

Die Übersetzerin zwischen Franchise, Zahlen und Unternehmertum

Wie Sabine Greb bei awicontax Franchisegeber und Franchisepartner stärkt und warum gute Beratung dort beginnt, wo Menschen unternehmerisch wachsen wollen

Franchise ist für viele Menschen der Einstieg in die Selbstständigkeit. Doch wer Unternehmer wird, braucht mehr als Mut, eine gute Geschäftsidee und ein funktionierendes System. Er braucht Orientierung, verlässliche Zahlen und Partner, die erklären, begleiten und rechtzeitig erkennen, wo Unterstützung nötig ist. Genau hier setzt Sabine Greb an. Sie baut bei der awicontaxGroup die Franchiseberatung weiter aus und verbindet dabei langjährige Branchenerfahrung mit betriebswirtschaftlichem Blick, digitalem Verständnis und einem feinen Gespür für Menschen.

Sabine Greb spricht über Franchise nicht theoretisch. Sie kennt die Branche aus der Praxis, aus vielen Gesprächen, aus guten Entwicklungen und schwierigen Situationen. Seit mehr als 25 Jahren bewegt sie sich in der Franchise-Welt, zunächst bei verschiedenen Franchisegebern in der Partnergewinnung, Partnerbetreuung und im Controlling, später in der betriebswirtschaftlichen Beratung von Franchisesystemen. Über zehn Jahre unterstützte sie den Präsidenten beim Deutschen Franchiseverband e.V. und ist in der Branche breit vernetzt.

Wer ihr zuhört, merkt schnell: Es geht ihr nicht nur um Prozesse, Buchhaltung oder Kennzahlen. Es geht ihr um Menschen, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Um Franchisegeber, die ihre Systeme stabil entwickeln wollen. Und um Franchisepartner, die oft zum ersten Mal unternehmerische Verantwortung übernehmen.

„Wir benötigen Unternehmer, die etwas unternehmen und bewegen“, sagt Sabine Greb. In Deutschland werde Selbstständigkeit noch immer zu selten als selbstverständlicher Weg ins Berufsleben verstanden. Wer gründet, müsse häufig nicht nur wirtschaftliche Hürden überwinden, sondern auch Zweifel im persönlichen Umfeld, bürokratische Anforderungen und die vielen Stolpersteine, die auf Unternehmer zukommen. Genau dabei möchte sie unterstützen.



Diese Haltung prägt auch ihre Rolle bei awicontax. Seit dem 1. Juli 2025 baut Sabine Greb die Franchiseberatung der awicontaxGroup gezielt aus. Ihr Auftrag ist fachlich klar umrissen, aber menschlich deutlich größer: Franchisegeber entlasten, Franchisepartner stärken und beide Seiten so miteinander verbinden, dass daraus wirtschaftliche Stabilität entstehen kann.

Denn Franchise ist zwar eine geführte Selbstständigkeit, aber keine Selbstständigkeit ohne Fragen. Viele Franchisepartner stehen am Anfang ihres Unternehmerlebens. Sie kennen das Geschäftsmodell, sie haben den Willen, etwas aufzubauen, aber Begriffe wie BWA, Kontenrahmen, Umsatzsteuer-ID oder Benchmarking sind für viele zunächst Neuland. Sabine Greb weiß das. Und sie weiß auch, dass gute Beratung genau dort beginnt, wo man Dinge verständlich macht.

Ihr Stil ist nicht belehrend, sondern begleitend. Sie sieht sich als Kümmerin, Problemlöserin und manchmal auch als Vermittlerin. Zwischen Franchisegebern, Franchisepartnern und Kanzleien entstehen im Alltag immer wieder Fragen, Missverständnisse oder Reibungen. Für Sabine Greb ist das kein Störfaktor, sondern Teil ihrer Arbeit. Wenn jemand mit einem Problem zu ihr kommt, wertet sie das als Vertrauensbeweis. Diese Nähe ist wichtig, weil Franchisesysteme besondere Strukturen haben. Ein Franchisegeber kann vieles anbieten, aber nicht alles selbst leisten. Steuerliche und rechtliche Beratung sind Grenzen, die er nicht überschreiten darf. Fragen nach der passenden Unternehmensform, nach steuerlichen Anmeldungen, nach Buchhaltung, Umsatzsteuer oder betriebswirtschaftlicher Steuerung brauchen spezialisierte Partner. Hier setzt awicontaxFranchise an.

Sabine Greb versteht awicontaxFranchise deshalb als Sparringspartner für Franchisesysteme. Die Gruppe bietet Franchisegebern feste Leistungen und Konditionen, die sie ihren Partnern als zusätzliche Unterstützung anbieten können. Dazu gehören steuerliche Themen vor und nach der Gründung, Anmeldungen beim Finanzamt, Umsatzsteuerfragen und die Entlastung bei der laufenden Finanzbuchhaltung.

Doch Sabine Greb denkt Franchiseberatung nicht nur vom einzelnen Partner aus. Sie denkt in Systemen. Für sie ist entscheidend, dass Franchisegeber wissen, wie es ihren Partnern wirtschaftlich wirklich geht. Viele Systeme sehen den Umsatz, weil sich daran die Franchisegebühr bemisst. Aber Umsatz allein erzählt nicht die ganze Geschichte. Entscheidend ist, welche Kosten entstehen, wie rentabel gearbeitet wird, wie sich Personalaufwand, Mieten, Entnahmen oder Investitionen entwickeln.

Sie hat in ihrer Laufbahn erlebt, dass Franchisegeber erst von wirtschaftlichen Schwierigkeiten erfahren, wenn es zu spät ist. Im schlimmsten Fall erst dann, wenn ein Partner bereits Insolvenz angemeldet hat. Für Sabine Krämer ist das ein Warnsignal. Ohne transparente Zahlen agieren Systeme im Blindflug. Mit belastbaren Kennzahlen können sie früher reagieren, Partner gezielter unterstützen und

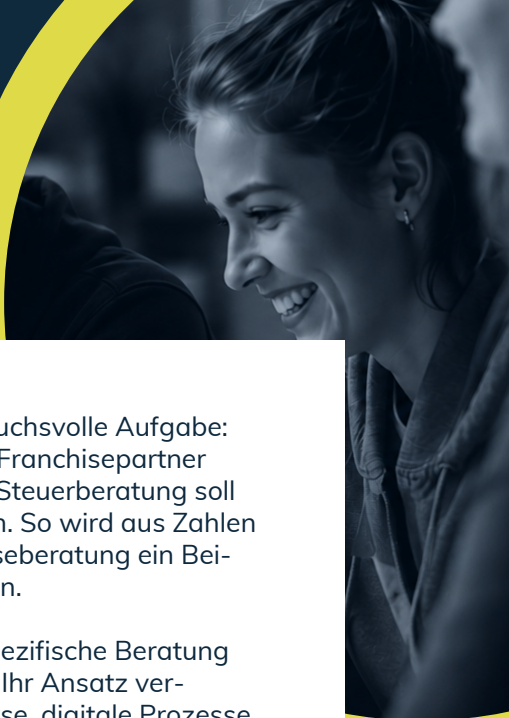
Genau hier kommt das neue Franchise-Dashboard der awicontaxGroup ins Spiel. Es ist für Sabine Greb ein zentrales Instrument, weil es Transparenz schafft, ohne Franchisesysteme mit Daten zu überfrachten. Ausgangspunkt ist ein einheitlicher Kontenrahmen, der individuell auf das jeweilige System abgestimmt wird. Darauf aufbauend werden Kennzahlen und Benchmarks definiert, die für die Steuerung wirklich relevant sind. Franchisegeber können so Entwicklungen vergleichen, Best Performer identifizieren, einzelne Partner analysieren und Gespräche auf eine solide Grundlage stellen.

Der Anspruch dahinter ist pragmatisch: Nicht möglichst viele Zahlen sollen sichtbar werden, sondern die richtigen. Das Dashboard soll im Alltag helfen. Es soll Franchisegebern ermöglichen, gezielter zu führen, und Franchisepartnern helfen, ihre eigene wirtschaftliche Entwicklung besser zu verstehen. Besonders für Gründer kann das ein wichtiger Schritt sein: aus der Rolle des Existenzgründers in die Rolle des Unternehmers hineinzuwachsen.

Sabine Greb weiß, dass das nicht von heute auf morgen geschieht. Unternehmerisches Denken entwickelt sich. Man muss Zahlen lesen lernen, Zusammenhänge verstehen und erkennen, welche Stellschrauben wirklich wichtig sind. Gute Beratung bedeutet für sie deshalb auch Befähigung. Es geht nicht darum, Mandanten mit Fachbegriffen zu überfordern. Es geht darum, ihnen Sicherheit zu geben. Bei awicontax hat Sabine Greb dafür ein Umfeld gefunden, das zu ihrem Arbeitsverständnis passt. Sie beschreibt die Gruppe als dynamisch, offen und wachsend. Kurze Wege, schnelle Abstimmungen und der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen sind für sie wichtige Voraussetzungen, um neue Beratungsangebote aufzubauen. Franchiseberatung ist kein isoliertes Produkt, sondern Teil eines größeren Netzwerks aus Steuerberatung, Buchhaltung, Digitalisierung, Finanzierung, Controlling und weiteren Spezialthemen.

Gerade darin liegt aus ihrer Sicht der Mehrwert für Franchisegeber und Franchisepartner. Die Herausforderungen werden nicht kleiner. Datenschutz, E-Rechnung, Nachfolgefragen, Finanzierung und Digitalisierung erhöhen den Druck auf Systeme und Partner. Gleichzeitig fehlen jungen Systemen oft die personellen Ressourcen, um all diese Themen allein zu stemmen. awicontaxFranchise kann hier entlasten, strukturieren und fachliche Sicherheit geben.

Auch die Zusammenarbeit mit dem Deutschen Franchiseverband und das Engagement bei den Franchise Awards passen zu diesem Verständnis. Sabine Greb sieht darin nicht nur Sichtbarkeit für awicontax, sondern auch ein Zeichen der Wertschätzung für die Franchisepartner selbst. Denn ein System ist nur so stark wie die Menschen, die es vor Ort tragen. Sie sind es, die Konzepte mit Leben füllen, Kunden gewinnen, Mitarbeitende führen und wirtschaftliche Verantwortung übernehmen.



Am Ende geht es Sabine Greb um eine einfache, aber anspruchsvolle Aufgabe: Franchisegeber sollen ihre Systeme besser steuern können. Franchisepartner sollen sich in ihrer Selbstständigkeit nicht allein fühlen. Und Steuerberatung soll dort ansetzen, wo wirtschaftliche Entscheidungen entstehen. So wird aus Zahlen Orientierung. Aus Buchhaltung Steuerung. Und aus Franchiseberatung ein Beitrag dazu, dass Menschen unternehmerisch wachsen können.

Mit Sabine Greb stärkt die awicontaxGroup ihre branchenspezifische Beratung für Franchisegeber, Franchisepartner und Verbundgruppen. Ihr Ansatz verbindet steuerliche Kompetenz, betriebswirtschaftliche Analyse, digitale Prozesse und ein tiefes Verständnis für die Praxis von Franchisesystemen. Damit steht awicontaxFranchise für eine Beratung, die nicht nur verwaltet, sondern befähigt: mit klaren Zahlen, persönlicher Begleitung und dem Anspruch, Unternehmer langfristig erfolgreicher und zukunftssicher zu machen.

