

Wissenswertes über Franchising

Was bedeutet Franchising?

Franchising ist für viele noch ein Fremdwort ohne konkrete Vorstellungen, was sich eigentlich genau dahinter verbirgt. Die von den Interessenverbänden definierte und allgemein verwendete Bezeichnung bestimmt Franchising als "... ein vertikal-kooperativ organisiertes Absatzsystem rechtlich selbstständiger Unternehmen auf der Basis eines vertraglichen Dauerschuldverhältnisses. Das System tritt am Markt einheitlich auf und wird geprägt durch ein arbeitsteiliges Leistungsprogramm der Systempartner sowie durch ein Weisungs- und Kontrollsystem eines systemkonformen Verhaltens." (Vgl. Leitlinie des DFV* und DFNV**)

Die Geschichte

Das Franchising verweist auf eine lange Tradition und existiert in der modernen Form etwa seit 100 Jahren und wurde durch US-amerikanische Unternehmen geprägt. Die Unternehmer gaben ihr Geschäftskonzept gegen Gebühr weiter und verfolgten damit das Ziel, den Absatz und den Bekanntheitsgrad des eigenen Produktes zu erhöhen und letztendlich ihr Produkt als Marke zu etablieren. Coca-Cola war eines der ersten Franchiseprodukte. Die ca. 50 Jahre spätere Weiterentwicklung, Produkte nicht nur identisch zu produzieren sondern unter einem einheitlichen Auftritt und Design zu vermarkten (Corporate Design), belegt eindrucksvoll die McDonalds-

Gruppe mit der globalen Vermarktung eines Brötchens mit Hackfleisch, dem "Hamburger". McDonalds setzte damit ein Beispiel für alle nachfolgenden erfolgreichen Systeme, wie mittels einer einfachen Geschäftsidee und eines optimal geführten und entwickelten Franchisesystems globale Triumphsiege gefeiert werden können.

Das System

Ein Franchisesystem verbindet Partner und die Vorteile eines Kleinunternehmens mit denen eines Konzerns miteinander. Franchisegeber und Franchisenehmer sind gleichberechtigte Teilnehmer in einem System der Arbeitsteilung. Der Franchisegeber verkauft seinen Partnern ein komplett geschnürtes Geschäftspaket eines am Markt getesteten Unternehmenskonzeptes. Der Franchisegeber übernimmt den Hauptanteil der Arbeit. In Systemzentralen arbeiten dafür qualifizierte Spezialisten, um das Produkt des Unternehmens zu vermarkten, zu entwickeln und zu fördern. Dazu gehören die Entwicklung der Marke und deren Schutz sowie das Produkt Know-how, das Engagement für die betrieblichen Abläufe (Standort und Ausstattung, Schulung, Einarbeitung, Beratung und Betreuung), betriebswirtschaftliches Management, die Beobachtung des aktuellen Marktgeschehens, Zielgruppendefinition und die Marketingplanung einschließlich Werbemaßnahmen und deren Koordination.

Die Vorteile

Der Vorteil für die Franchisenehmer besteht in der Konzentration auf wesentliche Einflussfaktoren ihrer Geschäftstätigkeit. Damit verringert sich das Risiko einer Existenzgründung erheblich. Ein einzelner Jungunternehmer hat es in der Gründungsphase oft schwer. Er muss alle erforderlichen Unternehmensleistungen uneingeschränkt selbst erbringen, die in einem Franchisesystem der Franchisegeber bereits für seine Franchisepartner erbracht und im Laufe der vertraglichen Partnerschaft zu erbringen hat. Der Franchisenehmer verfügt damit über Möglichkeiten sich intensiv für seine eigentliche Arbeit und seine Aufgaben zu engagieren.

Für den Franchisenehmer bedeutet das, bei seinem Eintreten in ein solides Franchisesystem erhält er das Geschäfts- Know-how und wird durch Einführungs- und regelmäßige Ergänzungsschulungen auf seine Aufgabe gründlich vorbereitet und ständig qualifiziert. Er beginnt seine Unternehmenstätigkeit mit der Übernahme eines erprobten Konzeptes und weiß damit von Anfang an, an welcher Stelle Schwerpunkte gesetzt werden müssen, um erfolgreich zu sein.

*DFV: Deutscher Franchiseverband

**DFNV: Deutscher Franchise-Nehmer-Verband

Gemeinsames Wachstum

Für die Aneignung des methodischen Herangehens erhalten Franchisepartner in einem zertifizierten System ein Handbuch und eine umfassende Einarbeitung und Betreuung am Einsatzort. Damit erhöhen sich nicht nur die Erfolgsaussichten, auch der Umsatz und Gewinn jedes einzelnen wird bei entsprechenden Engagement und Fleiß höher sein, wenn er ein gutes

Franchisesystem, mit seinen praktischen Instrumentarien und den Vorteilen richtig nutzt. Je besser die Arbeit jedes einzelnen Franchisebetriebes, um so höher das Wachstum des gesamten Franchise-Unternehmens. Davon profitieren letztendlich alle Partner, Franchisegeber und -nehmer. Das System wird insofern mehr Marktanteile sichern, den Bekanntheitsgrad der Dienstleistungsmarke steigern.

Der Franchisenehmer ist selbstständiger Unternehmer und hat die Aufgabe, verbindliche Qualitätsstandards bei seiner Arbeit zu entwickeln und einzuhalten, seinen Kundenkreis zu erweitern und zu betreuen. Die Steuerung und Koordinierung seiner Geschäfte zu übernehmen überbleibt dem Franchisepartner selbst.

Ein Franchisesystem braucht zuverlässige, initiativreiche und leistungsstarke Partner, um den Erfolg im Franchisesystem zu sichern. Deshalb müssen die Franchisenehmer berufliche und persönliche Anforderungen erfüllen, nach denen der Franchisegeber seine Partner auswählt und einen Vertrag abschließt. Im Franchisevertrag sind alle wesentlichen Leistungen und Kosten aufgeführt, die beiderseitig erbracht werden.

Der Informationsaustausch

Um den arbeitsteiligen Kreislauf eines Franchisesystems zu schließen, ist ein regelmäßiger Informationsaustausch zwischen Franchisegeber und Nehmer notwendig. Die Franchisenehmer haben den besseren Überblick über das direkte Marktgeschehen. Sie sind diejenigen, die durch unmittelbares Agieren Vorort Markt-tendenzen und allmähliche Änderungen im Kundenverhalten zuerst bemerken. Der Fran-

chisegeber gibt strategische Grundprinzipien vor. Um aber marktkonform reagieren und Dynamisierungen zur Entwicklung des Gesamtsystems vornehmen zu können, sind direkte Informationen von den Franchisenehmern gefragt. Die Informationen der Franchisenehmer werden qualifiziert ausgewertet. Dadurch sichert sich ein System enorme Wettbewerbsvorteile.

Ein Franchisesystem ist eine Einheit von Leistungen und Gegenleistungen und als beiderseitige Investition zu verstehen. Um das Funktionieren dauerhaft zu gewährleisten, wird der Franchisegeber optimale Bedingungen für seine Franchisenehmer schaffen und sich für die Umsetzung des Unternehmenszieles einsetzen.

Ein Erfolgsgarant für ein Franchisesystem ist immer der einheitliche Marktauftritt. Nur so werden auch die Franchisevorteile voll zum Tragen kommen.

Hilfe bei Problemen

Um in Streit- und Konfliktfällen zwischen Franchisegeber und den Franchisenehmern Schlichtungsmöglichkeiten zu bieten, gibt es bei guten Systemen einen Franchisenehmerbeirat.

Damit verfügt ein Franchiseunternehmen über ein konstruktives Regulierungsinstrument zur Beilegung von Konflikten. Der Franchisenehmerbeirat vertritt die Interessen der Franchisenehmer und stärkt die Position gegenüber dem Franchisegeber. Angesichts der vielfältigen Interessen in einer arbeitsteiligen Geschäftsgemeinschaft dient der Beirat dem dauerhaften Funktionieren des Systems. Funktioniert der Kreislauf mittels Erfüllung der Systemanforderungen von beiden Seiten, potenziert sich der Erfolg für alle und motiviert für weiteres Wachstum.



Netzwerk=Arbeit

Netzwerk-Arbeit bietet in Kooperation mit dem Deutschen Franchise-Nehmer Verband e.V. (DFNV) ausgewählte Unternehmenskonzepte von Franchisesystemen an, insbesondere Lizenz- und Franchisesysteme für Existenzgründer, bereits tätige Freiberufler und Unternehmer. Mit der Möglichkeit des Einstiegs in Franchise- und Lizenzsysteme richtet sich Netzwerk-Arbeit insbesondere auch an Arbeitslose,

die gut qualifiziert und einmal arbeitslos geworden, wegen der Situation am Arbeitsmarkt keine gleichwertige, entsprechende Stelle finden und die motiviert sind, aus der Arbeitslosigkeit heraus eine eigene Existenz zu gründen. Existenzgründungen auf Basis der Übernahme einer Lizenz oder Franchise sind nach dem Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt (Ich-AG) förderfähig und können mit Existenzgründungsdarlehen der KfW Mittelstandsbank finanziert werden.

Impressum:

Wissensertes über Franchising
© 2003 by Netzwerk=Arbeit
Stand: 07.12.2003

Änderungen und Ergänzungen bleiben vorbehalten.

Autorin: Sylvia Örs, Leipzig
info@netzwerk-arbeit-oers.de

Gestaltung: Andreas Reichelt, Leipzig
info@logo-fabrik.com