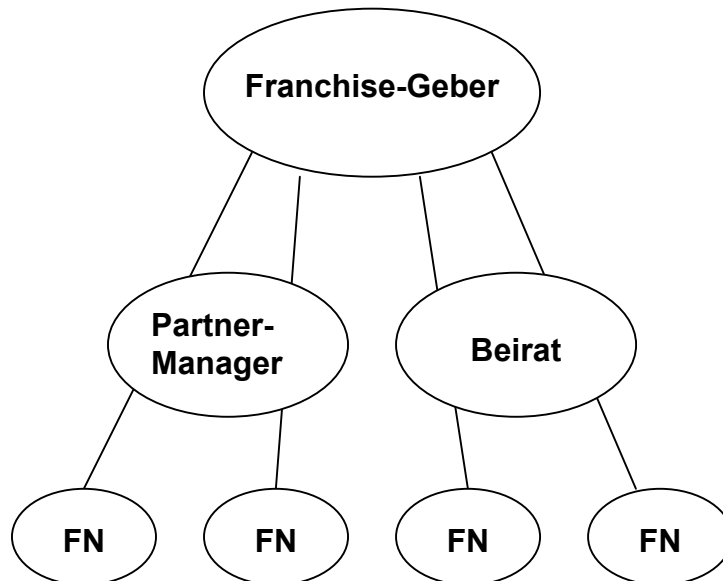


## 10. Welche Aufgaben und Funktionen hat ein Beirat in einem Franchise-System und ist es nicht „gefährlich“ die Franchise-Nehmer zu sehr mitreden zu lassen?

Franchise-Systeme sind Vertriebsstrukturen, die einen partnerschaftlichen Umgang miteinander pflegen und trotzdem eine klare hierarchische Struktur aufweisen:



Der Beirat ist – neben dem Partner-Manager – das Bindeglied zwischen Franchise-Geber und Franchise-Nehmer. Für den Franchise-Geber ist er eine Informationsquelle und Kommunikations-Schnittstelle – für die Franchise-Nehmer die Anlaufstelle für Anregungen, Verbesserungsvorschläge und gegebenenfalls für Beschwerden.

Konzipiert ist der Beirat als ein „Think Tank“ – eine „Ideenschmiede“ für das gesamte Franchise-System mit beratender Funktion. Ziel des Beirates ist es, die Weiterentwicklung des Franchise-Systems voran zu treiben, immer unter dem Aspekt, dass Veränderungen zugunsten aller Franchise-Nehmer und des gesamten Systems geschehen müssen.

Folgende Aufgaben werden vom Beirat wahrgenommen:

- Entwicklung von neuen Produkten / Dienstleistungen
- Neuheiten am Markt erkennen
- Problembereiche definieren
- Marketing- und Vertriebsaktivitäten mitgestalten
- Marktwünsche erkennen



Der Beirat in einem Franchise-System setzt sich aus Vertretern der Franchise-Nehmer zusammen, aus Mitarbeitern der Franchise-Zentrale und manches Mal auch aus externen Experten.

Die Stärke eines Franchise-Systems liegt darin, dass es sich nicht aus lauter „Einzelkämpfern“, die ihre eigenen Ideen und Ziele verfolgen, zusammensetzt, sondern ein starker Verbund vieler Menschen mit gleicher Zielrichtung, aber unterschiedlichen Ideen und Vorstellungen ist. Und in dieser Vielfalt mit gleicher Zielsetzung liegt die Kraft des Franchising: im Beirat sitzen engagierte Franchise-Nehmer, die im Franchise-System „etwas bewegen möchten“ und anstatt diese Energien und Motivationen brach liegen zu lassen oder sogar zu sanktionieren, gibt der Franchise-Geber diesen Partnern ein Sprachrohr innerhalb des Franchise-Systems.

Beide Seiten profitieren davon: der Franchise-Nehmer bekommt das Gefühl, dass er und seine Meinung ernst genommen werden – seine Stimme wird gehört; und der Franchise-Geber nützt den „Brain-Pool“ des Beirates für neue Strategien und die Weiterentwicklung des gesamten Franchise-Systems.

Natürlich herrscht in einem Franchise-System nicht immer „eitel Sonnenschein“ und Konflikte sind Teil einer jeden Partnerschaft – auch einer Franchise-Partnerschaft. Hier kann der Beirat dazu beitragen, Konflikte zu erkennen und dem Franchise-Geber gegenüber anzusprechen, bevor sie zu einem massiven Problem innerhalb des Franchise-Systems auflaufen. Die Funktion einer Gesprächsplattform und einer Schlichtungsstelle kann vom Beirat effizient wahrgenommen werden.

Wenn die Konfliktsituation zwischen Franchise-Nehmern und Franchise-Geber bereits da ist, dann ist es viel besser, den Konflikt innerhalb des Systems auszutragen und nach einer Lösung zu suchen (eventuell gemeinsam mit einem externen Berater / Mediator), als die Probleme nach außen zu tragen und öffentlich zu machen.

Zu glauben, dass Beiräte eine Konkurrenz zum Franchise-Geber darstellen, ist eine stark verkürzte Sicht auf die Möglichkeiten und Funktionen eines Beirates. Vielmehr stellt der Beirat eine Bereicherung für das gesamte Franchise-System dar und ist ein wichtiges Instrument, um die Franchise-Nehmer emotional an das Franchise-System zu binden und die Motivation zu fördern: wer von uns freut sich nicht, wenn seine Meinung, seine Informationen Gehör finden und einfließen in das Unternehmen?



**Kontakt:**

SYNCON International Franchise Consultants  
Bayerhamerstraße 12  
A-5020 Salzburg  
Tel. +43-662-87 42 45-0  
Fax +43-662-87 42 45-5

Mag. Waltraud Martius  
Mag. Michaela Jung

waltraud.martius@syncon.at  
michaela.jung@syncon.at

