

## 11. Wie baue ich ein Franchise-System auf?

Wenn die Entscheidung für ein Franchise-System gefallen ist, dann sollte zu Beginn stehen: das Sammeln von Informationen, Informationen, Informationen, Informationen und nochmals Informationen sowie das Betreiben von Benchmarking – lernen von den Besten in der Franchise-Szene.

Mit Hilfe des „Schneeball-Prinzips“ kann man sich in der Franchise-Szene rasch einen guten Überblick verschaffen.

Der erste Kontakt sollte zu den jeweiligen nationalen Franchise-Verbänden führen, hier erhält man (entweder schriftlich, telefonisch oder via Internet) Informationen zu:

- einzelnen Franchise-Systemen
- Franchise-Rechtsanwälten
- Franchise-Experten
- über Franchising allgemein
- Franchise-spezifischen, weiteren Links

ÖFV Österreichischer Franchise-Verband

Mag. Waltraud Martius

Bayerhamerstraße 12

A-5020 Salzburg

Tel.: 0043-662-874236-0

Fax: 0043-662-874236-5

E-Mail: [oefv@franchise.at](mailto:oefv@franchise.at)

Website: [www.franchise.at](http://www.franchise.at)

DFV Deutscher Franchise-Verband

Herr Torben Leif Brodersen

(Geschäftsführung)

Luisenstraße 41

D-10117 Berlin

Tel.: 0049-30-278902-0

Fax: 0049-30-278902-15

E-Mail: [info@dfv-franchise.de](mailto:info@dfv-franchise.de)

Website: [www.dfv-franchise.de](http://www.dfv-franchise.de)



SFV Schweizer Franchise-Verband  
Dr. Christoph Wildhaber  
(Geschäftsführer)  
Frau Barbara Kehl  
Löwenstraße 11  
CH-8023 Zürich  
Tel.: 0041-1-225-4757  
Fax: 0041-1-225-4777  
E-Mail: [info@franchiseverband.ch](mailto:info@franchiseverband.ch)  
Website: [www.franchiseverband.ch](http://www.franchiseverband.ch)

Wenn man sich im ersten Schritt über das Wesen des Franchising informiert hat, dann ist der nächste Schritt die Frage „Ist mein Geschäfts-Konzept franchisefähig?“

Ein Geschäfts-Konzept ist dann franchisefähig, wenn es in folgenden Bereichen stark ist:

- Marktpotential
- Wettbewerbskraft
- Attraktivität der Franchise-Existenz
- Übertragbarkeit
- Partnerpotential
- Durchsetzungskraft
- Bindungskraft
- Know-how-Basis
- Organisatorische Basis
- Kapitalbasis

Mit Hilfe der vorhandenen Franchise-Literatur bzw. mit Unterstützung von Experten können Sie die Franchisefähigkeit abtesten und so eine „Go-Entscheidung für Franchising“ treffen.

Auf die „Go-Entscheidung“ folgt dann eine Bestandsaufnahme der gegenwärtigen Situation: welche Services, Instrumente und Know-how existieren bereits und welche muss ich für mein Franchise-System noch entwickeln?

Ein Hilfsmittel für die Bestandsaufnahme ist die Erstellung des – im Franchising üblichen – Franchise-Paketes. Das Franchise-Paket ist die (zumeist) grafische Darstellung des Leistungsspektrums des Franchise-Gebers. All diejenigen Leistungen, Erfahrungen, Know-how und Services, die in den Jahren der Entwicklung des Franchise-Systems zusammen getragen wurden, werden hier komprimiert dargestellt. Aber es fehlen auch nicht rechtliche Bedingungen (Franchise-Vertrag, Franchise-Handbuch, Franchise-Gebühren, Schutzrechte und ähnliches) sowie auch Anforderungen an den Franchise-Nehmer. Vereinfacht heißt das: „hier sieht der Franchise-Nehmer, was der Franchise-Geber ihm alles bietet“.



Franchising ist eine Partnerschaft, die auf Rechten und Pflichten für beide Seiten – auf Geben und Nehmen – basiert. So werden die Leistungen des Franchise-Paketes von den Franchise-Nehmern mit der Erstattung einer monatlichen Franchise-Gebühr honoriert.

Das Franchise-Paket ist im „Modul-System“ aufgebaut und enthält zumeist folgende Kern-Module:

- Franchise-Nehmer
- Produkte und Dienstleistungen
- Standort / Betrieb
- Marketing-Services
- Management-Services
- Trainings-Services
- Systemschutz

Wenn das Franchise-Paket erstellt ist, kann man beurteilen, welche Leistungsbausteine für das Franchise-System bereits vorhanden sind, welche Leistungsbausteine noch entwickelt werden müssen, welcher Zeitrahmen für die Umsetzung realistisch ist, welche Segmente durch das eigene Team erarbeitet werden können, welche Segmente von Experten konzipiert werden müssen (wie etwa: Franchise-Vertrag, Franchise-Handbuch, Marketing-Strategien und ähnliches) und mit welchen Kosten in Summe zu rechnen ist.

Wenn Sie diese Fragen beantworten können, dann haben Sie bereits einen großen Schritt gemacht!

Der nächste große Schritt ist dann, diese Konzeption auf dem „Reißbrett“ in die Wirklichkeit zu übertragen. D.h. Stück für Stück setzen Sie jedes Modul Ihres Franchise-Paketes in die Praxis um. Wenn Sie das Know-how und die Zeit dafür haben, dann übernehmen Sie die Umsetzung selbst.

Oft jedoch wird ein externer oder interner Franchise-Manager mit der Umsetzung beauftragt (das kann ein Mitarbeiter von Ihnen sein, der für das Franchise-Projekt frei gestellt wird - oder ein externer Franchise-Berater).



**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

