

GEBORGTE GESCHÄFTSSYSTEME



© Tomasz Bidermann/shutterstock.com

Viele Frauen haben den Traum, selbstständig zu werden. Doch ein eigenes Businesskonzept zu entwickeln, ist mühsam, anstrengend und vor allem – nicht erprobt. Deshalb greifen immer mehr auf sogenannte Franchising-Systeme zurück, in denen Wissen und Know-how verliehen wird.

Von Günter Stummvoll

Di, 14/08/2012 - 09:20

Hätten Sie Lust, eine McDonalds-Filiale Ihr Eigen nennen zu können? Das geht (relativ) einfach. Man benötigt einen geeigneten Standort, einen Franchise-Vertrag mit der McDonalds Franchise GmbH und ein Startkapital von ungefähr einer Million Euro. Schon ist man Unternehmerin und führt ein geprüftes und in unzähligen Staaten der Welt erfolgreiches Geschäft.

Wer die Kleinigkeit einer Million Euro nicht aus dem Sparschwein hervorzubern kann, hat noch immer die Möglichkeit, billigere, aber genauso erprobte Geschäftsmodelle sozusagen zu mieten. Beim Franchising entlehnt man sich ein Geschäftsmodell vom Franchise-Geber. Dafür bezahlt der Franchise-Nehmer eine Einstiegsgebühr, muss eine Lokalität entsprechend den Anforderungen des Vertrags ausstatten und ein Grund(waren)lager einrichten. Der Nehmer verpflichtet sich, das Konzept systemkonform umzusetzen. Der Geber unterstützt, leiht Marke, Bekanntheitsgrad und Know-how und bekommt dafür eine regelmäßige Gebühr. Als Einstiegskapital benötigt man von 30.000 bis zu einer Million Euro. Die meisten Systeme lassen sich jedoch mit 100.000 bis 120.000 Euro starten. Franchising ist besonders für Frauen interessant, erklärt Rechtsanwältin Sylvia Freygnier.

Größere Hindernisse für Frauen

„Frauen sind nicht so risikofreudig wie Männer. Sie überlegen sich zehnmal, ob ein System funktioniert und ob sie das bewerkstelligen können. Ein bereits öfter überprüftes Businesskonzept birgt die nötige Sicherheit“, erklärt die auf Franchising spezialisierte Juristin. Unternehmerinnen wird in der Wirtschaft mitunter mit zahlreichen Ressentiments begegnet. Oft wird einer Frau nicht zugetraut, sich wirtschaftlich selbstständig behaupten zu können, weshalb Förderstellen oder Kreditinstitute häufig außergewöhnlich viele Sicherheiten und Konzeptpapiere verlangen. Mit dem ausgereiften Businessplan eines Franchise-Unternehmens haben Frauen eine zusätzliche Sicherheit.

Egal ob McDonalds, Anker, Zara, LernQuadrat oder Mrs. Sporty – all diese Unternehmen werden mittels Franchising-Partner betrieben. Zwar im Fall der wirtschaftlichen Schwergewichte mitunter durch Großunternehmen, aber auch hinter kleinen Firmen wie Jones oder das bereits bekannte Enthaarungsstudio Wax in the City steckt ein Franchise-System.

In Österreich gibt es laut Freygnier an die 6.000 Franchising-Betriebe. Abhängig von der Branche sind davon bereits 30 bis 35 Prozent in weiblicher Hand. Die Frauen besetzen vor allem die Bereiche Kosmetik, Textilhandel, Bildung, Immobilien und teilweise auch die Gastronomie.

Für erfahrene Frauen

Die durchschnittliche Frau, die ein Franchise-System in Anspruch nimmt, ist zwischen 30 und 50 Jahre alt, hat an die zehn Jahre unselbstständig erwerbstätig gearbeitet und möchte nun ihre eigene Chefin sein. Direkt nach dem Studium kommt kaum jemand, erklärt Freygnier.

Um diesen Damen zu helfen, hat die Rechtsanwältin ein Mentoring Trainee Programm ins Leben gerufen. Mit einer ganzen Riege von Wirtschafts- und Rechtsexperten steht sie den Frauen im Rahmen eines siebenteiligen Assessments mit Rat und Tat zur Seite. In den Modulen lernen die Teilnehmerinnen gegen eine Gebühr von 2.000 Euro alles rund um das System Franchising. Zum Schluss wird jeder Frau, die sich tatsächlich für Franchising entschließt, eine Mentorin bzw. ein Mentor zur Seite gestellt, die bzw. der für ein gesamtes Jahr noch Hilfestellungen leistet.

Wo finde ich das?

Das Franchising-Konzept stammt eigentlich aus den USA, wo man vor allem auf Grund der Weitläufigkeit des Landes Vertriebspartner brauchte, um eine Geschäftsidee landesweit aufzuziehen. In Österreich, wo der Markt relativ klein ist, funktioniert Franchising deshalb in manchen Bereichen nach eigenen Regeln.

Die Mentees von Sylvia Freygnier sind über unterschiedliche Wege zum Franchising gekommen. Natascha Egel fand das Enthaarungssystem Wax in the City in Deutschland und brachte es mittels Franchising-Vertrag nach Österreich. Dass Jones-Konzessionen ähnlich vertrieben werden, verbreitete sich über Mundpropaganda. Eine weitere Möglichkeit: Man setzt sich vor den PC und aktiviert die Suchmaschinen.

Das Mentoring-Programm läuft nun schon einige Jahre. Sylvia Freygnier vergibt deshalb heuer erstmals einen Award für die Siegerin des Programms: „Da werden wir die beste auswählen. Ich freue mich, das zu initiieren.“

SUNNY7 EMPFIEHLT

EVENT-TIPP**Franchising- Award**

Heuer wird erstmals ein Award von "Frauen im Franchising" vergeben. Eine Jury hat die erfolgreichste Teilnehmerin des Franchising-Mentoring-Programms gewählt, der am 4.9. im Ringturm die Auszeichnung verliehen wird. Interessierte können sich bis 24. 8. 2012 unter salon@freygner anmelden.

EXPERTEN-INFO**Die Franchise-Expertin**

Dr. Sylvia Freygnier, LL.M., ist als Rechtsanwältin auf Franchising und den Aufbau von internationalen Vertriebs-, Konzessions- und Lizenzsystemen spezialisiert. Sie ist Expertin in den Bereichen Lizenz- und Wettbewerbsrecht, Immaterialgüterrecht sowie im Immobilien- und Gesellschaftsrecht.

LINK-TIPP**Franchising-Beratung**

Die Beratergruppe wurde von FREYGNIER Beratung GmbH gegründet und gewährleistet ein vollumfängliches Serviceangebot im Bereich Franchising. Der stufenweise Beratungsablauf wurde durch unsere Beratergruppe entwickelt und bietet so ein gesamtheitliches Dienstleistungsportfolio aus einer Hand.

KOMMENTARE ZUM ARTIKEL