



Fairplay Franchising

9 Spielregeln für den partnerschaftlichen Erfolg

Mag.^a Waltraud Martius



SYNCON[®]

International Franchise Consultants

SYNCON Österreich
Josef-Mayburger-Kai 82 . A 5020 Salzburg
Tel +43 662 8742450 . Fax +43 662 8742455
office@syncon.at . www.syncon.at

SYNCON Deutschland
Nördliche Auffahrtsallee 25 . D 80638 München
Tel +49 89 15916633 . Fax +49 89 15916634
kontakt@syncon.de . www.syncon.de

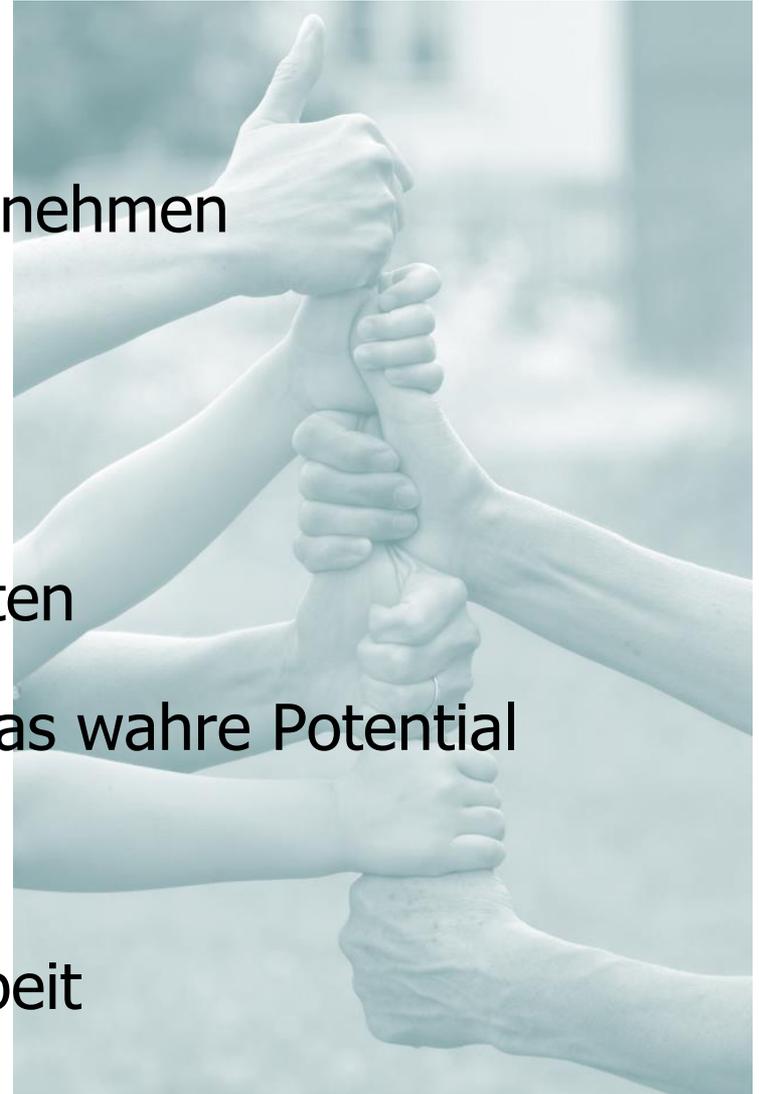
Informationen zum Buch

- Fairplay Franchising, 3. Auflage
 - Spielregeln für partnerschaftlichen Erfolg
 - Das 1 x 1 des Franchising
 - Neue Wege des Franchising
- Autor: Mag.^a Waltraud Martius
- Verlag: Springer Gabler, Wiesbaden
- ISBN 978-3-658-04826-6



Einleitung

- Verantwortung für sich selbst übernehmen
- Chancen des Franchising nutzen
- Gegenseitige Achtung als Partner
- Miteinander und füreinander arbeiten
- Wertschätzung + Achtsamkeit = das wahre Potential
- Pflege der Partnerschaft
- Konzept für ehrliche Zusammenarbeit



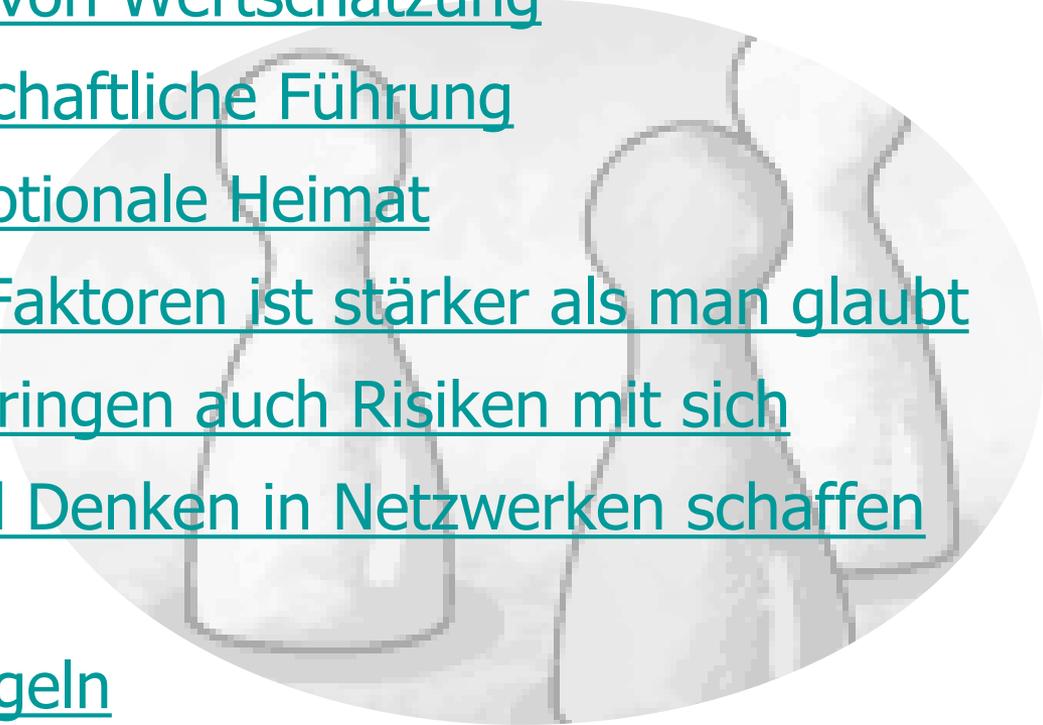
Credo

**Ein klares Konzept,
ein funktionierender
Betriebstyp alleine
genügen nicht.**

**Vertrauen schaffen,
Sicherheiten bieten,
für Geborgenheit
sorgen!**



Die 9 Spielregeln des Fairplay Franchising

1. Wer die Kuh melken will, muss sie auch füttern
 2. Wertschöpfung kommt von Wertschätzung
 3. Erfolg braucht partnerschaftliche Führung
 4. Franchising ist eine emotionale Heimat
 5. Das Potenzial der Soft-Faktoren ist stärker als man glaubt
 6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich
 7. Systemführerschaft und Denken in Netzwerken schaffen Vorsprung
 8. Jeder Erfolg hat Spielregeln
 9. Konsequenz ist wichtiger als Strenge
- 



**1. Wer die Kuh melken will,
muss sie auch füttern**

1. Wer die Kuh melken will, muss sie auch füttern



- Langfristiges Denken
- Verantwortliches Investieren (Zeit, Geld, Energie)
- Fertig entwickeltes und erprobtes System und Geschäftsmodell
- Schlüsselfertige Existenz

„Produkt-“Versprechen eines Franchise-Gebers

- Überdurchschnittlicher „Gewinn“
- Langfristige Sicherheit
- Soziales Ansehen

1. Wer die Kuh melken will, muss sie auch füttern



1. Wer die Kuh melken will, muss sie auch füttern



[Zurück zur Übersicht](#)



**2. Wertschöpfung kommt
von Wertschätzung**

2. Wertschöpfung kommt von Wertschätzung



- Franchising ist people management
- Starke, persönliche Bindung
- Schicksalsgemeinschaft von Franchise-Geber und Franchise-Nehmer
- Soziale Verantwortung
- Arbeitsteilung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor
- Vertrauen an 1. Stelle
- Gegenseitig Ernst nehmen
- Respekt der Individualität
- Partnerschaft auf gleicher Augenhöhe

2. Wertschöpfung kommt von Wertschätzung



[Zurück zu Übersicht](#)

3. Erfolg braucht partnerschaftliche Führung



3. Erfolg braucht partnerschaftliche Führung



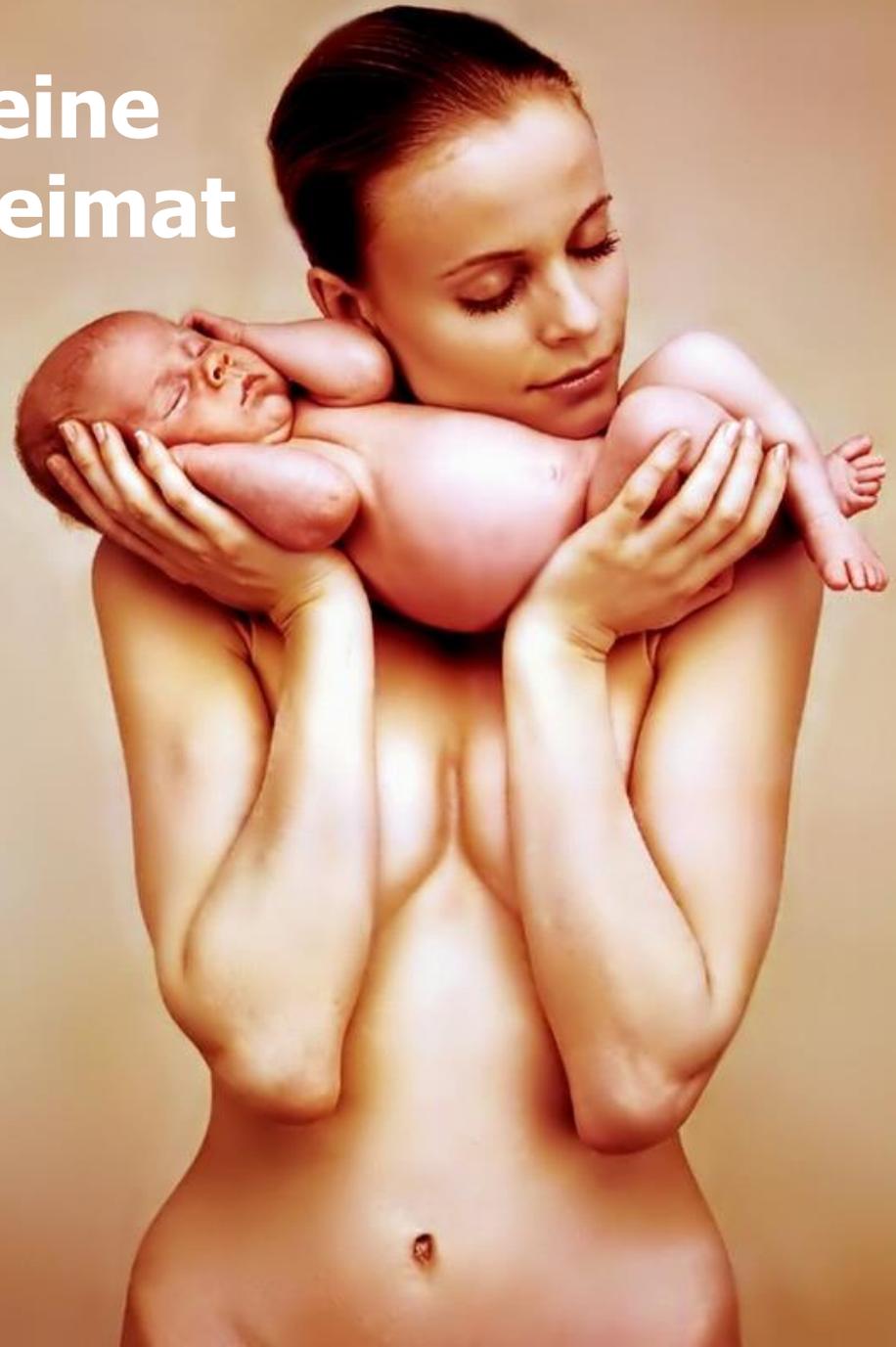
- Franchising bedeutet Einordnung nicht Unterordnung
- Partnerschaft auf gleicher Augenhöhe
- Eine Art von Basis-Demokratie
- Partnerschaftliche Führung anstelle strikter Hierarchien
- Partizipation
- Empowerment (Bevollmächtigung)
- Partnerschaft auch in Krisenzeiten

3. Erfolg braucht partnerschaftliche Führung



[Zurück zur Übersicht](#)

4. Franchising ist eine emotionale Heimat

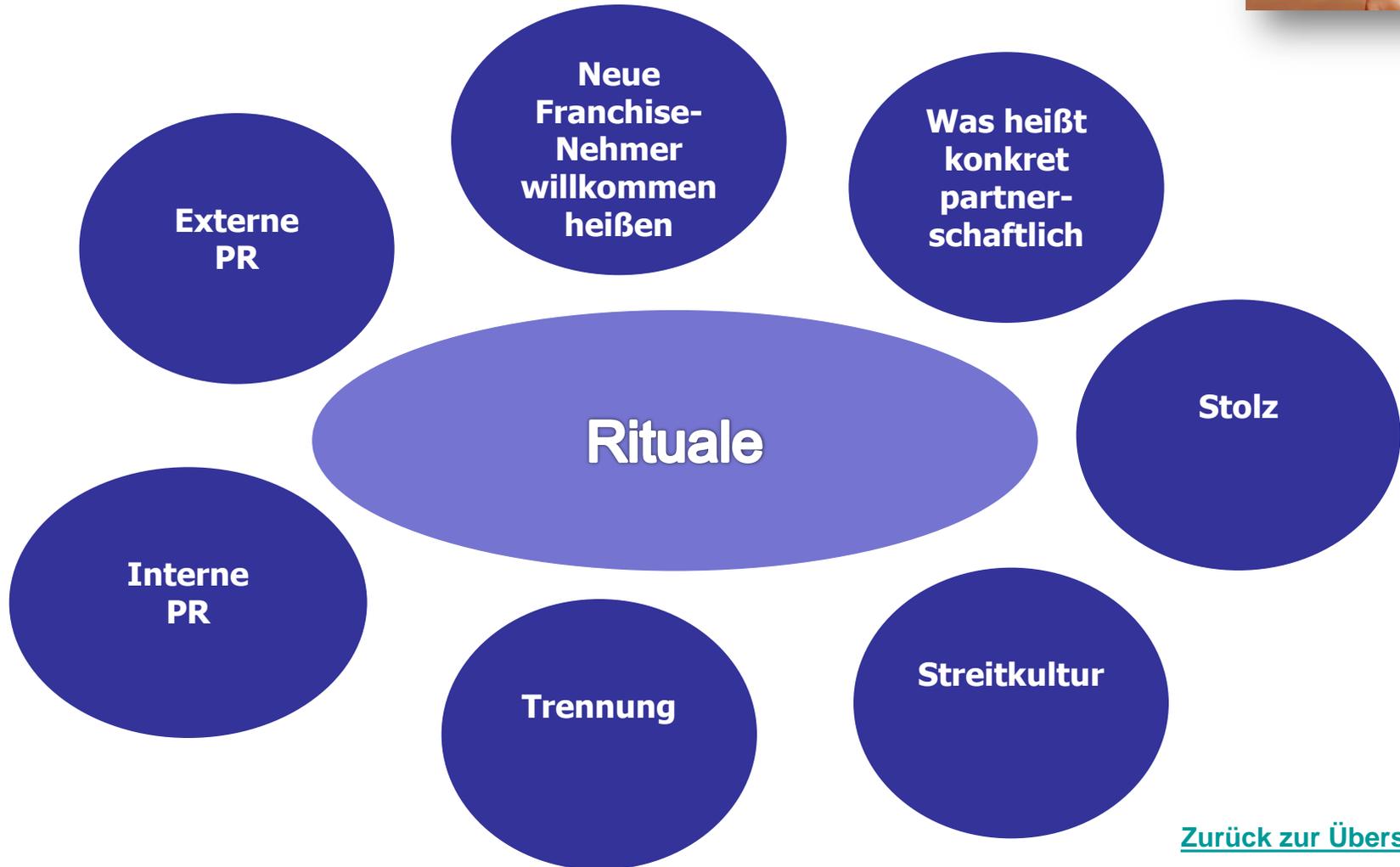


4. Franchising ist eine emotionale Heimat



- Reine Zweckgemeinschaften sind auf Dauer nicht erfolgreich
- Fundament und Pflege der persönliche Ebene
- Vertrauen schaffen, Sicherheit und Geborgenheit geben
- Emotionale Heimat für die Partner
- Identifikation mit der Marke
- Stolz sein auf das System
- Marke = Emotion
- Partner müssen im System und außerhalb des Systems Anerkennung bekommen

4. Franchising ist eine emotionale Heimat



[Zurück zur Übersicht](#)

5. Das Potenzial der Soft-Faktoren ist stärker als man glaubt

In einer echten Gemeinschaft
wird aus vielen Ich
ein Wir!

5. Das Potential der Soft-Faktoren ist stärker als man glaubt



- Softfaktoren schaffen emotionale Bindungskraft
- Franchise-Vertrag und freiwillige Bindung ergänzen einander
- Ausgewogenheit zwischen harten und weichen Faktoren

5. Das Potential der Soft-Faktoren ist stärker als man glaubt



- Konzentration auf Softfaktoren ist nicht gleich Sozialromantik
- Partnerschaftlicher Umgang ...
 - ... erhöht die Laufzeit
 - ... stärkt die Bindungskräfte
 - ... reduziert die Fluktuationskosten
 - ... vermindert die Betreuungsintensität
- Erwartungshaltung und Rollenkonsistenz müssen klar definiert sein

**Betriebswirtschaftliche
Notwendigkeit!**

6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich

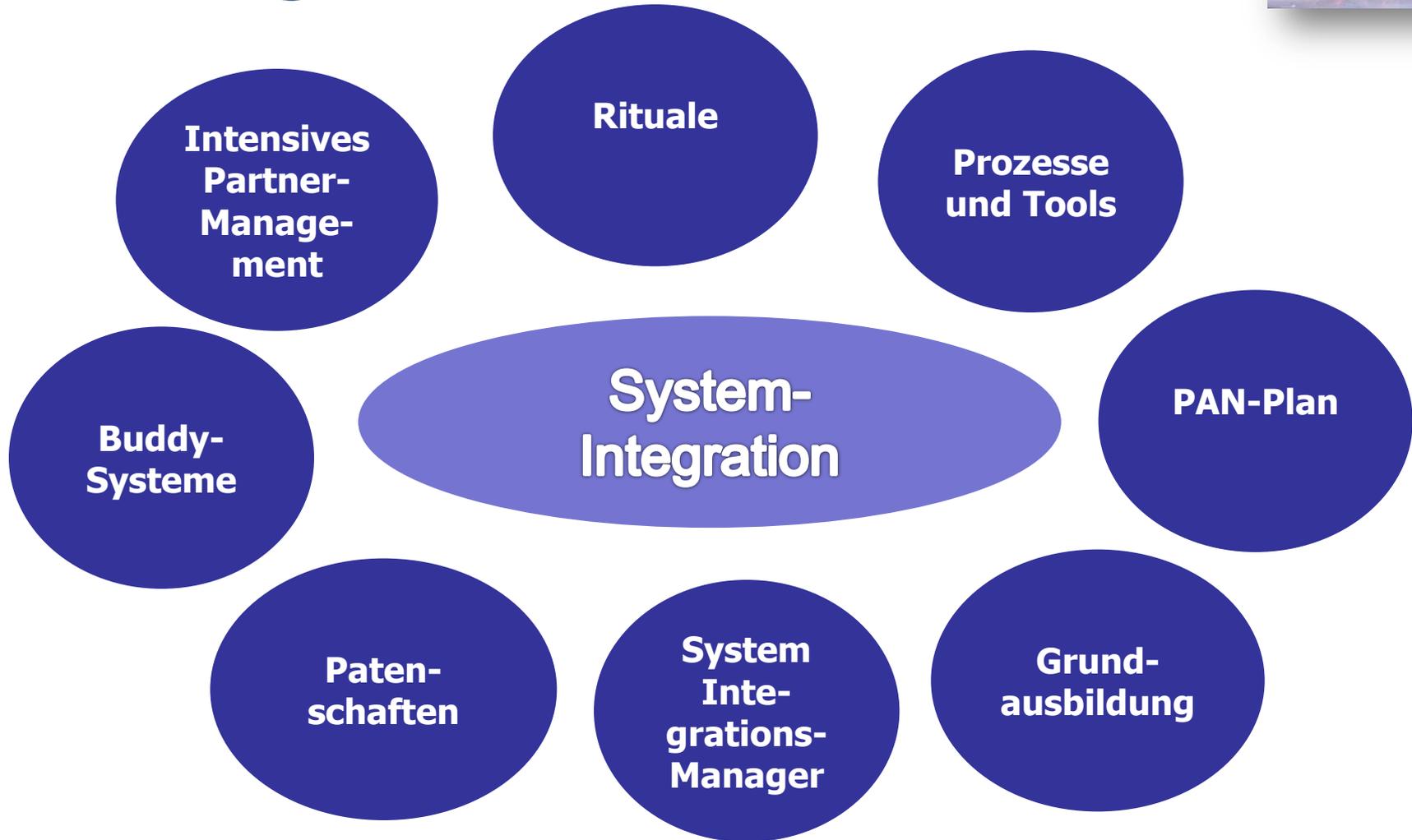


6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich

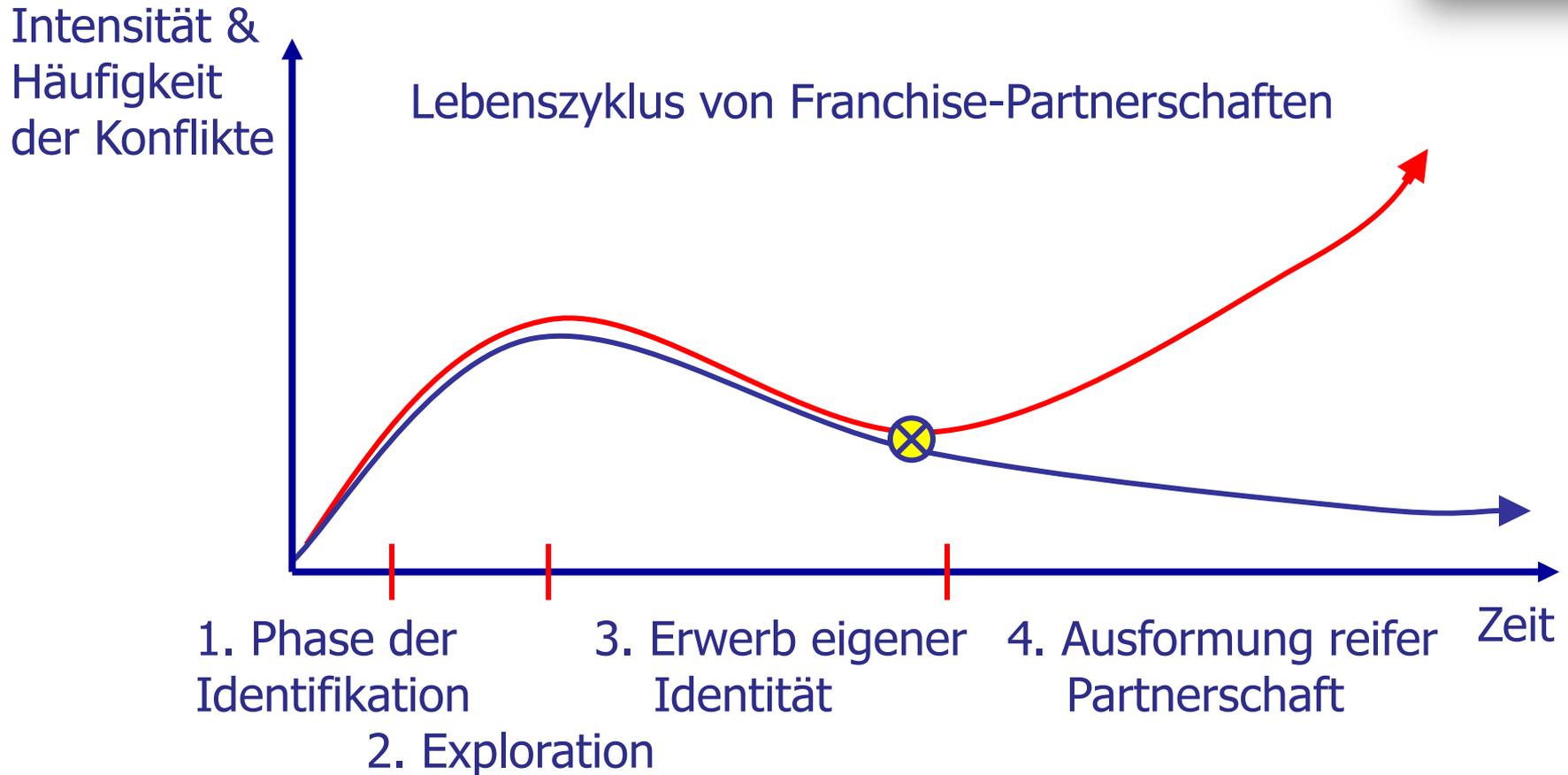


- Wachstum bringt Verschiebungen im System
- Systemische Veränderungen gehören berücksichtigt
- Richtiges Wachstum ist ein Erfolgsfaktor
 - zu schnell – fehlende Leistungen
 - zu langsam – hohe Kosten, psychischer Druck
- Systemische Komponente in Bezug auf Franchise-Nehmer mit langjähriger Zugehörigkeit und Franchise-Nehmer, die ausscheiden
- Prozess der System-Integration
- Lebenszyklus von Partnerschaften

6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich

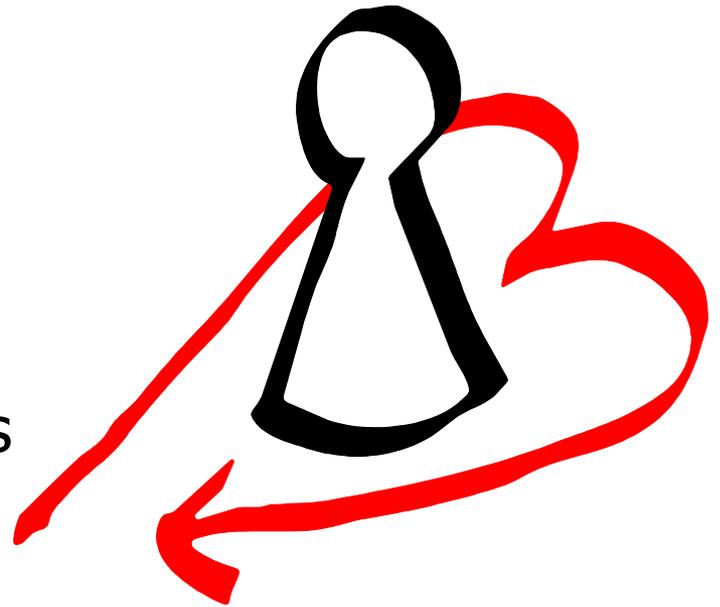


6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich



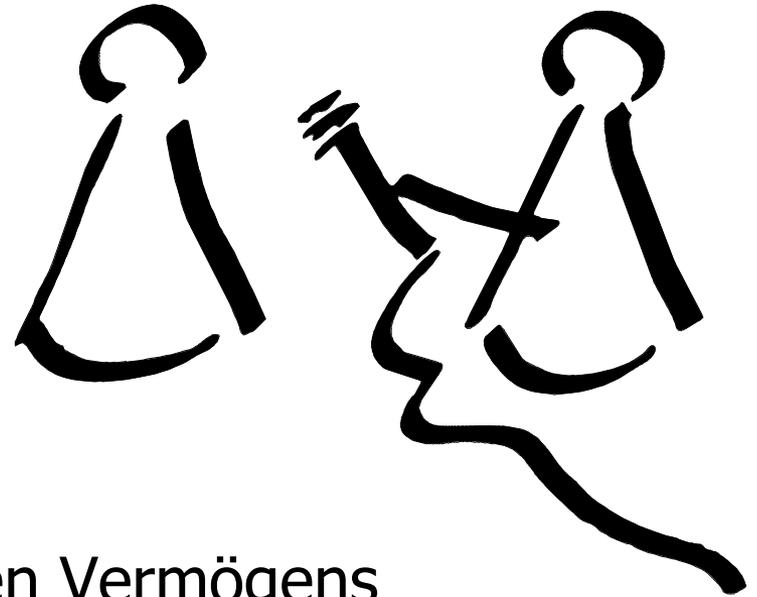
1. Phase der Identifikation

- Kennenlernen
- Identifikation
- Chancen wahrnehmen
- Unsicherheiten
- Stress
- Ängste
- Geringes Konfliktpotential
- Hohe Präsenz des Franchise-Gebers
- Verlässlichkeit
- Enger Kontakt
- Geregelte Gespräche
- Außertourliche Kontakte
- Grund-Ausbildung
- Aufbau von Vertrauen



2. Phase der Exploration

- Ermutigung zur Selbstständigkeit
- Experimentieren
- Begleiten
- Betreuen
- Sanft Lenken
- Kleine Korrekturen
- Trotzigkeiten
- Spielerisches Erproben des eigenen Vermögens
- Grenzen setzen ohne einzuengen
- Gespräche zu fixen Zeiten
- Reibung
- Konflikte
- Bestätigung des gegenseitigen Vertrauens



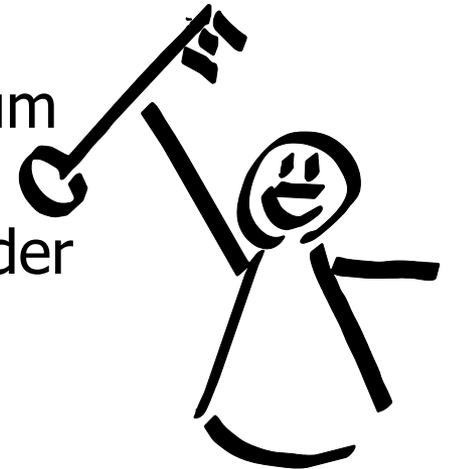
3. Phase „Erwerb eigener Identität“

- Franchise-Partner ist etabliert
- Abgrenzung zum Franchise-Geber
- Profilierung
- Regelüberschreitung
- Franchise-Geber verhandelt anstatt anzuordnen
- Konflikte austragen, anstelle von Harmonisierung
- Kein Ausweichen oder Wegschauen möglich
- Aufzeigen ungenützter Potentiale
- Stärken des Franchise-Partners nützen
- Professionelle Betreuung
- Starke Integration des Franchise-Partners
- Sicherheit für Franchise-Partner und -Geber

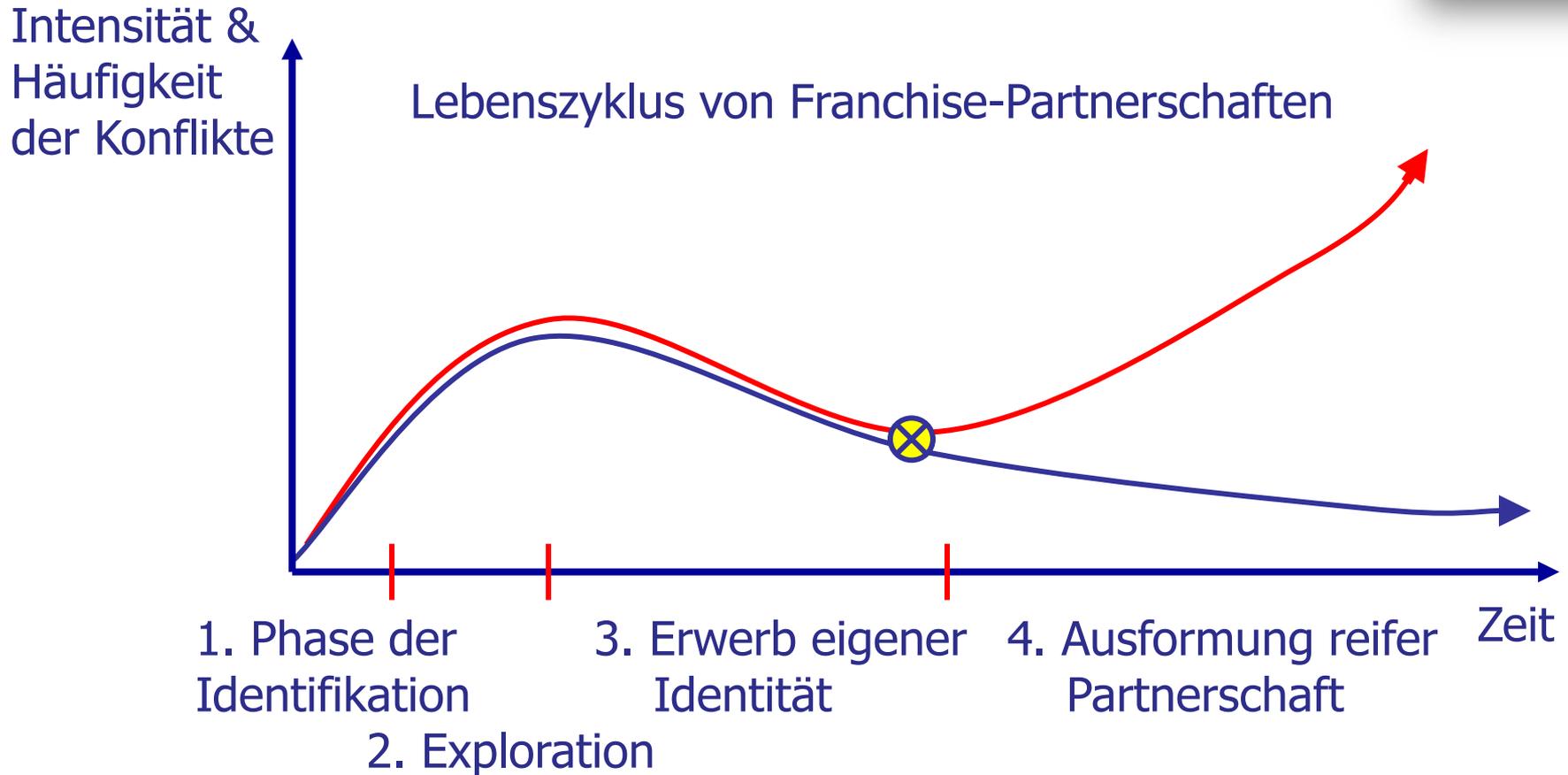


4. Phase „Ausformung einer reifen Partnerschaft“

- Zusammenarbeit ist fruchtbar
- 100%-ige gegenseitige Akzeptanz
- Franchise-Partner und Franchise-Geber erkennen, wie sie am Erfolg des anderen beteiligt sind
- Franchise-Partner sind in die Weiterentwicklung und Umsetzung des Systems eingebunden
- Franchise-Partner ist positive Identifikationsfigur für das System
- Keine Beziehungskonflikte sondern Diskussion um Verbesserungen im System
- Akzeptanz der Abhängigkeit erlaubt Akzeptanz der Unterschiedlichkeit
- Entspanntes, erfolgreiches Miteinander
- Gegenseitige „Abhängigkeit“ wird positiv gelebt



6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich



[Zurück zur Übersicht](#)

7. Systemführerschaft und Denken in Netzwerken schaffen Vorsprung





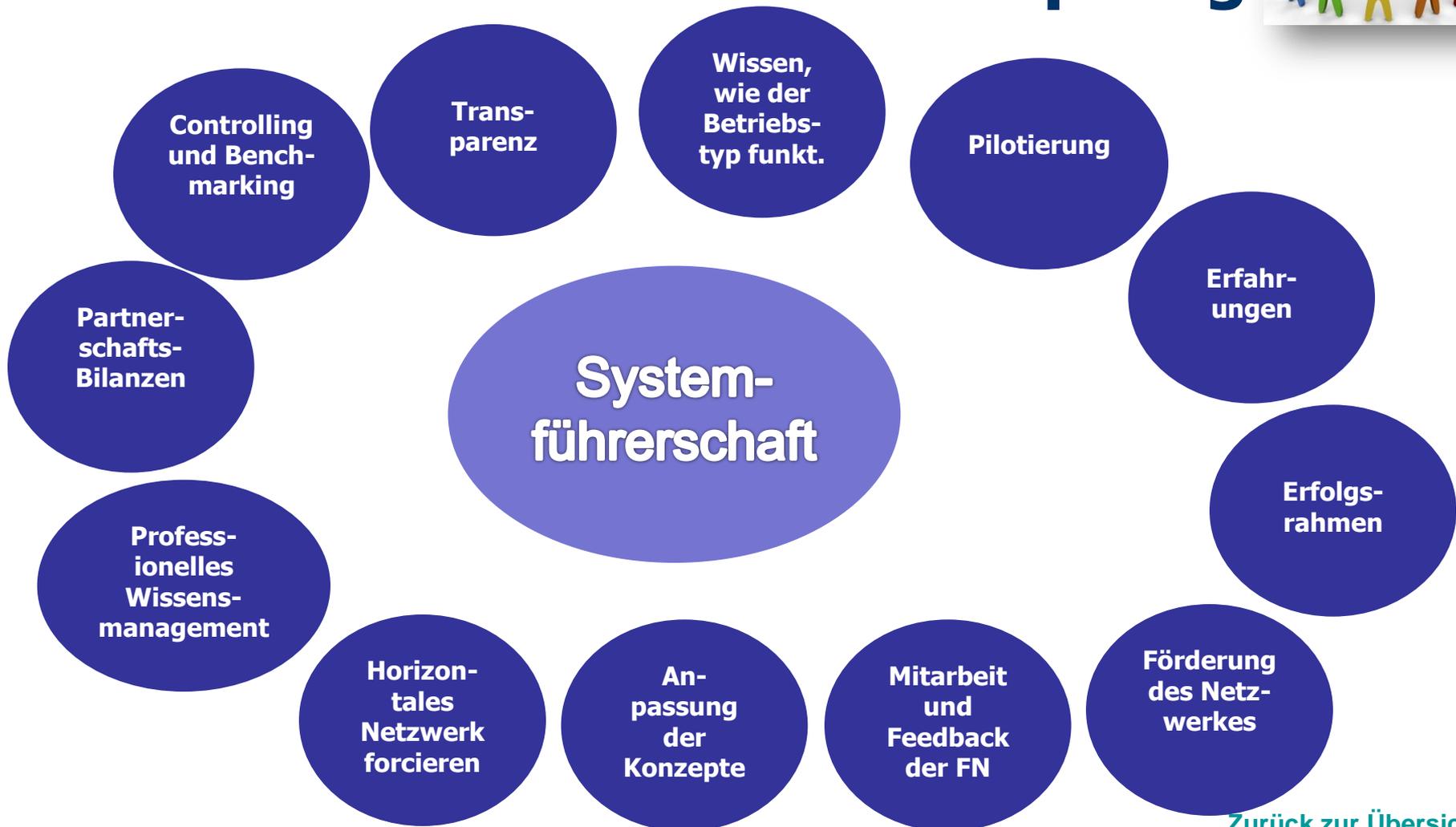
7. Systemführerschaft und Denken in Netzwerken schaffen Vorsprung

- „None of us is as good as all of us“ (Ray Kroc)
- Franchise-Geber macht Franchise-Nehmer erfolgreich
- Franchise-Nehmer tragen wesentlich zum Erfolg des Systems bei
- Netzwerkgedanke ist die Basis für die Systemführerschaft

7. Systemführerschaft und Denken in Netzwerken schaffen Vorsprung



7. Systemführerschaft und Denken in Netzwerken schaffen Vorsprung



[Zurück zur Übersicht](#)

8. Jeder Erfolg hat Spielregeln



8. Jeder Erfolg hat Spielregeln



- Regeln müssen festgelegt, erklärbar und nachvollziehbar sein
- Erfahrungen des Pilotbetriebes führen zu Regeln
- Spielregeln müssen klar definiert sein
- Rollenkonsistenz!
- Spielregeln müssen selbstverständlich werden
- Regeln sind Grundsteine einer erfolgreichen Partnerschaft
- Verstöße sind zu ahnden

8. Jeder Erfolg hat Spielregeln



[Zurück zur Übersicht](#)

9. Konsequenz ist wichtiger als Strenge

Heute

Morgen

Übermorgen



9. Konsequenz ist wichtiger als Strenge



- Konsequenz ist nicht Sturheit
- Erfolgsentscheidende Elemente müssen standardisiert sein
- Gesetzmäßigkeiten und Regeln bringen Orientierung
- Eindeutigkeit und Konsequenz stehen im Vordergrund
- Überprüfung der Einhaltung der Regeln in wertschätzender Form
- Wissen über die Spielregeln ist Basis für konsequentes Handeln
- Auch Trennung ist eine Form der Konsequenz

9. Konsequenz ist wichtiger als Strenge



[Zurück zur Übersicht](#)

Ausblick

**Ausgewogene Balance zwischen
Hardfacts und Softfacts**

**Franchise-Systeme müssen sich
weiterentwickeln**

**Selbstständigkeit ist der
Erfolgsfaktor Nr. 1**

**Ziel ist eine erfolgreiche und
langfristige Partnerschaft auf
gleicher Augenhöhe**

Empowerment

Klares Konzept

Funktionierender Betriebstyp

Partizipation

Vertrauen

Anerkennung

Sicherheit

Wertschätzung

Geborgenheit



A grid of 48 human eyes, arranged in 6 rows and 8 columns. The eyes are shown in various expressions and directions, creating a sense of diversity and focus. The text "Franchising ist people-management" is overlaid in the center in a bold, white, sans-serif font.

Franchising ist people-management



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und viel Erfolg mit „Fairplay“ in Ihrem Franchise-System.

SYNCON®

International Franchise Consultants

SYNCON Österreich
Josef-Mayburger-Kai 82 . A 5020 Salzburg
Tel +43 662 8742450 . Fax +43 662 8742455
office@syncon.at . www.syncon.at

SYNCON Deutschland
Nördliche Auffahrtsallee 25 . D 80638 München
Tel +49 89 15916633 . Fax +49 89 15916634
kontakt@syncon.de . www.syncon.de

TOOLS 4 FREE

**Checkliste und Vortrag
„Fairplay Franchising“**

kostenlos auf

www.tools4franchise.com/download/dfv

Folgen Sie uns auf
www.facebook.com/FranchiseAspekte
und
www.twitter.com/FranchiseAspekt

