

Thesen zur Zukunft des Franchisings

Franchising ist aus der modernen Wirtschaft nicht mehr wegzudenken. Franchising spielt sich aber nicht nur mehr in der Fast-Food-Branche ab, sondern die erfolgreichen neuen Franchise-Systeme sind sogenannte Dienstleistungs-Franchise-Systeme. Bereits über 50 % in Österreich.

Franchising ist eine Partnerschaft für gemeinsamen wirtschaftlichen Erfolg, gekennzeichnet durch die Prinzipien Arbeitsteilung, Gemeinsamkeit, Selbstständigkeit der Partner, Spezialisierung.

Franchising wird sich in Europa und damit auch in Österreich nachfolgend entwickeln.

These 1:

Franchising wird in mittelständischen Unternehmensstrukturen schon aufgrund seiner kapital- und wachstumsbezogenen Vorteile auch für die Zukunft eine hohe Bedeutung haben. Ein nachhaltiges Wachstum könnte jedoch von den großen Unternehmen ausgehen. Wenn große Unternehmen im Franchising ein Mittel zur Dezentralisierung und Steigerung ihrer Effizienz ihrer sehr komplexen Organisationsstrukturen erkennen so kann daraus eine tiefgreifende Strukturveränderung der gesamten europäischen Franchise-Wirtschaft entstehen.

These 2:

Insgesamt entwickeln sich die Rahmenbedingungen für das Franchising in Europa, und damit auch in Österreich sehr positiv. Wachstumsimpulse sind wie bereits erwähnt vor allem im Dienstleistungsbereich zu erwarten, der in Österreich große Entwicklungspotentiale aufweist. Franchising bringt als Organisationsbasis für die Expansionsstrategien von derartigen Dienstleistungsunternehmen beste Voraussetzungen. Franchising wird sich daher immer stärker zu einer „Netzwerkorganisation“ entwickeln, während es als reines Produkt-Vertriebssystem geringfügig an Bedeutung verlieren wird.



These 3:

Die quantitative und qualitative Verfügbarkeit potentieller Franchise-Nehmer stellt eine wichtige Rahmenbedingung für die positive Entwicklung des Franchisings dar. Hieraus könnte sich eine der wesentlichen Wachstumsbarrieren des Franchisings ergeben. Aus diesem Gefährdungspotential heraus begründet sich auch die große Bedeutung einer effektiven Rekrutierungstätigkeit unterstützt von einer effektiven Verbandstätigkeit sowie von entsprechenden Fachmessen, die einen wichtigen Beitrag zur Sicherung der Seriosität von Franchise-Gebern und zur Schaffung von Transparenz über die am Markt präsenten Systeme leisten.

Staatliche Unterstützung (Gründungsservice, Wirtschaftskammern, Bürges usw.) wird auch hier dem Franchising einen großen Schritt weiterhelfen. Der Abbau von Gründungshemmnissen und Barrieren ist wie in der Unternehmungsgründung generell auch für Franchise-Nehmer notwendig.

These 4:

Der Wille des Franchise-Systems zum Wachstum, sowie die hohe Motivation der Franchise-Nehmer sorgen auf den Märkten der Zukunft für den Erfolg von Franchise-Systemen. Doch das ist nicht genug. Letztlich werden sich die Systeme am Markt durchsetzen, die über eine ausgeprägte Marketingkompetenz in den Systemzentralen verfügen. Das Denken in Wettbewerbsvorteilen, die ganzheitliche Ausrichtung des Franchise-Konzeptes auf den relevanten Wettbewerbsvorteil für den Franchise-Nehmer in seinem regionalen Markt, eine professionelle Markenführung sowie eine konsequente Durchsetzung des Konzeptes am Markt kennzeichnen die marktgerichtete Führung erfolgreicher Franchise-Systeme.



These 5:

Aber nicht nur die klassische Marketingkompetenz muss in den Systemzentralen vertreten sei. Erfolgreiche Franchise-Systeme brauchen eine hohe Führungskompetenz. Systemzentralen müssen nicht nur die vielfältigen Marktbeziehungen eines Franchise-Systems steuern, sondern auch das komplexe Beziehungsgefüge zu allen Franchise-Nehmern und deren Mitarbeitern und zu den Mitarbeitern der System-Zentrale.

Im Ergebnis letztendlich bemisst sich der Erfolg einer Franchise-Unternehmung danach, ob das Franchise-Management die Fähigkeit besitzt, den sehr komplexen Zusammenhang von Strategie, Struktur, Systemen und Kultur dauerhaft im Sinne der System- und Partnerziele zu gestalten.

Kontakt SYNCON International Franchise Consultants

Deutschland

Dr. Hubertus Boehm
Nördliche Auffahrtsallee 25
D-80638 München
Tel. +49-89-159 166 30
Fax +49-89-159 166 34
e-mail: office@syncon.de
www.syncon.de

Österreich

Mag. Waltraud Frauenhuber
Bayerhamerstraße 12
A-5020 Salzburg
Tel. +43-662-87 42 45-0
Fax +43-662-87 42 45-5
e-mail: office@syncon.at
www.syncon.at

Schweiz

Dipl.Komm. Veronika Bellone
Industriestraße 7
CH-6300 Zug
Tel. +41-41-71 222 11
Fax +41-41-71 222 10
e-mail: office@syncon.ch
www.syncon.ch

