

Franchising – Eine Strategie für Unternehmen in vielen Branchen

UNTERNEHMENSENTWICKLUNG Viele assoziieren Franchising mit Fast Food-Ketten, Hotels oder Convenience-Store-Geschäften. In diesen Branchen ist Franchising in der Tat stark vertreten. Franchising als strategische Form der Unternehmensentwicklung ist aber weit vielfältiger: Fitness, Betreuung im Alter, Ernährungsberatung, Immobiliengeschäft, Baunebengewerbe oder Bildung. Und viele mehr.

VON DR. CHRISTOPH WILDHABER

■ Wer ein klares Produkt- oder Dienstleistungsportfolio hat, eine einheitliche Marke und Qualität pflegt sowie über erprobte Geschäftsprozesse verfügt, kann grundsätzlich sein Geschäftsmodell franchisieren.

Nachfolgend geben wir Einblick in einen Markt und ein Franchisesystem, das nicht jedermann als solches kennt, obwohl die Marke sicher schon oft wahrgenommen wurde: Zaunteam. Der Schweizer Franchise Verband durfte ein Interview mit Walter Hübscher, Gründer und CEO der Zaunteam Franchise AG, führen.

SFV Welche Produkte vertreibt Zaunteam?

WALTER HÜBSCHER Zaunteam steht für Zäune, Tore, Sichtschutz und Geländer. Und dies mit qualitativ hochwertigen Materialien und fachgerechter Montage. Die Fokussierung auf die Nische hat sich für uns bewährt. Wir haben dadurch in unserem Fachbereich die Kompetenz des Spezialisten. Mit unseren Produkten tragen wir zu einem friedlichen Nebeneinander von unterschiedlichen Menschen (und Tieren) bei.

Manchmal reicht bereits eine optische Kennzeichnung der Grenze zwischen öffentlichem und privatem Grund. Manchmal braucht es einen zweieinhalb Meter hohen Sicherheitszaun mit Übersteigschutz und Detektion. Und manchmal will jemand auf seiner Terrasse schlicht seine Ruhe haben und vor neugierigen Blicken geschützt sein.

Wir bedienen ein Urbedürfnis der Menschen nach Sicherheit, Geborgenheit und Wohlbehagen. Das ist ein krisensicheres Geschäft und ein wachsender Markt.

SFV Wie hilft die Strategie Franchising dabei?

HÜBSCHER Franchising kombiniert die Vorteile eines grossen Anbieters mit seinem grossen Einkaufs-



Walter Hübscher,
 Gründer und CEO
 der Zaunteam
 Franchise AG.

volumen, definierten Prozessen, seiner eigenen Akademie und seiner angesehenen Marke mit den Vorteilen eines lokal verankerten Betriebs, der auf die regional unterschiedlichen Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden eingehen kann. Die Franchisepartner sind selbständig und haben die unternehmerische Verantwortung und Freiheit, selber kreativ zu sein, um den Kunden die optimale Lösung zu bieten. Wir sind so viel näher beim Kunden, als es mit einem Filialsystem je möglich sein wird.

Auch in der Zaunbaubranche werden die Projekte und die Kunden immer anspruchsvoller, komplizierter und fordernder. In einem eigenen Geschäft ist es für einen einzelnen Unternehmer oft gar nicht mehr möglich, 360 Grad rund um sich herum ständig alles zu 100 Prozent auf dem Schirm zu haben.

Im Franchisesystem machen wir uns zu vielen Themen gemeinsam Gedanken, um entsprechende Vorlagen, Checklisten und Merkblätter zu erarbeiten. Diese Aufgabe kann zum Teil ein Branchenverband übernehmen – oder ein unabhängiger Anbieter stellt eine Branchenlösung gegen Bezahlung zur Verfügung. Beim Zaunteam haben wir uns entschieden, dies in Form eines Franchisesystems zu tun und die zentralen Dienstleistungen zu einem umsatzabhängigen Tarif anzubieten.

SFV Vielen mag das Produkt Zaun als beliebig und zu wenig hip erscheinen – was macht das Zaunteam-Franchising einzigartig?

HÜBSCHER Wer schnell viel Geld verdienen will, ohne zu arbeiten, sollte sich in der Tat eine andere Branche suchen. Dafür bietet Zaunteam fleissigen Unternehmern eine Plattform, sich eine solide Existenz aufzubauen. Unser Vorteil ist, dass unsere Produkte auch nicht so schnell aus der Mode kommen, was in der heutigen schnelllebigen Zeit schon wieder eine Qualität für sich darstellt.

Zaunteam ist zu einer respektierten und bekannten Marke geworden und mit jedem Partner, der dazukommt, erhält sie mehr Gewicht und Präsenz auf dem Markt. Das Wachstum des Systems ist eine klassische Win-win-Situation, von der alle Partner profitieren. Mehr Partner heisst mehr Einkaufsvolumen, mehr Marketingmittel und mehr gute Ideen!

SFV Ist das Zaunteam-Franchising für jedermann geeignet oder nur für den ausgewiesenen Handwerker?

HÜBSCHER Es geht nicht um Kenntnisse, sondern um die Einstellung. Im Franchising sind wir es gewohnt, den Leuten sehr viel Know-how zu vermitteln und die Partner zu unterstützen. Je nach Vorkenntnissen des Kandidaten ist dies in unterschiedlichen Bereichen der Fall.

Unser typischer Franchisenehmer ist Handwerker mit einer Weiterbildung oder Erfahrung im kaufmännischen Bereich. Rund ein Drittel unserer neuen Partner sind Existenzgründer, da schauen wir neben der finanziellen Tragbarkeit besonders auch auf eine geregelte Lebenssituation. Denn ohne Rückhalt im persönlichen Umfeld ist die Gründung kaum zu bewältigen.

Ein weiteres Drittel wird Franchisenehmer, weil für eine bestehende Firma mit dem Zaunteam ein zusätzliches Standbein aufgebaut werden soll. Und ein Drittel führt bereits eine Firma in der Zaunbranche und übernimmt unseren Brand, um auf dem Markt bestehen zu können.

SFV Was sind die Entwicklungsziele in der Schweiz und hat man sogar Pläne, ins Ausland zu gehen?

HÜBSCHER In der Schweiz ist die geografische Expansion abgeschlossen und wir sind seit 2003 in Deutschland und seit 2009 in Österreich vertreten. Mittlerweile haben wir mehr als doppelt so viele Partner im Ausland wie in der Schweiz.

Es ist faszinierend, wie schnell wir uns durch unseren in der Schweiz bewährten Ansatz in den umliegenden Ländern etablieren konnten. Ich glaube, als Schweizer Unternehmen sind wir sozusagen von Natur aus gut aufgestellt für eine internationale Franchisierung. Denn wir sind es gewohnt, andere Mentalitäten und Meinungen zu respektieren, Kompromisse einzugehen und eine Kultur der demokratischen Mitsprache zu pflegen. Alles Dinge, die mindestens für uns zu den Erfolgsfaktoren zählen. ■



Dr. Christoph Wildhaber ist
 Geschäftsführer des Schweizer
 Franchise Verbands und Partner
 bei Streichenberg Rechtsanwälte,
 Zürich. Er ist Mitglied bei
 EuroFranchise Lawyers.