

// BENJAMIN **BUTSCHER**



Strategieentwicklung/Unternehmensberatung
Bachelor of Arts in Business Administration
BUTSCHER OPTIK GmbH

UMSETZBARKEIT EINES FRANCHISE-KONZEPTE IM AKUSTIK/OPTIK EINZELHANDEL //

PROJEKTAUSGANGSLAGE

Die Firma BUTSCHER OPTIK GmbH ist ein kleines Unternehmen, welches vor der enormen Herausforderung einer langfristigen Wettbewerbsfähigkeit stand. Der Autor und Geschäftsführer Benjamin Butscher war daher an der Wissens- und Kompetenzerweiterung interessiert um die Firma weiter aufbauen zu können. Im Rahmen des Projekt-Kompetenz-Studiums wurden hierfür verschiedenste Managementwerkzeuge, wie z. B. SWOT-Analyse, Umwelt -und Unternehmensanalyse studiert, sowie Wissen um die Themen der Mitarbeiterführung, Organisation, allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und des strategischen Managements aufgebaut. Die Frage nach einer systematischen, strukturierten Expansion der Firma kam dabei auf. Kritisch sollte für die Expansion die Möglichkeit einer Franchise-Konzeption im Rahmen einer wissenschaftlichen Abhandlung möglicher Chancen und Risiken zu prüfen sein.

ZIELSETZUNG DES PROJEKTES

Ziel dieser Bachelorarbeit ist für die Firma BUTSCHER AKUSTIK GmbH systematisch die Umsetzungsmöglichkeiten einer tragfähigen Franchise-Konzeption zu prüfen. Kernziel dabei ist der kombiniert wissenschaftliche und anwendungsbezogene Ansatz der Projektentwicklung einer tragfähigen Franchise-Konzeption, welchen es zunächst zu erstellen als später auch zu prüfen gilt. Das Gesamtkonstrukt dieser strategischen Konzeption soll durch einen hohen praktischen Anteil und konkrete Umsetzung gekennzeichnet sein und schlussendlich ein in sich schlüssiger Businessplan sein. Die These „Umsetzbarkeit eines Franchise-Konzeptes im Akustik/Optik-Einzelhandel“ soll eine methodische Abhandlung in den verschiedenen unternehmensrelevanten Aspekten erfahren, um dann, gleichsam nach ihrer Prüfung und Ertüchtigung, die Etablierung dieser Franchise-Konzeption zu leiten. Dass die Umsetzung der These praktisch möglich ist und der dafür notwendige Aufwand gerechtfertigt wird, wird unterstellt.

Diese Bachelorarbeit dient sowohl als Leitfaden für die tatsächliche Umsetzung als auch als Nachschlagewerk für die unternehmensstrategischen Ansätze und Management-Tools, die sich in der Augenoptik- und Hörakustik-Branche bewährt haben.

PROJEKTENTWICKLUNG

Es wurde eine Systematik erstellt, insbesondere bedurfte es nicht nur eines sondern mehrerer Systeme um die Komplexität der Thematik abbilden zu können. Ein gezielter Ablauf innerhalb der Umsetzung sollte ermöglicht werden. Dabei wird zunächst die Umwelt studiert. Mittels der benannten Methoden werden die identifizierten Rahmenbedingungen externer (Umwelt) und interner (Unternehmen) Natur für die Projektentwicklung genutzt. Das zu erreichende Projektziel: „Umsetzbarkeit eines Franchise-Konzeptes im Akustik/Optik Einzelhandel“ wird definiert und die für die Zielerreichung notwendigen Mittel werden gesucht und gefunden. Dadurch können aktuelle sowie zukünftige Aktivitäten festgehalten werden. Das Projekt kann nicht als abgeschlossen betrachtet werden, da die Etablierung der Franchise-Dachmarke einige Jahre in Anspruch nehmen wird. Die erlernten Methoden und Managementwerkzeuge bieten dabei sowohl eine

