

Der Brandcollector



Hinter EnBu Franchise steckt mehr als nur die Abkürzung von Enno Burghartz

Das Unternehmen ist ein Sammler – von Marken. Der Braunschweiger ist Franchise-nehmer mehrerer Konzepte und entwickelte mit Zapie zudem bereits seine erste eigene Marke. Es wird gewiss nicht die Letzte sein. Nicht annähernd. Im Interview mit dem EnBu-Geschäftsführer sprachen wir über Motivationen, Herausforderungen, Trends im Handel und wichtige Zwischenerfolge.





ENNO, WELCHE BERUFLICHEN STATIONEN HAST DU BISHER DURCHLAUFEN?

Ich bin durch eine Mischung aus Vorsehung und zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein im Franchise-Bereich gelandet. Ursprünglich habe ich ein duales Studium bei New Yorker gemacht, kam also eigentlich aus dem Modebusiness. Im Konzern selbst bin ich schnell in die Franchise-Abteilung gekommen, das hat mich sehr schnell fasziniert. Es ging in fremde Märkte, andere Branchen. Der Karriere wegen bin ich dann bei der Autobahn Tank & Rast Gruppe gelandet. Dort habe ich Projektmanagement im Franchise-Business betrieben. Es ging um Auslandsmärkte, neue Filialen – ich saß auf der Franchisegeberseite. Das hat mir schon Spaß gemacht, aber so richtig aufgegangen bin ich damit nicht.

Schließlich ergab es sich, dass ich viele Gespräche mit Franchisenehmern führte und damit das Feuer dafür bei mir entfacht wurde. Ich wollte auf die andere Seite. Ich wohnte damals in Köln, wollte zurück in meine Heimat: Gleichzeitig hat Tank & Rast neue Franchisenehmer gesucht, und das auch noch in Braunschweig. Es hat in dem Moment alles zusammengepasst. Die Chancen mit Sanifair waren einmalig, so zog ich es durch. Gleichwohl wusste ich, dass es noch weiter gehen sollte: Ich wollte sogenannter Brand Collector werden. Das gibt es viel im amerikanischen Markt oder im Mittleren Osten, und bedeutet, dass du ein Unternehmen hast, das viele unterschiedliche Konzepte aus diversen Branchen betreibt. Denn: Ein gutes Franchisesystem zeichnet sich dadurch aus, dass du als Unternehmer von der Sache selbst gar keine Ahnung haben musst. Du musst dir das Know-how nicht aufbauen, sondern nur ein guter Unternehmer sein. Die ersten Jahre habe ich mich auf Sanifair konzentriert – seit dem vergangenen Jahr habe ich nun überhaupt erst die Zeit mich weiteren Konzepten zu widmen.



WELCHE WÄREN DAS?

Im Sommer kam Tellys TST dazu, ein Premium Pasta To-Go Konzept, das ich als Franchisenehmer im Sommer in der Braunschweiger Innenstadt eröffnet habe. Nun kam Zapie hinzu: Ein Herzprojekt, das drei Jahre Zeit von der ersten Idee bis zum fertigen Laden brauchte.

WAS REIZT DICH AN DER FRANCHISEWELT?

Egal was du machst, du musst dir kein Know-how aufbauen. In der heutigen Zeit spielt die Brand Awareness, also das Markenbewusstsein beziehungsweise die Markenbekanntheit, eine immer größere Rolle. Deshalb nimmt das Thema Franchise deutlich an Fahrt auf, denn du kaufst eine fertige Marke ein. Ich kann Schuster sein, ein Fitnessstudio betreiben, eine Gastronomie haben und eine Toilettenstruktur betreiben. Und zwar alles gleichzeitig.

DU BESCHÄFTIGST DICH VIEL MIT NEUEN KONZEPTEN – WAS GLAUBST DU, WIE SICH DER HANDEL IN DER INNENSTADT GENERELL ENTWICKELN WIRD?

Der Onlinehandel macht dem Einzelhandel schon spürbar zu schaffen. Das wird eine Stadt wie Braunschweig als Oberzentrum erst ganz spät merken, generell allerdings kannst du die Menschen nicht mehr ohne einen Erlebnisfaktor in die Innenstadt locken. Wenn der stationäre Handel Zukunft haben will, dann muss er diesen Faktor weiter ausbauen. Du willst etwas erleben, gut essen, begeistert werden.

WAS MÜSSTE AUS DEINER SICHT NOCH GETAN WERDEN?

Ich bin der Meinung, dass man die gesamte Innenstadt als Erlebnisraum begreifen und ausbauen sollte. Das findet an vielen Stellen schon gut statt, sonst würden die Leute nicht in derart großer Zahl kommen. Dennoch sind aus meiner Sicht immer noch viele Ecken darauf ausgelegt, dass jemand mit dem Auto bis vor die Ladentür fährt um dort etwas zu kaufen. Das wird es in Zukunft nicht mehr geben. Der Mensch kommt künftig vor allem in die Stadt um sie zu erleben. Und wenn wir Glück haben wird er auch etwas kaufen.

WAS MACHT EIN GUTES FRANCHISEKONZEPT AUS?

Für mich ist es am Ende auch ganz viel Bauchgefühl, wobei das natürlich auch von bestimmten Faktoren geprägt wird. Ich lege den Fokus auf Konzepte, bei denen ich der Meinung bin, dass sie eine Nische besetzen. Und, dass sich diese Nische gut vermarkten lässt, dem Kunden ein guter Mehrwert versprochen werden kann. Auch achte ich auf junge Konzepte, die also noch einen großen Markt vor sich haben. Die 4.000 Filiale eines bestimmten Fast-Food-Konzeptes würde ich nicht machen.

WELCHE BESONDEREN ERFAHRUNGEN HAST DU AUS DEINEM ERSTEN FRANCHISE, SANIFAIR, MITGENOMMEN?

Unter anderem, Fehlentscheidungen zu genießen. Als Projektmanager habe ich früher immer etwas vorbereitet und jemandem zur Entscheidung vorgelegt. Nun treffe ich diese für mich selbst, mit all seinen Vor- und Nachteilen. Ich genieße richtige Entscheidungen als auch falsche – das Lehrgeld zu bezahlen ist für die Weiterentwicklung immens wichtig. Nur daran wächst man.

Fotografie: Marlene Brandt, Enbu Franchise, fotolia/XXXXXXXXXXXXXXX



WAS MACHT DICH ALS UNTERNEHMER AUS?

Im Zuge der Eröffnung von Tellys habe ich gemerkt, dass ich ganz schön perfektionistisch bin (lacht). Und dann bleibe ich in meiner Herangehensweise irgendwie immer der Projektmanager: Ich genieße jedes Vorhaben – sowohl in Sanifair, Tellys als auch Zapie gehe ich für eine bestimmte Zeit auf, will sie unbedingt umsetzen. Doch irgendwann benötige ich dann wieder das nächste Projekt.

MIT ZAPIE HAST DU DEIN EIGENES KONZEPT AUF DIE BEINE GESTELLT. WAS BEDEUTET DAS FÜR DICH?

Wir haben drei Jahre bis zur Ladeneröffnung gebraucht – es war sehr, sehr viel Arbeit bis dahin. Dabei sind wir von der Schnaps-idee über das Feierabendprojekt bis zu dem Point of no Return gekommen: Ein halbes Jahr vor Eröffnung waren wir soweit, dass es kein zurück mehr gab. Dann kam der Druck. Dieses Mal hatten wir keinen Christian Rach als Markenbotschafter. Es war das Projekt von vier Gründern – unser Ding. Was passiert wenn wir den Laden aufmachen und sonst niemandem die Rezepte schmecken? Am ersten Eröffnungstag, als die ersten Leute glücklich mit den Zapies aus dem Laden gegangen sind, ist der Druck so richtig abgefallen.

WELCHE ROLLE SPIELT DIE STADT, DEINE HEIMAT, FÜR DEINE ARBEIT?

An Braunschweig führt für mich kein Weg vorbei. Hier ist mein Lebensmittelpunkt, hier kenne ich die Strukturen am besten. Dass es in anderen Städten mit mehr als 250.000 Einwohnern deutlich mehr Potenzial gibt ist uns bewusst, neben Vernunft kommt dabei allerdings auch die Emotionalität hinzu. Für unser Zuhause.

HAST DU SCHON BESTIMMTE, NÄCHSTE PROJEKTE IN DER SCHUBLADE?

Eins? Aktuell dürften es mehr als 20 sein (lacht). Tatsächlich habe ich eine lange Liste. Das mag für viele Leute umtriebig klingen, dass ich zehn Projekte gleichzeitig forcieren – man darf aber nicht vergessen, dass von zehn Ideen meist eine richtig gute übrig bleibt.

↳ Falk-Martin Drescher

