

**SYSTEME** Interesse an einer Franchisenehmerkarriere deutlich gestiegen – Unternehmergeist ist Voraussetzung

# Franchising ist auch 2010 kein gemachtes Bett

Das Klima für Neugründungen ist härter geworden – daher wirft so mancher Jungunternehmer ein Auge auf Franchisesysteme. Diese bieten aber nicht immer Sicherheit.

Franchising ist der Hoffnungsmarkt für krisengebeutelte Jungunternehmer. Die Plattform [www.franchiseportal.de](http://www.franchiseportal.de) zählt seit Juni 20 bis 30 Prozent mehr Besucher als im Vorjahreszeitraum. Insgesamt schicken 70.000 Besucher monatlich 2500 bis 3500 Anfragen an die 250 beworbenen Franchisenehmer. Österreichische Franchisegeber wie die Mobilkom melden eine gestiegene Anzahl von Blindbewerbungen. „Leider hat darunter auch die Qualität gelitten“, sagt Mobilkom-Franchising-Chef Guido Lenz. Mit den trüben Aussichten für 2010 steigt auch das Interesse am Franchising.

Immobilienmakler Max Huber bekommt zwei bis drei Bewerbungen pro Woche. Er betreibt seit zehn Jahren seine Franchising-Kette. „Das Interesse nimmt zu, und zwar nicht nur von Quereinsteigern, sondern auch von be-

stehenden Maklern.“ Acht Franchisepartner hat er bereits gefunden. In Zukunft sollen aber 42 Regionen in Österreich jeweils von einem Partner abgedeckt werden. Huber wirbt mit seinem Erfolg um Kandidaten: Während 2008 erstmals mehr Makler ihre Konzessionen niederlegten als hinzukamen, erfreuten sich die Franchise-Makler regem Zuwachs.

## Keine Fahrkarte

Fakt ist aber: Franchising ist nicht automatisch die Fahrkarte ins sichere Unternehmertum. Als Alternative zum Selbstständigen-Dasein bietet es zwar Sicherheit – zum Beispiel garantiert die Mobilkom einen Return on Investment binnen weniger Monate. Andererseits muss der Franchisenehmer ein unternehmerisches Talent besitzen. „Er muss Mitarbeiter führen und Kunden akquirieren können“, sagt Anwältin Sylvia Freygnier, Gründerin der Österreichischen Franchise-Gesellschaft. Anders als ein Einzelunternehmer muss der Franchisenehmer auch ausgesprochen teamfähig sein, denn das persönliche gute Auskommen mit dem Franchisegeber ist wesentlich. Probleme verursacht die Finanzie-

rung. „Banken in Österreich bieten Franchisenehmern oft schlechtere Konditionen an“, sagt Freygnier.

„Besonders stark steigt das Interesse an scheinbar preis-

*„Banken bieten Franchisenehmern oft schlechtere Konditionen“*

**Sylvia Freygnier**  
ÖFG-Chefin

werten Systemen mit einer niedrigen Eintrittsgebühr“, sagt Ulrich Kessler, Chef des Franchiseportals. „Das muss aber nicht die beste Idee sein.“

Noch immer gehen zu viele Franchisenehmer blauäugig an das Projekt heran und steigen dabei in ihrer Vertragsgestaltung und der Wahl ihrer Franchisegeber schlecht aus. „Es ist wichtig, viel über das Franchisesystem herauszufinden“, sagt Huber. „Zum Beispiel, ob der Franchisegeber mehrere Outlets bereits erfolgreich führt.“

MELANIE MANNER  
[melanie.manner@wirtschaftsblatt.at](mailto:melanie.manner@wirtschaftsblatt.at)



**Sylvia Freygnier**, Chefin der Österreichischen Franchise-Gesellschaft, rät zur Vorsicht bei der Wahl der Franchisegeber