



„Karriere bei ACKON“

Wir expandieren bundesweit und suchen weitere Partner.

ACKON Makler können an den monatlich stattfindenden Aus- und Weiterbildungsseminaren kostenfrei teilnehmen.

ACKON Franchisepartner zahlen eine monatlich fixe Franchisegebühr. Sie geben keine % vom Umsatz ab.

ACKON Immobilien prägt in Deutschland eine neue Maklerkultur

**Wir schaffen den Mehrwert
für unsere Netzwerk -
Partner:**



Der gemeinsame Auftritt unter einer Marke, dies führt zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades sowie einer Steigerung des Wiedererkennungswertes. Netzwerk-Makler sind bekannter und können einen wesentlich breiteren Service und mehr Verkaufsobjekte bieten als lokale Makler mit nationalen und internationalen Background.

Das Erscheinungsbild als Netzwerk-Partner gewährt das Image eines Großunternehmens, der Kunde unterstellt und verfügt über hohe Fachkompetenz und Leistungsfähigkeit.

Erfolgreiche Akquisition von Großaufträgen, Bauträger- bzw. Kapitalanlageobjekten, solcher Vertrieb wird Einzelkämpfern selten übertragen, wenn ja, dann zu ungünstigeren Konditionen.

Gemeinschaftsgeschäfte: Zugang zu allen Immobilienangeboten der Partner im Netzwerk.

Nutzung des ausgefeilten, einmaligen Marketingprogramms zur Beschaffung und Verkauf von Immobilien – gesichert durch faire und sichere Verträge.

Abschluss sicherer Vertriebsvereinbarungen mit den Verkäufern, dies gewährt eine hohe Provisionssicherheit.

Bestes Serviceangebot, Erreichung einer hohen Akzeptanz bei den Kunden - als anerkannter Partner in Immobilien Angelegenheiten.

Neugründer und Quereinsteiger profitieren vom weit reichenden Ausbildungs- und Betreuungskonzept, dies sichert den reibungslosen Start und gewährt die schrittweise Einarbeitung sowie Erreichung weiterer Karriereziele auf nationaler und internationaler Ebene.

Profis und Brancheninsider können sich schrittweise von der Maklertätigkeit lösen und attraktivere Managementaufgaben, durch Nutzung anspruchsvoller Geschäftsmodelle, übernehmen. Sie erzielen wiederkehrendes Einkommen und können wahlweise auch weiterhin Großgeschäfte als Makler tätigen.

Für die Teilnahme an Grundlagenschulung, Startseminar und den professionellen Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen zahlen Sie keinen Cent extra! Diese Kosten sind über die monatlichen Gebühren abgegolten. Lediglich die Reisekosten tragen Sie selbst.

Unsere Konditionen gehören zu den günstigsten am Markt und bieten bestes Preis-Leistungsverhältnis. Vergleichen Sie uns bitte mit den Wettbewerbern.

Das ACKON - Immobilien Unternehmenskonzept

ACKON – Immobilien versteht sich als eine national und international tätige Franchise-Netzwerk-Organisation, mit rd. 40 Jahren Erfahrung aus Kanada, dem innovativsten Immobilienmarkt weltweit.

Die Ausübung langjähriger Führungstätigkeiten der Initiatoren in der Branche, die Bündelung von Fachkompetenzen sowie eine erfolgreiche Entwicklungsphase in Deutschland sind Garant für berufliche Erfolge der angeschlossenen Netzwerk-Partner.

Das Unternehmenskonzept ist eine komplexe und zukunftsorientierte Lösung für den Aufbau und die Führung von modernen Immobilienbüros, im Rahmen eines national und international agierenden Makler-Netzwerkes.

Die Kernkompetenz liegt in der Ausübung des klassischen Immobilienmaklergeschäftes, d.h. Vermittlung für Kauf, Verkauf sowie Vertrieb von Wohn- und Gewerbeimmobilien.

Zu den Besonderheiten gehört, dass Profis und Experten unterschiedlicher Fachgebiete das Maklergeschäft ergänzen: Vertrieb von „ACKON-wohnerhaus“ und andere Anbieter "schlüsselfertige Häuser“, Finanz- und Versicherungsvermittler, Sachverständige, Bauträger, Architekten, Haus- & Grundstücksverwalter, Energieberater usw.

Die Steuerung des Systems erfolgt über des professionelle Netzwerk-Management sowie die Leistungen der eigenen Akademie.

Der Auftritt unter der gemeinsamen Marke gewährt allen beteiligten Netzwerk-Partnern eine Erhöhung des Bekanntheitsgrades sowie umfangreiche Wettbewerbsvorteile am regionalen Markt.

Das Makler-Netzwerk ist unser wichtigstes Kapital, die Plattform für Einzel- und Gemeinschaftsgeschäfte, Bildung, Aufbau von Kooperationsbeziehungen sowie Dienstleistungen „Rund um die Immobilie“.

Internationales Wachstum erreichen wir durch Vergabe von Masterfranchiselizenzen in allen europäischen Ländern. Ein spezifisches Managementsystem fördert Gemeinschaftsgeschäfte zwischen den Netzwerk-Partnern der verschiedenen Länder.

Mit jedem neuen Partner, der sich dem Netzwerk anschließt, wächst der Objekt- und Kundenbestand, dies führt zur Erhöhung der Vermarktungsgeschwindigkeit. Neue Partner haben sofortigen Zugriff auf das stetig wachsende Portfolio.

Das grundsätzliche Ziel von ACKON besteht darin, alle Netzwerk-Partner in der Öffentlichkeit, gegenüber den Kunden, als moderne Dienstleister zu etablieren, erfolgreiche Geschäfte sowie das Erreichen der Marktführerschaft zu ermöglichen.



Der Know-how Transfer bezieht sich auf Leistungen, die sich aus dem Netzwerk-Management und dem Auftreten unter einer gemeinsamen Marke ergeben:

- **erprobte Geschäftsmodelle** für die Gründung von Immobilienbüros durch Immobilienprofis, Gründer und Quereinsteiger bzw. den Anschluss immobiliennah tätiger Unternehmen,
- **Internetpräsenz - eigene Homepage, onlinebasierende Makler- und Datenbanktechnik** mit Zugriff auf alle Objekt- und Kundendaten, tagesaktuell, orts- und zeitunabhängig, inklusiv Anbindung an die wichtigsten deutschen und zukünftig internationalen Internetportale. Eigener tagesaktueller Immobilienkatalog, selbst am PC erstellt,
- **Marketingprogramm**, in der Branche konkurrenzlos (Alleinstellungsmerkmal) jahrzehntelang erprobt, beschafft dauerhaft neue Kaufinteressenten und Immobilienangebote. Es macht Makler vor Ort bekannt und stabilisiert dadurch die selbständige Existenz der Partner,
- **Grundlagenausbildung bei Startschulung mit Handbüchern, Aus- und Weiterbildung**, Erfahrungsaustausch, Konferenzen und Workshops über die eigene Akademie (Teilnahme ohne Zusatzkosten, Aufwendungen sind in den Gebühren enthalten, außer Reiskosten!)
- **Betreuung** durch die Zentrale und die Regionalmanager sowie durch externe Kooperationspartner (Rechtsanwalt, Existenzgründungs- und Fördermittelbrater),

Unsere Makler-Netzwerk ist gerade zu ideal für den Anschluss von Neu- und Quereinsteigern. Wir gewähren, ohne zusätzliche Gebühren, die Vermittlung von Grundlagenwissen, die Aus- und Weiterbildung sowie lfd. Betreuung am Bürostandort. Immer mit Blick auf eine sichere Existenz in einem lukrativen Geschäftsfeld.



Bevorzugten Zugang finden bereits tätige Maklerunternehmen.

Dienstleistungsfirmen der Branche können ihre Leistungen dem Netzwerk anbieten und die Geschäftstätigkeit durch Übernahme unseres Know-hows ergänzen, wie: Finanz-, Versicherungs- und Kapitalanlagenvermittlung, Architekten, Vertriebsgesellschaften, Handwerker, Bauträger, Gutachter, Haus- & Grundstückserwaltung, Energieberatung usw.

Die **ACKON – Geschäftsmodelle** sind modulartig aufgebaut, diese berücksichtigen die individuellen Zugangsvoraussetzungen und persönliche Karriereziele der Interessenten.
Unsere Geschäftsmodelle Nr. 1 bis 4:

- **Nr. 1. Regionalmanager mit exklusivem Gebiet (Masterfranchisenehmer)**
- **Nr. 2. Immobilienmakler-Service-Büro (Franchisenehmer)**
- **Nr. 3. Einzelmakler als „one man shop“ (Franchisenehmer)**
- **Nr. 4. selbständig tätige Immobilienmakler (Lizenznehmer-intern oder extern)**

Hervorzuheben ist, dass beim Marktauftritt gegenüber dem Kunden, kein Unterschied zwischen den Geschäftsmodellen zu erkennen ist. Das sichert die Attraktivität der Modelle gleichermaßen und trägt zur verbesserten Markenprägung für Außenstehende bei.



Die **ACKON – Geschäftsmodelle** bieten folgende Möglichkeiten:

- Sie bauen sich Ihr eigenes, geschütztes Regionalmanagement auf,
- Sie gründen Ihr eigenes Geschäft in Form eines Immobilienmakler-Service-Büros, führen das Management bei Beschäftigung einer Vielzahl von selbständig tätigen Maklern (intern/extern) und partizipieren an den Provisionsanteilen,
- Sie schaffen sich Ihre eigene Existenz als Einzelmakler (one man shop), behalten die unternehmerische Selbständigkeit und arbeiten im Netzwerk,
- Sie starten als „selbständiger Makler“, mit finanziellem „Mikroaufwand – inklusive extrem minimiertem Risiko“ und gehen, bei Interesse und Eignung, stufenweise den Karriereweg,
- Sie sind im immobiliennahen Dienstleistungsbereich tätig und finden durch Anschluss an ACKON ein ergänzendes unternehmerisches Profil mit weiteren geschäftlichen Vorteilen. Gleichlaufend bieten Sie Ihre spezielle Dienstleistung dem Netzwerk als Service an. Die Mitarbeit in einem unserer Service-Pools trägt weiterhin zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades bei.

Geschäftsmodell Nr. 1

Regionalmanager – die Top Führungsposition

Wir vergeben im Rahmen unserer Expansion Führungspositionen als:

"Regionalmanager"

mit exklusiven Masterfranchiserechten, in geschützten Gebieten

und suchen Sie als selbständig tätige Persönlichkeit



Der ACKON Regionalmanager

- Ihre Aufgabe ist der Aufbau des regionalen Netzwerkes durch Anschluss von Immobilienbüros, insbesondere Neugründungen
- Sie verfügen über genügend soziale Kompetenz und Erfahrung in der Partnerführung, sind unternehmerisch denkend bzw. vertriebsorientiert
- Sie sind unsere aktive und ständige Verbindung zu den Partnern vor Ort und repräsentieren ACKON in der regionalen Öffentlichkeit.
- gegenüber internationalen Masterfranchisenehmern vertreten Sie die Interessen Ihres Gebietes
- Sie verfügen über angemessenes Eigenkapital um kurzfristig mit der Regionalmanager Repräsentanz zu starten
- oder Sie leiten bereits ein Immobilienbüro, haben Power & Visionen, sind begeisterungsfähig, wollen in den nächsten Jahren zum Marktführer in Ihrer Region werden
- oder Sie sind im immobiliennahen Dienstleistungsbereich tätig und wollen ein ergänzendes unternehmerisches Profil, mit weitreichenden geschäftlichen Vorteilen erreichen.

Das Konzept:

Je nach regionaler Lage und Kaufkraft erwirbt der Regionalmanager das Recht, in einem 1 Mio. bis 2 Mio. Einwohner umfassenden Gebiet möglichst viele Service-Büros, one man shops und Lizenzmakler vertraglich zu binden. Die Einnahmen aus einmaligen Anschlußgebühren und den monatlich wiederkehrenden Franchise- bzw. Lizenzgebühren verbleiben, abzüglich einer Masterabgabe, voll bei unserem Regionalmanager. Die Details wollen wir gern mit Ihnen persönlich besprechen.

Sie schaffen sich ein monatlich stetig wiederkehrendes Einkommen!

Geschäftsmodell Nr. 2

„Immobilienmakler-Servicebüro“ für hohe Ansprüche und professionelle Fähigkeiten

Das Immobilienmakler-Servicebüro ist Mittelpunkt des lokalen Makler-Netzwerkes.

Der Inhaber, vorzugsweise Brancheninsider, beschäftigt selbständige Makler als Lizenznehmer auf Grundlage von Erfolgsprovision und überlässt diesen das Know-how zur Leistungserbringung.

Die engagierten selbständigen Makler können „intern“ mit Arbeitsplatz im Immobilienmakler-Servicebüro oder „extern“ vom eigenen Büro tätig werden.

Zusammen mit seinen selbständigen Maklern und den im Umkreis tätigen ACKON Maklern bildet der Inhaber das regionale Teilstück der internationalen Netzwerk-Organisation.

Das für beide Seiten attraktive und ausgewogene Provisionsteilungssystem sorgt für den Interessenausgleich zwischen Inhaber und seinen selbständig tätigen Maklern, das klassische „Win-Win-System“.

Durch die damit erzielte hohe Präsenz vor Ort und in der Region erhöht jeder Partner die Menge der Immobilien-Angebote und wird schnell zum Marktführer vor Ort. Die Kunden werden sich mit ihren Wünschen nach Immobilien und qualifizierter Beratung deshalb immer eher an einen Makler mit dem ACKON Markennamen wenden.

Alle Netzwerk-Partner haben Zugang zu allen Angeboten, ohne Gebietsbegrenzung. Jeder hat die Möglichkeit, seinem Verkäufer die besten Verkaufschancen für seine Immobilie zu bieten, bzw. seinem Käufer aus dem gesamten Angebot dessen Wunschimmobilie anzubieten.

Dies gewährleistet eine hohe Marktdurchdringung. Unser Konzept schafft Netzwerk-Partnern langfristig ein solides, sicheres Einkommen.



Geschäftsmodell Nr. 3

Einzelmakler "one man shop"

Die günstigste Einstiegsvariante in unser System

Sie werden als Einzelmakler tätig, bleiben unabhängiger Unternehmer, erhalten das gesamte Know-how und sind in das nationale und internationale Makler-Netzwerk partnerschaftlich eingebunden.

Die Tätigkeit als „one man shop“ ist für folgende Personen bestens geeignet:

Bereits tätigen Immobilienmakler, welche auch zukünftig weiterhin alleine arbeiten möchten, jedoch durch Nutzung des Know-hows einen hohen Mehrwert erzielen möchten

Maklerkolleginnen und Maklerkollegen in kleinen Orten oder in ländlichen Gebieten die durch die Anbindung an unser bundesweites Makler-Netzwerk den Markennamen nutzen und hiermit wettbewerbsfähiger werden.

Quereinsteiger, die einen beruflichen Neustart suchen, aber zunächst gering und risikoarm investieren wollen.

Versicherungs-, Finanz- bzw. Vertriebsdienstleister, die in idealer Weise Ihr Produkt- und Leistungsangebot ergänzen und sich hiermit eine lukrative zusätzliche Einnahmequelle erschließen. Ab dem ersten Tag haben Sie bundesweit Zugriff auf alle Immobilienangebote und Kaufinteressenten.



Makler/innen an kleinen Orten oder in ländlichen Gebieten,

Geschäftsmodell Nr. 4

- Erfolg als selbständiger Immobilienmakler -

„Einstieg mit „finanziellem Mikroaufwand“

„Selbständig tätige Immobilienmakler“ sind als Lizenznehmer einem Franchisepartner angeschlossen. Die Ausübung der Tätigkeit erfolgt wahlweise über das eigene Büro (extern, auch Home-Office) oder im „Franchisepartner-Servicebüro“ (intern).

Sie sind bei uns richtig:

Immobilienmakler, welche kein eigenes Immobilienbüro führen, aber Interesse an der Maklertätigkeit haben bzw. sich erst erforderliches Startkapital für eine Partnerschaft, größeren Stiebs, erarbeiten möchten.

Menschen, die im Immobiliengeschäft erfolgreich tätig sein wollen, um sich nach professioneller Einarbeitung und Ausbildung eine weitere Karriere aufzubauen. Ohne Altersbegrenzung, vom Student bis zum Vorruheständler!

Personen mit Interesse an der Maklertätigkeit, aus der Finanz-, Versicherungs-, Kapitalanlagen, Bau- und Wohnungswirtschaft, Vertriebsprofis, Sachverständige, Architekten, Energieberatung usw., können die Vermittlung von Immobilien, übernehmen und bestehende Tätigkeiten ergänzen (auch "zweites finanzielles Standbein").

Neu- oder Quereinsteiger

bilden wir Sie über unsere eigene Akademie professionell aus. In Seminaren bekommen Sie eine Grundausbildung und in weiteren Workshops erhalten Sie ergänzendes Immobilien-Wissen. Das umfangreiche Startpaket und die laufende Betreuung sind Basis für Ihren Erfolg. In sechs Monaten absolvieren Sie ein umfassendes Ausbildungsprogramm. Nach dieser Ausbildung und durch das „Training on the job“ arbeiten Sie professioneller und erfolgreicher als viele gestandene Makler.



Die Marktchancen der Netzwerk-Partner bei ACKON:

Unser Unternehmenskonzept entspricht schon Heute dem europäischen Standard von Morgen und damit internationalen Gepflogenheiten. Es dient der nachhaltigen Existenzsicherung sowie dem wirtschaftlichen Erfolg unserer Partner.

Der Markt:

Der Immobilienmarkt deckt ein Grundbedürfnis im privaten und geschäftlichen Leben.

Laut Ifo-Studie wurden im Jahr 2003 ca. 5,5 Billionen Euro für Immobilien ausgegeben, ein gigantischer Markt mit Synergieeffekten für alle Beteiligten.

Entgegen der Märkte in Kanada, USA und England werden in Deutschland bisher lediglich 40 - 50 % der Immobilien über Makler verkauft. 50 - 60 % sind momentan noch Privatverkäufe.

Über unser konkurrenzloses Marketingsystem arbeiten wir daran, uns den 50 - 60 %igen Privatanteil zu erschließen.

Das ACKON Makler-Netzwerk ist hierauf ausgerichtet.

Der Immobilienfranchisemarkt in Kanada hat vor ca. 30 Jahren die gleiche Entwicklung erlebt. Heute werden dort über 98 % aller Immobilien über Makler verkauft.



"Egal wie die Konjunktur und die Konsumentenstimmung ist, immer gibt es Geburten, Hochzeiten, Scheidungen und Todesfälle - oft Anlass für Veränderungen in der Wohn- und Gewerbesituation und damit für „Bewegung bei Immobilien“.

Es gibt keine schlechte Zeit für Immobilien-Transaktionen.

Einmal wird gekauft, weil die Preise noch steigen könnten und einmal weil es jetzt so günstig ist, einmal wird verkauft, weil man muss und einmal weil die Preise gute Gewinne versprechen. „Bewegung am Markt gibt es immer“ !

(Mag. E. Nennung Österreich, Managing Director)

Wir freuen uns, wenn wir Ihnen mit dieser Darstellung des anspruchsvollen und klaren Unternehmenskonzeptes einen Eindruck verschafft haben, der es Ihnen ermöglicht, zu beurteilen, ob Sie zu uns passen.

Gerne informieren wir Sie in einem intensiven, persönlichen Gespräch weiter.

Dann können wir Sie am besten beraten und herausfinden, welche Form der Partnerschaft aus unserem Geschäftsmodell für Sie die Geeignete ist.



Hinweis für Neueinsteiger und Gründer:

Unser Franchise - Standardvertrag wurde von der KfW Mittelstandsbank geprüft.
Es wurde bestätigt, dass dieser den Förderrichtlinien entspricht.

In der Folge erfolgte die Aufnahme von ACKON in die
„Franchisebörse des Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und der KfW Mittelstandsbank“.

Sprechen Sie auch gerne zusätzlich mit unseren Netzwerk-Partnern und lassen Sie sich deren Erfahrungen schildern.

Ihr Ansprechpartner:

**Michael Dittmer - Generalmanager
ACKON Deutschland Immobilien Franchise GmbH & Co. KG
Warendorfer Straße 171
48145 Münster
Tel.: 0251 – 14 16 00
Fax: 0251 – 14 16 09
Mobil: 0172 – 97 33 182
E-Mail: dittmer@ackon.de
Internet: www.ackon.de**