

sei sehr zeitintensiv, aber auch
und immer wieder eine Herausforderung
und dadurch für sie besonders reizvoll, er-
klärt Skjefstad.

Daniel de Koster, Jacques' Wein-Depot

Auch die folgende Erfolgsstory dreht sich um den Genuss. Daniel de Koster hat eigentlich Geografie studiert und arbeitet damals bereits als Aushilfe in einem Jacques' Wein-Depot. Was zunächst nur ein Studentenjob ist, wird bald zum Hobby, er innert sich der heutige Lizenz-Partner. Er genießt verschiedene Weiterbildungen an der sogenannten „Viniversität“ und kann sogar ein Praktikum bei einem Winzer absolvieren. Schon nach ein paar Monaten in seinem Job bei Jacques' Wein-Depot ist für de Koster klar, dass er sich eine Selbstständigkeit mit dem Unternehmen vorstellen kann.



Daniel de Koster

Intern bekommt der Student eines Tages mit, dass ein Standort frei wird und so bewirbt er sich bei der Zentrale. „Meine damalige Chefin hat sicher auch ein gutes Wort für mich eingelegt“, meint Daniel de Koster heute. Damals steht er kurz vor dem Ende seines Studiums und fragt sich, was er beruflich machen möchte. Doch eigentlich ist ihm klar, dass die Selbstständigkeit in der Weinbranche seine Herzensangelegenheit ist. Da de Koster bereits bestens mit den Abläufen in Jacques' Wein-Depot vertraut ist, ist seine Einarbeitungszeit und Schulung deutlich verkürzt: Statt der üblichen zwei Wochen, die Quereinsteiger in der Zentrale sowie in einem Depot vor Ort verbringen, ist der Weinliebhaber nur vier Tage in der Zentrale. Die Finanzierung seiner Selbstständigkeit sei für ihn kein wichtiger Punkt gewesen, zumal vom Unternehmen kein großes Eigenkapital erwar-

Nach dem ersten Geschäft, das der Lizenz-Nehmer in St. Augustin bei Bonn übernimmt, folgt nach nur drei Monaten schon ein zweites in einem anderen Ortsteil Bonns. Das war so nicht geplant, erinnert sich der Unternehmer, denn das zweite Geschäft steht sehr plötzlich zur Verfügung. Da er zusammen mit einem Partner, Tobias Mann, eine GbR gegründet hat, passt die Aufteilung aber perfekt: de Koster führt das Wein-Depot in St. Augustin und Mann das zweite Depot in Bonn.

Der tägliche berufliche Ablauf umfasst zum Beispiel die Warenannahme, Auslieferungen, aber auch Putzen und Aufräumen, natürlich die Beratung der Kunden als Hauptaufgabe, E-Mails checken sowie kleine Veranstaltungen organisieren und durchführen. Eine Arbeitserleichterung ist nach de Koster Meinung auf jeden Fall das Warenwirtschaftssystem von Jacques' Wein-Depot: Die Kasse erkennt jeden verkauften Wein und bestellt automatisch Nachschub, wenn etwas knapp wird. Für die Selbstständigkeit mit dem Lizenzsystem spricht für den erfolgreichen Partner zudem auch, dass er immer „Profis im Rücken“ habe. Ob Sommeliers im Einkauf, Experten in Sachen Marketing oder eine eigene Qualitätssicherung, die stichprobenartig Weine testet und verkostet – das könne man so als One-Man-Show nicht leisten, meint der Unternehmer. Und der Austausch unter den Partnern sei gut und regelmäßig, berichtet de Koster. Einmal im Jahr finde eine Regionaltagung statt und zusätzlich eine jährliche, allgemeine Tagung mit allen Partnern des Systems.

Niklas Gustke, e-motion technologies

Der heutige erfolgreiche Unternehmer hat zuvor im Vertrieb für ein gemischtes Filial- und Franchisesystem in der Nachhilfebranche gearbeitet. Dort ist er Gebietsleiter in Bayern und zuletzt im Außendienst tätig. Durch die Arbeit für seinen letzten Arbeitgeber ist Niklas Gustke natürlich mit dem Thema Franchising bestens vertraut. Bald wird ihm klar, dass er sich gerne auch selbstständig machen möchte – er hat schließlich ständig Kontakt mit Selbstständigen. So sei er auf den Geschmack gekommen, mehr selbstbestimmt zu arbeiten, um eigene Ideen umsetzen zu können, erinnert sich Gustke. Zu diesem Zeitpunkt fragt er sich, was er überhaupt machen möchte und welche Branche sich für seine Selbstständigkeit eignen könnte. Und natürlich stellt er sich damals auch die Frage, ob er etwas alleine auf die Beine stellen möchte.



Niklas Gustke

Großes Interesse hat er seit jeher für die Branche e-Bikes, Fahrräder sowie Pedelecs und stößt so auch auf Franchisesysteme der Branche. Er nimmt zu mehreren Unternehmen Kontakt auf, doch nur bei e-motion technologies stimmt von vornherein das Bauchgefühl, erinnert sich Niklas Gustke, der sich selbst als absoluten Quereinsteiger bezeichnet. Er hat zwar Interesse an dem

wachsenden Markt und verfolgt ihn schon eine Weile, doch ist er kein Radprofi. Im August 2012 findet der erste Kontakt statt und im März 2013 startet er mit seinem eigenen e-motion technologies Shop in Worms. Die Kapitalinvestition stellt allerdings eine Herausforderung dar, denn schließlich müssen die Räder erst einmal alle eingekauft werden. Die Bankgespräche verlaufen aber gut und sein Bank-Berater unterstützt ihn ebenso wie der Franchisegeber, der wichtige Zahlen für den Businessplan zur Verfügung stellt und immer erreichbar ist. Überhaupt herrsche eine sehr offene Atmosphäre im System, findet Gustke.

Da e-motion technologies noch ein recht junges System ist, sei man im Vergleich zu anderen, etablierten Systemen „mehr Unternehmer“, hält Niklas Gustke fest. Man habe einen größeren Spielraum und damit gleichzeitig auch höhere Anforderungen zu bewältigen – aber das hat sich der Franchisepartner bewusst so ausgesucht. Unterstützung sei aber natürlich trotzdem vorhanden; vor allem im Bereich Marketing und Online-Präsenz ist Niklas Gustke dankbar für die professionelle Arbeit des Franchisesystems. Das Unternehmen sei gut in den Suchmaschinen platziert und habe wirklich gute Inhalte, findet er. Die

gute Platzierung im Internet sei immens wichtig, da viele seiner Kunden tatsächlich über diesen Weg auf ihn aufmerksam werden. Der Franchisenehmer bedient auch einen Nischenmarkt mit Dreirädern, die sich für Menschen mit körperlichen Beeinträchtigungen eignen. Diese suchen natürlich vorab gezielt im Netz. Außerdem seien die Einkaufskonditionen in einem Verbund viel besser wie für Einzelkämpfer, so Gustke. Das Geschäft ist sehr gut angelaufen und so kann sich der Unternehmer durchaus vorstellen, noch einen weiteren Standort zu eröffnen. In seinem geschäftlichen Alltag kümmert er sich „um alles“, wie er lachend berichtet. Er hatte zu Beginn nur Teilzeitkräfte angestellt, jetzt jedoch auch eine Vollzeit-Kraft. Vom Putzen über Beraten und Verkaufen, Auslieferungen und Reparatur-Service, Buchhaltung und Reklamationsbearbeitung sei alles dabei. Außerdem ist er für das lokale Marketing zuständig, auch für das regionale Online-Marketing. Hier hat er aber einen Dienstleister von e-motion technologies in Anspruch genommen, der ihm vom Franchisesystem empfohlen wurde – was auch eine Erleichterung sei, wenn man geeignete Agenturen nicht erst alle selbst kontaktieren und vergleichen müsse, so Gustke. Das Verhältnis von Verbindlichkeit und freiem

Gestaltungsraum findet der Unternehmer in „seinem“ Franchisesystem gelungen.

Ben Cudok, Party Rent, München

Ben Cudok kommt ursprünglich aus der Hotellerie und hat eine klassische Hotellaufbahn eingeschlagen. So lernt er viele Bereiche kennen und arbeitet in verschiedenen Hotels. 2009 beginnt seine Zusammenarbeit mit Party Rent, damals allerdings noch im Auftrag seines Arbeitgebers. Gemeinsam mit dem professionellen Event-Ausstatter realisiert er große Projekte. Der Gedanke, sich eventuell selbstständig zu machen, ist ihm bereits früher schon gekommen, jedoch für den Hotellerie-nahen Bereich der Gastronomie. Diesen bewertet Ben Cudok aber im Endeffekt als zu risikoreich.

Die Beziehung zu Party Rent, sowohl zu den Geschäftsführern des Berliner Standorts, als auch zum Unternehmensgründer, intensiviert sich im Laufe der Jahre. Im Dezember 2012 gründet Cudok schließlich gemeinsam mit einem Partner, Tobias Viße, den Party Rent Standort in München. Im Vorfeld informiert sich Cudok intensiv über Franchising. Er hat Kontakt zu vielen der Franchisenehmer von Party Rent und tauscht sich mit ihnen über ihre Erfahrungen mit dem Franchisesystem aus. Die familiäre Atmosphäre, der enge Zusammenhalt und der starke Austausch untereinander beeindruckten den Unternehmer damals wie heute.

Dass es der Standort München werden soll, ist früh klar, doch vor der Gründung beobachten Cudok und Viße den Wettbewerb genau und analysieren, wo der Standort logistisch am sinnvollsten platziert werden könnte. Benötigt werden sowohl große Lagerflächen als auch Büroräume. Sie starten damals zu sechst: Die vier ersten Angestellten kommen von anderen Party Rent Betrieben und können ihr Know-how entsprechend sinnvoll einbringen. Mittlerweile zählt der Standort München 21 Angestellte. Ein gutes Team aufzustellen sei wichtig, um wettbewerbsfähig zu sein, so Cudok.

Noch vor der Gründung, im September 2012, besucht Cudok mit seinem Geschäftspartner die anderen Party Rent Betriebe und versucht anhand der Beobachtungen, die sie dort machen, Rückschlüsse für den eigenen Betrieb zu ziehen. Am Anfang habe jeder alles gemacht, erinnert sich Cudok. Mittlerweile haben sich die Franchisepartner die Arbeit aber aufgeteilt: Viße kümmert sich um Buchhaltung und Logistik, Cudok um den Vertrieb und das Projektmanagement.

Die Vorteile in der Partnerschaft mit dem Franchisesystem sieht der Unternehmer klar



Ben Cudok

in der Nutzung der bekannten Marke und dem vorhandenen Know-how. Gerade zu Beginn wird dieser Vorteil deutlich: Viele große Münchner Firmen kennen Party Rent bereits aus anderen Städten, als Cudok startet. Als Franchisepartner profitiert er zudem von besseren Einkaufskonditionen und der Web-Präsenz. Und wenn tatsächlich einmal das Equipment knapp werden sollte, könne man auf den Bestand der anderen Franchisepartner zurückgreifen.

Vier Mal im Jahr finden offizielle Partnertreffen statt, bei denen Veränderungen, Produktentwicklungen und Neuigkeiten zum Beispiel in Sachen Web-Präsenz besprochen werden. Aber auch im Alltag hat Ben Cudok regen Kontakt zu den anderen Partnern. Man könne sich über alles austauschen, da sich die Probleme ja doch häufig ähneln würden, was Cudok als motivierend empfindet: „Es kocht nicht jeder sein eigenes Süppchen“. Außerdem sind eigene Ideen bei Party Rent immer willkommen, meint der Unternehmer. Für Innovationen würden beispielsweise kleine Gruppen bestehend aus Franchisepartnern gebildet, die sich dann sogar europaweit auf die Suche machen. Hier profitiert das Unternehmen dann auch von den unterschiedlichen Backgrounds der Partner. Ben Cudok sagt, dass ihn bis heute kein anderes Franchisesystem mehr überzeugt hat als Party Rent. Aber natürlich brauche man auch als Franchisenehmer – wie ganz allgemein als Unternehmer – einen langen Atem.

Die Franchise- und Lizenzsysteme der Branche Hobby, Event und Freizeit sind natürlich ebenso vielfältig wie die Branche selbst. Ob kulinarische Stadtführungen, Kochkurse und Weinverkostungen, sportive Konzepte oder Vermietung von Event-Equipment: Wer seine privaten Interessen und vielleicht sogar sein Hobby zum Beruf machen möchte, sollte auch die zahlreichen Franchiseangebote ins Auge fassen. ■