

Franchise-Partner und ihre Leistungen

Erhöhte Produktivität durch Konzentration auf die Kernaufgaben

Ein Franchise-System besteht aus einem **Franchise-Geber** und mehreren **Franchise-Nehmern**.

Das Grundprinzip der Franchise-Partner heißt Arbeitsteilung. Durch Konzentration jedes Partners auf seine Kernaufgaben entsteht Spezialisierung und eine erhöhte Produktivität im gesamten System.

Die Leistungen des Franchise-Gebers

- Erprobtes Unternehmenskonzept mit hohem Bekanntheitsgrad (Marke)
- Einheitliche Buchhaltungs- und Controlling-Software sowie Auswertungen für gemeinsame Betriebsvergleiche
- Aufbau des Franchise-Systems
 - Vertragsgestaltung
 - Franchise-Handbuch
 - System-Management
- System-Marketing
 - überregionale Werbung
 - flächendeckender System-Aufbau
- Gründungshilfe
 - Marktforschung
 - Standortwahl
 - Beratung
 - Finanzierungshilfe
 - Geschäftseinrichtung
- Schutzrechte
 - Marken
 - Patente
 - Lizenzen
 - Design
- Warenbeschaffung
 - Preisvorteile durch gemeinsamen Einkauf
- System-Management
 - Controlling
 - Betriebsvergleiche
 - Verwaltung
 - EDV
- Motivation der Franchise-Partner
- Weiterbildung der Partner und deren Mitarbeiter
- Erhaltung und Entwicklung des Systems

Die Leistungen des Franchise-Nehmers

- Unternehmerisches Engagement & Risikobereitschaft
- Persönliche Arbeitsleistung
- Kapital
- Zahlung der Franchise-Gebühren
- Einstellung und Führung des Personals
- Verkauf des Produktes bzw. der Dienstleistung
- Kundenbetreuung
- Weitergabe von Markt- und Erfolgswerteinformationen an den Franchise-Geber
- Systemkonformes Verhalten
- aktive Mitarbeit an der Weiterentwicklung des Systems
- Geheimhaltungspflicht
- Wettbewerbsverbot

