



Hat ein Franchisesystem entwickelt: Tischlermeister Hans Holtmann.

Foto: Privat



Foto: Helmut Wilian

## Sind Sie fit für Franchising?

**Franchisenehmer sollten einige Voraussetzungen erfüllen.**

**Erfahrung:** Sie sind schon länger im Geschäft? Das kann von Vorteil sein, denn Franchisegeber legen Wert auf Partner mit Berufs- und Lebenserfahrung.

**Eigenkapital:** Verfügen Sie über genügend Ressourcen, um die Franchiselizenz zu zahlen und Investitionen zu finanzieren? Die Kosten können je nach System einige tausend aber auch mehrere zehntausend Euro betragen. Franchisegeber checken vorher Ihre Bonität.

**Ausstattung:** Teilweise können Sie die Einstiegskosten senken, wenn Sie selbst über benötigte Maschinen und Fahrzeuge verfügen.

**Kapazitäten:** Haben Sie genügend Freiraum, um sich dem neuen Angebot zu widmen? Damit Sie das Franchisegeschäft in Schwung bringen können, sollten Sie Aufgaben an Ihre Mitarbeiter delegieren.

**Personal:** Alleine können Sie das neue Angebot kaum umsetzen. Ihre Mitarbeiter müssen mitziehen. (ju)

# Vom Chef zum Partner

Als Franchisenehmer müssen sich gestandene Unternehmer beweisen: Was Franchisegeber erwarten.

Franchisesysteme werden als zweites Standbein für Unternehmen immer attraktiver. „Handwerker, die sich etablierten Franchisesystemen mit bekanntem Namen anschließen, leiden weniger unter dem Preisdruck der Billigkonkurrenz“, sagt Torben Leif Brodersen, Geschäftsführer des Deutschen Franchise-Verbandes (DFV) in Berlin. Der Grund: Kunden, die sich für solche Markenlösungen entscheiden, schieben weniger stark auf den Preis. Dabei gibt es nur ein Problem: Auch für Ich-AGler sind Franchisesysteme attraktiv. „Gerade im Handwerk schließen sich Ich-AGler gerne Franchisesystemen an“, berichtet Brodersen. Bewerben sich ein Meisterbetrieb und ein Ich-AGler am selben Standort um die Lizenz eines Franchisesystems, bekommt nicht automatisch der Meister den Zuschlag. „Die Bewerber müssen den Franchisegeber von ihrer Eignung überzeugen.“

Ein Franchisenehmer muss kundentorientiert arbeiten. „Er sollte kontaktfreudig sein und auf die Menschen zugehen können“, betont Hans Holtmann (48) aus Berlin. Der Tischlermeister hat das Franchisesystem „Holtikon“ entwickelt, das aus den in der Branche eigentlich unge-

liebten Kleinreparaturen ein wirtschaftlich tragfähiges Geschäftsfeld machen soll. Grundlage von „Holtikon“ sind umfangreiche Datenbanken mit praxiserprobten Zeitvorgaben, Zeichnungen und Darstellungen für Kunden und Handwerker. „Das System ermöglicht es in den meisten Fällen, auch ohne einen Ortstermin, eine Preisauskunft für Reparaturen oder Erneuerungen abzugeben.“ So ließen sich solche Aufträge schnell entscheiden und wirtschaftlich durchführen. Von alleine verkaufe sich die Tischlerleistung aber selbst dann nicht. „Ein Franchisenehmer sollte schon Verkaufstalent mitbringen“, betont Holtmann.

Auch die kaufmännische Seite spielt in vielen Systemen eine große Rolle. Wer damit nicht zurecht kommt und schon in seinem eigenen Betrieb wirtschaftliche Probleme hat, kommt für Holtmann nicht in Frage. „Unser System hat besonders im kaufmännischen Bereich viele hilfreiche Stellhebel, aber es ist kein Notnagel für angeschlagene Unternehmen.“ Eine große Rolle spiele zudem die Fähigkeit, im Team zu arbeiten. Denn wer sich für ein Franchisesystem entscheide, entscheide sich auch für einen Partner. Ebenso wichtig

sind für den Tischlermeister „Macherqualitäten“, denn „ein Franchisenehmer ist Unternehmer, kein Unterlasser“. Diese Vorgaben können viele Kandidaten nicht erfüllen. „Einer von 100 ernsthaften Interessenten“ werde Franchisenehmer – die vagen Anfragen gar nicht mitgezählt.

Einschüchtern lassen sollten sich Interessenten von den Forderungen jedoch nicht, sagt Bernd-Rüdiger Faßbender, Präsident des Deutschen Franchisenehmer-Verbandes. Wichtig sei, dass das Franchisesystem zur Persönlichkeit und den Fähigkeiten des Franchisenehmers passe. Interessenten sollten sich auch dann bei Systemen bewerben, wenn sie sich keine Chancen ausrechnen, sie aber vom Konzept begeistert und zu Schulungen bereit sind. „Mit Motivation und Willen lässt sich bei einem guten System eine Menge bewirken.“ (ju)