

„Franchising – die beste Vertriebsform der Welt“

Unimarkt-Geschäftsführer Andreas Haider ist davon und von Franchising als Eintritt in die Selbstständigkeit absolut überzeugt. Ein echter Franchiser eben.

••• Von Helga Krémer

TRAUN. „Warum Franchising? Wer jetzt einen Führungs-Job hat, wer engagiert ist, wer gut im Management ist und die Selbstständigkeit überlegt: Werden Sie selbstständig mit Franchising!“, meint Unimarkt-Franchise-Experte Anton Papst. Wem nun noch Lebensmittel und Regionalität am Herzen liegen, als *der* Kaufmann im Ort in die gesellschaftliche Mitte rücken will, der liegt bei Unimarkt richtig. Dort könne dem neuen Partner ein erfolgreiches System in die Hände gelegt werden, mit dem der Traum von der Selbstständigkeit verwirklicht werden könne, heißt es aus dem Unternehmen.

Das Unimarkt-System ist ein echtes „Millennial“: Es wurde 1999 entwickelt und ist das erste echte Franchise-System im österreichischen Lebensmittelhandel. Neun Franchise-Partner der Pfeiffer-Gruppe wurden damals übernommen.

Regionalität im Fokus

2017 konnte Unimarkt seinen 50. Franchise-Standort feiern, zurzeit liegt man bei 130 Standorten und 55 Franchise-Nehmern. „Wir fokussieren auf Regionalität, speziell in Oberösterreich, aber auch in der Steiermark, und wollen das Thema Franchising weiter ausbauen, indem wir bestehende Standorte und Filialen an aktive Unternehmer abgeben, um dann gemeinsam die Differenzierung zu den Hauptmitbewerbern besser zu schaffen“, so Haider über das System.

Bei Unimarkt nehme man „Partnerschaft“ wörtlich und man stehe seinen Franchise-

Nehmern von Beginn an beratend zur Seite: bei Gründungsfragen, bei der Finanzierung und in Form der regelmäßigen Betreuung durch den Vertriebsaußendienst. An einem attraktiven Standort könne auf dem gewinnbringenden Marketing- und Vertriebskonzept aufgebaut werden – mit laufender Sortimentsoptimierung, Nutzung aller IT-, Kassen- und Warenwirtschaftssysteme sowie dem Buchungs- und Kennzahlentool inkl. monatlicher Auswertungen.

Unimarkt steht Franchise-Partnern mit einem umfangreichen Seminar- und Weiterbildungsprogramm zur Seite. Eine intensive Einschulung und Weiterbildungen sollen für alle zu erwartenden Aufgaben fit machen. Bei unerwarteten Problemen hilft der Franchise-Partner als Fels in der Brandung.

Location, Location, Location Ist in Amerika bei Immobilien immer von den drei „L“ die Rede, wären es bei Unimarkt die drei „S“: „Der Standort ist bei

uns ein ganz entscheidender Faktor. Die Erreichbarkeit. Die Convenience. Liegt der Markt am Nachhauseweg? Lässt er sich in meine Routine-Abläufe integrieren?“, gibt Haider Einblick in die Klärung der Standortfrage und in die Verwendung des strapazierten Begriffs Regionalität. „Der Begriff darf nicht zum Marketing-Gag verkommen. Bei uns wird Regionalität tatsächlich *gelebt*. In Österreich gibt es ohnehin ein Lebensmittelüberangebot. In den Unimarkt-Stores wird

