

Franchise-UnternehmerIn

BERUFSBESCHREIBUNG

Franchise-UnternehmerInnen leiten Franchise-Betriebe aller Branchen und Größen. Beispiele für Franchise-Unternehmen sind Gastronomie- und Textilketten wie z. B. McDonalds, Burger King, H&M, New Yorker und dergleichen. Franchise-UnternehmerInnen planen, koordinieren und steuern die Aktivitäten ihres Unternehmens, führen Marketing- und Werbemaßnahmen durch, legen Zielvorgaben fest, erstellen Bilanzen und Geschäftsberichte, nehmen MitarbeiterInnen auf und teilen diese ein. Sie arbeiten im Team mit ihren MitarbeiterInnen und stehen in Kontakt zu GeschäftspartnerInnen, Banken, KundInnen und LieferantInnen.

Ausbildung

Franchise-UnternehmerInnen sind als selbstständige UnternehmerInnen tätig.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Besprechungen mit dem Franchise-Mutterunternehmen führen, Geschäftsverträge abschließen
- betriebliche und unternehmerische Entscheidungen treffen
- betriebliche Leitlinien und Zielvorgaben der Franchise-Kette übernehmen
- Firmenlogo und Corporate Identity der Franchise-Kette übernehmen
- Marktanalysen über Kundinnen/Kunden, Zielgruppen und Konkurrenz durchführen
- Wirtschaftsberichte, Konjunkturdaten und dergleichen studieren
- betriebliche Prozesse planen, organisieren und leiten
- Marketingkonzepte, PR- und Werbestrategien planen und umsetzen
- Verhandlungen mit GeschäftspartnerInnen, Kundinnen/Kunden und LieferantInnen führen
- MitarbeiterInnen einstellen und ausbilden
- Besprechungen und Meetings mit MitarbeiterInnen abhalten und leiten
- betriebliche Kennzahlen erheben und auswerten, Jahresabschlüsse und Geschäftsberichte erstellen
- Kostenrechnungen, Gewinn- und Verlust-Rechnungen durchführen
- Finanzierungs- und Investitionspläne erarbeiten
- Betriebsbücher, Akten, Verträge und Dokumente führen

Anforderungen

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Allgemeinbildung
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Präsentationsfähigkeit
- wirtschaftliches Verständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungs-fähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Kommunikationsfähigkeit
- Konfliktfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kundinnen- / Kundenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Aufmerksamkeit
- Ausdauer / Durchhaltevermögen
- Begeisterungsfähigkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Geduld
- Selbstmotivation
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- Zielstrebigkeit
- komplexes / vernetztes Denken
- Koordinationsfähigkeit
- Kreativität
- Managementfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- Problemlösungsfähigkeit
- Prozessverständnis
- systematische Arbeitsweise
- unternehmerisches Denken