

Förderbeispiele

## **FRANCHISE: Futterhaus, Ribnitz-Damgarten, Rostock und Stralsund**

### **Angle, willst du Fische fangen mit der Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern**

Foto: Bartos Kurzawski

Als Franchisenehmer der Dachmarke Futterhaus betreibt Michael Thürke acht Fachmärkte für Tiernahrung und -zubehör. 20 Jahre ist er im Geschäft.

Angefangen hat alles ganz klein – mit Sissis Kleintiershop.

Thürkes Weg zum Unternehmer war nicht gerade vorgezeichnet. Nach einer Kochlehre fand er in den neuen Bundesländern keine Anstellung und ging deshalb nach Bonn. Dort gab es Arbeit und der Rostocker nahm zu seiner neuen Anstellung eine Aushilfsstelle in einer Tankstelle an. Im Tankstellenshop begeisterte ihn der direkte Kundenkontakt. „In der Küche bekommt man nicht mit, was im Laden vor sich geht. Im Tankstellenshop war das ganz anders. Ich bekam direktes Feedback von den Kunden, was für mich ein einschneidendes Erlebnis war“, erläutert der heute 45-Jährige. Durch die Erfahrungen vor den Kulissen war das Saatkorn gesetzt und ein Traum wuchs heran. Thürke sparte seinen Verdienst so gut es eben ging. Als er ausreichend Eigenkapital angespart hatte, zog ihn 1998 die Sehnsucht zurück an die Ostsee, um sich den Traum zu erfüllen – das eigene Geschäft. „Ich kam damals mit meinem Ersparten zurück nach Rostock, kaufte meinen ersten Laden – Sissis Kleintiershop – und fing an, mit Zierfischen zu handeln. Aquaristik war schon immer meine Leidenschaft und dann habe ich einfach mein Hobby zum Beruf gemacht“, erinnert sich Thürke.

Als Autodidakt erlernte er über die Jahre das Kaufmannshandwerk. Das Geschäft wuchs und der Laden wurde irgendwann zu klein für seine Ambitionen. Thürke wollte den nächsten Schritt wagen. „2007 bewarb ich mich als Franchisenehmer bei `Das Futterhaus´. Ich brachte viel Know-how aus der Branche mit, hatte bereits kaufmännische Kenntnisse und wusste einfach, was es heißt, Unternehmer zu sein. Ich bekam den Zuschlag“, so der Aquarianer. Seine Erfahrungen im Kleintiershop prädestinierten ihn für die Konzession. 2007 eröffnete dann sein erstes Futterhaus in Ribnitz-Damgarten. Der Anfang war schwer, aber mit dem richtigen Händchen für´s Geschäft lief es von Monat zu Monat immer besser.

„Unternehmer sein ist, wie einen Marathon zu laufen. Man braucht einfach Leidenschaft, Disziplin und eine Menge Durchhaltevermögen“, erklärt Thürke seinen Erfolg. So ist der Franchisegeber sein Partner, der ihm an der Laufstrecke einen Powerriegel reicht. Die Vorteile, sich für das Franchisesystem zu entscheiden, lagen auf der Hand. Bei der Gründung seines Unternehmens konnte Thürke bereits auf eine starke Marke mit hohem Wiedererkennungswert zurückgreifen. Notwendige Marketingmaßnahmen nahm ihm der Franchisegeber ab. Die Kosten zur Erstellung eines Logos, teure Anzeigen, eine Internetpräsenz, Werbung in Funk und Fernsehen, das alles teilen sich die Franchisepartner. Vor allem für Gründer ist das Franchisesystem interessant, da übliche Fehler nach einer Gründung bereits von anderen gemacht wurden und man auf diese Erfahrungswerte zurückgreifen kann.

Auch für weitere Investitionen machte es Sinn, einem Franchisesystem anzuhören. Die Verhandlungslage gegenüber dem Finanzpartner ist deutlich besser, da Kreditinstitute die Sicherheit einer starken Marke zu schätzen wissen. Im Fall von drei Investitionen nahm Thürke die Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern mit ins Boot, um auf der sicheren Seite zu sein. Als Bürge springt sie für eventuell ausstehende Forderungen der Hausbank ein. „Wir haben Herrn Thürke gerne bei seinen Vorhaben begleitet, denn es sind genau solche Unternehmertypen, die wir als Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern fördern möchten“, erklärt Geschäftsführer Dr. Thomas Drews.

[www.futterhaus.de/mein-futterhaus/filialen/rostock](http://www.futterhaus.de/mein-futterhaus/filialen/rostock)

Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH  
Graf-Schack-Allee 12  
19053 Schwerin

[www.bbm-v.de](http://www.bbm-v.de)  
[Imagefilm](#)