

Für Sie zusammengefasst und nachgelesen Von Waltraud Martius, SYNCON International Franchise Consultants

Auszüge aus dem Vortrag von Jeremy Rifkin anlässlich des deutschen Franchise-Tages und Zusammenfassung seines Buches „Access – Das Verschwinden des Eigentums. Warum wir weniger besitzen und mehr ausgeben werden.“

Franchising bedeutet für Jeremy Rifkin „die Lizenzvergabe von ausformulierten Geschäftsformaten, die alle Elemente der neuen – durch Netzwerke vermittelten – Geschäftstätigkeit beinhalten“.

Über seine Definition von Franchising, die Veränderung der Märkte und die Bedeutung von Netzwerken sprach Jeremy Rifkin auf dem 26. Deutschen Franchise-Tag am 24. Oktober 2001 in Frankfurt / Main.

Seine Bücher lösen internationale Debatten aus. In den Medien wird Jeremy Rifkin abwechselnd als „schwarz sehenden Cassandra“ verschrien, oder als „aufrechter Aufklärer“ verehrt. Das ist kein Wunder, kreisen seine kritischen Thesen doch um die großen gesellschaftlichen, politischen und ökonomischen Entwicklungen der Gegenwart und entbehren bei aller analytischer Genauigkeit nicht eine Tendenz zur polemischen Zuspitzung.

Auf dem deutschen Franchise-Tag präsentierte er folgende Kernthesen:

Netzwerke ersetzen Märkte - die modernen Informations- und Telekommunikationstechnologien, E-commerce und die Globalisierung bewirken einen fundamentalen Wandel in der Wirtschaft: Die träge gewordenen Märkte werden mehr und mehr von Netzwerken aufgelöst.

Just-in-time-Zugang ersetzt den Besitz - der kurzfristige Zugang wird lukrativer scheinen als der Erwerb. Nicht die Dinge werden zur Ware, sondern die Beziehungen zwischen den Verhandlungs- und Vertragsparteien. Geistiges Eigentum wird zum ökonomisch bestimmenden Faktor.

Franchising nutzt alle Elemente der neuen, durch Netzwerke vermittelten Geschäftstätigkeit. Franchising lässt ein Wirtschaftssystem entstehen, in dem jeder Lizenznehmer für sich Zugang zu Netzwerken beherrschender Anbieter hat. Die Lizenzgeber kontrollieren die immateriellen Werte (Produkt- und Geschäftskonzepte sowie Markennamen), die von zentraler Bedeutung sind.

Im Zeitalter des Zugangs zu Netzwerken ersetzen Anbieter und Nutzer Verkäufer und Käufer. Franchise-Unternehmen sind „Hybrid-Unternehmen“ – eine Übergangsform, angesiedelt zwischen der Ära des Eigentums (Marktwirtschaft) und dem aktuellen Zeitalter des Zugangs (Marktgemeinschaft). Das Schlüsselwort lautet Zugang oder „Access“: Die Funktionsweise von (Franchise-)Unternehmen beruht darauf, dass der Zugang zu Geschäftsmöglichkeiten, Geschäftskonzepten und zur Markennutzung gewährt wird. Franchise-Geber gewähren also Zugang in die Welt der Geschäftsleute. Ihre Partner sind Lizenznehmer, die zeitlich begrenzt, gegebenenfalls auch räumlich begrenzt Produkte und Dienstleistungen unter einem etablierten Markendach vertreiben.

Franchising ist die Kombination von Globalisierung und regionaler Stärke. Die Verbindung aus beidem und eine eigenständige (Unternehmens-)Kultur sind die Basis für erfolgreiche Franchise-Systeme. Wichtig ist, dass der Franchise-Nehmer alle notwendigen Tools an die Hand bekommt, um die (Unternehmens-)Kultur mit seiner persönlichen Kultur verschmelzen und in seinem regionalen Markt erfolgreich umsetzen – „verwurzeln“ kann.

Solche (Unternehmens-)Kulturen entstehen nur durch neue Führungsansätze, neues Handeln und moderne Unternehmens-Politik. Hinter dem Franchise-Gedanken steckt die Erkenntnis, dass das „immaterielle Vermögen“ des Franchise-Gebers – nämlich Produkt-/Dienstleistungskonzepte, Betriebstyp und Markenname – eine weit höhere Wertschöpfung erlaubt, als das Sachvermögen.

Im Franchising geht es also um die Verbreitung von Konzepten und nicht um die Massenproduktion von Gütern und Dienstleistungen. Bis zum Jahr 2020 wird die Zahl kleiner unabhängig geführter Firmen drastisch sinken und größtenteils durch Lizenz-Unternehmen ersetzt werden. In diesem neuen Organisationsschema, in dem Anbieter und Nutzer, Verkäufer und Käufer ersetzen, in dem immaterielle Vermögenswerte mehr zählen als materielle und in dem der einzelne Investor nur das Recht erwirbt ein Geschäftskonzept zu nutzen und nicht das Geschäft selbst – formiert sich das Wirtschaftsleben vollkommen neu. Es entsteht die Netzwerk-Wirtschaft (Network-Business).

Jeremy Rifkin ist Autor von 15 Büchern über die Auswirkungen des wissenschaftlichen und technischen Wandels auf Wirtschaft, Arbeitswelt, Gesellschaft und Umwelt, die in über 20 Sprachen übersetzt wurden und an vielen Universitäten Verwendung finden.

Haben Sie Lust auf „mehr“ bekommen? Mehr von Jeremy Rifkin können Sie in seinem Buch „Access – Das Verschwinden des Eigentums. Warum wir weniger besitzen und mehr ausgeben werden.“ nachlesen. Das Buch ist im Campus Verlag erschienen (www.campus.de) / ISBN-Nr.: 3-593-36541-3.

Mag. Waltraud Martius

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)89-15916630

Fax: +49 (0)89-15916634

www.syncon.de, office@syncon.de