



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

Franchise-Journal

Interviews aus dem Franchising

Ein wirklich partnerschaftliches Modell: Warum BRAMIN aufs Franchising setzt

« [Zurück](#)



Ein Modell zu verkaufen, das Unternehmens-Abfälle zu Geld macht: Das klingt nach einer lohnenden Tätigkeit. „Das ist es auch“, sagt BRAMIN-Franchisegeber Lau Engholm. Doch hinter dem Erfolg der Partner steckt auch harte Vertriebsarbeit. Es brauche Leidenschaft, Fleiß und Erfahrung, so Engholm im Interview mit dem FranchisePORTAL.

FranchisePORTAL: BRAMIN-Franchisenehmer akquirieren Firmenkunden für ein besonderes Entsorgungskonzept: Wie sieht das konkret aus?

Lau Engholm: Wir verbinden Umweltschutz mit Ökonomie und erleichtern den Unternehmen das Recycling der Wertstoffe, die bei ihnen als Müll anfallen. Dafür kaufen, leasen oder mieten sie bei uns Rohstoff-Ballenpressen, mit denen sie ihre Wertstoffe in die richtige Form fürs Recycling bringen können. Fertig gepresst werden diese dann von uns abgeholt, die Kunden bekommen dafür eine Vergütung. Die Franchise-Partner haben mit dieser Abwicklung nichts zu tun, sondern sie gewinnen und betreuen die Kunden und erhalten dann Provisionen für Maschinen, Zubehör und die Rohstoffe, die beim Kunden abgeholt werden.

FranchisePORTAL: Diesen Part könnten doch auch klassische Handelsvertreter übernehmen – warum haben Sie sich fürs Franchising entschieden?

Lau Engholm: Tatsächlich ist es eine typische Außendienst-Tätigkeit: Unsere Partner sind viel unterwegs und müssen sehr kommunikativ sein. Als ich das Unternehmen vor 20 Jahren gründete, habe ich auch zuerst mit Handelsvertretern gearbeitet. Doch wir haben das vor sechs Jahren umgestellt, weil wir eine wirklich partnerschaftliche Zusammenarbeit etablieren und systematisch wachsen wollten. Ich war sehr beeindruckt von dem, was andere Franchise-Systeme auf die Beine gestellt haben. Und unsere Erfahrungen zeigen, dass der Schritt richtig war: Wir waren vorher schon solide aufgestellt, aber das Franchising hat unser erfolgreiches Konzept noch weiter vorangebracht.

FranchisePORTAL: Was sollten künftige Franchise-Nehmer mitbringen?

Lau Engholm: Quereinsteiger sind willkommen, allerdings benötigen sie Erfahrungen im B2B-Bereich und sollten schnell, agil, fleißig sowie sehr vertriebsaffin sein – wir suchen echte Verkaufstalente! Wichtig ist auch die Bereitschaft, in Vollzeit zu arbeiten. Und unsere Partner sollten bereit sein, systemkonform zu arbeiten, also nach den Anleitungen, die sie von uns erhalten. Denn sie profitieren von unseren Erfahrungen und werden so bald Erfolge sehen.



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 INTERVIEWS

Ein wirklich partnerschaftliches Modell: Warum BRAMIN aufs Franchising setzt

NEWS

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

VIDEOS

Imagefilm



Mehr Videos am Messestand

ERFOLGSSTORIES

FranchisePORTAL: Wie unterstützen Sie die Partner denn?

Lau Engholm: Es gibt ein intensives Einarbeitungsprogramm über sechs Monate sowie auch danach eine enge Betreuung durch unsere Zentrale. Dazu kommen Werbematerialien, Marketing- und Service-Tools sowie ein Call Center für die Kontakte. Alle BRAMIN-Maschinen stellen wir den Partnern zur Verfügung. Und natürlich fördern wir auch den gegenseitigen Austausch, etwa durch eine jährliche Partnertagung.

FranchisePORTAL: Sie wollen nun mit neuen Partnern weiter wachsen – gibt es denn noch genug Marktpotenzial?

Lau Engholm: Absolut! Der Markt für umweltgerechte Lösungen und speziell für grüne Entsorgungskonzepte war schon vor 20 Jahren da, er bietet heute sehr viel Potenzial und wird es auch morgen noch tun. Unsere Voraussetzungen sind denkbar gut. Die einzelnen Partner können daraus viel machen – und wir werden sie dabei unterstützen.

FranchisePORTAL: Vielen Dank für das Gespräch.

20.10.2014 ©copyright FranchisePORTAL (apw)

Das Interview ist Teil des Virtuellen Messestands im FranchisePORTAL.

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

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