

Erfolgsfaktoren für Franchise-Systeme

Vom Marktpotenzial bis zur Bindungskraft

Der Erfolg eines Franchise-Systems beruht auf Synergien. Das Verschmelzen der einzelnen Elemente ist an bestimmte Voraussetzungen gebunden:

Marktpotenzial

Voraussetzung für den Franchise-Erfolg ist ein auf Dauer gesichertes Marktpotenzial. Ausschlaggebend dafür ist der Bedarf der Zielgruppen. Außerdem sollte der Markt, in dem Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung vertreiben, weiterhin wachsen.

Wettbewerbskraft

Entscheidend ist der Wettbewerbsvorteil, den Sie Ihren Franchise-Nehmern bieten.

Dieser kann durch

- das Produkt
- die Dienstleistung
- den Auftritt am Markt oder
- das Image

erreicht werden.

Controlling

Voraussetzung für den Erfolg des Systems ist auch, dass die Unternehmensziele festgelegt und mit Daten abgesichert werden. Dadurch wird eine Optimierung des Konzeptes und eine betriebs-wirtschaftlich sinnvolle Beratung des Franchise-Nehmers gewährleistet.

Partnerpotenzial

Prüfen Sie, ob es genügend potenzielle Franchise-Nehmer gibt, die ihrem Partnerschaftsprofil entsprechen. Partner können sowohl Betriebsneugründer als auch bestehende Betriebe sein.

Übertragbarkeit der Erfolgsformel

Die Erfolgselemente müssen standardisiert und genau definiert werden, denn Franchise-Erfolge beruhen auf Multiplikation. Dies ist dann am einfachsten, wenn die Komponenten klar beschrieben sind und sich ohne besondere Anpassung übertragen lassen. Die Produktqualität muss reproduzierbar und das "Produkt" möglichst unabhängig von der Persönlichkeit des Franchise-Gebers sein.

Know-how-Basis

Fundierte Erfahrungen des Franchise-Gebers auf allen Gebieten sind unverzichtbar für Erfolg und Partnerschaft. Als Franchise-Geber sind Sie Vorbild für Franchise-Nehmer. Erfahrungen im Bereich Projekt-Management und Markt-Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Kapital-Basis

Viele Franchise-Geber scheitern an mangelndem Kapital oder an erforderlichen Investitionen. Der Franchise-Geber ist nur dann ein seriöser Anbieter einer schlüsselfertigen Existenz, wenn sämtliche Elemente des Marktangebotes professionell entwickelt und ausreichend erprobt sind. Dies erfordert beträchtliche finanzielle Vorleistungen.

Bindungskraft

Der Franchise-Geber muss gegenüber seinem Franchise-Nehmer eine starke Bindungskraft entwickeln, um diesen auch nach Jahren im System zu halten. Dies erreichen Sie unter anderem durch

- günstige Einkaufskonditionen
- Ihre maßgebliche Kompetenz und/oder
- einen sicheren Know-how-Vorsprung gegenüber Ihrem Partner und Mitbewerber.

Durchsetzungskraft

Der dauerhafte Erfolg hängt weitgehend von der konsequenten Durchsetzung des erprobten Konzeptes ab.

Attraktivität der Franchise-Existenz

Das Angebot des Franchise-Gebers muss für den (potenziellen) Franchise-Nehmer attraktiv sein. Der Franchise-Geber muss einen wirtschaftlichen Erfolg "gewährleisten" können. Das System wird nur dann auf Dauer funktionieren, wenn beide Partner ihren Nutzen aus der Kooperation ziehen können.