

DER FRANCHISE-NEHMER ALS ARBEITGEBER UND CHEF

Wolf-Dieter Martius, SYNCON International Franchise Consultants

Viele Franchise-Nehmer, die sich entschieden haben sich mit einem Franchise-System selbstständig zu machen, finden sich - je nach Betriebstyp - oft auch zum ersten Mal in ihrem Leben in der Situation, als Arbeitgeber und Chef eigene Mitarbeiter zu führen. Das stellt eine weitere große Herausforderung als Unternehmer dar.

Das Franchise-System kann auch hier unterstützen, indem Erfahrungen und Know-how in der Mitarbeiterführung vermittelt werden - natürlich ohne in die unternehmerische Freiheit der neuen Partner einzugreifen.

Im Rahmen der Aus- und Weiterbildung von Franchise-Nehmern wird schon von Anfang an konkrete Unterstützung geboten bzw. entsprechende Schulungsinhalte angeboten. In den meisten der Franchise-Systeme ist das Thema Mitarbeiterführung bereits Inhalt der Grundausbildung und natürlich auch der laufenden Trainings.

Unter dem Aspekt der Breitenwirkung sind gut qualifizierte und motivierte Mitarbeiter auch potenzielle Markenbotschafter und Multiplikatoren am Markt.

Alle Maßnahmen, die dabei helfen, sind sehr empfehlenswert und sinnvoll, auch werden von den Franchise-Partnern gerne angenommen.

Zum Beispiel standardisierte Vorlagen und Checklisten für

- Mitarbeiter-Auswahl
- Mitarbeiterführung allgemein
- Mitarbeitergespräche
- Konfliktmanagement
- Ausstellungsgespräche im Falle der Trennung.

Je mehr dieser „Werkzeuge“ neue Franchise-Nehmer an die Hand bekommen, umso leichter meistern sie die Herausforderung Mitarbeiter erfolgreich zu führen.

Darüber hinaus sollten alle Mitarbeiter wenigstens Grundkenntnisse, nicht nur über das Franchise-System bzw. den Betrieb selbst, sondern auch über Franchising allgemein haben, um sich in ihrer persönlichen Umgebung gut „erklären“ zu können. Damit werden sie auch zu Botschaftern nicht nur der Marke, sondern auch für die Organisationsform Franchising.