

Die *Zutaten* des Erfolges.

Oder, was macht Franchise-Geber in Österreich erfolgreich?

Die SYNCON International Franchise Consultants sind seit 25 Jahren erfolgreich im deutschsprachigen Raum als Franchise-Experten tätig und über 800 Projekte bestätigen unsere Marktführerschaft.

Der Erfolg unserer Arbeit spiegelt sich im Erfolg unserer Kunden – den Franchise-Gebern. Wichtiger Bestandteil unserer Consulting-Tätigkeit ist es immer wieder die Erfolgsfaktoren und Synergiepotentiale von Franchising hervorzuheben und unsere Kunden daraufhin zu sensibilisieren.

Jeder Kunde ist so individuell wie sein Franchise-System und doch lassen sich in den Erfahrungswerten von 25 Jahren konstante *Zutaten* für den Franchise-Erfolg feststellen, die jeder Franchiser aktiv für seinen wirtschaftlichen Erfolg einsetzen kann. Diese *Zutaten* des Erfolges sind diejenigen Leistungen, die ein Franchise-Geber für seine Franchise-Nehmer erbringt und in einem Leistungspaket – dem sogenannten Franchise-Paket – zusammen geschnürt hat.

Welche Leistungen unterscheiden einen erfolgreichen Franchise-Geber von einem weniger erfolgreichen Franchise-Geber?

Der ÖFV Österreichische Franchise-Verband erhebt jährlich die Zahlen und Fakten zur Franchise-Statistik in Österreich. 330 Franchise-Geber mit 4.700 Franchise-Nehmern legen offen, welche Service-Leistungen zum Gesamterfolg des Franchise-Systems beitragen (siehe Anlage). Die SYNCON International Franchise Consultants haben diese Service-Leistungen in einem Erfolgs-Ranking für Sie zusammengefasst:

Erfolgs-Ranking

55,78% laufende Betreuung / Beratung

55,44% laufende Aus- und Weiterbildung

54,76% Markenschutz

54,76% Franchise-Handbuch

54,42% Grundausbildung beim Einstieg

52,38% Jahres-Meeting

51,02% Bereitstellung von Werbe- und Verkaufsförderungsmitteln



Dies bedeutet: Über 50% der befragten Franchise-Geber bieten ihren Franchise-Nehmern laufende Betreuung / Beratung (d.h. Partner-Management), eine laufende Aus- und Weiterbildung, gewährleisten den Schutz der Marke, stellen eine Know-how-Dokumentation in Form eines Franchise-Handbuches zur Verfügung, schulen ihre Franchise-Nehmer umfassend beim Einstieg in das Franchise-System, bieten Erfahrungsaustausch im Rahmen eines Jahres-Meetings und liefern „ready made“ Werbe- und Verkaufsförderungsmittel als Unterstützung für das Marketing und den Vertrieb des Franchise-Nehmers in seinem lokalen Markt.

Im Selbsttest kann nun jeder Franchiser abtesten, ob er diese Erfolgs-Zutaten auch seinem Franchise-System beigemischt hat.

Folgende Service-Leistungen werden immerhin von über 40% der Franchise-Geber erbracht:

- 47,28% überregionales Marketing
- 46,60% gemeinsamer Einkauf
- 45,92% Kosten-/Umsatz- und Rentabilitätsplanung
- 44,90% regionales Werbe- und Verkaufsförderungskonzept
- 44,56% Gebietsschutz
- 43,88% finanzielle Beratung
- 41,84% Investitionsplanung
- 40,48% Standortanalyse

Die richtige Mischung dieser Erfolgs-Zutaten ermöglicht erst den Erfolg eines Franchise-Systems, denn erst wenn die Voraussetzungen zur Multiplikations-Fähigkeit eines Systems erfüllt sind, werden Synergiepotentiale frei gesetzt. Und diese Synergiepotentiale ermöglichen die Steigerungsform von „erfolgreich“ zu „erfolgreicherer“.

Sprechen Sie mit uns um Ihr Franchise-System erfolgreicherer zu machen:

SYNCON International Franchise Consultants

Mag. Waltraud Martius

Mag. Michaela Jung

Josef-Mayburger-Kai 82

5020 Salzburg

Tel.: 0662-87 42 45-0

Fax: 0662-87 42 45-5

e-mail: office@syncon.at

www.syncon.at



Franchising in Österreich

Leistungen der Franchise-Geber 2002

lfd. Betreuung/Beratung (Partnermanagement)	55,78%
lfd. Aus- und Weiterbildung der FN	55,44%
Markenschutz	54,76%
Franchise-Handbuch	54,76%
Grundausbildung beim Einstieg der FN	54,42%
Jahres-Meeting	52,38%
Bereitstellung von Werbe- und Verkaufsförd.m.	51,02%
überregionales Marketing	47,28%
gemeinsamer Einkauf	46,60%
Kosten-/Umsatz- u. Rentabilitätsplanung	45,92%
regionales Werbe- u. Verkaufsförd.konzept	44,90%
Gebietsschutz	44,56%
Finanzielle Beratung	43,88%
Investitionsplanung	41,84%
Standortanalyse	40,48%
Betriebsvergleiche	39,46%
betriebswirtschaftliche Unterstützung	38,44%
Erfolgsanalyse	34,35%
Vermittlung fremder Lieferanten	34,35%
Standortsuche	34,01%
Einsatz eines Controlling-Instrumentes	34,01%
Hilfen zur Einstellung von Mitarbeitern	33,67%
Aus- und Weiterbildung für Mitarbeiter	33,33%
Gemeinsame Website	33,33%
Akquisitions-Konzepte und -instrumente	32,65%
Ladenbau-Konzeption	32,31%
Vorgabe von Qualitätsstandards	32,31%
Soll-Ist-Vergleich	29,93%
gemeinsame Marketingplanung	29,93%
Laden-/Betriebseinrichtung	29,25%
regionale Partner-Meetings	28,91%
Anlieferung eigener Erzeugnisse	28,91%
Warenwirtschafts-System	28,57%
Rahmenverträge	28,23%
Qualitätskontrolle	27,55%
Preispolitik	26,87%
Storedesign-Planung	26,53%
Marketing-Handbuch	22,45%
Vertriebsunterstützung	21,77%
Systemeigenes Intranet	21,43%
Unterstützung durch Architekten	19,73%
bedarfsweise Personalbereitstellung	18,37%
Finanzierungsmodelle	17,01%
Schlüsselfertige Übergabe des Betriebes	14,97%
Kundenschutz	14,29%
Bankenmappe für Bankengespräche	13,95%
Pre- + After-Sales-Services	13,61%
Übernahme admin. Funkt. (FIBU, EDV, Lohn)	12,93%
Key-Account-Management	9,18%
weitere Leistungen	9,18%

Quelle: ÖFV

