

Viterma Franchise Ratgeber

Ziele und Aufgaben eines Franchising Systems

Unter einem Franchising System versteht man im Grunde die Vervielfältigung eines bereits erfolgreichen Geschäftskonzepts. Das ist nur möglich, wenn das Modell durch standardisierte Abläufe gesichert ist und sich durch unabhängige Personen reproduzieren lässt. Gleichbleibende gute Leistungen, die von allen Franchisenehmern gewährleistet werden, sowie ein hoher Wiedererkennungswert sind wichtige Merkmale eines Franchise Systems. Der gemeinsame Marktauftritt schafft eine Marke, von der Franchisenehmer und Franchisegeber gleichermaßen profitieren.

Wieso Franchising?

Beim Franchising handelt es sich um eine risikoarme Möglichkeit, den Weg in die Selbstständigkeit zu gehen – und zwar auch für Quereinsteiger. Man kann sagen, dass es sich dabei um eine Mischung aus direktem und indirektem Verkauf handelt. Gegen eine Gebühr erhält ein Franchisenehmer die Nutzungsrechte an einem Geschäftskonzept und verkauft Dienstleistungen rechtlich selbstständig.

Franchise Systeme ermöglichen einen schnellen und unkomplizierten Marktstart, da es sich um bewährte Geschäftsmodelle handelt. Dadurch eignen sie sich auch perfekt als Alternative für Existenzgründer. Detaillierte Anleitungen wie das Geschäftskonzept zu vermarkten ist, sowie Schulungen und ausgefeilte Marketingkonzepte machen Franchise Systeme auch für Quereinsteiger ohne Branchenkenntnisse interessant. Im Vergleich zu einer herkömmlichen Existenzgründung sind die Investitionskosten zudem deutlich geringer und liegen im Schnitt bei einer Einstiegsgebühr von rund 13.300 Euro. Hinzu kommen regelmäßige Lizenz- und Werbegebühren, die beispielsweise in Marketingaktivitäten fließen.

Der europäische Verhaltenskodex

Der europäische Verhaltenskodex für Franchising gibt gewisse Bestimmungen für Franchising Systeme vor. So ist beispielsweise festgelegt, dass ein Unternehmen, bevor es als Franchise System auf dem Markt auftreten kann, zunächst ein Pilotprojekt über einen Zeitraum von ein bis zwei Jahren etablieren muss. Der Ehrenkodex wurde zusammen mit der EG-Kommission in Brüssel ausgearbeitet und zahlreiche Franchising-Verbände waren an der Ausarbeitung beteiligt. Ein seriöses Franchise System sollte sich also definitiv daran halten.

Das Franchising Handbuch

Ein wichtiger Bestandteil eines Franchise Systems ist das sogenannte Franchising Handbuch. Dieses enthält relevante Informationen des Unternehmens, vermittelt Know-how und liefert konkrete Handlungsanweisungen und Handlungsabläufe. Dem Franchisenehmer wird damit also sozusagen die Führung des eigenen Betriebs erleichtert.

Enthalten sind in der Regel:

- Unternehmensabläufe
- Marketingkonzepte
- Schulungsmaßnahmen zur Qualitätssicherung
- Analysen von Absatzmärkten und Zielgruppen
- Controlling

Das Systemhandbuch ist nicht verpflichtend für den Franchisegeber, wird allerdings in der Regel genutzt, um der Pflicht nach Know-how-Transfer nachzukommen. Die Qualität eines Franchisehandbuchs lässt in der Regel Rückschlüsse auf die Seriosität und Qualität eines Franchise Systems zu.

Leistungen von Franchise Systemen

Grundsätzlich lässt sich sagen, dass die Leistungen der einzelnen Franchising Systeme variieren können. Folgendes sollten sie aber auf jeden Fall beinhalten:

- Nutzung des Markennamens
- Rechte zum Vertrieb oder zur Herstellung von Produkten
- Gebietsschutz
- Unterstützung bei der Erstellung und Umsetzung von Marketingkonzepten
- Unterstützung beim Aufbau und der Führung des Unternehmens durch individuelle Betreuung und Schulung
- Amortisation der Investitionen in einem festgesetzten Zeitraum, welcher geringer als die Lizenzzeit sein sollte

Franchising mit Viterma

Viterma hat in den vergangenen Jahren ein erfolgreiches Franchisekonzept aufgebaut und damit den Markt für Badrenovierungen revolutioniert. In einzigartiger Geschwindigkeit schaffen es das Unternehmen und seine Franchisepartner, Franchise Bäder in Deutschland und Österreich entstehen zu lassen. Möglich ist dies mit hochqualitativen Produkten aus eigener Fertigung, die nach Maß für jeden Kunden hergestellt werden.

Der Schweizer Markt dient als Pilotbetrieb für die Franchise Badsanierung – dort werden neu entwickelte Produkte sowie Konzepte getestet, bevor sie an alle Partner ausgegeben werden. Franchisepartner und Mitarbeiter von Viterma profitieren von einem familiären Umgang sowie einem regelmäßigen Austausch über neue Produkte und Konzepte. Zudem bietet Viterma seinen Franchisepartnern ein seriöses Konzept mit vielen Vorteilen, die andere Systeme nicht bieten.

Erfolgreicher Franchisenehmer von Viterma werden

Als Spezialist für hochwertige Franchise Bäder ist Viterma für alle Existenzgründer die erste Wahl. Ein erprobtes und ausgeklügeltes System, das stets weiterentwickelt wird gibt langfristige Sicherheit. Durch den zukunftssträchtigen Markt der Generation 45+ ist eine kaufkraftstarke Zielgruppe sichergestellt. Zudem bieten Badrenovierungen ein großes Marktpotential und gerade Komplettlösungen aus einer Hand sind bei Kunden gefragt.

Worauf wartest du noch? Nimm noch heute Kontakt zu deinem persönlichen Viterma Franchise Ansprechpartner auf und werde auch du Teil der erfolgreichen Viterma Familie.



Deine Vorteile als Franchisepartner von Viterma

- Ein einzigartiges Produkt, das stetig weiterentwickelt wird
- Durchdachte und perfekt abgestimmte Marketingkonzepte
- Umfangreiches Know-how durch jahrelange Erfahrung
- Schulung der Partner und Mitarbeiter in der Viterma Akademie
- Höchster Viterma Qualitätsstandard durch Eigenproduktionen
- Erfolgreiche Viterma Kundengewinnungskonzepte
- Ein einzigartiges Online-Netzwerk
- Regionale und nationale Werbemaßnahmen