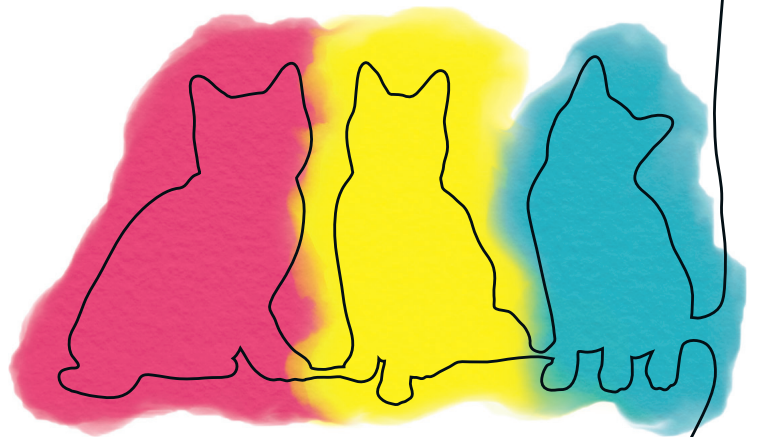


Miez & Maus

Agentur für Katzensitting



Das Franchisesystem von Mieze & Maunz.

Der Weg in eine erfolgreiche Partnerschaft.

Wir freuen uns, dass Ihnen der Gedanke, Teil unserer Franchise-Familie zu werden, gefällt. Vielleicht wird aus dieser Idee ein Plan, und aus dem Plan eine neue Zukunft. Für einen ersten Überblick, haben wir Ihnen einige Informationen zusammengestellt. Damit Sie wissen, was Sie von uns erwarten dürfen – und was wir unsererseits von Ihnen erwarten.

Wer wir sind. Und ein paar Worte zu Agnes Hanning.

Wir sind Mieze & Maunz. Eine, wenn nicht „die“ Agentur für Katzensitting. Beheimatet in München, geleitet von Agnes Hanning.

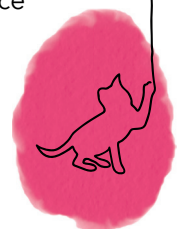
Agnes Hanning, 48, ist verheiratet und zählt außerdem vier Katzen zu ihrer Familie: Pünktchen, Anton, Marley und Wichtel. Als Flugbegleiterin bei der Lufthansa beruflich viel unterwegs, benötigte sie selbst häufig die Unterstützung von Katzensittem, die ihre 4 Lieblinge während ihrer Abwesenheit versorgten. Nach einigen unschönen Erfahrungen, begab sie sich auf die Suche nach einem professionellen und zuverlässigen Dienstleister für Katzenbetreuung – und in ihr reifte die Idee selbst dieser Dienstleister zu sein. Jahrzehntelange Erfahrung mit Katzen, ein Studium der Tierpsychologie an der Akademie für Tiernaturheilkunde, natürlich mit dem Schwerpunkt auf Katzen, sowie ausgeprägter Pioniergeist, unternehmerisches Denken und ein stimmiges Konzept mündeten 2017 schließlich in der Gründung von Mieze & Maunz – Agentur für Katzensitting.

Die Münchner Zentrale beschäftigt heute rund 30 Katzensitter, außerdem eine Büroassistentin, zwei Marketing- und Social Media Mitarbeiter sowie einen IT-Verantwortlichen für die Software von MIEZE & MAUNZ.

Unser Konzept ist Ihr Konzept.

Mieze & Maunz betreut Katzen dort, wo sie sich am wohlsten fühlen: in ihrem Zuhause. Wir setzen auf einen hohen Qualitätsstandard und bieten unseren Kunden eine zuverlässige, liebevolle und qualifizierte Betreuung ihrer Katzen. Dabei orientieren wir uns sowohl an den Wünschen des Kunden als auch an den individuellen Bedürfnissen seiner Tiere. Deshalb ist unser Anspruch an uns selbst und an unsere Mitarbeiter sehr hoch. Einwandfreie Umgangsformen, Verlässlichkeit und Zuverlässigkeit sind unverhandelbare Grundvoraussetzungen. Darüber hinaus erwarten wir umfangreiche Kenntnisse über Katzen und vertiefen diese mit selbstentwickelten Schulungen auch mit Unterstützung einer Tiermedizinerin.

Das Konzept hat sich bewährt und ist erfolgreich. Deshalb ist es unsere Vision, unseren Service flächendeckend in Deutschland und in Zukunft auch über Ländergrenzen hinweg auszubauen.



Unsere Strategie dabei ist so einfach wie herausfordernd: Wo Mieze & Maunz draufsteht muss auch Mieze & Maunz drin sein. Das heißt: Jedes Mieze & Maunz Team muss personell besser aufgestellt, besser qualifiziert, besser strukturiert, besser organisiert sein als mögliche Wettbewerber vor Ort. Denn nur die bestmögliche Dienstleistung ist auf Dauer der Garant für den wirtschaftlichen Erfolg unserer Franchise-Partnerschaft.

Ihr Erfolg ist unser Erfolg. Was wir Ihnen anbieten.

Wir wollen, dass Sie erfolgreich sind. Dafür unterstützen wir Sie nach Kräften. Und das nicht nur mit guten Ratschlägen, sondern mit umfassenden Leistungen und einem umfangreichen Katalog an Hilfsmitteln.

1. Mieze & Maunz Betreuungskonzept

Unser Konzept hat sich über Jahre erfolgreich bewährt und ist langfristig ausgelegt. Es ist bis ins Detail ausgearbeitet, lässt unseren Franchisenehmern dennoch ausreichend unternehmerischen Spielraum.

2. Datenbank-Software MiMa

Unsere Datenbank wurde eigens für Mieze & Maunz konzipiert und ist auf den Agenturalltag abgestimmt. Da MiMa Sie in fast allen wesentlichen Geschäftsvorgängen unterstützt, können wir Ihnen die Nutzung der Datenbank nur ans Herz legen. Jeden Tag erfassen Sie mit ihrer Hilfe Stammdaten von Kunden und Sittern, verwalten Auftragsdaten und lassen sich von automatisch generierten E-Mails unterstützen. Gegen eine monatliche Hosting- und Supportgebühr wird Ihnen die MiMa gerne zur Verfügung gestellt.

3. Vorlagen

Wir bieten unseren Franchisenehmern ausgearbeitete und funktionale Vorlagen für alle relevanten Prozesse. Dies sind insbesondere:

- ✓ Leitfäden, die Ihnen bei wichtigen Abläufen im Agenturalltag eine Orientierung bieten,
- ✓ Checklisten, die Sie und Ihre Sitter unterstützen, strukturiert zu arbeiten und zu kommunizieren,
- ✓ Formularvorlagen, die im Alltag einer Agentur für Katzensitting unabdingbar sind.

4. Werbe- / PR-Materialien und -Maßnahmen

Die Zentrale bietet Ihnen ein umfassendes Paket an professionell entwickelten Werbematerialien. Die Entwicklung von Texten und Layouts etc. bleibt für Sie kostenfrei, Sie bezahlen lediglich den Druck bei Ihnen vor Ort. Gerne unterstützen wir Sie dabei oder wickeln den Druck hier in München für Sie ab. Darüber hinaus profitieren Sie indirekt von gezielten PR-Maßnahmen, mit denen wir die Bekanntheit der Marke Mieze & Maunz überregional steigern. Dazu stehen wir Ihnen für lokale und regionale Maßnahmen gerne mit Rat und Tat zur Seite.

5. Homepage

Auch die Mitnutzung unserer professionell umgesetzten Homepage ist für Sie kostenfrei. Als Franchisenehmer/in sind Sie an Ihrem Standort für jeden Besucher der Homepage gut sichtbar.

6. Social Media

Wir bieten Ihnen die Mitnutzung unserer etablierten Accounts auf Facebook und Instagram. So bauen wir gemeinsam einen noch größeren Follower-Stamm auf und schaffen Synergien, von denen die Marke genauso profitiert, wie Sie als Franchisenehmer/in.

7. Schulung

Die Zentrale bietet Ihnen eine umfangreiche und qualifizierte Schulung an, die Ihnen alle wesentlichen Informationen und Unterlagen an die Hand gibt, um an Ihrem Standort erfolgreich als Anbieter von Mieze & Maunz – Agentur für Katzensitting zu agieren.

8. Kontinuität

Wir beraten unsere Franchisenehmer kontinuierlich in den verschiedenen agenturrelevanten Angelegenheiten. Eine Schwierigkeit bei der Betreuung einer Katze, eine Frage zur Datenbank MiMa – wir sind für Sie da.

Wie Sie sehen: Wir tun alles für bestmögliche Rahmenbedingungen, damit Sie an Ihrem Standort erfolgreich sein können. Als Franchisenehmer/in profitieren Sie von einem ausgereiften Geschäfts- und Betreuungskonzept sowie professionell ausgearbeiteten Materialien und maßgeschneiderter Software, deren Entwicklung in Summe einen hohen 5-stelligen Betrag wert ist. Wir wollen aber auch betonen, dass dieses Entgegenkommen keine Einbahnstraße ist, sondern wir auch sehr klare Erwartungen an Sie haben.

Ihr Erfolg ist unser Erfolg. Was wir von Ihnen erwarten.

1. Lizenzgebühr

Mit einer Lizenzgebühr in Höhe von 1.500 Euro (zzgl. Mehrwertsteuer) steigen Sie bei uns ein. Es ist uns wichtig, dass sich Ihr Engagement an Ihrem Standort rasch für Sie auszahlt. Deshalb halten wir unsere Eintrittsgebühr bewusst so gering. Diese Summe ist gleichzeitig aber auch hoch genug, dass wir uns Ihrer Ernsthaftigkeit sicher sein können.

2. Abgabe

Eine monatliche Abgabe an die Zentrale in Höhe von 10% zzgl. Mehrwertsteuer Ihres Nettoumsatzes ist angemessen und für Sie darstellbar. Sie profitieren von einer bewährten, erfolgreichen und profitablen Geschäftsidee. Der unternehmerische und wirtschaftliche Erfolg, den Sie durch unser Betreuungskonzept erreichen können, wird Sie überzeugen.

3. Profil

Sie lieben Katzen und haben Erfahrung im Umgang mit ihnen. Durch ihre positive Ausstrahlung begegnen Sie anderen Menschen gegenüber freundlich und offen. Sie haben ein empathisches Interesse für die Wünsche unserer Kunden und die Bedürfnisse ihrer Katzen. Außerdem sind Sie bereit, sich Zeit für die Belange ihrer Sitter zu nehmen, diese genauso zu fördern wie zu fordern.

4. Räumlichkeiten

Vorab: Wir empfehlen Ihnen, soweit dies für Sie mit Ihrer Wohnsituation vereinbar ist, die Agentur in Ihren privaten Räumen zu betreiben.

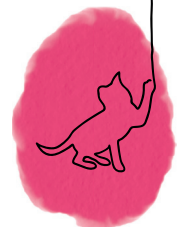
Dies insbesondere aus zwei Gründen: Erstens ist die Anmietung separater Büroräume, insbesondere zu Beginn weder wirtschaftlich noch nötig. Zweitens sind Abläufe wie Schlüsselübergaben, Bewerbungsgespräche oder Vertragsangelegenheiten mit steigendem Geschäftsumfang tägliche Praxis, die praktisch kaum mit festen Bürozeiten in Einklang zu bringen sind. Beispielsweise haben viele Kunden erst abends Zeit einen Schlüssel vorbeizubringen. Sie sollten sich also grundsätzlich damit wohlfühlen, in Ihren privaten Räumlichkeiten Besuch zu empfangen und dies auch in den Abendstunden. Idealerweise liegen Ihre Räumlichkeiten möglichst zentral, so dass Sie für Kunden, Mitarbeiter und Bewerber gut zu erreichen sind.

5. Erreichbarkeit

Ein Kunde gibt einen Auftrag durch, ein anderer hat eine Frage zu einer Rechnung. Ein Sitter hat eine eilige Mitteilung oder meldet sich während eines Einsatzes mit einem medizinischen Notfall der betreuten Katze. All dies gehört zum Alltag einer Agentur. Deshalb ist eine gute Erreichbarkeit eine unabdingbare Voraussetzung. Ob telefonisch, per E-Mail und per Messengerdienst. (Unabhängig von unseren persönlichen Präferenzen, nutzen wir hierbei WhatsApp, den am stärksten verbreiteten Dienst, der in der Regel auch von allen Kunden genutzt und erwartet wird.)

6. Weiterbildung

Unser Anspruch ist es, die Agentur zu sein, deren Sitter den höchsten Qualifikationsgrad besitzen und damit den Kunden einen ganz unmittelbaren Mehrwert und die Sicherheit bieten, die sie benötigen, uns vollumfänglich vertrauen zu können. Wir sind es, die ihre Lieblinge betreuen, wir sind es, die sie alleine in ihre privaten Räumlichkeiten lassen. Neben unserer Zuverlässigkeit, ist es unsere Fachkenntnis, die unsere Kunden von uns überzeugt. Deshalb sind regelmäßige und intensive Schulungen fester Bestandteil unseres Konzepts. Diese werden anfangs von Agnes Hanning persönlich durchgeführt.



7. Hard- und Software

Sie verfügen über die notwendige Büroausstattung, um eine Agentur für Katzensitting professionell zu führen. Insbesondere setzt unsere Arbeit einen Computer mit externem Server (als Speicherkapazität für die Datenbank) und mit dem Microsoft Office Paket (inklusive Outlook und Access), einen Drucker, Scanner sowie ein Smartphone mit WhatsApp-Account voraus. Im Umgang mit diesen Geräten haben Sie solide Anwenderkenntnisse und trauen sich nach einer umfangreichen Einweisung auch zu, mit unserer Datenbank-Software MiMa zu arbeiten, sofern Sie diese auf freiwilliger Basis nutzen möchten.

8. Krankenversicherung

Sie sollten vorab unbedingt Rücksprache mit Ihrer Krankenversicherung halten, um zu klären, ob sich durch Ihre Selbständigkeit Veränderungen in den Modalitäten und dem Beitragssatz ihrer Krankenversicherung ergeben.

9. Motivation

Sie sind engagiert und wollen Mieze & Maunz auf ihrem erfolgreichen Weg begleiten. Um dazu Ihren Beitrag zu leisten, lernen Sie gern Neues hinzu – sei es in unternehmerischen Angelegenheiten oder in Sachen Katzenpsychologie. Sie begeistern neue Kunden und Sitter von unserem Konzept und spielen dabei Ihre Stärken aus: Empathie, Kommunikationsstärke und unternehmerisches Denken.

Der Weg zu unserem gemeinsamen Erfolg.

Der Schritt in eine Franchise-Partnerschaft will wohlüberlegt sein. Wir stehen Ihnen bei Ihrer Entscheidung zur Seite. Überdenken Sie die Vorteile unseres Angebots und wägen Sie ab, was Sie zu investieren bereit sind – ob finanziell und auch ganz persönlich, denn ein solcher Schritt verändert Ihr Leben und es geht nur ganz oder gar nicht.

Wenn Sie glauben zu uns zu passen und Ihnen unser Konzept gefällt, freuen wir uns darauf, Sie persönlich bei einem Gespräch kennenzulernen. Dabei erhalten Sie viele weitere wichtige Informationen und Tipps, wir beantworten all Ihre offenen Fragen und schenken Ihnen dazu gleich eine ordentliche Portion Motivation. Wenn wir uns dann einig werden, heißen wir Sie ganz herzlich in unserer Mieze & Maunz-Familie willkommen!



Ihre Agnes Hanning

