

## Die beste Entscheidung meines Lebens

land und eröffnete seitdem rund 1.400 Standorte. 18 Prozent davon werden vom Konzern geleitet und 82 Prozent sind in Franchisenehmer-Hand. Einer von ihnen ist Marcus Prünke. Er betreibt 11 Fast-Food-Filialen mit insgesamt 450 Mitarbeitern: vier in Mülheim an der Ruhr, vier in Essen, zwei in Ratingen und eins in Wülfrath.



Marcus Prünke: Erfolgreicher Chef vom Team „McPrünke.“

Foto: McDonalds

In seiner Zentrale kommt man an Fluren vorbei, die an New Yorker Tunnelunterführungen erinnern. Sein Büro ist mit einem beispielbaren Schlagzeug ausgestattet, das als Schreibtisch dient. „Ich bereue keinen Tag. Es war die beste Entscheidung meines Lebens.“

Diese Entscheidung, nämlich Franchisenehmer von McDonalds zu werden, fiel vor mehr als 16 Jahren. Der gelernte Bankkaufmann begann in Münster ein BWL-Studium und jobbte nebenbei als DJ. Nach seinem Stu-

diem machte er sich mit zwei Großbraumdiskotheken in Ostwestfalen selbstständig. Auf der Suche nach einem Kooperationspartner für eine Promotionaktion, lernte er einen McDonalds-Franchisenehmer in Soest kennen.



E-Mail:  
guido.zakrzewski@essen.ihk.de

dium machte er sich mit zwei Großbraumdiskotheken in Ostwestfalen selbstständig. Auf der Suche nach einem Kooperationspartner für eine Promotionaktion, lernte er einen McDonalds-Franchisenehmer in Soest kennen.

Was dieser über das Franchise-Unternehmen erzählte, fesselte Marcus Prünke sofort: Trotz der Größe des Unternehmens und der Vielzahl an Abläufen und Mitarbeitern ist jeder Schritt nachvollziehbar. Das „System McDonalds“ beeindruckte den damals 27-Jährige so sehr, dass er „Lust darauf bekam“. Die Voraussetzungen für einen Franchisingvertrag erfüllte er ebenfalls: Er besaß eine kaufmännische Ausbildung und hatte bereits Erfolg in einem anderen Beruf. „Das Unternehmen checkt die Franchisenehmer ganz genau“ so Prünke.

Die erforderliche Ausbildung als Restaurantleiter besaß er zwar nicht, holte er aber innerhalb von 1,5 Jahren nach. In dieser Zeit lernte er alle Einsatzbereiche eines Schnellbedienungsrestaurants kennen. Unter der Woche verkaufte er Burger, am Wochenende legte er Platten auf.

Nach Erreichen der Qualifikation verkaufte er seine zwei Diskotheken und verwendete den Gewinn für die Eröffnung seines ersten Fast-Food-Restaurants. Gerade in

der Anfangsphase erhielt er große Unterstützung von seinem Franchisegeber, der ihn regelmäßig besuchte und anrief. „Dadurch fühlt man sich nie allein gelassen. Egal, ob es gut läuft oder schlecht.“

Zukünftigen Franchisenehmern rät er, sich genau über das ins Auge gefasste System zu informieren, zu vergleichen und zu prüfen, ob es Mitglied im Deutschen Franchiseverband ist. „Es gibt zu viele angebliche Franchisegeber, die nur abkassieren wollen“.