

FRAUEN ALS FIRMENGRÜNDERINNEN

Etappenlauf mit Rückendeckung

VON ISABELLA LECHNER | 16. September 2010, 07:00



Schritt für Schritt ans Ziel: Die richtige Strategie, Ausdauer und ein gutes Händchen fürs Geschäft sind gefragt, wenn der Weg in die Selbstständigkeit gelingen soll. Die neue Initiative "Frauen im Franchising" möchte Frauen mit einem Mentoringprogramm dabei begleiten.

Ein neues Mentoring-Programm in Wien begleitet potenzielle Franchisnehmerinnen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit

Die eigene Chefin zu sein und im eigenen Unternehmen die eigene Geschäftsidee umzusetzen, ist für viele Frauen in Angestelltenposition ein verlockender Gedanke. Oft bleibt es aber nur beim Gedanken, besonders mit Familie scheint der Schritt in die Selbstständigkeit häufig doch zu gewagt. Einen gangbaren Mittelweg bieten Franchisesysteme: FranchisegeberInnen - weltweit am bekanntesten ist die Fast-Food-Kette McDonalds - stellen ihr Geschäftskonzept und ihr Know-how UnternehmensgründerInnen zur Verfügung, die unter ihrem Namen als FranchisnehmerInnen

Produkte herstellen und/oder Dienstleistungen erbringen.

Die neue Initiative "Frauen im Franchising" möchte Frauen mit einem Mentoringprogramm auf diesem Weg in die Selbstständigkeit begleiten. "Bewerben können sich alle Frauen, die beschlossen haben, als Franchisnehmerin in ein Franchisesystem einzusteigen oder selbst ein Franchisesystem aufbauen wollen und nun auf der Suche nach Beratung und Unterstützung sind", sagt Initiatorin, Rechtsanwältin und Networkerin Sylvia Freygner. Aus allen Bewerberinnen werden zehn Frauen für ein Assessment-Programm ausgewählt, nach dessen Durchlaufen die fünf Besten im Frühjahr 2011 in das Mentoring-Programm aufgenommen werden.

Beratung und Unterstützung

Die Mentees werden dann in Begleitung ihrer Mentorinnen - Expertinnen aus den unterschiedlichsten Bereichen und Branchen - durch das erste Unternehmensjahr geführt. Neben einer Steuer- und Unternehmens- sowie einer Rechtsberatung werden sie gecoacht, über Förderungen informiert und durch ein simuliertes Finanzierungsgespräch mit einer Bank geführt, um für die realen Verhandlungen gerüstet zu sein. Ein- bis zweimal pro Monat ist ein persönliches Treffen mit der Mentorin geplant, um sich auszutauschen. "Außerdem helfen die Mentorinnen, den geeigneten Franchisepartner zu finden und ein passendes Franchisesystem zu vermitteln", so Freygner.

Franchising ist kein Instantkakao

Im Assessment-Programm sollen die Frauen darüber aufgeklärt werden, was es bedeutet, selbstständig zu sein und Franchising zu machen sowie über Erwartungen und wirtschaftliche Rahmenbedingungen auf dem Franchise-Sektor. Das Programm solle auch dazu dienen, falsche Vorstellungen im Zusammenhang mit Franchising zu korrigieren, sagt Freygner: "Viele Menschen, die in ein Franchisesystem einsteigen, knüpfen daran bestimmte Erwartungen, die nicht immer der Realität entsprechen. Sie stellen sich Franchising gerne wie einen Instantkakao vor: Pulver in die Milch schütten, umrühren, fertig."

Man dürfe sich zwar erwarten, dass die FranchisepartnerInnen die Rahmenbedingungen zur Verfügung stellen, aber für bestimmte wirtschaftliche Faktoren seien FranchisenehmerInnen alleine verantwortlich, etwa ob der Standort und die Idee am Standort funktioniert, für die Personalauswahl und -führung oder eine gute Buchhaltung.

"Deshalb sollte man unternehmerische Fähigkeiten mitbringen und möglichst schon Branchenerfahrung haben", rät die Mentorin. "Entweder man hat ein besonderes Händchen für das Produkt oder die Dienstleistung, die man anbietet, oder man beherrscht das Kaufmännische sehr gut. Einen der beiden Aspekte sollte man als Chefin schon mitbringen, und den anderen möglichst durch Partner oder Mitarbeiter ergänzen."

Familie und Beruf gut zu vereinbaren

Von den 5600 FranchisenehmerInnen in Österreich sind derzeit 35 Prozent Frauen - im Dienstleistungssektor liegt ihr Anteil bei 38 Prozent. Warum ist Franchising für Frauen so interessant? "Mit Franchising lässt sich Familie und Beruf gut vereinbaren", erklärt Freygnier. "Die Risikoabfederung ist im Franchising höher als der Einsatz im Alleingang. Wenn man komplett neu mit einer Geschäftsidee startet, muss man in den ersten drei Jahren erst einmal herausfinden, ob die Idee überhaupt ankommt. Diese drei Jahre bedeuten Zeit, Geld und Nerven. Für Frauen, die Familie haben und deshalb nicht 180 Prozent geben können, ist diese Hürde sehr groß." Im Franchisesystem seien die Rahmenbedingungen gegeben, Franchisegeberinnen und -geber fungierten als Partner und würden mit ihrem Know-how die ersten Schritte begleiten. "Das hat man nicht, wenn man sich ganz alleine auf eigene Füße stellt."

Frauen würden sich beim Start in die Selbstständigkeit generell oft schwerer tun als Männer, vor allem was die Gespräche mit Banken und Förderstellen betrifft, sagt die Rechtsanwältin: "Ich habe sehr viele Frauen in der Kanzlei beraten und begleitet und dabei die Erfahrung gemacht, dass sie sehr genau sind, sie gehen weniger gerne Risiken ein und übernehmen in hohem Grade Verantwortung. Obwohl sie sehr pflichtbewusst sind, ist das Selbstverständnis, ihr Projekt zu schaffen und durchzuziehen jedoch oft nicht so groß wie bei einem Mann. Genau hier möchte das Mentoring-Programm anknüpfen."

Vorbilder

Die Unternehmensberaterin möchte mit dem Mentoring-Programm auch die Ressourcen aus dem weitreichenden Frauennetzwerk, in das sie selbst eingebunden ist, noch besser nutzen: "Ich möchte die vielen Frauen, die ich kenne und die so vorbildlich ihren Berufsweg gehen, zusammenholen, um ein Projekt für junge Frauen zu machen, die Starthilfe benötigen. Damit wollen wir zeigen, dass Frauenlobbying funktioniert." Ihre eigenen Erfahrungen auf dem Weg in die Selbstständigkeit an Frauen weiterzugeben, sei ihr ein persönliches Anliegen. Freygniers Rat: "Nicht unterkriegen lassen, konsequent sein. Fest davon überzeugt sein, was man tut, sämtliche Zweifel hintan stellen und den Fokus auf das Umsetzen und Durchsetzen richten." (isa/dieStandard.at, 16.9.2010)

Wissen: Franchising

Franchising ist ein Kooperations- und Vertriebssystem, durch das Waren und Dienstleistungen von rechtlich selbständigen Unternehmen vermarktet werden. Franchise-GeberInnen stellen Franchise-NehmerInnen Leistungen in Form eines Franchise-Paketes zur Verfügung. Dieses beinhaltet organisatorisches, technisches und kaufmännisches Know-how sowie rechtliche Sicherheiten.

Franchise-NehmerInnen sind selbständige UnternehmerInnen und verpflichtet sich, das Paket gegen Entgelt zu nutzen. Zwischen den beiden PartnerInnen besteht eine enge, auf Dauer ausgerichtete Zusammenarbeit, die in einem Franchise-Vertrag geregelt ist.

(Quelle: gruenderservice.at)

Mentoring-Programm 2010

Infos und Anmeldung:

www.frauenimfranchising.at

Anmeldeschluss: 15. November 2010