

Die Inhalte des Franchise-Leistungspaketes

Das Franchise-(Leistungs-)Paket ist die Darstellung (Idealerweise grafisch) 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-Partner.

Vereinfacht heißt das: „hier sieht der (zukünftige) Franchise-Partner, was der Franchise-Geber ihm alles bietet“.

Ein Franchise-Paket umfasst grob folgende Module:

- **Franchise-Nehmer:** Partner-Management, Beirat, Expansionskriterien, Notfallkonzept
- **Produkte / Dienstleistungen:** Einkauf, Qualitätsstandards und Instrumente zur Qualitätssicherung, Forschung und Entwicklung, Sortimentspalette, Dienstleistungsphilosophie, Preispolitik, Warenpräsentation und -handhabung
- **Standort / Betrieb:** Anforderungsprofil, Standortanalyse, Einrichtungs- und Ausstattung, Kennzeichnungselemente, Betriebstypen, Finanzierung
- **Marketing-Services:** gemeinsame Marketing- und Vertriebsplanung, Instrumente und Konzepte für lokales, regionales und überregionales Marketing, internationale Marke, Corporate Identity
- **Management-Services:** Erfolgsplanung, Controlling und Benchmarking, Intranet / Extranet, Finanzierungsmodelle, IT, Warenwirtschafts- und Kassensysteme, Rahmenverträge
- **Trainings-Services:** Grundausbildung und weiterführende Trainings
- **Systemschutz:** Schutzrechte, Franchise-Gebühren, Franchise-Handbuch, Franchise-Vertrag

Die einzelnen Module werden je nach den Anforderungen eines Franchise-Systems zusammengesetzt. Für den Franchise-Interessenten gibt das Franchise-Paket Auskunft über den Leistungsumfang und kann wie eine Checkliste verwendet werden, nach dem Prinzip: „ist im System vorhanden / ist im System nicht vorhanden“.

In das Leistungs-Paket eines Franchise-Systems ist die Strategie für den gemeinsamen, wirtschaftlichen Erfolg aller beteiligten Partner eingeschrieben. D.h. auch, bevor (!) der Franchise-Geber seine konkreten Leistungen für seine Franchise-Partner konzipiert, müssen die Strategie klar festgelegt und Unternehmensziele definiert sein. Denn die Unternehmensziele werden dann mit dem Franchise-(Leistungs-)Paket verwirklicht.

Der zukünftige, wie auch der bestehende, Franchise-Geber sollte kritisch überprüfen, ob sein Franchise-Paket die zuvor genannten Module beinhaltet und diese in Folge auch in der Know-how-Dokumentation (Handbücher, Intranet, Vertrag) umfassend beschrieben sind. Erfahrungsgemäß zwingt eine zeitnahe und vertiefende Dokumentation den Franchise-Geber gleichsam nebenbei zur Standardisierung und Optimierung seiner Abläufe im System. Und die Standardisierung ist Voraussetzung für eine rasche und erfolgreiche Multiplikation mittels Franchising.

Statements:

Guido Lenz:

„Gemeinsam mit Experten wurde eine Projektgruppe zur Entwicklung des A1 SHOP Franchise-Systems zusammengestellt. Betreut im laufenden Coaching wurde das zukünftige Franchise-Paket erarbeitet. Zügig wurden die einzelnen Leistungen des A1 SHOP Franchise-Paketes „vom Reißbrett“ in die Wirklichkeit umgesetzt: Vertrag, Anforderungsprofil an die Partner u.v.m.“.
www.a1.net/franchise

Wolfgang Allgäuer:

„Ich wollte meine Erfahrungen in einem Franchise-System zusammenführen und multiplizieren. In vielen Stunden entstand das Leistungspaket des zukünftigen Franchise-Systems: „Vorsprung mal 3: Kostenvorsprung, Wettbewerbsvorsprung, Know-how-Vorsprung“. Ich kenne alle Eigenschaften, die ein erfolgreiches Küchenstudio hat. Und dank einer fundierten Konzept-Beratung setzen mein Team und ich diese konsequent mit unseren Franchise-Nehmern um“.
www.olina.com

Quelle: SYNCON International Franchise Consultants