

Der Weg zum erfolgreichen Franchisegeber



Im deutschsprachigen Raum gibt es derzeit rund 900 Franchisesysteme. Gemessen an den Wachstumszahlen mit jährlichen sechs bis acht Prozent ist Franchising eine Erfolgsstory. Nach Expertenmeinung sind aber nur 250 der 900 Systeme wirklich erfolgreich, etwa 400 haben gute Chancen am Markt zu bestehen; die letzten 250 haben wohl nicht das Potenzial zu überleben. Auch in der Anzahl der Franchisepartner, die sich einem System anschließen, gibt es ein auffälliges Merkmal. Scheinbar existiert eine magische Grenze bei 25 Partnern, die schwer zu überwinden ist. Die wirklich erfolgreichen haben meist mehr als 25 Partner, alle anderen liegen faktisch darunter.

Die weitaus meisten Franchisesysteme werden von Unternehmern kleinerer Betriebe gegründet, die ihr Erfolgskonzept über Franchising multiplizieren möchten. Sie führen

ein funktionierendes Kleinunternehmen mit einem regionalen Wirkungskreis, haben aber oft nicht genügend Kapital, um ihr Produkt oder ihre Dienstleistung flächendeckend anzubieten, so dass sich Franchising als ideale Lösung anbietet. Hierbei sieht sich der Unternehmer besonderen Herausforderungen gegenüber, die er allzu oft nicht ohne fremde Hilfe meistern kann.

Stefan Merath beschreibt in seinem Buch «Der Weg zum erfolgreichen Franchisegeber» einen Coachingprozess mit dem Unternehmer Peter Brenner. Geradezu idealtypisch werden die Herausforderungen und Lösungsansätze im Franchising aufgezeigt. Anschaulich und praxisnah schildert Stefan Merath, welche Probleme als Franchisegeber auftreten können und wie man in den unbekanntem Gewässern des Franchising erfolgreich manövriert.

Das Buch richtet sich aber nicht nur an Unternehmer, die als Franchisegeber fungieren. Der Lösungsansatz ist auf all jene zu übertragen, die selbständig als Freelancer arbeiten oder Inhaber kleiner Unternehmen sind.

Peter Brenner arbeitet 16 Stunden pro Tag und sieben Tage pro Woche. Trotzdem ist sein Franchisesystem 'Der Weinkenner' in die Schieflage geraten und steht vor dem Aus. Da trifft er in Frankfurt einen Unternehmercoach, der sein Denken und Handeln grundlegend auf den Kopf stellt. Peter Brenner rettet damit nicht nur sein Franchisesystem, sondern findet auch für sich selbst eine sinnvolle Perspektive und eine Art zu arbeiten, die ihn glücklich macht.

Manager, Facharbeiter und Unternehmer – diese drei Positionen muss die Führungskraft eines kleinen Unternehmens einnehmen. Dabei stößt er, je mehr das Unternehmen expandiert, zunehmend an seine Grenzen. Die verschiedenen Rollen sind nicht mehr miteinander zu vereinbaren, sie widersprechen sich sogar. Über ein gezieltes Unternehmercoaching gelingt es Peter Brenner, nicht nur zu erkennen, dass er nicht im sondern am Unternehmen arbeiten muss, sondern es gelingt ihm auch, den Rollenwechsel von «Facharbeiter» zum Manager und Unternehmer zu vollziehen und so seine Geschäftsidee zu retten.

Stefan Merath: Der Unternehmercoach

Stefan Merath ist am 26.02.1964 in Stuttgart geboren. Er hat Philosophie, Psychologie, Publizistik und Informatik studiert und war Anfang der 90er Jahre als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der TU Berlin tätig. Seit nunmehr 10 Jahren ist er Unternehmer aus Leidenschaft, kennt somit nahezu alle Probleme und Höhepunkte des Unternehmerlebens. Seit einigen Jahren gibt er diese Erfahrungen auch als gefragter Unternehmercoach (www.unternehmercoach.com) exklusiv an Unternehmer weiter. Seine Vision ist, Unternehmer bei der Verwirklichung ihres unternehmerischen Traums zu unterstützen und damit dazu beizutragen, dass die Zahl der sinnstiftenden und deshalb erfolgreichen Unternehmen zunimmt, welche die Entwicklung der Mitarbeiter fördert und fordert.

Der Diplom-Soziologe hat zahlreiche Coaching- und Positionierungsweiterbildungen absolviert, ist begeisterter Sachbuchleser und gilt zudem als Experte für erfolgreiches Franchising. Sein Expertenwissen bringt er u.a. beim Franchiseportal (www.franchiseportal.de) und als Referent am Deutschen Franchise-Institut ein.

In den letzten Jahren hat er sich auf das Coaching von Unternehmern fokussiert. Hier hebt er sich von anderen Coaches ab, da er selbst Unternehmer ist und die spezifischen Probleme der Unternehmertätigkeit kennt. Er beschäftigt sich systematisch mit der Fragestellung, wie aus guten Unternehmen bessere Unternehmen und aus schlechten Unternehmen wenigstens funktionierende Unternehmen werden. Und mit der Fragestellung, wie man seine Tätigkeit als Unternehmer sinnstiftender und erfüllender gestalten kann. Der «Unternehmercoach» ist der festen Überzeugung, dass ein Unternehmen die Persönlichkeit des Unternehmers widerspiegelt – eine Veränderung des einen ohne das andere ist auf Dauer unmöglich.