

Vor allem Seriosität wird groß geschrieben

Chamer Wirtschaftsberatungsunternehmen will im Landkreis das Franchising vermitteln

Cham. (ger) Der österreichische Wirtschaftsjournalist Karl Pils hat es den Chamern und Landkreisbürgern vor wenigen Wochen ans Herz gelegt – das Franchising, zu deutsch die Selbständigkeit als Unternehmer durch den Erwerb eines erprobten Geschäftskonzepts in Lizenz. Und die Chamer Unternehmensberatungsgesellschaft „Consultor“ hat schnell reagiert. Sie vermittelt seit kurzem die Zusammenarbeit mit dem deutschen Franchiseverband und bietet – als erstes Unternehmen im Landkreis – eine kostenlose Orientierungshilfe auf der Suche nach einer Existenzgründung mit Franchising an. „Obwohl wir erst seit dem Februar tätig sind, haben wir schon einige Kandidaten gefunden, die sich dafür interessieren“, berichtet uns Diplombetriebswirtin Michaela Dirrigl von der Firma „Consultor“.

Das Franchising ist in den 50er Jahren in den Vereinigten Staaten entwickelt worden; mittlerweile existieren dort rund 5000 Systeme. Inzwischen gewinnt es auch in Deutschland immer größere Bedeutung. Beispiele gefällig: OBI und McDonalds sind zwei davon, aber auch die Schülerhilfe praktiziert dieses System. Man kann sich aber auch

für Sprachenschulung und -training oder für Dienstleistungen im Wellness-Bereich interessieren, um weitere Beispiele zu nennen.

Als großer Vorteil beim Franchising gilt, dass der Franchise-Nehmer, also der Existenzgründer, ein bereits bewährtes Geschäftsmodell übernimmt und so weitaus geringeren Risiken ausgesetzt ist als bei einer Existenzgründung, bei der sich erst in der Praxis herausstellt, ob eine neue Geschäftsidee auch erfolversprechend ist. Michaela Dirrigl verweist in diesem Zusammenhang darauf, dass bei herkömmlichen Firmengründungen die Gefahr eines Scheiterns viel größer ist: Nach Recherchen der Industrie- und Handelskammern erleidet in diesem Fall jede zweite Firmengründung Schiffbruch, beim Franchising ist es nur jede zehnte.

Auch eine Frage des Kapitals

Vielfältig sind auch die Produkte, die ein Franchise-Nehmer wählen kann. „Das können Dienstleistungen ebenso sein wie bekannte Markenartikel oder ein Handwerk“, erläutert die Diplombetriebswirtin. „Es hängt aber auch davon ab, wieviel Eigenkapital jemand für eine Unternehmensgründung einsetzen will oder welches

Fremdkapital zur Verfügung steht.“

Selbstständigkeit erlangen kann man auch durch die so genannten Ich-AGs, die Beschäftigungslosen von der Agentur für Arbeit angeboten werden, wobei Fördermittel zur Verfügung gestellt werden. „Natürlich kann man auch auf diese Weise ein Franchise-Unternehmen gründen“, so Michaela Dirrigl. „Es gibt hier keine Trennungslinie.“ Der wesentliche Unterschied besteht höchstens darin, ob man ein auf dem Markt bereits bewährtes Franchise-Projekt auswählt oder ob man versucht, sich mit einer eigenen Idee auf dem Markt zu behaupten. Und das dürfte eben doch etwas schwieriger werden.

Dass man beim Franchising mit einer entsprechenden Beratung rechnen kann, das ist, so Michaela Dirrigl, ein weiterer Pluspunkt: „Consultor“

ist Partner des Deutschen Franchiseverbandes und hat sich verpflichtet, interessierten Mandanten kostenfreie Orientierungshilfe auf der Suche nach einer Existenzgründung auf Franchising-Basis zu geben. Jedes Unternehmen, das dabei sein System oder Produkt anbieten will, ist Mitglied im Franchiseverband und muss öffentlichen Qualitätskriterien entsprechen. Mit anderen Worten: Auf Seriosität wird Wert gelegt.

„Consultor“ hat indes nicht nur den Part übernommen, mögliche Franchise-Nehmer zu informieren, sondern soll sie auch einer Vorprüfung unterziehen und danach unverbindlich und kostenlos an Franchisegeber vermitteln. „Dabei arbeiten wir auch eng mit der Industrie- und Handelskammer zusammen“, betont Michaela Dirrigl abschließend.