

Der risikoreduzierte Weg in die Selbstständigkeit

... mit dem richtigen Franchise-System

Die Selbstständigkeit ist für viele gut qualifizierte und erfahrene Arbeitnehmer gerade in Krisenzeiten eine probate Lösung. Nicht wenige suchen ihr Glück im Einstieg in Franchise-Systeme. Wer Risiken reduzieren und auf erprobt erfolgreiche Geschäftsmodelle setzen will, ist im Franchise-System nicht falsch. Aber: Auch in diesem Markt fällt der Erfolg nicht vom Himmel. FRANNET begleitet seit 20 Jahren international Franchise-Interessenten und bringt sie mit den für sie individuell passenden Firmen und Systemen zusammen. Der Weg dorthin ist jedoch nicht unbedingt einfach, und FRANNET fungiert dabei nicht als Partner, der es dem potenziellen Franchise-Nehmer einfach macht und die ganze Arbeit abnimmt. „Solches Vorgehen wäre in keinem Fall zielführend“, erklärt Matthias Schroeter, Geschäftsführer der FRANNET Deutschland GmbH. „Ein Interessent für ein Franchise-Modell muss sich, seine Überzeugungen und Fähigkeiten auf Herz und Nieren prüfen. Ist das von mir anvisierte Ziel das richtige für mich? Setze ich meine Ressourcen tatsächlich entsprechend meiner Befähigungen und meiner Ausstattung für das für mich passende System in der zu mir am besten passenden Branche ein?“, so Schroeter. Diesen Entwicklungsprozess zur Erkenntnisgewinnung kann FRANNET keinem Franchise-Nehmer abnehmen. Schroeters Lösung: „Wir begleiten die Aspiranten auf dem Weg in ihre Selbstständigkeit als Unternehmer moderierend, lenkend und erfolgsorientiert. Der Erfolg gibt uns Recht: Personen, die wir begleitet haben, sind am Ende in der Regel die erfolgreicheren Unternehmer im Franchise-System, weil wir sie dazu anleiten, sich intensiv mit der für sie am besten passenden Lösung auseinanderzusetzen.“ Echte Arbeitserfolge nennt das Schroeter.

Damit für künftige Unternehmer der Franchise-Weg keine Einbahnstraße wird, gibt es ein paar grundsätzliche Regeln, die jeder Interessent beherzigen sollte. Diese Leitlinien spiegeln auch die Philosophie und Herangehensweise von FRANNET wider, partnerschaftlich und im Dialog zu arbeiten.

Was Franchise-Interessenten vermeiden und was sie unbedingt tun sollten

- 1) Hast und überstürztes Handeln. Damit verbindet sich in der Regel schlechte Vorarbeit, also kaum stattfindende oder unzureichende Recherche über potenziell geeignete Franchise-Modelle, zukunftssträchtige, wachstumsorientierte und renditefähige Branchen und den notwendigen Abgleich von eigenen Fähigkeiten, die ein Interessent in der Lage ist einzubringen, und Anforderungen, die das künftige Geschäftsmodell an den neuen Unternehmer stellen wird. Schlechte Vorarbeit, insbesondere unzureichende Recherchen können die Fehlerwahrscheinlichkeit deutlich erhöhen. Deshalb sollten sich alle Interessenten Zeit lassen, sorgfältig recherchieren und planen.

Dazu gehören Vergleiche: zum Beispiel vom anvisierten Franchise-Geber mit anderen Franchise-Unternehmen in der gleichen Branche. Teil davon sind auch Gespräche mit anderen Franchise-Nehmern. „Sammeln Sie so viele Informationen wie möglich“, rät Schroeter seinen Kunden.

- 2) Sich übernehmen und die eigenen finanziellen Möglichkeiten überschätzen. Interessenten sollten unbedingt realistisch bleiben, wenn nicht gar konservativ planen. Die schönsten Zuschüsse aus öffentlichen Fördertöpfen nützen am Ende nichts, wenn die finanzielle Kalkulation doch zu knapp ausfällt und alles verfügbare Kapital schon vor dem Start bis auf den letzten Euro verplant ist. Man muss mit Unwägbarkeiten rechnen: Unvorhergesehenes kann jederzeit eintreten – es braucht für Risiken freies Kapital, mit dem Durststrecken und Hindernisse gerade zu Beginn einer Selbstständigkeit gut überbrückt werden können. Auch sollte die Business-Planung im Hinblick auf Umsätze

und Erträge gerade für die Aufnahme einer neuen Geschäftstätigkeit eher konservativ als zu progressiv ausfallen.

- 3) Keinen professionellen Rat einholen. Siehe Punkt 2: Wer nicht mit den richtigen Spezialisten oder mit zu wenigen spricht und die dafür notwendigen Investitionen lieber einspart, läuft ernsthaft Gefahr, entscheidende Informationen für eine erfolgreiche Selbstständigkeit in einem Franchise-System zu verpassen. Ob die Wahl für oder gegen ein Geschäftsmodell am Ende profund und richtig ist, muss dann in Frage gestellt werden. Also: Unbedingt jeden Berater konsultieren, von dem man denkt, er könnte hilfreich sein. Dazu gehören zwingend auch Anwälte, die auf Franchising-Systeme spezialisiert sind.
- 4) Keine professionelle Distanz, Romantik und falsche Rückschlüsse. Potenzielle Franchise-Nehmer sollten nie einfach das erstbeste Geschäft eröffnen. Ein Geschäftsmodell muss für den Interessenten entlang seiner Fähigkeiten und Möglichkeiten das individuell Beste sein. Alles andere könnte zum Schlag ins Wasser werden. Eine häufige Fehleinschätzung ist, dass Interessenten ein Konzept realisieren möchten, das ihnen aus Kundensicht bestens gefällt: „Das Produkt kenne ich und mag ich. Das Unternehmen finde ich toll. Da würde ich gern als Franchise-Partner einsteigen.“ Das reicht in der Regel aber nicht aus. „Nur weil ich ein Produkt oder eine Dienstleistung als Verbraucher schätze, bin ich damit längst nicht befähigt, zum Anbieter für das Produkt oder die Dienstleistung zu werden“, erläutert FRANNET-Geschäftsführer Matthias Schroeter.

Deshalb sollten sich künftige Franchise-Nehmer unbedingt mit der anderen Seite vertraut machen. Dazu gehören Gespräche und Sitzungen mit Franchise-Gebern, in denen deutlich wird, wie das künftige Verantwortungs- und Aufgabenspektrum für den Partner auf der Nehmerseite aussehen wird.

Insbesondere bei Gesprächen mit Angestellten und Managern über ihre Erfahrungen und ihren Werdegang in einem solchen Unternehmen können Franchise-Interessenten wertvolle Informationen sammeln. Nicht selten tun sich wahre Gräben auf zwischen Wunsch und Wirklichkeit, und Luftschlösser gehören entzaubert und aufgelöst.

- 5) Zu viel auf andere hören. Kein Franchise-Nehmer sollte sich bedrängen und beschwatzen lassen. Jeder muss seine Entscheidungen selbst treffen und seine eigenen Erfahrungen machen. Schließlich gilt: „Es geht um Ihr Geld, Ihr Risiko und Ihre Chance“, warnt Matthias Schroeter immer wieder eindringlich seine Interessenten. Deshalb kommt am Ende alles wieder auf „die beste Recherche“ zurück: Je mehr man weiß, umso besser werden voraussichtlich die Entscheidung vorbereitet und mögliche Risiken minimiert sein. „Wir als Berater sind Wegweiser, Warnschild und Signalgeber in einem. Was aber wirklich zur Interessentin oder zum Interessenten passt, sollte sie oder er selbst am besten wissen“, so Schroeter.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Sascha Tischer
Geschäftsführender Gesellschafter / Managing Partner
:relations Gesellschaft für Kommunikation mbH
Mörfelder Landstraße 72 | 60598 Frankfurt am Main
Fon: 0049 69 963 652 14 | Fax: 0049 69 963 652 15
E-Mail: S.Tischer@relations.de | www.relations.de