

A man and a woman in business attire are shown from the chest up. The man is on the left, wearing a white shirt and a blue striped tie. The woman is on the right, wearing a light blue button-down shirt. They are both looking towards the camera with slight smiles. The background is a blurred office setting.

Gratis Report
Wie Sie in 15 Monaten bis zu 10 neue
Standorte eröffnen

Vorwort

wenn Sie ein erfolgreiches Geschäftsmodell haben, dass auch woanders funktionieren kann und Sie expandieren möchten, können wir Ihnen zeigen, wie Sie in 15 Monaten 10 neue Standorte ohne eigene Investitionen eröffnen können.

Klingt wie ein Traum?

Für viele Unternehmen ist es Realität geworden. Und für Sie kann es der nächste logische Schritt sein.

Zunächst einmal herzlichen Dank für Ihre für Ihre Anfrage über unsere homepage. Es freut uns wirklich, dass Sie den nächsten Schritt gehen möchten – denn genau mit der geplanten Expansion beginnt oft eine spannende Phase im Unternehmerleben.

Doch Hand aufs Herz:

Wachstum klingt toll... aber in der Praxis?

Es fehlt oft an:

- **Zeit**, weil der Tagesbetrieb bereits 110 % fordert.
- **Personal**, weil gute Leute rar sind.
- **Kapital**, weil Expansion normalerweise hohe Kosten bedeutet.

Und genau deshalb bleiben viele großartige Geschäftsmodelle dort stehen, wo sie heute sind.

Muss das so bleiben? Nein.

Als zukünftiger Franchisegeber haben Sie die Möglichkeit, diese typischen Hürden clever zu umgehen.

Franchisenehmer investieren selbst, übernehmen Verantwortung und bringen frischen Unternehmergeist mit.

Sie wiederum gewinnen Standorte, Markenbekanntheit und Umsatz – ohne jeden neuen Standort selbst finanzieren zu müssen.

Klingt nach der cleveren Lösung für Sie?

Dann werfen Sie jetzt einen Blick in den Report, den wir für Sie vorbereitet haben.

Warum jetzt?

Gute Geschäftskonzepte sind gefragt. Wer zuerst startet, sichert sich die besten Interessenten und Plätze im Markt.

Wer zu lange wartet, überlässt diese Chancen der Konkurrenz.

Lassen Sie uns gemeinsam die nächsten Schritte gehen.

Wir freuen uns darauf, Sie auf Ihrem Weg zu mehr Standorten zu begleiten.

Bei Fragen sind wir persönlich für Sie da.

Herzliche Grüße

Mathias Dziuba

--

Nordic Consulting GmbH

Op de Geest 6

D 25884 Viöl

Tel.: (04843) 97 39 592

email: info@nordic-consulting.org

<https://nordic-consulting.org>

Inhalt

Einleitung.....	5
Kapitel 1: Franchise – Die Chance, schnell zu wachsen	7
Kapitel 2: Was ist Franchise?	9
Kapitel 3: Die Vorteile von Franchise.....	12
Kapitel 4: Warum Franchise besser ist als andere Vertriebswege	18
Kapitel 5: Die Erfolgsfaktoren eines Franchise-Systems.....	23
Kapitel 6: Der Weg zum eigenen Franchise-System	29
Kapitel 7: Erfolgsgeschichten – Unternehmer, die mit Franchise gewachsen sind	37
Kapitel 8: Die häufigsten Fragen rund um Franchise (FAQ).....	40
Kapitel 9: Jetzt starten – Ihr nächster Schritt.....	43

Einleitung

Herzlichen Glückwunsch! Sie beschäftigen sich mit **Franchising** – einer der **erfolgreichsten Wachstumsstrategien** für Unternehmen weltweit. Allein die Tatsache, dass Sie dieses Buch in der Hand halten, zeigt, dass Sie vorausschauend denken und Ihr Unternehmen auf das nächste Level bringen möchten.

Warum haben wir dieses Buch geschrieben?

Viele Unternehmer träumen von Expansion, aber oft stehen große Herausforderungen im Weg: hohe Investitionen, steigende Managementaufgaben und das Risiko, zu schnell oder unkontrolliert zu wachsen. Genau hier bietet **Franchise eine clevere**

Lösung: Sie multiplizieren Ihr Geschäft – aber mit Partnern, die selbst an ihrem Erfolg arbeiten.

Mit diesem Buch möchten wir Ihnen zeigen, wie **Franchising als Wachstumsmotor funktioniert**. Wir nehmen Sie Schritt für Schritt mit auf den Weg: von den ersten Überlegungen über den Aufbau Ihres eigenen Franchise-Systems bis hin zu langfristigem Erfolg. Dabei geben wir Ihnen nicht nur wertvolle Informationen, sondern auch **echte Praxisbeispiele erfolgreicher Franchise-Systeme**.

Ihr Erfolg ist möglich!

Egal, ob Sie ein etabliertes Unternehmen führen oder gerade erst überlegen, ob Franchise das richtige Modell für Sie ist – **Franchise funktioniert!** Zahlreiche Unternehmen haben es vorgemacht, und mit der richtigen Strategie kann auch Ihr Geschäftsmodell wachsen, ohne dass Sie alles allein stemmen müssen.

Der Traum, ein Franchise-System aufzubauen, beginnt oft mit einer starken Idee – und der Frage: *Wie zur Hölle soll ich das alles finanzieren, strukturieren und umsetzen?*

Genau hier setzen wir an. Dieses Buch soll Ihnen nicht nur zeigen, **wie** ein Franchise-System entsteht, sondern auch, dass Sie diesen Weg **nicht allein gehen müssen**.

Denn wir sind nicht einfach nur Berater mit einem hübschen PowerPoint-Konzept. Wir sind Unternehmer – und bereit, selbst ins Risiko zu gehen. Wenn uns Ihr Konzept überzeugt, steigen wir mit ein. Das heißt:

Wir übernehmen in vielen Fällen den Großteil der Kosten für den Aufbau des Franchisesystems.

Konkret heißt das:

Wir finanzieren mit – z. B. den Aufbau der Franchisezentrale, die Erstellung der Franchise-Handbücher, die Entwicklung von Schulungsprogrammen, Markenaufbau, Werbekampagnen, Partnergewinnung und mehr.

Warum? Weil wir an nachhaltige Geschäftsmodelle glauben. Und weil wir wissen, dass gute Ideen oft nicht an der Vision scheitern – sondern am Budget.

Dieses Buch ist also mehr als eine Schritt-für-Schritt-Anleitung. Es ist eine Einladung, groß zu denken – und sich auf echte Unterstützung einzulassen. Wenn Sie bereit sind, Ihr Unternehmen auf das nächste Level zu bringen, dann lesen Sie weiter. Vielleicht sind wir am Ende nicht nur Ihr Berater, sondern Ihr Partner.

Nehmen Sie sich die Zeit, dieses Buch aufmerksam zu lesen. Lassen Sie sich inspirieren – und vor allem: **Haben Sie Spaß dabei!** Ihr Franchise-Erfolg beginnt genau hier. **Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen & viel Erfolg auf Ihrem Weg zum erfolgreichen Franchise-System!**

Kapitel 1: Franchise – Die Chance, schnell zu wachsen

Warum Wachstum eine Herausforderung ist

Viele Unternehmer stehen vor der gleichen Frage: Wie kann ich mein Unternehmen skalieren, ohne mich finanziell und organisatorisch zu überfordern? Der Aufbau neuer Standorte oder Vertriebskanäle erfordert Kapital, Personal und Zeit – Ressourcen, die oft knapp sind.

Traditionelle Expansionsmodelle, wie eigene Filialen oder der Direktvertrieb, bringen hohe Investitionen, lange Amortisationszeiten und ein steigendes Managementrisiko mit sich. Viele Unternehmer scheitern daran, ihr Wachstum profitabel zu gestalten.

Die Lösung: Franchise als Wachstumsmotor

Franchise bietet einen smarten Weg, um ein Unternehmen mit geringeren eigenen Investitionen und deutlich schneller zu vergrößern. Das Konzept basiert auf einer bewährten Win-Win-Partnerschaft:

Sie als Franchise-Geber stellen Ihre Marke, Ihr Know-how und ein erprobtes Geschäftskonzept zur Verfügung.

Franchise-Nehmer übernehmen die Umsetzung vor Ort, investieren in ihr eigenes Geschäft und profitieren von einer etablierten Marke und erprobten Strukturen.

So wächst Ihr Unternehmen, ohne dass Sie jede neue Filiale oder jeden Vertriebspunkt selbst finanzieren oder operativ führen müssen.

Warum Franchise heute so attraktiv ist

Die Welt verändert sich – und mit ihr die Art und Weise, wie Unternehmen expandieren. Unternehmer und Investoren suchen nach sicheren und skalierbaren Geschäftsmodellen. Franchise ist eine der wenigen Methoden, mit der sich beides verbinden lässt.

Fakten über Franchise-Wachstum:

In Deutschland gibt es über 900 Franchise-Systeme mit mehr als 140.000 Franchise-Nehmern.

Der Umsatz in der Franchise-Branche wächst stetig – allein in Deutschland liegt er bei über 135 Milliarden Euro jährlich.

Viele erfolgreiche Marken – von McDonald's über Edeka bis hin zu kleineren spezialisierten Konzepten – setzen auf Franchise.

Ihr Vorteil: Wachstum mit weniger Risiko

Stellen Sie sich vor, Ihr Unternehmen hätte in wenigen Jahren Dutzende neue Standorte – ohne dass Sie selbst das gesamte Kapital aufbringen oder jedes Detail organisieren müssen. Franchise gibt Ihnen die Möglichkeit, genau das zu erreichen:

- ☒ Schneller Marktausbau mit starken Partnern
- ☒ Geringere finanzielle Belastung durch Investitionen der Franchise-Nehmer
- ☒ Motivierte Unternehmer statt angestellter Filialleiter
- ☒ Langfristige Einnahmen durch Franchise-Gebühren

Fazit: Ist Franchise der richtige Weg für Sie?

Wenn Sie Ihr Unternehmen effizient ausbauen, Ihre Marke stärken und gleichzeitig das finanzielle Risiko minimieren möchten, ist Franchise die Chance, schnell und nachhaltig zu wachsen. In den nächsten Kapiteln erfahren Sie, wie genau Franchise funktioniert und welche Schritte Sie gehen müssen, um Ihr eigenes System aufzubauen.

Kapitel 2: Was ist Franchise?

Franchise – Ein bewährtes Expansionsmodell

Franchise ist eine der erfolgreichsten Methoden, um ein Unternehmen zu skalieren, ohne dabei auf hohe eigene Investitionen oder ein komplexes Filialmanagement angewiesen zu sein.

Es basiert auf einer Partnerschaft zwischen zwei Unternehmern:

Der Franchise-Geber (Sie) stellt eine erprobte Geschäftsidee, eine etablierte Marke und ein klares System bereit.

Der Franchise-Nehmer betreibt sein eigenes Geschäft unter dieser Marke, investiert in den Standort und folgt den vorgegebenen Prozessen.

Das Ergebnis: Schnelles Wachstum für Sie als Franchise-Geber und eine attraktive Geschäftsmöglichkeit für den Franchise-Nehmer.

Wie funktioniert Franchise?

Der Erfolg von Franchise basiert auf einem einfachen Prinzip: teilen und wachsen.

1. Ihr bewährtes Geschäftskonzept als Basis

Nicht jedes Unternehmen eignet sich für Franchise. Entscheidend ist, dass Ihr Konzept skalierbar ist – also mehrfach an verschiedenen Standorten erfolgreich umgesetzt werden kann. Dazu gehören klare Prozesse, ein starkes Markenimage und eine nachweisbare Rentabilität.

2. Die Rolle des Franchise-Gebers

Als Franchise-Geber sind Sie der Kopf hinter der Marke. Franchisegeber stellen folgende Elemente zur Verfügung:

✓ **Markennutzung:** Der Franchise-Nehmer darf das bewährte Branding und Unternehmenskonzept nutzen.

- ✓ Know-how & Schulung: Sie vermitteln Ihr Wissen und trainieren neue Partner.
- ✓ Standards & Prozesse: Einheitliche Qualitätssicherung und ein reibungsloser Betriebsablauf sind entscheidend.
- ✓ Marketing & Unterstützung: Zentrale Werbekampagnen, Beratung und laufende Betreuung helfen den Franchise-Partnern zum Erfolg.

3. Die Rolle des Franchise-Nehmers

Franchise-Nehmer sind eigenständige Unternehmer, die in Ihr System investieren und vor Ort operativ tätig sind. Ihre Aufgaben umfassen:

- ✓ Investition in einen eigenen Standort oder ein Vertriebsgebiet
- ✓ Einhaltung der vorgegebenen Standards und Prozesse
- ✓ Eigenverantwortliche Führung und Gewinnung von Kunden
- ✓ Zahlung von Franchise-Gebühren für die Nutzung der Marke und Unterstützung

Dieses Zusammenspiel sorgt dafür, dass beide Seiten profitieren: Franchise-Geber wachsen, während der Franchise-Nehmer auf eine bewährte Geschäftsidee setzt, anstatt bei Null anzufangen.

Franchise in Zahlen – Warum es funktioniert

 Mehr als 900 Franchise-Systeme in Deutschland zeigen, dass das Modell funktioniert.

 Jährliches Wachstum in der Branche liegt bei etwa 5 % – selbst in Krisenzeiten.

 Viele Weltmarken setzen auf Franchise, darunter McDonald's, Burger King, RE/MAX, Fressnapf oder BackWerk.

Franchise ist längst nicht mehr nur auf Gastronomie beschränkt. Auch Handwerk, Dienstleistungen, Einzelhandel und Fitnessstudios setzen zunehmend auf dieses System.

Franchise vs. Lizenzsystem – Der Unterschied

Oft wird Franchise mit Lizenzierung verwechselt. Der Unterschied ist jedoch entscheidend:

Merkmal	Franchise	Lizenzsystem
Nutzung der Marke	✓ Ja	✓ Ja
Schulung & Betreuung	✓ Ja	✗ Nein
Klare Standards & Vorgaben	✓ Ja	✗ Nein
Unternehmerische Freiheit	🔒 Eingeschränkt	✓ Hoch
Erfolgswahrscheinlichkeit	✓ Hoch	✗ Variabel

Franchise bietet mehr Sicherheit und Unterstützung als ein reines Lizenzmodell – das macht es für viele Unternehmer besonders attraktiv.

Fazit: Ist Ihr Unternehmen franchisierbar?

Jetzt wissen Sie, was Franchise ist und wie es funktioniert. Die große Frage ist: Passt dieses Modell zu Ihrem Unternehmen?

Wenn Sie ein skalierbares, profitables Konzept haben und bereit sind, Ihr Wissen mit Partnern zu teilen, könnte Franchise Ihr nächster großer Schritt sein. Im nächsten Kapitel gehen wir tiefer darauf ein, warum Franchise der beste Vertriebsweg für nachhaltiges Wachstum ist.

Kapitel 3: Die Vorteile von Franchise

Der größte Vorteil von Franchise ist das schnelle Wachstum mit geringem Risiko.

Während traditionelle Expansionsmodelle hohe Investitionen, langfristige Verpflichtungen und steigende Managementkosten erfordern, ermöglicht Franchise eine effiziente Skalierung mit engagierten Partnern.

Doch das ist nur der Anfang – Franchise bietet viele weitere Vorteile für Unternehmer, die ihr Geschäft erfolgreich ausbauen möchten.

1. Wachstum ohne hohe Eigeninvestitionen

Ein klassisches Problem bei der Expansion ist die Finanzierung neuer Standorte. Beim Franchise trägt nicht der Franchise-Geber die Kosten für neue Filialen oder Vertriebsstellen, sondern die Franchise-Nehmer.

- ◆ Ihr Vorteil: Sie können wachsen, ohne selbst große Summen investieren zu müssen.
- ◆ Das Risiko für Sie sinkt, da jeder Partner für seinen Standort wirtschaftlich verantwortlich ist.

Statt Kapital in Filialen zu binden, können Sie in die Weiterentwicklung Ihrer Marke, neue Produkte oder Marketing investieren.

Beispiel McDonald's

Problem: Ein Unternehmen, das seine Expansion selbst finanzieren muss, benötigt hohe Kapitalreserven, um neue Standorte aufzubauen.

Franchise-Lösung: McDonald's wächst durch Franchise-Partner, die die Investitionen für neue Filialen übernehmen.

- ◆ **Früher:** McDonald's betrieb viele eigene Filialen und trug die vollen Kosten.
- ◆ **Heute:** Über **95 % der Filialen sind Franchise-geführt**, die Partner übernehmen

die Finanzierung.

♦ **Ergebnis:** McDonald's wächst schneller, da weniger Kapital gebunden ist, und erzielt gleichzeitig stabile Einnahmen durch Franchise-Gebühren.

👉 **Lektion:** Mit Franchise können Unternehmen expandieren, ohne ihr eigenes Kapital für jeden Standort aufbringen zu müssen.

2. Engagierte Unternehmer statt angestellte Manager

Einer der größten Unterschiede zwischen Franchise und dem klassischen Filialbetrieb ist die Motivation der Beteiligten.

🔴 Angestellte Filialleiter verwalten ein Geschäft – oft mit wenig Eigeninitiative und ohne langfristige Perspektive.

🔴 Franchise-Nehmer hingegen sind selbstständige Unternehmer – sie haben persönliches Interesse am Erfolg ihres Standorts, da sie direkt davon profitieren.

👉 **Ergebnis:** Mehr Engagement, besserer Kundenservice und höhere Umsätze pro Standort.

Beispiel Edeka

Problem: In einem klassischen Filialsystem sind Filialleiter angestellt und arbeiten mit begrenztem Engagement, da sie keine eigenen finanziellen Interessen am Erfolg haben.

Franchise-Lösung: Edeka setzt auf selbstständige Kaufleute, die als Franchise-Partner ihre eigenen Supermärkte betreiben.

♦ **Franchise-Partner investieren eigenes Kapital und haben unternehmerische Freiheit.**

♦ **Sie sind motivierter, weil sie direkt vom Erfolg profitieren.**

♦ **Ergebnis:** Mehr Umsatz pro Filiale, da die Betreiber mit voller Eigenverantwortung arbeiten.

👉 **Lektion:** Franchise-Partner haben eine stärkere Motivation als Angestellte, da sie als Unternehmer handeln.

3. Schnellere Marktdurchdringung & stärkere Marke

Ein Franchise-System sorgt für einheitlichen Markenauftritt, sodass Ihr Unternehmen schneller bekannt wird.

- ✅ Gleiches Logo, gleiche Standards, gleiche Qualität an jedem Standort
- ✅ Einheitliche Marketingmaßnahmen für alle Franchise-Nehmer
- ✅ Schnellerer Markteintritt in neuen Regionen ohne eigene Filialplanung

Statt langsam einzelne Standorte aufzubauen, können Sie mit Franchise innerhalb weniger Jahre eine starke Präsenz aufbauen.

Beispiel Fressnapf

Problem: Der Markt für Tierbedarf wächst rasant, aber eine Marke muss schnell expandieren, um sich als Marktführer zu etablieren.

Franchise-Lösung: Fressnapf setzte von Anfang an auf Franchise, um in vielen Städten gleichzeitig vertreten zu sein.

◆ **Durch Franchise konnte Fressnapf in kurzer Zeit auf über 1.900 Standorte wachsen.**

◆ **Die Marke wurde schnell bekannt, weil überall das gleiche Konzept umgesetzt wurde.**

◆ **Einheitliche Werbekampagnen verstärkten die Kundenbindung.**

👉 **Lektion:** Franchise hilft Unternehmen, sich schneller als starke Marke zu etablieren, da viele Standorte in kurzer Zeit entstehen können.

4. Geringere operative Belastung

Viele Unternehmer zögern mit der Expansion, weil sie fürchten, dass der operative Aufwand explodiert. Das ist bei klassischen Filialketten oft der Fall: Mehr Standorte bedeuten mehr Personal, mehr Management, mehr Verantwortung.

Mit Franchise behalten Sie die Kontrolle über Ihre Marke, aber die tägliche Arbeit am Standort übernehmen die Franchise-Nehmer. Das bedeutet für Sie:

- ◆ Weniger operativer Stress – Fokus auf Markenentwicklung, Schulung und Strategie
- ◆ Weniger Personalverantwortung – Franchise-Nehmer führen ihre Teams eigenständig
- ◆ Weniger Risiko für Misserfolg – Jeder Franchise-Nehmer trägt sein eigenes wirtschaftliches Risiko

Beispiel Town & Country Haus

Problem: Unternehmen, die selbst Filialen betreiben, müssen sich um Personal, Lagerhaltung, Standortmanagement und vieles mehr kümmern. Das kostet Zeit und Ressourcen.

Franchise-Lösung: Town & Country Haus gibt Baupartnern ein erprobtes Konzept und übernimmt zentrale Dienstleistungen wie Marketing, Finanzierungskonzepte und Schulungen.

- ◆ **Franchise-Partner kümmern sich um den Bau und Vertrieb der Häuser.**
- ◆ **Die Zentrale stellt Marketing, Baukonzepte und Vertriebsunterstützung bereit.**
- ◆ **Ergebnis:** Town & Country wächst, ohne sich um jeden Bauprozess selbst kümmern zu müssen.

👉 **Lektion:** Franchise reduziert die operative Last des Franchise-Gebers, weil viele Aufgaben von den Partnern übernommen werden.

5. Nachhaltige Einnahmen durch Franchise-Gebühren

Als Franchise-Geber profitieren Sie langfristig von jedem neuen Standort. Die Franchise-Nehmer zahlen Ihnen für die Nutzung Ihres Konzepts:

- 💰 Einmalige Einstiegsgebühr für die Übernahme des Geschäftsmodells
- 💰 Laufende Franchise-Gebühren (prozentual vom Umsatz oder als feste Summe)
- 💰 Zusätzliche Einnahmen durch zentrale Dienstleistungen (z. B. gemeinsame Marketingkampagnen, Schulungen)

Das bedeutet: Ihr Einkommen steigt mit jedem neuen Standort, ohne dass Sie selbst zusätzliche Filialen betreiben müssen.

Beispiel BackWerk

Problem: Ein Unternehmen möchte nicht nur einmalig durch Produktverkäufe verdienen, sondern langfristig stabile Einnahmen generieren.

Franchise-Lösung: BackWerk nimmt von seinen Franchise-Partnern eine Einstiegsgebühr sowie laufende Gebühren basierend auf dem Umsatz.

- ◆ **Franchise-Partner zahlen eine einmalige Gebühr für den Einstieg.**
 - ◆ **Zusätzlich fließen regelmäßige Franchise-Gebühren als feste Summe oder Umsatzbeteiligung.**
 - ◆ **Ergebnis:** BackWerk erhält stabile Einnahmen, ohne selbst Filialen betreiben zu müssen.
- 👉 **Lektion:** Franchise schafft eine nachhaltige Einkommensquelle durch regelmäßige Franchise-Gebühren.

Fazit: Warum Franchise Ihr Unternehmen auf das nächste Level hebt

Franchise bietet eine einzigartige Kombination aus schnellem Wachstum, geringem Risiko und hoher Rentabilität.

- ✓ Wachstum ohne hohe Eigeninvestitionen
- ✓ Motivierte Unternehmer statt angestellter Filialleiter
- ✓ Stärkere Markenbekanntheit durch einheitliches Auftreten
- ✓ Weniger operative Belastung & Personalverantwortung
- ✓ Langfristige Einnahmen durch Franchise-Gebühren

Wenn Sie Ihr Unternehmen vergrößern möchten, ohne sich in Kapital und Managementaufgaben zu verlieren, ist Franchise der beste Weg. Im nächsten Kapitel zeigen wir Ihnen, warum Franchise erfolgreicher ist als andere Vertriebswege und wie es sich von Alternativen unterscheidet.

Kapitel 4: Warum Franchise besser ist als andere Vertriebswege

Viele Unternehmen überlegen, wie sie ihr Geschäftsmodell erfolgreich skalieren können. Neben Franchise gibt es auch andere Vertriebsmodelle wie den klassischen Filialbetrieb, Lizenzsysteme oder Handelsvertreter. Doch Franchise bietet klare Vorteile, die es zum nachhaltigsten und wachstumsstärksten Modell machen.

1. Franchise vs. Filialsystem – Mehr Wachstum, weniger Risiko

Viele Unternehmer denken zuerst an eigene Filialen, wenn es um Expansion geht.

Doch das Filialsystem hat große Nachteile:

- ◆ Hohe Eigeninvestitionen: Jeder neue Standort muss selbst finanziert werden.
- ◆ Komplette Verantwortung für alle Filialen: Personal, Management, Betriebskosten – alles liegt in Ihrer Hand.
- ◆ Geringere Motivation der Filialleiter: Angestellte denken anders als Unternehmer.

👉 Franchise hingegen verteilt das Risiko: Die Franchise-Nehmer investieren selbst, sind für den Erfolg verantwortlich und sorgen für Wachstum – ohne, dass Sie Kapital binden müssen.

Beispiel McDonald's

Filialbetrieb:

Wenn McDonald's alle Filialen selbst betreiben würde, müsste das Unternehmen jedes Restaurant selbst finanzieren, Personal einstellen und das komplette operative Geschäft übernehmen.

Hoher Verwaltungsaufwand: McDonald's müsste tausende Filialleiter und Mitarbeiter direkt führen.

Expansionsgeschwindigkeit wäre stark begrenzt, da Kapital und Managementkapazitäten fehlen.

Franchise-Modell:

✓ Franchise-Partner investieren selbst in neue Standorte.

✓ McDonald's erhält Franchise-Gebühren und wächst ohne hohe Eigeninvestitionen.

✓ Die Partner haben eine hohe Eigenmotivation, da sie als Unternehmer agieren.

👉 **Ergebnis:** McDonald's ist heute das weltweit größte Franchise-System, weil es durch Partner schneller wachsen konnte, als es mit eigenen Filialen möglich gewesen wäre.

2. Franchise vs. Lizenzmodell – Mehr Kontrolle, stärkere Marke

Lizenzmodelle sind oft eine Alternative zum Franchise, unterscheiden sich aber in wichtigen Punkten:

Merkmal	Franchise	Lizenzmodell
Nutzung der Marke	✓ Ja	✓ Ja
Klare Vorgaben & Standards	✓ Ja	✗ Nein
Schulung & Betreuung	✓ Ja	✗ Nein
Langfristige Partnerschaft	✓ Ja	✗ Nein

♦ Problem beim Lizenzmodell: Jeder Lizenznehmer kann das Geschäftsmodell anpassen, was zu Qualitätsverlust und Markenverwässerung führen kann.

👉 Franchise sorgt für Konsistenz: Einheitliche Prozesse, ein klarer Markenaufttritt und Qualitätskontrolle machen den Unterschied.

Beispiel Fressnapf

Lizenzmodell:

Beim Lizenzmodell könnten Händler den Markennamen „Fressnapf“ nutzen, hätten aber völlige Freiheit bei Sortiment, Preisen und Ladenaufbau.

Risiko: Inkonsistenz! Ein Fressnapf-Standort könnte andere Produkte anbieten als ein anderer – die Marke würde an Vertrauen verlieren.

Franchise-Modell:

- ✓ Alle Fressnapf-Filialen folgen den gleichen Standards für Sortiment, Ladenkonzept und Kundenservice.
- ✓ Die Zentrale bietet Unterstützung in Einkauf, Marketing und Strategie.
- ✓ Einheitliches Branding sorgt für starke Kundenbindung.

👉 **Ergebnis:** Durch Franchise konnte Fressnapf eine einheitliche Marke mit über 1.900 Filialen aufbauen – während Lizenzmodelle oft an Uneinheitlichkeit und mangelnder Kontrolle scheitern.

3. Franchise vs. Handelsvertreter – Stärkere Bindung, mehr Kontrolle

Ein weiteres Vertriebsmodell sind Handelsvertreter, die Ihre Produkte oder Dienstleistungen verkaufen. Doch auch hier gibt es große Einschränkungen:

- ◆ Geringe Markenbindung: Handelsvertreter verkaufen meist für mehrere Unternehmen gleichzeitig.
- ◆ Kein langfristiges Commitment: Handelsvertreter können jederzeit wechseln.
- ◆ Wenig Kontrolle: Sie können nicht sicherstellen, dass Ihr Produkt optimal präsentiert wird.

👉 Franchise-Partner sind gebunden: Sie arbeiten exklusiv mit Ihrer Marke und investieren langfristig in den Erfolg des Unternehmens.

Beispiel RE/MAX Immobilien

Handelsvertreter-Modell:

Handelsvertreter verkaufen Produkte oder Dienstleistungen, sind aber nicht an eine Marke gebunden.

Risiko: Ein Handelsvertreter könnte gleichzeitig für mehrere Immobilienfirmen arbeiten und RE/MAX den Rücken kehren, wenn ein anderer Anbieter eine höhere Provision zahlt.

Franchise-Modell:

✅ RE/MAX setzt auf Franchise, sodass alle Makler unter einer starken Marke arbeiten.

✅ Jeder Franchise-Partner ist langfristig an das System gebunden und profitiert von einem gemeinsamen Netzwerk.

✅ Das einheitliche Auftreten stärkt die Marke und sorgt für mehr Kundenvertrauen.

👉 **Ergebnis:** RE/MAX ist eines der weltweit führenden Immobilien-Franchise-Systeme, weil es Makler als Partner einbindet und nicht einfach Handelsvertreter beschäftigt.

Franchise vs. Direktvertrieb – Beispiel Mrs. Sporty

Direktvertrieb:

Unternehmen, die direkt Fitnessprodukte oder Dienstleistungen verkaufen, müssen eigenständig Marketing betreiben, Kunden gewinnen und ihre Marke etablieren.

Wachstum ist begrenzt, da die Zentrale für jede neue Filiale alles selbst organisieren muss.

Franchise-Modell:

- ✓ Mrs. Sporty nutzt Franchise, um Fitnessstudios in vielen Städten zu etablieren, ohne selbst jedes Studio zu betreiben.
- ✓ Die Franchise-Partner kümmern sich um Kundengewinnung und Studioleitung.
- ✓ Die Zentrale stellt das Konzept, Schulungen und Marketingstrategien bereit.

👉 **Ergebnis:** Mrs. Sporty konnte sich als erfolgreiche Fitnesskette für Frauen positionieren – während viele unabhängige Studios mit Kundenakquise kämpfen.

4. Fazit: Franchise ist der nachhaltigste Weg zum Wachstum

Verglichen mit anderen Vertriebswegen bietet Franchise eine einzigartige Kombination aus schneller Expansion, hoher Markenbindung und geringem Risiko.

- ✓ Weniger Kapitalaufwand als Filialsysteme
- ✓ Mehr Kontrolle als Lizenzsysteme
- ✓ Langfristige Partner statt wechselnder Handelsvertreter
- ✓ Starke Markenpräsenz & nachhaltiges Wachstum

Wenn Sie also langfristig erfolgreich wachsen wollen, ist Franchise der richtige Weg. Im nächsten Kapitel erfahren Sie, was ein erfolgreiches Franchise-System ausmacht und welche Erfolgsfaktoren entscheidend sind.

Kapitel 5: Die Erfolgsfaktoren eines Franchise-Systems

Nicht jedes Unternehmen eignet sich für Franchise. Damit Ihr Franchise-System langfristig erfolgreich ist, braucht es klare Strukturen, ein starkes Konzept und eine attraktive Marke. In diesem Kapitel erfahren Sie, welche Erfolgsfaktoren entscheidend sind.

1. Ein erprobtes und skalierbares Geschäftskonzept

Bevor Sie Franchise-Partner suchen, muss Ihr Geschäftsmodell funktionieren und skalierbar sein. Das bedeutet:

- ✓ Bewährtes Erfolgsrezept: Ihr Unternehmen muss bereits profitabel sein und sich an mehreren Standorten umsetzen lassen.
- ✓ Einfache Reproduzierbarkeit: Klare Prozesse und Standards sorgen dafür, dass jeder Franchise-Nehmer das Konzept umsetzen kann.
- ✓ Nachhaltige Nachfrage: Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung sollte langfristig gefragt sein und Wettbewerbsvorteile bieten.

✦ Frage: Kann Ihr Geschäftsmodell unabhängig von Ihnen selbst funktionieren?
Gerne prüfen wir es. Wenn ja, ist es franchisierbar!

✦ Beispiel:

McDonald's ist nicht nur wegen seiner Burger erfolgreich – sondern weil jeder Kunde genau weiß, was ihn erwartet, egal in welcher Stadt oder welchem Land er ist.

Beispiel BackWerk

✦ **Problem:** Viele Bäckereien stehen vor der Herausforderung, sich gegen große Filialketten zu behaupten.

✦ **Lösung:** BackWerk entwickelte ein **Selbstbedienungskonzept für Backwaren**, das sich leicht an verschiedenen Standorten umsetzen ließ.

✦ **Erfolgsgeheimnis:**

- ✓ Einfach zu reproduzierendes Konzept (Self-Service reduziert Personalkosten).
- ✓ Einheitliche Abläufe und standardisierte Produkte.
- ✓ Hohe Gewinnmargen durch effiziente Prozesse.

👉 **Lektion:** Ein Franchise-Modell funktioniert am besten, wenn es an verschiedenen Standorten leicht umsetzbar ist.

2. Eine starke Marke mit Wiedererkennungswert

Franchise-Partner investieren nicht nur in ein Geschäft, sondern vor allem in eine etablierte Marke. Je stärker Ihre Marke, desto attraktiver ist Ihr Franchise-System.

- ◆ Einzigartige Positionierung: Was macht Ihr Unternehmen besonders?
- ◆ Klares Corporate Design: Logo, Farben, Schriften und Markenwerte müssen einheitlich sein.
- ◆ Professionelle Marketingstrategien: Franchise-Nehmer erwarten Unterstützung in Werbung und Kundengewinnung.

Beispiel Domino's Pizza

✦ **Problem:** Kunden entscheiden sich oft für bekannte Marken, wenn sie Essen bestellen.

✦ **Lösung:** Domino's Pizza setzt auf eine **starke Marke mit hohem Wiedererkennungswert** – weltweit mit einheitlichem Branding, Logo, Design und Werbung.

🔴 **Erfolgsgeheimnis:**

- ✅ Überall gleiche Qualität und Produkte, unabhängig vom Standort.
- ✅ Starkes Marketing: „30 Minuten oder kostenlos“-Kampagne als weltbekanntes Versprechen.

✅ Digitale Innovation: Domino's war eines der ersten Unternehmen mit Online-Bestellung.

👉 **Lektion:** Eine starke Marke mit einem einheitlichen Markenbild gibt Kunden Vertrauen und Franchise-Nehmern Sicherheit.

3. Klare Prozesse und ein detailliertes Handbuch

Ein gutes Franchise-System lebt von Standardisierung. Ihre Franchise-Nehmer müssen genau wissen, wie sie das Geschäft führen sollen.

- ✅ Franchise-Handbuch: Eine detaillierte Anleitung für alle Prozesse, vom Einkauf bis zum Kundenservice.
- ✅ Schulungsprogramme: Die richtige Einarbeitung sorgt dafür, dass alle Partner erfolgreich starten.
- ✅ Effiziente Betriebsabläufe: Je einfacher die Prozesse, desto erfolgreicher das System.

🔴 Frage: Könnte jemand ohne Vorerfahrung Ihr Geschäft erfolgreich betreiben? Falls ja – perfekt! Falls nein, sollten Sie Ihre Abläufe weiter optimieren.

Beispiel McDonald's

🔴 **Problem:** Ohne klare Prozesse kann ein Franchise-System nicht standardisiert betrieben werden.

🔴 **Lösung:** McDonald's entwickelte **detaillierte Franchise-Handbücher**, in denen jeder Schritt – von der Zubereitung der Burger bis zur Kundenbegrüßung – genau beschrieben wird.

✦ **Erfolgsgeheimnis:**

- ✓ Einheitliche Standards für alle Franchise-Nehmer.
- ✓ Jeder Mitarbeiter kann durch Schulungen exakt gleich ausgebildet werden.
- ✓ Skalierbarkeit durch klar dokumentierte Prozesse.

👉 **Lektion:** Detaillierte Handbücher und klare Prozesse sind essenziell, damit jeder Franchise-Partner das System erfolgreich umsetzen kann.

4. Faire Verträge für eine Win-Win-Partnerschaft

Der Erfolg eines Franchise-Systems basiert auf einer langfristigen und fairen Partnerschaft. Ein klarer, transparenter Franchise-Vertrag sorgt für Sicherheit auf beiden Seiten.

- ◆ Rechte und Pflichten beider Parteien
- ◆ Franchise-Gebühren & Kostenstruktur
- ◆ Gebietsschutz & Expansionsmöglichkeiten

✦ **Tipp:** Ein guter Franchise-Vertrag schafft Vertrauen – sowohl für Sie als Franchise-Geber als auch für Ihre Partner. Lassen Sie sich rechtlich beraten, um ein stabiles Vertragswerk aufzubauen.

Beispiel Town & Country Haus

✦ **Problem:** Viele Bauunternehmen sind skeptisch gegenüber Franchise, weil sie hohe Gebühren oder zu strenge Verträge fürchten.

✦ **Lösung:** Town & Country Haus entwickelte **ein transparentes und faires Vertragssystem**, das Franchise-Nehmern Planungssicherheit bietet.

✦ **Erfolgsgeheimnis:**

- ✓ Transparente Kostenstruktur mit klar definierten Gebühren.
- ✓ Rechtliche Absicherung für beide Seiten.
- ✓ Klare Regelungen zu Gebietsrechten, sodass keine Partner sich Konkurrenz machen.

👉 **Lektion:** Ein gut durchdachter Franchise-Vertrag schafft Vertrauen und langfristige Partnerschaften.

5. Laufende Unterstützung und Betreuung der Franchise-Nehmer

Ihr Erfolg hängt vom Erfolg Ihrer Franchise-Partner ab. Deshalb ist eine gute Betreuung essenziell.

- ✓ Regelmäßige Schulungen & Weiterbildungen
- ✓ Marketing-Unterstützung & Werbekampagnen
- ✓ Erfahrungsaustausch & Networking innerhalb des Franchise-Systems

✦ **Beispiel:**

Die erfolgreichsten Franchise-Systeme bieten ihren Partnern kontinuierliche Unterstützung – von Starttrainings bis hin zu regelmäßigen Strategietreffen.

Beispiel Mrs.Sporty

✦ **Problem:** Viele Fitnessstudios scheitern, weil die Betreiber nicht ausreichend Unterstützung erhalten.

✦ **Lösung:** Mrs.Sporty bietet **umfassende Schulungen, regelmäßige Weiterbildungen und zentrale Marketingkampagnen** für ihre Franchise-Partner.

🔴 **Erfolgsgeheimnis:**

- ✓ Franchise-Nehmer erhalten ein vollständiges Schulungsprogramm.
- ✓ Die Zentrale stellt Werbematerialien, Social-Media-Kampagnen und digitale Tools bereit.
- ✓ Regelmäßige Meetings und Erfahrungsaustausch fördern den Erfolg der Partner.

👉 **Lektion:** Erfolgreiche Franchise-Systeme lassen ihre Partner nicht allein, sondern bieten langfristige Unterstützung.

Fazit: Ein gutes Franchise-System ist mehr als nur eine Idee

Franchise ist dann erfolgreich, wenn es auf einem starken Fundament aufbaut:

- ✓ Ein erprobtes, leicht reproduzierbares Geschäftskonzept
- ✓ Eine attraktive, bekannte Marke
- ✓ Klare Prozesse und ein detailliertes Franchise-Handbuch
- ✓ Ein fairer und transparenter Franchise-Vertrag
- ✓ Laufende Betreuung und Unterstützung für Partner

Wenn Sie diese Erfolgsfaktoren beachten, schaffen Sie ein Franchise-System, das langfristig wächst und profitabel bleibt. Im nächsten Kapitel erfahren Sie, wie Sie Ihr eigenes Franchise-System Schritt für Schritt aufbauen können.

Kapitel 6: Der Weg zum eigenen Franchise-System

Sie wissen nun, dass Franchise eine attraktive Möglichkeit ist, Ihr Unternehmen zu skalieren. Doch wie wird aus einer erfolgreichen Geschäftsidee ein funktionierendes Franchise-System? In diesem Kapitel erfahren Sie, welche Schritte Sie gehen müssen, um Ihr eigenes Franchise aufzubauen.

1. Ist Ihr Unternehmen franchisierbar? – Die Analyse

Bevor Sie starten, müssen Sie prüfen, ob Ihr Geschäftsmodell überhaupt für Franchise geeignet ist. Stellen Sie sich folgende Fragen:

- ✓ Funktioniert Ihr Geschäft auch ohne Ihre persönliche Anwesenheit?
- ✓ Gibt es eine starke Nachfrage für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung?
- ✓ Ist Ihr Geschäftsmodell einfach skalierbar und leicht zu übernehmen?
- ✓ Sind Ihre Prozesse klar definiert und standardisierbar?
- ✓ Bietet Ihr Konzept eine attraktive Rendite für Franchise-Nehmer?

(Als Unternehmensberater prüfen wir diese Punkte objektiv, nachvollziehbar und innerhalb von 4 bis 6 Wochen)

✦ Ergebnis: Wenn Sie diese Fragen mit "Ja" beantworten können, ist Ihr Unternehmen bereit für den nächsten Schritt.

Beispiel BackWerk

✦ **Problem:** BackWerk wollte expandieren, hatte aber nicht genug Kapital für neue Filialen.

✦ **Lösung:** Die Gründer analysierten ihr Geschäftsmodell und erkannten, dass sich ihr **Selbstbedienungskonzept** ideal für Franchise eignet.

🔴 **Wichtige Planungsschritte:**

- ✅ Zielgruppe definiert: Unternehmer mit Gastro-Erfahrung und Investitionsbereitschaft.
- ✅ Finanzierungsmodell erarbeitet: Einstiegsgebühr + laufende Franchise-Gebühren.
- ✅ Standortanalyse durchgeführt: Welche Städte bieten Potenzial für BackWerk-Filialen?

👉 **Lektion:** Eine gründliche Analyse vor dem Start entscheidet über den Erfolg des Franchise-Modells.

2. Geschäftsmodell & Strategie entwickeln

Ein Franchise-System braucht eine klare Struktur und ein überzeugendes Angebot für Franchise-Nehmer. Wichtige Punkte sind:

♦ Franchise-Gebühren:

Einmalige Einstiegsgebühr (zur Deckung der Startkosten)

Laufende Franchise-Gebühr (prozentual vom Umsatz oder als feste Summe)

♦ Leistungen des Franchise-Gebers:

Bereitstellung der Marke

Schulungen und Support

Marketing und Werbemaßnahmen

♦ Standortstrategie:

Welche Regionen sind attraktiv?

Wie wird das Gebietsschutzsystem geregelt?

🔴 **Tipp:** Eine transparente Gebührenstruktur und klare Unterstützungsleistungen machen Ihr Angebot für Franchise-Nehmer attraktiver.

Beispiel Town & Country Haus

🔴 **Problem:** Der Gründer von Town & Country Haus wollte sein **Hausbau-Konzept** deutschlandweit ausrollen, konnte aber nicht alle Bauprojekte selbst betreuen.

🔴 **Lösung:** Entwicklung eines Franchise-Modells, bei dem lokale Bauunternehmen als Franchise-Partner agieren.

🔴 **Wichtige Schritte:**

✅ **Franchise-Vertrag erstellt:** Klare Regeln für Partner, z. B. Gebietsrechte & Lizenzgebühren.

✅ **Handbuch entwickelt:** Standardisierte Abläufe für Planung, Bau und Kundenbetreuung.

✅ **Schulungsprogramme aufgesetzt:** Neue Partner erhalten intensive Trainings, bevor sie starten.

👉 **Lektion:** Ein durchdachtes Franchise-System braucht klare Verträge, Prozesse und Schulungen für Partner. Sofern Ihr bisheriges Konzept für Franchise geeignet ist, übernehmen wir die Konzeption, Erstellung und regelmäßige Aktualisierung der Handbücher und Unterlagen.

3. Erste Partner gewinnen & Pilotphase starten

Bevor Sie groß expandieren, sollten Sie Ihr Franchise-Modell testen. Dafür starten Sie mit einer Pilotphase:

- ✓ Erster Teststandort mit Franchise-Partnern
- ✓ Prüfung, ob das System in der Praxis funktioniert
- ✓ Anpassung von Prozessen und Schulungen
- ✓ Erste Erfahrungswerte sammeln und optimieren

✚ Warum ist das wichtig?

Viele Franchise-Systeme scheitern, weil sie ohne Testlauf starten. Ein Pilotstandort zeigt Ihnen, was wirklich funktioniert und was noch verbessert werden muss.

Beispiel Mrs.Sporty

✚ **Problem:** Mrs.Sporty wollte herausfinden, ob das Konzept „Fitnessstudio für Frauen“ überall funktioniert.

✚ **Lösung:** Sie starteten mit **einigen Teststudios** in verschiedenen Städten, um das Franchise-System in der Praxis zu prüfen.

✚ **Wichtige Erkenntnisse aus der Pilotphase:**

✓ **Welche Standorte sind ideal?** → Kleinere Städte funktionierten besser als Großstädte.

✓ **Welche Werbemaßnahmen ziehen Kundinnen an?** → Empfehlungsmarketing war effektiver als Online-Werbung.

✓ **Welche Herausforderungen haben Franchise-Partner?** → Bedarf an intensiverer Betreuung in den ersten Monaten.

👉 **Lektion:** Eine Pilotphase ist entscheidend, um Fehler zu erkennen und das System zu optimieren.

4. Skalierung & Wachstum – Die Expansion starten

Nach der erfolgreichen Testphase können Sie Ihr Franchise-System großflächig ausrollen. Die wichtigsten Aufgaben:

- ◆ Gezielte Partnerakquise: Wie finden Sie die richtigen Franchise-Nehmer?
- ◆ Professionelle Onboarding-Prozesse: Strukturierte Schulungen für neue Partner
- ◆ Marketing für Ihr Franchise-System: Präsenz auf Messen, digitale Werbung,

Empfehlungen erfolgreicher Franchise-Nehmer

- ◆ Interne Strukturen aufbauen: Ein starkes Support-Team für Ihre wachsenden Franchise-Partner

✦ Tipp: Expansion ist nicht nur eine Frage der Quantität – achten Sie auf Qualität bei der Auswahl Ihrer Franchise-Nehmer!

Wir unterstützen bei der Gewinnung, Auswahl, Schulung und Betreuung der zukünftigen Franchisepartner.

Beispiel Domino's Pizza

✦ **Problem:** Domino's Pizza wollte in Deutschland schnell expandieren, aber ohne hohe Investitionen in eigene Filialen.

✦ **Lösung:** Sie entwickelten eine **aggressive Partnergewinnungsstrategie**, um schnell neue Franchise-Nehmer zu finden.

✦ **Erfolgsstrategie:**

✓ **Gezielte Werbung für potenzielle Franchise-Partner** über Online-Plattformen und Gastronomie-Messen.

✓ **Finanzierungsunterstützung für neue Partner**, damit sie leichter einsteigen können.

✓ **Starke Markenkommunikation**, um Investoren anzuziehen.

👉 **Lektion:** Der Erfolg eines Franchise-Systems hängt stark davon ab, ob es genügend engagierte Partner findet.

5. Kontinuierliche Optimierung & Weiterentwicklung

Ein erfolgreiches Franchise-System bleibt dynamisch. Auch nach der Expansion gilt es, das System stetig zu verbessern:

- ✅ Feedback von Franchise-Nehmern aktiv nutzen
- ✅ Schulungen und Support-Angebote weiterentwickeln
- ✅ Marketingstrategien anpassen und optimieren
- ✅ Technologische Innovationen nutzen (z. B. digitale Tools zur Prozessoptimierung)
- ✚ Franchise ist kein statisches Modell – erfolgreiche Systeme wachsen mit den Marktanforderungen.

Beispiel Fressnapf

✚ **Problem:** Nach dem schnellen Wachstum bemerkte Fressnapf, dass einige Partner nicht die gewünschten Standards einhielten.

✚ **Lösung:** Einführung eines **Qualitätskontrollsystems**, um alle Standorte auf einem hohen Niveau zu halten.

✚ Maßnahmen zur Optimierung:

- ✅ **Regelmäßige Mystery Shopping-Tests**, um die Servicequalität zu überprüfen.
- ✅ **Automatisierte Warenwirtschaftssysteme**, damit Franchise-Nehmer effizienter arbeiten können.
- ✅ **Verbesserte Schulungen**, um die Partner stärker in die Marke einzubinden.

👉 **Lektion:** Ein Franchise-System muss sich ständig weiterentwickeln, um langfristig erfolgreich zu bleiben.

Fazit: Der Weg zum erfolgreichen Franchise-System

Der Aufbau eines Franchise-Systems erfordert Planung, Struktur und Geduld, doch mit der richtigen Strategie kann Ihr Unternehmen schnell und nachhaltig wachsen.

- ✓ Schritt 1: Analyse – Ist Ihr Unternehmen franchisierbar?
- ✓ Schritt 2: Geschäftsmodell und Strategie entwickeln
- ✓ Schritt 3: Pilotphase mit ersten Partnern testen
- ✓ Schritt 4: Skalierung und Expansion starten
- ✓ Schritt 5: Laufende Optimierung und Weiterentwicklung

Und das Wichtigste: Sie sind bei diesem Prozess nicht auf sich allein gestellt. Wir übernehmen die gesamte Projektsteuerung und sorgen dafür, dass kein Schritt dem Zufall überlassen wird. Ganz gleich, ob es um rechtliche Rahmenbedingungen, die Ausarbeitung Ihres Franchise-Handbuchs oder die Auswahl geeigneter Partner geht – wir kümmern uns darum.

Sie behalten den Überblick – wir übernehmen die Umsetzung.

Unsere Kunden sagen oft: *"Ich hätte nicht gedacht, dass Franchise so einfach sein kann."* Und genau das ist unser Ziel: Ihnen den Rücken freizuhalten, damit Sie sich auf das konzentrieren können, was Sie am besten können – Ihr Geschäft. Alles andere nehmen wir Ihnen ab: Konzeption, Prozesse, Schulungen, Marketing, Partnergewinnung.

Wenn Sie diesen Weg mit uns gehen, schaffen Sie ein tragfähiges, zukunftssicheres Franchise-System – professionell aufgestellt, skalierbar und bereit für nachhaltigen Erfolg.

Im nächsten Kapitel stellen wir Ihnen inspirierende Erfolgsgeschichten vor – von Unternehmerinnen und Unternehmern, die den Schritt gewagt haben und heute zu den starken Marken im Franchise zählen.

Kapitel 7: Erfolgsgeschichten – Unternehmer, die mit Franchise gewachsen sind

Franchise ist nicht nur ein theoretisches Konzept – es hat unzählige Unternehmen groß gemacht. In diesem Kapitel stellen wir Ihnen inspirierende Beispiele vor, die zeigen, wie Franchise zu schnellem und nachhaltigem Wachstum führt.

1. Vom kleinen Laden zur internationalen Marke – McDonald's

🔴 Herausforderung: Ein gutes Burger-Restaurant zu betreiben ist einfach – aber wie lässt sich das weltweit multiplizieren?

🔴 Lösung: McDonald's entschied sich früh für Franchise als Expansionsstrategie. Heute betreibt das Unternehmen über 40.000 Standorte in mehr als 100 Ländern, wovon über 95 % von Franchise-Partnern geführt werden.

🔴 Erfolgsgeheimnis:

- ✅ Klare Prozesse & Standards
- ✅ Ein starkes Markenimage
- ✅ Kontinuierliche Innovation & Anpassung an lokale Märkte

👉 Lektion: Ein bewährtes Geschäftsmodell, kombiniert mit engagierten Partnern, ermöglicht riesiges Wachstum.

2. Erfolgreiches Franchise in Deutschland – Fressnapf

🔴 Herausforderung: Der Gründer Torsten Toeller wollte einen einheitlichen Fachmarkt für Tierbedarf schaffen – damals eine Marktlücke.

🔴 Lösung: Statt jeden Standort selbst zu betreiben, entschied er sich für Franchise. Heute gibt es über 1.900 Fressnapf-Märkte in 19 Ländern, die meisten davon als Franchise.

🔴 Erfolgsgeheimnis:

- ✅ Ein starkes Alleinstellungsmerkmal (alles für Tiere an einem Ort)
- ✅ Einheitliches Konzept mit hoher Markenbindung
- ✅ Unterstützung der Franchise-Partner durch Schulungen & Marketing

👉 Lektion: Wer eine Marktlücke erkennt und systematisch skaliert, kann mit Franchise eine dominierende Marktposition erreichen.

3. Vom Hausbau-Startup zum Marktführer – Town & Country Haus

🔴 Herausforderung: Bezahlbare Eigenheime für Familien zu bauen, ohne selbst jedes Hausprojekt zu leiten.

🔴 Lösung: Das Franchise-Modell ermöglichte es Town & Country, schnell zu wachsen, ohne selbst Immobilien zu finanzieren. Heute gibt es über 300 Partner in Deutschland, die jährlich Tausende Häuser bauen.

🔴 Erfolgsgeheimnis:

- ✅ Standardisierte Baukonzepte für schnelle Umsetzung
- ✅ Klare Vertriebsstruktur durch regionale Franchise-Partner
- ✅ Unterstützung durch ein starkes Marketing- und Schulungssystem

👉 Lektion: Auch komplexe Geschäftsmodelle lassen sich erfolgreich über Franchise skalieren.

4. Kleine Geschäftsidee, großes Wachstum – BackWerk

🔴 Herausforderung: Wie kann man eine Selbstbedienungsbäckerei erfolgreich skalieren?

🔴 Lösung: Durch ein Franchise-Modell, bei dem Partner ihre eigenen BackWerk-Filialen führen. Heute gibt es über 350 Standorte in Deutschland und Europa.

🔴 Erfolgsgeheimnis:

- ✅ Ein einfaches, gut reproduzierbares Konzept
- ✅ Niedrige Einstiegshürden für Franchise-Nehmer
- ✅ Klare Markenkommunikation & standardisierte Prozesse

👉 Lektion: Selbst einfache Geschäftsideen können mit Franchise stark wachsen – wenn sie gut strukturiert sind.

5. Fazit: Erfolgreiche Franchise-Systeme haben klare Gemeinsamkeiten

Diese Erfolgsgeschichten zeigen, dass Franchise ein mächtiges Werkzeug ist – unabhängig von Branche oder Geschäftsmodell.

Die Schlüsselfaktoren für Wachstum sind immer dieselben:

- ✓ Ein erprobtes und skalierbares Konzept
- ✓ Klare Prozesse und einheitliche Standards
- ✓ Ein starkes Markenimage und hohe Wiedererkennbarkeit
- ✓ Nachhaltige Unterstützung für Franchise-Partner

🔴 Ihre Chance: Wenn Sie diese Prinzipien beherzigen, kann Ihr Unternehmen die nächste große Franchise-Erfolgsgeschichte werden!

Im nächsten Kapitel beantworten wir die häufigsten Fragen rund um Franchise, um Ihnen den Start noch leichter zu machen.

Kapitel 8: Die häufigsten Fragen rund um Franchise (FAQ)

Franchise bietet enormes Wachstumspotenzial – doch viele Unternehmer haben zunächst Fragen zu den Details. In diesem Kapitel beantworten wir die häufigsten Fragen, die sich Unternehmer vor dem Einstieg in ein Franchise-System stellen.

1. Wie finde ich die richtigen Franchise-Partner?

Nicht jeder ist als Franchise-Nehmer geeignet. Achten Sie bei der Auswahl auf folgende Kriterien:

- ✓ Unternehmerisches Denken – Der ideale Franchise-Partner handelt eigenverantwortlich und engagiert.
- ✓ Kapital & Finanzkraft – Ein gewisses Eigenkapital ist erforderlich, um den Standort aufzubauen.
- ✓ Persönlichkeit & Werte – Der Partner sollte Ihre Marke repräsentieren können.
- ✓ Bereitschaft zur Systemtreue – Franchise funktioniert nur, wenn sich alle an die Standards halten.

📌 Tipp: Entwickeln Sie ein Auswahlverfahren mit klaren Kriterien und persönlichen Gesprächen, um die besten Partner zu finden.

2. Wie viel kostet es, ein Franchise-System aufzubauen?

Die Kosten variieren je nach Branche und Geschäftsmodell, aber folgende Investitionen sollten Sie einplanen:



Rechts- & Beratungsgebühren - für die Erstellung des Franchise-Vertrags und das Lizenzmodell.



Entwicklung des Franchise-Handbuchs - damit alle Prozesse klar dokumentiert sind.



Marketing & Partnerakquise - um geeignete Franchise-Nehmer zu finden.



Schulungen & Support-Struktur - für die Betreuung Ihrer Partner.



Tipp: Eine durchdachte Planung sorgt dafür, dass sich Ihre Investition schnell auszahlt.

3. Wie lange dauert es, bis ein Franchise-System profitabel wird?

Das hängt von mehreren Faktoren ab, unter anderem:

- ◆ Wie schnell Franchise-Nehmer gefunden werden
- ◆ Wie hoch die Startinvestition ist
- ◆ Wie etabliert Ihre Marke bereits ist



Erfahrungsgemäß dauert es 2–5 Jahre, bis ein Franchise-System richtig skaliert und profitabel läuft.

4. Welche rechtlichen Hürden gibt es?

In Deutschland gibt es keine spezielle Franchise-Gesetzgebung, aber einige wichtige rechtliche Punkte müssen beachtet werden:



Franchise-Vertrag – Klare Regelungen zu Rechten, Pflichten und Gebühren.



Markenschutz – Ihre Marke muss rechtlich geschützt sein.



Informationspflichten – Transparente Kommunikation gegenüber Franchise-Nehmern.



Tipp: Lassen Sie sich von einem auf Franchise spezialisierten Anwalt beraten.

5. Wie stelle ich sicher, dass mein Franchise-System langfristig erfolgreich bleibt?

Ein gutes Franchise-System erfordert kontinuierliche Optimierung und Anpassung. Erfolgsfaktoren sind:

- ✓ Regelmäßige Schulungen und Support für Partner
- ✓ Weiterentwicklung des Geschäftsmodells
- ✓ Ein starkes Netzwerk und Austausch mit Franchise-Nehmern
- ✓ Professionelles Marketing & Markenpflege

✦ Tipp: Erfolgreiche Franchise-Systeme entwickeln sich ständig weiter – bleiben Sie innovativ!

Fazit: Franchise ist eine Wachstumschance – mit den richtigen Antworten

Mit Franchise können Sie Ihr Unternehmen skalieren, wenn Sie gut vorbereitet sind und die wichtigsten Fragen vorab klären.

❓ Noch Fragen? Im nächsten Kapitel erfahren Sie, wie Sie jetzt starten können – und welche ersten Schritte Sie gehen sollten!

Kapitel 9: Jetzt starten – Ihr nächster Schritt

Sie haben nun alle wichtigen Informationen über Franchise als Vertriebsweg erhalten. Jetzt geht es darum, aktiv zu werden und den ersten Schritt zu machen. In diesem Kapitel zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihr Franchise-System konkret auf den Weg bringen.

1. Checkliste: Ist Ihr Unternehmen bereit für Franchise?

Bevor Sie loslegen, prüfen wir gerne, ob Ihr Unternehmen alle Voraussetzungen erfüllt.

- ✓ Ihr Geschäftsmodell ist erprobt und profitabel?
- ✓ Ihre Marke ist einzigartig und hat Wiedererkennungswert?
- ✓ Ihre Prozesse sind klar dokumentiert und standardisiert?
- ✓ Sie sind bereit, Know-how mit Partnern zu teilen?
- ✓ Sie haben eine langfristige Strategie für Wachstum?

✚ Ergebnis: Wenn Sie diese Fragen mit Ja beantworten können, ist Ihr Unternehmen bereit für Franchise!

2. Die ersten konkreten Schritte

Ein Franchise-System aufzubauen kann herausfordernd wirken – doch genau dafür sind wir da. Wir kümmern uns um alle nötigen Schritte, damit Sie sich entspannt auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Schritt 1: Analyse & Planung

- ◆ Wir analysieren für Sie den Markt: Besteht ausreichend Nachfrage für Ihr Franchise-Modell?
- ◆ Wir definieren gemeinsam mit Ihnen die Zielgruppe – damit die richtigen Partner angesprochen werden.
- ◆ Wir entwickeln ein tragfähiges Finanzkonzept, inklusive Gebührenstruktur, für ein nachhaltiges Wachstum.

Schritt 2: Entwicklung Ihres Franchise-Modells

- ◆ Wir erstellen ein maßgeschneidertes Franchise-Handbuch – verständlich, praxisnah und standardisiert.
- ◆ Unsere Experten sorgen für einen rechtssicheren Franchise-Vertrag, abgestimmt auf Ihre Branche.
- ◆ Wir konzipieren ein Schulungs- und Betreuungssystem, das Ihre Partner erfolgreich macht.

Schritt 3: Pilotphase starten

- ◆ Wir unterstützen Sie dabei, 1–2 geeignete Pilot-Partner zu finden und sorgfältig auszuwählen.
- ◆ Gemeinsam testen wir das System im realen Einsatz – und optimieren Prozesse auf Basis echter Erfahrungen.

Schritt 4: Expansion & Partnergewinnung

- ◆ Wir entwickeln für Sie eine Partnerakquise-Strategie – zielgerichtet, modern und wirkungsvoll (z. B. Messen, Online-Kampagnen, Empfehlungen).
- ◆ Parallel bauen wir ein starkes Support-System auf, das Ihre Partner professionell begleitet.

Schritt 5: Kontinuierliche Optimierung & nachhaltiges Wachstum

- ◆ Wir begleiten die Skalierung Ihres Systems Schritt für Schritt.
- ◆ Wir fördern den regelmäßigen Austausch mit Ihren Franchise-Partnern – digital und persönlich.
- ◆ Und wir investieren gemeinsam mit Ihnen in die Weiterentwicklung Ihrer Marke – strategisch und zukunftsorientiert.

🚀 **Unser Grundsatz:** Qualität vor Quantität. Ein stabiles Fundament ist wertvoller als schnelles, unkontrolliertes Wachstum – und genau darauf legen wir unseren Fokus.

3. Lassen Sie sich beraten – Nutzen Sie Expertenwissen

Franchise ist ein großes Projekt – aber Sie müssen es nicht allein umsetzen. Holen Sie sich Unterstützung von Experten:

- ◆ Franchise-Berater helfen Ihnen bei Strategie & Systemaufbau.
- ◆ Rechtsanwälte stellen sicher, dass Ihre Verträge rechtlich einwandfrei sind.
- ◆ Marketing-Agenturen unterstützen bei der Partnergewinnung.

🚀 **Tipp:** Investieren Sie in Beratung – es spart langfristig Zeit, Geld und Fehler.

4. Ihre Chance: Jetzt handeln!

Franchise ist eine der besten Methoden, Ihr Unternehmen nachhaltig zu skalieren.

Aber **der wichtigste Schritt ist: Anfangen!**

🚀 Sind Sie bereit, Ihr Unternehmen mit Franchise wachsen zu lassen?

Lassen Sie uns sprechen! Nutzen Sie unser kostenloses Erstgespräch, um Ihre Chancen zu analysieren und den ersten Schritt zu gehen.

 Kontaktieren Sie uns jetzt!

Nordic Consulting GmbH – www.nordic-consulting.org

Fazit: Der perfekte Moment ist jetzt

- ◆ Franchise bietet enormes Wachstumspotenzial – aber nur, wenn Sie es richtig angehen.
- ◆ Mit der richtigen Strategie können Sie Ihr Unternehmen systematisch skalieren.
- ◆ Der erste Schritt ist eine durchdachte Planung – und dann heißt es: Machen!
- 💡 „Der beste Zeitpunkt zu starten war gestern. Der zweitbeste ist heute.“

Legen Sie los – Ihr Franchise-Erfolg beginnt jetzt!

PS: Wir sind mehr als nur Berater – wir sind Mitdenker, Möglichmacher und in ausgewählten Fällen **auch Mitinvestoren**.

Unser Ziel ist nicht, Ihnen bloß einen Plan in die Hand zu drücken und dann viel Glück zu wünschen. Wir wollen, dass Ihr Franchise-System wirklich entsteht, wächst und erfolgreich wird. Und oft bedeutet das:

Wir steigen selbst mit ein. Wenn ein Konzept überzeugt – durch Substanz, Skalierbarkeit und echte Marktchancen – sind wir bereit, uns auch finanziell zu engagieren. Dann übernehmen wir einen Großteil der Kosten für den Aufbau des Franchisesystems. (wie z.B. Aufbau der Franchisezentrale, Erstellung Handbücher, Konzeption/ Umsetzung der Werbung, Aufbau der Marke, Partnergewinnung und Partnerauswahl, Entwicklung Schulungssystems.

Kurz gesagt: Wir teilen nicht nur unser Know-how, sondern auch das Risiko.

Das schafft Vertrauen und eine echte Partnerschaft auf Augenhöhe. Denn Erfolg im Franchising ist kein Solo, sondern Teamarbeit – und wir setzen auf nachhaltige, langfristige Zusammenarbeit.