

Franchisegeber/in



Berufsbeschreibung

Durch ihre spezifischen Kenntnisse und Fähigkeiten, Liebhabereien etc. haben der Franchisegeber und die Franchisegeberin sich auf die Lösung eines bestimmten Problems für eine bestimmte Zielgruppe spezialisiert und bewährt. Das heißt, sie haben ein Produkt oder eine Dienstleistung entwickelt.

Zu den knapp tausend Franchisegebern in Deutschland zählen Reiseunternehmen, Fastfoodketten, Nachhilfeunternehmen, Brillenketten, Autoverleih. Den größten Anteil haben Franchiseunternehmen im Dienstleistungssektor, gefolgt vom Einzelhandel und von der Systemgastronomie.

Franchisegeber und Franchisegeberinnen garantieren die Qualität und Verkaufbarkeit ihres Produkts. Davon überzeugen sie Interessenten, die sich eine eigenständige Existenz aufbauen wollen, doch weder Zeit noch Kosten (evtl. auch keine Idee) haben, um ein eigenes Produkt zu entwickeln. Diese Menschen übernehmen dann das bewährte Produkt gegen eine Abgabe von bis zu 25% der Einnahmen zur Nutzung. So kommt es zu einer guten, langfristigen Zusammenarbeit, von der beide, Franchisegeber und Franchisenehmer, wirtschaftlich profitieren.

Anforderung

Zu diesem Beruf kann man auf die verschiedenste Weise kommen. Eine Handwerkslehre oder eine kaufmännische Ausbildung (oder beides) sind sicher eine günstige Basis.

Drang zur Selbständigkeit, Fähigkeit, Probleme zu erkennen, Erfindungsgeist, eigenständiges, systematisches Denken, Qualitätsbewusstsein, Übersicht, Bereitschaft zu ständiger Weiterbildung, gute kaufmännische Fähigkeiten, Gespür für Marktentwicklung, Engagement für eine Idee, Fähigkeit, klare Prioritäten zu setzen, Führungsqualitäten.

Ausbildung

Meist Autodidakt/in; hilfreich für potentielle Franchisegeber ist die Zugehörigkeit zum Franchiseverband (Wissen über Handbücher, Know-how, Kurse) und das Studium der Publikationen erfolgreicher Franchisegeber. Bewährt haben sich auch Strategielehren (z.B. EKS von Mewes) oder Arbeitsmethodikseminare wie HRI (begründet durch G. Grossmann).

Entwicklungsmöglichkeiten

Gewinnen immer weiterer Franchisenehmer durch Überzeugen und den Erfolg der bisherigen Franchisekette, Verbreiten der Idee durch Publikationen und Interviews, Öffnung der betriebseigenen Ausbildungsstätte für jeden Interessierten, Gewinnen von öffentlichen Persönlichkeiten der Forschung, des Sports, der Politik, etc. Nationaler oder internationale/r Marktführer/in.

Kontaktadressen - Berlin

Weitere Informationen sind beim regionalen Berufsinformationszentrum (BIZ) und bei einer Berufsberaterin oder einem Berufsberater erhältlich.

