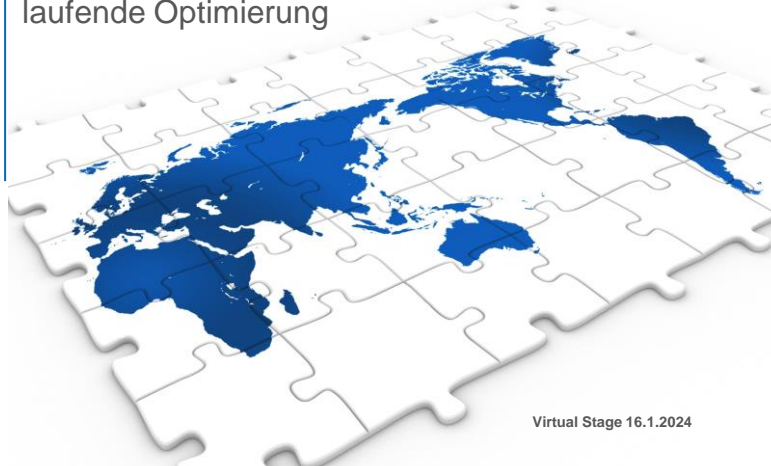


## Erfolg durch Transparenz:

Die Stärke von **Controlling und Benchmarking** in Franchise-Systemen – Implementierung und laufende Optimierung



Virtual Stage 16.1.2024

## Controlling- & Benchmarking im Franchise

### EURODATA-GRUPPE

- > Über 50 Jahre in Europa
- > Über 50 Jahre in Österreich
- > 500 Mitarbeiter & 80.000 Kunden
- > Software und modernste IT-Lösungen für Systemzentralen
- > Privates Rechenzentrum



>eurodata

## Controlling- & Benchmarking im Franchise

### CONTROLLING & REPORTING SYSTEM

- > ca. 10.000 Anwender in ganz Europa
- > Schnellstmögliche Bereitstellung aller Daten & Kennzahlen
- > Einheitliche Struktur mit vergleichbaren Auswertungen für alle Standorte im Partner-Netzwerk
- > Qualitäts- und Plausibilitätschecks
- > Webbasierte multilinguale Plattform
- > Unterstützung erfahrener Steuerberater



Folie 3 www.eurodata.co.at 16.01.2024

>eurodata

## Controlling- & Benchmarking im Franchise

### REFERENZENZEN




Folie 4 www.eurodata.co.at 16.01.2024

>eurodata

## Controlling- & Benchmarking im Franchise

### WARUM CONTROLLING IM FRANCHISENETZ?

- > Wie ist die wirtschaftliche Situation meiner Partner?
- > Gefahr: Imageverlust durch Insolvenz eines Partners
- > Vorvertragliche Aufklärungspflichten erfüllt?
- > Relevanz je nach Branche unterschiedlich .....



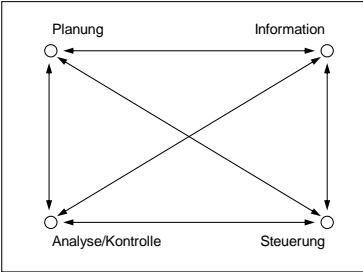
Folie 5
www.eurodata.co.at
16.01.2024

>eurodata

## Controlling- & Benchmarking im Franchise

### Aus den Lehrbüchern : CONTROLLING definiert

Controlling ist ein umfassendes Steuerungs- und Koordinationskonzept zur Unterstützung der Geschäftsführung und der führungsverantwortlichen Stellen bei der zielgerichteten Beeinflussung bestehender betrieblicher Prozesse. Langfristiges Ziel ist dabei die Sicherung und Mehrung des Vermögens der Unternehmung.



Folie 6
www.eurodata.co.at
16.01.2024

## Controlling & Benchmarking im Franchise

Information

### BASIS: BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE INFORMATIONEN

- > Zur Betrachtung der wirtschaftlichen Situation der Partner reicht nicht deren (Kassen-)Umsatz – die Kosten gehören auch dazu.
- > Eine monatliche kurzfristige Erfolgsrechnung (KERF) von verschiedenen Buchhaltungsprogrammen liefert nur beschränkt brauchbaren Grundlagen:
  - Umsätze: detaillierte Warengruppen vs. Umsätze 10% / 20%?
  - Kosten: nicht periodenrein (zB Ölheizung im Sommer befüllt)?
- > Dennoch: FiBu ist eine verlässliche Quelle für Zahlen

Folie 7

www.eurodata.co.at

16.01.2024

## Controlling & Benchmarking im Franchise

Information

### BASIS: BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE INFORMATIONEN

- > Unerlässlich: **einheitliche doppelte BH** → so wie in F-Systemen ja auch andere standardisierte Prozesse einzuhalten sind (EA-Rechner: Zahlungsflussprinzip - wenn Re nicht bezahlt wird, taucht sie nie auf)
- > Detaillierte Buchhaltung bedeutete zwar mehr Aufwand / Kosten, aber durch Automatisierung reduziert und schneller.
- > spezialisierte STBs buchen schneller / effektiver und haben Branchen-Knowhow

**AUCH: INFORMATIONEN zu MARKTUMFELD, KONKURRENZ, RAHMENBEDINGUNGEN**

Folie 8

www.eurodata.co.at

16.01.2024

## Controlling & Benchmarking im Franchise



Kontrolle

### ANALYSE UND KONTROLLE DER ZAHLEN

- Dazu gehören Betriebsvergleiche (Benchmarks) & Kennzahlen, dh: Blick über den Tellerrand (von anderen F-Partnern „lernen“, schlechte Performance in Teilbereichen durch Fakten einfacher zu analysieren)
- Erfolgskontrolle von Aktionen (Tankstellen: Autowäsche, LEH: Bier ...)
- Wichtig: regionales Steuerberater-Netzwerk: Viele Partner bei einem STB schaffen Knowhow beim STB für Beratung & erleichtern die Arbeit der Partner-Betreuer

Folie 9

www.eurodata.co.at

16.01.2024

## Controlling & Benchmarking im Franchise



Steuerung

### STEUERUNG DES FRANCHISENETZES

- An Hand einer einheitlichen Datenbasis ist eine effektive **Steuerung** des Franchisenetzes möglich
- „Zeitnahe“ Auswertungen sind das Um und Auf, eine jährliche GuV/Bilanz viel zu spät
- Besonders im Handel ist neben der WaWi ein System auf Basis der FiBu wichtig, das Diebstahl schnell bemerkbar macht
- Die Transparenz der Daten ist Basis für eventuelle Stützungen der Partner

Folie 10

www.eurodata.co.at

16.01.2024

## Controlling & Benchmarking im Franchise

### STEUERUNG DES FRANCHISENETZES

Steuerung

- > Bei großen Netzen ist es oft sinnvoll, bestimmte Parameter in Form von „**Dashboards**“ zu überwachen, statt jede einzelne Auswertung monatlich durchzuschauen („das Tool zeigt mir jene Auswertungen, auf die ich vielleicht einen näheren Blick werfen sollte“)

Beispiele:

- > Abweichungen zum Geschäftsplan (Umsätze, **Margen**, Personalkosten, etc.)
- > Zahlungsverzug bei Lieferanten, Sozialversicherung, etc.
- > Überwachung der Einkäufe von vorgeschriebenen Lieferanten (Fremdeinkaufs-Dashboard)

Folie 11

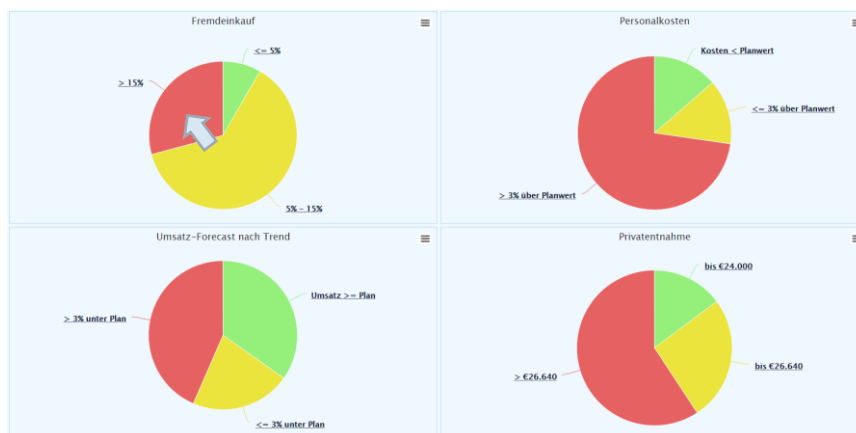
www.eurodata.co.at

16.01.2024

## Controlling & Benchmarking im Franchise

### BEISPIEL DASHBOARD

Steuerung



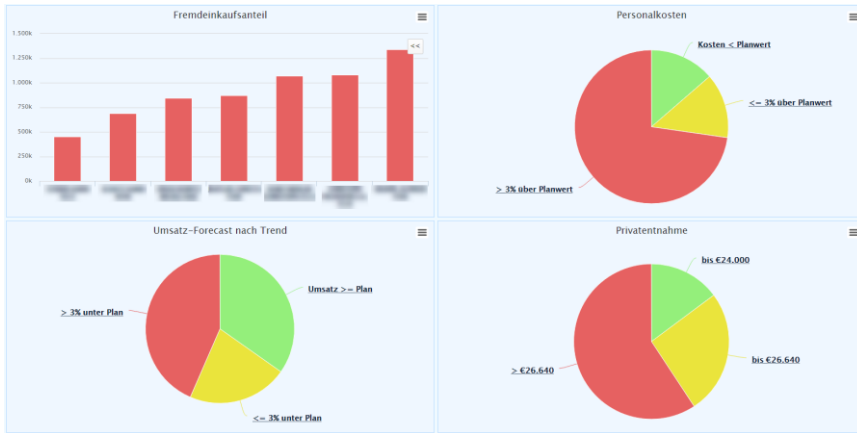
Folie 12

www.eurodata.co.at

16.01.2024

# Controlling & Benchmarking im Franchise

## BEISPIEL DASHBOARD



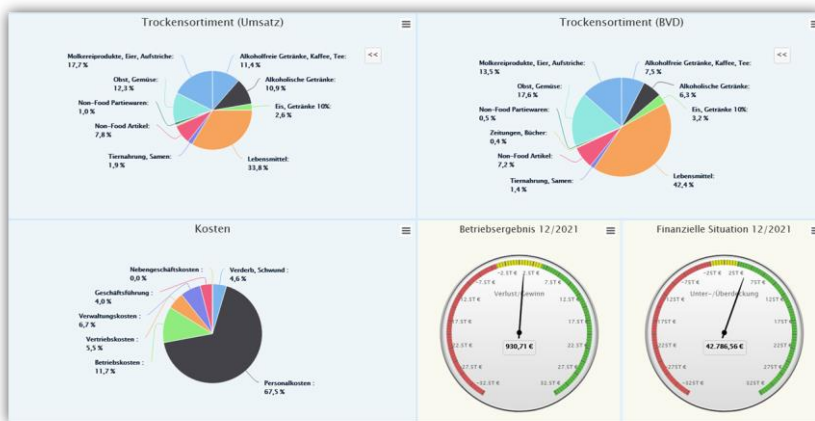
Folie 13

www.eurodata.co.at

16.01.2024

# Controlling & Benchmarking im Franchise

## BEISPIEL DASHBOARD




Folie 14

www.eurodata.co.at

16.01.2024

## Controlling & Benchmarking im Franchise

### BEISPIEL: VERGLEICH UMSÄTZE


 Steuerung

Betriebsvergleich Waren/Leistungen

	Waren/Leistungen	Kumuliert 01/2021 - 09/2021 (Brutto)		
		Mein Ergebnis	Ø Pool A	Ø Filialnetz
1	Alkoholfreie Getränke, Kaffee, Tee	127.303	125.078	143.566
2	Alkoholische Getränke	107.973	137.843	143.904
3	Eis, Getränke 10%	45.443	29.218	34.253
4	Lebensmittel	425.630	321.001	380.235
5	Tiernahrung, Samen	30.453	23.585	28.534
6	Non-Food Artikel	122.495	98.191	113.474
7	Zeitungen, Bücher	22.696	13.353	18.558
8	Non-Food Partiewaren	27.220	27.693	27.459

Folie 15

www.eurodata.co.at

16.01.2024

## Controlling & Benchmarking im Franchise

### PLAN & SOLL / IST - VERGLEICH


 Planung

*„Prognosen sind schwierig - besonders, wenn sie die Zukunft betreffen“*

Mark Twain

- > Jahres-Geschäfts**planung** und laufendes Monitoring / Berichtswesen → Blick in die Zukunft
- > Planung der F-Zentrale (z.B. auch top-down), Monitoring auch auf Gebiets- oder Netzebene (konsolidiert)
- > Planung des F-Unternehmers
- > Frühwarnsystem, Trendprognosen, SOLL / IST- und Vorjahres-Vergleich

Folie 16

www.eurodata.co.at

16.01.2024



## Controlling &amp; Benchmarking im Franchise

Planung

## PLAN &amp; SOLL / IST - VERGLEICH

Geschäftsanalyse 3 für 490 119 71

Hochrechnung  
 Umsätze:  nach Plan  nach Trend  
 Kosten:  nach Plan  nach Trend  Fix

Ansicht  
 Mona  
 Jahr

Waren / Leistungen	(a) Jahresplan	(b) zu erwartendes Jahresergebnis (nach Trend)
Alkoholfreie Getränke, Kaffee, Tee	181.400	179.647
Alkoholische Getränke	163.000	175.078
Eis, Getränke 10%	38.418	40.224
Lebensmittel	530.000	537.518
Tiernahrung, Samen	35.000	30.848
Non-Food Artikel	125.000	121.322
Zeitungen, Bü...	9.000	9.557
Non-Food Par...	15.000	17.102
Tabakwaren		
Obst, Gemüse	200.000	195.855
Wurst	220.000	216.089
Fleisch, Fisch, Geflügel	95.000	106.802
Käse	16.094	16.209
Brot, Gebäck, Mehlspeisen	195.000	198.963
Molkereiprodukte, Eier, Aufstriche	290.000	280.163
Gebinde		840
<b>Summe Handelswaren (inkl. Gebinde)</b>	<b>2.112.912</b>	<b>2.126.216</b>
- davon Trockensortiment	1.586.818	1.587.313
- davon Feinkost (WB 11-14)	526.094	538.063

Folie 17

www.eurodata.co.at

16.01.2024

## Controlling- &amp; Benchmarking im Franchise

&gt;eurodata

## Franchise-Verantwortliche.....

Quelle: <https://shedarts.com/>

Folie 18

www.eurodata.co.at

16.01.2024

>eurodata

## Controlling- & Benchmarking im Franchise

### Franchise-Verantwortliche .....

- > BWL KnowHow?
- > vorher verantwortlich für Filialen?
- > schon lange im Systemgeschäft?
- > zuständig für das ganze Netz, eine Region?
- > oder Schwerpunkt „PerformanceManagerIn“?

**Franchise Manager**  
(noun)  
knows more than she says and notices more than you realize  
See also: amazing, incredible, magician

- > wie auch immer: es ist u.a. deren Aufgabe, die wirtschaftliche Situation der Partner im Auge zu behalten

- > **FÜR SIE** wollen wir in den nächste 20-30 Minuten das Thema aufbereiten – das ist seit Jahrzehnten **unser Kerngeschäft**

Folie 19 www.eurodata.co.at 16.01.2024

>eurodata

## Controlling- & Benchmarking im Franchise

### Wie komme ich zu den Zahlen meiner Partner?

- > Es gibt mehrere Ansätze wie sie die Zahlenbasis für Controlling- und Reporting-Zwecke bekommen können:

- > **Variante 1:**
- > Controlling nicht so wichtig, weil zB meine Partner Dienstleister sind und geringe Kosten haben (1-Personen-Fitnesstrainer)
  - > Vorteil: wenig zu tun
  - > Nachteil: Kein Überblick, Imageschaden bei Scheitern

Folie 20 www.eurodata.co.at 16.01.2024

>eurodata

## Controlling- & Benchmarking im Franchise

### Wie komme ich zu den Zahlen meiner Partner?

- > **Variante 2:**
- > Zentrale hat **Zugriff auf IT Systeme** (Kassa, WaWi, Branchen-SW ....) der Partner und kann die Zahlen „absaugen“ (oder Import in XLS). Vielleicht existiert eine eigene Software, um die Zahlen aufzubereiten. Es werden dann „nur“ Umsätze und vielleicht Kundendaten (Anzahl, Frequenz....) vorhanden sein. In der Regel fehlen die Kosten.
- > Das kann bei Systemen aber ausreichend sein → wenn die Kosten „nicht so wichtig“ sind, weil sie gering sind (keine „Betriebskostenzuschüsse“)

**Vorteile:** Automatisierung möglich

**Nachteile:** keine Infos zur wirtschaftlichen Situation, weil Kosten & Privatentnahmen etc. fehlen; zahlt Partner SVS-Beiträge? → keine Frühwarnung (Insolvenz / Imageverlust möglich)

Folie 21 www.eurodata.co.at 16.01.2024

>eurodata

## Controlling- & Benchmarking im Franchise

### Wie komme ich zu den Zahlen meiner Partner?

- > **Variante 3:**
- > Zentrale hat mit den FP vereinbart, dass Sie laufend Daten erhalten, die wichtigsten Umsatz und Kostenpositionen und vielleicht einige wichtige Kennzahlen. Die FP haben also eine Reporting-Aufgabe, übermitteln der Zentrale strukturierte XLS Sheets.

**Vorteile:** einheitliche Struktur, einfache Lösung (sofern das Netz nicht zu groß wird!)

**Nachteile:** extra Arbeit; Verzögerungen; **Zahlen** könnten „falsch“ sein bzw. einzelne Zahlen **fehlen** (einfach nicht ausgefüllt).

In kleinen im Aufbau befindlichen Netzen vielleicht ausreichend sein, bei Handelsunternehmen mit großen Umsätzen aber geringen Margen vermutlich riskant.

Folie 22 www.eurodata.co.at 16.01.2024

>eurodata

## Controlling- & Benchmarking im Franchise

### Wie komme ich zu den Zahlen meiner Partner?

- > **Variante 4:**
- > bei größeren Unternehmen mit hohen Umsätzen und hohen Kosten: Als Franchise-Verantwortliche möchte ich so rasch wie möglich auf alle vorhandenen Informationen / Zahlen / Kennzahlen zugreifen können und mich darauf verlassen, dass sie stimmen!  
Die Partner sollten auch so wenig wie möglich Arbeit damit haben → ein Ansatz: Buchhaltung als Basis!!
- > Basis: eine Controlling-Lösung (Plattform), die an die Bedürfnisse des F-Systems angepasst werden kann.
- > Der neutrale Plattform-Betreiber tritt bei F-Systemen als Partner „in der Mitte“ auf und vertritt die Interessen der F-Zentrale, liefert aber auch Zusatznutzen für die Partner.
- > Der Betreiber kann die beteiligten Steuerberater mit IT-Lösungen (Archivsystem, Digitalisierung & Buchungsvorschläge, ...) unterstützen.

Folie 23 www.eurodata.co.at 16.01.2024

>eurodata

## Controlling & Benchmarking im Franchise

### ANFORDERUNGEN AN DIE PLATTFORM

- > Einheitlicher Kontenrahmen mit Buchungsanweisungen
- > Mehrsprachige Online-Lösung mit
  - Geschäftsanalysen
  - Betriebszusammenfassungen (Mehrfachbetreiber)
  - Betriebs- und Marktvergleiche
  - spezifische Kennzahlen
- > Verschiedene Grafiken & Dashboards
- > Unterstützung bei Automatisierung der Buchhaltung

Folie 24 www.eurodata.co.at 16.01.2024

>eurodata

## Controlling & Benchmarking im Franchise

### ANFORDERUNGEN AN DIE PLATTFORM

- > Der Plattformbetreiber ist ein **neutraler Partner** mit an Board - koordiniert zwischen STB, F-Zentrale und F-Partner
- > Anpassungen an Kundenwünsche und (steuer-)rechtliche Rahmenbedingungen: Workshops, Kennzahlen, Reports
- > ausgedehntes Steuerberater-Netzwerk



Folie 25 www.eurodata.co.at 16.01.2024

>eurodata

## Controlling & Benchmarking im Franchise

### ANFORDERUNGEN AN DIE PLATTFORM

- > Einheitlicher Kontenrahmen
- > Einhaltung der definierten Buchungsanweisungen
- > Offenlegungsermächtigungen
- > Zugriffsberechtigungen

Konto	Kontobezeichnung	Zuordnung GJA 1
0010	Gebäude	D, Anlagevermögen
0020	Grund und Boden	D, Anlagevermögen
0030	Wertberichtigungen	D, Wertbericht Anlagevermögen
0031	Wertberichtigungen GWG-Pool	D, Wertbericht Anlagevermögen
0040	Maschinen u. techn. Anlagen	D, Anlagevermögen

Formular drucken

Ich/Wir bestätige/n durch Unterfertigung der gegenständlichen Vereinbarung, dass mein/unser unten angeführter abgabenrechtlicher und wirtschaftlicher Steuerberater berechtigt ist, meinem/unserem Vertragspartner, das ist die

Buchsicht zu gewähren, und allenfalls erforderliche Auskünfte über die Vermögens- und Ertragslage (insbesondere eurodata-Geschäftsabgaben) inkl. Lohnverrechnung und Nachkalkulationen zu erteilen, sowie

Buchungsleitfaden

Folie 26 www.eurodata.co.at 16.01.2024

## Controlling & Benchmarking im Franchise



### VORTEILE FÜR FRANCHISEPARTNER

- „Aktuelle“ Übersicht und damit Kontrolle über Umsätze, Margen und Kosten im Vergleich zu Vorjahren und zum Plan
- Benchmark-Vergleich zu anderen Franchisepartnern
- Einsparung von Zeit und Kosten durch Ausnutzung von Automatisierungen und Prozessvereinfachungen
- Schnellstmögliche Bereitstellung der Auswertungen und Kennzahlen nach Fertigstellung der Buchhaltung
- Weltweiter Online-Zugriff auf die Plattform
- Unterstützung durch ein auf das F-System spezialisiertes Steuerberaternetzwerk

Folie 27

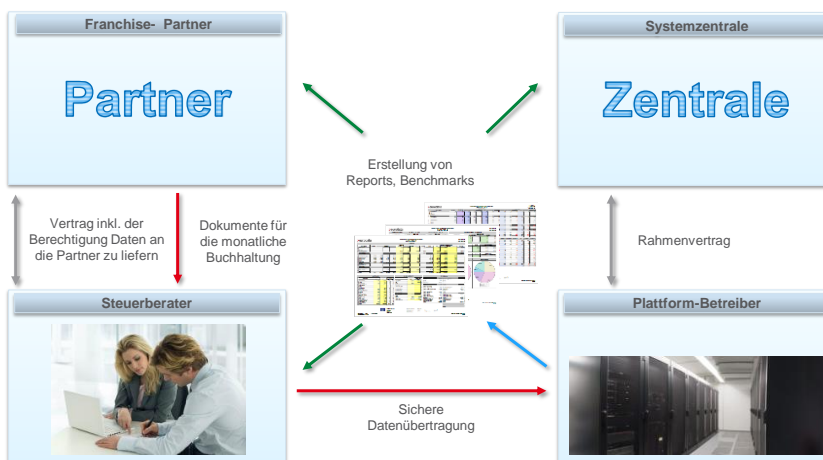
www.eurodata.co.at

16.01.2024

## Controlling & Benchmarking im Franchise



### ZUSAMMENARBEIT DER BETEILIGTEN PARTNER



Folie 28

www.eurodata.co.at

16.01.2024

**Unser Tipp für neue Franchise-Systeme:**  
**gleich von Anfang an Rahmenbedingungen schaffen,**  
**die ein professionelles Controlling ermöglichen,**  
**z.B.**  
**ausgewählte spezialisierte Steuerberater,**  
**einheitlicher Kontenrahmen,**  
**Buchungsrichtlinien ....**

**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!**

Kontaktmöglichkeiten:



Georg Billroth  
 Leitung Marketing & Vertrieb  
 eurodata GmbH  
 Technologiezentrum aspern IQ  
 Seestadtstraße 27  
 1220 Wien  
 Tel: +43 (1) 7747073-30  
[cb@eurodata.co.at](mailto:cb@eurodata.co.at)  
[www.eurodata.co.at](http://www.eurodata.co.at)



Mag. Johannes Kandlhofer  
 Steuerberater  
 Geschäftsführer - Partner  
 KAPAS Steuerberatung GmbH  
 Birkfelder Straße 25  
 8160 Weiz  
 Tel.: +43 (3172) 3780-165  
[johannes.kandlhofer@kapas.at](mailto:johannes.kandlhofer@kapas.at)  
[www.kapas.at](http://www.kapas.at)