



Alkomat-Patrouille - Andreas Ernst, Nürnberg

Erfolgreich mit Alkoholtests
auf Party-Veranstaltungen

**Fast jedes Wochenende
ist Andreas Ernst
unterwegs, ausgestattet
mit einer Uniform und
einem Alkomaten, mit
dem er gegen eine
Wert von Party- oder**

**Gebühr von 2,50 Euro den Promille-
Clubbesuchern misst. Der 25-Jährige ist Franchise-Partner der Alkomat-Patrouille. Seine Aufgabe ist es
zwar weniger, selbst Alkoholtests anzubieten, doch um neue Mitarbeiterinnen einzuarbeiten, ist Andreas
Ernst gern auch selbst vor Ort.**

Gute Gründe für das System

Das im Jahr 2001 von dem Österreicher Wolfgang Lackner gegründete Franchise-System bietet eine neue Idee, ein spezielles, für den Dauereinsatz auf Parties geeignetes Alkoholmessgerät, ein ausgefeiltes Marketingkonzept und geringe Fixkosten - genau das, was Andreas Ernst suchte, als er sich 2005 verschiedene Systeme anschaute. „Ich betrieb schon verschiedene Einzelhandelsgeschäfte und war auf der Suche nach etwas Zusätzlichem, das ohne Lagerhaltung und ohne fixe Personalkosten funktioniert“, erzählt Ernst. Als er über eine Anzeige auf die Alkomat-Patrouille stieß, war er begeistert.

Über Leasing finanzierte er die ersten beiden Alkomaten, mit denen er im Dezember 2005 startete. Schon zwei Monate später kamen drei weitere hinzu. Inzwischen besteht das Team des Nürnberger Großhandelskaufmanns und Handelsfachwirts aus 14 Mitarbeiterinnen, die auf Provisionsbasis arbeiten. Sie bieten auf großen und kleineren Veranstaltungen Alkoholtests und verknüpfen dies mit Aufklärung zur Alkoholvergiftung im Straßenverkehr. „Als spezielles Angebot kann man uns auch für Firmenfeiern oder Tagungen buchen, dann sind wir sozusagen der Show Act“, sagt Ernst. Für Großveranstaltungen kann er in der Zentrale zusätzliche Alkomaten leihen.

„Jeder will seinen Alkoholpegel wissen“

„Wir füllen eine Marktlücke“, so die Erfahrung des Franchise-Nehmers. „Die Leute haben Spaß und wollen bei jeder Party von neuem wissen, wie ihr Alkoholpegel ist“. Veranstaltungen zu finden, auf denen seine Teams testen können, das macht Andreas Ernst keine Probleme. Manchmal ist es allerdings nicht einfach, ausreichend Personal zur Verfügung zu haben. „Bei den jungen Leuten gibt es immer wieder Wechsel, obwohl die Mitarbeiterinnen meist gut verdienen“, berichtet er.

Um mit dem System erfolgreich durchzustarten, sollten neue Partner laut Andreas Ernst daher einiges mitbringen: Spaß am Umgang mit Menschen, Erfahrung in der Mitarbeiterführung, Organisationstalent und einem kaufmännischer Hintergrund. Von der Zentrale fühlt er sich gut unterstützt und tauscht sich oft auch mit anderen Franchise-Partnern aus. „Der Umgang ist sehr kollegial, fast familiär“, erzählt Ernst.

Alle sechs Monate ein neues Gerät

Der Nürnberger Unternehmer will weiter expandieren. „Mein Plan ist es, etwa alle sechs Monate ein neues Gerät hinzuzunehmen“, erklärt er. „Das Potenzial ist da, und längerfristig will ich Teams mit eigenen Teamleitern aufbauen, die weitgehend eigenständig arbeiten.“ Dann wird Andreas Ernst möglicherweise auch weiterhin an den Wochenenden unterwegs sein - aber vielleicht auch öfter mal privat.

Mehr erfahren Sie in der [Virtuellen Franchise Messe des FranchisePORTAL](#).