



FRANCHISE *connect*

Das Magazin des Deutschen Franchiseverbandes



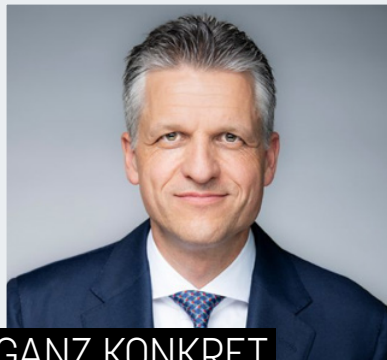
HÜRDEN *nehmen*

KEINE ANGST VOR HERAUSFORDERUNGEN

- ▶ SICHERE FINANZIERUNG
- ▶ NEUE TECHNOLOGIEN
- ▶ STABILE PARTNERSCHAFTEN



GANZ GEZIELT
ENTSCHIEDEN FÜRS
UNTERNEHMERTUM



GANZ KONKRET
FRANCHISE TUT DER
WIRTSCHAFT GUT



GANZ NAH DRAN
DIE COMMUNITY TEILT
INSIDERWISSEN



WENN ZAHLEN *erzählen!*

Das Dashboard als Leitplanke für Erfolge im Franchise – ein Praxisbeispiel

Zahlen können erzählen – über die Vergangenheit und über die Zukunft eines Unternehmens. Diese Story der Zahlen ist eine wesentliche Voraussetzung, um Unternehmen erfolgreich und sicher in die Zukunft zu führen. Für Franchisesysteme gilt das umso mehr, da hier viele Unternehmen als eine Gruppe und als ein System zu führen sind, was mit und auf der Basis von Zahlen hohe Transparenz und eine sachgerechte Analyse und Interpretation der Zahlen voraussetzt. Nur dann entsteht die richtige Story. Ein leistungsfähiges und systemindividuelles Dashboard für Franchisesysteme kann diese Aufgabe perfekt erfüllen.

Hilfe beim Systemaufbau

Schmitz Cargobull hat sich beim Aufbau seines mobilen Franchisesystems beispielsweise für das Dashboard der awicontaxGroup entschieden. Das Unternehmen erweitert sein bestehendes Servicenetz um ein neues mobiles Servicekonzept: Speziell ausgestattete Servicevans übernehmen Wartung, Reparatur und Ersatzteilversorgung von Trailern, Kühlgeräten und Telematiksystemen direkt beim Kunden. Ziel ist es, die Einsatzzeiten der Fahrzeuge zu maximieren und Ausfallzeiten zu minimieren. Das Konzept ist auf schnelles Wachstum und internationale Skalierung ausgelegt. Um diese Expansion wirtschaftlich beherrschbar zu machen, entschied sich Schmitz Cargobull frühzeitig für Franchise als Vertriebsform und parallel dazu für eine professionelle digitale Infrastruktur.

Klare Definition der Anforderungen

Die Anforderungen der Systemzentrale waren klar formuliert: Von Beginn an sollten transparente Zah-

len vorliegen, eine zentrale Steuerung möglich sein und gleichzeitig der administrative Aufwand für die Franchisepartner minimal bleiben, denn diese sind in erster Linie Praktiker und Monteure, keine Betriebswirte. Gesucht war daher eine Lösung, die Entlastung und Steuerbarkeit miteinander verbindet. „Ein Franchisesystem, das schnell wächst, braucht von Anfang an volle Transparenz und eine gemeinsame Datensprache. Nur so können wir gemeinsam mit unseren Partnern fundierte Entscheidungen treffen und Wachstum sicher steuern“, so Dr. Ing. Volker Münster von Schmitz Cargobull.

Sinnvolle Bündelung von Aufgaben

Das Franchise-Dashboard der awicontaxGroup bündelt nun Buchhaltung, Controlling und Benchmarking in einem zentralen System. Die Buchhaltung aller Franchisepartner wird einheitlich organisiert, ein gemeinsamer Kontenrahmen definiert und alle relevanten Daten werden laufend im Dashboard verfügbar gemacht. Umsatzentwicklungen, Kostenquoten, Liquidität und Standortvergleiche lassen sich übersichtlich darstellen und auswerten. Für die Systemzentrale entsteht so ein Tool, das Führung ermöglicht und das zugleich den administrativen Aufwand für die Partner minimiert. „Unsere Franchisepartner sollen sich auf das konzentrieren, was sie am besten können: exzellentes Service am Kunden. Das Dashboard ist dabei ein zentraler Baustein, weil es Komplexität reduziert und gleichzeitig die wirtschaftliche Steuerbarkeit verbessert“, so Münster weiter. Technisch umgesetzt und kontinuierlich weiterentwickelt wird das Dashboard von den Digitalisierungsexperten der

awicontaxGroup am Standort Sindelfingen. Neben der Anbindung an DATEV verantwortet das Team dort auch die Verknüpfung weiterer Tools, die Automatisierung der Datenflüsse sowie die laufende Optimierung der Auswertungen. So stellen sie sicher, dass das Dashboard im Alltag stabil, skalierbar und praxisnah funktioniert.

Benchmarks gezielt nutzen

Begleitet wird der Aufbau des Franchisesystems bei Schmitz Cargobull aktuell von Sylvia Steenken, Gründerin von FranchiseForYou und langjährige Franchiseberaterin. Sie kennt die typischen Herausforderungen junger Franchisesysteme und stellt fest: „Um die schnelle Expansion in Deutschland und Europa zu ermöglichen, haben wir von Anfang an auf digitale Strukturen und starke Outsourcingpartner gesetzt. Die Zusammenarbeit mit awicontax reduziert die Komplexität für die Partner und das eigene Headquarter.“

Was dabei besonders wichtig ist, ist die Vergleichbarkeit. Standort-Benchmarks machen sichtbar, wo Betriebe gut laufen und wo gezielte Unterstützung sinnvoll ist. „Benchmarks sind für uns kein Druckmittel, sondern ein Werkzeug für den fairen Austausch. Wir möchten, dass unsere Partner voneinander lernen und wir als Zentrale gezielt dort unterstützen, wo dies wirklich gebraucht wird“, erläutert Münster.

Ein Dashboard ist nur so gut wie die Zahlen, mit denen es gefüttert wird. Hier ist der Steuerberater gefragt, der gemeinsam mit dem Mandanten die relevanten Zahlen identifiziert, auswertet und transparent aufbereitet. Der Steuerberater wird dadurch zum systemrelevanten Partner des Mandanten.

Sabine Krämer



SABINE KRÄMER

Die Franchiseberaterin und Assoziierte Expertin im Deutschen Franchiseverband begleitet seit vielen Jahren Franchisesysteme bei Aufbau, Skalierung und in Phasen schnellen Wachstums. Im Projekt Schmitz Cargobull lag die fachliche und inhaltliche Umsetzung bei ihr, als Schnittstelle zwischen Systemzentrale, Franchisepartnern und den Digitalisierungsteams von awicontax. Sie unterstützt beim Aufbau eines einheitlichen Kontenrahmens, bei der Konzeption der Kennzahlen und denkt sich in die Franchisepartner hinein. Ihr Ziel ist es, bei neuen Partnern Unsicherheiten zu vermeiden und von Beginn an eine einheitliche Qualität der Daten herzustellen.

➤ awicontax.de

 **Protection One**
Alles sicher!  A Securitas company

IHR UNTERNEHMEN. UNSERE SICHERHEIT.

98,3 % Schadenverhinderungsquote
bei Echteinbrüchen



Echtzeit-Intervention?
Hören Sie selbst ...