

Franchisenehmer/in

Berufsbeschreibung

Der Franchisenehmer und die Franchisenehmerin übernehmen gegen eine Gebühr (einen gewissen Prozentsatz des Umsatzes) ein Produkt oder eine Dienstleistung, die sich – nachweislich – gut bewährt hat und die sie auch selbst überzeugt hat. Das kann eine Sprachschule sein wie Inlingua oder Berlitz, ein Restaurant wie Möwenpick oder auch ein Krafttraining wie KieserTraining. Sie bekommen ein Qualitätsprodukt und können es verwerten. Sie profitieren vom Nutzen des etablierten guten Namens des Produktes, müssen sich auch nicht um die (nationale) Werbung kümmern, sondern können sich voll auf die Nutzung des Produktes in ihrem eigenen Geschäft konzentrieren. Dort allerdings tragen sie voll das Risiko. Es gibt keine Umsatz-Garantie. Engagierte, überzeugte Franchisenehmer und Franchisenehmerinnen können sich jedoch eine gesicherte und befriedigende Existenz aufbauen.

Anforderung

Zu diesem Beruf kann man auf die verschiedenste Weise kommen. Eine berufliche Grundbildung in einem Handwerk oder eine kaufmännische Grundbildung (oder beides) sind sicher eine günstige Basis.

Bereitschaft zu langfristiger, guter Zusammenarbeit mit dem Franchisegeber, Überzeugtsein vom Nutzen des Franchiseprodukts, Einsatzbereitschaft, Qualitätsbewusstsein, Übersicht, Bereitschaft zu ständiger Weiterbildung, gute kaufmännische Fähigkeiten, Engagement für eine Idee – keine ausschliessliche Geldorientierung, Führungsqualitäten.

Ausbildung

Die Ausbildung erfolgt immer durch den Franchisegeber. Hilfreich für potentielle Franchisenehmer ist die Zugehörigkeit zum Franchiseverband (via Handbücher, Know-how und Kurse dort), das Studium der Publikationen erfolgreicher Franchisegeber und der Kontakt mit Franchisenehmern.

Entwicklungsmöglichkeiten

Eröffnen weiterer FranchiseGeschäfte; Gewinnen von lokalen öffentlichen Persönlichkeiten der Forschung, des Sports, der Politik; regionale Medienauftritte; regionaler Marktführer.