

INHALT
Steuerberatung für
Franchise-Systeme <
Hotellerie und Gastronomie <

Von systemischem Sachverstand an der Beraterfront

Der größte Beraterverbund Deutschlands setzt auf Franchiseberatung

Der Weg zum richtigen Berater ist oft steinig. Wer Glück hat, kann einer Empfehlung folgen, wer nicht, muss das große Angebot durchtesten bis der eigene Geschmack getroffen ist. Eine mühselige Aufgabe!

Vertrauensvoll, kompetent, erfahrungsreich, zuverlässig und innovativ muss er sein. Er muss es verstanden haben, das Prinzip Franchise oder besser noch: selbst in einem verhaftet sein. Die Berater der ETL-Gruppe sind es. Sie agieren in einem Verbund, der als System organisiert und mit mehr als 700 Standorten der größte Beraterverbund Deutschlands ist. Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater gehören der ETL-Gruppe an. Sie haben Praxislösungen für kleine und mittlere Unternehmen entwickelt und dabei die individuellen Bedürfnisse der verschiedenen Branchen berücksichtigt. Der Beweis liegt in den Praxislösungen ETL Franchise und ETL ADHOGA.



JÖRN GROTE
ETL Franchise GmbH

Vorstand ETL Vertrieb und Marketing
Leiter ETL Franchise GmbH

> www.etl-franchise.de

ETL FRANCHISE BILDET DIE BERATUNGSGRUNDLAGE

Wie der Name vermuten lässt, ist ETL Franchise zur umfassenden Beratung von Franchisesystemen entwickelt worden. Die Grundlage bilden spezielle betriebswirtschaftliche Auswertungen, die für jedes Franchisesystem individuell erarbeitet werden. Damit bekommt der Mandant effektive Controllinginstrumente an die Hand, die ihm helfen, wichtige betriebswirtschaftliche Entscheidungen punktgenau zu treffen. Zudem werden in strategischen Beratungsgesprächen die Zahlen, Daten und Fakten gemeinsam ausgewertet, um frühzeitig Korrekturen vornehmen zu können. Dabei spielen die Schlagworte Komplexitätsreduktion, Organisationsoptimierung und Datenkonsolidierung eine große Rolle.

FOR SYSTEMS: *Franchise-Systeme sind für die Expansion ausgerichtet, auch Franchise-Nehmer eröffnen oft weitere Standorte ihres Systems oder planen dies. In welcher Form kann ETL diese Unternehmer unterstützen und beraten?*

Grote: ETL-Franchise bietet seinen Klienten in allen Phasen der Expansion Unterstützung an.

Es beginnt schon bei der Frage nach der richtigen Wahl der Unternehmensform bis hin zur Gründung einer Gesellschaft oder der Übernahme. Darüber hinaus stehen wir dem Franchise-Nehmer beim Beantragen von Fördermitteln und der Erstellung seines Businessplans zur Verfügung. Auch bei der Wahl der Finanzierung sind wir behilflich. Wenn es gewünscht ist, coachen wir den Franchise-Nehmer, um ihn optimal auf das Bankgespräch vorzubereiten. Selbstverständlich begleiten wir ihn auch zur Bank. Auch für die nachfolgenden Phasen bieten wir individuelle Lösungen an. So kann sich der Franchise-Nehmer ganz auf seine Kernaufgaben, wie Produktverkauf und Entwicklung, Mitarbeiterführung und Unternehmenserweiterung kümmern.

FOR SYSTEMS: *Steuerberatung basiert auf Vertrauen. Sehen Sie einen Konflikt, wenn die ETL Gruppe bereits für den Systemgeber tätig ist und nun ein Franchise-Nehmer, als eigenständiger Unternehmer, auf Sie zukommt?*

Grote: Das Vertrauen und der partnerschaftliche Umgang sind wesentliche Voraussetzungen. Wir

ETL ADHOGA – die Branchenlösung für Hotellerie und Gastronomie

haben erfahrene Steuerberater, die seit vielen Jahren mit vielen Systemen, z.B. Tankstellen-Systemen, zusammenarbeiten. Hierbei geht es nicht darum für oder gegen jemanden zu sein, sondern ausschließlich um den gemeinsamen wirtschaftlichen Erfolg. Datenschutz ist für uns selbstverständlich und der Austausch von Daten nur in dem Rahmen möglich, dem alle Beteiligten zugestimmt haben.

FORSYSTEMS: Die Vernetzung von Unternehmensdaten in einem Franchise-System erfordert von Ihren Beratern auch besondere Kenntnisse. Führen Sie hierzu besondere Fortbildungen durch?

Grote: An dieser Stelle wird noch einmal die Verzahnung der ETL-Gruppe und damit die unseres gesamten Leistungsspektrums deutlich. Neben der Vernetzung über eurodata, einem Unternehmen der ETL-Gruppe, bietet die ETL-Gruppe den zugehörigen Kanzleien jährlich ein umfangreiches Ausbildungs- und Fortbildungsprogramm über die ETL-Akademie an. Darüber hinaus definiert die ETL-Gruppe regelmäßig einheitliche Qualitätsstandards.

ETL ADHOGA ÜBERNIMMT DIE UNBELIEBTEN JOBS

FORSYSTEMS: Die ETL-Gruppe ist schon aufgrund ihrer Struktur prädestiniert für die Zusammenarbeit mit Franchise-Systemen. Mit ETL ADHOGA bieten Sie zusätzlich eine Branchenlösung für Hotellerie und Gastronomie an. Lassen sich die Module von ETL ADHOGA problemlos kombinieren mit den Vorteilen für Franchise-Systeme?

Nagl: Ja, das geht nahtlos, weil die Leistungen aufeinander abgestimmt sind. Das interdisziplinäre Angebot besteht aus Gestaltungs- und Systemberatung auf der einen Seite und auf der anderen Seite für das Gastgewerbe aus branchen-

spezifischer Buchführung, Lohnbuchhaltung und Steuerberatung.

FORSYSTEMS: Herr Nagl, Sie sprachen gerade die Branche an, Sie ja waren selbst jahrelang erfolgreich in der Branche tätig. Was war Ihre Motivation, die Seite zu wechseln?

Nagl: Ich stand selbst über 15 Jahre in größeren Gastronomiebetrieben als Geschäftsführer an vorderster Front. Als Ergebnisverantwortlicher hätte ich mir gewünscht, unser Steuerberater hätte als kaufmännischer Sparringspartner fungiert, aber dazu fehlte häufig die Branchenerfahrung. Echte Hilfe bietet nur ein Berater, der die Sprache der Branche spricht.

FORSYSTEMS: Wie wollen Sie diesen hohen Qualitätsanspruch flächendeckend gewährleisten?

Nagl: Dafür nutzen wir zwei wesentliche Instrumente: Fortbildung und Standardisierung. Alle ETL ADHOGA-Berater und deren Mitarbeiter durchlaufen regelmäßig eine auf die Themen der Branche zugeschnittene Fortbildung. Inhalte sind dabei sämtliche für die Branche relevanten betriebswirtschaftlichen Themen und steuerlichen Besonderheiten, insbesondere im Hinblick auf Betriebsprüfungen. Dazu nutzen wir einen eigenen ETL ADHOGA-Kontenrahmen mit einheitlichen Buchführungsrichtlinien.

FORSYSTEMS: Worin sehen sie heute die größte Herausforderung für einen Entrepreneur?

Nagl: Zu den größten Herausforderungen zählt es vom Kunden positiv wahrgenommen zu werden und dabei liquide zu bleiben. Damit in der Flut an Impressionen, denen täglich ausgesetzt sind, eine Botschaft zu einem Bedürfnis wird. Diese Marke selbst zu entwickeln ist nicht unmöglich, kostet aber erhebliche Ressourcen. Systembetriebe sind diesbezüglich deutlich effi-



ERICH NAGL
ETL ADHOGA

Vorstand ETL ADHOGA
Unternehmensberatung AG

› www.etl-adhoga.de

zienter. Dazu kommt die konsequente Arbeitsteilung. Erfolgreiche Unternehmer konzentrieren sich auf Ihr Kerngeschäft, im Gastgewerbe ist das die Operative. Im administrativen BackOffice und in der Markenführung kann er sich professionelle Partner an die Seite holen.

FORSYSTEMS: Die Vorteile für Franchise-Nehmer haben wir besprochen. Welchen Nutzen zieht ein Systemgeber aus Ihren Leistungen?

Nagl: Für Systemgeber kann es wesentlich sein, dass wir bundesweit einheitliche, von ihnen vorgegebene Buchungsstandards gewährleisten können. Individuelle und konsolidierte Auswertungen sorgen für mehr Transparenz und schaffen eine belastbare Grundlage für eine gezielte Unterstützung des Systempartners durch seinen Systemgeber. Beide verbindet das Interesse an profitablen Standorten und durch das Netz der ETL kann jedem Systemnehmer ein wirtschaftlich versierter Ansprechpartner vor Ort geboten werden.

FAZIT

Wer also noch auf dem Weg zum richtigen Berater ist, sollte sich das Zahnradgetriebe der ETL-Gruppe, das nun schon seit 35 Jahren reibungslos schnurrt, einmal genauer ansehen. Vielleicht ist damit die Suche nach der Nadel im Heuhaufen auch endlich beendet.