

Homepage als Franchise

Das aus Wien stammende Franchise-System itellico vertreibt branchenspezifische, aber doch standardisierte Pakete für den professionellen Internet-Auftritt von Kleinunternehmen. Für manchen IT-Profi ist das eine gute Gelegenheit, sich als Franchise-Partner selbständig zu machen.

GEWINN
Franchise-Test

Die GEWINN-Franchise-Tests können Sie downloaden:
<http://www.gewinn.com/management-karriere/franchise/>

Die letzten vier Ausgaben:
01/09 Sonnentor
11/08 Team Santé
10/08 Harper & Fields
09/08 Mrs.Sporty



Simon Krebs betreibt seit Herbst 2008 in München eine itellico-Niederlassung und genießt die Unterstützung, die ihm das Franchise-System bietet

VON THOMAS WILHELM

► Der Münchner Simon Krebs, 25, war zuerst angestellter IT-Berater, dann freiberuflich tätig. Im Zuge seiner Tätigkeit war ihm selbst schon die Idee gekommen, Kunden standardisierte Websites anzubieten und sich damit selbständig zu machen. Als er dann im Internet auf das Wiener Unternehmen itellico stieß, welches genau das anbot und Franchise-Partner in

Deutschland suchte, nahm er Kontakt auf. „Das war im Frühjahr 2008. Im Herbst 2008 habe ich dann den Vertrag mit itellico unterschrieben und mein Büro in München eröffnet“, erzählt Krebs. Als Franchise-Nehmer fühlt er sich nun gut aufgehoben: „Alleine wäre die Umsetzung meiner Idee zu schwierig gewesen.“

Geringe Startinvestitionen

Krebs ist in einem Gemeinschaftsbüro eingemietet und arbeitet mit zwei freien Mit-

arbeitern. „Damit kann ich die Bedarfsspitzen besser steuern“, sagt er. Als Startinvestition waren in Summe rund 25.000 Euro zu finanzieren. Krebs: „Ein Notebook, ein PC, ein Backup-System und die Kosten der GmbH-Gründung sowie der Unternehmerlohn der ersten Zeit sind darin enthalten.“ Die technische Infrastruktur brauchte er nicht selbst zu finanzieren, denn diese wird in der Systemzentrale in Wien gehostet. Ebenfalls aus Wien kom-

men die Marketing-Aktivitäten. „Nur auf lokaler Ebene organisiere ich Pressearbeit oder Messeauftritte selbst“, so Krebs. Vor dem Geschäftsstart wurde Krebs eine Woche lang in Wien eingeschult. Kunden hat er aus seinem Vorberuf keine mitgebracht und trotzdem bis dato bereits zwölf Projekte durchgeführt. Jedes Projekt bringt zwischen 2.000 und 5.000 Euro Umsatz, Krebs' Zielgruppe sind kleine und mittelständische Unternehmen. In zwei Jahren will Krebs seine Startinvestitionen zurückverdient haben.

Paketlösungen für verschiedenste Branchen

Seit dem Jahr 2000 beschäftigt sich das österreichische Franchise-System itellico damit, Websites herzustellen. In den letzten Jahren liegt der Fokus auf der Erzeugung branchenspezifischer Website-Lösungen. So gibt es für Friseure und Tischler ebenso maßgeschneiderte Angebote wie für Anwälte, Un-

GEWINN-Bewertung:
itellico internet solutions gmbh

Preis/Leistung: ●●●●○
Ausgereiftheit: ●●●●○
Marktchancen: ●●●○

Foto: Webworkers München GmbH, itellico/Peter Atkins

ternehmensberater, Immobilienmakler und viele andere Branchen. Krebs: „Der Kunde bekommt eine komplette Lösung im Paket, die er anschließend selbst administrieren kann.“ Das Franchise-Konzept von itellico ist so aufgebaut, dass Österreich und Deutschland in definierte Franchise-Gebiete aufgeteilt wurden. Insgesamt sind 35 Franchise-Nehmer ge-

plant: 30 für Deutschland und fünf für Österreich, wobei Wien und Niederösterreich von der itellico-Zentrale selbst bearbeitet werden. In Österreich gibt es gegenwärtig erst einen Franchise-Nehmer in Oberösterreich.

Mit verpflichtender Software Überblick behalten

Für den Markteintritt wird der Franchise-Nehmer mit

einem Marketing-Package ausgestattet, das Firmenfolder, Presseunterlagen, Produktblätter wie Online Solutions, CRM, Webshop, Websites und die einzelnen Branchen-Websites, Suchmaschinen-Marketing, Webportale, Case Studies und die itellico-Qualitätsgarantie beinhaltet. itellico übernimmt die Bewerbung des Marktes durch optimiertes Google-Marketing. Das ist nicht unwichtig, denn jeder dritte Kunde wird bereits via Internet akquiriert. Die über Google gewonnenen Kunden werden dann den jeweiligen Franchise-Nehmern der verschiedenen Zielgebiete zugeordnet. Für das laufende Business und die Zusammenarbeit zwischen dem Franchise-Geber und den Franchise-Nehmern hat itellico ein eigenes CRM entwickelt, das beiden Parteien einen ständigen Überblick über Eckdaten wie Kunden, Umsatz oder Projekte liefert sowie zur Verkaufsdokumentation dient. Die Arbeit mit dem itellico-CRM-System ist für die Franchise-Nehmer verpflichtend.

GEWINN-Fazit: Die Einstiegsgebühr ist bei itellico günstig, die Unterstützung durch das System auch in betriebswirtschaftlicher Hinsicht gut. Für Leute mit

IT-Hintergrund somit eine gute Möglichkeit, um sich selbstständig zu machen.

Fakten: itellico internet solutions gmbh

Franchise-Geber: itellico internet solutions gmbh, Jacquingasse 2, 1030 Wien, Tel. 01/796 66 90-0, E-Mail: office@itellico.at, Internet: www.itellico.at

Gesucht: Partner mit Branchen-Know-how, Kompetenz, IT-Expertise, Verkaufstalent und vorhandenem potenziellem Kunden- und Kreativpartner-Netzwerk in ganz Österreich, ausgenommen Wien und NÖ

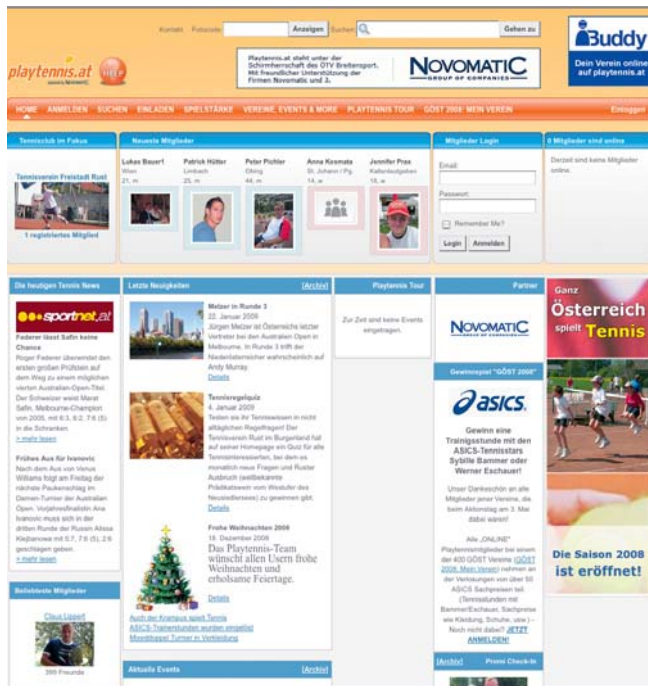
Startinvestitionen: 30.000 bis 50.000 Euro für Büroeinrichtung, Computer, Server, Handy, Drucksorten etc.

Eintrittsgebühr: 3.500 Euro exklusive USt

Monatliche Franchise-Gebühr: drei Prozent vom Jahres-Nettoumsatz

Werbegebühr: in Franchise-Gebühr enthalten

Vertragslaufzeit: drei Jahre



Jeder Branche ihre eigene Website. itellico bringt Friseure und Tischler genauso ins Web wie Rechtsanwälte, Unternehmensberater und Immobilienmakler