

Jugend und Franchising

Von Mag^a. Waltraud Martius und Wolf-Dieter Martius
SYNCON International Franchise Consultants

Franchising als besondere, zeitgemäße Vertriebsform, in der Dienstleistungen und/oder Technologien vermarktet werden und jugendliche Innovations- und Risikobereitschaft passen eigentlich gut zueinander. Synergie – als Zauberwort im Franchising kann auch hier voll zum Tragen kommen.

Junge Menschen haben heute daher mehr als je zuvor, das Bedürfnis nach Unabhängigkeit und Selbständigkeit. Andererseits sind die Risikofaktoren für eine Betriebsgründung gerade bei jungen Jungunternehmern nicht zu unterschätzen und vor allem für die Banken bei der Finanzierung allzu oft der Grund für die häufig berechtigte Ablehnung einer solchen Finanzierung.

Im Franchising dagegen haben junge Existenzgründer die Möglichkeit, selbständig ein bewährtes und erprobtes Geschäftskonzept zu übernehmen und am regionalen Markt umzusetzen. Im seriösen Franchising gibt es Umsatz- und Rentabilitätsberechnungen auf mehrere Jahre, die auf Erfahrungswerten basieren und bei konsequenter Umsetzung sehr wahrscheinlich eintreffen. Jugendlicher Übermut, z.B. bei Investitionen oder auch bei Privatentnahmen können durch den Franchise-Geber gut kontrolliert und gesteuert werden.

Jugendliche Euphorie und Begeisterung führen bei einer "wilden" Selbständigkeit allzu oft zu Schuldenbergen, die das Scheitern vieler, im Grunde nicht versprechender Geschäftsideen zu Folge haben. So verliert sich häufig das hohe unternehmerische Energiepotential der Jugend in Bürokratie, Organisation, Aufbau eines Betriebes, und der täglichen Routine. Gerade hier kommt ein wesentlicher Aspekt in der Entwicklung des Franchising zum Tragen: Es gibt so gut wie keine Branche mehr, in der Franchising nicht schon vertreten wäre. Vor allem in für die Jugend attraktiven Branchen boomt Franchising: Erfolgreiche Konzepte in Zukunftsbranchen wie Computer, KFZ, Mode, Schulungs- und Trainingsservices, Telekommunikation können für Jungunternehmer bis 25 Jahre eine ideale Plattform bilden.

Alle Kraft, die im schier endlosen Entwicklungs- und Aufbauarbeit „vorpufft“, kann sofort in die ureigene Aufgabe des jungen Franchise-Nehmers gelenkt werden – die Tätigkeit „an der Front“.

Im Franchising gilt die Devise: Ein Konzept für sicheren und langfristigen wirtschaftlichen Erfolg kommt hier zum Tragen! Ein seriöses Franchise-System kann es sich nicht leisten, nach wenigen Jahren einen Franchise-Nehmer-Betrieb zu schließen. Die System-Zentrale hat u.a. die wichtige Aufgabe, den langfristigen Erfolg seiner Partner zu sichern – und hier kommt das innovative und kreative Potential des jungen Franchise-Nehmers zum Tragen. Moderne Franchise-Systeme nutzen die kreativen Ideen ihrer Franchise-Nehmer und lassen sie über Instrumente wie Franchise-Nehmer-Beirat, Fach-Ausschüsse und Erfa-Tagungen in die Weiterentwicklung des gesamten Systems einfließen und bleiben so immer zeitgemäß und im Trend.

Für den jungen Franchise-Nehmer wiederum bedeutet dies, dass seine Ideen, die oft nur unausgereift sind, professionell von der Franchise-Zentrale umgesetzt werden und auch mit dem entsprechenden finanziellen Background schneller als sonst zur Marktreife gelangen und so letztendlich im selbst wieder zugute kommen. Für alle Franchise-Systeme, die mit jungen Franchise-Nehmern zusammenarbeiten wollen, ist es eine große Herausforderung, Instrumente und Verfahren zu schaffen, um dieses unerschöpfliche Potential jugendlicher Kreativität und Innovationsbereitschaft zu nutzen – zum Wohle aller am System Beteiligten.

„Teamwork“ ist heute mehr als ein Schlagwort, sondern Voraussetzung für erfolgreiche Existenzgründung. Die arbeitsteilige Spezialisierung in einem Franchise-System bieten dem jungen Franchise-Nehmer Synergien, die ihn effizient entlasten – warum soll sich zum Beispiel ein hochbegabter IT-Trainer mit Marketingstrategien stunden- oder tagelang auseinandersetzen, wenn in der Franchise-Zentrale Spezialisten ein flächendeckendes Marketingkonzept fertig entwickelt, getestet und budgetiert haben.

Es gäbe noch unzählige, gute Gründe für Jugend und Franchising. Generell kann gesagt werden: Die Zeit der Einzelkämpfer ist vorbei, vor allem junge Existenzgründer sollten die Chance nützen, bewährte Konzepte und die eigene Jugend erfolgreich zu verschmelzen.

Mag^a. Waltraud Martius und Wolf-Dieter Martius

SYNCON International Franchise Consultants
Josef-Mayburger-Kai 82
A 5020 Salzburg
Tel. +43 (0)662-874245-0
Fax. +43 (0)662-874245-5
www.syncon.at, office@syncon.at

SYNCON International Franchise Consultants
Nördliche Auffahrtsallee 25
D 80638 München
Tel +49 (0)89-15916633
Fax: +49 (0)89-15916634
www.syncon.de, kontakt@syncon.de