



Mortimer Franchise GmbH

Auf dem Hof 13
58849 Herscheid
www.mortimer-english.com

Ansprechpartner:

Tanja Schröter
Telefon +49-2357-6019-0
Fax +49-2357-6019-20
info@mortimer-english.de

Gründungsjahr: 1990

Franchisesystem seit: 1999

Anzahl der Franchisepartner (D): 300

Einstiegsqualifizierung: kaufmännische Kenntnisse, Organisationstalent, großes Interesse im Bereich Bildung

Einstiegsgebühr: 900 €

Laufende Gebühren: 9–20 %

Werbegebühr: 500 €

Investitionssumme Ø: ca. 5.000–10.000 €

Bei uns geschieht alles mit viel Spaß – deshalb sind wir so erfolgreich! Gute Englischkenntnisse sind heutzutage im Privat- und Geschäftsleben unerlässlich und der Bedarf an Englischunterricht wächst ständig. Anbieter von Sprachkursen liegen damit voll im Trend und verzeichnen ein rasantes Wachstum. Mit Mortimer English Club können Sie an diesen tollen Zukunftsaussichten teilhaben! Mortimer English Club wurde gegründet, um Kindern und Erwachsenen die Möglichkeit zu geben, Englisch mit Spiel, Spaß und ohne Leistungsdruck zu lernen – so wie wir alle unsere Muttersprache erlernten. Mortimer English Club ist mittlerweile in über 20 Ländern vertreten und wächst weiter. Mit unserem umfangreichen Kursangebot verfügen wir über die größte Bandbreite an Englischunterricht im internationalen Markt! Wir stellen Ihnen das fachliche Know-how zur Verfügung, indem wir Ihnen ein zeitgemäßes und bewährtes Konzept vermitteln. Wir schulen Sie bezüglich der betriebswirtschaftlichen Aspekte sowie in der Unterrichtsmethodik! Mit Mortimer English Club wird auch Ihre Existenzgründung zum Erfolg!

MRS.SPRTY

Mrs.Sporty GmbH

Helmholtzstraße 2–9
10587 Berlin
www.mrssporty-franchise.de
www.mrssporty.de

Ansprechpartner:

Valerie Bönström
Telefon +49-30-308305-360
Fax +49-30-308305-4
franchise@mrssporty.de

Gründungsjahr: 2004

Franchisesystem seit: 2005

Anzahl der Franchisepartner (D): 430

Einstiegsgebühr: 17.900 €

Laufende Gebühren: mtl. 5,7 % vom Nettoumsatz

Werbegebühr: mtl. 2,3 % vom Nettoumsatz

Investitionssumme Ø: ab 42.900 €

Notwendiges Eigenkapital: ab 10.000 €

Möchten Sie Ihre Leidenschaft für Sport und Ernährung auch beruflich ausleben und damit Frauen ein besseres Lebensgefühl geben? Können Sie sich vorstellen, mit einem erprobten Geschäftskonzept unter dem Markendach Deutschlands führender Frauensportclubkette ein eigenes Unternehmen aufzubauen? Dann werden Sie Teil der mehrfach ausgezeichneten Erfolgsstory von Mrs.Sporty und gründen Sie mit uns in Ihrer Region einen oder mehrere Mrs.Sporty Clubs. Als Franchisepartner können Sie von unserem großen Erfahrungsschatz profitieren. Mrs.Sporty unterstützt Sie u. a. bei der Finanzierung, Businessplanung und Standortauswahl und gibt Ihnen ein erprobtes Marketing- und Werbekonzept an die Hand. Regelmäßige Schulungen und Weiterbildungen für Sie und Ihre Mitarbeiter halten Sie auf dem neuesten Stand. Mit Mrs.Sporty setzen Sie auf ein expansives Konzept in einem dynamischen Wachstumsmarkt rund um die Themen Fitness, Gesundheit und Ernährung. Fragen Sie jetzt unverbindlich nach Ihrem Wunschstandort!



www.mundfein.de

Mundfein GmbH

Hülsenbergweg 103
40885 Ratingen
Telefon +49-2102-93976-00
Fax +49-2102-93976-17
www.mundfein.de

Ansprechpartner:

Thorsten Laudy
Telefon +49-2102-93976-10
franchise@mundfein.de

Gründungsjahr: 2008

Franchisesystem seit: 2008

Anzahl der Franchisepartner (D): 19 (26 Filialen)

Einstiegsgebühr: 7.500 €

Laufende Gebühren: 1.500 €

Werbegebühr: 250 €

Durchschnittliche Investitionssumme:

150.000–190.000 €

Notwendiges Eigenkapital: 30.000 €

Eröffnen Sie mit uns Ihre eigene Pizzawerkstatt! MUNDFEIN ist frisch. MUNDFEIN kommt an. MUNDFEIN klingt gut. MUNDFEIN wird größer und will mit Ihnen weiter expandieren. Wir von MUNDFEIN freuen uns auf neue individuelle Charaktere, die mit Einsatzwillen und Teamfähigkeit mit uns neue Wege gehen möchten. Wir fördern Ihren Erfolg und verbinden Ihre Stärken und Ihr Know-how mit der MUNDFEIN Pizzawerkstatt! MUNDFEIN ist ein junges Unternehmen in der Pizza-Lieferservice-Branche. Erst Ende 2008 gegründet ist es bereits mit fast 30 Pizzawerkstätten in Deutschland vertreten. Der Fokus von MUNDFEIN liegt auf Frische und Qualität der gelieferten Produkte und Transparenz bei der Herstellung. Offene Küche, frische Produkte, Kreativität bei den Rezepten u.v.m. sind Teil der MUNDFEIN Philosophie. Pizzerien mit Lieferservice gibt es viele. Aber einen erst seit MUNDFEIN!



Musikschule Fröhlich

Am Forsthaus 1
35713 Eschenburg
www.musikschule-froehlich.com

Ansprechpartner:

Claudia Meister
Telefon +49-2774-9277-33
Fax +49-2774-9277-31
claudia.meister@musikschule-froehlich.de

Gründungsjahr: 1977

Anzahl der Franchisepartner (D): 305

Laufende Gebühren: 7,5–15 % nur vom

Dienstleistungsumsatz

Investitionssumme Ø: 6.000 €

Gegründet wurde die Musikschule Fröhlich 1977 von Dr.h.c. Dieter Fröhlich und bietet seit fast 40 Jahren gehirngerechten Musikunterricht an. 1997 erhielt sie den Franchise-Geber-Preis, wurde 2006 mit dem Strategie-Preis und 2014 mit dem „Fair Family Gütesiegel“ für familienfreundliche Produkte oder Angebote ausgezeichnet. Durch eine Vielzahl von Seminaren und Schulungen werden die Franchisepartner auf ihre Aufgabe vorbereitet und später fit gehalten, um den hohen Qualitätsmerkmalen gerecht zu werden. Das wichtigste Ziel ist die langfristige Aufgabe, Menschen den Zugang zur Musik zu ebnet. „Musik macht fröhlich. Und klüger.“ Das erleichtert Kindern die Entwicklung in der Schule und im späteren Leben. Dienstleistungen: gehirngerechtes Unterrichtsmaterial, Mietinstrumente, Werbeartikel, Begleit-CDs, Spezialnoten, kaufmännische Unterstützung u.v.m.



New Horizons Computer Learning Centers in Germany GmbH

Wandsbeker Königstraße 21
22041 Hamburg
www.newhorizons.de

Ansprechpartner:

Christine Schreimb
Telefon +49-40-300600-69
christine.schreimb@newhorizons.de

Gründungsjahr: 1996

Anzahl der Franchisepartner (D): 17

Einstiegsgebühr: 25.000 €

(Erweiterungsgebühr bei Expansion)

Laufende Gebühren: 6 % vom Nettoumsatz

Werbegebühr: 1 % vom Nettoumsatz

Investitionssumme Ø: ca. 150.000 € inkl. Erstausstattung, Startkapital und Eintrittsgebühr

Der stetige Erneuerungsprozess in der IT stellt Unternehmen und Mitarbeiter vor große Herausforderungen. Wettbewerbsentscheidend ist oft, wie gut die Kenntnisse der Mitarbeiter bezogen auf die verwendete Software und die jeweils aktuellen Versionen sind. New Horizons Franchisenehmer betreiben ihr eigenes IT-Trainingscenter exklusiv in ihrem Gebiet und differenzieren sich durch den Einsatz der innovativen und nachhaltigen Blended-Trainings-Lösungen. Die berufsbegleitenden flexiblen Lernlösungen passen sich Zeitplan, Wissensstand und Lernziel des Teilnehmers an und liefern einen zeitnahen Return on Investment: WalkIn™ – der Lernende bestimmt Zeit und Lerninhalte. „Connected Classroom“ Teilnehmer können direkt oder virtuell teilhaben und sind somit örtlich flexibel. Ebenfalls Teil von New Horizons Franchising ist das erprobte aktive Vertriebskonzept. Mit diesem System konnte sich New Horizons zu einem der größten unabhängigen Anbieter hoch qualifizierter IT Trainings weltweit entwickeln.



NORDSEE Franchise GmbH

Prinzenallee 13
40549 Düsseldorf
Telefon +49-211-310627-31
Fax +49-211-310627-11
www.nordsee.com/franchise

Ansprechpartner:

Anja Haverkamp
franchise@nordsee.com

Gründungsjahr: 1896

Franchisesystem seit: 2001

Anzahl der Franchisepartner (D): 20

(99 Standorte)

Einstiegsgebühr: 30.000 € plus Warenkaution von 20.000 €

Laufende Gebühren: 5 % vom Nettoumsatz

Werbegebühr: 2 % vom Nettoumsatz

Investitionssumme Ø: ab 60.000 € (Standortübernahme) bzw. ab 450.000 € (Neueröffnung)

Notwendiges Eigenkapital: ab 70.000 €

Die Nordsee GmbH ist die europaweite Nr. 1 in der Fischsystemgastronomie. Als einziges Unternehmen deckt NORDSEE die gesamte Bandbreite von Frischfleisch über Feinkostsalate und Delikatessen bis hin zum umfassenden Restaurantgericht ab. Hinzu kommt das variantenreiche Snacksortiment für das trendige „Togo“-Geschäft. Damit hält das traditionsreiche Bremerhavener Unternehmen eine einzigartige Marktposition. NORDSEE hat weltweit rund 400 Filialen. Seit 2001 bietet der Systemgastronom ein eigenes Franchisemodell. Bereits heute wird jede vierte Filiale von einem Franchisepartner betrieben – Tendenz steigend. Dem zukünftigen Franchisepartner bietet NORDSEE neben der Marke und einem bewährten Betriebstyp eine Standortanalyse, Werbemaßnahmen, Zentraleinkauf, System- und IT-Beratung, umfassendes Know-how, Ausbildung und fortlaufende persönliche Betreuung. Laut einer anonymisierten Zufriedenheitsanalyse würden sich 100 % der aktuellen NORDSEE Franchisepartner noch einmal für das System entscheiden.