

## Pressebericht

ANSATZ® Franchise  
Gebietsentwicklung  
Baderstraße 6 | 14641 Nauen  
Tel. 03321/ 460248

erschienen: 2007

Ort / Medium: <http://www.franchise-portal.de>

### Erfolgsstory Ansatz Modul-Werbung - Mirco Bartsch, Bremen



Mit der eigenen Werbeagentur zum Erfolg. Selbstständig zu arbeiten, sein eigener Chef zu sein - damit hatte Mirco Bartsch schon lange geliebäugelt. „Aber ich hatte lange Zeit auch Bedenken, nur auf mich gestellt zu sein“, erzählt der Meister für Schilder- und Lichtreklamenherstellung. Nach seiner Ausbildung blieb der heute 30-Jährige daher zunächst bei seinem Lehrbetrieb und kehrte auch nach der Meisterschule wieder dorthin zurück.

#### Chance zur Selbstständigkeit

Erst die schlechtere wirtschaftliche Lage in der Branche brachte ihn paradoxerweise dazu, seinen Wunsch zu verwirklichen: Die Auftragslage seines Arbeitgebers wurde schlechter und er verlor die Stelle. „Da gab es dann eigentlich keine Alternative mehr zur Selbstständigkeit“, sagt Bartsch. Er versuchte sich als Handelsvertreter, doch stellte fest, dass das nicht das Richtige war. Doch im zweiten Anlauf fand er den geeigneten Partner: Seit November 2006 betreibt Bartsch nun eine Ansatz-Werbeagentur in Bremen.

#### Spezialisiert auf Klein- und Mittelbetriebe

„Das System passt für mich perfekt“, findet Mirco Bartsch. Denn zum einen erstellt er als Ansatz-Partner Reklamemittel, wie er sie aus seinem Lehrberuf kennt. Darüber hinaus kann er zum anderem weitere Leistungen anbieten und wird dabei von der Systemzentrale unterstützt. Denn Ansatz - seit 1995 ein Franchise-System - hat sich schon seit 15 Jahren auf die Werbekonzeption und Produktion für Klein- und Mittelbetriebe spezialisiert. Durch gemeinsame Produktion, etwa mit einem Online-Druckportal und das gesammelte Know-how können die Partner für ihre Kunden beispielsweise Drucksachen oder andere Werbemittel günstig und mit gleichzeitig bester Qualität produzieren. Ein ausgefeilter, gut verständlicher Werbeplaner unterstützt die Kunden bei der Konzeption und strategischen Entscheidungen.

#### Unterstützung durch die Zentrale

Die größte Hürde war für Bartsch die Finanzierung, denn zunächst waren die Banken skeptisch. Hier unterstützte die Ansatz-Zentrale ihn sehr - und schließlich überzeugte seine Fachkompetenz auch einen Kreditgeber. Seine vorherigen Erfahrungen halfen auch beim Einstieg: „Durch meinen Beruf kannte ich die Branche ja schon etwas“, erzählt Franchise-Nehmers Bartsch. Auch die Schulungen und den Austausch mit anderen Partnern empfand er als sehr hilfreich. „Nach den ersten Erfolgen geht es jetzt darum, mich weiter bekannt zu machen“, sagt Bartsch. Dass ihm seine Tätigkeit Spaß macht, ist ihm anzumerken. „Und durch die Zentrale im Rücken bin ich auch nicht auf mich allein gestellt“, fügt er hinzu. (vs)

© Franchise PORTAL

Wer mehr über das Ansatz Konzept wissen möchte, kann sich informieren unter [www.ansatz-franchise.de](http://www.ansatz-franchise.de) oder direkt bei der Ansatz Franchise Gebietsentwicklung – 03321/ 460 248 (Herr Wolf).