

GESCHÄFTSMODELL

Selbstständigkeit light

Das kanadische Franchiseunternehmen Ackon Deutschland Immobilien Franchise GmbH & Co KG

aus Berlin will weiterwachsen.

Viele Interessenten sprechen für diesen Plan.

Text | Kim Ruge, freie Journalistin

Monatlich etwa 50 Anfragen verzeichnet Ackon Deutschland Immobilien derzeit. Makler, aber auch Quereinsteiger aus unterschiedlichen Branchen interessieren sich für das kanadische Franchise-Unternehmen. Seit seiner Gründung im Jahre 2003 hat die Firma ca. 50 Filialen eröffnet. Sitz der Firmenzentrale ist Berlin. Die Zahl der Franchisenehmer soll in naher Zukunft beträchtlich steigen. Deshalb ist das Unternehmen auf Partnersuche in Deutschland und Europa

Dienstleistung im Vordergrund

Im Fokus des Unternehmenskonzepts steht der Dienstleistungsgedanke. Peter Bennhardt, im Unternehmen zuständig für die Qualifizierung der Lizenznehmer: „Unsere Makler erhalten Allein-Verkaufsaufträge. Darüber hinaus arbeiten sie meistens mit der Innenprovision.“ Wer Lizenzpartner werden möchte, erhält durch das Unternehmen eine Ausbildung in Form eines „Training on the Job“. Das Programm umfasst unter anderem ein zweitägiges Einweisungseminar und Fachseminare an der firmen-

eigenen Lehreinrichtung in Berlin. Die Kosten betragen eine einmalige Gebühr von 395 Euro für das sogenannte „Start-Paket“. Monatlich sind außerdem 119 Euro plus Mehrwertsteuer Lizenzgebühr zu entrichten. Zur Verfügung stehen im Gegenzug die Vorteile des Netzwerks wie beispielsweise Internet-Präsenz und Datenbanktechnik. Mit der IML, Immobilieninstitut in Nürnberg, hat der Franchiser zudem eine Qualifizierungskooperation vereinbart. In einem neunmonatigen Fernlehrgang können sich Lizenzpartner zum geprüften Immobilien-Makler (Zertifikat IMP) ausbilden lassen.

Horizontale Strukturen

Nach Angaben des Unternehmens ist die Hierarchie horizontal strukturiert. Zwar schließen alle Franchisenehmer ihre Verträge mit der Zentrale ab. Das eigentliche Networking entfaltet sich auf regionaler und lokaler Ebene - in Form sogenannter „Gemeinschaftsgeschäfte“. Kleinstmöglicher Franchisetyp ist der „One-Man-Shop“. Für diesen Typ beträgt die einmalige Eintrittsgebühr 1.875 Euro plus Mehrwertsteuer. Diese Form, so das Unternehmen, kann auch eine zusätzliche Verdienstmöglichkeit für unabhängige Versicherungsmakler oder Finanzdienstleister bieten. Stichwort: Arbeiten vom Home-Office aus. Die nächst größere Einheit nennt sich Makler-Service-Büro. Für diesen Franchisetyp erhebt Ackon eine einmalige

Gebühr von 9.500 Euro, der Standortschutz ist inklusive.

Auch Mehrfach-Franchises sind möglich. Für Bezirks-Direktionen sind je nach Größe des Standorts und Zahl der beteiligten Büros Summen von 12.000 Euro bis 20.000 Euro aufzubringen

Einfachheit als Markenzeichen

Alle genannten Franchisetypen werden von einem sogenannten Master-Franchiser regional gemanagt. Bei ihm laufen die Fäden des Netzwerks zusammen, strukturiert nach Postleitzahlengebieten. Je nach Gebiet ist für einen „Master-Franchiser“ eine einmalige Anschlussgebühr in Höhe von 25.000 Euro zu entrichten

Als Konkurrenten auf dem deutschen Markt nennt Peter Bennhardt Re/Max. Er könne sich aber auch vorstellen, Offedia oder Era Marktanteile abzugeben, sagt der Gründer und Geschäftsführer von Ackon. Mit seiner volksnahen Corporate Identity grenzt sich Ackon von Maklerfranchisern wie Engel & Völkers ab, die das Premiumsegment besetzen. Peter Bennhardt: „Unsere Corporate Identity ist nach angelsächsischem Vorbild aufgebaut, nach dem Sinnspruch „Act local, think global“. Von dem Leitgedanken „Einfachheit“ hat sich das Unternehmen auch bei der Wahl seiner Software leiten lassen: Hier setzt es auf das benutzerfreundliche Onlinesystem Exposee7 von der Node GmbH

➔ | Auf einen Blick

■ Mit derzeit 40 Franchisepartnern tritt Ackon Immobilien Deutschland gegen Konkurrenten an. Keine umsatzabhängigen Gebühren, sondern feste Kosten sollen für bessere Berechenbarkeit sorgen.

