

Thomas Walzer (li.) hat sich als Partner bei Isotec erfolgreich eine eigene Existenz aufgebaut.

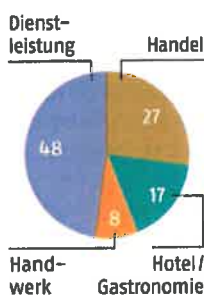


Sicher starten im System

Franchise Statt als Einzelkämpfer, kommen Gründer im Netzwerk schneller zu Markterfolgen. Vorausgesetzt, das Franchise-System arbeitet gut und professionell und sie halten sich an die Vorgaben.

Text Lisa Brandes Foto Michael Bamberger

Branchenverteilung Franchise-Systeme



in Prozent; Quelle: Deutscher Franchise Verband, 2013

Acht Prozent der knapp 1000 Systeme richten sich gezielt an Handwerker.

Nach 18 Jahren Vertrieb in der Abdichtungsindustrie stand Thomas Walzer (Kenzingen) plötzlich vor dem Aus. „Meine Firma wurde verkauft und ich nicht mehr gebraucht“, sagt der 45-jährige. Nach einigen Vorstellungsgesprächen fragte er sich allerdings: Sollte er sich jetzt wieder für jemand anderen aufopfern oder endlich den Traum von der Selbstständigkeit umsetzen. Walzer ist Fliesen-, Platten- und Mosaiklegermeister. „In meiner Familie gibt es Generationen von Selbstständigen“, sagt er. Warum er sich gerade für Franchising und Isotec entschieden hat? Das System rund um Schimmel- und Feuchtigkeitssanierung kannte Walzer noch aus seinem früheren Job: „Als Einzelkämpfer braucht man viel Zeit, um Kontakte zu Architek-

ten oder Hausverwaltungen aufzubauen oder eine Homepage zu entwickeln“. Bei Isotec war alles schon da, „und man sieht, dass es Hand und Fuß hat.“ Auch bei der Werbung kann er auf das Know-how des Franchise-Gebers vertrauen. Und so investiert Walzer im Jahr zehn Prozent vom Umsatz gezielt in Fahrzeugbeschriftung, Anzeigenschaltung und Google Adwords.

Eine gute Idee multiplizieren

Hinter Franchising steckt die einfache Idee, dass man ein Geschäftsmodell nur einmal komplett durchdenken und standardisieren muss. Und dieses Modell wird dann von Partnern, den Franchise-Nehmern, verbreitet. Für die einmalige Ideenentwicklung und Ausarbeitung in Form eines

→ Systemcheck

Drei wichtige Prüfpunkte

Rechtsanwalt **Thomas Doeser** in Tübingen rät, die folgenden drei zentralen Punkte vor dem Einstieg in ein System genauestens zu hinterfragen.

- 1. Konzept.** Bietet das Geschäftskonzept ein nachhaltiges Alleinstellungsmerkmal? Gibt es ähnliche Anbieter am Markt? Wo liegen die Unterschiede oder die Wettbewerbsvorteile?
- 2. Leistung.** Was bietet der Franchise-Geber für die Gebühren? Was tut er, um den Wettbewerbsvorteil aufrechtzuerhalten? Welche Strategien und Marketingleistungen bietet er?
- 3. Erfolg.** Welche Erfahrungen haben andere Partner gemacht? Wie lange haben sie gebraucht, bis sie von ihrer Selbstständigkeit leben konnten? Wie viel haben Sie zusätzlich zu den Gebühren investiert?

Handbuchs bekommt der Franchise-Geber Geld. Für Betreuung, Systementwicklung, das Aushandeln günstiger Einkaufskonditionen sowie für überregionale Werbung zahlen die Partner monatlich eine Abgabe (siehe Tabelle unten).

Aktuell zählt der Deutsche Franchise-Verband in Berlin 990 Franchise-Systeme, die 60,4 Milliarden Euro umsetzen. Bevor Interessenten einen Vertrag unterschreiben, rät Franchise-Anwalt Thomas Doeser in Tübingen zur Prüfung: „Handelt es sich bei der Leistung tatsächlich um eine attraktive Nische? Wird das System regelmäßig weiterentwickelt? Was leistet der Franchise-Geber?“ Weil der Deutsche Franchise-Verband prüft, ob seine Mitglieder die Verbandsrichtlinien einhalten, sind Interessenten seiner Meinung nach bei diesen Systemen besser abgesichert als bei Nicht-Mitgliedern. Ein Selbstläufer ist die Franchise-partnerschaft jedoch trotzdem nicht: Die Partner müssen sich konsequent an die Vorgaben halten, sonst bleibt der Erfolg auch im System aus. ■

kerstin.meier@handwerk-magazin.de



„Hinterfragen Sie genau, welche Leistungen Sie für Ihre Gebühren erhalten.“

Thomas Doeser,
Franchiseanwalt
in Tübingen.

→ Systeme zum Einstieg

Vier attraktive Marktchancen für Gründer

118 Franchise-Systeme richten sich nach Angaben des Deutschen Franchise-Verbands gezielt an Handwerker. Die folgenden Systeme bieten Einstei-

gern attraktive Startchancen. Weitere Systeme finden Sie nach Branchen sortiert in der Datenbank des Verbands unter dfv-franchise.de.

Unternehmen	Kurzbeschreibung	Kosten	Anforderungen	Kontakt, www.
coffreez	Auf frozen Drinks zum Mitnehmen spezialisierte Coffee-Shops. Crepes, Toasts oder Muffins runden das Angebot ab.	Einstiegsgebühr: alternativ 7500 Euro (Vertrag 5 Jahre) oder 15 000 Euro (10 J.), Monatsgebühr: 4,5% vom Nettoumsatz	Kaufmännisches Know-how, Offenheit für Kunden und Führungsqualität	Stefan Gauß Tel.: 07 11 - 2 26 26 08 coffreez.de
isotec	Sanierung von Schimmel- und Feuchtigkeitsschäden.	Einstiegsgebühr: 22 500 Euro, Monatsgebühr: 5,0% vom Nettoumsatz	Selbstständige oder Angestellte mit Führungsverantwortung, die ihr eigener Chef werden wollen	Sonja Schmitz Tel.: 0 22 07 - 84 76 - 0 franchise.isotec.de
locatec	Partner finden Lecks in Leitungen oder Flachdächern mit Hilfe unterschiedlicher Techniken	Einstiegsgebühr: 15 000 Euro, Monatsgebühr: 400 Euro plus 100 Euro Werbepauschale	Gründer mit technischem Verständnis und Vertriebsorientierung, Branchenkenntnisse von Vorteil, aber keine Pflicht	Sascha Reinders Tel.: 0 79 51 - 79 99 - 0 locatec.de
Tiroler Bauernstandl	Verkauf von Tiroler Wurst und Käse auf Wochenmärkten, in großen Einkaufszentren und bei Sonderveranstaltungen.	Einstiegsgebühr: 5000 Euro, Monatsgebühr: 8,0% vom Bruttoumsatz	Verkäuferisches Geschick, Begeisterung für den Umgang mit Menschen und starke Identifikation mit hochwertigen Lebensmitteln	Karin Schützler Tel.: 0 28 41 - 88 11 60 derTiroler.com

Online exklusiv

Eine Übersicht über Systemanbieter für das Handwerk mit aktuellen Einstiegsbedingungen: handwerk-magazin.de/gruender

 **Übersicht Systemanbieter**

Ähnliche Beiträge zum Thema finden Sie hier: handwerk-magazin.de/gruender/marketing