

FALLBEISPIEL

## CAP-Märkte - mit Social Franchise zum Erfolg

Trotz der großen Popularität des Modells im kommerziellen Sektor gibt es in Deutschland bisher nur wenige Franchise-Partnerschaften im gemeinnützigen Sektor. Die CAP-Märkte sind ein solches Beispiel. Davon profitieren viele.

Video

CAP-Märkte sind Lebensmittelmärkte, die dort eröffnen, wo andere Supermärkte kein Potenzial mehr sehen. Die Märkte schließen eine Lücke in der Nahversorgung und haben ein weiteres Novum: Rund zwei Drittel der Mitarbeiter sind Menschen mit erhöhtem Förderbedarf. Das Social Franchise-Modell wird von der GDW Süd von Sindelfingen gesteuert.

Das CAP-Beispiel zeigt viel über das Geben und Nehmen von Franchise-Partnern. Im Gegensatz zum kommerziellen Franchising ist die soziale Rendite, das wesentliche Ziel. Franchise-Nehmer sind Einrichtungen der Behindertenarbeit, die einen Teil des Umsatzes abführen. Sie übernehmen dafür das bewährte Konzept und profitieren von umfangreichen Beratungsleistungen.

Projekt:

Effekt hoch n - Wachstum und Wirkung in der Zivilgesellschaft