

Holger Stärz

Unternehmergeist in Österreich und den USA – Zu Besuch bei der IFA Convention 2015 in Las Vegas

holger.staerz@gmx.net, Fachmittelschule Alterlaa

1 Unternehmerisches Denken in der Schule

Unternehmerisches und dienstleistungsorientiertes Denken sind auch im österreichischen Schulsystem zunehmend gefragt. Das zeigte sich bereits in dem im Lehrplan verankerten Unterrichtsprinzip „Wirtschaftserziehung“ (BMUKK 2012). Nun aber vor allem auch im Selbstverständnis der Neuen Mittelschule (NMS) und der „PädagogInnenbildung NEU“, wo unter „Rückwärtigem Lerndesign“ schulische Inhalte auf ihre Anschlussfähigkeit – insbesondere in Hinblick auf spätere Kompetenzen im Berufsleben – gedacht werden (Schnider 2012). Dieser Art des Denkens widmet sich vor allem auch Entrepreneurship Education, was übersetzt werden kann mit „Unterricht in unternehmerischem Denken und Handeln“ (BMUKK o. J.). Sie erhält ebenfalls vermehrt Einzug in die Klassenzimmer (BMUKK o. J.; EESI o. J.) und wird durch Initiativen der Wirtschaft (z. B. das JUNIOR Projekt der WKO 2015) gefördert.

Ziel dieses Beitrags ist es, unternehmerisches Denken anhand des „Young Entrepreneurs in Franchising-Wettbewerbs“ und der beim Besuch der IFA Convention gewonnen Eindrücke vorzustellen, und dabei insbesondere auf den Faktor „Erfolgs- und Chancendenken“ einzugehen.

2 Franchising und der „Young Entrepreneurs in Franchising-Wettbewerb“

Unternehmertum und Dienstleistungsdenken lassen sich sehr anschaulich an der Idee des Franchising darstellen. Franchising ist ein Distributionsmodell, bei dem Franchisegeber/innen ein erfolgreich erprobtes Geschäftskonzept Franchisenehmern und -nehmerinnen gegen Entgelt zur Verfügung stellen (Gabler o. J.; ÖVF o. J.). Im Rahmen dieser Partnerschaft kommt den Franchisegebern und -geberinnen die Aufgabe zu, das Geschäftskonzept und die Unternehmensmarke zu entwickeln und die Franchisepartner/innen zu betreuen, während sich die Franchisenehmer/innen

als selbstständige Unternehmer/innen in erster Linie auf die operative Umsetzung vor Ort konzentrieren. Franchisesysteme finden sich vor allem in den Bereichen Dienstleistungen, Handel sowie Hotellerie und Gastronomie (Statista o. J.). Unternehmen, die in diesem Zusammenhang weltweite Verbreitung und Bekanntheit gefunden haben, sind etwa McDonald's und Subway.

Der Dachverband der Franchisebranche, die *International Franchise Association* (IFA) und deren Tochterorganisation, die *IFA Educational Foundation*, haben im Jahr 2014 im Rahmen des internationalen Wettbewerbs „Young Entrepreneurs in Franchising“ erstmals dazu aufgerufen, Unternehmenskonzepte im Kontext „Franchising“ einzureichen (YSN 2014). Die 50 Gewinner/innen des Wettbewerbs wurden zur IFA-Jahrestagung (*IFA Annual Convention*) nach Las Vegas eingeladen, um dort im Rahmen des „NextGen in Franchising Summit“ Ideen untereinander und mit Fachleuten auszutauschen, Inspirationen zu sammeln und neue Kontakte zu knüpfen.

Das österreichische Gewinner-Konzept *Franchise-Option-Program* des Verfassers, befasst sich mit der Frage, wie jungen Menschen in Franchisesystemen eine Karriereperspektive aufgezeigt werden kann. Ausgangspunkt des Konzepts ist die Überlegung, dass sich Jugendliche und junge Erwachsene im Rahmen ihrer (Lehr-)Ausbildung einen großen Bestand an Branchen- und Systemwissen aneignen. Zudem fühlen sich sehr viele auch emotional mit ihrem Ausbildungsbetrieb (und der Unternehmensmarke) verbunden und würden gerne Teil „ihres“ Systems werden. Aufgrund ihrer Qualifikation und Motivation wären diese jungen Talente auch für die Franchisegeber/innen ideale Franchisepartner/innen. Allzu oft scheitert dieses Vorhaben jedoch an den finanziellen Mitteln, die nötig sind, um sich in ein Franchisesystem (durch den Erwerb einer Franchiselizenz) einzukaufen. Das *Franchise-Option-Program* setzt genau an diesem Punkt an und erweitert das Ausbildungsprogramm um einen Sparplan, durch den monatlich ein bestimmter Betrag (bspw. 70–80 \$) gespart wird. Ist das

festgelegtes Sparziel (bspw. 5 000 \$) erreicht, haben die Programmteilnehmenden die Wahl (1) eine reduzierte Franchiselizenz (bspw. 5 000 \$) zu erwerben oder (2) diese an eine/n bestehenden Franchisenehmer/in zum reduzierten Preis weiterzuverkaufen. In jedem Fall entsteht für alle Beteiligten eine Win-Win-Win-Situation. Für die Programmteilnehmenden, da sie neben dem Erwerb einer beruflichen Qualifikation auch einen Kapitalstock ansparen und ihnen eine Karriereoption offensteht. Für die bestehenden Franchisenehmer/innen, weil die Programmteilnehmenden für den Zeitraum des Programms (ca. fünf Jahre – eine weit überdurchschnittliche Betriebszugehörigkeit in dieser Branche; vgl. hierzu Vogt 2004) zuverlässige und motivierte Arbeitskräfte wären und aufgrund der Ausbildung zu einer Steigerung der Servicequalität und damit der Umsätze beitragen. Und nicht zuletzt auch für den/die Franchisegeber/in, da das Programm die Möglichkeit bietet, die Expansion voranzutreiben.

3 Eindrücke vom Besuch der Convention

Die 55. IFA Annual Convention fand vom 15. bis 18. Februar 2015 im MGM Grand Convention Center in Las Vegas statt. Das Programm gestaltete sich sehr abwechslungsreich und bestand aus einer Reihe von Empfängen, Diskussionsrunden, Podiumsdiskussionen und Vorträgen, bei denen aktuelle Entwicklungen und Strategien der Franchiseindustrie vorgestellt wurden. Das Programm des „NextGen in Franchising Summit“, welches insbesondere für die Gewinner/innen des Wettbewerbs konzipiert war, hatte die Schwerpunkte, Netzwerke zu knüpfen und neue Perspektiven aufzuzeigen, verfolgte darüber hinaus aber vor allem den Ansatz, dazu zu ermutigen, an den eigenen Ideen und Vorhaben weiterzuarbeiten.

„Erfolgs- und Chancendenken“ war eines der Themen, das bei der Convention immer wieder betont und hervorgehoben wurde. Meinen Eindrücken nach ist dies auch der Punkt, in dem sich der US-ameri-

kanische vom europäischen Unternehmergeist am stärksten unterscheidet. Während hierzulande Unternehmenskonzepte oftmals kritisch hinterfragt und die Risiken ausgiebig erörtert und bewertet werden, lautet in den USA die Devise: „Sieh das Risiko als Chance! Glaube an dich, arbeite hart, mache Fehler und lerne aus diesen!“ Auch scheint es in den USA weniger verbreitet zu sein, nach Investorinnen und Investoren zu suchen, um das eigene finanzielle Risiko zu minimieren. Bestes Beispiel hierfür ist der designierte IFA-Vorsitzende Aziz Hashim, der im Rahmen eines Vortrags seinen Karriereweg vorstellte. Obwohl er nach seinem Ingenieursstudium eine hochdotierte und sichere Stelle in der IT-Branche angeboten bekam, entschied er sich, Lizenznehmer bei einer Fast Food Kette zu werden. Um den hierfür benötigten Kredit zu bekommen, hat er die Lebensversicherung seiner Eltern – und damit deren über Jahrzehnte angesparte Altersvorsorge – bei der Bank als Sicherheit angegeben. Ein Beispiel für „jugendlichen Unternehmergeist“ ist Fred DeLuca, der als 17-Jähriger einen Sandwichladen eröffnete, um sein Studium zu finanzieren. Er feiert in diesem Jahr das 50-jährige Bestehen seiner, mit mehr als 40 000 Subway-Filialen, größten Restaurantkette der Welt.

Eines haben jedoch alle Menschen, die an der Convention teilnehmen, unabhängig von ihrer Herkunft und ihrem „System“ gemeinsam: sie lieben was sie tun und sie stellen den Kunden (und weniger das Produkt) in den Mittelpunkt ihrer unternehmerischen Tätigkeit. Auch scheuen sie nicht das Risiko, haben das Bestreben, immer besser zu werden, und versuchen, aus ihren Fehlern und Niederlagen zu lernen. Das ist es wohl, was für viele den Erfolg des hier aufgezeigten – US-amerikanisch geprägten – Unternehmergeists im Kern ausmacht.

4 Fazit

Vieles von dem, was die US-amerikanische Denkweise charakterisiert, vor allem wohl die ökonomische Aus-

Tab. 1: Komponenten des Franchise Option Program

1. Component: training and education	2. Component: savings plan
Traineeship / Apprenticeship: will create skills and experience	Savings account: will create financial assets
1–2 Years: Training on the job / online-seminars Skilled worker / Crew trainer	Monthly savings: 70–100 \$ + yearly bonus: 100–200 \$ + interests
2–4 Years: Training off the job / online-seminars Shift supervisor / Store manager	Per Year: ~ 1 000 \$
4–5 Years: Training off the job / courses Supervisor / Potential franchisee	After 5 years: ~ 5 000 \$
After 5 years of training + savings → knowledge, skills, experience and capital	
Option a) BUY a discounted Franchise License for 5 000 \$	
Option b) RESELL a discounted Franchise License (+ 5 000 \$ savings)	

richtung sämtlicher Gesellschaftsbereiche, wird in Österreich und Europa teilweise sehr skeptisch beäugt. Einiges könnte jedoch auch der hiesigen Wirtschaft gut zu Gesicht stehen. Zu denken ist hier vor allem an die positive Einstellung, die Unternehmertum als Chance sieht, und ein Servicedenken, das Gäste und Kundschaft in den Mittelpunkt unternehmerischen Handelns stellt. Die österreichische Wirtschaft hat diese Sichtweise in zahlreichen Aus- und Weiterbildungsangeboten, beispielsweise am Wirtschaftsförderungsinstitut WIFI (WIFI o. J.), bereits aufgegriffen. Und auch für Schulen bieten sich zahlreiche Ansätze an, die zum Umdenken anregen können: Weg vom Defizit- und Risikodenken, hin zum Erfolgs- und Chancendenken. Eine Möglichkeit hierfür bietet die eingangs genannte Entrepreneurship Education. In diesem Zusammenhang stellt sich dann zugleich die Frage, ob in Schulen – neben der Vermittlung und Aneignung von unternehmerischen Kompetenzen – nicht auch den Bereichen Motivation und Einstellung etwas mehr Beachtung geschenkt werden sollte?

5 Quellen

- BMUKK – Bundesministerium für Unterricht, Kunst und Kultur (o. J.): „Entrepreneurship Education“. <https://www.bmbf.gv.at/schulen/bw/bbs/entrepreneurship.html> (09.07.2015).
- BMUKK – Bundesministerium für Unterricht, Kunst und Kultur (2012): Lehrpläne Neue Mittelschule. http://www.ris.bka.gv.at/Dokumente/BgblAuth/BGBLA_2012_II_185/COO_2026_100_2_752334.pdf (09.07.2015).
- EESI – Entrepreneurship Education für schulische Innovation (o. J.): Unsere Philosophie. <http://www.eesi-impulszentrum.at/ausbildungsphilosophie> (09.07.2015).
- Gabler – Springer Gabler Verlag (Hrsg.) (o. J.): Gabler Wirtschaftslexikon – „Franchise“. <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/4376/franchise-v13.html> (15.04.2015).
- ÖFV – Österreichischer Franchise-Verband (o. J.): Was ist Franchising? <https://www.franchise.at/franchise-nehmer> (27.03.2015).
- Schnider, A. (2012): Neue Mittelschule und PädagogInnenbildung NEU. Impulse und Anmerkungen zu einer korrelativen Zusammenschau beider bildungspolitischer Projekte hinsichtlich Gesellschaft, Schule und Bildung. In: Erziehung und Unterricht, 9-10, 847–856.
- Statista (o. J.): Anteil der Branchen an der Franchise-Wirtschaft in Deutschland in den Jahren 2009 bis 2013. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/159699/umfrage/branchenverteilung-am-franchise-markt-2009/> (27.03.2015).
- Vogt, M. (2004): Arbeitsbedingungen im Hotel- und Gastgewerbe Eine Branche im Wandel? http://media.arbeiterkammer.at/PDF/Verkehr_und_Infrastruktur_19.pdf (15.04.2015).
- WIFI – Wirtschaftsförderungsinstitut (o. J.): Homepage des Wirtschaftsförderungsinstituts mit Kursangeboten. <http://wifi.at/start> (15.04.2015).
- WKO – Wirtschaftskammer Österreich (2015): Entrepreneurship Education. Ideen in die Tat umsetzen. https://www.wko.at/Content.Node/Interessenvertretung/Aus-und-Weiterbildung/w/Entrepreneurship_Education.html (15.04.2015).
- YSN – Young & Successful Media (2014): Global Competition Invites Young Entrepreneurs with Big Ideas to Explore Opportunities and Connect with the Franchise Industry. <http://ysn.com/announcing-the-young-entrepreneurs-in-franchising-contest> (15.04.2015).