

04.03.2020

Die Erfolgstory von Franchisepartner Markus Lombardozi



Markus Lombardozi ist seit 10 Monaten Franchisepartner bei Mail Boxes Etc. und bringt reichhaltig Erfahrung aus einer früheren 18-jährigen Selbstständigkeit sowie einer Angestelltenkarriere bis hoch in die Vorstandsebene mit. Markus wurde in Südafrika geboren, hat 40 Jahre dort gelebt und seine ersten unternehmerischen Erfahrungen gesammelt. Auslöser für den Schritt in die Selbstständigkeit waren damals schon die gefühlten Grenzen als Angestellter für ihn. Er konnte nun neue Ideen voranbringen und hatte Formeln und Lösungen im Bereich der Reinigung gefunden, die es bislang nicht gab. Diese Zeit hat auch seinen Vertriebsansatz sehr geprägt: Er bevorzugt es einfach von Tür zu Tür zu gehen und im persönlichen Kundengespräch gut zuzuhören und wichtige Details über das Geschäft der Kunden und seine Zielgruppe in Erfahrung zu bringen.

Nachdem er mit seiner Frau nach Europa ausgewandert war, begann Markus zunächst in England als Angestellter eine neue Karriere. Diese brachte ihn nach einiger Zeit nach Deutschland in die Vorstandsebene. Doch er sehnte sich erneut nach mehr Freiheit und eigenem Gestaltungsspielraum und stieg im Sommer 2018 aus dem Unternehmen aus.

Seit Mai 2019 ist Markus Lombardozi nun Franchisepartner bei Mail Boxes Etc. und hat jetzt beides erlebt: Die Existenzgründung allein mit einer eigenen Idee, und die Selbstständigkeit im Franchising, also der Übernahme eines bestehenden Geschäftskonzeptes. Unterschiede sieht er darin, dass einige der Herausforderungen bei der traditionellen Gründung eines eigenen Unternehmens sich mit der Übernahme eines Konzepts erledigen. Das einfachste Beispiel ist die Suche nach einem passenden Kassensystem. Fehlgriffe und "ich hätte mich für das andere entscheiden sollen" als Gedanke entfallen, wenn der Franchisegeber sich mit der Frage bereits beschäftigt und die Sache durchdacht hat.

Markus wollte ein erprobtes und zukunftsfähiges Konzept nutzen und nicht ganz von vorne anfangen. Gleichzeitig war ihm wichtig, auch im Franchising seine Freiheiten zu behalten. Bei Mail Boxes Etc. schätzt er die große unternehmerische Freiheit. Er kann sich aussuchen, welches Geschäft er annehmen möchte und was er machen will und kann sich sogar Schwerpunkte innerhalb der angebotenen Geschäftsfelder - Versandlogistik und Druck - aussuchen. Und doch wird ihm das alles mit einer Struktur dahinter zur Verfügung gestellt.

Heute ist er so organisiert, dass ein angestellter Center-Manager den Laden führt und Markus für Akquise und Vertrieb zuständig ist. Der Franchisegeber hat ihm im Vorfeld die verschiedenen Möglichkeiten aufgezeigt und Vor- und Nachteile benannt. Der Center-Manager erzeugt zu Beginn höhere Kosten, aber gleichzeitig bleibt dem Unternehmer mehr Zeit für Akquise. Die ersten Monate waren für Markus mit viel Spaß und Anstrengungen verbunden. Er kann seine Servicementalität ausleben und seine Kunden schätzen die umfassende Beratung und Betreuung. Er ist jedoch der gebotenen Franchise-Struktur sehr dankbar, weil diese ihm ermöglicht, schneller zu wachsen als ein Einzelkämpfer. "Diese zeitraubenden Erfindungen, wie ich mein System aufstellen möchte, das habe ich nicht!" So hat sich Markus auch nach dieser kurzen Startzeit schon mit einem zweiten Standort in Frankfurt vergrößert und kann nun noch mehr Kunden von seinen MBE Dienstleistungen überzeugen.