



Typische Herausforderungen in Franchisesystemen und deren Lösung

**Aus dem Erfahrungswissen
eines Franchisemanagers**

A portrait of a man with short brown hair, a goatee, and blue eyes, smiling broadly. He is wearing a light blue button-down shirt. The background is a brick wall with reddish-brown bricks and white mortar. The name 'Andreas Düvel' is overlaid in large white text across the top of the image.

Andreas Düvel



- **Franchise
-manager**
- **Franchise
-berater**
- **Autor**

- **Franchise
-manager**
- **Franchise
-berater**
- **Autor**

ANDREAS DÜVEL
DER FRANCHISEEXPERTE

ERFOLGREICH MIT FRANCHISE!

Wie Sie ein herausragendes Franchisesystem
betreiben oder als Franchisepartner Ihren
Franchisegeber verstehen lernen

- MIT PRAXISBEISPIELEN AUS DER FRANCHISEWIRTSCHAFT -

ANDREAS DÜVEL
DER FRANCHISEEXPERTE

FRANCHISE- PARTNER WERDEN

OHNE ÜBER DEN TISCH
GEZOGEN ZU WERDEN!

Wie Sie einen seriösen Franchisegeber finden, das
Maximum für sich heraushandeln und im Notfall
wieder aus dem Franchisevertrag herauskommen

- DAS INSIDERWISSEN EINES FRANCHISEGEBERS -

Ich will raus!



Ich will raus!



6-24 Monate

- Euphorie vorbei
- unzureichende Einnahmen, hohe Ausgaben und Liquiditätsengpass

Angebot unterbreiten

- In 12 Monaten setzen wir uns zusammen
- Halte alle Prozesse ein
- Ergebnisoffene Diskussion zur Vertragsbeendigung



**Partner eng
betreuen**

**Motivation
steigt, wenn
Einnahmen
steigen**

**Falls Motivation
niedrig, trotz
guter
Einnahmen,
dann
Betriebsverkauf**

**Falls
Einnahmen
gering, dann 12
Monate
weniger
Vertragslaufzeit
erreicht**

**Falls FP sich
nicht an die
Absprachen
hält, dann kein
Entgegenkomm
en**

A man with glasses and a blue shirt is sitting at a desk cluttered with papers. He is holding a piggy bank with both hands, looking at it with a concerned expression. In the background, there is a clock and a bookshelf.

Liquidität sicherstellen



- **Liquiditätsengpass wird zu spät festgestellt (BWA)**
- **Umsatzziele werden nicht ernst genommen**
- **Intervention mangelhaft**



**BWA Einsende-
prozess
etablieren**

**Ziele
vereinbaren,
die vom FP
stammen**

**Zielerreichung
regelm.
besprechen**

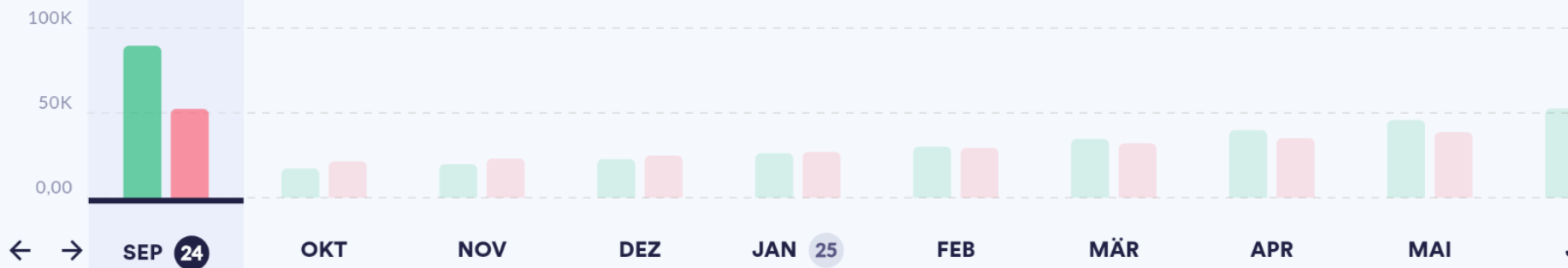
**Frühzeitig
intervenieren**

**Liquiditätstool
einführen**



Base Forecast

- EINZAHLUNGEN
- AUSZAHLUNGEN
- ~ SALDO BASE FORECAST



	SEP 24	OKT	NOV	DEZ	JAN 25	FEB	MÄR	APR	MAI
Anfangssaldo	136.803	168.684	164.316	160.963	158.785	157.968	158.724	161.295	165.964
Einzahlungen Gesamt	+52.125	17.250	19.838	22.813	26.235	30.170	34.696	39.900	45.885
Zahlungen aus Geschäftstätigkeiten	15.000	17.250	19.838	22.813	26.235	30.170	34.696	39.900	45.885
Förderungen_Zuschüsse	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sonstige Einnahme	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Unkategorisierte Einzahlungen	*37.125	-	-	-	-	-	-	-	-
Abgang von Anlagevermögen	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Abgang von Finanzanlagevermögen	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Langfristige Finanzkredite	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eigenkapitalzuführungen	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Auszahlungen Gesamt	-20.244	-21.618	-23.190	-24.990	-27.052	-29.415	-32.124	-35.231	-38.797
> Personalkosten	-17.798	-19.117	-20.635	-22.380	-24.387	-26.695	-29.349	-32.402	-35.912
> Marketing	-	-	-	-	-	-	-	-	-

- Dashboard
- Cashflow
- Transaktionen
- Rechnungen
- Planwerte
- Kategorien
- Berichte



SEP 24

OKT

NOV

DEZ

JAN 25

FEB

MÄR

APR

MAI

JUN

JUL

Auszahlungen Gesamt

-20.244

-21.010

-23.170

-24.770

-27.052

-27.410

-32.124

-33.231

-36.777

-42.000

-48.300

> Personalkosten

-17.798

-19.117

-20.635

-22.380

-24.387

-26.695

-29.349

-32.402

-35.912

-39.949

-44.591

> Marketing

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

> IT und Software

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

> Steuerberatungskosten

-1.060

-1.120

-1.180

-1.240

-1.300

-1.360

-1.420

-1.480

-1.540

-1.600

-1.660

> Standortkosten

-303

-306

-309

-312

-315

-318

-322

-325

-328

-331

-335

> Gebühren an Zentrale

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

Beratung

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

Verbände

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

Versicherungen

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

Nebenkosten des Geldverkehrs

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

Reisekosten

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

Sonstiges

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

Unkategorisierte Auszahlungen

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

Investition in das Anlagevermögen

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

Investitionen in das Finanzanlagevermögen

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

Tilgung von Finanzkrediten und Zinsen

-1.083

-1.075

-1.067

-1.058

-1.050

-1.042

-1.033

-1.025

-1.017

-1.008

-

Dividendenzahlungen oder ähnliches

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

↔ Veränderung liquider Mittel

31.881

-4.368

-3.353

-2.177

-817

755

2.572

4.669

7.089

9.880

14.098

→ Endsaldo

136.803
168.684

164.316

160.963

158.785

157.968

158.724

161.295

165.964

173.053

182.933

197.031

Dashboard

Cashflow

Transaktionen

Rechnungen

Planwerte

Kategorien

Berichte

Einstellungen



Schlechte Kommunikation



Lead /FP

- Schr. VVA
- Dokumentation CRM

Akquise-MA

- Checkliste
- Digitale Unterschrift

Consultant

- Schulung wie FP
- Hauptansprechpartner

Fach- abteilung

- Dokumentation CRM
- Kommunikation durch Consultant
- Videoacademy

GF

- Besteht auf Prozesse

Anwalt

- Verträge digital abgespeichert
- Abweichungen auf der letzten Seite



Kontaktmöglichkeiten

- **Tel: 01713225970**
- **Mail: a.duevel@der-franchiseexperte.de**