



Stichtag 1. September – bis dahin will die **Borchert Unternehmensberatung** aus Ober-Olm die erste Partnerschaft mit einem geeigneten Franchisenehmer unter Dach und Fach haben. Da das Franchisekonzept auf Dauer angelegt ist, sollen danach quartalsweise weitere Castings folgen. TOP MAGAZIN sprach mit dem Inhaber Frank W. Borchert über die nicht ganz alltägliche Geschäftsidee.

TOP: Herr Borchert, seit elf Jahren unterstützen Ihre Unternehmensberatung kleine und mittelständische Unternehmen in allen betriebswirtschaftlichen Bereichen – und das sehr erfolgreich. Verraten Sie uns ein paar Details?

Frank Borchert: Unternehmensberatung gehört bis heute mit zu den dynamischsten Wirtschaftszweigen. Berauscht vom Jahrtausendwechsel gewann die Wirtschaft immer mehr an Fahrt – ein idealer Zeitpunkt, um im Jahr 2000 mit einem Consultingunternehmen an den Start zu gehen. Als Zielgruppe haben wir kleine und mittelständische Unternehmen im Umkreis von etwa 100 Kilometern anvisiert. Das ganze Konzept ist klar und unkompliziert: Ziel ist es, über interne Mitarbeiter geeignete Betriebe anzusprechen und Termine zu vereinbaren. Ich

Deutschlands erstes Casting für Consultants: Die perfekte Chance für Erfolgswillige

arbeite mit einer Beraterstaffel verschiedener Experten, wie u.a. Marketingprofis, Finanzberater, Buchhalter, Personalberater und Psychologen. Mit dem gut aufgestellten Expertenteam decken wir sämtliche betriebswirtschaftliche Segmente ab. Die Geschäftsidee ist rentabel und wirtschaftlich so gesund, dass wir kontinuierlich gewachsen sind.

TOP: Als Unternehmensberater beraten Sie sogar andere Unternehmen der Consultingbranche – ein eher außergewöhnlicher Ansatz. Wie kam es dazu?

Frank Borchert: Das verrate ich Ihnen gerne! Was liegt näher als die Branche zu bedienen, die man wie die eigene Westentasche kennt? Der Markt für Unternehmensberatungen hat ein unglaubliches Potenzial. Wenn Consultingunter-

nehmen scheitern, dann liegt das oft nicht am falschen Konzept, sondern an der falschen Vorgehensweise in Detailfragen. Dem lässt sich mit dem entsprechenden Know-how gegensteuern. Aus diesem Ansatz wurde schließlich die Idee geboren, meine Geschäftsidee via Franchising zu vermarkten, um ambitionierten Existenzgründern auf die Sprünge zu helfen.

TOP: Die Unternehmensberatung als schlüsselfertiges Gesamtkonzept hat es bisher noch nicht gegeben. Wie soll das funktionieren?

Frank Borchert: Ja, wir werden völlig neue Wege gehen. Um den Prozess zu dokumentieren, habe ich einen Mitarbeiter eingestellt, der seine Masterarbeit diesem Thema widmet. Wir sind derzeit auf der Suche nach Existenzgründern, die unsere Geschäftsidee 1:1 übernehmen

wollen – und zwar im Hinblick auf alle wesentlichen Strukturen wie beispielsweise Personalführung, Technik und Organisation, Vertragsgestaltung, Akquise und Kundenbindung. Dies alles werden wir als Paket bündeln, damit die Kandidaten einer klaren Linie nachgehen und dementsprechend Erfolge erzielen können. Da die Idee schon recht ausgereift ist, sind wir ab sofort auf der Suche nach geeigneten Franchisenehmern.

TOP: Welche Voraussetzungen muss denn ein Kandidat mitbringen, um in diesem Metier auch wirklich erfolgreich zu sein?

Frank Borchert: Ein Franchisenehmer muss natürlich die klassischen Voraussetzungen wie unternehmerisches und lösungsorientiertes Denken, Entscheidungsfreude, eine gute Portion Mut, Spaß am Lernen, Belastbarkeit und Selbstdisziplin mit sich bringen. Ohne diese Basics ist das Projekt zum Scheitern verurteilt. Natürlich muss in dieser Branche auch ein gewisses soziales Engagement gegeben sein. Es geht letztendlich darum, anderen Menschen zu helfen und den Kunden glücklich zu machen. Das ist der Unternehmenszweck. Wer das verstanden hat und es richtig umzusetzen weiß, kann damit gutes Geld verdienen.

TOP: Was kommt auf den Franchisenehmer zu, der sich in Ihr Konzept verliebt hat und einsteigen will?

Frank Borchert: Wer den Mut findet, diesen Weg zu gehen, muss sich im ersten Schritt einem Auswahlverfahren stellen. Da eine dauerhafte Zusammenarbeit angestrebt ist, muss es auf beiden Seiten stimmig sein. Wir werden die geeigneten Kandidaten in einem strukturierten Eignungstest ermitteln, der sich durchaus mit einem Casting vergleichen lässt. Fällt dann die Entscheidung für eine Zusammenarbeit, startet mit den ersten Teilnehmern ein Pilotprojekt. Dabei werden die Franchisenehmer in unsere Vorgehensweise involviert. Auf der anderen Seite werden wir dabei natürlich auch selbst Erfahrungen sammeln und lernen. Davon profitiert wiederum die nächste Generation von Franchisenehmern.

TOP: Das klingt nach harter Arbeit. Wie wird der Franchisepartner während dieser Intensiv-

Lust auf Erfolg? Dann bewerben Sie sich noch heute als Franchisenehmer. Verraten Sie der Borchert Unternehmensberatung, weshalb Sie der geeignete Kandidat für das Pilotprojekt sind. ■

phase konkret auf seinen Geschäftsalltag vorbereitet?

Frank Borchert: Zuerst muss er natürlich die ganze Geschäftsidee verinnerlichen und dabei die gesamten betriebswirtschaftlichen Segmente durchlaufen. Wir stellen dem Franchisenehmer eine hoch spezialisierte Software zur Verfügung, die die ganze Verwaltung, Datenerfassung und Abrechnung mit geringstem Aufwand abwickelt. In diese muss er natürlich erst einmal eingearbeitet werden. Natürlich gehört auch eine Menge Handwerkszeug dazu: Wie finde ich neue Kunden? Wie finde ich geeignete Mitarbeiter, die diese Idee mit nach vorn bringen wollen? Wie sichere ich Qualität? Wie motiviere ich im Tagesgeschäft? Das klingt erst einmal bombastisch. Mit dem nötigen Background ist es jedoch keine Zauberei.

TOP: Das Komplettpaket im Überblick: Was bekommt der Franchisenehmer für seine Einlage geboten und wie gestaltet sich die Finanzierung?

Frank Borchert: Das A und O ist natürlich eine ordentliche Bank als Partner, die diese Geschäftsidee kennenlernen will und den Existenzgründer finanziert. Das dürfte das geringste Problem sein, da das Konzept ganzheitlich und in sich stimmig ist. Wir sind von dieser Idee so überzeugt, dass wir im Zweifelsfall sogar selbst als Darlehensgeber auftreten würden. Das heißt, wir würden in bestimmten Fällen dem Franchisenehmer die Lizenz als Darlehen zur Verfügung stellen. Für die einmalig anfallende Einlage erhält der Geschäftspartner ein Komplettpaket. Dazu zählen u.a. die Profisoftware und der Zugriff auf unseren Expertenpool. Von der Gestaltung der Webseite übers Logo bis hin zu den bewährten Strukturen des Tagesgeschäfts kann alles im Rahmen des Franchisings übernommen werden.

TOP: Ist der Franchisevertrag mit Ihrer Unternehmensberatung eine Lizenz für Erfolg?

Frank Borchert: Keine unberechtigte Frage – es kommt natürlich drauf an, was der Teilnehmer daraus macht. Wir stellen ganz klar die Weichen für Erfolg – diese spiegeln sich im Ge-



samt-konzept. Hier ist Ganzheitlichkeit gefragt, denn es ist nicht damit getan, nur Aufträge zu generieren. Man muss in Kundenbeziehungen investieren, diese strukturieren und weiterentwickeln. Mit nur einem starken Glied kommt niemand ins Ziel. Vielmehr muss jedes einzelne Glied der Kette perfekt funktionieren. Wer es richtig anpackt, kann bereits im ersten Jahr satte Gewinne machen.

TOP: Herr Borchert, vielen Dank für das interessante Gespräch und viel Erfolg bei der Kandidatensuche! ■

Das Interview führte Birthe Fiedler.
Fotos: Portrait Atelier M. Hankel-Püntener

Borchert Unternehmensberatung

Frank W. Borchert
Auf der Bitz 15
55270 Ober-Olm

Telefon 06136 764350
Telefax 06131 762980

frank.borchert@bub-mainz.de
www.bub-mainz.de