



Gute Partnerschaft. Weitergedacht!



Home



Unternehmen



Franchise Partner



Fakten



Kontakt

Pro Retis

- Erstinformation für Franchise-Interessenten -

Juli 2015

Menschen betreuen. Pflegebetriebe übernehmen. Oder neu aufbauen. Als Unternehmer(-in) durchstarten.

Menschen zu helfen ist eine wirklich erfüllende Aufgabe. Mit der Übernahme oder dem Neuaufbau eines Pflegebetriebs können Sie diese zu Ihrer Berufung machen. Und zu Ihrem Geschäft. Denn der Pflegemarkt in Deutschland mit seinem dynamischen Wachstum ist eine attraktive Branche für Unternehmer und die es werden wollen.

Nun könnten Sie sich einfach an die Arbeit machen: Ein Unternehmen gründen, sich einen Namen aussuchen und rechtlich absichern, einen Businessplan aufstellen und den dazu passenden Kredit beantragen, eine Internetseite erstellen, einen Standort suchen, Räume mieten, Personal suchen und einstellen, sich bei den Finanzträgern anmelden, eine IT-Lösung zum Kunden- und Abrechnungs-management testen, sich eine Marketing- und Vertriebsstrategie erarbeiten, die steuerlichen Grundlagen legen, über notwendige Versicherungen nachdenken... und, und, und.

Sie würden viel recherchieren und Unternehmensberater, Rechtsanwälte, Webdesigner, Immobilienmakler, Finanzierungsexperten, IT-Spezialisten, Krankenkassen und Autohändler um Rat fragen, mit ihnen verhandeln, Anträge stellen. So investieren Sie viel Zeit und Geld und sind viel unterwegs.

Wir von pro-retis haben das alles schon gemacht. Und vielfach am konkreten Beispiel durchlaufen. Für jeden Schritt bei Aufbau oder Übernahme eines Pflegebetriebs haben wir die notwendige Erfahrung, die passende Lösung und den richtigen Ansprechpartner.

Wir möchten, daß Ihr Weg zum unternehmerischen Erfolg kurz ist und Sie sich so schnell es geht mit Ihrem Pflegebetrieb auf eines konzentrieren können: Menschen zu helfen.

Wie ist denn **der Markt für ambulante Pflege in Deutschland einzuschätzen?**

Insbesondere drei Trends beschreiben die absehbare Marktentwicklung:

- Die **demographische Entwicklung** führt automatisch zu vielen Neukunden.
- Insbesondere **Demenzerkrankungen** nehmen überproportional zu.
- Der **Anteil der pflegenden Angehörigen** sinkt.

Außerdem verlieren die bisherigen Hauptakteure aus dem kirchlichen Bereich seit Jahren Marktanteile. Der Markt der privaten Anbieter ist deutlich fragmentiert und in seinen ganzen Möglichkeiten partiell unerschlossen.

Zu den Marktpotentialen schreibt das aktuelle Jahrbuch ‚Franchising 2014/2015‘ des Deutschen Franchise Verbandes e.V. (Seite 41):

„ ... die gewaltigen Marktpotentiale, die sich für die Wirtschaft allgemein und der Franchisewirtschaft im Speziellen aus der demographischen Entwicklung ergeben... Chancen sind schier unerschöpflich für kreative und sozialkompetente Franchise-Systeme.

„Social Franchise-Systeme sind immer mehr im Aufwind ... mit großen und ethisch wertvollen Möglichkeiten.“

Schon diese ersten Stichworte lassen ein „unternehmerisches Kribbeln“ entstehen. Unsere folgende Marktanalyse bestätigt die Einschätzung eines riesigen und dynamisch wachsenden Pflegemarktes im Detail.

Deutschland vergreist. Demenz nimmt fast epidemisch zu.

Mit einem Durchschnittsalter von 45,7 Jahren liegt Deutschland weltweit fast ganz vorn, nur Japan hat noch ältere Bürger.

Während 2010 jeder vierte Deutsche über 60 Jahre alt war, wird es 2020 bereits jeder dritte sein - eine Zunahme um 8 Millionen.

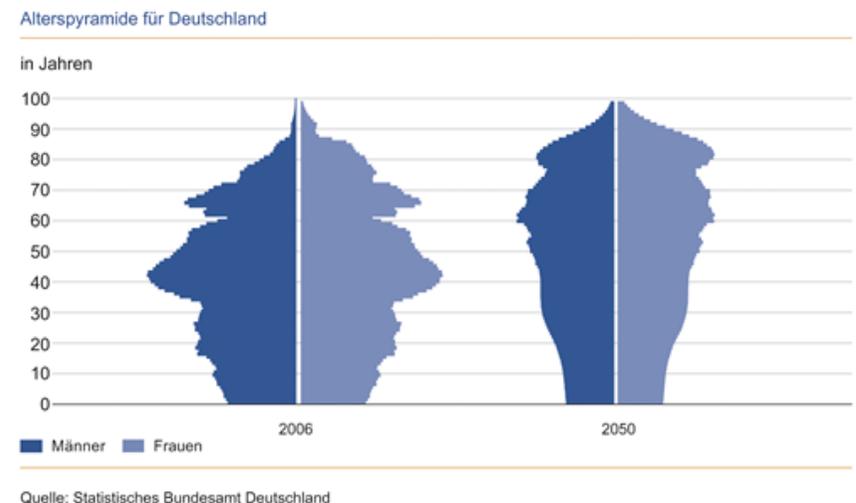
Besonders dramatisch: Die Zahl der 80-jährigen wird sich bis 2050 mindestens verdoppeln.

Die Zahl der demenzbetroffenen Menschen stieg allein in den letzten drei Jahren weltweit bereits um 22% - auch in Deutschland.

Derzeit gibt es in Deutschland bereits 1,4 Millionen Demenzpatienten, bis 2050 wird sich der Wert verdreifachen.

Bereits heute leben mehr als 5,4 Millionen Menschen in Deutschland im Alter über 60 in Singlehaushalten.

70 % der Senioren möchte so lange wie irgend möglich selbstbestimmt und in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben.



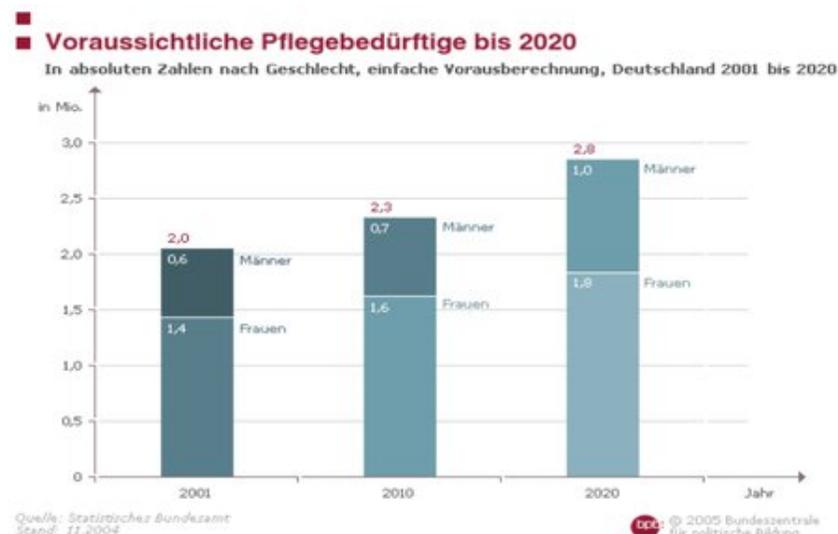
Je älter, desto deutlich höher die Pflegebedürftigkeit.

Ende 2012 waren es in Deutschland bereits 2,4 Millionen, die im Sinne der Pflegeversicherung pflegebedürftig Waren.

Bis 2020 wird mit einem Anstieg um 37 % gerechnet.

In diesen Statistiken sind die Pflegebedürftigen unterhalb der versicherungsrechtlichen Qualifizierungen nicht enthalten.

Für die Patienten erschwerend hinzu kommt die immer kürzere Verweildauer in den Krankenhäusern nach operativen Eingriffen, da die Kliniken nur noch Fallpauschalen statt Anwesenheitstage abrechnen können.



Die Pflege durch Angehörige geht zurück

Frauen können Berufstätigkeit und Pflege immer weniger miteinander vereinbaren: der Anteil der berufstätigen Frauen im Erwerbsalter hat sich seit 2006 von 65 % auf 73 % erhöht.

Das Angebot über das Familienpflegezeitgesetz eine zweijährige Pflege-Auszeit zu nehmen, wird nicht angenommen: statt der vom Familienministerium erwarteten 40.000 Anträge wollten in 2012 nicht einmal 150 (!) Menschen das Angebot nutzen.

Auch Ältere sind immer länger berufstätig: Der Anteil der Erwerbstätigen unter den 55- bis 64-Jährigen hat sich seit 2006 von 48 auf 65 Prozent erhöht.

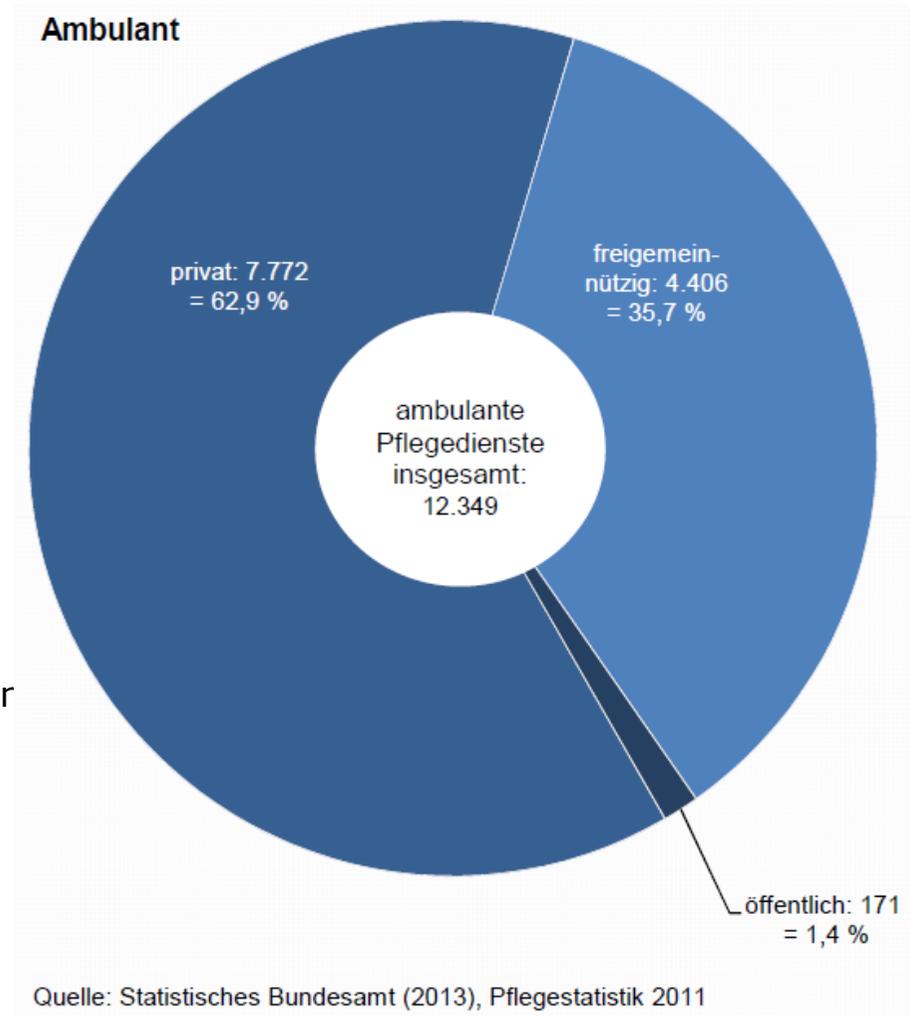
Der Trend geht klar zu **privaten Dienstleistern.**

2009 wurden 61,5 % von Angehörigen und in der eigenen Wohnung gepflegt. Durch die geringe Geburtenrate, den Rückgang der Familienverbände sowie die steigende Frauenerwerbsquote ist seit Jahren ein Trend zur externen Pflege festzustellen.

2011 waren 62,9 % der Pflegebetriebe privater Natur, gemeinnützige Anbieter gab es 35,7 %, öffentliche Träger spielten keine Rolle mehr (1,4 %).

Die Marktbedeutung der gemeinnützigen Träger sinkt kontinuierlich: waren 2009 noch 5.100 Betriebe aktiv, wurden 2011 nur noch 4.406 registriert. Zudem sank der Anteil der von ihnen betreuten Personer Personen im selben Zeitraum von 62 % auf 49,8 %.

Im März 2014 war in Hamburg sogar die Insolvenz von fünf Pflegeeinrichtungen der Caritas zu verzeichnen.



Fazit: Der Pflegemarkt ist krisenfest, dynamisch wachsend, nicht konjunkturabhängig und nicht maschinell zu substituieren.

Welche Schlüsse haben wir aus der Markteinschätzung für das *pro-retis* Franchisekonzept gezogen?

Schaffung einer bundesweit tätigen Unternehmensgruppe für ambulante Pflege.

Umsetzung durch ein Franchisesystem, das ein bundesweites Netz lokaler Inhaber-geführter und zugleich zentral unterstützter Pflegebetriebe hervorbringt.

Nutzung der organisatorischen Leistungsfähigkeit zur bestmöglichen operativen Versorgung der Standorte und Lösung branchenrelevanter Herausforderungen.

Ausbau des Unternehmens im Rahmen **verschiedener Servicelevels** zur langfristigen Attraktivität für die Franchisenehmer durch **zusätzliche Umsatzbereiche**.

Langfristiger Ausbau des Unternehmens zu einem kompletten Anbieter für die Zielgruppe („grey economy“) auf Basis einer strategisch operierenden Zentrale und bundesweiter Präsenz.

Franchisekonzept und ambulante Pflege – paßt das zusammen?

Aber ja!

Die **Kernaufgabe** eines Pflegebetriebes ist die Versorgung pflegebedürftiger Menschen. Hierzu stehen die rein wirtschaftlichen Rahmenbedingungen fest, vorab festgelegt von den Kassen (Preis, Dauer, etc.). Der Inhalt der Betreuung, die eigentliche Pflegesituation, kann also gar nicht in irgendeiner Form „optimiert“ werden, sondern ist stets eine Herzensangelegenheit des befassten Pflegebetriebes. Das heißt, in allen unseren Pflegebetrieben erfolgt eine **liebevolle und wertschätzende Betreuung** der versorgungsbedürftigen Kunden.

Ganz anders verhält es sich aber mit der Art und Weise, wie die rein **organisatorischen Rahmenbedingungen** des Pflegestandortes gestaltet werden.

Dies kann sehr wohl gut oder auch schlecht gemacht sein: Eine **professionelle Abrechnung**, eine **effiziente Tourenplanung**, ein **gut aufgestellter Fuhrpark** oder die durchdachte Vorgehensweise bei der **Gewinnung neuer Kunden**... all diese Beispiele stehen insgesamt für bessere betriebswirtschaftliche Bedingungen in der Verwaltung des Pflegebetriebes, ohne dass die eigentliche Pflegesituation zwischen Pflegepersonal und Kunde direkt betroffen wäre.

Wir bieten also gerade im Rahmen des Franchisings eine **Entlastung des Inhabers** und des Leitungspersonals des Pflegebetriebes, so dass sich diese auf ihre Kernaufgabe konzentrieren können: die Pflege. Damit fördern und stabilisieren wir die Pflegeleistung für den Kunden – das Ergebnis ist also **Qualitätsverbesserung durch Franchise**.

Diese *Pflegeleistungen* erbringt pro retis:

Pflege hat viele Facetten. Den Markt bedienen entsprechend viele Akteure - vom Kleinstunternehmen nur für die Grundpflege bis zum bundesweiten Klinikumbetreiber.

Unser Ziel ist es, die Bedürfnisse pflegebedürftiger Menschen möglichst umfassend und aus einer Hand bedienen zu können:

| | temporäre Betreuung | 24-Stunden-Pflege |
|--|---|--|
| Betreuung zuhause | Kerngeschäft pro retis. 8 Eigenbetriebe in NRW. Franchise bundesweit. | |
| in den eigenen Räumen der Standorte | Tagespflege und spezielle Aktivitäten (z.B. Demenzcafé) in ausgewählten Standorten. Ausbau in der Umsetzung. | Umsetzung in Zusammenarbeit mit einem Kooperationspartner derzeit in Erprobung. Betreuung durch Partner, Qualitätsmanagement durch uns. |
| in speziellen Wohnungen | | Betreutes Wohnen in speziellen Wohngruppen bereits in Duisburg aktiv. Ausbau geplant. |

Pflegebetrieb kaufen oder gründen?

Über 13.000 Pflegebetriebe gibt es in Deutschland. Viele ihrer Inhaber gründeten ihr Unternehmen unmittelbar nach Einführung des Pflegegesetzes vor über 20 Jahren. Für viele von ihnen wird die Frage nach einem passenden Nachfolger immer drängender.

Auch Alter, Krankheit, wirtschaftliche Schwierigkeiten oder eine berufliche Neuorientierung führen zum Wunsch nach Verkauf eines Pflegebetriebs.

Die Situation bei Kauf

Sowohl Mannschaft als auch Kundenstamm und Umsätze sind bereits vorhanden. Der Standort kann nicht frei gewählt werden. Die Investition für den Kaufpreis (variiert je nach Lage, Kundenstamm, Kostenstruktur sowie Ertragssituation) beträgt ca. 150 – 300 T€ netto zzgl. Berater- und Vermittlungskosten. Start oberhalb oder zügiges Erreichen der Gewinnschwelle.

Die Situation bei Gründung

Geringeres Startkapital als bei Kauf. Freie Standortwahl. Langsames Hineinarbeiten in den Markt, insbesondere das Suchen der Mitarbeiter und die Gewinnung von Kunden sind zentrale Herausforderungen, die vom ersten Tag an bewältigt werden müssen. Insbesondere im ersten Jahr verlangt die Notwendigkeit einer personellen Grundausstattung zur Erlangung der Zulassung erhebliche Investitionen. Erreichen der Gewinnschwelle in der Regel erst im zweiten Geschäftsjahr.

Für den Start als Franchisenehmer bei pro-retis empfehlen wir für den ersten Standort den Kauf eines Pflegebetriebes.

Die Rahmenbedingungen unserer Zusammenarbeit

Zunächst gibt es für beide Seiten die Gelegenheit, sich persönlich kennenzulernen und das Franchisesystem in allen Facetten zu verstehen.

Ergeben diese Gespräche, dass man zusammen passt, erfolgt die Besichtigung eines Referenzstandortes. Hier werden die operativen Abläufe eines funktionierenden Pflegebetriebs beleuchtet, die dahinter laufenden Prozesse dargestellt, alle Fragen beantwortet.

Zusätzlich erhalten unsere potentiellen Lizenznehmer die Gelegenheit, unser umfangreiches **Handbuch** einzusehen – hier ist das gesamte benötigte Wissen digital zusammengefaßt und wird permanent aktualisiert.

Wird man sich auf Basis dieser Kennenlernphase einig, bekommt der/die Kandidat/in einen langfristigen Vertrag angeboten, der in Ruhe geprüft werden kann. Außerdem kann man selbst nach einer Vertragsunterschrift innerhalb von zwei Wochen noch kommentarlos zurücktreten.

Die **Einstandsgebühr** mit der die Franchisezentrale ihren Aufwand zur Suche, Auswahl und Information der Kandidaten abdeckt, beträgt **einmalig 25.000 €**.

Dazu kommt eine **monatliche Gebühr**, die abhängig ist vom erzielten Erfolg und **6 % des Umsatzes** beträgt. Es wird kein Mindestumsatz vereinbart, der eigene Betrieb soll ohne Druck aufgebaut werden. Eine Werbepauschale wird nicht erhoben.

Wie hoch ist die *Investition*?

Die Investitionshöhe richtet sich vor allem nach folgenden Faktoren.

a) **Franchisegebühren**

> Einen Standort anpeilen oder mehrere ? Je Standort (gleich Lizenz) werden 25 T€ benötigt.

b) **Investitionen** zum Kauf oder der Entwicklung des Standortes

> Bei Kauf: den Preis entscheidet unter anderem die Größe des Betriebes, die Lage der Räume, die Qualität des Kundenstammes, der Fuhrpark, die bisherige Profitabilität, die Marktsituation. Die meisten Angebote liegen zwischen **150 und 300 T€**.

> Bei Gründung: es entstehen in den ersten zwei Jahren Anlaufverluste. Diese variieren je nach Lage (ländlich oder städtisches Umfeld), der eigenen Kundengewinnungskompetenz, der örtlichen Konkurrenzsituation, der Güte und Führung des gewonnenen Personals, Raum- und Fuhrparkkosten.

c) **Persönlicher Unterhalt** und **Finanzierungskosten**

> Entscheidend ist auch, ob Sie sich in den ersten zwei Jahren außerhalb des neuen Unternehmens finanzieren können oder, wenn nicht, wie viel Sie als Unternehmerlohn entnehmen wollen.

> Sofern die Investitionen nicht aus Rücklagen stammen, berechnen Banken – je nach Bonität- etwa 5 bis 6 Prozent Darlehenszinsen.

Bei den genannten Investitionen für einen Standort verlangen darlehensgebende Banken in der Regel **70.000 € Eigenkapital**. Bei mehreren Standorten müssen Sie mit mindestens **200.000 €** rechnen.

Unsere Leistungen in der *Vorbereitungsphase*

Basis der Vorbereitung ist unser **umfangreiches Handbuch**, das Ihnen permanent und digital zur Verfügung steht. Daneben erhalten Sie zu allen notwendigen Punkten und **im persönlichen Dialog** Rat und Tat von erfahrenen Fachkräften zu insbesondere diesen Punkten:

Kauf

- > Unterstützung bei Suche, Auswahl und Analyse (Due Diligence) von Kaufangeboten
- > Beratung bei der Verhandlung, Teilnahme an der Verkaufsverhandlung
- > Begleitung bei der Übernahmephase

Gründung

- > Finanzierungs- und Gründungsberatung, Vorbereitung auf Bankengespräche, Businesspläne
- > Zulassungsverfahren bei den Kranken- und Pflegekassen
- > Vermittlung der Bank unseres Vertrauens zur Vorfinanzierung der Umsätze
- > Einrichtung unseres IT-Systems zur Erfassung der Kunden- und Mitarbeiterdaten
- > Gestaltung einer Optimierung der Tourenplanung
- > Rekrutierung und Auswahl von Personal
- > Steuerberatung/Finanzbuchhaltung bei unserem langjährigen Kooperationspartner
- > Planung regionaler Vertriebsaktivitäten
- > Fuhrpark-Management (Kauf oder Leasing der Fahrzeuge)

Diese Aufzählungen sind nicht erschöpfend und variieren von Fall zu Fall. Auch zu weiteren Themen eines modernen Pflegebetriebs werden Sie fachgerecht beraten.

Auf Wunsch übernehmen wir dauerhaft die Abrechnung mit den Kassen gegen Aufwandsentschädigung.

Wie wird man in der **Startphase** unterstützt?

Wir haben die Startphase bereits mehrfach durchlaufen und kennen die typischen Fehlerquellen. Sie können Sie vermeiden und Ihre Neugründung bzw. Übernahme gelingt viel schneller und sicherer als ohne unsere Hilfe und Erfahrung.

Kauf

- > Konsolidierung der operativen Systeme
- > Motivation und Neuausrichtung der vorhandenen Mannschaft
- > Analyse von Schwachstellen und Identifikation von Optimierungspotential

Gründung

- > Umsetzung der Kundengewinnungsstrategie
- > Beratung der Kunden z.B. zur Eingruppierung bei der Pflegestufe
- > Aufsetzen eines optimierten Flottenmanagement
- > Erstellung professioneller Tourenplanungen
- > Bedarfsgerechte Personaleinsatzplanung
- > Umsetzen des Qualitätsmanagements

Daneben kann es immer passieren, dass ein Bedarf an Lösungen für unvorhersehbare Krisensituationen entsteht, zum Beispiel bei Personalausfall. Hier sind wir in der Lage, auch kurzfristig mit einem mobilen Krisenteam auszuhelfen, unserer sogenannten **TASK FORCE**. Diese umfasst nicht nur Beratung per Telefon, sondern im Zweifel auch das (temporäre) Entsenden von Fachkräften an den Betriebsort.

Wie werden Pflegebetriebe mit *pro-retis* dauerhaft besser?

Ein wichtiges Element unseres Konzepts ist das **Erschließen neuer Umsatzquellen**. Hierzu nutzen wir die Organisationskraft unserer Zentrale und beschreiten auch innovative Wege, die anderen Pflegebetrieben so nicht zur Verfügung stehen, zum Beispiel:

- > **Erweiterung des Leistungsangebots** zum Beispiel auf 24-Stunden-Pflege in Zusammenarbeit mit externen Kooperationspartnern, gleichzeitig Zusatzaufträge zur Sicherstellung der Qualität, oder durch Ergänzung mit Tagespflege oder Aufbau von Konzepten zum Betreuten Wohnen
- > Umsetzen eines Rezeptmanagements
- > Zentrale Bezugsmöglichkeit von Pflegehilfsmitteln und anderen branchentypischen Produkten

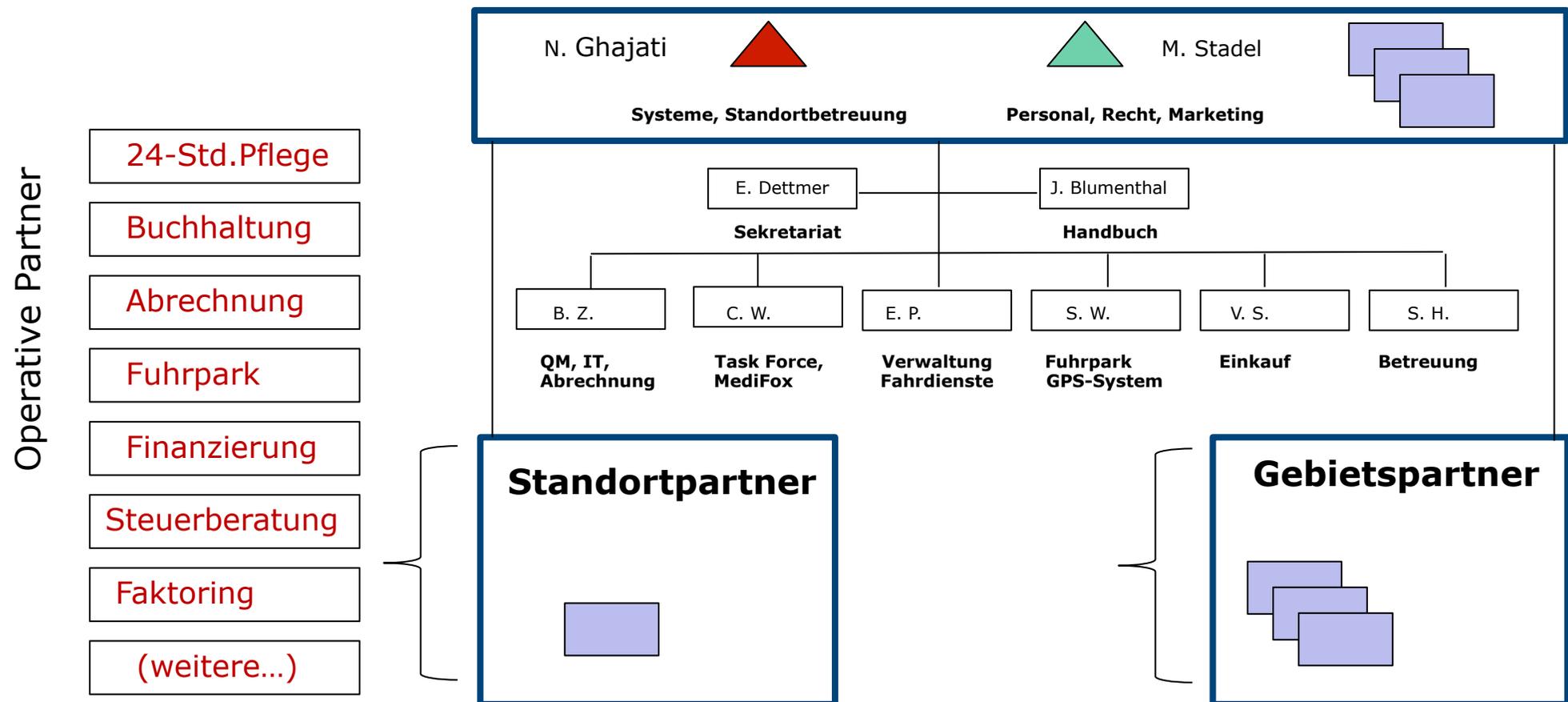
Auch die Vermittlung von neuen Konzepten, das **einheitliche Training und die Weiterbildung** der Mitarbeiter oder das Vorbereiten der Partnerbetriebe auf die MDK-Prüfungen verbessert die Leistungsfähigkeit unserer Partnerbetriebe langfristig.

Die Zentrale ist eine permanente Ideenschmiede, die Neuerungen einer kritischen Erprobung unterzieht und bei Erfolg die **professionelle Einführung der neuen Systemelemente** organisiert.

Einzelstandort oder Gebietserschließung?

Wir vergeben Einzel- und Mehrfach-Lizenzen. Bei Mehrfach-Lizenzen ist die unternehmerische Perspektive von vornherein darauf ausgerichtet mit mehreren Standorten ein zusammenhängendes Gebiet zu erschließen (deshalb Gebietspartner) und insbesondere Synergien im Bereich Personal und Vertrieb zu nutzen.

Die Zentrale ist der operative Ansprechpartner zu allen Fragen der Betriebsführung.



Fachkräftemangel ist ein Problem!

Warum eigentlich?

Der in Deutschland herrschende Mangel an Pflegefachkräften führt in der Pflegebranche zu einem Verdrängungswettbewerb.

Die von uns betriebenen Standorte zeigen, dass gut geführte Standorte keine schwerwiegenden Probleme haben, wenn intelligente Maßnahmen zur Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern sowie ein überzeugendes Führungskonzept umgesetzt werden.

Durch die Organisationskraft eines Franchiseunternehmens schaffen wir zusätzlich attraktive Bedingungen für Mitarbeiter und Bewerber durch spezielle Programme mit folgenden Elementen:

Schaffung von attraktiven Bedingungen für Bewerber

Maßnahmen zur Bindung und Weiterentwicklung von Mitarbeitern

Geplante Programme zur Gewinnung von ausländischen Fachkräften

Entwicklung von ‚pro retis Franchise‘ zu einer überregionalen Marke

Franchisenehmer von pro-retis haben als Unternehmer mehr und bessere Möglichkeiten gute Mitarbeiter zu finden und mit ihnen eine langfristige Beziehung aufzubauen.

Unsere Kooperationspartner

Die Franchisezentrale optimiert permanent das Leistungsportfolio und generiert hierbei den Zugang zu weiteren leistungsstarken Kooperationspartnern. Bisher stehen zur Verfügung (Auswahl):

Fuhrpark

→ Wir arbeiten hier mit einem namhaften deutschen Fahrzeugbauer zusammen und geben unsere Sonderkonditionen an Sie weiter.

Abrechnung mit Pflege- und Krankenkassen

→ In diesem Bereich ist ein über Jahre praxiserprobtes System im Einsatz, das modular aufgebaut ist und so für jeden Franchisepartner einen maßgeschneiderten Service erlaubt. Auch hier sind Sonderkonditionen möglich.

Webseite und Werbematerialien

→ Wir werden von einer innovativen und flexiblen Agentur begleitet, die uns engagiert mit guten Ideen versorgt und bei der alle benötigten Werbeträger zu Sonderkonditionen bestellt werden können.

Menschen. Wer steht hinter dem Franchisekonzept von pro retis?

Noura Ghajati

- Examierte Krankenschwester und frühere Leiterin von stationären Einrichtungen der Alten- und Behindertenpflege.
Profunde Erfahrungen im Krisenmanagement von Pflegeeinrichtungen sowie in der Beratung und Betreuung von Projekten auf dem Gesundheitsmarkt.
Als Unternehmerin gelang ihr in wenigen Jahren der Aufbau von mehreren Standorten der ambulanten Pflege sowie eines Behindertenfahrdienstes.
- Hierzu wurde ein ganzheitlicher Ansatz verwirklicht, der
- die verschiedenen Bedürfnisse der Kunden – bewußt über die reine
- Pflege hinaus - in den Mittelpunkt stellt.



Matthias Stadel

- Rechtsanwalt seit 1994, Spezialist für Arbeitsrecht.
- Mehr als 15 Jahre Leitungs-, Ergebnis- und Führungserfahrung im Personalmanagement großer Unternehmen.
- Unternehmer seit 2007 als geschäftsführender Inhaber eines Beratungs- und Dienstleistungsunternehmens zur Begleitung von Menschen in beruflichen Veränderungssituationen, hierbei auch spezielle Aktivitäten für die Generation 50+ über das eigene Institut ‚Decarium‘ sowie mehrjährige Betreuung von Existenzgründern.
- Langjährige Expertise in der Organisations- und Personalentwicklung.
- Cochausbildung (dvct) und zertifizierter Master eines renommierten Tools zur Persönlichkeitsdiagnostik.

Das Franchisehandbuch

Das notwendige Know-how wird über persönliche Beratung transportiert und ist permanent als komplettes Handbuch verfügbar.

Pro Retis hat für sein Franchisehandbuch ein professionelles, digitales und webbasiertes System ausgewählt um das gesamte Wissen stets verfügbar zu machen und auf einfache Weise dauerhaft zu optimieren. Einige Merkmale:



- Franchise-Cockpit
- Handbuchverwaltung
- Feature-Vergleich
- Referenzen
- Partner
- Vision und Werte
- Kontakt

Die Handbuchverwaltung des Franchise-Cockpit

Streben Sie einen größeren Erfolg mit Ihrem Franchisesystem an? Haben Sie schon oft darüber nachgedacht, wie Sie noch schneller auf Änderungen Ihrer Marktsituation reagieren können? Ist es wichtig für Sie, die Schlagkraft und Einheitlichkeit Ihres Franchisesystems zu erhöhen? Und fehlt Ihnen oft die Zeit, diese wirklich wichtigen Dinge zu optimieren, weil Ihre Zeit von den dringenden Dingen gestohlen wird?

Unsere internet-basierte Handbuchverwaltung unterstützt Sie beim Erreichen Ihrer Ziele, z.B. indem Sie und Ihre Franchise-Partner zusätzliche freie Arbeitszeit gewinnen, indem Sie Ihre Innovationsgeschwindigkeit erhöhen oder indem Sie Ihre Qualität verbessern. Lesen Sie mehr **im Anhang zum Download**.

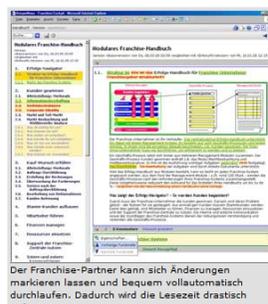
Die Handbuchverwaltung des Franchise-Cockpit kann **als eigenständiges System** oder **als Teil der Franchise-Cockpit-Vollversion** betrieben, sowie **in Ihr bestehendes Intranet integriert** werden. Bei Bedarf können Sie auch nachträglich die Handbuchverwaltung problemlos zum kompletten Intranet der Franchise-Cockpit-Vollversion upgraden.

Sie können die Handbuchverwaltung **ab € 19,- / Monat¹⁾** mieten oder ab 4.980,- € kaufen (je zzgl. MwSt.). Die Übernahme bestehender Handbücher in die Handbuchverwaltung ist mit wenigen Handgriffen durch den HTML-/MsWord-Import möglich.

Lassen Sie sich das System in einer Online-Führung vorstellen.

¹⁾ Starter-Lizenz mit Kundenfeedback- und Lastschrift-Rabatt.
Alle Preise zzgl. MwSt.

Der Franchise-Partner kann sich Änderungen markieren lassen und bequem vollautomatisch durchlaufen. Dadurch wird die Lesezeit drastisch reduziert.



- > Downloads möglich
- > Aktualisierungen werden jeweils hervorgehoben gezeigt
- > Verschiedene Bereiche: Franchisepartner, PDL, Mitarbeiter der Standorte mit je funktionsabhängigem Zugang Zugangssystem (Codes)

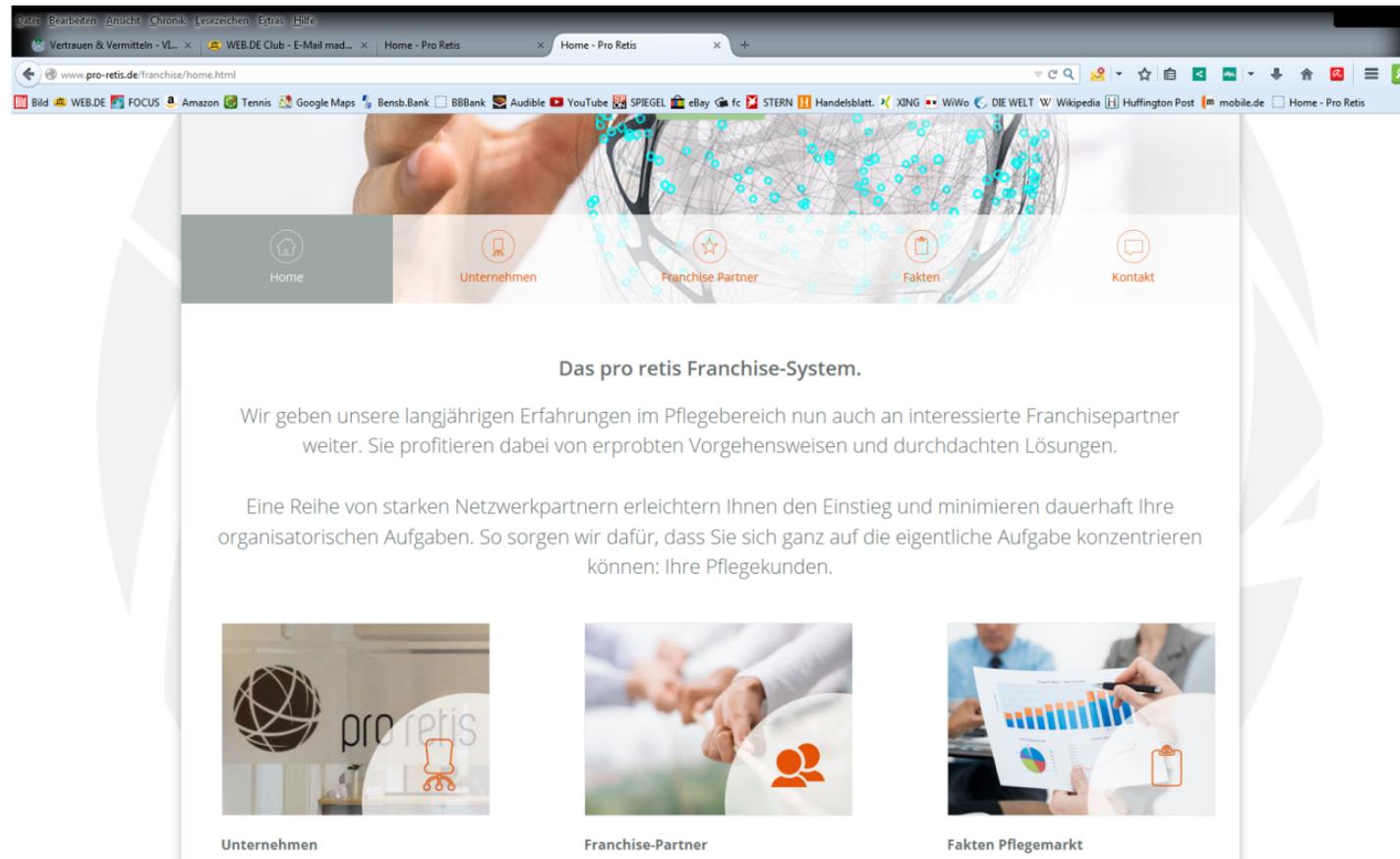
Das Franchisehandbuch wird von einem franchise-erfahrenen Betreuer administriert.

Der Internetauftritt

Die Website von pro retis informiert sowohl den Pflegekunden als auch den potentiellen Franchisekandidaten in moderner, professioneller Form.

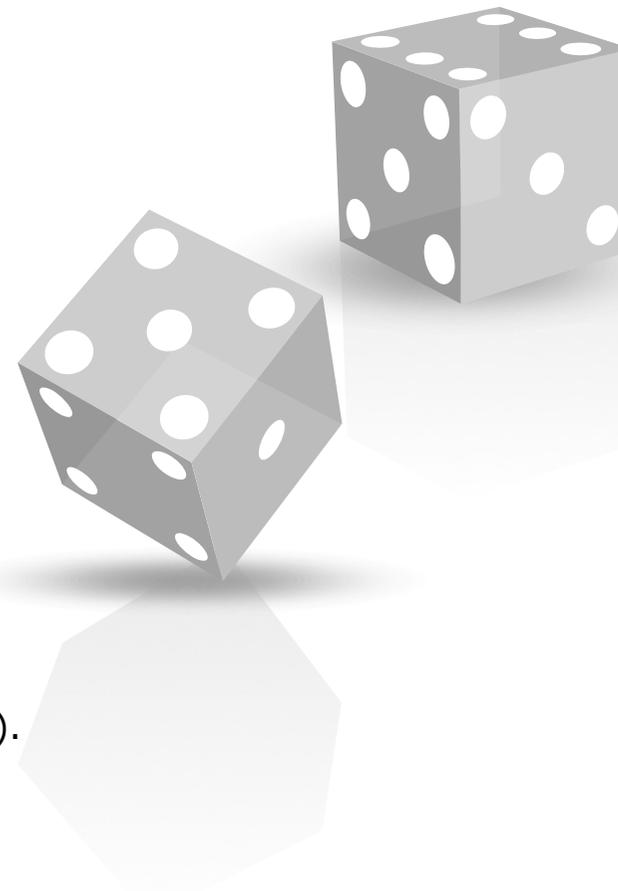
→ <http://www.pro-retis.de/franchise/home.html>

Jeder spätere Franchisepartner erhält hier dann auch eine sofort verfügbare Seite im Rahmen der bestehenden Webpräsenz für seinen lokalen Standort.



Unsere Geschichte

- 2005 Erster pro retis Pflegestandort.
Bis heute sind daraus 7 erfolgreiche Pflegedienststandorte in NRW geworden,
plus 3 weitere Standorte für auf Kranken- und Schwerbehindertentransporte
spezialisierte Fahrdienste.
Kaufverhandlungen für den 8. und derzeit letzten Eigenbetrieb in Duisburg abgeschlossen.
- 2012 Konzeptioneller Start zum Betrieb eines bundesweiten Franchisesystems.
- 2013 Verfeinerung und Vertiefung des Konzeptes.
- 2014 Arbeitsaufnahme pro retis Franchise durch Gründung
der Pro Retis Management GmbH durch Noura Ghajati
und Matthias Stadel.
Messepräsenz auf der ‚Initiale 2014‘ in
Dortmund.
Relaunch des Internetauftritts.
Aufbau des Handbuchs.
Gewinnung neuer Kooperationspartner und
spezieller Franchise-Dienstleister.
- 2015 Präsentation des Franchisekonzeptes
im FranchisePORTAL am 5. Januar.
Messepräsenz auf der ‚Ignition‘ in Erfurt.
Diverse Gespräche mit potentiellen
Gebiets- und Standortpartnern.
Gewinnung des ersten Gebietspartners (Raum Frankfurt).



Ihre *Vorteile* als pro retis Franchise-Unternehmer

Zugang zu erprobtem und nachweislich erfolgreichem Know-how



Persönliche Betreuung durch versierte Fachleute



Gebietsschutz für den Standort samt Einzugsgebiet



Zugang zu geprüften und professionellen Kooperationspartnern



Einarbeitung in gut aufgestellten Referenzbetrieben



Krisenmanagement durch Task-Force-Team der Zentrale



Keine Werbegebühren, kein Mindestumsatz



Zukunftssicherung durch eine innovativ agierende Zentrale



Schnellerer Markteintritt und rascheres Wachstum

