

DER FRANCHISE-TEST: WIE WÜRDEN MCDONALD'S DEINEN BETRIEB BAUEN?

18. Dezember 2025 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

„Du sollst am Unternehmen arbeiten, nicht im Unternehmen“ – der Satz klingt gut und sagt nichts. Hier ist ein Gedankenspiel, das ihn konkret macht.

Stell Dir vor, Du wolltest Dein Unternehmen franchisen: Du klonst es und stellst es in der Nachbarstadt auf der grünen Wiese neu auf. Wie müsste es aufgebaut sein, damit das funktioniert? Eins ist sofort klar: Es kann nicht mehr von Dir abhängen – Du kannst nicht an zwei Orten gleichzeitig sein.

Jetzt denk weiter: zehn Standorte, überall dasselbe Ergebnis. Kennst Du das? Kennst Du. McDonald's, Burger King und wie die Ketten alle heißen. Dort ist vom Kochlöffel bis zur Kleidung der Mitarbeiter alles definiert – deshalb steht eine neue Filiale in wenigen Wochen, von null auf hundert.

Nimm also Deinen Elektrikerbetrieb, Deine Bäckerei, Deine Kanzlei und frag Dich: Wie würde McDonald's das bauen? Was müsstest Du tun, damit Du das Ganze jemandem übergeben könntest, der es für Dich betreibt?

Die Antwort ist immer dieselbe: Du musst ein System schaffen. Prozesse, Dokumentation, Einheitlichkeit – einen Rahmen, in dem die Arbeit beherrschbar wird, statt an Deiner Person zu hängen. Statt dass Du Kuchen backst, baust Du ein System, das Kuchen backt. Statt dass Du Steckdosen anbaust, baust Du ein System, an dessen Ende Steckdosen angebaut werden. Einer meiner Lieblingssätze dazu: System schlägt Intensität – und zwar immer.

Das geht nicht per Fingerschnipp. Aber jeder Prozess, den Du diese Woche dokumentierst, ist ein Schritt in die richtige Richtung.

Du musst Dein Unternehmen nie franchisen. Aber bau es so, als ob – dann funktioniert es irgendwann auch ohne Dich.

Wie Du vom Gedankenspiel zum System kommst, hörst Du in **Folge 8** von Chefsache Krise: „Am Unternehmen arbeiten – is klar! Nur, was heißt das eigentlich konkret?“ – Jetzt anhören.