



Der Österreichische Franchise-Verband



ANDREAS HAIDER
Präsident des ÖFV

„Innovation und stabile Werte“ unter diesem Motto steht die Jubiläumsveranstaltung „30 Jahre Österreichischer Franchise-Verband“.

› Bitte vormerken 9. Juni 2016 in WIEN

Vor 30 Jahren wurde der Österreichische Franchise-Verband auf Initiative der European Franchise-Federation und Menschen mit Weitblick gegründet, um auch in Österreich die aufstrebendste Vertriebsform gut zu unterstützen und ihr eine Heimat zu geben. Die Grundwerte und die Grundausrichtung des Verbandes haben sich in den letzten 30 Jahren nicht völlig verändert, diese wurden nur den gesellschaftspolitischen Strömungen angepasst. Somit haben alle Stakeholder und Freunde der Franchiseszene eine klare Orientierung, einen Verband auf den sie sich verlassen können. Gerade stabile Grundwerte sind in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten von enormer Bedeutung. Um auch in schwierigen wirtschaftlichen Phasen eine dynamische Entwicklung vorweisen zu können, ist eine starke Innovationskraft jedes Unternehmens unabdingbar. So natürlich auch im Österreichischen Franchise-Verband – immer innovativ an die einzelnen Herausforderungen heranzugehen ist sogar ein Auftrag eines jeden Verbandes, um seinen Mitgliedern Erkenntnisse und Erfahrungen replizieren zu können. Ich bin in diesem Zusammenhang sehr stolz auf unsere aktiven Verbandsmitglieder, die mit uns einen sehr offenen, innovativen Kurs gehen und somit den Grundstein für die nächsten 30 Verbandsjahre legen.

Ich freue mich auf eine innovative Franchise-Veranstaltung in Wien

SERVICES UND LÖSUNGEN



Renault

Renault bietet für jeden Einsatzzweck das passende Fahrzeug – vom Kleinwagen über leichte Nutzfahrzeuge bis hin zum Elektrofahrzeug. (Achtung, ab 1.1.2016 entfällt der Sachbezug für Elektroautos, außerdem werden sie vorsteuerabzugsfähig!): Mit den Fahrzeugen von Renault findet Ihr Unternehmen den idealen und stets zuverlässigen Partner, der den Arbeitsalltag leichter macht. Neben attraktiven Sonderkonditionen und maßgeschneiderten Service- und Finanzierungsleistungen, profitieren Gewerbekunden von einem umfangreichen Angebot an speziellen Branchenlösungen und erweiterten Garantieleistungen. Mit rund 190 Standorten verfügt Renault in Österreich über ein dicht geknüpftes Servicenetz und sichert damit einen kompetenten Kunden- und Werkstattdienst.

› Ansprechpartner und Kontakt: Mag. Sandra Bayer | Tel. +43 1 6801206



Govecs

Elektromobilität gilt als bedeutender Baustein für ein modernes und effizientes Gesamtverkehrssystem. GOVECS fertigt Fahrzeuge, die Spaß machen, eine ökologische Verantwortung widerspiegeln und moderne Elektromobilität verkörpern. Die umweltfreundlichen Elektroller überzeugen durch niedrige Wartungs- und minimale Stromkosten sowie hohen Reichweiten und Zuverlässigkeit. Mit dem integrierten Ladegerät sind die Roller absolut flexibel und können an jeder handelsüblichen Steckdose aufgeladen werden. Die Stadtflyter sind wendig und durch die inkludierte Transportbox ideal für Lieferdienste geeignet. Alle Fahrzeuge können auf Wunsch individuell im Unternehmensdesign gebrandet werden.

› Ansprechpartner und Kontakt: Philippe Hausser | Tel. +49 89 411097720



Preview neuer Strategie Partner

Innovative IT Infrastruktur von pro.net.expert. GmbH

Optimieren, modernisieren und verknüpfen Sie neueste Technologien und Lösungen an Ihrem Point of Sale für mehr Umsatz, bessere Prozesse/Zeitersparnis und Kundenzufriedenheit. Nutzen Sie individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Kassensysteme, Wechselgeldsysteme, Paymentanbindungen, Videoanalysen des Kundenflusses und Personenzählung mit grafischer Auswertung zur Verbesserung der Kundenströme. Mit den Überwachungstechnologien von pro.net.expert. wirken Sie bereits im Vorfeld Diebstählen und Straftaten entgegen und bieten Ihren Mitarbeitern Schutz. Demnächst in Ihrer ÖFV Business Community: www.oefv.business-community.info

INFORMATIONEN

zum Franchising allgemein, den aktuellen ÖFV Themen, sowie zu den ÖFV Veranstaltungen erhalten Sie bei Barbara Rolinek: › Tel. +43 664 24078 78 | b.rolinek@franchise.at

WEITERE EXKLUSIVE DIENSTLEISTER DES ÖFV

uberall

uberall.com

Europas führende Online Presence Management Lösung

Deloitte.

Deloitte Tax Wirtschaftsprüfungs GmbH

Führende Prüfungs- und Beratungsgesellschaft, Wirtschaftsprüfung für KMU

goalcampus
gemeinsam Ziele erreichen.

goalcampus Virtueller Coach, der FranchiseNehmer noch erfolgreicher macht und dabei die Systemzentrale spürbar entlastet

EUROPAY

Europay

Der Spezialist im elektronischen Zahlungsverkehr



BARBARA ROLINEK
Generalsekretärin des ÖFV



„An einem guten Gespräch kommt man nicht vorbei!“
Spannende Diskussionen ergaben sich im Zuge unserer Franchise Arena in Wien: Rekrutierung von Franchise-Nehmern ist nicht einfach. Daher ist es auch naheliegend beziehungsweise immer mehr gefragt, mit bestehenden Franchise-Partnern, sogenannten „Multi-Unit-Operators“ zu expandieren. Wer ist jedoch ein guter Multi-Unit-Operator und welche Eigenschaften und Anforderungen soll dieser mitbringen? Kenne ich die Herausforderungen an das Franchise-System, die es bei Multi-Unit gibt? Wie stark lässt man einen Franchise-Partner werden und welche Risiken gibt es? Muss ich meine Franchise-Verträge anpassen? Kann ich erneut eine Einstiegsgebühr verlangen? Ist Multi-Unit für alle Franchise-Systeme geeignet oder nur für bestimmte? All diese Fragen wurden diskutiert und von sämtlichen Seiten (Franchisegeber, Franchisenehmer, Franchise-Experte und Personalberater) beleuchtet.
Das Fazit: je stärker man sich als Franchisegeber in Richtung Multi-Unit entwickeln möchte, desto höher muss der Professionalisierungsgrad im System sein. Multi-Unit-Operator sind vielleicht etwas anspruchsvoller an das System und erwarten jedenfalls eine Kommunikation auf Augenhöhe als zentralen Aspekt der Unternehmenskultur, leisten jedoch laut Experten auf alle Fälle einen relevanten Beitrag zum Erfolg des gesamten Systems. Einhellige Meinung: ein gutes Gespräch kann durch keinen Eignungstest ersetzt werden und löst schon im Vorfeld viele Unklarheiten. Schon beim Unterzeichnen des Vertrages sollte Klarheit über mögliche Ausstiegs- und Nachfolgeszenarien herrschen und je mehr Zeit man sich für seine Partner in Form von Gesprächen nimmt, desto bereichernder und weniger herausfordernd ist die Rolle eines Multi-Unit-Franchisegebers.
Herzlichst, Ihre Barbara Rolinek

ÖFV TERMINE 2016 IM ÜBERBLICK

	11.02.2016	Open Stage zu „Franchise-Beirat“ mit Waltraud Martius, Brunn am Gebirge
	07.04.2016	Franchise Arena zu „Konfliktmanagement in Franchise-Systemen“ in Wien
	08.-09.06.2016	Franchise Convention und Franchise-Gala 2016 in Wien > 08.06. Netzwerkabend ÖFV > 09.06. Convention und Gala
	05.07.2016	Open Stage zu „Empfehlungsmarketing“ mit Thomas Albrecht, Brunn am Gebirge
	15.09.2016	Open Stage zum Thema „Internationalisierung - Wohin soll die Reise gehen?“ Mit der Außenwirtschaft der WKW in Brunn am Gebirge
	Oktober 2016	Benchmarkday bei Das Futterhaus in Wien
	03.11.2016	Franchise Arena zu „Aktuelle und spezielle rechtliche Themen im Franchising“ in Wien
	04.-05.11.2016	Franchise Messe in Wien
	Dezember 2016	Open Stage zum Thema „Finanzierungen und Förderungen“ in Brunn am Gebirge

ÖFV-Aktuell



ÖFV System-Check bei RE/MAX

Der Österreichische Franchise-Verband bietet in Kooperation mit dem Internationalen Centrum für Franchising und Cooperation (F&C) der Universität Münster eine objektive Qualitätszertifizierung an. Nach System-Check-Richtlinien werden z.B. der Franchisevertrag und das Franchise-Handbuch nach Qualitäts-Mindeststandards geprüft. Aktuell hat RE/MAX Austria den System-Check

bestanden. Dazu Bernhard Reikersdorfer, MBA (Geschäftsführer von RE/MAX Austria): „Der System-Check des ÖFV ermöglicht uns eine objektive und neutrale Selbstkontrolle, bestätigt aufgrund der tollen Ergebnisse die Qualität unserer Arbeit und ist für potentielle Franchise-Nehmer zukünftig sicherlich eine wichtige Hilfestellung im Entscheidungsprozess. Die Ergebnisse zeigen uns, dass die Beziehung Franchisegeber zu Franchisenehmer und die Kommunikation auf Augenhöhe zwei ganz wesentliche Erfolgsfaktoren im Franchising sind“.

Neues Mitglied im Österreichischen Franchise-Verband



Gegründet wurde das Institut Kutschera 1982 und bietet seitdem Ausbildung, Beratung, Training, Seminare, Coaching und Projekt- sowie Prozessbegleitung an. Die Grundlage für das Angebot ist eine Verbindung aus Ergebnissen der Hirnforschung und 30 Jahren Erfahrung in der Praxisanwendung. Mit der Kutschera-Resonanz® Methode ist eine ganzheitliche Gesundheit und gesunde, gute Kommunikation lehr- und lernbar. Diese von Dr. Gundl Kutschera entwickelte Methode wird heute durch hochqualifizierte, selbständige Kutschera-Resonanz® TrainerInnen in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Rumänien angeboten.

Weitere Informationen zum Institut Kutschera gibt es unter: www.kutschera.org

> Ansprechpartner und Kontakt: Dr. Gundl Kutschera | Tel. +43 (0) 1 5975031 | office@kutschera.org



EFM Versicherungsmakler AG
Individuelle Versicherungspakete zur Absicherung von Geschäfts- und Unternehmerrisiken



DI Siedl & DI Maurer GmbH
Bauingenieurwesen und Architektur
Siedl, Maurer Partner unterstützt Sie bei der Planung & Konzeption von Bauprojekten



rublys GmbH
Das gratis Rubbellos für Smartphones zur direkten Neukundengewinnung



Wattline
Energie intelligent optimiert.
wattline sucht und findet den wirtschaftlichsten Energieversorger