
Vorwort

Franchisesysteme wie McDonald's oder andere erfolgreiche Mehrfilialsysteme wirken wie der Inbegriff organisatorischer Perfektion und Systematisierung. Möglicherweise wirken sie auf manche von Ihnen wie ein unerreichbarer Traum. Doch diese Unternehmen werden von Menschen organisiert, die ihren Partnern klare Strukturen und Prozesswege aufzeigen. Um Ihnen diesen Traum etwas näherzubringen, beschäftigen wir uns in diesem Buch mit der Beantwortung einiger grundlegender Fragen. Dazu gehören: Was bedeutet Franchising? Wann ist ein Unternehmen franchisefähig? Und warum und wann entscheide ich mich für eine Franchiselösung?

Die Umsetzung einer Franchiseidee sorgt auch in bereits bestehenden Franchiseunternehmen immer wieder für Diskussionsbedarf zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer. Im täglichen Geschäft wird meist das Für und Wider eingeführter Prozesse und Richtlinien mehr diskutiert als umgesetzt. Solche Diskussionen zwischen Franchisegebern und Franchisenehmern zur Umsetzung der Systemgrundlagen basieren meist auf Missverständnissen oder auf Prozessen, die nicht miteinander verknüpft sind und diesbezüglich ihren Nutzen nicht erfüllen. Prozesse und Werkzeuge werden eingesetzt, jedoch geht die Philosophie des Franchiseunternehmens nicht konform mit der Franchiseidee. Durch dieses unkoordinierte Zusammenspiel entstehen Spannungen in manchen Unternehmen, die am Ende dazu führen, dass die Marke und alle beteiligten Franchisepartner darunter leiden.

Worin besteht nun der konkrete Nutzen dieses Buches? Franchisenehmer können für bestimmte Prozesse und deren Funktionalität mehr Verständnis erhalten und dieses, wenn nötig, von ihren Franchisegebern einfordern. Junge Unternehmer, die durch ein Franchisesystem wachsen wollen, sollen die Einfachheit eines Systems kennenlernen, aber auch die Führungskonsequenz erfahren. Junge Unternehmer, die mit ihrer Franchiseidee erfolgreich sind, haben selten die Möglichkeit, jahrelange Führungserfahrungen und methodisches Wissen zu sammeln. Sie können sich mithilfe dieses Buches ein Bild machen und die besten Ideen für Ihr System für sich umsetzen.

Franchiseinteressenten, die sich beruflich verändern möchten, lernen in diesem Buch die Prozesse und Arbeitsweisen eines Franchisesystems kennen. Dies kann ihnen bei ihrer Recherche und bei Bewerbungen nützlich sein, um Zusammenhänge, Begriffe und das Franchisesystem selbst besser zu verstehen. Jeder Franchisebewerber sollte die Franchisewelt und ihre Regeln kennen, bevor er vertragliche und finanzielle Verpflichtungen mit einem Franchisesystem eingeht.

Wir, Hermann Riedl und Christian Schwenken, beschäftigen uns schon länger mit Fragen zum Thema Franchising und wurden immer wieder mit ganz fundamentalen Fragen zur Führungsmethodik, Konzernstrukturierung oder zu den vielen operativen Werkzeugen eines Franchisesystems konfrontiert. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung im Bereich Franchise und Mehrfilialsysteme und der strategischen Ausrichtung vertriebsorientierter Unternehmen in den unterschiedlichsten Fachbereichen, wie zum Beispiel Operations, Recht und Marketing, sind uns viele Stolpersteine bei der Gründung und Führung von Franchisesystemen bekannt. Mit diesem Buch wollen wir Ihnen Tipps und Anregungen geben, die Ihnen helfen sollen, konstruktive Diskussionen zu führen, damit Sie maßgeschneiderte Lösungen für sich selbst entwickeln oder bestehende Prozesse in Ihrem Unternehmen weiter ausbauen können.

Wie bewerte ich ein Franchisesystem? Was bedeuten Regelwerke eines Franchisesystems und dessen Inhalte? Wie funktionieren die verschiedenen Franchiseprozesse? Ein zukünftiger Franchisenehmer oder auch -geber wird mit diesen Fragen immer wieder konfrontiert. Eine große Auswahl von Begriffen und Prozessbeschreibungen soll jungen Unternehmern einen Überblick über die Anforderungen eines Franchisesystems geben. Darüber hinaus bieten Arbeitsblätter in diesem Buch die Möglichkeit, ein schnelles Verständnis für die Materie „Franchise“ zu entwickeln und unnötige finanzielle Ausgaben für die Entwicklung oder den Ausbau eines Franchisesystems zu vermeiden.

Es gibt verschiedene Gründe, warum man sich als zukünftiger oder bereits aktiver Unternehmer für ein Franchisesystem entscheidet. Welches sind die Pflichten eines Franchisenehmers und welche Anforderungen sollte oder muss ein Franchisesystem erfüllen? Was muss ich als zukünftiger Franchisenehmer mitbringen und welche Verantwortung übernehme ich? Auch die Bewertung eines Franchisesystems ist für einen zukünftigen Franchisenehmer wichtig, da dieser sich für eine langfristige Partnerschaft entscheidet, die mit vielen Pflichten, aber auch Rechten behaftet ist. Zukünftigen Franchisenehmern bietet dieses Buch alle notwendigen Informationen bezüglich Systemaufbau, Fachbegriffen, Prozessen und Strukturen des Franchisesystems.

Die Auswahl eines Franchisesystems beinhaltet eine längere vertragliche Verpflichtung sowie nicht unerhebliche Investitionen. Um Ihnen zu mehr Sicherheit bei der Systemauswahl zu verhelfen, enthält dieses Buch auch Fragenkataloge und Beispiele, mit deren Hilfe zukünftige Franchisenehmer ein Franchisesystem nach ihren Bedürfnissen analysieren und sich auf zukünftige Verhandlungen mit potenziellen Franchisegebern vorbereiten können.

Stets sollte das Franchisesystem auf die Philosophie des betreffenden Unternehmens ausgerichtet sein. Diese speziell zugeschnittene Philosophie des Unternehmens entschei-

det über die Führungsmethoden und somit über den Erfolg des Unternehmens und seiner Franchisepartner.

Viele Unternehmen haben erfolgreiche Produkte oder ideale Vertriebsmöglichkeiten, sehen sich selbst jedoch nicht in der Lage dazu, ein Franchisesystem aufzubauen. In diesem Buch möchten wir Ihnen, liebe Leserinnen und liebe Leser, die „Werkzeuge“ in ihrer Funktion und in ihrem Aufbau näherbringen und Ihnen die Möglichkeit bieten, sie in Ihrem Unternehmen effektiv einzusetzen. Darüber hinaus hoffen wir, dass Ihnen die vermittelten Inhalte und Tipps als Anregungen speziell für die individuelle Philosophie Ihres Unternehmens von Nutzen sein werden.

Detaillierte vertragsrelevante Inhalte werden im Rahmen dieses Buches bewusst nicht präsentiert, da die unternehmensbezogenen Vertragsinhalte eines Franchisevertrags je nach Unternehmen erheblich variieren können. Stattdessen erhalten Sie Tipps und Informationen zu wichtigen vertragsrelevanten Punkten, die den Franchisegeber bzw. den Franchisenehmer vor Fehlentscheidungen schützen. Alle unsere Inhalte, Empfehlungen und Erklärungen basieren auf unseren persönlichen Erfahrungen. Wir sind uns bewusst, dass es in diesem Bereich ganz unterschiedliche Meinungen und Empfehlungen gibt. Dies ist in unserem Interesse, da gerade aus verschiedenen Perspektiven heraus konstruktive Diskussionen entstehen. Unsere Absicht ist es, Ihnen einen Rahmen für eine Diskussion über diese Fachthemen zu vermitteln.

Viele glauben, für ein Franchisesystem genüge ein Produkt oder eine Idee und schon würden die „Dukaten“ rollen, aber genau das ist nicht der Fall. Die Menschen, die Führungsspitze und die Kultur eines Unternehmens – ihre Begeisterung, ihr Engagement und die Weiterentwicklung ihrer Marke – sind die Basis für ein erfolgreiches Franchisekonzept.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und hoffen auf eine rege Diskussion.



Hermann Riedl



Christian Schwenken



<http://www.springer.com/978-3-658-04696-5>

Praxisleitfaden Franchising

Strategien und Werkzeuge für Franchisegeber und -nehmer

Riedl, H.; Schwenken, C.

2015, XIV, 217 S. 70 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-658-04696-5