

Wobei es sich da nicht nur ums Leisten drehe, wirft Das Futterhaus Österreich-Geschäftsführer Norbert Steinwider ein: „Es ist auch eine Frage: ‚Wo sind meine Stärken?‘ Ich bin ja vielleicht gerade deshalb Handwerker geworden, damit ich *nicht* Buchhaltung machen muss.“

Viel oder wenig arbeiten

Zudem sei, so Steinwider, zwischen zwei Arten von Franchise-Nehmern bzw. -Partnern zu unterscheiden: „Bei uns im Futterhaus haben sich folgende herauskristallisiert: jene, die sagen, ‚Ich bin jetzt selbstständig, will aber trotzdem viel arbeiten, damit es sich monetär auszahlt und ich mehr verdienen kann‘, und jene, die die Meinung vertreten, als Selbst-

ständiger eben nicht ständig im Laden stehen zu müssen. Die nehmen – wenn es das Geschäft trägt – lieber einen weiteren Mitarbeiter auf.“

„Die Grundfrage ist doch: ‚Bin ich ein Franchise-Unternehmer-Typ oder ein ‚Selfmade-Unternehmer?‘“, meint Haider. „Zum Franchise-Unternehmer-Typ passen Eigenschaften wie emsig, gewissenhaft, vertriebsorientiert, Teamplayer, Fairness. Wir bei Unimarkt brauchen Menschen mit Begeisterung, die kommunikativ sind, die sich regional vernetzen – das sind die speziellen Ausprägungen unseres Systems.“ Im Allgemeinen habe Franchise eine breite Basis – vom Wiedereinsteiger bis zum arrivierten Manager, der den nächsten Schritt setzen möchte.



© medianet/Joel Haider (2)

”

Man sitzt im selben Boot. Ich glaube, das ist eines der wichtigsten Prinzipien im Franchising, dass alle gemeinsam besser sind, als einer allein. Das gilt im Handel, in der Systemgastronomie, in allen Systemen.

Irena Pfaffl

“



”

Es ist auch eine Frage: ‚Wo sind meine Stärken?‘ Ich bin ja vielleicht gerade deshalb Handwerker geworden, damit ich nicht Buchhaltung machen muss.

Norbert Steinwider

“

„Wenn man sich selbstständig machen und dabei nicht ganz auf sich allein gestellt sein möchte, dann ist Franchising die optimale Lösung dazu“, ist Natascha Lazar, Kommunikation und PR, Österreichischer Franchise-Verband, überzeugt. So verfüge man als Franchise-Nehmer über ein Sicherheitsnetz durch die Unterstützung der System-Zentrale und laufende Begleitung und Beratung. Nicht unwesentlich: Man erhält auch Zugang zu einer bereits bestehenden, etablierten Marke!

Sicherheit und Freiheit

„Als Franchise-Nehmer sollte man die Kraft des Systems zu schätzen und zu nutzen wissen“, bricht Rolinek die erforderlichen Eigenschaften eines Franchise-Nehmers aufs Generelle herunter.

Dieses Spiel zwischen Sicherheit und Freiheit brauche ganz viel Klarheit, erklärt Rolinek, und meint wegweisend: „Wenn Sie auf der Suche nach dem

Die Teilnehmer

Andreas Haider

Geschäftsführer Unimarkt Gruppe

Natascha Lazar

Kommunikation und PR, Österreichischer Franchise-Verband

Irena Pfaffl

Franchise-Operations, Marketing- & Saleservices, Soluto Vertriebs GmbH

Barbara Rolinek

Generalsekretärin Österreichischer Franchise-Verband

Norbert Steinwider

Geschäftsführer Das Futterhaus Österreich

Moderation: Oliver Jonke

Herausgeber medianet

passenden System sind, dann sind Sie bei uns richtig. Sie sind aber auch bei uns richtig, wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Franchise – als Geber oder Nehmer – überhaupt zu Ihnen passt. Wir finden es dann gemeinsam heraus.“