

Waltraud Martius

Fairplay Franchising

Spielregeln für partnerschaftlichen Erfolg

4. Auflage

Fairplay Franchising

Spielregeln für partnerschaftlichen Erfolg

Mag.^a Waltraud Martius

SYNCON[®]

International Franchise Consultants

SYNCON-FRANCHISE.COM



Waltraud Martius

Fairplay Franchising

Spielregeln für partnerschaftlichen Erfolg

4. Auflage

Informationen zum Buch

Fairplay Franchising, 4. Auflage

- 10 Spielregeln für partnerschaftlichen Erfolg
- Das Franchiseleistungspaket

Autorin: Mag.^a Waltraud Martius

Verlag: Springer Gabler, Wiesbaden

ISBN: 978-3-658-407650

Einleitung

Verantwortung für sich selbst übernehmen

Chancen des Franchisings nutzen

Gegenseitige Achtung als Partner*in

Miteinander und füreinander arbeiten

Wertschätzung + Achtsamkeit = das wahre Potenzial

Pflege der Partnerschaft

Konzept für ehrliche Zusammenarbeit



Einleitung

Ein klares Konzept, ein funktionierender Betriebstyp alleine genügen nicht.

Vertrauen schaffen, Sicherheiten bieten, für Geborgenheit sorgen!



Die 10 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
10. Nachhaltigkeit ist Pflicht und Trumpf

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

Langfristiges Denken

Verantwortliches Investieren (Zeit, Geld, Energie)

Fertig entwickeltes und erprobtes Geschäftsmodell / System

Schlüsselfertige Existenz

„Produkt-Versprechen“
eines Franchisegebers / einer Franchisegeberin

- Überdurchschnittlicher „Gewinn“
- Langfristige Sicherheit
- Soziales Ansehen



[Zurück zur Übersicht](#)

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

Fairplay
Franchising
VERTRAUEN
Spielregeln für partnerschaftlichen Erfolg
4. Auflage



[Zurück zur Übersicht](#)

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



[Zurück zur Übersicht](#)

2. Wertschöpfung kommt von Wertschätzung

- Franchising ist people management
- Starke, persönliche Bindung
- Schicksalsgemeinschaft FG / FN
- Soziale Verantwortung
- Arbeitsteilung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor
- Vertrauen an 1. Stelle
- Gegenseitig ernst nehmen
- Respekt der Individualität
- Partnerschaft auf gleicher Augenhöhe



[Zurück zur Übersicht](#)

2. Wertschöpfung kommt von Wertschätzung

Partnermanagement
auf höherer Ebene

Intensivierung
der Bindung

Bessere Umsetzung
Franchisekonzept

Geringere
Betreuungsintensität

Anerkennung + Wertschätzung
=
Wertschöpfung

Betriebswirtschaftlich
spürbar

Geringere
Fluktuation

Längere Laufzeiten
der Partnerschaft



[Zurück zur Übersicht](#)

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



[Zurück zur Übersicht](#)

3. Erfolg braucht partnerschaftliche Führung



[Zurück zur Übersicht](#)

4. Franchising ist eine emotionale Heimat

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



[Zurück zur Übersicht](#)

4. Franchising ist eine emotionale Heimat

Trennung

Neue Franchise-
nehmer*innen
willkommen heißen

Was heißt konkret
partnerschaftlich?

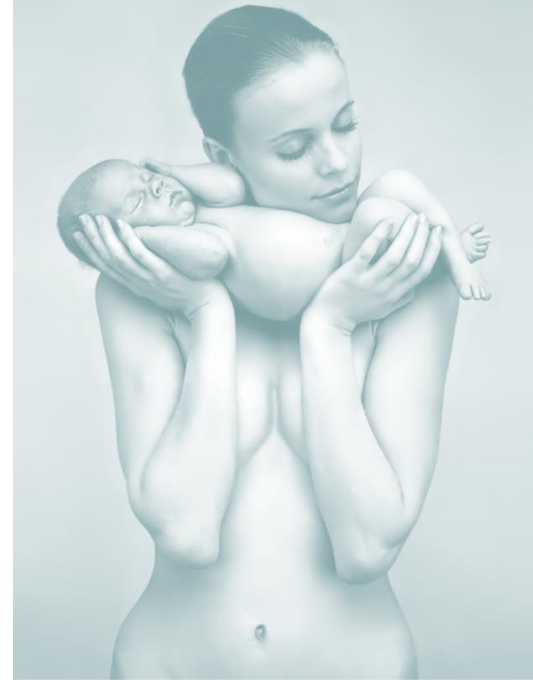
Externe PR

Rituale

Stolz

Interne PR

Streitkultur



[Zurück zur Übersicht](#)

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

In einer echten Gemeinschaft wird aus vielen Ich ein Wir!

- Softfaktoren schaffen emotionale Bindungskraft
- Franchisevertrag & freiwillige Bindung ergänzen einander
- Ausgewogenheit zwischen harten und weichen Faktoren



[Zurück zur Übersicht](#)

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

- Konzentration auf Soft-Faktoren ist nicht gleich Sozialromantik
- Partnerschaftlicher Umgang ...
 - ... erhöht die Laufzeit
 - ... stärkt die Bindungskräfte
 - ... reduziert die Fluktuationskosten
 - ... vermindert die Betreuungsintensität
- Definition der Erwartungshaltung und der Rollenkonsistenz

Betriebswirtschaftliche
Notwendigkeit!



[Zurück zur Übersicht](#)

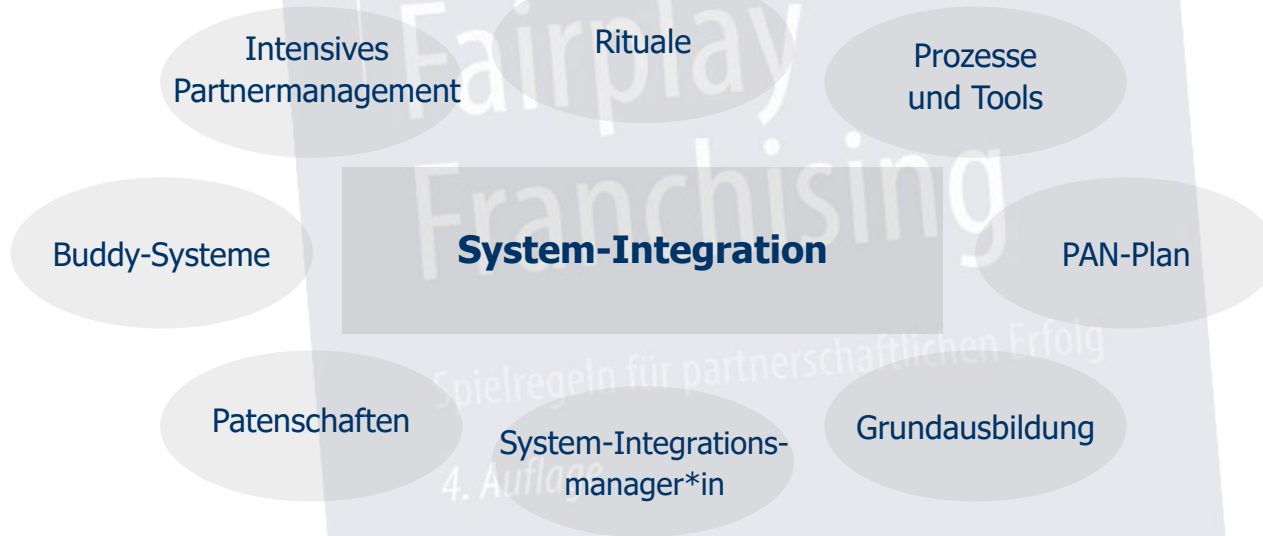
6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich

- Wachstum bringt Verschiebungen im System
- Systemische Veränderungen gehören berücksichtigt
- Richtiges Wachstum ist ein Erfolgsfaktor
 - zu schnell – fehlende Leistungen
 - zu langsam – hohe Kosten, psychischer Druck
- Berücksichtigung systemischer Komponenten
 - Dauer der Zugehörigkeit, Trennung, usw.
- Prozess der System-Integration
- Lebenszyklus von Partnerschaften



[Zurück zur Übersicht](#)

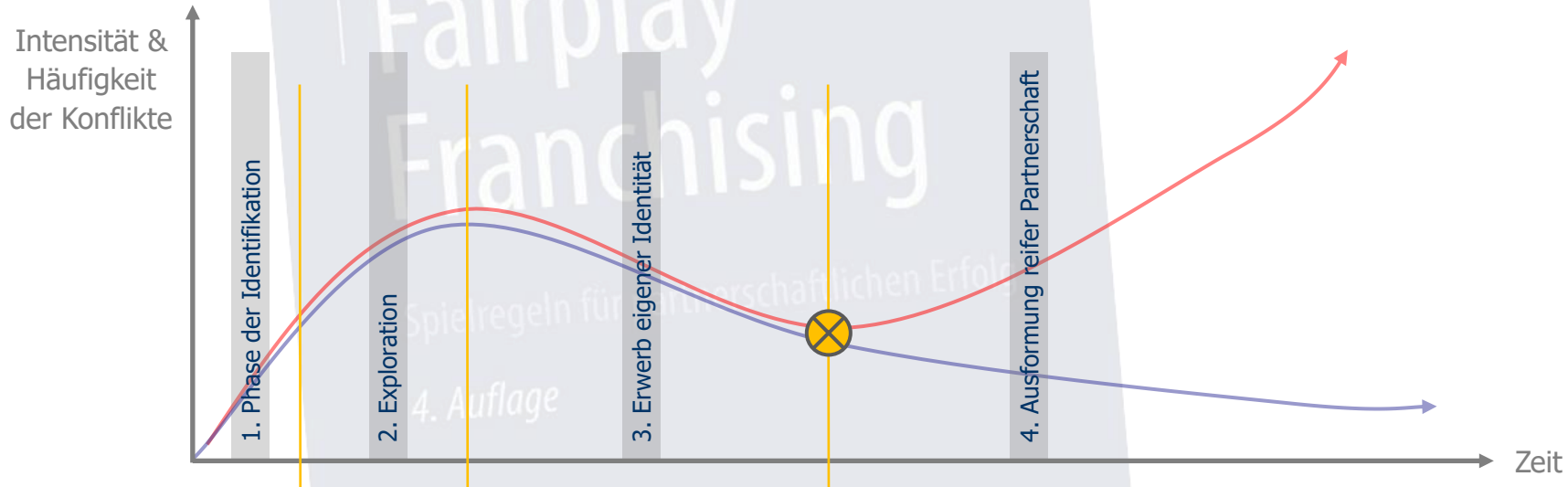
6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich



[Zurück zur Übersicht](#)

6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich

Lebenszyklus von Franchisepartnerschaften



[Zurück zur Übersicht](#)

6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich

Phase der Identifikation

- Kennenlernen
- Identifikation
- Chancen wahrnehmen
- Unsicherheiten
- Stress
- Ängste
- Geringes Konfliktpotential
- Hohe Präsenz des Franchisegebers / der Franchisegeberin
- Verlässlichkeit
- Enger Kontakt
- Geregelter Gespräche
- Außertourliche Kontakte
- Grundausbildung
- Aufbau von Vertrauen

[Zurück zur Übersicht](#)

6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich

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

[Zurück zur Übersicht](#)

6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich

Phase „Erwerb eigener Identität“

- Franchisepartner*in ist etabliert
- Abgrenzung zum / zur Franchisegeber*in
- Profilierung
- Regelüberschreitung
- FG verhandelt anstatt anzuordnen
- Konflikte austragen
anstelle von Harmonisierung
- Kein Ausweichen oder Wegschauen möglich
- Aufzeigen ungenützter Potenziale
- Stärken des Franchisepartners /
der Franchisepartnerin nützen
- Professionelle Betreuung
- Starke Integration des Franchisepartners /
der Franchisepartnerin
- Sicherheit für Franchisepartner*in und -geber*in

[Zurück zur Übersicht](#)

6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich

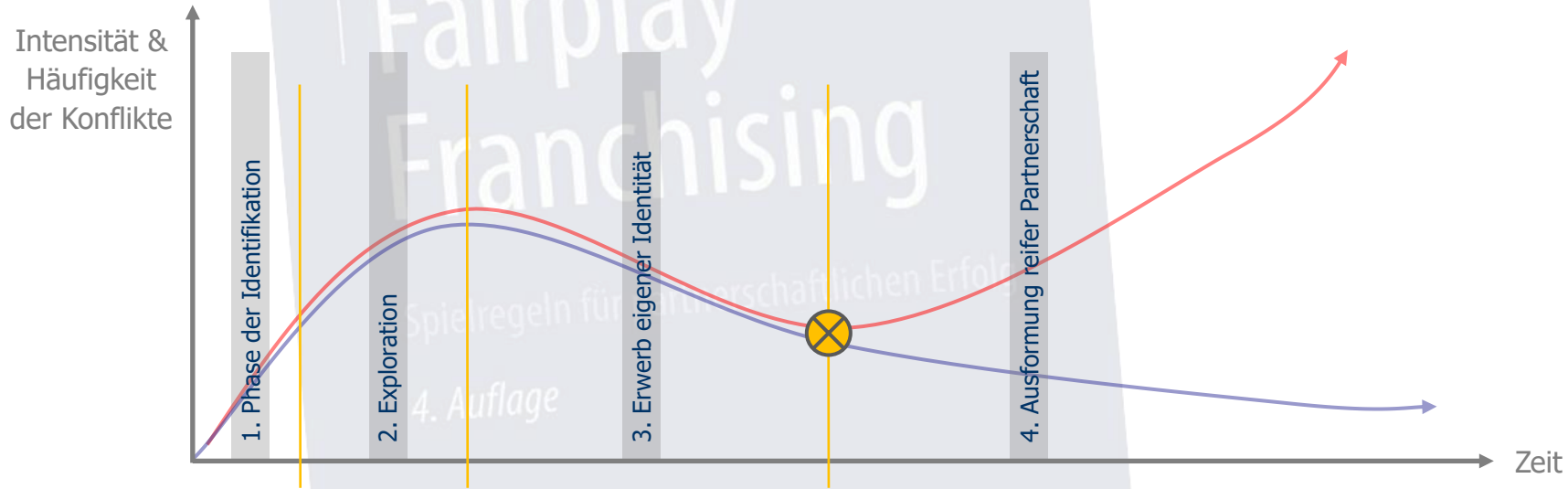
Phase „Ausformung einer reifen Partnerschaft“

- Zusammenarbeit ist fruchtbar
- 100%-ige gegenseitige Akzeptanz
- Beide erkennen, wie sie am Erfolg des anderen beteiligt sind
- Franchisepartner*innen sind in die Weiterentwicklung eingebunden
- Entspanntes, erfolgreiches Miteinander
- Franchisepartner*in ist positive Identifikationsfigur
- Keine Beziehungskonflikte sondern Diskussion um Verbesserungen
- Akzeptanz der Abhängigkeit erlaubt Akzeptanz der Unterschiedlichkeit
- Gegenseitige „Abhängigkeit“ wird positiv gelebt

[Zurück zur Übersicht](#)

6. Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich

Lebenszyklus von Franchisepartnerschaften



[Zurück zur Übersicht](#)

7. Systemführerschaft und Denken in Netzwerken schaffen Vorsprung

„None of us is as good as all of us“ (Ray Kroc)

Franchisegeber*in macht Franchisenehmer*in erfolgreich

Franchisenehmer*innen tragen zum Erfolg des Systems bei

Netzwerkgedanke ist die Basis für die Systemführerschaft



4. Auflage

[Zurück zur Übersicht](#)

7. Systemführerschaft und Denken in Netzwerken schaffen Vorsprung



[Zurück zur Übersicht](#)

7. Systemführerschaft und Denken in Netzwerken schaffen Vorsprung



[Zurück zur Übersicht](#)

8. Jeder Erfolg hat Spielregeln

- Regeln sind festgelegt, erklärbar und nachvollziehbar
- 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



[Zurück zur Übersicht](#)

8. Jeder Erfolg hat Spielregeln



[Zurück zur Übersicht](#)

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 Regeln in wertschätzender Form
- Wissen der Spielregeln ist Basis für konsequentes Handeln
- Auch Trennung ist eine Form der Konsequenz

4. Auflage



[Zurück zur Übersicht](#)

9. Konsequenz ist wichtiger als Strenge



[Zurück zur Übersicht](#)

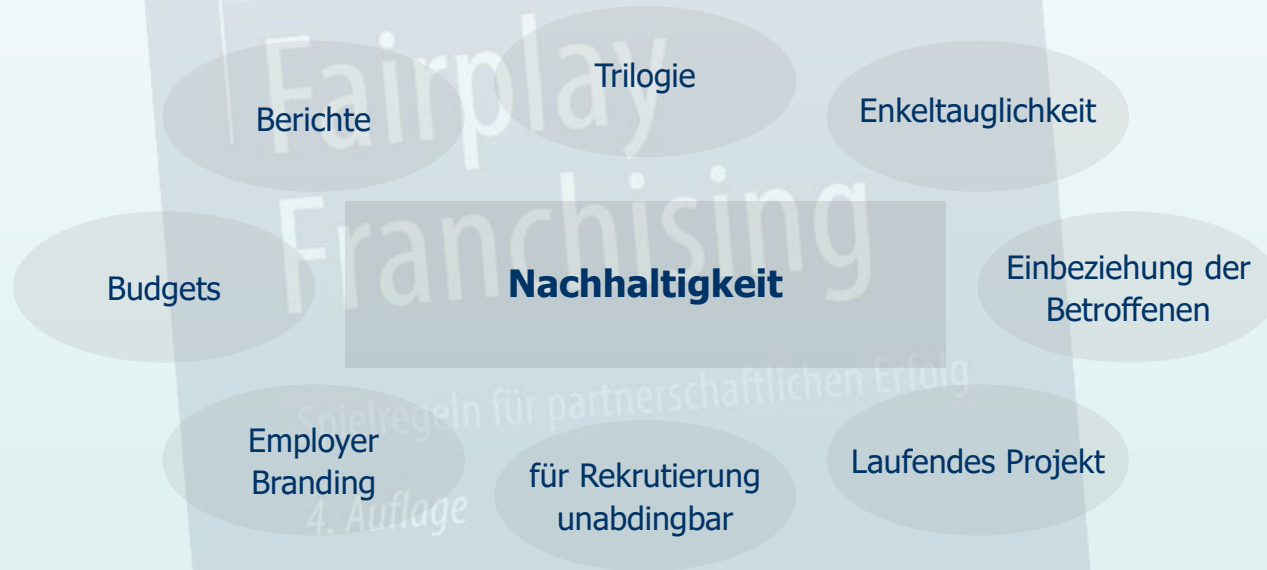
10. Nachhaltigkeit ist Pflicht und Trumpf

- Nachhaltigkeitstrilogie: ökonomisch, ökologisch, sozial
- unabdingbare Voraussetzung für langfristigen Erfolg
- kontinuierliche, beständige, nachhaltige Nutzung des Franchisesystems sicherzustellen
- alle müssen profitieren, auch unser Planet
- Nachhaltigkeit am Absatz- aber auch am Partnermarkt
- 17 Sustainable Development Goals (Nachhaltige Entwicklungsziele der Vereinten Nationen) dienen als Orientierung
- Nachhaltigkeit ist gekommen, um zu bleiben



[Zurück zur Übersicht](#)

10. Nachhaltigkeit ist Pflicht und Trumpf



[Zurück zur Übersicht](#)

Ausblick

Ausgewogene Balance zwischen Hardfacts und Softfacts

Franchisesysteme müssen sich weiterentwickeln, Innovation ist Trumpf

Selbstständigkeit ist der Erfolgsfaktor Nr. 1

Ziel ist eine erfolgreiche und langfristige Partnerschaft auf gleicher Augenhöhe

Fairplay Franchising





Franchising ist people-management



Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit

und viel Erfolg mit
„Fairplay“ in Ihrem
Franchisesystem.

Vortrag zum Download:

www.syncon-franchise.com/downloads_fairplay



Waltraud Martius

Fairplay Franchising

syncon-franchise.com

Spielregeln für wirtschaftlichen Erfolg
4. Auflage

