

PRAXISLEITFADEN FRANCHISING - DER FRANCHISERATGEBER



RIEDLCONSULT UNTERNEHMENSBERATUNG
UNTERNEHMENSBERATUNG FÜR KREATIVE LÖSUNGEN |
Fachkompetenz als Franchiseberater - mehr als 25 Jahre Erfahrung im Dienstleistungsgewerbe, Franchising und Filialgeschäft

WEITERE INFORMATIONEN ANFRAGEN

MEHR INFO



Eis und Feuer: 2 Marken - 1 Konzept
Ganzjährig hohe Margen und geringe Investitionen.
Werden Sie jetzt Ice and Roll & Cake and Roll Franchise-Partner!
Auch für Quereinsteiger und Nebentätigkeit geeignet.

DIE AKTUELLESTEN FRANCHISE-ARTIKEL

Franchisegeber in Deutschland: Welche Unternehmen sind attraktiv?

Eis Franchise: Machen Sie sich selbstständig als Franchisenehmer...

Vegan, Paleo, Pegan: Die aktuellsten Ernährungstrends und Ihre...

Was ist Franchising und welche Vorzüge bietet es?

Geschäftspartner im Franchising: Warum es sich lohnt, mit einem...

25.01.2019 16:05 | FRANCHISE-EXPERTE

TEILEN:

Hermann Riedl hat gemeinsam mit Christian Schwenken den „Praxisleitfaden Franchising – Strategien und Werkzeuge für Franchisegeber- und Nehmer“ geschrieben, der unter dem Springer/Gablerverlag erschienen ist und auf Amazon bereits zu den Top 100 der Kategorie Bücher gehört – was auch die ausnahmslos guten 5-Sterne Bewertungen der Leser auf Amazon bestätigen:

- Ein zugängliches, einfaches aber inhaltsstarkes Buch
- Geeignet für alle, die sich für das Thema Franchising interessieren
- Sehr spannend - besonders bei der Überlegung zur Gründung eines eigenen Franchisesystems
- Aber auch interessant für Franchisenehmer
- Prägnante und bodenständige Erklärungen, ohne dass man eine Übersetzung aus der Rechtssprache benötigt

Nicht ohne Grund ist Hermann Riedl in der Lage, ein ganzes Buch über dieses Thema zu schreiben: Bereits seit 2009 ist er der Geschäftsführer seiner eigenen Unternehmensberatung namens RiedlConsult mit einer Spezialisierung auf Gastronomie und Einzelhandel. Vor der Veröffentlichung seiner Bücher und seiner Unternehmensgründung war er bei Top-Franchisegebern wie KFC oder McDonald's in Führungspositionen tätig.



„Praxisleitfaden Franchising - Strategien und Werkzeuge für Franchisegeber und -nehmer“

Springer Gabler Verlag, Riedl/Schwenken 1 + 2 Auflage

Franchisesysteme von Grund auf verstehen, systematisch aufbauen und für alle Beteiligten zum Erfolg machen ist ein komplexes Unterfangen. Wie das geht, erfahren Sie in diesem Buch. Die Autoren geben sowohl Franchisegebern als auch Franchisenehmern wertvolle Strategien und Tools.

>> Mehr erfahren: <https://www.springer.com/de/book/9783658224295>

Schritt für Schritt zum Erfolg – verständlich erklärt

Im Praxisleitfaden Franchising wird anschaulich und Schritt für Schritt deutlich gemacht, wie nicht nur ein Franchisesystem aufgebaut, sondern dieses auch zum vollen Erfolg geführt wird – sowohl aus Franchisenehmer - als auch aus Franchisegebersicht. Das Buch gibt die Schlüssel in die Hand, um Franchisesysteme aus den verschiedenen Perspektiven heraus zu bewerten und zu analysieren. Besonders geht es dabei auf Regelwerke wie das Franchise-Handbuch und die Inhalte sowie das Prozessmanagement ein.

Natürlich fehlt auch das kleine Extra nicht in diesem Buch: Es erleichtert den Lesern aus der Franchisewirtschaft ihren Alltag, etwa durch vorgefertigte Dienstpläne, Umsatzpläne oder Analysevorlagen. Diese kleinen Hilfestellungen sollen allerdings nicht als starre Abhakliste, sondern als Arbeitsgrundlage gelten für:

- Franchisenehmer
- Franchisegeber
- Unternehmer
- Franchiseinteressierte

Aber ohnehin werden diese Arbeitsmaterialien nicht im Schrank verstauben – denn sie regen in jedem Fall dazu an, sie als Grundlage für die Entwicklung des eigenen Franchisesystems zu verwenden und individuell anzupassen.

Wer den Schritt vom Unternehmer in ein Franchisesystem wagen möchte, dem sei dieses Buch wärmstes ans Herz gelegt. Vom Franchisevertrag bis hin den Franchise-Handbüchern oder allgemein System- und Administrationshandbüchern: Hier wird auf alles Wichtige eingegangen, um Stolperfallen zu vermeiden – denn die Autoren wissen schließlich, wovon sie reden.

Unter anderen wird in diesem Fachbuch auch darauf eingegangen, wie es ein Unternehmen gekonnt schafft, von einem klassischen Unternehmen in eine **Franchisezentrale** zu konvertieren, ohne dass Schwierigkeiten und Konflikte im Führungsverhalten entstehen.

Das Erfolgsrezept dieses Buches

Nun ja, auch, wenn Franchisenehmer und Franchisegeber im Grunde unterschiedliche Interessen verfolgen, sind Sie durch eins vereint – die Idee des **Franchisings**.

Das Buch ist aus der Idee heraus entstanden, für jede der verschiedenen Parteien passende Informationen zum Franchising zu bieten – und zwar in einem einzigen Buch. Der Vorteil eines einzigen Buches für sowohl den Franchisenehmer als auch den Franchisegeber besteht darin, bei jeder der Parteien ein Verständnis für die andere Partei aufzubringen – was die beiden Autoren mit Erfolg erreicht haben.

Gerade bei häufig auftretenden Konflikten zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer, wie etwa die unterschiedlichen Konditionen zwischen den verschiedenen älteren und neueren Franchisepartnern, ist dieses Buch eine willkommene Hilfestellung. Ein weiterer Streitpunkt, auf die das Buch „*Praxisleitfaden Franchising*“ eingeht, sind beispielsweise die Einkaufskonditionen. Eine Lösung wäre beispielsweise, dass der Franchisegeber dem Franchisenehmer den Verkauf von zusätzlichen Produkten erlaubt, unter der Bedingung der vorherigen Genehmigung durch den Franchisegeber.

Von der Theorie in die Praxis



Wie also unschwer zu erkennen ist, wurde der **Praxisleitfaden Franchising** vollgepackt mit **Best-Practice-Beispielen**, konkreten Fällen aber auch das Aufzeigen von Schwachstellen, die den meisten Franchisesystem zum Verhängnis werden, wird nicht vermisst. Andererseits ist das Buch auch eine willkommene Hilfestellung für angehende Franchisenehmer, die bald ihren Franchisevertrag unterschreiben um vielleicht nicht genau wissen, was sie eigentlich erwartet und was der Vertrag bedeutet.

Somit verbindet das Buch Franchisenehmer und Franchisegeber nicht nur noch mehr als vorher, sondern beantwortet auch **die wichtigsten Fragen für beide Parteien aus der Franchise-Wirtschaft** mit einer erfrischenden Klarheit, die andere Franchise-Fachbücher noch lange nicht erreicht haben. Hier ein kurzer Überblick der Fragestellungen, die in diesem Werk thematisiert werden:

- Der Schritt vom Unternehmen in ein Franchisesystem
- Das Administrationsmanual für das Franchising
- Die Grundlagen von Systemhandbüchern
- Trainings und Schulungen
- Das Management von Personal
- Strukturen von Franchisenehmern
- Qualitätssicherung und Einkauf
- Marketing und Branding einer Franchisemarke
- Die Planung der Expansion
- Etc.

Angenehm ist es auch, dass das Buch nicht unbedingt nur starr von vorne bis hinten durchgelesen muss: Jeder Leser kann sich die Kapitel herauspicken, die ihn am meisten interessieren. Der **Praxisleitfaden Franchising** ist zwar ein prall mit Wissen gefülltes Fachbuch, aber dafür keineswegs trocken oder theoretisch.

Der **Praxisleitfaden Franchise** ist **der perfekte Mix aus der Wiedergabe realitätsnaher Praxis und der Anwendung bestehender Regelungen** – ohne gleich staubig zu wirken.

Kein Wunder, dass das Buch also einen derart großen Erfolg verzeichnet.