

Unternehmensberatung RiedlConsult präsentiert das Fachbuch Praxisleitfaden Franchise

16.07.2015, 19:21 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Riedl Consult Unternehmensberatung*



Praxisleitfaden Franchising Strategien und Werkzeuge für Franchisegeber und -nehmer

April 2015 veröffentlicht die Unternehmensberatung RiedlConsult mit der Rechtsanwalt Kanzlei Schwenken des Fachbuch Praxisleitfaden Franchising -Strategien und Werkzeuge für Franchisegeber und –nehmer.

Der Verlag ist der renommierte Gabler Verlag. Dieser ist einer der führenden dt. Wirtschaftsfachverlage. Als Marke der Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH ist Gabler Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media. Das Programm des Gabler Verlages gliedert sich in folgende Themenbereiche: Management, Marketing + Sales, Finance und umfasst Fachliteratur für Wissenschaftler und Professionals

Viele Unternehmen haben erfolgreiche Produkte und ideale Vertriebsmöglichkeiten, sehen sich selbst jedoch nicht in der Lage dazu, ein Franchisesystem aufzubauen.

In dem Buch Praxisleitfaden Franchising -Strategien und Werkzeuge für Franchisegeber und -nehmer möchten die Autoren die „Werkzeuge“ für Franchiseunternehmen und Mehrfilialsystemen in ihrer Funktion und in ihrem Aufbau dem Leser näherbringen und die Möglichkeit bieten, diese im Unternehmen effektiv einzusetzen. Darüber hinaus wünschen sich die Autoren, dass die vermittelten Inhalte und Tipps als Anregungen speziell für die individuelle Philosophie in den Unternehmen von Nutzen sein werden.

Detaillierte vertragsrelevante Inhalte werden im Rahmen dieses Buches bewusst nicht präsentiert, da die unternehmensbezogenen Vertragsinhalte eines Franchisevertrags je nach Unternehmen erheblich variieren können. Stattdessen erhält der Leser Tipps und Informationen zu wichtigen vertragsrelevanten Punkten, die den Franchisegeber bzw. den Franchisenehmer vor Fehlentscheidungen schützen. Alle Inhalte, Empfehlungen und Erklärungen basieren auf persönlichen Erfahrungen der Autoren. Den Autoren ist bewusst, dass es in diesem Bereich ganz unterschiedliche Meinungen und Empfehlungen gibt. Dies ist im Interesse der Autoren, da gerade aus verschiedenen Perspektiven heraus konstruktive Diskussionen entstehen. Die Absicht ist es, dem Leser einen Rahmen für eine Diskussion über diese Fachthemen zu vermitteln. Viele glauben, für ein Franchisesystem genüge ein Produkt oder eine Idee und schon wurden die „Dukaten“ rollen, aber genau das ist nicht der Fall. Die Menschen, die Führungsspitze und die Kultur eines Unternehmens – ihre Begeisterung, ihr Engagement und die Weiterentwicklung ihrer Marke sind die Basis für ein erfolgreiches Franchisekonzept.

Unternehmer und Existenzgründer fragen sich häufig: Wie funktionieren Franchissysteme? Wie ist das Unternehmen zu organisieren? Wie agieren die Unternehmen im Franchisemarkt mit ihren Partnern?

Existenzgründer und Franchiseinteressierte verstehen oft nicht, wie sich bestimmte Organisationen und Aufgabenbereiche im Franchise zusammensetzen. Gerade nach Vertragsabschluss kommt für den Franchisenehmer häufig ein großes Erwachen, er versteht nicht, was der Franchisegeber von ihm möchte, das gesamte Erscheinungsbild entspricht nicht den Vorstellungen einer Existenzgründung im Franchising.

Franchisesysteme wie McDonald's oder andere erfolgreiche Mehrfilialsysteme wirken wie der Inbegriff organisatorischer Perfektion und Systematisierung. Möglicherweise wirken sie auf manche von Ihnen wie ein unerreichbarer Traum. Doch diese Unternehmen werden von Menschen organisiert, die ihren Partnern klare Strukturen und Prozesswege aufzeigen. Um dem Leser diesen Traum etwas näherzubringen, beschäftigen sich Hermann Riedl und Christian Schwenken in diesem Buch mit der Beantwortung einiger grundlegender Fragen. Dazu gehören: Was bedeutet Franchising? Wann ist ein Unternehmen franchisefähig? Und warum und wann entscheide ich mich für eine Franchiselösung?

Die Umsetzung einer Franchiseidee sorgt auch in bereits bestehenden Franchiseunternehmen immer wieder für Diskussionsbedarf zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer.

Im täglichen Geschäft wird meist das Für und Wider eingeführter Prozesse und Richtlinien mehr diskutiert als umgesetzt. Solche Diskussionen zwischen Franchisegebern und Franchisenehmern zur Umsetzung der Systemgrundlagen basieren meist auf Missverständnissen oder auf Prozessen, die nicht miteinander verknüpft sind und diesbezüglich ihren Nutzen nicht erfüllen. Prozesse und Werkzeuge werden eingesetzt, jedoch geht die Philosophie des Franchiseunternehmens nicht konform mit der Franchiseidee.

Durch dieses unkoordinierte Zusammenspiel entstehen Spannungen in manchen Unternehmen, die am Ende dazu führen, dass die Marke und alle beteiligten Franchisepartner darunter leiden.

Worin besteht nun der konkrete Nutzen dieses Buches? Franchisenehmer können für bestimmte Prozesse und deren Funktionalität mehr Verständnis erhalten und dieses, wenn nötig, von ihren Franchisegebern einfordern. Junge Unternehmer, die durch ein Franchisesystem wachsen wollen, sollen die Einfachheit eines Systems kennenlernen, aber auch die Führungskonsequenz erfahren. Junge Unternehmer, die mit ihrer Franchiseidee erfolgreich

sind, haben selten die Möglichkeit, jahrelange Führungserfahrungen und methodisches Wissen zu sammeln. Sie können sich mithilfe dieses Buches ein Bild machen und die besten Ideen für Ihr System für sich umsetzen.

Franchisesysteme von Grund auf verstehen, systematisch aufbauen und für alle Beteiligten zum Erfolg machen ist ein komplexes Unterfangen. Wie das geht, erfahren Sie in diesem Buch. Die Autoren geben sowohl Franchisegebern als auch Franchisenehmern wertvolle Strategien und Tools für das Tagesgeschäft an die Hand und liefern Antworten auf grundlegende Fragen: Wie können verschiedene Franchisesysteme aus den unterschiedlichsten Perspektiven bewertet werden? Welche Rolle spielen Regelwerke und deren Inhalte dabei? Wie funktionieren die verschiedenen Prozesse und wie kann die Zusammenarbeit erfolgreich verlaufen? Wie können Marketingmaßnahmen im Franchisesystem gesteuert werden?

Ein unverzichtbarer Leitfaden für alle, die umfassende und praxisnahe Informationen zum Thema Franchising suchen und sofort anwenden wollen.

Extra: Direkt in den Arbeitsalltag integrierbare Werkzeuge und Mustervorlagen ein Auszug von vielen sind: Mitbewerberanalysen, Vorschläge zur Digitalisierung, Vertragsstrukturen, Finanzierungsstrategietabelle, Expansionsanalysen helfen bei der praktischen Umsetzung.

Der Inhalt

Unterscheidung der verschiedenen Franchisesysteme und deren Bewertung sowie Risiken für Franchisegeber und Franchisenehmer

- Zusammenhang zwischen Unternehmensphilosophie und Führungsmethoden im Franchisesystem – national und im Fall von Internationalisierung eines Systems
- Inhalte von Regelwerken wie Systemhandbuch und Administrationsmanual
- Einkauf, Qualitätssicherung, Personalmanagement und Marketing

Mustervorlagen und Führungsinstrumente

- Grundlagen und Tipps zum Thema Franchiserecht
- Systematisierung und Digitalisierung von Unternehmensprozessen
- Beispiele bei Franchisegeber und Franchisenehmer- Risiken, Fehlerquellen und Lösungen

Bibliographic Information

Book Title: Praxisleitfaden Franchising

Strategien und Werkzeuge für Franchisegeber und -nehmer

Publisher: Gabler Verlag

Copyright: Holder Springer Fachmedien Wiesbaden

eBook: ISBN 978-3-658-04697-2 DOI 10.1007/978-3-658-04697-2

Hardcover: ISBN 978-3-658-04696-5

Edition Number: 1

Number of Pages: 217

Die Autoren:

Hermann Riedl ist seit 25 Jahren im Dienstleistungsgewerbe

tätig und bringt einen großen Erfahrungsschatz aus den unterschiedlichsten

Unternehmenskulturen mit. Die Basis für das unternehmerische Denken sammelte er bereits als Jungunternehmer in der klassischen Gastronomie und nahm Führungsaufgaben bei PepsiCo, Pizza Hut und Kentucky Fried Chicken

im Bereich Franchise und der Operative wahr. Bei McDonald's Deutschland bekleidete Hermann Riedl die Position eines Director Operation und war verantwortlich für die Fachbereiche Franchise, Bau, Immobilien, Personal und Operations.

International war Hermann Riedl als Managing Director/Geschäftsführer Partnerbrand bei McDonald's International für Systemaufbau, Entwicklung und Operation verantwortlich.

2009 wurde die Beratungsgesellschaft RiedlConsult gegründet. Die besondere Kompetenz von RiedlConsult besteht in der Restrukturierung von Franchisekonzernen sowie der strategischen Ausrichtung von Mehrfilialsystemen. Die Mandatserfahrungen erstrecken sich vom Existenzgründer zum Franchisegeber, von der klassischen Konzernstruktur bis hin zur systematischen, vernetzten Unternehmensführung.

Hermann Riedl ist zudem Gründer und Anteilseigner eines Softwarehauses, das durch Partner und Fachspezialisten geführt wird. Zum Aufgabenspektrum gehören die Erstellung von Vertriebsmodulen, Shopsystemen, Internetportalen sowie Dienstleistungen für technisch verknüpfte Systemhandbücher.

RiedlConsult Unternehmensberatung
<http://www.riedl-consult.de>

Christian Schwenken studierte in Berlin und Münster Rechtswissenschaften und ist seit 1983 als selbstständiger Rechtsanwalt tätig. Er gründete 2005 die MasterScout Schwenken Rechtsanwalts AG mit dem Sitz in Lindau am Bodensee. Christian Schwenken ist Vorsitzender des Aufsichtsrates und Kapitaleigner der Firma. Die Rechtsanwalts AG beschäftigt sich mit den Schwerpunkten u. a. Wirtschafts-, Banken- und Kapitalmarktrecht. Christian Schwenken vertritt darüber hinaus seit mehr als 30 Jahren Mandanten

im Bereich des Franchiserechtes, und zwar insbesondere auf den Gebieten der Gastronomie und des Personalconsultings sowie des Einzelhandels. In diesem Bereich kümmert er sich auch um die Fort- und Weiterbildung der jeweiligen Vertragsparteien. Die Zusammenarbeit mit dem Mitautor Hermann Riedl beruhte auf der Idee, fachbezogene praktische Erfahrungen auf dem Gebiet Franchising mit den rechtlich bedeutsamen Lösungswegen zu verbinden.

Rechtsanwalt Christian Schwenken
www.schwenken.com

Portrait

Hermann Riedl ist seit 25 Jahren im Dienstleistungsgewerbe tätig und bringt einen großen Erfahrungsschatz aus den verschiedensten Positionen und Unternehmen mit.

Die Basis für das unternehmerische Denken sammelte Herr Riedl bereits als Jungunternehmer mit drei Restaurants und einem Cateringservice für Großveranstaltungen.

Ein weiterer Schritt in der persönlichen Entwicklung fand bei Pepsico, Pizza Hut und Kentucky Fried Chicken im Bereich Franchise und der Operative im Top Management statt. Bei McDonald's Deutschland begleitete Herr Riedl die Position als Director Operation, verantwortlich für den Fachbereich Franchise, Bau, Immobilien, Personal und Operations. International verantwortete Herr Riedl als Managing Director/ Geschäftsführer bei McDonald's International Partnerbrand für Systemaufbau, Entwicklung und Operation.

Gerade durch diese Verantwortungsbereiche hat sich Herr Riedl eine hohe, abteilungsübergreifende Fach- und Führungskompetenz aufgebaut, wodurch 2009 die Beratungsgesellschaft RiedlConsult gegründet wurde.

In den Jahren wurden weitere Erfahrungswerte von diversen Marken und Unternehmen aus den unterschiedlichsten Blickwinkeln zusammengetragen, welche heute die Basis für eine effiziente und zielorientierte Beratung sind.

Die Kompetenz bezieht sich auf Restrukturierungen von Franchisekonzernen sowie die strategische Ausrichtung von Mehrfilialsystemen. Die Mandatserfahrung bezieht sich von der klassischen Konzernstruktur bis hin zur systematischen,

vernetzten Unternehmensführung. Die Möglichkeiten der Digitalisierung von Unternehmensprozessen mit automatisierten Analysetools und Führungsinstrumente werden im Beratungsansatz mit einbezogen und gegebenenfalls dem Kunden zur Verbesserung der Produktivität und Unternehmensleistung direkt mit ausgearbeitet.

Die operative Erfahrung und die Erweiterung der Beratungskompetenz wird unterstützt durch eine Firmenvernetzung, welche für unsere Kunden von großen Vorteil ist. Hermann Riedl ist Gründer und Anteilseigner seit 2007 eines Softwarehauses, welches durch Partnern und Fachspezialisten geführt wird. Das Aufgabenspektrum umfasst die Erstellung von Vertriebsmodulen, Digitalisierung von Unternehmensprozessen, APPS für Vertriebs und Financelösungen, Shopssystemen, Internetportalen sowie Dienstleistern für technisch verknüpfte Systemhandbücher.

Des Weiteren agiert Herr Riedl als Buchautor für den Gabler Springer Buchverlag. Gabler ist einer der führenden dt. Wirtschaftsfachverlage. Als Marke der Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH ist Gabler Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media. Das Programm des Gabler Verlages gliedert sich in folgende Themenbereiche: Management, Marketing + Sales, Finance und umfasst Fachliteratur für Wissenschaftler und Professionals.

Langjährige Geschäftsbeziehungen bestehen zu Rechtsanwalt Christian Schwenken, dem Co-Autor des Fachbuches „Praxisleitfaden Franchising“, Springer-Gabler Verlag 2015. Christian Schwenken gründete 1983 seine auf Wirtschaftsrecht spezialisierte Kanzlei. Darüber hinaus war RA Schwenken in mehr als 80 größeren Verfahren gerichtlich bestellter Insolvenzverwalter. RA Schwenken ist Gründer und Aktieninhaber der MasterScout Schwenken Rechtsanwalts AG, die nationale und internationale Mandanten im Bereich des Wirtschaftsrechts, darunter insbesondere auch dem Franchiserecht außergerichtlich und gerichtlich vertritt.

Die Kanzleien bildeten bereits in der Vergangenheit mit Hermann Riedl und seiner Gesellschaft ein Kompetenzteam, um den Auftraggebern einheitlich durchdachte Vorschläge und Lösungen zu präsentieren.

Das Kompetenzteam ist bestens gerüstet, gemeinsam mit dem Mandanten konstruktiv, zügig und gewinnorientiert die Maßnahmen zu entwickeln und durchzusetzen, die geeignet sind, die Ausgangsstellung in rechtlicher und wirtschaftlicher konzeptioneller Hinsicht gerecht zu werden.

News-ID: 862638 • Views: 108 (Stand: 12.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/862638/Unternehmensberatung-RiedlConsult-praesentiert-das-Fachbuch-Praxisleitfaden-Franchise.html>