



© Fotodienst/Nadine Bargad

andere Geld bezahlen werden? Was ist mein besonderes Know-how, das ich anderen zur Verfügung stellen kann? Habe ich eine besondere Expertise, vielleicht in Sachen Prozessoptimierung oder Digitalisierung? Wenn ja, dann lohnt es sich, mit diesem fertigen Betriebskonzept rauszugehen.

medianet: *Auf die Größe des Unternehmens kommt es also nicht an.*

Haider: Nein, absolut nicht. Es reicht aber auch nicht, einfach eine gute Idee zu haben und die zu verkaufen. Franchise bedeutet: Ich habe selbst mit meinem System erfolgreich einen Piloten absolviert und damit Geld verdient und jetzt bin ich bereit, Ressourcen zur Verfügung zu stellen, damit mein System sich verbreitet und ich die Abgabe meines Know-how wiederum in Geld retour bekomme.

medianet: *Was kann dabei schiefgehen?*

Haider: Nun, es ist nach wie vor eine Selbstständigkeit mit allen Risiken, die ein Selbstständiger hat. Aus meiner Sicht ist es auch risikoreich, wenn der Geber sein System noch nicht ausreichend professionalisiert hat und dann schon in die Expansion geht. Da kann es passieren, dass der Nehmer mit in die Negativspirale

Multi-Unit

Im Schnitt hat ein Franchise-System in Österreich 25 Standorte und 18 Franchise-Nehmer. Die Hälfte aller heimischen Franchise-Nehmer hat mehr als einen Standort – Multi Unit-Franchising ist also längst gelebte Praxis.

Quelle: WKO/ÖFV-Studie „Franchising in Österreich 2017“

50%

gezogen wird. Beim ÖFV müssen deshalb alle ordentlichen Mitglieder mindestens einen erfolgreichen Piloten absolviert haben, einwandfrei in der Vertragsgestaltung sein und einen Systemcheck absolvieren. Aber auch wenn der Geber sich zu wenig Zeit bei der Auswahl der Franchise-Nehmer nimmt und nicht prüft, ob man wirklich zusammenpasst, kann es schwer werden.

medianet: *Was sind die aktuellen Trends im Franchising? Man hört da oft die Worte Multi-Unit und Multi-Brand.*

Haider: Beim Multi-Unit-Franchising hat ein Franchise-Nehmer mehrere Standorte, er braucht ausgeprägte Management-Fähigkeiten. Der Geber sollte eine gute Einschätzung haben und wissen, wie viele Units man einem Nehmer zumuten kann. Das ist längst gelebte Praxis. Multi-Brand ist ein

Prüfung

Der ÖFV unterzieht seine Mitglieder einem System-Check, der feststellt, ob die Voraussetzungen für ein solides Franchising gegeben sind.

medianet: *Zum Schluss ein Ausblick – wie wird sich die heimische Franchise-Branche in den nächsten Jahren entwickeln?*

Haider: Sie wird sich nicht revolutionär verändern. Ich gehe von einer stetigen Weiterentwicklung und einem Wachstum aus. Was mich freut, ist, dass sich

”

Franchise heißt: Ich habe selbst mit meinem System Erfolg gehabt und bin jetzt bereit, Ressourcen zur Verfügung zu stellen, damit es sich weiterverbreitet.

Andreas Haider
ÖFV

“

Repräsentant und Plattform

Das macht der ÖFV

Der Österreichische Franchise Verband mit Sitz in Brunn am Gebirge wurde 1986 gegründet und ist Repräsentant der Franchise-Wirtschaft. Er versteht sich als integrativer Motor der Szene, Interessensvermittler und Austauschplattform für Franchise-Systeme und Franchise-Nehmer. Außerdem ist der ÖFV um die Qualitätssicherung innerhalb der Branche bemüht. Alle ordentlichen Mitglieder verpflichten sich mindestens einmalig zu einem System-Check, bei dem sie aus wirtschaftlicher und juristischer Sicht geprüft und anonym von den Franchise-Nehmern bewertet werden, um das Siegel „Geprüftes Mitglied“ zu erhalten.

Franchise im Bereich Gewerbe weiterentwickelt und dass Systeme versuchen, etwas zu starten, was es noch nicht gab. Wie eben das System Soluto, das gute Arbeit von Handwerkern mit professioneller Organisation, Administration, Digitalisierung verbindet. In dieser Richtung muss man weiterdenken.