

Franchise System Beratung

Ihr Weg zum eigenen *Franchise-System*

Franchising gilt als die erfolgreichste Vertriebsform zur Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen. Die Unternehmensberater Johannes Schute und Rainer Zellekens begleiten Klienten systematisch von der Idee bis zum eigenen *Franchise-System*. Erfolgreiche Unternehmen wie zum Beispiel backWERK oder die Deutsche Telekom nutzen die langjährige Erfahrung von Franchise System Beratung.



Fachkundige Experten bei der Entwicklung von *Franchise-Systemen*: Rainer Zellekens (l.) und Johannes Schute

Im Jahre 2010 wird *Franchising* die erfolgreichste Vertriebsform sein“, prognostiziert der Zukunftsforscher John Naisbitt. Analysten bewerten die Entwicklung des *Franchisings* ähnlich positiv. Der Grund: *Franchising* macht Partner zu hochmotivierten und sehr produktiven Unternehmern. *Franchise-Nehmer* leisten darüber hinaus einen erheblichen Beitrag zur Finanzierung des Systems. Dies führt zu einer starken Hebelwirkung bei der Expansion des Unternehmens. Nicht Produkt und Dienstleistung stehen im Vordergrund. Verantwortlich für den großen Vertriebs Erfolg sind stattdessen das System und die hinter ihm stehenden aktiven Menschen.

Geschäftsmodell auf *Franchise-Eignung* prüfen

Lässt sich Ihr Geschäftsmodell mittels *Franchising* multiplizieren? Johannes Schute und Rainer Zellekens prüfen diese Frage in drei Schritten zum Preis von etwa 3.000 Euro. In einem kostenlosen telefonischen Erstgespräch klären sie zunächst grundsätzliche Fragen. Ist die Ersteinschätzung positiv, so besuchen sie Interessenten, um die jeweilige Geschäftsidee vor Ort im Unternehmen persönlich zu besprechen. Dabei führen sie eine erste grobe Eignungsprüfung durch und lernen die potenziellen *Franchise-Geber* persönlich kennen. Wollen diese die Evaluierung danach fortsetzen, so folgt ein

sechs bis acht Stunden dauernder intensiver *Workshop*. Hier geht es um die Einschätzung des Marktpotenzials, um das Leistungspaket und *Franchise-Nehmerprofil*, die Erfolgsrechnung für *Franchise-Nehmer* und das System sowie verschiedene weitere Themen. Als Resultat des *Workshops* erhält der Unternehmer eine Empfehlung und einen Maßnahmenplan. Nun

sind Sie in der Lage, eine qualifizierte Entscheidung zu treffen.

Franchise-System entwickeln

Auf der Grundlage eines individuellen Angebots bieten Schute und Zellekens ihren Klienten an, ein *Franchise-System* Schritt für Schritt zu entwickeln. In Zusammenarbeit mit externen Spezialisten erarbeiten sie weiterhin den *Franchise-Vertrag* und das sehr wichtige *Franchise-Handbuch*. Das Handbuch dient der Qualifikation von *Franchise-Nehmern* und ermöglicht neuen *Franchise-Gebern*, das eigene Geschäft schnell, fundiert und nach einheitlichen Standards zu beherrschen.

Franchise-Partner gewinnen

Nach erfolgreicher System-Entwicklung unterstützt Johannes Schute seine Klienten auf Wunsch auch gerne bei der Partnergewinnung. Rainer Zellekens erstellt individuelle Businesspläne und begleitet Bankgespräche, um die Finanzierung zu sichern. ▲

Zufriedener Kunde



„Johannes Schute berät backWERK seit 2003 unter anderem in der strategisch sehr wichtigen Partnergewinnung. Seine professionelle Unterstützung hat wesentlich dazu beigetragen, unser Expansions-Tempo erheblich zu erhöhen und backWERK zu einem der erfolgreichsten *Franchise-Systeme* in Deutschland zu machen.“

Dr. Dirk Schneider,
backWERK Service GmbH

Franchise System Beratung
Johannes Schute, Rainer Zellekens
Pionierstraße 11, 40215 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 602 89 80
kontakt@franchise-system-beratung.de
www.franchise-system-beratung.de