

Die Chancen und Risiken des Franchise-System-Aufbaus

Einleitung

Wer hat nicht schon von ihr gehört? Der „eierlegenden Woll-Milch-Sau“, die alle Eigenschaften erfüllt, die man sich als Landwirt erträumen kann..

Im Franchising machen sich Franchise-Geber wie Franchise-Interessenten auf die Suche nach dieser „eierlegenden Woll-Milch-Sau“: Einerseits sucht der Franchise-Geber Franchise-Interessenten, die alle Anforderungen an den idealen Franchise-Partner in sich vereinen. Und Franchise-Interessenten suchen ein Franchise-System, in dem all ihre Wünsche an die unternehmerische Zukunft erfüllt werden.

Um eine möglichst große Schnittmenge der Erwartungen und Wünsche von beiden Seiten zu erreichen ist es sinnvoll sich bewußt zu machen welche Chancen und Risiken die Selbstständigkeit für den zukünftigen Franchise-Partner und der Franchise-System-Aufbau für den Franchise-Geber enthalten.

Wachstum mit geringerem Risiko: die Chancen des Franchising

...für Franchise-Partner

Franchising wird immer wieder als „Unternehmertum unter dem Regenschirm“ oder auch als „Unternehmertum mit Sicherheitsnetz“ bezeichnet. Damit ist nicht gemeint, dass der Franchise-Partner kein richtiger Unternehmer ist. Jeder Franchise-Partner ist im eigenen Namen und auf eigene Rechnung, eigenverantwortlich und selbstständig tätig.

Gleichzeitig profitiert ein Franchise-Partner mit der Entscheidung für ein Franchise-System vom Know-how und den Erfahrungen, die ihm mit Vertragsunterzeichnung zugänglich gemacht werden. Das Ziel im Franchising ist es den Franchise-Partner vor Stolpersteinen auf seinem unternehmerischen Weg zu bewahren und unterstützt von den Erfahrungen und Empfehlungen aus dem Franchise-System schnell auf Erfolgskurs zu bringen.

Die sogenannte Durststrecke bis ein Franchise-Partner Gewinne macht, ist signifikant kürzer, als im Vergleich mit klassischen Einzelkämpfern. Damit der Franchise-Partner auf der Überholspur bleibt, bietet die Franchise-Zentrale laufende Beratung, Trainings und den Erfahrungsaustausch unter Franchise-Kollegen. Der Erfahrungsaustausch und die Kommunikation im Franchise-System eröffnen Erfolgspotenziale für alle Beteiligten: Innovationen durch das Feedback der Franchise-Partner aus dem direkten Kundenkontakt, Lernen von den besten Franchise-Partnern („Modelling“), Weiterentwicklung des Franchise-Systems mithilfe des Beirats (Innovationsprozeß), u.v.m.

...für Franchise-Geber

Es gibt viele gute Argumente für die Entwicklung eines Franchise-Systems im Vergleich zu einem Filialsystem. Franchise-Partner bringen ihren Unternehmergeist, ihre Arbeitsleistung, ihre Risikobereitschaft zur Selbstständigkeit und ihr Kapital in eine Franchise-Partnerschaft mit ein. Das bedeutet wiederum für den Franchise-Geber ein faires und attraktives Kosten-Splitting etwa bei der Suche, Finanzierung, eventuellen Umbau und Erstbestückung des Standortes sowie hohe Motivation zum Erfolg beim Franchise-Partner. Franchise-Geber und Franchise-Partner verfolgen dieselben Ziele: Der Franchise-Partner setzt seine gesamte wirtschaftliche Existenz auf das Franchise-System. Daraus resultiert die Mit-Verantwortung des Franchise-Gebers für den wirtschaftlichen Erfolg. So potenzieren sich die Stärken und die Expansionsmöglichkeiten sowie die -geschwindigkeit des Franchise-Systems.

Sie sind nicht länger alleine: die Risiken des Franchise-System-Aufbaus für den Franchise-Geber

Wer sich vom erfolgreichen Unternehmer zum Franchise-Geber entwickelt, merkt rasch, dass nicht nur das erfolgreiche Geschäftskonzept um Franchise-relevante Bereiche (wie etwa Know-how-Dokumentation, Franchise-Vertrag, Training, Controlling & Benchmarking, Wissenstransfer) ergänzt werden muss, sondern dass auch die eigene Persönlichkeit gefordert ist.

Die Rolle des Franchise-Gebers ist nicht die des System-Patriarchen, der die Marschrichtung angibt und die Franchise-Partner marschieren gehorsam nach. Wer als Franchise-Geber auf Augenhöhe mit selbstständigen Unternehmern (Franchise-Partnern) arbeitet, ist einerseits Visionär und Systemführer und gleichzeitig offen für den Erfahrungsaustausch und das Feedback der Franchise-Partner.

Zum Systemführer wird der Franchise-Geber durch seine Kompetenz und Expertise, die sich in erprobten und erfolgsversprechenden Systemvorgaben für seine Franchise-Partner zeigt. Diese Systemvorgaben schützen ein Franchise-System auch vor der „Verwässerung“ durch kreative Franchise-Partner, die Insellösungen entwickeln, wo der Franchise-Geber kein Know-how bzw. keine Instrumente zur Verfügung stellt. Werden Franchise-Partner allzu kreativ, ist dies ein Auftrag an den Franchise-Geber sein Konzept weiterzuentwickeln. Dabei kann der Beirat wertvolle Arbeit leisten und kritische Franchise-Partner zurück ins gemeinsame Boot holen. Ein transparenter Innovationsprozeß bringt die Ideen der Basis an die richtige Stelle.

Franchising ist teuer!

Franchising erfordert langfristiges Denken und verantwortliches Investieren in den gemeinsamen Erfolg. Um als zukünftiger Franchise-Geber nachhaltig Geld zu verdienen, muss ein System fertig entwickelt und profitabel sein. Franchising ermöglicht dem Franchise-Partner eine schlüsselfertige Existenz – das Produktversprechen des Franchise-Gebers ist eine Kombination aus überdurchschnittlichem Gewinn (wirtschaftlich und/oder Zeitgewinn), langfristiger Sicherheit und sozialem Ansehen.

Einem seriösen Franchise-Geber ist von Beginn an bewußt, dass er „die Kuh füttern muss, bevor er sie melken kann“ (siehe *Buch-Tipp*). Ein Franchise-System muss ganzheitlich entwickelt sein, um nachhaltig Geld damit zu verdienen.

Ein Franchise-Partner hat das Recht ein fertiges und bereits erprobtes System zu kaufen, deshalb sind nur jene Franchise-Systeme erfolgreich, welche bereit sind vorab Zeit, Geld und Energie in deren Aufbau zu investieren. Nur wenn der Franchise-Geber das „Produktversprechen“ auch einhält, werden Franchise-Partner auf Dauer bereit sein, ihn am wirtschaftlichen Erfolg zu beteiligen, ihn also über die Franchise-Gebühr für das Bereitstellen eines fertigen Geschäftsmodells und die zugehörigen Serviceleistungen zu bezahlen.

Nur eine langfristige Franchise-Partnerschaft ist für einen Franchise-Geber wirklich profitabel. Denn gerade zu Beginn einer Franchise-Partnerschaft investieren Franchise-Geber und Franchise-Partner gleichermaßen Zeit und Geld: Suche und Auswahl eines geeigneten Standortes, Erarbeitung Projektplan für den Umbau/Neubau, Einrichtung und Ausstattung bis zur Eröffnung, Ansprache und Auswahl geeigneter Mitarbeiter, Grundausbildung des Franchise-Partners und seiner Mitarbeiter, Eröffnungs-Event, intensive Betreuung zur bzw. nach der Eröffnung durch das Partner-Management, laufende Trainings, ... Erst mit der Routine und Professionalität des Franchise-Partners machen sich diese Anfangsinvestitionen für beide bezahlt. Je länger ein Franchise-Partner im Franchise-System verbleibt, umso finanziell attraktiver wird es für den Franchise-Partner selbst und für den Franchise-Geber.

Fazit

Damit eine Franchise-Partnerschaft für beide Seiten gewinnbringend ist, braucht es ein erprobtes Geschäftskonzept des Franchise-Gebers und die Bereitschaft und das Vertrauen des Franchise-Partners zur Umsetzung. Getragen wird eine Franchise-Partnerschaft von der Überzeugung, dass im gemeinsamen Arbeiten und Netzwerken alle Beteiligten erfolgreicher sein können, im Vergleich zum klassischen Einzelkämpfer. Im Herzen Team-Player zu sein, Grundvertrauen in die Franchise-Kollegen zu haben und Fairplay Franchising (siehe *Buch-Tipp*) zu leben ist dabei eine wichtige Voraussetzung.

Buch-Tipp

Waltraud Martius: Fairplay Franchising. Spielregeln für partnerschaftlichen Erfolg, Springer Gabler Verlag, 3. Auflage.



SYNCON International Franchise Consultants
Josef-Mayburger-Kai 82
A 5020 Salzburg
Tel.: +43 (0)662-874245-0
Fax: +43 (0)662-874245-5
www.syncon.at, office@syncon.at

SYNCON International Franchise Consultants
Nördliche Auffahrtsallee 25
D 80638 München
Tel.: +49 (0)89-159166-33
Fax: +49 (0)89-159166-34
www.syncon.de, kontakt@syncon.de