

RIEDLCONSULT

RIEDLCONSULT

RiedlConsult

Hermann Riedl Unternehmensberatung

www.Riedl-Consult.de

Kriterien bei der Auswahl des richtigen Franchisenehmers ist die Basis für eine erfolgreiche Expansion

Wenn sich jemand beruflich verändern möchte, zum Beispiel ein Bankangestellter zum Systemgastronom, ist dies in einem guten Franchisesystem sicherlich möglich, sogar aus Sicht des Franchisegebers von Vorteil. Voraussetzung ist meistens, dass der Betreffende Mitarbeiter führen kann und gut in der operativen Organisation ist. Ein Bankangestellter wird sich in einem Franchisesystem konsequenter an die Systemvorgaben und die Philosophie des Franchisesystems halten als eventuell ein Gastronom mit langjähriger Berufserfahrung. Aber ebenso kann auch ein langjähriger Gastronom sehr erfolgreich in der Systemgastronomie sein, sofern er sich dem System unterordnet und seine gastronomische Innovation einschränkt.

Ein Franchisesystem, das im Handwerk tätig ist, sollte sich auch Franchisenehmer mit handwerklichem Geschick suchen. Ein vertriebsorientiertes Franchisesystem benötigt keine Handwerker, sondern eine Persönlichkeit, „einen Kommunikator, einen Verkäufer.

Jedes Franchisesystem sucht seine Franchisenehmer individuell nach den Systemanforderungen. Jedoch sollte der Franchisegeber die Einfachheit der Systemumsetzung im Auge behalten, denn damit wird die Rekrutierung von Franchisenehmern leichter, da die Anforderung weitläufiger ist und man in solchen Fällen keine Fachspezialisten benötigt. Ein Franchisesystem hat anhand seiner Erfahrungswerte ein klares Anforderungsprofil für seine Franchisenehmer geschaffen. Deshalb sollte auch jeder Bewerber das Anforderungsprofil erfragen und sich diesem stellen.

Gerne sind wir Ihnen bei Ihrer Ausrichtung der strategischen Franchisenehmerakquisierung behilflich! Gerade bei einer schnellen Expansion ist eine strategische Ausrichtung unbedingt von Nöten, um spätere Unannehmlichkeiten in der Partnerschaft zu vermeiden.