



MAIL BOXES ETC.  
#PeoplePossible



# Warum MBE?

## Unternehmer werden mit Mail Boxes Etc.

Werden Sie Teil eines globalen Netzwerks und  
genießen Sie die Vorteile eines erprobten Konzepts.



[www.mbe-franchise.de](http://www.mbe-franchise.de)



# Inhaltsverzeichnis

MBE Leitbild .....	4
Glückwunsch! .....	5
Gemeinsam mit Mail Boxes Etc. in die Zukunft .....	6
MBE Konzept vs. Paket- oder Copyshop .....	8
Sehen Sie sich schon als Unternehmer? .....	9
Festanstellung oder Selbstständigkeit? .....	10
MBE Worldwide .....	12
MBE Entwicklung .....	14
Die Märkte .....	16
Mitgliedschaften und Auszeichnungen .....	17
Das MBE Geschäft .....	18
Die Kunden-Zielgruppen .....	21
Marketing- und Vertriebsmaterial .....	22
Investitionskosten .....	23
Umsatz- und Gewinnbeispiele .....	24
Was liefern wir Ihnen? .....	25
Zuschüsse und Fördermöglichkeiten .....	26
Ihre Perspektive .....	27
Der MBE Unternehmercheck .....	28
Die nächsten Schritte .....	29
Was ist mitzubringen? .....	30

## MBE Leitbild

UNSERE AUFGABE IST UNSERE **LEIDENSCHAFT.**  
SIE TREIBT UNS TÄGLICH AN UNSER  
BESTES ZU GEBEN. **DISZIPLIN**  
WIR STREBEN NACH **DISZIPLIN**  
ALS BASIS FÜR AUSSERORDENTLICHE  
**LEISTUNGEN.** BESONDEREN  
HERAUSFORDERUNGEN  
BEGEGNEN WIR MIT MUT.  
ANGESPORNT VON UNSERER **AMBITION**  
GEHEN WIR DIE EXTRA-MEILE GEMEINSAM.  
WIR TREIBEN **INNOVATION**  
VORAN, UM DAS UNMÖGLICHE ZU  
**SCHAFFEN.** WIR SIND  
STARK ALS **TEAM.**  
UNSERE **ENERGIE** IST  
ANSTECKEND. WIR SIND  
**#PEOPLEPOSSIBLE.**

# Glückwunsch!

Die ersten Schritte in Richtung Selbstständigkeit haben Sie geschafft.

von Paolo Fiorelli

---



Sie beschäftigen sich mit dem Thema der Selbstständigkeit und gehören somit zur exklusiven Gruppe derer, die den Ehrgeiz haben, selbstständig ihr eigenes Arbeitsumfeld schaffen und ihre Umwelt prägen zu wollen. Die Gründe sich selbstständig zu machen sind oft sehr persönlich und vielseitig und die Entscheidung ist gewiss keine einfache.

Oftmals trifft man diese Entscheidung auch nicht allein, sondern berät sich mit Familie, Freunden und anderen Menschen aus seinem persönlichen und professionellen Umfeld. Der Schritt in Richtung Selbstständigkeit ist ein großer. Ob innerhalb oder außerhalb eines Franchisesystems: Es ist wichtig, sich vorab gut zu informieren und beraten zu lassen.

Für Sie, aber auch für uns, ist dieser Schritt sehr wichtig. Ihr persönliches Umfeld vertraut Ihnen, dass Sie alles sorgfältig prüfen und abwägen, bevor Sie so eine

wichtige Entscheidung treffen. Unser Franchisepartner Netzwerk vertraut uns wiederum, das Franchisesystem mit ehrgeizigen und ambitionierten Unternehmern zu verstärken.

Wir streben eine langfristige, produktive und nachhaltige Partnerschaft mit unseren Franchisepartnern an. Daher ist schon im Vorfeld ein hohes Maß an Transparenz notwendig, um gegenseitiges Vertrauen aufzubauen.

Das „Intern I“, das Sie hier in der Hand halten, soll dabei helfen. Lernen Sie uns näher kennen, gern auch persönlich in unserer Franchisezentrale in Berlin. Nehmen Sie sich Zeit bei der Entscheidung und stellen Sie viele Fragen.

Die ersten Schritte in Richtung Selbstständigkeit haben Sie geschafft. Glückwunsch! Nun lassen Sie uns gemeinsam die nächsten Schritte gehen.

# Gemeinsam mit Mail Boxes Etc. in die Zukunft

Wir agieren als Partner und unterhalten uns auf Augenhöhe.

## Viele Vorteile einer Partnerschaft

---

Seit dem Einstieg in den deutschen Markt im Jahr 2002 wächst der netzwerkweite Umsatz unserer MBE Center kontinuierlich. Dieses Ergebnis verdanken wir dem Einsatz unserer Franchisepartner und dem stetigen Wachstum des Kurier-, Express- und Paketmarkts (KEP) in Deutschland. Auch der deutsche Druckmarkt bleibt trotz zunehmender Digitalisierung stabil. Große Investitionen durch Mail Boxes Etc. in beiden Servicebereichen, wie zum Beispiel durch den Kauf der amerikanischen Franchisesysteme PostNet und AlphaGraphics, untermauern unser Vertrauen in die Zukunft und die weitere Entwicklung unseres Dienstleistungsbereichs. Mit den verschiedenen Möglichkeiten Ihr Geschäft zu entwickeln, stehen Ihnen als MBE Franchisepartner alle Türen offen. Die Frage ist nicht, ob wir einen potenziellen Kunden bedienen können, sondern welchen Service wir vorstellen und anbieten möchten.

Das Franchisesystem von Mail Boxes Etc. ist ein erwiesenes Geschäftsmodell, was auch durch die Anzahl langjähriger Partner belegt wird. Es wird jedoch auch ein hohes Maß an Engagement, Ambition und Unternehmergeist vorausgesetzt, um sein Geschäft voranzutreiben. Zusammen mit der Franchisezentrale sichert sich der Unternehmer so einen guten Return on Investment (RoI).

Der Fokus bei Mail Boxes Etc. liegt überwiegend auf dem B2B Geschäft. Knapp 80% der Kunden bestehen aus kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU). Kunden aus diesem Segment haben mehrheitlich keine oder nur kleinere Marketing-, Kommunikations- und Logistikabteilungen und neigen somit dazu, diese Arbeit eher auszulagern. Durch aktiven Vertrieb

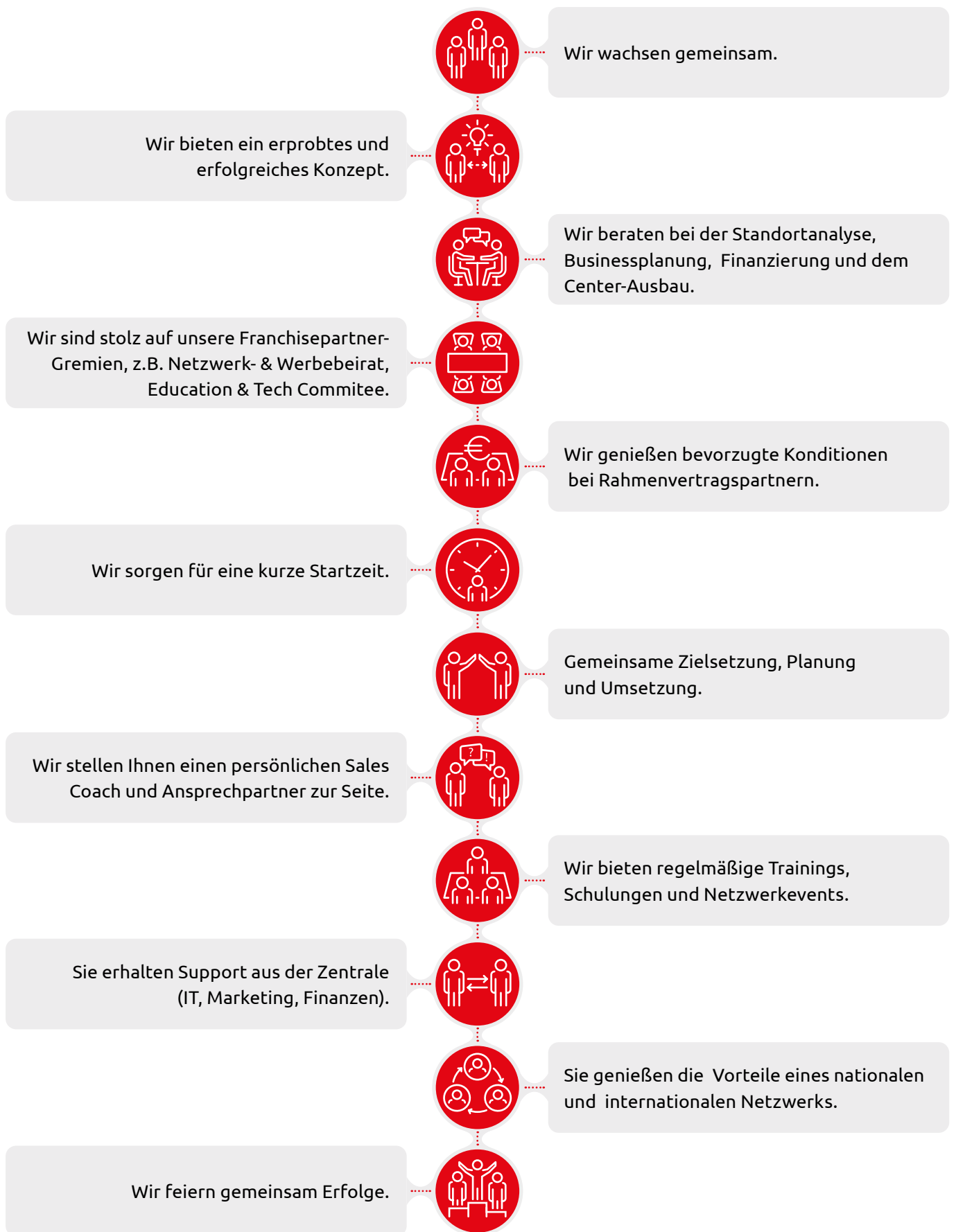
des Franchisepartners sowie Marketinginitiativen und andere vertriebsunterstützende Maßnahmen aus der Franchisezentrale, bauen MBE Center ihren eigenen Kundenstamm aus.

Abgesehen von den Dienstleistungen ist auch die geographische Nähe zu ihren Kunden für unsere Center ein beachtlicher Vorteil. Wir positionieren uns als Ansprechpartner vor Ort. Keine Hotlines, kein anonymer Kundendienst. Wer in einem MBE Center anruft, bekommt zu den Öffnungszeiten sofort jemanden zu sprechen.

Dies bedeutet nicht, dass die Digitalisierung für Mail Boxes Etc. keine Rolle spielt. Im Gegenteil. Auch hier investiert das Unternehmen in Lösungen und arbeitet eng mit seinem Netzwerk und den Kunden, um deren Bedürfnisse zu verstehen und weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben.

Der Erfolg von Mail Boxes Etc. hängt direkt von der guten Zusammenarbeit zwischen Unternehmern und der Franchisezentrale ab. Wir agieren als Partner und unterhalten uns auf Augenhöhe. Nur so schaffen wir einen Wert für Ihr individuelles Unternehmen und für das gesamte MBE Netzwerk.

Vom ersten Tag an ist es unser gemeinsames Bestreben, Ihr Unternehmen innerhalb des Franchisesystems von Mail Boxes Etc. aufzubauen: Ein profitables Unternehmen, das Sie nach vielen Jahren erfolgreicher Entwicklung gewinnbringend verkaufen können. Auch beim Verkauf unterstützen wir, um das MBE Netzwerk mit dem nächsten ambitionierten Unternehmer zu verstärken.



# MBE Konzept vs. Paket- oder Copyshop

Einige vergleichen unsere MBE Center mit einem Paket- oder Copyshop.

## Viele Alleinstellungsmerkmale

Einige vergleichen Center von Mail Boxes Etc. mit einem Paket- oder Copyshop. Dies ist jedoch weit gefehlt. Es gibt zwar gewisse Ähnlichkeiten, Mail Boxes Etc. ist aber so viel mehr und kann seine Kunden viel umfangreicher unterstützen als jeder Paket- oder Copyshop.

Auch wenn unsere Dienstleistungen denen von Paket- oder Copyshops ähneln, unterscheiden wir uns in unserem umfangreichen Beratungs- und Serviceportfolio. Unsere

Positionierung als Premiumanbieter erlaubt es uns, höhere Margen zu erwirtschaften, denn Qualität hat ihren Preis.

Jedes Jahr erweitern wir unser Dienstleistungsportfolio und passen uns dem Markt und den Bedürfnissen unserer Kunden an. Wir investieren in Infrastruktur, in Online-Schnittstellen und in unser Personal und heben uns so von dem Rest des Marktes deutlich ab.

	Mail Boxes Etc.	Paketshop	Copyshop
Professioneller Verpackungsservice	✓	✗	✗
Professioneller Paketversand	✓	✓	✗
Mehrere Kurierdienste im Angebot	✓	✗	✗
Professioneller Druckservice	✓	✗	✓
Druck & Versand aus einer Hand	✓	✗	✗
Zollberatung & Abwicklung	✓	✗	✗
Abholung der Ware beim Kunden für den Versand	✓	✗	✗
Mikrologistik (Warehousing & Fulfillment)	✓	✗	✗
Professionelle Mailingaktionen	✓	✗	✓
Beratung & Abwicklung von Warenimporten	✓	✗	✗
Nationales & internationales Netzwerk	✓	✗	✗
Unterstützung bei Paketbeschädigung/-verlust	✓	✗	✗
Unterstützung durch eine Zentrale	✓	✗	✗



# Sehen Sie sich schon als Unternehmer?

Es gibt viele Fragen, die Sie sich stellen sollten, bevor Sie diese wichtige Lebensentscheidung treffen.

## Seien Sie ehrlich zu sich selbst

---

Ob innerhalb oder außerhalb eines Franchisesystems, gibt es gewisse Fragen, die man sich stellen sollte, bevor man den großen Schritt in Richtung Selbstständigkeit geht.

Wir haben für Sie einige Fragen aufgelistet, die Sie ggf. auch gemeinsam mit Freunden und/oder Familie durchgehen sollten. Natürlich ist es Ihnen freigestellt dies zu tun, allerdings ist es unsere Erfahrung, dass unsere Mitmenschen wertvolle Einsichten mit (und über) uns teilen können.

### **Können Sie sich vorstellen, Dienstleistungen an Unternehmen (B2B) zu verkaufen?**

- ☐ Ja ☐ Nein  
☐ Bräuchte mehr Informationen bezüglich des Unterschieds zwischen B2C und B2B

### **Sind Sie ein risikofreudiger Mensch?**

- ☐ Ja ☐ Nein  
☐ Hängt vom Risiko und der Belohnung ab

### **Sind Sie bereit, die volle Verantwortung für Ihre Entscheidungen zu übernehmen?**

- ☐ Ja ☐ Nein ☐ Kann ich noch nicht sagen

### **Haben Sie bereits Erfahrung als Führungskraft/ Entscheidungsträger sammeln können?**

- ☐ Ja ☐ Nein

### **Haben Sie in Ihrem Bekanntenkreis Personen, die selbstständige Unternehmer sind, die Sie ggf. auch um Rat fragen können?**

- ☐ Ja ☐ Nein

### **Wie wirken Sie auf andere in einem professionellen Umfeld (fragen Sie hier auch andere)?**

### **Wofür stehen Sie beruflich/professionell?**

### **Sind Sie bereit, sich hundertprozentig auf den Aufbau und die Führung eines Unternehmens zu konzentrieren?**

- ☐ Ja ☐ Nein  
☐ Kann ich noch nicht sagen

### **Macht es Ihnen Spaß, mit anderen Menschen zusammenzuarbeiten?**

- ☐ Ja ☐ Nein  
☐ Kann ich noch nicht sagen

### **Sie sind sich bewusst, dass der Aufbau eines Unternehmens langfristigen Erfolg und nicht das „schnelle Geld“ bedeutet?**

- ☐ Ja ☐ Nein

### **Verfügen Sie über zureichende finanzielle Mittel, mindestens 6 Monate auch ohne Einkommen überbrücken zu können?**

- ☐ Ja ☐ Nein

### **Sind Sie sich bewusst, dass es keine Erfolgsgarantien gibt?**

- ☐ Ja ☐ Nein

### **Sind Sie bereit, sich mit den Problemen anderer, z.B. Ihrer Kunden oder Ihrer Mitarbeiter, auseinanderzusetzen?**

- ☐ Ja ☐ Nein

# Festanstellung oder Selbstständigkeit?

Wollen Sie noch länger für andere arbeiten oder in die eigene Tasche wirtschaften?

## Eine Grundsatzentscheidung treffen

---

Eine der wichtigsten beruflichen Grundsatzentscheidungen ist: Wo möchten Sie beruflich in 5, 10 oder 20 Jahren stehen? Was möchten Sie erreichen? Wie sieht der Weg dorthin aus? Ist Ihr Ziel über den jetzigen Weg zu erreichen?

Die Arbeitsmarktsituation in Deutschland ist vergleichsweise positiv, aber die globale Wirtschaft befindet sich in einem kontinuierlichen Wandel und auch der Arbeitsmarkt in Deutschland wird sich in der kommenden Zeit ändern.

Aktuell sind gute Arbeitskräfte weiterhin gefragt und diese wechseln freiwillig alle drei bis fünf Jahre ihren Arbeitgeber. Die Beweggründe sind unterschiedlich; Geld, Aufstieg, Status oder neue Herausforderungen gehören zu den Gründen, die am häufigsten genannt werden.

Die Festanstellung bietet auch eine gewisse Routine und Sicherheit. Und diese ist vielen Menschen sehr wichtig; das ist auch gut so.

Allerdings belegen Studien auch immer wieder, dass gewisse Menschen in ihrem Beruf unglücklich sind, auch wenn sie die Möglichkeit haben, ihren Arbeitgeber zu wechseln und dies auch regelmäßig tun.

Was wir alle gemeinsam haben, ist die Suche nach einem Arbeitsplatz, an dem wir uns wohlfühlen, den wir selbst mitgestalten können und der uns persönlich sowie professionell erfüllt.

Doch das ist vielen nicht genug. Sie wollen mehr. Sie wollen ihre eigenen Ideen umsetzen und das abteilungsübergreifend. Sie wollen ihre Umwelt aktiv gestalten; sie sehen das große Ganze; sie wollen selbst bestimmen, wo-

hin die Reise geht. Wünsche, die sich im Angestelltenverhältnis eventuell nicht erfüllen lassen, auch nicht, wenn sie den Arbeitgeber wechseln.

Den Wunsch sich selbstständig zu machen haben viele. Aber nur wenige schlagen diesen Weg letztendlich auch ein. Der Unterschied liegt nicht an fehlender Ambition, Motivation, Energie, Vorstellungskraft oder fehlendem Mut. Oftmals liegt es an der fehlenden Geschäftsidee bzw. wie man diese umsetzen kann.

Hier kommen Franchisesysteme ins Spiel, denn sie bieten einen Rahmen, in dem ein Unternehmer sein Geschäft mit einem erprobten Konzept und mit Hilfe des Franchisegebers aufbauen kann.

Franchisesysteme haben viele Gemeinsamkeiten, z.B. einheitliche Außendarstellung, zentral verhandelte Rahmenverträge, einheitliche Produkte/Dienstleistungen, Unterstützung aus der Franchisezentrale und ein Netzwerk aus Kollegen, die einen beraten können. Der Unternehmer innerhalb eines Franchisesystems hat daher einen gewissen Vorsprung gegenüber dem Unternehmer, der sein Geschäft allein aus dem Boden stampfen muss.

Wenn Sie für sich die Entscheidung getroffen haben, mit einem erfolgreich erprobten Franchisekonzept zu starten, dann haben Sie in Deutschland die Wahl, aus ca. 1.000 verschiedenen Konzepten in verschiedenen Branchen das passende für sich zu finden.

Sollten Sie an einem Franchisekonzept im Dienstleistungssektor und B2B-Bereich interessiert sein, so dürfte es Ihnen schwerfallen, viele weitere Konzepte zu finden, die Ihnen die gleichen Vorteile bieten wie Mail Boxes Etc.

# Mit Mail Boxes Etc.?

Um erfolgreich zu sein, wird von einem Franchisepartner ein hohes Maß an Engagement und Unternehmergeist verlangt

## Wir stehen Ihnen zur Seite

---

Was Franchising bei Mail Boxes Etc. weiter von anderen Systemen unterscheidet, ist die Freiheit des Franchisepartners zu entscheiden, in welcher Richtung er sein Geschäft besonders entwickeln möchte. Das heißt, Sie als Unternehmer entscheiden, welche der MBE Dienstleistungen Sie schwerpunktmäßig anbieten möchten und inwiefern Sie Ihre eigenen Ideen und Ihre Vision einbringen, um Ihr Unternehmen voranzutreiben.

Dies tun unsere Franchisepartner in Zusammenarbeit mit der Franchisezentrale.

Franchising ist ein kooperatives und arbeitsteiliges Vertriebssystem, das auf Multiplikation und strukturelle Expansion setzt.

Dabei ist Folgendes sehr wichtig zu beachten: um erfolgreich zu sein, wird von einem Franchisepartner ein hohes Maß an Engagement und Unternehmergeist verlangt, um sein Geschäft voranzutreiben. Des Weiteren sind aktiver Vertrieb und Neukundengewinnung unabdingbare Voraussetzungen eines erfolgreichen Mail Boxes Etc. Centers.

Zur Unterstützung steht der Franchisegeber mit Trainings, Marketing und vertriebsunterstützenden Maßnahmen sowie anderen Support-Leistungen zur Seite und begleitet Sie in der Entwicklung Ihres Unternehmens.

Zum Beispiel stellen wir Ihnen einen Franchise Supporter / Sales Coach zur Seite, der Sie nach Ihren individuellen Bedürfnissen dabei unterstützt, das Geschäft zu entwickeln.

Ein straffes Trainingsprogramm in bestehenden MBE Centern und der MBE Zentrale am Anfang Ihrer MBE

Laufbahn sowie weiterbildende Trainings während des Jahres unterstützen in der Aus- und Weiterbildung.

Globale, nationale und regionale Netzwerk-Events sorgen für regelmäßigen Austausch zwischen MBE Unternehmern, Mitarbeitern und der Franchisezentrale.

Unternehmergremien, wie z.B. der MBE Beirat, ein Innovation Lab, das Education Committee, der nationale Werbebeirat und das Technologiekomitee tragen Rückmeldungen aus dem Netzwerk an die Franchisezentrale und führen so zur weiteren Entwicklung des Systems.

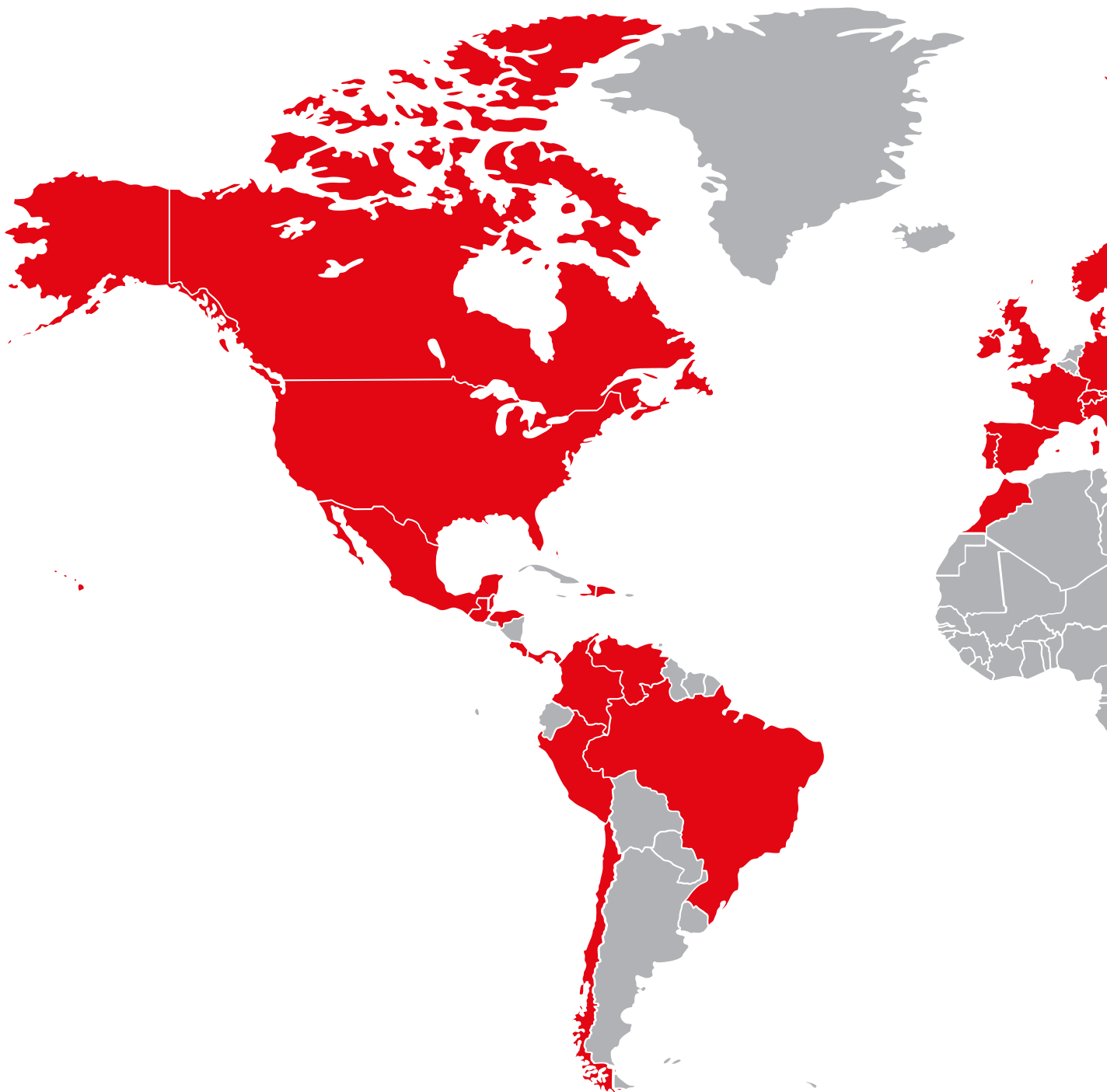
Marketingmaterial, Büromaterial, eine Center-eigene Webseite, Newslettervorlagen, MBE Kleidung und vieles mehr wird zentral aufbereitet und den Franchisepartnern zur Verfügung gestellt.



# MBE Worldwide

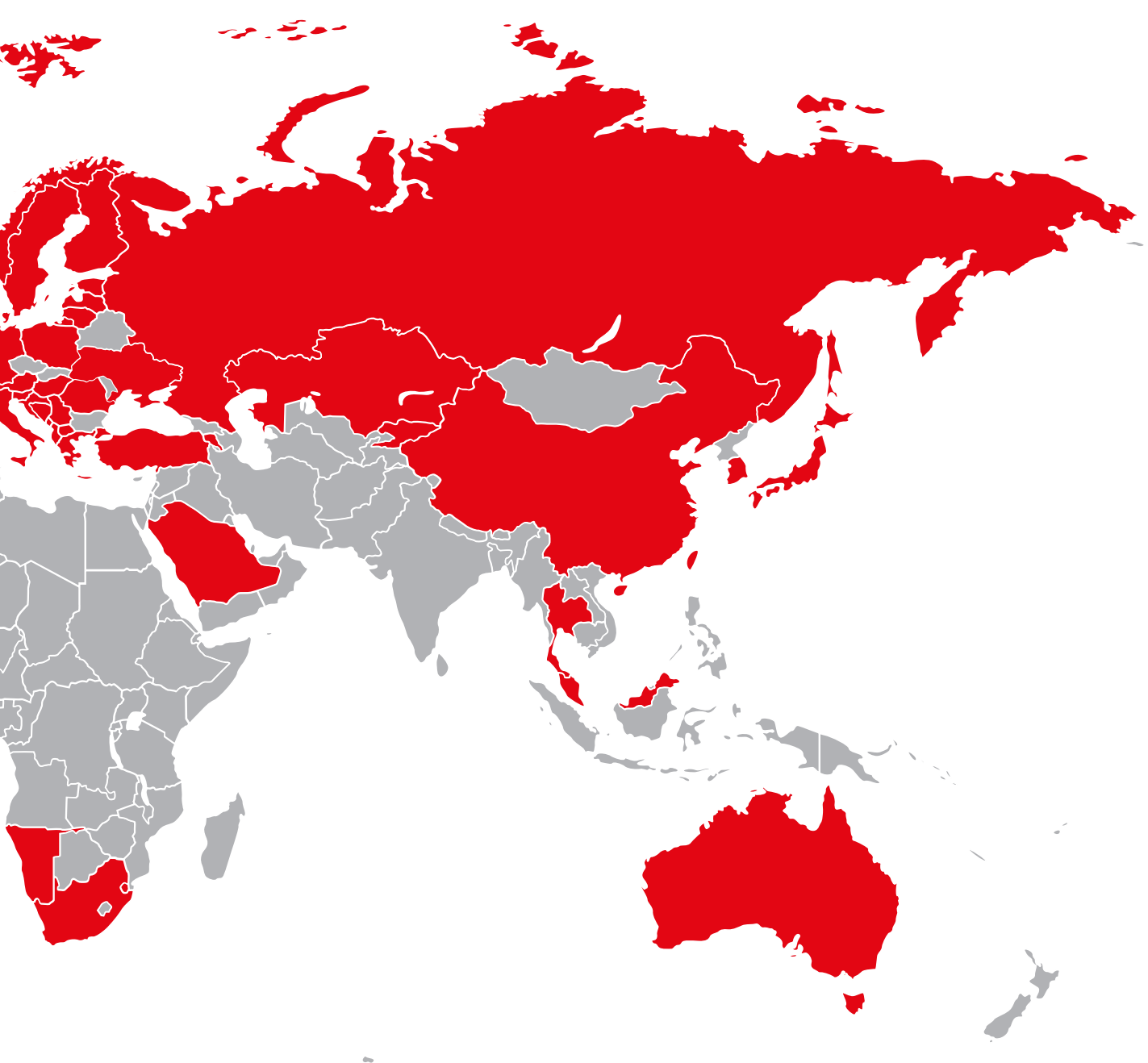
## MBE Standorte in 47 Ländern

---



## Mail Boxes Etc. in Europa

- |               |                  |            |               |
|---------------|------------------|------------|---------------|
| ▪ Deutschland | ▪ Portugal       | ▪ Rumänien | ▪ Ukraine     |
| ▪ Österreich  | ▪ Großbritannien | ▪ Ungarn   | ▪ Frankreich  |
| ▪ Schweiz     | ▪ Irland         | ▪ Polen    | ▪ Niederlande |
| ▪ Italien     | ▪ Griechenland   | ▪ Litauen  | ▪ Norwegen    |
| ▪ Spanien     | ▪ Kroatien       | ▪ Russland | ▪ Schweden    |



# MBE Entwicklung

Die Gesamtanzahl der Center stieg auf über 2.500 in 47 Ländern.

## Zahlen-Daten-Fakten

---

- Gegründet 1980 in USA
- 2002 eröffnet das erste MBE Center in Deutschland
- Weltweit über 2.500 Standorte in 47 Ländern
- 2017 Übernahme von PostNet und AlphaGraphics
- Über viele Jahre kontinuierliches Wachstum im Netzwerk

Gegründet wurde Mail Boxes Etc. (MBE) 1980 in San Diego, Kalifornien, und wird mittlerweile von der MBE Worldwide S.p.A., einer familiengeführten Holdinggesellschaft mit Sitz in Mailand (Italien), betrieben.

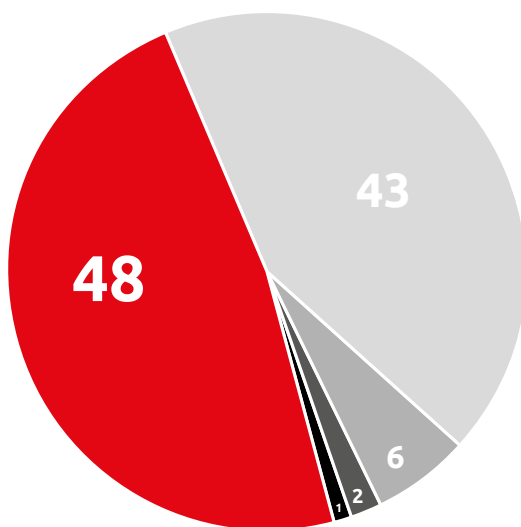
Seit 2002 ist Mail Boxes Etc. auch in Deutschland aktiv und genießt hier ein stetiges organisches Wachstum.

Ein massives Wachstum durchlebte das Unternehmen 2017, als es in den Vereinigten Staaten die Firmen AlphaGraphics und PostNet übernahm. Die Gesamtanzahl der Center stieg somit 2018 auf über 2500 in 47 Ländern mit einem systemweiten Umsatz von 861 Millionen Euro.

## Aktuelle Kennzahlen MBE Worldwide Group 2019

Systemweiter Umsatz	Länder	Service-Center	Team
€ 918 Mio	40+	2.500+	10.000+

## Systemweiter Umsatzmix



**48 %** Versand & Verpackung

**43 %** Druck, Marketing & Kommunikation

**6 %** Andere Services & Produkte

**2 %** Postfachmanagement

**1 %** Logistikservices

## Fakten



**TRAINING:** 8,200+ Stunden Training von über 3.400 Personen



**NETZWERK-UNTERSTÜTZUNG:** 5.000 Vor-Ort-Besuche der Zentrale

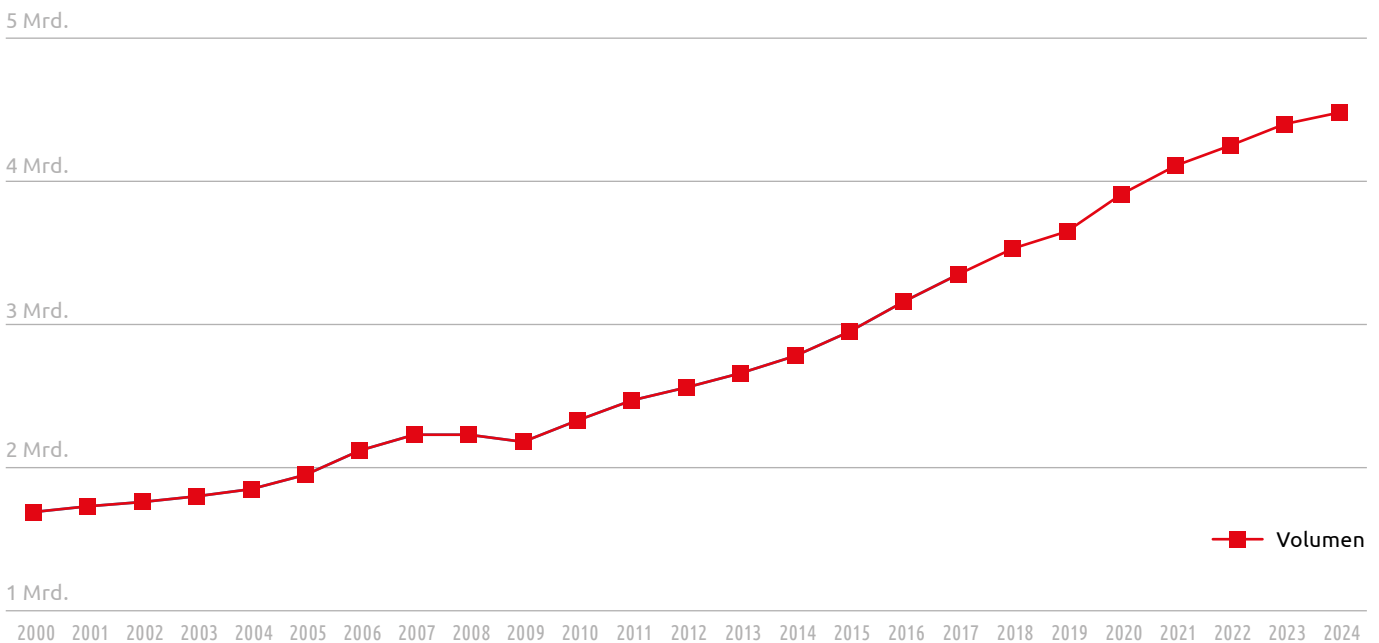
# Die Märkte

## Entwicklung

### Kurier-, Express- und Paketmarkt (KEP)

Im Jahr 2018 wurden in Deutschland rund 3,5 Milliarden Sendungen verschickt und gemäß einer Prognose sollen bis 2023 sogar 4,4 Milliarden Sendungen pro Jahr durch die KEP-Branche in Deutschland ausgeliefert werden.

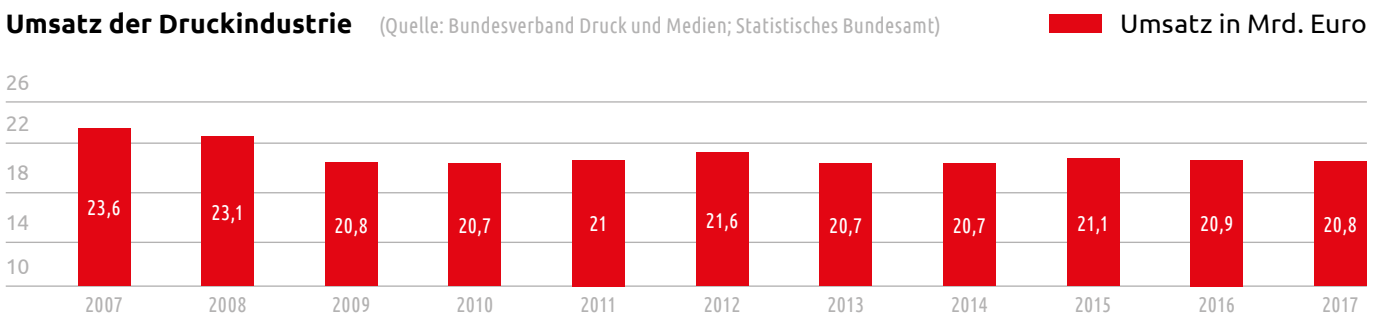
**Prognose** (Quelle: Statistisches Bundesamt, KE-Consult Marktanalyse; eigene Darstellung)



### Der Druckmarkt

Trotz Digitalisierung behält der Druckmarkt ein starkes Volumen. Grund dafür ist, dass auch wenn Druckerzeugnisse wie Zeitungen und Zeitschriften mehr und mehr im digitalen Format genutzt werden, andere Produkte weiterhin gewünscht sind.

**Umsatz der Druckindustrie** (Quelle: Bundesverband Druck und Medien; Statistisches Bundesamt)





# Mitgliedschaften und Auszeichnungen

Spitzen-Platzierungen unter den TOP 50 Franchisesystemen weltweit.

## Viele Vorteile einer Partnerschaft

Mail Boxes Etc. ist mehrfach für sein Franchisekonzept ausgezeichnet worden und ist auf diversen „Top-Listen“ in Deutschland und international vertreten. Als Vollmitglied des Deutschen Franchiseverbands werden Prozesse regelmäßig geprüft und die Franchisepartner bezüglich ihrer Zufriedenheit befragt.



2019 wurden unsere MBE Franchisepartner Lennart Frische und Stefan Friedel aus Bremen zur Wahl der besten Franchisenehmer weltweit von MFV Expositions nominiert. Es war die erste Nominierung für die Geschäftspartner, die seit 2005 Franchisepartner bei Mail Boxes Etc. sind. Beide galten bei ihrem Einstieg in das System als „waschechte“ Quereinsteiger, denn mit einem Hintergrund jeweils in Recht und Marketing, hatten Herr Frische und Herr Friedel vor ihrer Zeit bei Mail Boxes Etc. keine Erfahrungen im Logistik- oder Druckbereich.

Heute führen sie erfolgreich acht Standorte in der Hansestadt und in Niedersachsen.

Der Erfolg ist auf ihre Organisation, Disziplin, Vision und ihren Unternehmergeist zurückzuführen, denn auch im konstant wachsenden KEP-Markt gibt es einen dynamischen Wettbewerb. Damals wie heute liegt der Erfolg in den Händen der Franchisepartner.



Stefan Friedel (links) und Lennart Frische (rechts)

# Das MBE Geschäft

Knapp 80% der Kunden sind kleine und mittelständische Unternehmen.

## B2B oder B2C

---

Der Fokus bei Mail Boxes Etc. liegt überwiegend auf dem B2B-Geschäft. Knapp 80% der Kunden sind kleine und mittelständische Unternehmen (KMU). Die Gründe dafür, dass wir eher auf das B2B- und weniger auf das B2C-Geschäft schauen, sind vielseitig. Vor allem ist das B2B-Geschäft wiederkehrend, margenträchtiger und daher interessanter für unsere Unternehmer. Im Logistikbereich versenden wir für die meisten Kunden täglich, häufig zwischen 10 und 50 Paketen. Das führt auch dazu, dass Firmenkunden unsere Dienstleistung und unsere Mehrwerte eher schätzen und bereit sind, auch für einen Extraservice zu zahlen.

**Beispiel:** Ein Privatkunde möchte ein 2-Kilo-Paket an seine Schwester in Australien verschicken. Der Kunde informiert sich online und hat in 5 Minuten einen Preis. Er versendet das Paket, bekommt eine Trackingnummer und kann die Sendung verfolgen.

Der Privatkunde ist preissensibel, hat in der Regel etwas Zeit und braucht nicht viel Unterstützung. Sollte es zu Problemen beim Versand kommen, hat er auch die Zeit, sich selbst um das eine Paket zu kümmern. Daher sucht er nicht dringend nach unserem Service.

**Beispiel 2:** Ein Firmenkunde hat fünf 2-Kilo-Pakete, die an eine Firmenadresse nach Namibia müssen – bestenfalls bis zum nächsten Morgen 09:00 Uhr. Er hat noch weitere zehn 14-Kilo-Pakete an Ziele in Österreich, davon müssen drei an „Firma A“ (Lieferzeit ist egal), zwei Pakete an „Firma B“ (morgen bis 12:00 Uhr), und der Rest an Privatkunden (3 davon mit Nachnahme). Dann hat er noch zwei 4,5-Kilo-Pakete, die an Privatadressen in Hamburg sollen, möchte aber auf keinen Fall den Dienstleister XY nutzen, da er dort schlechte Erfahrungen gemacht hat.

Der Firmenkunde kann ebenfalls die Zeit investieren, um die verschiedenen Kosten und Optionen im Internet herauszufinden. Wenn er diese dann hat, womöglich mit verschiedenen Versanddienstleistern, können die Pakete versendet werden. Er bekommt auch Trackingnummern für jedes Paket. Um die Sendungen zu verfolgen, muss er diese Nummern einzeln auf den Webseiten der verschiedenen Kurierdienste abrufen. Wenn nun ein oder zwei Pakete Probleme verursachen oder beschädigt werden, muss er sich auch darum kümmern. Bis dahin vielleicht noch zu handhaben.

Wenn der Kunde aber täglich 10, 20 oder 50 Pakete versendet, muss er sehr viel Zeit in die Kostenrecherche, das Tracking und ggf. das Reklamationsmanagement stecken. ODER, er kann Mail Boxes Etc. beauftragen, all dies für ihn zu übernehmen.

Wir haben Rahmenverträge mit verschiedenen Kurierdiensten, u.a. UPS, FedEx, TNT, DPD und IDS. In unserer Versandsoftware sind Kosten und Lieferzeiten gepflegt. Daher können wir per Knopfdruck Preise und Laufzeiten einsehen und können Angebote und Sendungen sofort erstellen. Wir können hunderte Trackingnummern mit unserer Software verfolgen und so proaktiv die Kunden über den Status ihrer Sendungen informieren. 100, 500 oder 1.000 Pakete, alles kein Problem.

Ähnlich sieht es auch im Druckbereich aus. Auch hier liegt unser Mehrwert in der Beratung, der Gestaltung, der Produktion und dem Qualitätsmanagement, die für Firmenkunden eine größere Rolle spielen, u.a. weil es auch um höhere Kosten geht.

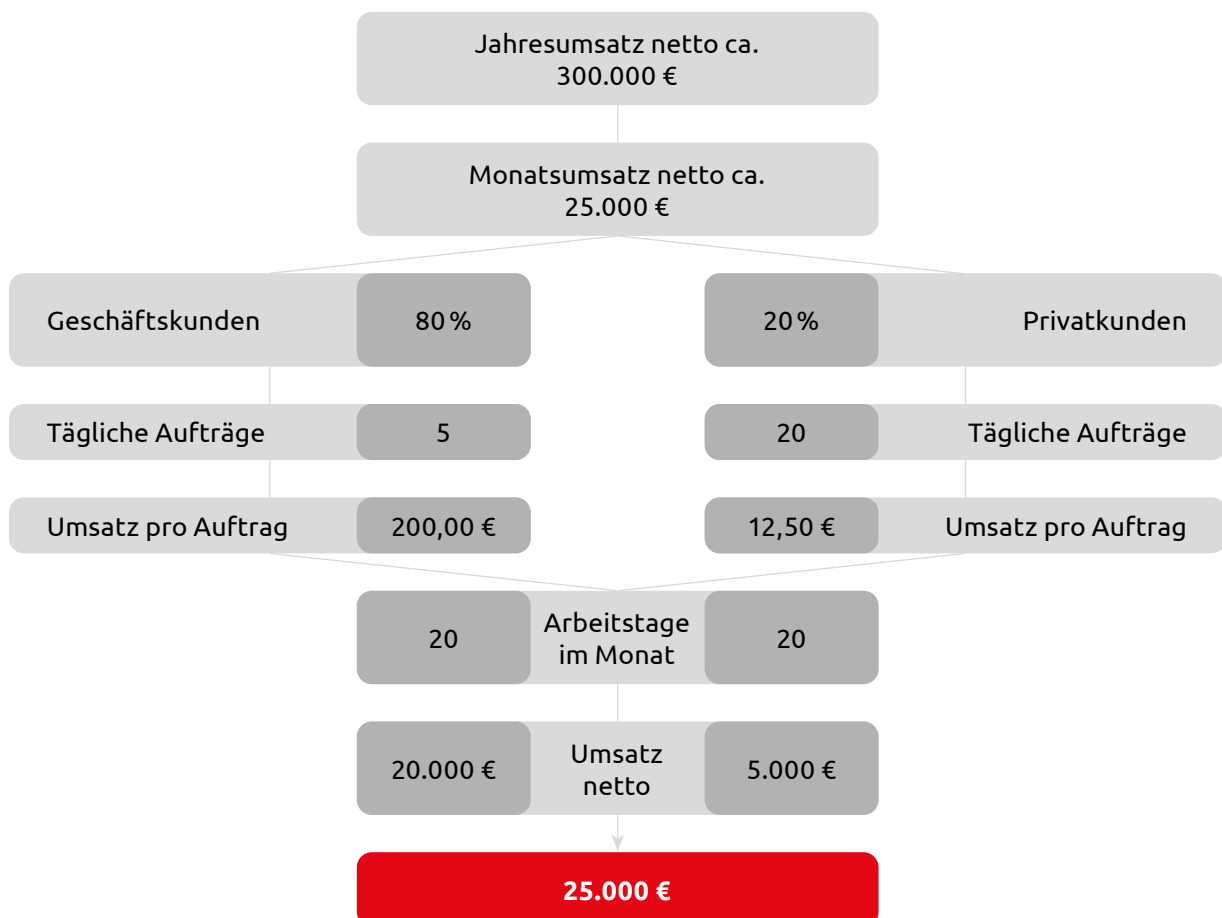
**Beispiel:** Ein Privatkunde benötigt eine Farbkopie. Als MBE Unternehmer können Sie dies zwar schnell erledigen, generieren aber nur einen Gewinn im Centbereich.

**Beispiel 2:** Ein Firmenkunde benötigt Schulungsunterlagen für ein Seminar. 100 Ordner mit Inhalten müssen produziert und zusammengestellt werden. Qualität ist sehr wichtig und alles muss in zwei Tagen geliefert werden. Der Kunde kann versuchen, im Internet eine Online-Druckerei ausfindig zu machen und diese zu beauftragen. Diese kann, wenn man Glück hat, alles rechtzeitig produzieren, aber die Ordner muss der Kunde dann selbst noch zusammenstellen. Zudem ist es wahrscheinlich, dass die Druckerei nicht in derselben Stadt sitzt wie der Kunde. So muss alles mit Expressversand verschickt werden, was wiederum teuer wird. Der Vorteil bei MBE ist, dass wir lokal vertreten sind, d.h. wir produzieren und können selbst anliefern. Wir können den Kunden beraten und maßgeschneidert unsere Dienstleistungen liefern.

Solch ein Auftrag kann, je nach Preisgestaltung (die Sie selbst festlegen), einen Umsatz zwischen 1.500 – 2.500 Euro generieren, mit einer Marge zwischen 65% bis 75%.

Der Vertrieb von Mail Boxes Etc. ist auf das B2B-Geschäft ausgerichtet. Hier sind höhere Umsätze mit besseren Margen zu erwarten. Dies bedeutet nicht, dass wir Privatkunden nicht bedienen. Im Gegenteil. Es ist bei MBE nicht ungewöhnlich, dass zufriedene Privatkunden uns an ihren Arbeitgeber empfehlen oder sogar selbst ein kleines Unternehmen führen. Je nach Lage des MBE Centers kann der Privatkundenumsatz, gleich ob im Versand- oder Druckbereich, einen Teil der Fixkosten des Centers decken.

### So erreiche ich die 300.000 € Jahresumsatz netto!



Der durchschnittliche Umsatz pro Auftrag eines Firmenkunden liegt bei ca. 200 Euro (bei Top MBE Centern kann dieser Wert sogar bei 800 Euro liegen), wobei der Durchschnitt eines Privatkunden pro Auftrag bei 12,50 Euro liegt (dieser bleibt auch bei Top MBE Centern unverändert).

Wenn wir einen Jahresumsatz von 300.000 Euro anstreben, d.h. 25.000 Euro pro Monat, und die eben genannten Daten berücksichtigen, lässt sich Folgendes herleiten:

Der Ertrag für den Franchisepartner, der sich hierbei ergibt, unterscheidet sich von Center zu Center und ist von folgenden Faktoren abhängig:

- Fixkosten des Centers
- Service-Mix, d.h. hat das Center viele internationale Express-Sendungen oder eher nur nationale Standardsendungen? Werden eher kleine und einfache Druckaufträge abgewickelt oder auch komplexere Projekte?
- Verkaufspreise: diese werden in erster Linie von dem Franchisepartner festgelegt, sind jedoch selbstverständlich auch von den lokalen Gegebenheiten abhängig, d.h. vom Preisniveau vor Ort und davon, was die Kunden bereit sind zu zahlen.

Aus diesem Grund ist es wichtig, dass wir gemeinsam vor dem Start eine individuelle Strategie für Ihr Unternehmen entwickeln, die diese Punkte berücksichtigt. Es kann sein, dass Sie in Ihrer Region auf Kunden treffen, die in einzelnen Bereichen sehr preissensibel sind. Da wäre die Überlegung, ob man den Fokus dort mehr auf die anderen Services legen sollte.

Hier sind Sie als Unternehmer gefragt. Sie kennen die lokalen Gegebenheiten eventuell besser als wir, da Sie in der Region bereits ansässig sind. Vielleicht haben Sie sich auch schon mit anderen MBE Centern aus der Region unterhalten und Informationen gesammelt.

Sie als Unternehmer sind unser Partner vor Ort. Wir nutzen Ihre Rückmeldung, um Ihnen die erforderliche Unterstützung zu bieten, damit Sie Ihr Unternehmen erfolgreich entwickeln können.

# Die Kunden-Zielgruppen

Es gibt eigentlich keine Zielgruppe, die wir nicht bedienen könnten.

## Über 5 Millionen Gewerbetreibende

Im Grunde genommen ist jeder ein potenzieller Kunde von Mail Boxes Etc., doch unser Fokus liegt klar auf den über 5 Millionen Gewerbetreibenden in Deutschland. Es gibt eigentlich keine Zielgruppe, die wir nicht bedienen könnten.

Hier ein kurzer Überblick von Branchen, aus denen Kunden die MBE Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Aufgrund von regionalen Branchenschwerpunkten bestehen auch hier unterschiedliche Potentiale und daher ist es Aufgabe des Franchisepartners, geeignete Kunden in seiner Region in diesen Branchen ausfindig zu machen.

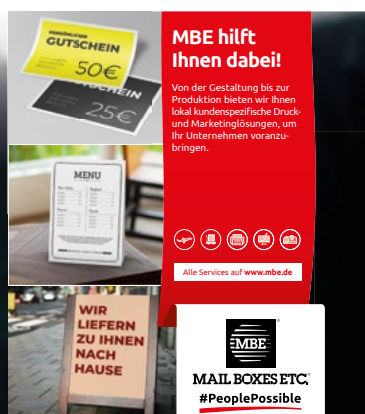
	Versandservice	Druckservice
Werbeagenturen	✓	✓
Auktionshäuser	✓	✗
Vereine & Verbände	✓	✓
Labore und Forschungseinrichtungen	✓	✓
Weiterbildungsfirmen	✗	✓
Hotels	✓	✓
Galerien	✓	✗
Onlinehändler	✓	✗
Event-Agenturen	✓	✓
Produzierende Gewerbe	✓	✗
Architekten und Ingenieure	✗	✓
Weinhandlungen	✓	✓
Anwälte & Steuerberater	✓	✓

# Marketing- und Vertriebsmaterial

## Alles aus einer Hand

Professionelles Marketingmaterial wird einerseits von der Franchisezentrale, aber auch von Partnern aus dem MBE Netzwerk zur Verfügung gestellt. Dieses Material ist zentral abrufbar und für jedes Center personalisierbar. Die Grundlage für die Layouts bildet eine moderne und einheitliche Bildsprache gemäß unserem Marken- und Brandhandbuch.

Hier ein paar Beispiele:





# Investitions- kosten

Die ersten Monate sind besonders wichtig und sensibel für die Entwicklung

## Was Sie erwartet

---

Mit einer Unternehmensgründung sind auch Kosten verbunden, über die wir mit Ihnen im Detail sprechen werden. Was nun folgt ist zunächst eine generelle Übersicht der Kosten, die ein neuer Franchisepartner zu erwarten hat.

Wenn wir Sie durch unseren bisherigen Austausch, einschließlich dieses „Intern I“ weiterhin von Mail Boxes Etc. überzeugen und begeistern können (und Sie uns von sich), werden wir in den folgenden Gesprächen dann auf Ihre individuelle Situation eingehen.

Bestimmte Kosten, wie beispielsweise die Franchisegebühr, Softwaregebühr oder Marketinggebühr, sind standortunabhängig. Andere Kosten, wie zum Beispiel Miete, Personalkosten, Centereinrichtung, sind standortabhängig und werden in den nächsten Schritten gemeinsam analysiert.

Die Gesamthöhe des Kapitalbedarfs muss sorgfältig anhand eines Businessplans ausgearbeitet werden. Dabei ist wichtig zu beachten, dass nicht nur die Investitionskosten berücksichtigt werden, sondern auch finanzielle Mittel geplant werden, um die laufenden Kosten vor Erreichen des operativen Break-even anfangs für einige Monate decken zu können.

Aus Erfahrung können wir sagen, dass es im Vertrieb bei Mail Boxes Etc. ca. 3 Monate dauert von dem Erstkontakt bis zu dem Punkt, an dem ein Firmenkunde regelmäßig Umsatz generiert. Aus dem Grund sind vor allem die ersten Monate besonders wichtig und sensibel für die Entwicklung des Unternehmens.

Die Gesamtinvestitionen für ein MBE Center inkl. Aufnahmegebühr, Training, Einrichtung, technischer Geräte, Software, Investition ins Ladenlokal und Erstaussstattung – je nach Größe des Ladenlokals – liegen

zwischen 50.000 Euro bis 75.000 Euro. Unsere Empfehlung und auch die Erwartungen der Banken bei einer Finanzierung sind, dass ca. 1/3 des Gesamtinvests als Eigenkapital zur Verfügung stehen.

### Franchisegebühr

Während andere Systemgeber häufig feste, monatliche Pauschalen zzgl. Umsatzabgabe von ihren Franchisepartnern einnehmen, finden Sie in unserem MBE Konzept ein rein umsatz- und somit erfolgsabhängiges Modell.

Dies sehen wir als faire „Win-Win-Situation“, da wir somit als Zentrale gezielt darauf hinarbeiten, unsere Partner zum Erfolg zu bringen.

Die Franchisegebühr liegt bei 6 % vom Nettoumsatz Ihres MBE Centers. Entgegen der Annahme, dass man sich diese Gebühr als Einzelkämpfer sparen kann, haben die Partner bei uns nicht nur Einkaufskonditionen, die Sie allein nicht bekommen könnten, sondern profitieren vor allem von einem umfangreichen Leistungsportfolio der MBE Zentrale. Denn auch nach dem umfangreichen On-Boarding-Prozess stehen Ihnen die Abteilungen Network Sales & Operations mit ihren Sales Coaches, das Finance Dept., das Marketing, Learning & Development, die IT-Abteilung und das Retail Network Development Dept. mit umfangreichen Maßnahmen zur Seite.

Zusätzlich zu dieser laufenden Gebühr fallen 2,5% Ihres Nettoumsatzes für den Nationalen Medienfonds an und 1,5% für Marketing. Dafür profitieren Sie bereits vom ersten Tag an von vielen Marketingmaßnahmen, obwohl Sie zu Beginn noch verhältnismäßig wenig dafür einzahlen.

# Umsatz- und Gewinnbeispiele

## Unverbindliche Beispielrechnungen

		Beispiel 1	Beispiel 2	Beispiel 3	Beispiel 4
Nettoumsatz	p.a.	700.000	500.000	300.000	120.000
	mtl.	58.333	41.667	25.000	10.000
Waren- und Dienstleistungseinsatz 38,8%		271.600	194.000	116.400	46.560
Franchisegebühr (6% Franchisegebühr und 1,5% Marketinggebühr)		52.500	37.500	22.500	9.000
Nationaler Medienfonds (TV, Online, Kundenbindungsprogramm, etc. (2,5%))		17.500	12.500	7.500	3.000
Brutto-Gewinn	p.a.	358.400	256.000	153.600	61.440
	mtl.	29.867	21.333	12.800	5.120
Festkosten	mtl.				
Miete und Mietnebenkosten		2.800	2.300	1.800	1.400
Personalkosten		9.200	6.300	3.800	1.700 netto
Miete Drucksysteme		1.600	1.200	600	400
Steuerberatung und Buchhaltung		500	400	300	200
Kontoführungs- und Kreditkartengebühren		180	150	115	70
Versicherungen		150	130	100	70
Energie und Wasser		400	300	200	150
Telefon		250	200	150	100
Fahrzeug		1.400	1.000	600	400
Lokales Center Marketing		500	400	300	200
Reparatur und Instandhaltung		200	150	100	100
Sonstige Kosten (inkl. MBE Technologie-Plattform, Helpdesk)		250	200	150	150
Netto-Gesamtkosten	mtl.	17.430	12.730	8.215	4.940
Gewinn vor Steuern, Tilgung, Zinsen, Abschreibungen	p.a.	149.240	103.240	55.020	2.160
	mtl.	12.437	8.603	4.585	180

Alle Angaben in Euro

Die hier aufgeführten Zahlen zeigen unverbindliche Beispielrechnungen. Gewinne sind abhängig von den Kosten gemäß den Erfahrungswerten bestehender, systemkonformer MBE Center und den Umsätzen, für die in den Beispielen nur angenommene Werte eingesetzt wurden. Die angenommenen Werte beruhen auf den Daten von Franchisepartnern, die MBE zur Verfügung gestellt wurden. Sie bedeuten keine Garantie dafür, dass die dargestellten Zahlen auch tatsächlich beim zukünftigen Franchise-Unternehmer eintreffen. Es gehört zu seiner Aufgabe, aus dem Datenmaterial Rückschlüsse auf die Erfolgsaussichten seines geplanten Franchise-Unternehmens zu ziehen und zu diesem Zweck eine Wirtschaftlichkeitsprüfung durchzuführen.

Ebenfalls ist es die Aufgabe eines jeden Franchise-Bewerbers als zukünftiger Unternehmer Finanzierungskosten bis zur Erreichung der Kostendeckungsgrenze, Unternehmerlohn und Steuern in die Wirtschaftlichkeitsberechnung mit einzubeziehen.

Bei den Festkosten handelt es sich nur um angenommene Werte, die im Einzelfall darunter oder darüber liegen können.



# Was liefern wir Ihnen?

## Aufbau und die Entwicklung eines MBE Centers

### Nahezu alles

---

Sicherlich kann man nicht alles in Geld messen, was man vom ersten Tag an als MBE Partner zur Verfügung gestellt bekommt. Neben einem vielfach erprobten Geschäftskonzept und entsprechendem Know-how, liefern wir nahezu alles, was Sie für den Aufbau und die Entwicklung eines MBE Centers benötigen.

#### Dazu zählen unter anderem:

- Unterstützung bei der Standortauswahl, der Centerplanung und der Einrichtung
- Mehrstufiges Trainingsprogramm, auch für Quereinsteiger konzipiert
- Besondere Einkaufskonditionen des MBE Netzwerks
- Supportunterstützung in allen Belangen: Praxis, Verkauf, Strategie und Organisation
- Netzwerk- und Ideenaustausch
- Zugang zum Telefonmarketing für die Kundenakquise
- Onlinetrainings
- Regionale Trainings- & Coachingmaßnahmen
- E-Commerce-Plattform
- Nationale Marketing- und Werbekampagnen
- Alle Programme / Handbücher, die zur erfolgreichen Umsetzung eines MBE Centers führen
- Wiederverkaufbares Geschäft

# Zuschüsse und Förder- möglichkeiten

Es gibt diverse Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten, welche Gründer beantragen können

## Ein tragfähiges Konzept

---

Der Start in die Selbstständigkeit ist häufig mit Investitionen verbunden, die nicht jeder Gründungswillige sofort zur Verfügung hat. Aber ein Start muss nicht daran scheitern.

Es gibt heutzutage diverse Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten, welche Gründer mit einem tragfähigen Businessplankonzept beantragen können. Beim MBE Franchisekonzept können Sie davon ausgehen, dass es sich um ein tragfähiges Konzept handelt.

Es gibt regionale Fördermaßnahmen und darüber hinaus gibt es über die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) bestimmte Maßnahmen, welche Gründer bei der Finanzierung unterstützen und somit den Einstieg in ihre Selbstständigkeit erleichtern.

Neben den Finanzierungsmöglichkeiten für Gründer gibt es auch noch gewisse Fördertöpfe und Zuschüsse, die jedoch regional sehr unterschiedlich ausfallen können. Es ist daher nicht ungewöhnlich, dass Sie unter bestimmten Voraussetzungen auch für das MBE Konzept Zuschüsse erhalten können, die Sie anschließend nicht wieder zurückzahlen müssen.

Aufgrund der Vielzahl der Möglichkeiten in diesem Bereich, können wir hier nicht auf alles eingehen. Wir möchten Sie daher lediglich darauf hinweisen, dass die Chancen gut stehen, öffentliche Mittel für Ihre Selbstständigkeit mit MBE zu bekommen. Ob auch Sie für diese Zuschüsse in Frage kommen oder welches die richtige Finanzierungsstrategie für Sie persönlich ist, sollten wir in einem weiteren Termin besprechen.

### **Wichtiger Hinweis: Gehen Sie (noch) nicht zur Bank!**

Bitte gehen Sie mit den bisherigen Informationen und Unterlagen noch nicht zu einer Bank, selbst wenn Sie eine Finanzierung benötigen. Dies kann im weiteren Verlauf eventuell Nachteile für Sie haben, wenn Sie wirklich den Finanzierungsantrag stellen wollen.

Wir empfehlen mit dem Bankgespräch die nächsten Termine mit unserem Team abzuwarten, bei dem wir Ihnen wichtige und weiterführende Unterlagen zur Finanzierung an die Hand geben werden, die für Ihre Banktermine sehr wichtig sind.

# Ihre Perspektive

Es verlangt den vollen Einsatz des Franchisepartners, vor allem in der Startphase.

## Erfolgreich ein Center führen

---

Der erste Schritt ist, ein Center erfolgreich zu etablieren und zu führen und nach dem ersten Jahr einen Umsatz von ca. 100.000 – 120.000 Euro zu erreichen. Danach ist das große Ziel, einen Jahresumsatz von mindesten 500.000 Euro zu erwirtschaften, um Ihnen als Unternehmer eine attraktive Kapitalrendite zu sichern. Dies ist durch aktiven Vertrieb und unternehmerisches Handeln binnen weniger Jahre möglich.

Unsere Top-Unternehmer in Deutschland erwirtschaften über 1 Mio. Euro pro Jahr und zusammen mit der Franchisezentrale arbeiten sie an Strategien die 2-Mio-Euro-Marke zu knacken. Top MBE-Unternehmer in Italien und Spanien haben bereits den Jahresumsatz von 3 Mio. Euro erreicht.

Diese Umsatzziele sind jedoch nicht zwingend nur mit einem einzelnen MBE Center zu verwirklichen. Im Franchising ist es nicht unüblich, dass Unternehmer nach dem erfolgreichem Start einen zweiten oder weitere Standorte eröffnen. Auch bei Mail Boxes Etc. haben wir „Multi-Franchisepartner“, die erfolgreich mehrere MBE Center betreiben.

Mail Boxes Etc. ist jedoch kein passives Geschäftsmodell. Es verlangt den vollen Einsatz des Franchisepartners, vor allem in der Startphase. Auch wenn ein zweiter Standort eröffnet wird, muss dieser aktiv entwickelt werden. Das Multi-Franchising bietet dem Unternehmer allerdings auch viele Möglichkeiten, seine eigenen Ideen flächendeckender umzusetzen.

Mittlerweile haben sich auch ehemalige Mitarbeiter der MBE Franchisezentrale und ehemalige Angestellte unserer Franchisepartner für die Selbstständigkeit mit einem eigenen MBE Center entschieden. Eine Tatsache, die sehr für das System und die Möglichkeiten spricht, die es bietet.

# Der MBE Unternehmer- check

Wann ist eine Franchise-  
Bewerbung bei Mail Boxes Etc.  
sinnvoll oder nicht?

## Seien Sie ehrlich zu sich selbst

---

Machen Sie hier den MBE Unternehmercheck und beantworten Sie sich folgende Fragen:

### Wann ist eine Franchise-Bewerbung bei Mail Boxes Etc. nicht sinnvoll?

- Wenn Sie lediglich eine Kapitalanlage suchen, sich jedoch nicht in der Lage sehen, sich persönlich um Ihr Center, die Kundengewinnung, Ihre Mitarbeiter und um die Kontaktpflege zur jeweils örtlichen Geschäftswelt zu kümmern.
- Wenn Sie glauben, dass es ausreicht, sich der Marke von Mail Boxes Etc. anzuschließen, ohne dass Ihre Leistungsbereitschaft, Ihre Kreativität, Ihr unternehmerisches Denken und Handeln erforderlich wären.
- Wenn Sie keine banküblichen Sicherheiten von mindestens 20.000 Euro zur Verfügung stellen können.
- Wenn Ihnen der Umgang mit Menschen nicht liegt.
- Wenn Sie ein MBE Center nur 3 – 5 Jahre betreiben wollen, bevor Sie sich zur Ruhe setzen.
- Wenn Sie nicht bereit sind, unternehmerische Risiken zu tragen.
- Wenn Sie nicht bereit sind, sich an die Vorgaben des Franchisesystems zu halten, insbesondere in Bezug auf den Schutz der Marke, die finanziellen Verpflichtungen und die Entwicklung des Netzwerks.

### Wann ist eine Franchise-Bewerbung bei Mail Boxes Etc. gewünscht und sinnvoll?

- Wenn Sie bereits jetzt unternehmerisch denken und handeln.
- Wenn Sie Führungsqualitäten besitzen.
- Wenn Sie erfolgshungrig und ehrgeizig sind.
- Wenn Sie Spaß im Umgang mit Menschen haben.
- Wenn Sie kreativ und ambitioniert sind.

# Die nächsten Schritte

Fragen, die Ihnen noch  
auf dem Herzen liegen

## Ein persönlicher Folgetermin

---

Wenn Sie sich mit diesen Punkten identifizieren können, so freuen wir uns auf einen weiteren Termin mit Ihnen.

Sollte nach den ersten Informationen und Gesprächen und dem Durcharbeiten dieser Broschüre von beiden Seiten grundsätzliches Interesse an einer Zusammenarbeit bestehen, so laden wir sie gern zu einem persönlichen Folgetermin mit oder auch in unserer MBE Zentrale in Berlin ein.

Wie anfangs gesagt, ist der Schritt in Richtung Selbstständigkeit ein großer. Nehmen Sie den Termin daher gerne auch mit Ihrem Partner/in bzw. Lebensgefährten/in wahr.

Dort erhalten Sie in einem mehrstündigen Gespräch weitere Detailinformationen zum Geschäftsablauf, Einblick in den Businessplan, Kennzahlen, Liquiditätsplanung, Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten, Gebietsplanung, etc. Weiterhin gehen wir ausführlich auf die Fragen ein, die Ihnen noch auf dem Herzen liegen.

Sie werden auch die Gelegenheit haben, sich unserem Team vorzustellen und mit den Kollegen zu sprechen, mit denen Sie in Zukunft eng zusammenarbeiten werden.

Wenn auch nach diesem Termin von beiden Seiten weiteres Interesse an einer gemeinsamen Zusammenarbeit besteht, gehen wir mit Ihnen den Vertrag durch, den Sie dann zur Prüfung mit nach Hause nehmen können, bevor die finale Entscheidung getroffen wird. Danach stehen eventuell Finanzierungen, Bankgespräche, Standort-suche, etc. an.

# Was ist mitzubringen?

Wir stehen Ihnen jederzeit gern zur Verfügung

## Ausreichend Zeit zum Kennenlernen

---

Wenn Sie nach unseren ersten Gesprächen oder einem Webinar diesen Folgetermin wahrnehmen wollen, so sind neben ausreichend Zeit noch einige Unterlagen von Ihnen vorzubereiten und zu senden.

Sie erhalten zusätzlich zu diesem MBE Intern 1 ein weiteres Handout – MBE Intern II – mit Fragen, welche Sie uns bitte ausgefüllt zur Verfügung stellen.

### Dazu gehören unter anderem:

- Selbstauskunft (siehe weiteres Handout)
- Lebenslauf

### Für den weiteren Vertragsprozess:

- Schufaauskunft
- Polizeiliches Führungszeugnis

Falls Sie vorab Fragen haben, steht Ihnen das Team der Franchiseentwicklungsabteilung jederzeit gerne zur Verfügung.



**MBE Deutschland GmbH**

Bundesallee 39–40a | 10717 Berlin | **T.** +49 30 72 62 09-0 | **F.** +49 30 72 62 09-250 | **E.** [franchise@mbe.de](mailto:franchise@mbe.de)

---

[www.mbe-franchise.de](http://www.mbe-franchise.de)