MARKENFRANCHISE

Nadelöhr Vertrieb:

Konfliktlösung durch Nachbesetzung

Die unterschätzte Voraussetzung, um Franchisepartner zu befähigen,
Standorte zu sichern und Systeme handlungsfähig zu halten.

www.felixpeckert.de

IM DIENSTE IHRER IDEE :peckert SEIT 1988

GEBERGLÜCK.de So macht Franchise glücklich

DEUTSCHER FRANCHISEVERBAND QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.

:peckert

Wir ordnen den Anlass ein,

damit Veränderung und Nachfolge zum Fall passen.

Handlungsbedarf verstehen

:peckert

Wir vereinbaren Mindestziele und ihre Folgen vorab,
damit Partner und Zentrale handlungsfähig bleiben.

VERTRAGSGRUNDLAGE

Messbare wirtschaftliche Mindestziele

Handlungsfähigkeit sichern

NEUABSCHLUSS ODER VERLÄNGERUNG

Laufende Verträge bleiben unverändert

Ziele erreicht oder übertroffen

nach der ursprünglich vereinbarten Gebührenregelung

Gebiets-schutz → Vereinbarte Leistungen → Reguläre Gebühr

Ziele verfehlt: einmalige Gebührenoption

zwölf Monate · Gebühren bis zum Mindestbetrag ergänzen

Gebiets-schutz erhalten → Zusatz-leistungen erhalten → Weiter verbessern

Ohne Option oder nach Fristablauf

bei weiter verfehlten Zielen und vorab vereinbarten Folgen

Gebiet neu erschließen → Zusatz-leistungen anpassen → Pflichten erfüllen

Beiderseitige Vertragspflichten bleiben bestehen

:peckert

Wir prüfen Standort, Betrieb, Zentrale und Partner,
bevor wir Verantwortung und Maßnahmen festlegen.

Ursachen verstehen

Realistische Ziele · Klare Zuständigkeit · Nachweisbare Wirkung

:peckert

Wir ermöglichen und verlangen Verbesserung,
indem beide Seiten verbindlich handeln.

Verbesserung erreichen

Zahlen kennen · Abweichungen erkennen · Nachsteuern

:peckert

Wir führen tragfähige Partnerschaften weiter

und streben andernfalls einen geklärten Ausstieg an.

Weiteren Weg entscheiden

Feststehendes Ausscheiden: direkt zur Nachfolgeplanung

:peckert

Wir richten Betrieb und Beteiligte auf die Übernahme aus,

damit Ausstieg und Einstieg wirtschaftlich tragfähig werden.

Übernahme ermöglichen

:peckert

Wir vollziehen den Wechsel nach geklärter Vorbereitung und sichern den Erfolg durch Befähigung und Kontrolle.

Wechsel absichern

Vor der Übernahme

mit Einigung oder geklärten Handlungsmöglichkeiten

- Ausstieg klären
- Übernahme prüfen
- Ziele vereinbaren

Im Übergang

mit einem Fallverantwortlichen

- Wissen übergeben
- Nachfolger befähigen
- Ergebnisse prüfen

Bei Abweichung: Ursachen erneut prüfen und nachsteuern

:peckert

Ohne geeignete Nachfolgeoption

können Systementwicklung und Marktpotenziale blockiert bleiben.

Handlungsfähig bleiben

Nachbesetzungsfähigkeit

als dauerhafte Aufgabe der Systemführung

- Geeignete Nachfolger
- Tragfähiger Betrieb
- Geklärter Übergang

System entwickeln
Markt erschließen