

01.02.2018

**Pressekontakte****hyperspace GmbH**

Ralf Guttman

Plaggestraße 24  
D-26419 Schortens  
www.hyperspace.de+49 (0)44 61 9 16 00 05  
presse@hyperspace.de**Peckert-Gruppe**

Christina Westerhorstmann

+49 (0)228-911 58 22  
c.westerhorstmann@peckert.deAbdruck honorarfrei  
gestattet. Belegexemplar  
wäre sehr nett.

---

## Digitalisierungs-offensive für Franchise-Unternehmen

### Schlüsselfertige Lösungen für Franchise-Zentralen

**Schortens/Bielefeld/Bonn**, 01. Februar 2018 – Im Rahmen einer Digitalisierungs-Offensive haben Ralf Guttman (hyperspace), Frank Machwitz (assetpool) und Felix Peckert (Peckert Gruppe) eine schlüsselfertige Lösung entwickelt, die Franchise-Gebern die Digitalisierung wichtiger Prozesse in der Franchise-Zentrale erleichtert. Fokus liegt zunächst auf dem Know-how-Transfer (Handbuch) und der Partnergewinnung. Weitere Lösungen sind bereits in der Entwicklung. Ausführliche Informationen und eine kostenlose Demo gibt es im Internet unter [franchise-digitalisierung.de](http://franchise-digitalisierung.de)

Die Digitalisierung ist für die meisten Unternehmen Fluch und Segen. Zwar sehen fast neun von zehn darin eine Chance. Doch nur jedes vierte Unternehmen verfügt bereits über eine Digitalstrategie, wie eine aktuelle Studie von bitkom zeigt. „Auch in der Franchise-Wirtschaft sind sich die Franchise-Geber der Bedeutung und Notwendigkeit der Digitalisierung bewusst“, erklärt Frank Machwitz, der sich seit 20 Jahren mit der IT-technischen Umsetzung von Franchise-Prozessen beschäftigt. „Viele wissen jedoch nicht, wie sie das Thema für sich schnell und mit den vorhandenen Ressourcen umsetzen können“, ergänzt Expansions- und Franchiseexperte Felix Peckert. Es fehle bisher an leicht umsetzbaren Konzepten, die Software und Inhalte in einer schlüsselfertigen Lösung vereinen. Denn ist nur eines von beidem vorhanden, seien die Anforderungen an die individuelle Anpassung für viele Franchise-Geber schlichtweg zu groß.

### „Digitalisierung wartet nicht!“

Mit einer Digitalisierungs-Offensive wollen Ralf Guttman (hyperspace), Frank Machwitz (assetpool) und Felix Peckert (Peckert Gruppe) das ändern und Franchise-Systemen den Weg zur Digitalisierung ihrer Systemzentrale deutlich erleichtern. Sie sind überzeugt: „Die Digitalisierung wartet nicht!“ Gemeinsam haben die Experten ein kompaktes Lösungspaket entwickelt, das speziell auf die Anforderungen von Franchise-Gebern zugeschnitten ist: Es vereint die branchenführende Softwarelösung „hyperspace“ mit bewährten Prozessen und Mustervorlagen für Franchise-Geber. Sowohl der Know-how-Transfer (Handbuch) als auch die Partnergewinnung und der Franchise-Vertrieb (Interessentenmanagement und -kommunikation) können so digital und damit automatisiert abgebildet werden. Die zugrundeliegende Mustervorlage für das Franchise-Handbuch der Peckert Gruppe sowie der dazugehörige Beratungs- und Erstellungsprozess wurde vom TÜV Saarland geprüft und zertifiziert.

„Wir schaffen für Franchise-Geber einen schnellen und risikolosen Einstieg in die Digitalisierung ihrer wichtigen Prozesse in der Systemzentrale, indem sie das Know-how kostenfrei erhalten und die Softwarelösung sechs Monate testen können. Die Un-

## Presse- information

01.02.2018

### Pressekontakte

#### hyperspace GmbH

Ralf Guttmann

Plaggestraße 24  
D-26419 Schortens  
www.hyperspace.de

+49 (0)44 61 9 16 00 05  
presse@hyperspace.de

#### Peckert-Gruppe

Christina Westerhorstmann

+49 (0)228-911 58 22  
c.westerhorstmann@peckert.de

Abdruck honorarfrei  
gestattet. Belegexemplar  
wäre sehr nett.

ternehmen können die Musterinhalte dann selbst auf ihr systemspezifisches Know-how anpassen“, erläutern Guttmann, Machwitz und Peckert das Konzept.

### Kostenloser Demo-Zugang

Im Dezember 2017 hat das Team unter [www.franchise-digitalisierung.de](http://www.franchise-digitalisierung.de) eine Website gelauncht, unter der interessierte Franchise-Geber auch einen Demo-Zugang zu der Musterlösung anfordern können.

Das Paket aus Know-how-Transfer und Partnergewinnung bildet dabei jedoch nur den Anfang – weitere maßgeschneiderte Lösungen für Franchise-Geber werden im Laufe des Jahres 2018 folgen. Dann stehen die Bereiche Partnerintegration und Partnerführung auf der Agenda. „Auch hier müssen Franchise-Geber nicht bei null anfangen, um ihre Prozesse digital abzubilden, sondern können auf bewährte Tools und fundiertes Know-how aufsetzen“, so Ralf Guttmann, der die technologische Plattform für die Digitalisierungs-Offensive zur Verfügung stellt.

### Mehr Infos unter:

<http://www.franchise-digitalisierung.de>

### Materialien zum Download:

[http://www.franchise-digitalisierung.de/assets/images/bild\\_rennwagen\\_coaches.jpg](http://www.franchise-digitalisierung.de/assets/images/bild_rennwagen_coaches.jpg)

