



Lizenzen zum Erfolg

**Existenzgründung mit Franchise- und Lizenzsystemen**  
Das führende Internetportal der deutschsprachigen Franchise-Wirtschaft

## Franchise-Journal

Erfolgsgeschichten aus dem Franchising

### Aus Abfall werden Wertstoffe: Christian Maul ist erfolgreich als Franchise-Partner von BRAMIN

« [Zurück](#)



„Dass der Kunde Geld für seine Abfälle bekommt, fand ich von Anfang an eine spannende Idee“, sagt Christian Maul. Der Schreinermeister aus Nürnberg hatte bereits langjährige Erfahrung im Vertrieb von Immobilien sowie im Außendienst eines Lichtwerbungsanbieters gesammelt. „Ich hatte keinen Druck, etwas anderes zu machen, aber wollte mich weiterentwickeln“, erzählt der 49-Jährige. So wurde er im April 2006 einer der ersten Franchise-Partner von BRAMIN.

#### Sinnvoll und lohnend

Das Konzept des Unternehmens ist in der Tat bestechend: BRAMIN bietet Firmen eine sinnvolle Alternative für ihre Verpackungsabfälle. Die Kunden kaufen, leasen oder mieten Rohstoff-Ballenpressen, mit denen sie Papier, Pappe oder Folie pressen und dann über die BRAMIN Rohstoff-Logistik ohne Umwege dem Recycling zuführen können. Aus Abfall, für dessen Entsorgung bezahlt werden muss, werden auf diese Weise Wertstoffe, für die die Firmen eine Vergütung erhalten – ein Gewinn für die Unternehmen ebenso wie für die Umwelt.

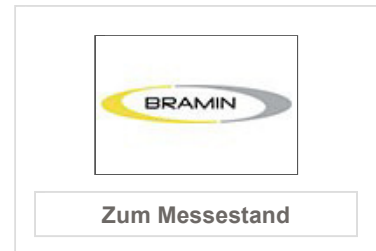
#### „Ein gutes Gespür für die Kunden“

Auch für Christian Maul erwies sich die Partnerschaft mit BRAMIN als Gewinn. „Doch man muss fleißig sein und ein gutes Gespür für die Kunden entwickeln“, sagt er. Sein typischer Arbeitstag besteht vor allem aus Kommunikation: Dazu gehören E-Mails, Kundentelefonate, Kundenbesuche und Anrufe und Termine zur Kaltakquise. „Anfangs bin ich auch einfach in Gewerbegebiete hineingefahren und habe geschaut, wo Container stehen und für wen unser Angebot vielleicht interessant sein könnte“, erinnert er sich. Mindestens vier bis sechs Termine absolviert er jede Woche in seinem Gebiet in und um Nürnberg.

#### Kompetente Beratung durch die Zentrale

Christian Maul macht diese Arbeit viel Spaß – „zumal ich sehr neugierig bin und ich gern meine Gesprächspartner kennenlerne und auf sie eingehe“, wie er sagt. Obwohl er wie alle Franchise-Partner auf ein zentrales Callcenter zurückgreifen könnte, hat es sich für ihn bewährt, auch bei der Kaltakquise alle Gespräche selbst zu führen. „Für andere ist das Callcenter aber eine sehr gute Unterstützung“, sagt Maul. Wichtig ist dem BRAMIN-Partner, immer gut darauf zu achten, ob sein Angebot für einen Kunden wirklich passt.

An der Selbstständigkeit mit BRAMIN schätzt Christian Maul die vielfältigen Möglichkeiten und die Freiheit, seine Arbeit selbst zu strukturieren. „Am



#### BRAMIN

Papier, PVC, Folien: Wir kaufen Unternehmens-Abfälle und machen sie zu Rohstoffen. Gewinnbringend, umweltfreundlich. Mit Franchisepartnern!

#### KONDITIONEN

Komplettes Entsorgungskonzept für Verpackungsabfälle

Benöt. Eigenkapital: 15.000,00 EUR

**Mehr System-Infos am Messestand**

#### WEITERE ERFOLGSSTORIES

Aus Abfall werden Wertstoffe: Christian Maul ist erfolgreich als Franchise-Partner von BRAMIN

Gutes Konzept, spannender Vertrieb: Rainer Wellkamp ist Franchise-Partner von BRAMIN

Ein Entsorgungskonzept mit Gewinn für alle: das Franchise-System BRAMIN

#### NEWS

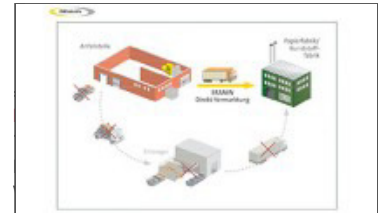
Neu in der Virtuellen Franchise-Messe: das Umwelt- und Entsorgungstechnik-Unternehmen Bramin

#### VIDEOS

Imagefilm



allerschönsten ist es natürlich, einen Abschluss zu erzielen“, sagt er. Als sehr positiv empfindet er den Kontakt zur Zentrale, mit der er in engem Kontakt steht. „Nicht nur am Anfang, noch heute finde ich dort kompetente Beratung und einen intensiven Austausch“, sagt er.



### Geeignet für Quereinsteiger

Um mit BRAMIN erfolgreich zu sein, braucht man kein Wertstoff-Experte zu sein, das System eignet sich gut für Quereinsteiger. Doch wichtig sind laut Christian Maul Kontaktfreude, Serviceorientierung, Ausdauer und ein gutes Gefühl für den Umgang mit unterschiedlichen Menschen. „Und man sollte sich an die wirklich hilfreichen Vorgaben des Franchise-Systems halten“, so seine Erfahrung. „Wenn alles so gut weiter läuft, bliebe ich gern bis zur Rente dabei“, so das Fazit des BRAMIN-Partners.

20.04.2015 ©opyright FranchisePORTAL (apw)

Die Erfolgsstory beruht auf Eigenangaben und ist Teil des Virtuellen Messestands.

## Fordern Sie kostenlose Informationen an

Für dieses System sind mind. 15.000 EUR Eigenkapital erforderlich!

Anrede: \*  ▼

Vor- \* / Nachname: \*

Straße: \*

PLZ \* / Ort: \*

Land: \*  ▼

Telefon: \*

E-Mail: \*

E-Mail (Kontrolle): \*

Geplanter Start:  ▼

Eigenkapital:  ▼

Anmerkung:  
(Beispiel: Standorte, Qualifikationen, etc.)

### Zusätzliche freiwillige Angaben einblenden

- Ich möchte den FranchisePORTAL-Newsletter abonnieren
- \* Ich habe die [Datenschutzrichtlinien](#) gelesen und bin mit ihnen einverstanden



Ich bin damit einverstanden, dass die von mir bereitgestellten Daten von der FranchisePORTAL GmbH gespeichert, verarbeitet und zweckgebunden genutzt werden. Insbesondere sollen die Daten den von mir ausgewählten Anbietern und deren Vertretern zur Verfügung gestellt werden.

Absenden