

Franchise-Systeme trotz Corona auf Expansionskurs

Durch den Einstieg in ein Franchise-System ergeben sich viele Vorteile, wenn man sich für den Weg in die Selbstständigkeit entscheidet. Wahrscheinlich ist dies mit ein Grund, warum Franchise-Systeme trotz Krise auf Expansionskurs sind und neue Partner rekrutieren. Vorab müssen jedoch einige Punkte beachtet werden, um nicht zu stolpern.

(Brunn am Gebirge, 16.11.2020) Der Österreichische Franchise-Verband hat nach dem ersten Lockdown eine Mitgliederbefragung durchgeführt, um zu erfahren, wie es den einzelnen Franchise-Systemen in der Krise ergangen ist und was für die kommenden Monate erwartet wird. Das Ergebnis der Befragung macht deutlich, dass Franchise-Systeme vor allem in Krisenzeiten einen wesentlichen Vorteil gegenüber anderen Geschäftsmodellen haben. Der Zusammenhalt, das Netzwerk und der regelmäßige Erfahrungsaustausch haben die Franchise-Szene in den vergangenen Monaten profitieren lassen. „83% unserer Mitglieder sind auf der Suche nach neuen Partnern und bauen ihr System weiter aus. Dies zeigt den Optimismus der Szene – auch in so schwierigen Zeiten“, so Mag. Barbara Steiner, Generalsekretärin vom Österreichischen Franchise-Verband.

Der ÖFV gründet Task Force Rekrutierung

Um die Mitglieder-Systeme bestmöglich bei der Rekrutierung neuer und vor allem der richtigen Franchise-Partner zu unterstützen, hat der ÖFV die Task Force Rekrutierung gegründet. 10 Vertreter aus Franchise-Systemen (atempo, MBE, McDonald's, Soluto, Storebox, Unimarkt, VBC) sowie Experten aus dem Verband (IoE, Rechtsanwaltskanzlei Thum, Syncon) stellen ihr Wissen und ihre Tools zur Verfügung. Dieses gebündelte Know-how wird im Frühjahr 2021 allen Mitgliedern kostenlos zur Verfügung gestellt.

Mögliche Stolpersteine für Franchise-Partner

„Franchise-Systeme sind eine tolle Möglichkeit, um selbstständig zu werden. Jedoch sind sie keineswegs ein Freifahrtsschein für Erfolg. Auch im Franchising können sich Stolpersteine ergeben - deshalb ist es notwendig, vorab einige Punkte zu klären“, so die Generalsekretärin. Der Einstieg in ein Franchise-System bedeutet, sich einer etablierten und erprobten Marke zu bedienen und bestehende Strukturen, Prozesse und Modelle zu übernehmen. Was auf den ersten Blick als Asset erscheint, kann unter Umständen als Einschränkung wahrgenommen werden. Deshalb ist es unabdingbar, dass die Markenwerte den eigenen Vorstellungen und Werten entsprechen. Geht man davon aus, dass Franchise-Systeme wenig Zeit beanspruchen und sofort und unmittelbar hohe Gewinne bringen, so ist Misserfolg und Enttäuschung vorhersehbar. Denn trotz der Expertise des Franchise-Gebers und der Übernahme einer etablierten Marke braucht es gerade zu Beginn der Partnerschaft Durchhaltevermögen und einen gewissen finanziellen Polster, um das Geschäft anzukurbeln. Auch eine gründliche Prüfung des Franchise-Vertrages ist unverzichtbar, denn dieser wird für die guten, aber vor allem für die schlechten Zeiten geschlossen. Aus diesem Grund empfiehlt der Österreichische Franchise-Verband für die Vertragsprüfung und den -abschluss einen Rechtsanwalt hinzuziehen, um ungewollte Folgen aus dem Weg zu räumen. „Zeit nehmen, den Partner und die Familie einbeziehen, Referenzen einholen, Expertise heranziehen, Risiko einkalkulieren und Leistungen vergleichen - dies

sind die wichtigsten Punkte, um mögliche Stolpersteine am Weg in eine Franchise-Partnerschaft zu umgehen“, so Steiner. Weitere Informationen für Franchise-Interessenten können auf der Website des Österreichischen Franchise-Verbandes (<https://www.franchise.at/>) oder in einem persönlichen Beratungsgespräch eingeholt werden.

Informationen zum Österreichischen Franchise-Verband

Der Österreichische Franchise-Verband (ÖFV) ist Repräsentant der österreichischen Franchise-Wirtschaft. Als integrativer Motor der Franchise-Szene vertritt der Verband die Interessen seiner Mitglieder in der Öffentlichkeit und forciert den Austausch mit Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Öffentlichkeit, um die nachhaltige Qualitätssicherung im Franchising zu fördern. Diese wird durch den ÖFV System-Check unterstützt, zu welchem sich alle ordentlichen Mitglieder mindestens einmalig verpflichten. Nach Absolvierung des Checks darf das ÖFV Siegel „Geprüftes Mitglied“ getragen werden, welches nicht nur die hohe Qualität des Systems repräsentiert, sondern darüber hinaus für eine hohe Franchise-Partner Zufriedenheit steht und dadurch Vorteile bei der Suche nach neuen Franchise-Partnern mit sich bringt. Der ÖFV gilt als Kommunikationsplattform und fokussiert den Ausbau von Image und Bekanntheitsgrad des Franchisings. Zudem vernetzt der Verband Franchise-Geber mit Franchise-Interessenten und stellt seinen Mitgliedern ein umfassendes Experten-Netzwerk zur Verfügung. Ebenso zählen themenspezifische Veranstaltungen zum vielfältigen Angebot des Österreichischen Franchise-Verbandes, der in Brunn am Gebirge angesiedelt ist und rund 135 Mitglieder zählt. Alle weiteren Informationen über den Verband können auf der Website des ÖFV abgerufen werden. www.franchise.at



Foto: ÖFV Präsident Dkfm. (FH) Andreas Haider

Fotocredit: ÖFV



Foto: ÖFV Generalsekretärin Mag. Barbara Steiner

Fotocredit: ÖFV



Kommunikation & Marketing

Ing. Natascha Lazar

Rückfragehinweis:

Theresa Grillitsch, BA MA

theresa.grillitsch@3esolution.com

+43 664 / 58 36 356