

Tipps für Franchise-Geber

Jede Form der Zusammenarbeit braucht Regeln. Je komplexer ein System ist, umso wichtiger sind klare Strukturen und transparente Abläufe. Franchise-Geber und Franchise-Nehmer sind daher gleichermaßen aufgerufen, durch konstruktives Verhalten zu reibungslosen Abläufen beizutragen.

Auswahl von Franchise-Nehmern

Die Franchise-Nehmer sind neben dem Produkt bzw. der Dienstleistung der wichtigste Erfolgsfaktor in einem Franchise-System. Sie stehen dort, wo der Umsatz erzielt wird, an der Verkaufsfond.

Kommunikation

Zur längerfristigen Absicherung der Zusammenarbeit sollte ein Klima des Vertrauens geschaffen werden. Persönliche Kontakte zwischen den Partnern sind das wichtigste Informations- und Koordinationsinstrument. Jeder dieser Kontakte ist gleichzeitig auch eine Coaching-Möglichkeit für den Franchise-Nehmer und seine Mitarbeiter.

Es liegt im Interesse beider Vertragspartner, dass die von der Zentrale ausgehenden Mitteilungen, Instruktionen und Empfehlungen verwertet und in die Tat umgesetzt werden.

Erfolg

Einziges Maßstab für den Franchise-Geber ist der Erfolg seiner Franchise-Nehmer! Nur wenn der Franchise-Nehmer erfolgreich ist, wird es auch der Franchise-Geber sein. Daher muss der Franchise-Geber seinen Franchise-Nehmern die bestmögliche Unterstützung bieten.

Konflikte

Einmal erkannte Konflikt-Herde sollten im Interesse des Gesamtsystems möglichst rasch beseitigt werden. Dazu eignen sich - je nach Art des Problems:

- persönliche Gespräche
- Meetings
- der Einsatz externer Berater (als Katalysator, neutraler Gesprächspartner und Experte) und
- in Extremfällen auch die Auflösung von Franchise-Partnerschaften.

Export

Nicht jede Idee kann in allen Ländern gleich umgesetzt werden. Es ist daher genau zu prüfen, welche Anpassungen an Sitten, Gebräuche oder Lebensgewohnheiten nötig sind, um den Erfolg des Systems optimal vorzubereiten. Vorbereitung und Abschluss der Verträge sollen immer von international versierten Juristen mit entsprechenden Sprachkenntnissen durchgeführt und überprüft werden.

Stand: 15.10.2015