

Die Vorteile auf einen Blick:

1. Qualität

Weitgehende Qualitätssicherung – über die reine Maschinengarantie hinaus bis hin zur „konditionierten Funktionsgarantie“, verbunden mit dem Know-how des Franchise-Gebers. Gleichzeitig flexibler, ortsnaher Service über lokale, mittelständische Unternehmen.

2. Kosten

Das optimale Einbinden lokaler Unternehmer führt zu günstigeren Kosten. Beim Technology-Franchise gilt das insbesondere für örtliche Bauarbeiten und die Anlagenmontage. Beim Service-Franchise werden alle vergebenen Leistungen ganzheitlich optimiert: Planung, Bau, Finanzierung, Betrieb.

3. Finanzierung

GWFA-Rahmenverträge sichern die Finanzierung aller rentablen Projekte – direkt für das lokale Unternehmen als Franchisee und/oder für dessen öffentliche beziehungsweise private Auftraggeber.

4. Nachhaltigkeit

Die örtliche Wasserwirtschaft wird nachhaltig entwickelt, und die vergleichsweise hohe regionale Wertschöpfung schafft Arbeitsplätze. Weitere Vorteile: mehr Lebensqualität, bessere Volksgesundheit, aktiver Umweltschutz.

Die GWFA – offen für alle

Aufgrund des sehr starken Interesses und der großen Resonanz, die das Water Franchise bei den Gebietskörperschaften, bei internationalen Ver- und Entsorgungsbetrieben, bei Geberbanken und auch bei lokalen Unternehmen fand, gründeten die drei Gesellschaften Hans HUBER AG, REMONDIS Aqua International GmbH und Prof. Dr.-Ing. Dr. rer. pol. K.-U. RUDOLPH GmbH die GWFA Global Water Franchise Agency GmbH.

Die GWFA ist als Agentur für weitere Partner und Kooperationen offen, die als Anbieter zusätzliches Know-how, Produkte oder Kapazitäten einbringen oder als Anwender Projekte in der Wasser- und Kreislaufwirtschaft entwickeln beziehungsweise realisieren möchten.

Wasser weltweit.



> Systembeschreibung Water Franchise

Das Prinzip „Franchise“

PSP-Projekt* (klassisches Modell)



Franchise-Projekt*



*vereinfachte Darstellungen

GWFA
Global Water Franchise Agency GmbH
Lahnstraße 31
12055 Berlin
Deutschland
Telefon: +49 30 2016 4242-0
Telefax: +49 30 2016 4242-100

info@waterfranchise.com
www.waterfranchise.com

© 2008, GWFA Global Water Franchise Agency

Was bedeutet Franchise?

In Deutschland steht das Wort „frankieren“ für das Freimachen einer Postsendung. Ähnliches bedeutet „Franchise“: Ein leistungsfähiges Unternehmen (der Franchise-Geber) macht einem örtlichen, mittelständischen Unternehmen (dem Franchise-Nehmer) den Weg frei, eine bestimmte Leistung erfolgreich zu vermarkten.

Der Franchise-Geber ...

... auch „Franchisor“ genannt, befreit die örtliche Firma als seinen Franchise-Nehmer („Franchisee“) von den Problemen, aufgrund derer er alleine ein Geschäft nicht oder zumindest nicht so effizient entwickeln könnte. Der Franchise-Geber stellt die notwendige Organisation sowie Logistik, Gerätschaften, Steuerungssoftware, Finanzierungs-Know-How etc. zur Verfügung. Er sorgt für die laufende Qualitätssicherung und die überregionale beziehungsweise internationale Vermarktung. Außerdem schult er seinen Franchise-Nehmer, damit dieser alle Leistungen in der erforderlichen Qualität erbringen kann.

Der Franchise-Nehmer ...

... ist als eigenständiger Unternehmer tätig; er ist Vertragspartner für seinen Kunden und verantwortet die erbrachte Leistung und die dafür erforderlichen Investitionen.

Beispiele

Bekanntere Beispiele sind McDonald's (Schnellimbiss), Mister Minit (Reparatur- und Schlüsseldienst) oder Hilton-Hotels. In allen Fällen ist der örtliche Betriebsleiter als eigenständiger Unternehmer tätig, er ist Vertragspartner für seinen Kunden und verantwortet die erbrachte Leistung und die dafür erforderlichen Investitionen.

Water Franchise. Hintergrundinformationen:

Schon länger wird im Wassersektor über innovative Organisationskonzepte und Franchising nachgedacht. Ein umfassendes Franchise-Konzept muss den besonderen Anforderungen genügen, welche den Wassersektor prägen: öffentlich regulierte Dienstleistung, besondere Finanzierungsbedingungen etc.

Preisgekröntes Konzept

Im Rahmen eines von der Bundesrepublik Deutschland geförderten Forschungsvorhabens wurde das umfassende Water Franchise-Konzept anwendungsreif entwickelt und im Globalen Wettbewerb 2006 von der Weltbank mit dem Preis für Wassermanagement ausgezeichnet.

Vom klassischen Modell zur modernen Lösung

Vor allem in Entwicklungs- und Transformationsländern wird bei Aufträgen, die hohe Anforderungen an Technologie oder Management stellen, im klassischen Modell ein sogenannter „internationaler Player“ als Auftragnehmer eingeschaltet. Dieser beliefert den Auftraggeber – einen öffentlichen Wasser-, Abwasser-, Entsorgungs- oder Industriebetrieb – mit Maschinen oder Technologien und erbringt gegebenenfalls umfassende Betreiberleistungen. Vielfach schaltet der internationale Player einen lokalen Subunternehmer ein, zumeist ein mittelständisches Unternehmen, welches Bau-, Montage- oder Betriebsführungsleistungen erbringt.

Im Franchise-Modell kehrt sich dieses Verhältnis um: Der Auftraggeber wendet sich direkt an den lokalen Unternehmer. Dessen örtliche Verwurzelung schafft sogleich mehr Akzeptanz für das Vorhaben, und auch die Kosten sinken. Alleine wäre der Unternehmer jedoch nicht in der Lage, den Auftrag erfolgreich abzuwickeln. Er wird dazu erst durch den international erfahrenen Franchisor und dessen Kompetenzen befähigt.

Ganz wichtig: Der Franchisor kann gegenüber den finanzierenden Banken eine sogenannte „konditionierte Funktionsgarantie“ für Betreiberleistungen erwirken, die über die reine Maschinengarantie hinausgeht.

In welchen Fällen eignet sich Water Franchise?

1. Wenn anspruchsvolle Technologien eingesetzt werden, deren Betrieb nicht ohne weiteres mit den vor Ort verfügbaren Kapazitäten garantiert werden könnte (High Tech aber auch High Brain/Lean Tech).
2. Wenn es für Wasserprojekte und Investitionen Finanzierungsengpässe gibt, weil sich die Banken aufgrund der Investitions- und Funktionsrisiken zurückhalten, obwohl die Projekte mit der geeigneten Technologie und gutem Management rentabel wären.
3. Wenn es sich um Technologien handelt, die in großer Zahl zur Anwendung kommen können und durch Franchising mit standardisierten Organisations- und Finanzierungs Konzepten sowie die damit erzielten Kostendegression schneller und billiger realisiert werden könnten.
4. Wenn auf die Entwicklung der örtlichen Wasser- und Kreislaufwirtschaft Wert gelegt wird.

Fazit

- Water Franchise befähigt lokale Unternehmer als Franchisee zur Abwicklung komplexer Aufträge, die sie sonst mangels eigener Referenzen und unzureichender finanzieller Bonität nicht bekämen.
- Water Franchise erfüllt wirtschaftspolitische und umweltpolitische Vorgaben: von der nachhaltigen Entwicklung der lokalen Wirtschaft über das Schaffen von Arbeitsplätzen vor Ort bis zum Abbau politischer Vorbehalte bei der Professionalisierung des Wassersektors.
- Water Franchise ist eine innovative Alternative, um die Wasserver- und -entsorgung auch dort sicherzustellen, wo diese bislang nicht möglich ist oder ohne Water Franchise nur in schlechterer Qualität möglich wäre.