

# IHR WEG ZU ISOTEC

## IN WENIGEN SCHRITTEN ZU EINER ERFOLGREICHEN PARTNERSCHAFT

**Hospitation**  
Sie hospitieren in einem oder mehreren Betrieben und lernen auf diese Weise die wichtigsten Erfolgsfaktoren in der Praxis intensiv kennen.



**Fahrplangespräch**  
Im Fahrplangespräch geht es darum, die weiteren Schritte zur Partnerschaft festzulegen, zu terminieren und einen weiteren für Sie zentralen Ansprechpartner aus dem Bereich Franchise-Partner-Entwicklung kennen zu lernen.



**Grundsatzentscheidung**  
Nach dem Studium der Unterlagen aus dem Zweitgespräch und dem Praxistag fällen wir gemeinsam eine Entscheidung für oder gegen eine Partnerschaft und unterzeichnen eine Absichtserklärung (Letter of intent).



**Praxistag**  
Einen Tag begleiten Sie den/die Geschäftsführer/in eines ISOTEC-Fachbetriebs. Sie erfahren in der Praxis und aus erster Hand, worin das Tagesgeschäft als ISOTEC-Unternehmer/in besteht.



**Zweitgespräch**  
In diesem Gespräch lernen Sie die ISOTEC-Geschäftsleitung kennen. Wir tauschen uns intensiv über Ihre Motivation zum Aufbau eines Unternehmens, Ihre Ziele, Stärken und Schwächen aus. Sie erhalten Einblick in Businesspläne und nehmen einen Ordner der Geschäftspläne und den Entwurf eines Franchise-Vertrages mit nach Hause.



### Ihre Hausaufgaben

Sie füllen einen Fragebogen aus, stellen uns eine Einnahmen-/ Ausgaben-Aufstellung zur Verfügung und prüfen unseren Vorschlag für das mögliche Franchise-Gebiet.



## So geht's



### Vertrag und weitere Planung

Wir schließen gemeinsam den Franchise-Vertrag ab und bereiten Sie mit dem Start-Planungstag in allen relevanten Bereichen sorgfältig auf Ihre Unternehmensgründung vor.



### Ihre Bewerbung

Sie bewerben sich direkt bei uns und erhalten per Mail und auf dem Postweg Informationsmaterial zu unserem Franchise-Konzept.



### Prüfung Ihrer Unterlagen

Wir prüfen Ihre Unterlagen zeitnah und entscheiden, ob Sie zu ISOTEC passen und wir Ihnen den Erfolg mit unserem Geschäftsmodell zutrauen.



### Erstes Telefonat

Unser externer Berater ruft Sie an. Im Rahmen dieses Gesprächs geben Sie ihm erste Auskunft über Ihren beruflichen Werdegang und Ihre Ziele für die Zukunft. Ihre ersten Fragen werden geklärt.



### Erstgespräch

Hier lernen wir uns gegenseitig intensiv kennen. Sie schildern uns Ihren bisherigen Werdegang und Ihre Beweggründe für eine Existenzgründung. Wir gehen auf alle Punkte unseres Anforderungsprofils ein. Sie erhalten umfangreiche Informationen zu unserem Konzept und können uns all Ihre Fragen stellen.



### Erste Entscheidung

Nachdem wir uns kennengelernt haben, führen Sie den Limbic-Check durch. Danach treffen wir gemeinsam eine erste Entscheidung, ob wir die Gespräche weiter führen möchten. Uns ist in jeder Phase wichtig, dass wir zueinander vorbehaltlos „Ja“ sagen.





## Ihre Bewerbung

Sie bewerben sich direkt bei uns oder teilen uns telefonisch / via Mail mit, dass Sie sich für eine ISOTEC-Partnerschaft interessieren. Sie erhalten von uns per Mail und auf dem Postweg Informationsmaterial zu unserem Franchise-Konzept. Zudem bitten wir Sie, uns aussagekräftige Bewerbungsunterlagen zur Verfügung zu stellen, so uns diese noch nicht vorliegen.



## Prüfung Ihrer Unterlagen

Wir prüfen Ihre Unterlagen zeitnah und entscheiden, ob Sie zu ISOTEC passen und wir Ihnen den Erfolg mit unserem Geschäftsmodell zutrauen.



## Erstes Telefonat

Unser externer Berater ruft Sie an. Er hilft Ihnen und uns, die richtige Entscheidung zu treffen und so mehr Sicherheit für beide Seiten zu erlangen. Unser Berater wird auch im Folgenden einer Ihrer Ansprechpartner und Vertrauensperson für all Ihre Fragen bis zum möglichen Vertragsabschluss sein. Im Rahmen dieses Gesprächs geben Sie ihm erste Auskunft über Ihren beruflichen Werdegang und Ihre Ziele für die Zukunft. Ihre ersten Fragen werden geklärt. Unser Berater fällt in Abstimmung mit uns die Entscheidung, ob wir den nächsten Schritt gehen und Sie zum Erstgespräch in die ISOTEC-Zentrale nach Kürten einladen.



## Erstgespräch

Im Rahmen des Erstgesprächs lernen wir uns gegenseitig intensiv kennen. Sie schildern uns Ihren bisherigen beruflichen Werdegang und Ihre Beweggründe für eine Existenzgründung mit ISOTEC. Wir gehen auf alle Punkte unseres Anforderungsprofils für Franchise-Partner ein und stellen Ihnen die möglichen weiteren Schritte vor. Darüber hinaus erhalten Sie umfangreiche Informationen zum Geschäftssystem, der ISOTEC-Dienstleistung und dem Unterstützungspaket. Sie können uns all Ihre Fragen stellen.



## Erste Entscheidung

Nachdem wir uns kennengelernt haben, führen Sie den Limbic-Check durch. Danach treffen wir gemeinsam eine erste Entscheidung, ob wir die Gespräche weiter führen möchten. Uns ist in jeder Phase wichtig, dass wir zueinander vorbehaltlos „Ja“ sagen.



## Ihre Hausaufgaben

Sie füllen einen Fragebogen aus, stellen uns eine Einnahmen-/ Ausgaben-Aufstellung zur Verfügung und prüfen unseren Vorschlag für das mögliche Franchise-Gebiet.



## Zweitgespräch

In diesem zwei- bis dreistündigen Gespräch lernen Sie unter anderem die ISOTEC-Geschäftsleitung kennen. Wir tauschen uns intensiv über Ihre Motivation zum Aufbau eines ISOTEC-Unternehmens, Ihre Ziele, Stärken und Schwächen aus. Sie werden alle Ihre Fragen los. Sie erhalten Einblick in Businesspläne und nehmen zur weiteren Planung einen Ordner der Geschäftspläne und den Entwurf eines Franchise-Vertrages mit nach Hause.



## Praxistag

Einen ganzen Tag begleiten Sie den/die Geschäftsführer/in eines ISOTEC-Fachbetriebs. Sie erfahren in der Praxis, worin das Tagesgeschäft als ISOTEC-Unternehmer/in besteht. Sie erhalten Informationen aus erster Hand, wie er den Start in die neue Existenz empfunden hat und wo er die wichtigsten zu beachtenden Erfolgsfaktoren sieht.



## Grundsatzentscheidung

Nach dem Studium der Unterlagen aus dem Zweitgespräch und dem Praxistag fällen wir von beiden Seiten eine Entscheidung für oder gegen eine Franchise-Partnerschaft und unterzeichnen eine Absichtserklärung (Letter of intent).



## Fahrplangespräch

Im Fahrplangespräch geht es darum, die weiteren Schritte zur gemeinsamen Franchise-Partnerschaft festzulegen, zu terminieren und einen weiteren für Sie zentralen Ansprechpartner aus dem Bereich Franchise-Partner-Entwicklung kennen zu lernen. Zu diesen Themen tauschen wir uns aus: Ihre aktuelle Situation und Ihre Fragen, Festlegung des Unternehmensstarts, Bestimmung des Standortes innerhalb des Vertragsgebietes, Ihr Status im Bereich Finanzplan / Finanzierung, Ihre noch offenen Fragen zum Franchise-Vertrag und die Planung der Schulungs- und Einarbeitungsmaßnahmen.



## Hospitation

Die Erfahrung zeigt, dass die Gründer, die eine mehrwöchige Hospitation in einem oder mehreren Betrieben durchgeführt haben, schneller eine funktionierende Unternehmensstruktur aufbauen und sich stärker auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren konzentrieren. Insgesamt vier Wochen haben sich dafür als optimal herausgestellt. Diese Zeit splitten wir gemeinsam mit Ihnen in zwei Teile: vor und nach Vertragsabschluss.



## Vertrag und weitere Planung

Wir schließen gemeinsam den Franchise-Vertrag ab und bereiten Sie mit dem Start-Planungstag sorgfältig auf Ihre Unternehmensgründung vor. Wir besprechen die Marketingplanung, die Mitarbeiter-Rekrutierung, organisatorische Angelegenheiten, gehen mit Ihnen die Liquiditäts- und Ertragsplanung durch und unterstützen Sie bei Anmeldeformalitäten.