

## Franchising im Aufwind



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

kürzlich habe ich in einem Journal der biesigen Zeitung Tagesanzeiger einen Artikel über Altersforschung gelesen und den praktizierten Methoden zum (vermeintlichen) Stoppen des Alterungsprozesses bzw. sogar dessen Umkehrung. Aubrey de Grey, Londoner Biogerontologe und Bioinformatiker postuliert gar, dass das Altern wie eine Krankheit auf ungünstige biochemische Prozesse zurückzuführen ist. So ist das Geschäft gegen das Altern als „Krankheit“ zwar nicht wissenschaftlich anerkannt, aber bereits ein äußerst lukrativer Markt für viele Vertreter dieser Zunft. Die euphorische Stimmung dieser Branche gipfelt denn auch in Konsequenzen, dass es bei der Möglichkeit, 130 Jahre alt zu werden und im späteren noch sehr viel älter werdenden Menschen keine Kriege mehr gäbe, überhaupt alles sehr viel entspannter ablaufen würde, einzig das Problem, dass die Ewigjungen keine Kinder bekämen. Nun, bis dieses Szenario eintritt gibt es noch ein paar Prognosen vom Zukunftsinstitut in Deutschland ([www.zukunftsinstitut.de](http://www.zukunftsinstitut.de)) und dem Gottlieb-Duttweiler Institut ([www.gdi.ch](http://www.gdi.ch)) in der Schweiz, die in sehr naher Zukunft unsere Lebensumwelt verändern werden und nachvollziehbare Konsequenzen unter anderem auch auf den Franchisingmarkt haben. Zum Beispiel bietet die demografische Entwicklung, die anzeigt, dass sich weltweit die Zahl der Senioren in den nächsten Jahren mehr als verdoppeln wird, mannigfaltige Geschäftsmöglichkeiten. Die über 50-Jährigen werden bis in einigen Jahren in Europa die Mehrheit bilden. Das hat nicht nur Auswirkungen auf die Gesundheitsversorgung, sondern auf die gesamte Angebotsstruktur von Waren und Dienstleistungen bis hin zur Distribution und Präsentation. Aber auch Lebensformen, Kommunikations- und Rollenmuster werden neu überdacht werden müssen. Einerseits erzeugen Neuerungen und Umwälzungen Ängste und Unsicherheiten, da Altbewährtes ins Wanken gerät. Andererseits entwickeln sich dadurch viele Möglichkeiten, mit findigen Ideen Marktlücken einzunehmen bzw. zu schließen.

In den USA haben sich daraus eine Reihe von Franchisesystemen herausgebildet. Unter den 500 Top-Franchiseangeboten sind heute schon 4 im Bereich Senior-Care-Business zu finden (siehe z.B. dazu [www.homeinstead.com](http://www.homeinstead.com) oder [www.visitingangels.com](http://www.visitingangels.com)). Aber nicht nur betreffend Hilfe und Unterstützung für daheim, genauso Dienstleistungen, die das aktive Leben bereichern wie Partnervermittlungsagenturen, Reise- und Eventagenturen oder Fitnessstudios, die sich allesamt speziell auf die älteren Zielgruppen konzentrieren, sind im Kommen. Home Instead Schweiz mit dem Masterpartner Paul Fritz zieht bereits nach fast einem Jahr eine positive Bilanz und sieht ein großes Potenzial in der Schweiz.

Ich wünsche Ihnen eine gute Zeit und einen schönen „Ewigjungsommer“, denn „Altweibersommer“ wird es dann vielleicht im Vokabular nicht mehr geben.

Ihre **Veronika Bellone**  
Geschäftsführerin SYNCON GmbH Schweiz,  
Professorin für Marketing an der Fachhochschule  
Nordwestschweiz

**Zur Person:** Frau Prof. Veronika Bellone ist seit 1986 mit Franchising beschäftigt, jahrelang Franchisemanagerin, seit 1991 Franchiseberaterin in der Schweiz, Dozentin, Mitbegründerin des Schweizer Franchise-Verbandes, Partnerin von Franchise-Window, zahlreiche Publikationen, insbesondere Herausgabe des „Schweizer Franchise- und Lizenzführer“.

## HOME INSTEAD „LÄB DEHEI!“ – auch in der Schweiz



Fritz Paul  
(Home Instead)

Home Instead „Läb dehei!“ ist Anbieter von nicht-medizinischen Dienstleistungen für Senioren.

Das Angebot umfasst eine Vielzahl von Dienstleistungen, die älteren Menschen ein erfülltes und unabhängiges Leben zuhause ermöglichen. Dazu gehören unter anderem Alltagsbegleitung, Kochen, Hauswirtschaftsdienste, das Erinnern an Medikamente, die Erledigung von Einkäufen, gelegentliche Fahrdienste oder auch einfache Grundpflege.

Die Mitarbeitenden von Home Instead „Läb dehei!“, unsere „CAREGiver®“, ermutigen, unterstützen und motivieren unsere Kunden bei vielen täglichen Aktivitäten. Ziel ist es, deren Lebensqualität zu verbessern und ihnen zu helfen, möglichst lange daheim leben zu können, meint Paul Fritz, Masterpartner und Geschäftsführer von Home Instead Schweiz.

Über 800 Franchisebüros in aller Welt und eine überwältigende globale Umsatzentwicklung bezeugen das einzigartige Konzept des Firmengründers Paul Hogan, welcher 2006 vom Internationalen Franchiseverband zum Unternehmer des Jahres gekürt wurde.

In der Schweiz seit etwa einem Jahr aktiv, setzt Home Instead „Läb dehei!“ seine Erfolgsgeschichte fort. Das Pilotbüro in Basel kann mit beeindruckenden Zahlen auch den Bedarf und Erfolg des Systems in der Schweiz nachweisen und geht jetzt daran, die Expansion mittels Franchisepartnern voranzutreiben. ■