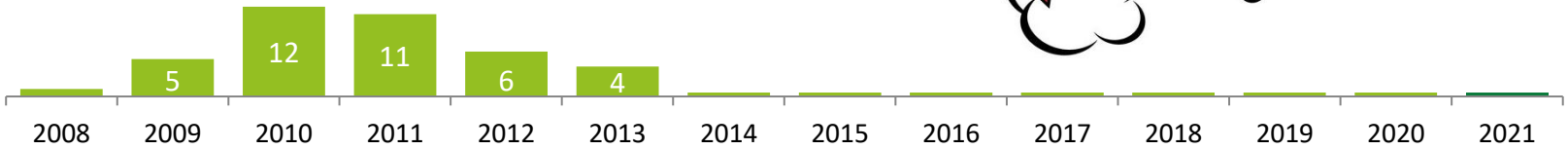
Wie man mit guter Stimmung erfolgreich ein Franchisesystem (wieder) aufbauen kann?

enerix liefert schlüsselfertige Photovoltaiksysteme für private Hausbesitzer ...

… und für
Gewerbetriebe.

Partnerentwicklung 2008 - 2013



Was waren die Fehler die zum Crash geführt haben?

1. Bei der Partnerwahl stand Quantität vor Qualität. Falsche Franchise-Partner wurden ausgewählt und zu viele Kompromisse gemacht.
2. Den Franchisepartner nicht als echten Geschäftspartner gesehen.
3. Keine persönliche Beziehungen mit zu viel Distanz zu den Franchisepartnern.
4. Misstrauen zwischen Franchisezentrale und –Partner.
5. Am Anfang ohne Berater und dann auf den falschen Berater gesetzt.

Aufgeben
oder weitermachen?

Unsere 5 wichtigsten Erfolgsfaktoren

1. Partnerschaftliche Zusammenarbeit mit einer Kommunikation auf Augenhöhe und das bereits im Rekrutierungsprozess.
2. Franchising wurde zur Chefsache gemacht. Die Suche und Auswahl neuer Franchisepartner erfolgt durch die Geschäftsleitung.
3. Die Zentrale sieht sich heute als Dienstleister und die Franchise-Partner sind unsere wichtigsten Kunden.
4. Keine Geheimnisse, Einführung der Open-Book-Policy und leistungsabhängige Gebührenstruktur.
5. Die Partner werden in die wichtigsten Entscheidungen eingebunden.

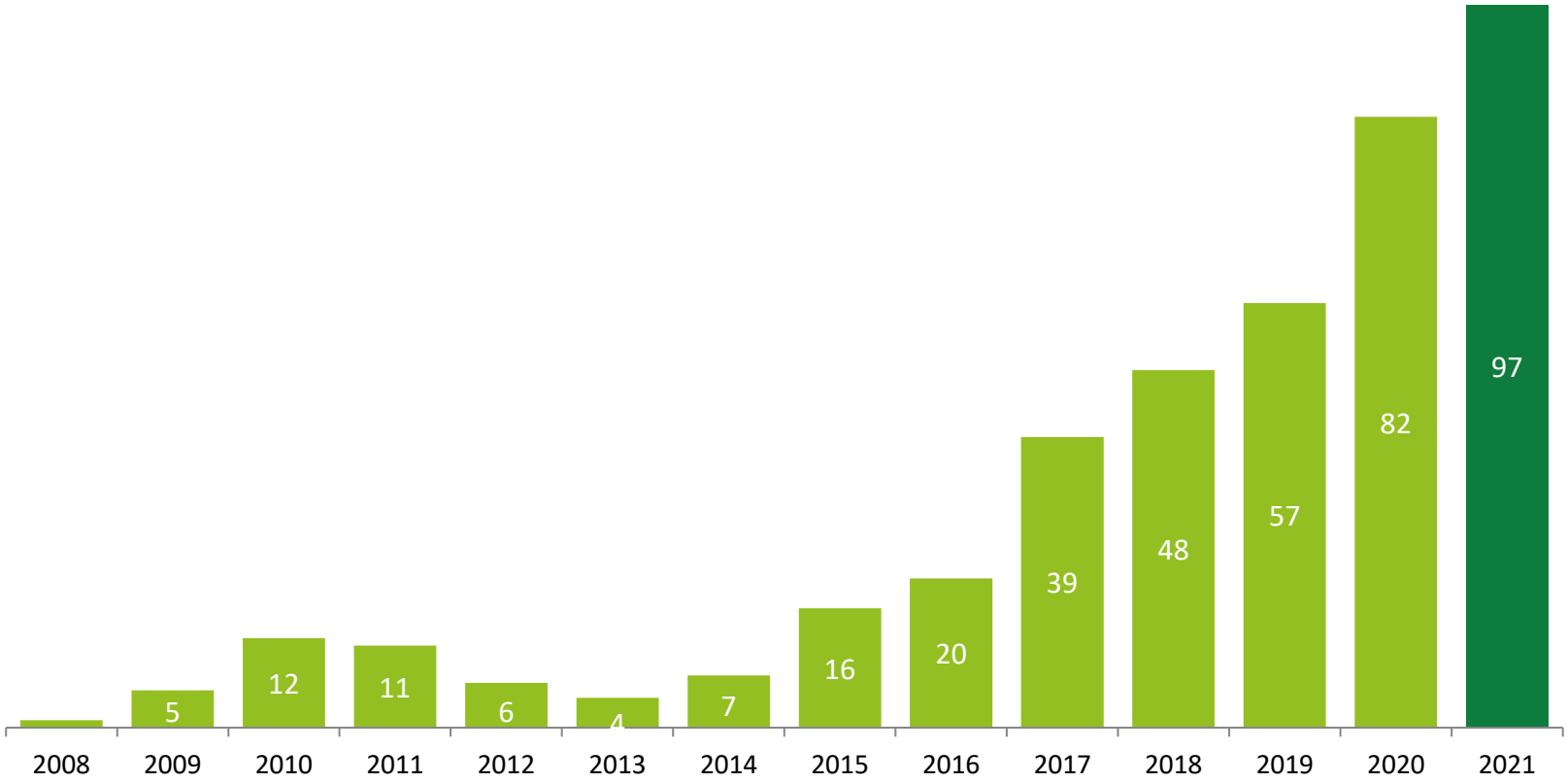
Gute Stimmung bringt
gute Leistung!

FRANCHISE
FORUM 2017
Das zentrale Treffen eutschen chisewirtschaft
enerix
enerix
FRANCHISEGEBER
DES JAHRES 2017

Ergebnis der letzten Rezertifizierung

- Globalzufriedenheit „**sehr gut**“
  - Eigener Geschäftserfolg
  - Allgemeiner Marktauftritt
  - Beziehung zum Franchisegeber
  - Leistungen der Zentrale
  - Betreuung durch die Zentrale
- **100%** würden sich wieder für die Zusammenarbeit entscheiden
- **98%** würden unser Franchisesystem in ihrem Bekanntenkreis empfehlen

Partnerentwicklung 2014 - 2021



Gute Stimmung bringt gute Leistung!

Vielen Dank für
Ihr Feedback und
für Ihre Bewertung.