

# STRATEGISCHES FRANCHISING

PROZESSE – ANALYSE – KONZEPTION – SUPPORT – MONITORING – REDESIGN

**Erfolgreiches Franchising muss auf ein festes und tragfähiges Fundament gestellt werden.**

Strategisches Franchising ist der wirkungsvollste Einsatz der Unternehmensressourcen zur Multiplikation einer Erfolgsformel. Franchising ist nicht nur eine reine Vertriebsmethode, sondern vielmehr eine strategisch ausgerichtete Organisationsform. Marktliche und hierarchische Steuerungskomponenten werden zur Erreichung gesetzter Ziele sinnvoll miteinander kombiniert. Die intensive Kooperation selbstständiger Partner in einer evolutionären Systemkultur stellt eine gemeinsame und nachhaltige Know-how-Generierung sicher. Strategisches Franchising ist ein ganzheitliches Managementkonzept, welches interne sowie externe Faktoren und Prozesse berücksichtigt. Der ganzheitliche, prozessorientierte Ansatz des Strategischen Franchising konzentriert sich insbesondere auf die betrieblichen Kernkompetenzen und die Nutzung der Strategieeffekte einer netzwerkorientierten Organisation.



## Welchen Nutzen bietet Strategisches Franchising?

Mit einer vernetzten Denkweise werden die bestehenden Regelkreise in ein kohärentes Ganzes integriert und nach Maßgabe der Bedürfnisse der Stakeholder und der Wettbewerbssituation adaptiert. Die wichtigste Grundvoraussetzung ist hierfür die Überprüfung der Franchise-Eignung der Produkte, Dienstleistungen und Prozesse in Hinblick auf ihre Marktfähigkeit, Eigenständigkeit, Multiplizierbarkeit, Aktualisierbarkeit, finanzielle Tragfähigkeit und spezifisches Know-how. Strategisches Franchising schafft Transparenz im Bezug auf franchisespezifische Wirkungszusammenhänge mit dem Ziel, die Tragfähigkeit der Franchise-Idee bzw. des bestehenden Franchisekonzeptes richtig einzuschätzen.

Der erste Schritt auf dem Weg zu Ihrem Erfolg ist die intensive Analyse der bestehenden Strategie, der gesetzten Ziele und der unternehmerischen Aktivitäten.

### Basic Franchise Analysis (BFA)

- Aufnahme der aktuellen Unternehmenssituation
  - Ressourcen
  - Metaprozesse
  - Leistungen
  - Umweltfaktoren
- Aufnahme bisheriger Ziele und Strategievorgaben
- Evaluierung der Unternehmenssituation und Abgleich mit den Prinzipien des Strategischen Franchising
- Beurteilung der Machbarkeit und Eignung
- Konzeption bzw. Redesign möglicher Systemkonstrukte
- Vorstellung neuer bzw. potentieller Franchiseintensitätsgrade
- Entwicklung eines neuen bzw. Anpassung des bestehenden Franchise-Konzeptes
- Interne und externe Projektdefinition auf Basis abgeglichener Strategien und (Nicht-)Ziele

# STRATEGISCHES FRANCHISING

PROZESSE – ANALYSE – KONZEPTION – SUPPORT – MONITORING – REDESIGN

## Wie funktioniert die Implementierung des Strategischen Franchising?

Auf Grundlage Ihrer Anforderungen entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen maßgeschneiderte Lösungen, zugeschnitten auf die besondere Konstellation Ihres Unternehmens. Nach der Basic Franchise Analysis (BFA) werden die verschiedenen Dimensionen des Strategischen Managements bedarfsgerecht und mit Hinblick auf das Franchisevorhaben intensiver betrachtet. Die Ergebnisse der Dimensionsanalysen fließen vice versa in die Franchise-Konzeptentwicklung und -adaption ein.

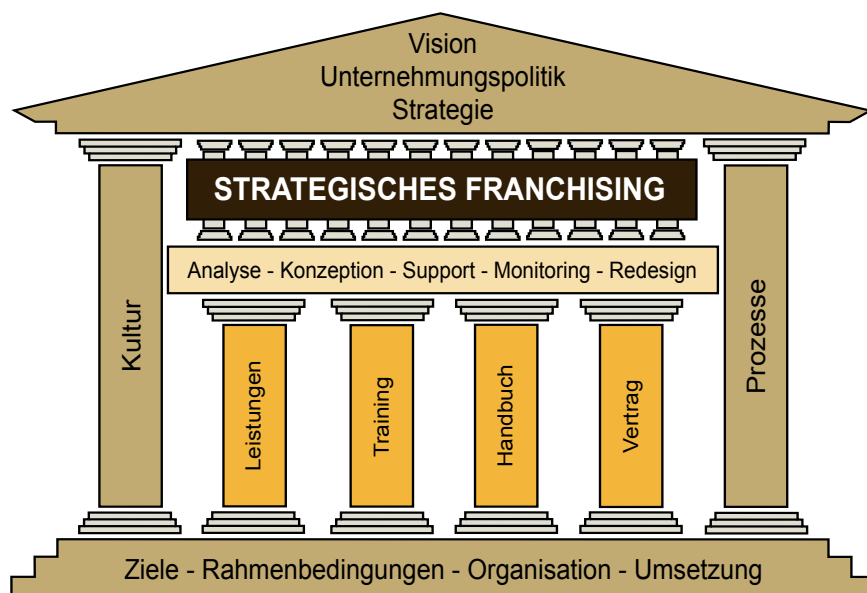
Im Rahmen diverser Franchise-Workshops findet ein permanenter Austausch zwischen den Projektpartnern statt. Mit Hilfe von zusätzlichen Interviews und diversen Research-Methoden werden die Geschäftsprozesse erhoben und die Produkte sowie Dienstleistungen identifiziert. In Folge dessen werden diese franchisegerecht aufbereitet bzw. optimiert. Ergebnis ist die Gestaltung eines individuellen, effizienten und effektiven Franchise-Systems mit einer starken Strategie- und Prozessorientierung.

Passend zum grundlegenden strategisch abgestimmten Systemdesign werden individuelle Elemente zur Know-how-Dokumentation erstellt. Dazu gehören gleichermaßen die einzelnen Bestandteile der System- und Betriebshandbücher, die Prozesslandkarte inklusive der Metageschäftsprozesse sowie detaillierte Franchise-Geschäftsprozesse, Leistungspakete, Vertragsinhalte und Strategiekonzepte.

Von der Konzeption, der Einführung, der Pilotisierung und dem laufenden Betriebssupport bis hin zum Monitoring und Redesign wird der Franchisegeber auf seinem Weg begleitet. Strategisches Franchising ist individuell, nutzenorientiert und in sich ein struktureller Wettbewerbsvorteil.

## Das IVM als Lösungspartner

Seit mehr als einem Jahrzehnt ist das IVM Ihr verlässlicher Partner, Experte und Projektbegleiter. Wir begleiten Sie bei Ihrer Franchise-Konzeption, der Analyse Ihres Franchise-Systems, unterstützen Sie bei der Umsetzung und Multiplikation Ihrer Geschäftsidee und bei der Neugestaltung Ihres bestehenden Franchisesystems. Für die permanente Weiterentwicklung Ihres erfolgreich aufgebauten Franchise-Systems bieten wir Supportleistungen zur Sicherstellung eines funktionierenden Know-how-Transfers sowie Partner- und Systemmanagements.



Unsere Stärke ist ein strategie- und prozessgesteuerter Ansatz der sich auf eine analytische, methodische und systematische Vorgehensweise stützt. Bestehende Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens und diverse Umweltbedingungen fließen bei unserer Vorgehensweise in das Franchise-Konzept mit ein.