



FRANCHISING OHNE  
RESTRIKTIONEN?!



# VORSTELLUNG SVEN ROMBERG



- Geboren 1971
- Verheiratet, zwei Kinder (17, 20)
- Abitur 1991
- Bankkaufmann 1994
- BWL-Studium Abschluss 1999
- Thema der Diplomarbeit  
„Die Auswahl und Bindung von Franchisenehmern bei Bang & Olufsen“
- 1999-2001 Prokurist Commerzbank München/ Essen
- 2002-2011 Franchisepartner bei Subway
- 2005-2011 Vorstand einer Leasinggesellschaft für die  
Finanzierung von Franchisesystemen
- 2012-2018 Vertriebsleiter & Geschäftsführer Leasing
- 2019-2023 Geschäftsführer Franchisesystem Badsanierung
- 2024-heute Leiter Franchise interdomus



Ein [nachhaltiges]  
Franchisesystem zu *entwickeln*  
ist *heute* einfacher denn je!



Erstelle mir bitte eine Anleitung zur Entwicklung eines nachhaltig erfolgreichen Franchisesystems im Bereich Sandwichproduktion und nenne mir die zehn wichtigsten Faktoren, gerne in Aufzählungsform, die ich als Basis für die Entwicklung meines eigenen Franchisesystems nutzen kann



Könntest Du auch ein 100-Seitiges Franchisehandbuch mit 20 Unterpunkten schreiben, wenn ich zu jedem der Unterpunkte die Keyfacts in das prompt einbringen würde



Ich würde gerne erst die vorgesehene Struktur und den groben Inhaltsverzeichnisentwurf sehen, damit ich daran meine Keyfacts anpassen kann.



Ich suche nach einem Lieferanten für Convenience Tiefkühlrohlinge als Baguettes, die ich im Geschäft vor Ort mit einem Backofen frisch zubereiten kann. Welche Lieferanten gibt es dafür in Deutschland?



Ein Franchisesystem in die Umsetzung und zum prosperieren zu bringen ist heute eher schwerer als 2006



	Hemmnisse System	Hemmnisse Partner	Hemmnisse Finanzierung
Allgemein	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Qualifikation der Mitarbeiter</li> <li>● Fehlende Veränderungsbereitschaft der Mitarbeiter</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Fehlende Kommunikation</li> <li>● Mentalität der Partner/ Risikoaversion</li> <li>● Qualifikation der Partner</li> <li>● Partnergewinnung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Bürokratie bei der Finanzierung</li> <li>● Kapitalbeschaffung</li> </ul>
Franchisesysteme	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Bekanntheitsgrad und Image des Franchisings</li> <li>● Geschäftsidee franchisierbar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Fehlende Gründerkultur</li> <li>● Fehlende Veränderungsbereitschaft</li> <li>● Akzeptanz der Gewalenteilung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Probleme bei der Expansionsfinanzierung</li> <li>● Fehlendes Startkapital</li> <li>● Liquiditätsprobleme</li> </ul>
Verbundgruppen	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Reaktionsgeschwindigkeit/langsame Entscheidungswege</li> <li>● Komplexität des Systems</li> <li>● Fehlendes Leitbild/Vision</li> <li>● Besetzung Aufsichts- und Beiräte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Egoismus der Mitglieder</li> <li>● Fehlende Durchsetzungsmacht</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Geringe Eigenkapitalquote</li> <li>● Bonitätsprobleme</li> <li>● Mitgliederinsolvenzen</li> <li>● Forderungsausfälle/Delkredere-Risiken</li> </ul>

Abb. 19 Hemmnisse und Barrieren von Verbundgruppen und Franchisesystemen

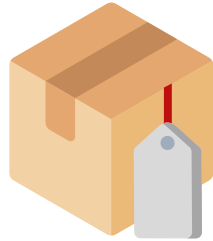
Quelle: Eigene Darstellung.

# FRANCHISE EXECUTION



Problem gelöst

# FRANCHISE OHNE RESTRIKTIONEN



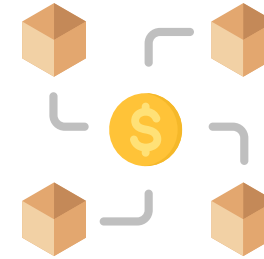
## TRUST

MHK  
REDDY  
Cronbank  
IHT = Zentralregulierung  
Musterhausküchen  
Interdomus  
Haustechnik



## MENPOWER

Über 600 Mitarbeiter  
30 Mitarbeiter davon  
Marketingabteilung  
  
1.600 Mitglieder in der  
SHK-Welt



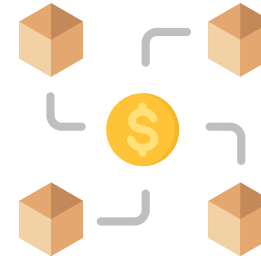
## KAPITAL

Finanzstarke  
Verbundgruppe, die  
mit über 4.300  
Gesellschaftern in  
Europa einen  
Außenumsatz von über  
9 Mrd. Euro erzielt  
Gebührenreduktion



Problem wirklich gelöst

# FRANCHISE OHNE RESTRIKTIONEN



## PARTNERAKQUISE

- Kosten
- Aufwand & Zeit
- Qualität

## KRITISCHE GRÖÖE

- Anzahl Partner
- Mitarbeiter der Systemzentrale
- Motivation der Partner
- Dynamik des Systems
- Stringenz im System
- Kooperationswillig

## KAPITAL

- Transparente Gebührenstruktur
- Cashflow sicher stellen (für Partner und für Systeme)
- Finanzierung für Partner organisieren (s.12/13)

# KONKLUSION



Der Balanceakt der Verwirklichung von „Unternehmertum vor Ort“ bei gleichzeitiger Realisierung von Synergieeffekten durch einen zentralistisch, effizient gesteuerten Systemhintergrund macht das Management eines kooperativen Unternehmensnetzwerkes zur „hohen Schule“ des Managements.

A woman with long blonde hair is floating underwater, her eyes closed and mouth slightly open. She is surrounded by numerous pink and red flowers, possibly dahlias, which are floating around her. The water is a deep teal color, and there are many small bubbles visible. The overall scene is dreamlike and ethereal.

IF YOU DO IT RIGHT  
THE MONEY FOLLOWS



**Sven Romberg**

Leiter Geschäftsentwicklung Franchise

Mobil +49 152 02 474 124

E-Mail [s.romberg@mhk.de](mailto:s.romberg@mhk.de)