

09.04.2021

Quereinstieg bei Mail Boxes Etc.

Vom Jura-Studenten zum Multi-Franchisepartner



Lennart Frische ist seit über 16 Jahren Franchisepartner bei Mail Boxes Etc. Doch sein Karriereweg davor ging zunächst in eine ganz andere Richtung. Nach seinem Abitur studierte der sympathische Bremer Jura. Zwei Staatsexamen später entschied er sich gegen den Beruf des Juristen und absolvierte dann im Anschluss ein Traineeprogramm mit den Schwerpunkten Vertrieb und Personal. Währenddessen kontaktierte ihn sein jetziger Geschäftspartner und berichtete ihm von der Idee, sich mit Mail Boxes Etc. gemeinsam selbstständig zu machen. Und ab diesem Zeitpunkt begann seine Selbstständigkeit bei Mail Boxes Etc...

Herr Frische, 2005 schlug Ihnen Ihr jetziger Geschäftspartner vor, sich gemeinsam mit dem Franchisesystem von Mail Boxes Etc. selbständig zu machen. Wie haben Sie reagiert?

Ehrlich gesagt war ich zunächst gar nicht begeistert davon, aber ich habe mich dennoch näher mit dem Thema auseinandergesetzt und recherchiert. Zwei, drei Tage später habe ich ihn dann angerufen und gesagt: "Hey, das hört sich gar nicht so doof an. Lass uns das machen." Das war dann der Startschuss für unser Abenteuer mit Mail Boxes Etc.

Und Ihren Geschäftspartner kannten Sie vorher bereits?

Ja, wir kannten uns bereits und haben uns kurz nach der Schule kennengelernt. Danach trennten sich die Wege ein bisschen, da er Management im Handel studierte und dann beruflich nach Heilbronn und Hamburg gegangen ist. Der Wunsch nach Bremen zurückzukehren war aber da und daher haben wir uns dann 2005 mit unserem ersten MBE Center in Bremen selbstständig gemacht.

Haben Sie denn bereits vorher schon mit ihm darüber gesprochen, sich gemeinsam selbstständig zu machen?

Nein, nicht unbedingt. Eigentlich hatte mein Kollege die Idee und er hätte das unter Umständen auch allein gemacht. Das MBE Konzept sieht allerdings in der Regel den Start mit zwei Personen vor: Ein Inhaber und zunächst ein Angestellter. Aber man kann natürlich auch mit zwei Inhabern starten – so wie wir es gemacht haben.

Gab es denn rückblickend besondere Herausforderungen bei der Gründung zu zweit oder überwiegen die Vorteile?

Wir sehen bis zum heutigen Tag immer noch nur die Vorteile. Natürlich müssen wir uns die Erträge teilen, aber die sind mittlerweile absolut gegeben. Kurzum: Wir verdienen beide vernünftiges Geld. Nachteile sehe ich eigentlich nicht. Je mehr das Business wächst, ist es unerlässlich, dass man sich bei gewissen Aufgaben aufteilen muss. Einer macht die Buchhaltung, der andere macht den Vertrieb, aber grundsätzlich passt das bei uns alles sehr gut.

Mittlerweile sind Sie ja nicht mehr nur Franchisepartner, sondern sogar Multi-Franchisepartner mit aktuell 8 MBE Centern in Bremen und Niedersachsen, die Sie gemeinsam mit Ihrem Geschäftspartner führen. War es schnell klar, dass es nicht bei einem MBE Center bleiben soll?

Tatsächlich ja, daher haben wir uns diese Option bereits in unseren ersten Vertrag mit reinschreiben lassen. Wir wollten expandieren, weil wir dachten, dass es uns zu zweit wahrscheinlich irgendwann "zu eng" in nur einem MBE Center werden würde. Klar war, dass wir die Firma zusammen behalten, aber dass jeder irgendwann auch ein eigenes MBE Center übernimmt. Dass es inzwischen 8 Center sind, ist natürlich umso besser für uns.

Um 8 MBE Center zu führen, bedarf es natürlich auch Personal. Wie viele Angestellte unterstützen Sie derzeit?

An den Standorten arbeiten mittlerweile insgesamt über 30 Angestellte. Je nach Standort variiert die Mitarbeiteranzahl zwischen drei bis fünf. Von Festangestellten über Auszubildende. Klar, dass wir hier nun auch eine soziale Verantwortung für das Team tragen. Einige unserer Auszubildenden sind mittlerweile Festangestellte bei uns, was uns natürlich sehr freut.

Vom Unternehmer zum Chef von einem 30ig-köpfigen Team: Das macht ja schon nochmal einen Unterschied, oder?

Das ist natürlich eine Herausforderung. Man muss schauen, dass man die richtigen Leute einstellt. Denn egal in welchem Business wir uns bewegen – alles steht und fällt immer mit dem Personal. Stehen die Angestellten hinter der Marke? Wird das, was wir vorleben auch umgesetzt? Wenn das nicht funktioniert, hat man als Unternehmer tatsächlich ein Problem

und deswegen ist es wirklich eine Herausforderung, ein gutes Team zusammenzustellen. Gleichzeitig macht es einfach sehr viel Spaß mit Menschen zu arbeiten, sie zu führen und zu fördern. Eine tolle Aufgabe!

Gab es denn in Ihrer Zeit als Unternehmer auch mal eine kritische Phase?

Sehr kritische Momente haben wir tatsächlich nicht erlebt. Klar, dass es im normalen Geschäftsalltag mal typische Probleme gibt, wie nicht bezahlte Rechnungen eines Kunden, der in die Insolvenz geht und wir dann auf ein paar tausend Euro sitzen bleiben. Das ist nicht so schön, aber von ganz großen Krisen sind wir bisher zum Glück verschont geblieben.

Wie motivieren Sie sich als Unternehmer jeden Tag aufs Neue?

Wie ich schon sagte, man hat eine Verantwortung seinen Mitarbeitern gegenüber. Zudem will man sein Unternehmen weiter voranbringen. Und auch unseren Kunden gegenüber haben wir eine Verantwortung, die sich Tag für Tag auf uns verlassen und unsere Arbeit wertschätzen. Wenn wir auf einmal nicht mehr da wären, bleibt zwar nicht die ganze Welt stehen, aber unsere Kunden müssten sich neue Dienstleister suchen und wir wissen alle, wie schwierig das ist. Daher sind wir froh, dass wir jeden Tag zur Arbeit gehen und unserem Business nachgehen können.

Gibt es denn einen Ausgleich, den Sie sich als Unternehmer neben Ihrem Business geschaffen haben?

Meine Frau und meine drei Kinder gehören natürlich dazu. Der Rückhalt zu Hause ist mir sehr wichtig und wenn es den nicht geben würde, wäre ich wahrscheinlich nicht so erfolgreich mit MBE geworden. Schließlich arbeitet man als Unternehmer oftmals mehr als die typische 40-Stunden-Woche und wir können uns alle vorstellen, dass das nicht funktionieren würde, wenn die Familie hier nicht hinter einem steht. Von dem erarbeiteten Geld, können wir uns als Familie dann schöne Urlaube leisten. Mein 2. größtes Hobby ist der Fußball – nicht als aktiver Spieler (ich denke, dass sieht man an meiner Figur), sondern als Fan. Meine Dauerkarte beim SV Werder Bremen lasse ich mir nicht nehmen und genieße hier meine Freizeit.

Wenn Sie die Zeit zurückdrehen könnten, gäbe es etwas, dass Sie anders machen würden?

Natürlich trifft man auch mal schlechte Entscheidungen. Zum Beispiel bei der Einstellung eines neuen Mitarbeiters, der dann doch nicht zum Unternehmen und Team gepasst hat. Mit Sicherheit gab es auch Kundenfälle, die man heute anders lösen würde. Aber im Großen und Ganzen fallen mir keine schwerwiegenden Fehlentscheidungen ein.

Was würden Sie potenziellen Gründern raten?

Man muss mutig sein, man muss engagiert sein, man muss wirklich hart arbeiten – vor allem in der Startphase. Man bekommt nichts geschenkt, aber wenn man am Ball bleibt, dann stehen einem die Türen offen. Dabei ist es gar nicht entscheidend, welche Ausbildung man vorher genossen hat. Meine Geschichte zeigt, dass man sich auch als Quereinsteiger mit Mail Boxes Etc. selbstständig machen kann. Wichtig ist, dass man "macht".

An dieser Stelle bedanken wir uns recht herzlich für das Interview und wünschen weiterhin viel Erfolg. Alle, die gerade mit dem Gedanken spielen, ihre berufliche Zukunft in die eigene Hand zu nehmen, sind herzlich dazu eingeladen, an einem unserer Webinare teilzunehmen und dort mehr über das Franchise Konzept von Mail Boxes Etc. zu erfahren.