



News FiltaFry Deutschland, 27. August 2020

FiltaFry Österreich bekommt Verstärkung: Michael Mohl geht in Österreich-Ost inklusive Wien an den Start



© Foto: Michael Mohl (links) steigt für Österreich-Ost als Partner bei FiltaFry ein. Hier mit FiltaFry-Geschäftsführer Jos van Aalst (rechts).

Klar war für Michael Mohl der Wechsel in die Selbstständigkeit. Als langjähriger Mitarbeiter im McDonald's-Management kennt er die Vorteile, die ein Franchisesystem bietet, vor allem „für nicht mehr allzu junge Firmengründer“, wie der 54-jährige Marathonläufer und Familienvater von zwei fast erwachsenen Kindern von sich selbst sagt.

Passgenaues Franchisesystem

FiltaFry entdeckte er lange vor Corona auf der Branchenplattform franchiseportal.at. Dass FiltaFry in Österreich noch sehr jung und relativ unbekannt ist, war ein ausschlaggebender Punkt, bei FiltaFry einzusteigen. „Zunächst als Einzelunternehmer ohne Mitarbeiter starten zu können, eine Marke in Österreich mit aufzubauen, sich nachhaltig vergrößern zu können sowie zur Weiterentwicklung beizutragen in einer Branche, die ich gut kenne, waren für mich weitere Argumente, aufgrund derer ich mich letztlich für FiltaFry als Franchisegeber entschieden habe“, erinnert sich Michael Mohl. „Auch das Finanzielle passt bei FiltaFry für mich; es gab nicht wirklich viele Franchisesysteme, die ähnliche Vorteile geboten haben“, ergänzt er.

Dann kam Corona dazwischen

Als alle Vorbereitungen inklusive der Bearbeitungszeiten von Bank und Förderstellen abgeschlossen und die Unterschriften gesetzt waren, kam Corona. Für einen angehenden Servicedienstleister für Gastronomie, Caterer, Freizeitparks und Hotellerie der Supergau. Also wurde verschoben, Michael Mohl ging sozusagen in die Franchise-Zwangspause und startete dann ganz offiziell am 1. August mit dem Ziel, zunächst die in Wien bereits bestehenden Kunden, u.a. die Restaurants der mömax-Möbelhäuser, optimal zu betreuen und dann möglichst schnell neue Kunden zu gewinnen.

Vom Würstelstand bis zur Sternegastronomie

„Das Potenzial vom Würstelstand über Betriebsküchen bis hin zur gehobenen Gastronomie ist sehr spannend und bietet eine große Vielfalt an Möglichkeiten“, so Mohl. „Der Fokus bei der Akquise liegt zunächst auf Gastronomen mit einer Betriebsstätte, und wenn ich in dem Bereich einige gewonnen habe, konzentriere ich mich in der Akquisition auf Multigastronomen, Betriebsküchen der Region, große Caterer und Facility-Unternehmen im Verpflegungsbereich. Und hoffe sehr, dass mir Corona keinen zweiten Strich durch die Rechnung macht.“