



GründerZeiten

Informationen zur Existenzgründung und -sicherung

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

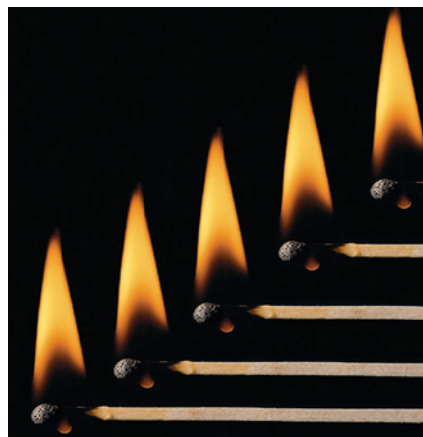
Nr. 04 Thema: Franchising

Erprobtes Geschäftskonzept gegen Gebühr

Beim Franchising eröffnet ein Unternehmer (Franchise-Geber) interessierten Gründern (Franchise-Nehmern) die Möglichkeit, mit seinem am Markt erprobten Geschäftskonzept gegen Gebühr selbständig tätig zu werden. Dabei arbeiten Franchise-Geber und Franchise-Nehmer auf eigene Rechnung und tragen das jeweilige unternehmerische Risiko. Für den Franchise-Geber stellt Franchising eine Expansionsmöglichkeit dar. Für den Franchise-Nehmer können mit einem Franchise-Konzept gewisse Hilfestellungen, Kostenvorteile und Entlastungen verbunden sein. Diese Faktoren können den Einstieg in die Selbständigkeit erleichtern und das Risiko des Scheiterns der Gründerin oder des Gründers reduzieren.

Franchise-Nehmer erhalten gegen Zahlung einer Eintritts- sowie weiterer laufender Gebühren das Nutzungsrecht für ein am Markt etabliertes Geschäftskonzept und einer bereits eingeführten Produkt- oder Dienstleistungsmarke. Dies kann gerade in der Startphase bei der Marktbearbeitung helfen, da bei den Kunden ein gewisser Bekanntheitsgrad und damit verbundener „Vertrauensvorschuss“ vorausgesetzt werden kann.

Im Franchise-Vertrag ist in der Regel eine Grundausbildung in wesentlichen



betriebswirtschaftlichen Belangen durch den Franchise-Geber vorgesehen. Diese Schulung soll den Franchise-Nehmer in die Lage versetzen, den eigenen Betrieb selbständig und eigenverantwortlich zu führen. Wird vom Franchise-Geber im Vertrag Gebietschutz gewährt, bedeutet dies, dass kein weiterer Franchise-Nehmer sich im Einzugsbereich ansiedeln darf.

Darüber hinaus bietet der Franchise-Geber häufig Dienstleistungen oder Kostenteilung in Sachen Marketing und Public Relations an. Durch den Anschluss an ein kooperierendes Unternehmensnetzwerk können Synergieeffekte genutzt, Erfahrungen geteilt und bessere Einkaufskonditionen (Groß-

abnehmer) erzielt werden. Allerdings ist ein Franchise-Nehmer durch den gemeinsamen Markenauftritt des Franchise-Systems i. d. R. auch mit strengen Marketing-, Weisungs- und Kontrollsystemen konfrontiert, die seinen unternehmerischen Entscheidungsfreiraum begrenzen.

Franchising ist kein Selbstläufer

Dank der Kostenvorteile, Hilfen und Entlastungen durch den Franchise-Geber können sich Franchise-Nehmer stärker auf den Betrieb vor Ort und auf ihre Kunden konzentrieren. Der Franchise-Geber ist parallel für die Weiterentwicklung, Vermarktung und Kontrolle seines Geschäftskonzeptes verantwortlich.

Inhalt

System auf Herz und Nieren prüfen	2
Drum prüfe, wer sich ewig bindet	3
Übersichten:	
Die wichtigsten Fragen, die Sie mit Ihrem zukünftigen Franchise-Geber klären sollten	I
Was ist Ihnen als Franchise-Nehmer wichtig?	II
Fünf typische Stolpersteine für Franchise-Nehmer	4
Häufige Fragen und Antworten	4
Print- und Online-Informationen	4

System auf Herz und Nieren prüfen

Allerdings ist Franchising kein Selbstläufer. Wie bei jeder Gründung ist auch hier der Erfolg wesentlich von den Personen und dem Einsatz der UnternehmerIn bzw. des Unternehmens abhängig. Zusätzlich gilt es, das infrage kommende System auf Herz und Nieren zu prüfen. Schließlich binden Sie sich auf längere Zeit wirtschaftlich und rechtlich fest an einen Partner. Da ist es wichtig, dass die wirtschaftlichen Rahmendaten, die gemeinsame Interessenlage und die Zielsetzung der Kooperationspartner im Einklang stehen.

Hilfen bei der Auswahl von Franchise-Systemen

Angehende Selbständige, die ein erfolgreiches, für sie passendes Franchise-System suchen, haben die Qual der Wahl: Es gibt zwischenzeitlich rund 1.000 Franchise-Geber am deutschen Markt. Mancher Franchise-Geber liefert seinen Franchise-Partnern neben der Ware bzw. Dienstleistung wenig Zusatzleistungen. Es fehlen betriebswirtschaftliche Unterstützung, die Vermittlung von Fachwissen, Rat und Tat durch Betriebsberater und eine Fortentwicklung des Systems, u. a. durch Mitbestimmung aller Partner in Franchise-Nehmer-Beiräten.

Es gilt hier, aufmerksam sich selbst und das System zu prüfen: Was kann ich selbst leisten? Was bringe ich ggf. an Wissen und Erfahrungen mit? Welche Unterstützung ist zwingend notwendig? Wird mir diese durch den Franchise-Geber zur Verfügung gestellt?

Die Frage, welche Informationsquellen Franchise-Interessierten zur Verfügung stehen, wird im nachfolgenden Experteninterview beantwortet. Außerdem finden Sie eine weiterführende Übersicht am Ende dieser Broschüre.

Ein Indiz für die Seriosität eines Franchise-Gebers ist seine (Voll-) Mitgliedschaft im Deutschen Franchise-Verband e. V. (DFNV). Wichtige Orientierungsmaßstäbe liefert auch der nachfolgend dargestellte Ethikkodex.

Aber Achtung: Eine Nicht-Mitgliedschaft im DFV ist nicht automatisch ein negativer Indikator für ein Franchise-System.

Der DFV-System-Check

Der DFV hat sich mit eigenen Aufnahme Richtlinien die Aufgabe gestellt, besonders professionell und seriös agierende Systeme auszuzeichnen. Etwa 280 Franchise-Geber sind in den DFV aufgenommen worden. Wer Vollmitglied beim DFV werden will, muss einen System-Check absolvieren. Er beinhaltet unter anderem die Prüfung des Franchise-Vertrages und des Franchise-Handbuchs nach den Qualitäts-Mindeststandards für Unternehmensnetzwerke, der so genannten System-Check-Richtlinie. Zudem erfolgt eine Beurteilung der Bereiche Systemkonzept, Produkte/Leistungen, Strategie und Management sowie eine stichprobenartige Befragung der Franchise-Nehmer-Zufriedenheit. Die Überprüfung der Franchise-Unternehmen wird durch eine unabhängige Bewertungsgesellschaft unter wissenschaftlicher Aufsicht des Internationalen Centrums für Franchising und Cooperation (F&C) durchgeführt. Eine regelmäßige Überprüfung alle drei Jahre garantiert zudem nachhaltig die gute Qualität des Systems.

Ethikkodex des DFV

Mitglieder des DFV müssen sich dem Ethikkodex des Verbands verpflichten. Der DFV-Ethikkodex beschreibt die Richtlinien zum fairen Umgang zwischen Franchise-Nehmer und Franchise-Geber. Die wichtigsten Bestimmungen des Ethikkodexes sind:

- ▶ Der Franchise-Geber muss sein Erfahrungswissen vor Vertragsabschluss mit dem ersten Franchise-Nehmer durch wenigstens ein Franchise-Projekt nachweisen.
- ▶ Der Franchise-Geber ist verpflichtet, jeden Franchise-Nehmer zu Beginn zu schulen, um dessen erfolgreichen Markteinstieg zu sichern.
- ▶ Der Franchise-Geber muss dem Franchise-Nehmer vor Vertragsunter-

zeichnung den Ethikkodex aushändigen, der die wesentlichen Vorschriften fairer Verhaltensweisen für die Franchise-Wirtschaft enthält.

- ▶ Der Franchise-Geber muss dem zukünftigen Franchise-Nehmer innerhalb einer angemessenen Frist vor Vertragsunterzeichnung alle für das Franchise-Verhältnis wichtigen Informationen und Unterlagen schriftlich übergeben haben.
- ▶ Der Franchise-Nehmer erhält vom Franchise-Geber vor Vertragsabschluss eine schriftliche Mitteilung über den Zweck des Vorvertrags und über die Entgeltregelung.
- ▶ Der Franchise-Geber muss dem Franchise-Nehmer unmittelbar nach Unterzeichnung durch beide Parteien den Franchise-Vertrag aushändigen.

Prüfsiegel GEPRÜFTES SYSTEM des Deutschen Franchise-Nehmer Verbands e. V. (DFNV)



Der DFNV prüft auf freiwilliger Basis Franchise-Systeme und verleiht das Prüfsiegel GEPRÜFTES SYSTEM. Geprüft werden die vorvertragliche Aufklärung, die angemessene Vertragsgestaltung und das vertragskonforme Verhalten des Franchise-Gebers. Das Prüfsiegel wird jedes Jahr erneuert.

Achtung: Der DFNV hat noch nicht alle Systeme prüfen können. Daher müssen ungeprüfte Systeme gesondert betrachtet werden. Der DFNV hilft Interessenten dabei.

Gründungsberatung

Angehenden Gründerinnen und Gründern, die auf der Suche nach einem passenden Franchise-System sind, bietet der Deutsche Franchise-Nehmer Verband e. V. kostenlose Beratung an. Weitere Informationen: www.dfnv.de, Tel.: 0228 250300

Drum prüfe, wer sich ewig bindet



Interview mit Martin Petzsche, Studienleiter der Fachschule für Franchising in Weilburg an der Lahn (Hessen)

Welches ist der wichtigste Rat-schlag für einen potenziellen Franchise-Gründer?

Petzsche: Drum prüfe, wer sich ewig bindet. Ein Franchise-Nehmer ist zwar selbständig, er ist aber nicht allein. Die Kooperation im Franchising wird häufig mit einer Ehe verglichen. Es handelt sich um eine Entscheidung, die wohlüberlegt sein muss, weil sie eine langfristige rechtliche und wirtschaftliche Vertragsbeziehung begründet. Dieser Entscheidung sollte eine intensive Recherche vorausgegangen sein, bei der man den Franchise-Geber und dessen Leistungspaket sorgfältig unter die Lupe nehmen sollte.

Welche Informationsquellen stehen Franchise-Interessenten dafür zur Verfügung?

Petzsche: Hierzu steht dem Interessenten eine Vielzahl von Informations-

quellen zur Verfügung. Über Franchise-Geber kann man sich zuallererst bei den jeweiligen Franchise-Verbänden erkundigen. Dann bei den Industrie- und Handelskammern oder Handwerkskammern und auch bei Banken. Gute und praxistaugliche Informationen bieten auch Hochschulen, die sich mit Franchising befassen. Wer etwas über den Ruf und den Bekanntheitsgrad der Unternehmen erfahren will, kann dafür bei Wettbewerbern oder auch ganz einfach im Bekanntenkreis nachfragen. Wichtige Informationsquellen sind natürlich auch Wirtschaftsdatenbanken und Fachzeitschriften und vor allem das Internet.

Ist ein Franchise-Nehmer tatsächlich zu 100 Prozent selbständig? Oder ist er in seinen unternehmerischen Aktivitäten doch vom Franchise-Geber abhängig?

Der Franchise-Nehmer ist selbständiger Unternehmer. Das unmittelbare Tagesgeschäft ist allein seine Sache. Der Franchise-Geber ist daneben für die Identität, das Image und die Funktionsfähigkeit des gesamten Franchise-Systems zuständig. Und er hat darauf zu achten, dass sich die Franchise-Nehmer an die „Spielregeln“ halten. Das heißt, ihr Geschäft, ihr Betrieb muss dem vorgegebenen einheitlichen Erscheinungsbild und Auftreten des Franchise-Netzwerks entsprechen.

Wenn es Meinungsverschiedenheiten zwischen Franchise-Geber und -Nehmer gibt: Sitzt hier der Geber nicht immer am längeren Hebel?

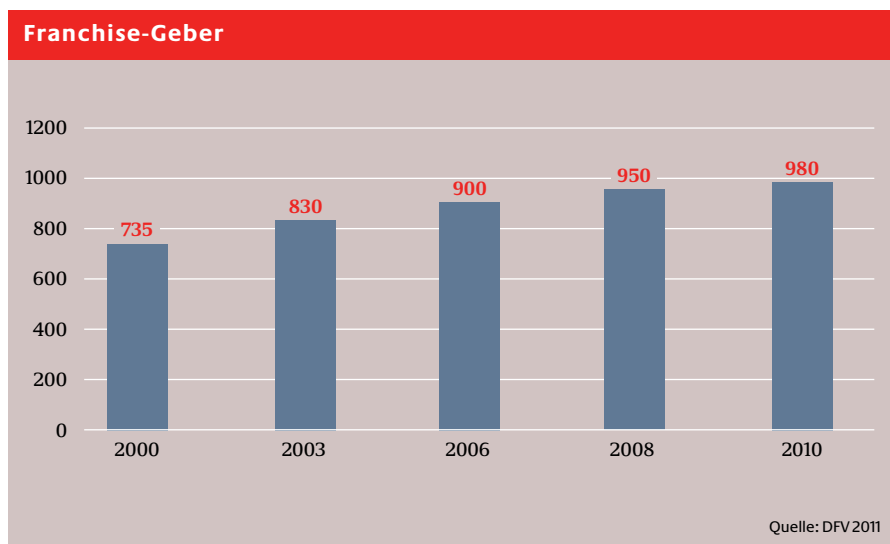
Alle Franchise-Beteiligten sitzen im selben Boot. Konflikte können bedrohliche Folgen für das gesamte Franchisesystem haben. Bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten kann aus dem Miteinander ein Gegeneinander werden. Erfolgreiche Systeme unterscheiden sich von weniger erfolgreichen darum auch dadurch, dass sie sinnvolle Wege der Konfliktbewältigung enthalten.

Wie sieht die Zukunft der Franchise-Wirtschaft in Deutschland aus?

Petzsche: Die deutsche Franchise-Wirtschaft ist in der Vergangenheit kontinuierlich gewachsen. Mittlerweile sind auf dem deutschen Markt knapp 1.000 Franchise-Systeme mit insgesamt über 65.500 Franchise-Nehmern zu finden. Dort sind mehr als 463.000 Beschäftigte tätig, die im Jahr 2010 einen Umsatz von rund 55 Milliarden Euro erwirtschaftet haben – diese Zahlen sprechen für sich.

Gibt es ein Erfolgsrezept für Franchise-Gründungen?

Petzsche: Das gibt es für keine Gründung. Von entscheidender Bedeutung für den Start in eine erfolgreiche Selbständigkeit ist aber immer ausreichendes betriebswirtschaftliches Know-how. Eine gute Basis sind sicher eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung und berufliche Erfahrung. Branchenkenntnisse sind ebenfalls hilfreich, aber Franchising bietet auch Quereinsteigern gute Chancen.



Die wichtigsten Fragen, die Sie für sich und mit Ihrem zukünftigen Franchise-Geber klären sollten:

Ist das Paket hieb- und stichfest?

- ▶ Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen, der Franchise-Geber und das System zu Ihnen?
- ▶ Ist Erfahrung erforderlich?
- ▶ Zu welchen Schulungen verpflichtet sich der Franchise-Geber vor und nach Beginn Ihrer Selbständigkeit?
- ▶ Steht der Franchise-Geber mit Rat und Tat zur Seite?
- ▶ Unterstützt der Franchise-Geber durch komplette Betriebsvorbereitung/schlüsselfertige Übergabe?
- ▶ Welche laufenden Serviceleistungen werden geboten?
- ▶ Sind die Werbung und die Verkaufsförderung effizient?
- ▶ Ist im Vertrag verbrieft, was versprochen wird?
- ▶ Weist der Franchise-Geber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warenzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen usw.) nach?
- ▶ Existiert ein umfangreiches Handbuch zur Betriebsführung?
- ▶ Gibt es im System institutionalisierte Franchise-Nehmer-Gremien (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse usw.)?
- ▶ Wie lange haben Sie Zeit, den Franchise-Vertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen?

Welche Vorteile/Stärken hat das System im Markt, im Verkauf und Einkauf?

- ▶ Wie sind die Produkte/Dienstleistungen im Markt positioniert?
- ▶ Haben die Produkte/Dienstleistungen Konkurrenzvorsprung/Alleinstellungsmerkmale?
- ▶ Sind sie geschützt?
- ▶ Gibt es rechtliche Verbote/Hindernisse?
- ▶ Gibt es Bezugspflicht? Zu 100 Prozent?
- ▶ Welche Preisvorschriften gibt es?

Situation des Franchise-Gebers?

- ▶ Wie lange ist er im Geschäft/am Markt?
- ▶ Wie gut ist das Management? Wie viel Erfahrung ist vorhanden?
- ▶ Wie sind seine Kapitalausstattung und persönlichen Verhältnisse? Wie ist das Firmen-Image?
- ▶ Wie viele Franchise-Nehmer hat das System?
- ▶ Wie lange sind die Franchise-Nehmer bereits tätig?
- ▶ Ist der Franchise-Geber Mitglied im Deutschen Franchise-Verband?
- ▶ Hat der Franchise-Geber den DFV-System-Check absolviert?
- ▶ Handelt es sich um ein GEPRÜFTES SYSTEM?
- ▶ Gibt es einen Pilotbetrieb?
- ▶ Legt der Franchise-Geber seine Partnerliste offen, und ermöglicht er Kontakt zu seinen Franchise-Nehmern?
- ▶ Führt der Franchise-Geber eine unabhängige Franchise-Nehmer-Zufriedenheitsanalyse durch, und ermöglicht er Ihnen Einblick in die Ergebnisse?
- ▶ Worin bestehen die (Wettbewerbs-)Vorteile des Konzepts? Werden sie nachgewiesen?

Stimmt das Zahlenwerk?

- ▶ Was werden Sie verdienen?
- ▶ Wie kann der Erfolgsnachweis erbracht werden?
- ▶ Sind alle Kosten enthalten, auch kalkulatorische?
- ▶ Wie lange ist die Anlaufzeit/Durststrecke?
- ▶ Was ist in den Eintritts- und laufenden Gebühren enthalten?
- ▶ Was ist extra zu zahlen (z. B. Werbegebühren)?
- ▶ Ist in der Investitionsaufstellung Reservekapital enthalten?
- ▶ Werden die Zahlen des Pilotbetriebes offengelegt?
- ▶ Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt?
- ▶ Welchen Leistungsbeitrag stellt der Franchise-Geber selbst nachweislich für Werbung zur Verfügung?



Standort und Finanzierung?

- ▶ Ist der Franchise-Geber Standortspezialist oder hat er Zugriff auf Experten?
- ▶ Hilft er bei der Beschaffung eines Ladenlokals?
- ▶ Stimmt das Miete-Umsatz-Verhältnis?
- ▶ Erhalten Sie Finanzierungsmittel der öffentlichen Hand?
- ▶ Hat der Franchise-Geber ein Finanzierungsmodell?

Wichtige weitere Vertragspunkte:

- ▶ Ist das Franchise-Angebot eine Hauptexistenz oder ein Nebenerwerb?
- ▶ Erhalten Sie Gebietsschutz?
- ▶ Bekommen Sie weitere Franchise-Optionen?
- ▶ Wie sind die Kündigungsbedingungen/-fristen?
- ▶ Ist eine Konkurrenzklausel enthalten?
- ▶ Wie ist die Vertragsdauer?
- ▶ Gibt es eine Verlängerungsoption?

Quelle: Deutscher Franchise-Verband 2011

Was ist Ihnen als Franchise-Nehmer wichtig?

Kreuzen Sie die Aussagen an, die für Sie bei der Auswahl eines Franchise-Systems eine Rolle spielen. Vergleichen Sie Ihre Wahl mit den Ergebnissen einer Umfrage des Deutschen Franchise-Verbands e. V.

	Ihre Einschätzung	Anteil befragter Franchise-Nehmer in %
Alleinstellungsmerkmal und Zukunftsaussichten des Systems		73,7
Beteiligungsmöglichkeit bei der Weiterentwicklung des Systems		72,4
Professioneller Eindruck der System-Zentrale		66,1
Hohe Entscheidungsfreiheit für Sie als Franchise-Nehmer		59,2
Geringe Fluktuation der Franchise-Nehmer		55,5
Höhe der monatlichen Gebühren		55,3
Mitbestimmung bei der Standortwahl		54,7
Transparenz bei der Meldung von Umsätzen an die System-Zentrale		54,5
Möglichkeit, zukünftig weitere Standorte zu eröffnen		53,9
Unterstützungsleistungen des Franchise-Gebers während der Partnerschaft		53,9
Markenbekanntheit und Markenimage		53,9
Kurzfristiger Return on Investment (hohe Gewinne)		52,6
Mitgliedschaft im DFV		52,6
Intensität der Einarbeitung		52,6
Höhe der Einstiegsinvestitionen		51,3
Unterstützung bei der Erstellung des Businessplans und beim Bankgespräch		35,5

Fünf typische Stolpersteine für Franchise-Nehmer

Neuheit

Vorsicht bei Franchise-Systemen, die erst seit kurzem auf dem Markt sind! Das Konzept kann noch nicht erprobt sein. Die Gefahr zu scheitern ist groß.

Kein Pilotprojekt

Vorsicht, wenn der Franchise-Geber sich weigert, mindestens zwei Pilotprojekte zu benennen und die wirtschaftlichen Eckdaten aufzudecken! Ohne Einblick in die Zahlenwelt keine Unterschrift leisten!

Keine Referenzen

Finger weg, wenn der Franchise-Geber nicht bereit ist, Referenzen zu benennen! Mehrere Franchise-Nehmer Ihrer Wahl sollten Sie nach deren Erfahrungen befragen: betriebswirtschaftliche Seite des Franchise-Systems und der Partnerschaft mit dem Franchise-Geber.

Kein Franchise-Handbuch

Finger weg, wenn es kein Franchise-Handbuch gibt! Ein paar Checklisten genügen, um eine Geschäftsidee komplett zu dokumentieren. Seriöse Franchise-Geber haben das.

Zeitdruck

Lassen Sie sich Zeit! Lassen Sie sich nie unter Druck setzen! Schließen Sie nie einen Vertrag ab, ohne das Vertragswerk und die kaufmännischen Unterlagen sorgfältig geprüft zu haben (mit fachkundigem Rechtsanwalt)!

Häufige Fragen und Antworten

Haben Franchise-Nehmer größere finanzielle Sicherheiten als unabhängige Existenzgründer?

Newcomer, die sich einem guten und professionell organisierten Franchise-System anschließen, haben bessere Erfolgsaussichten als unabhängige Gründerinnen und -gründer. Einige Kreditinstitute setzen bereits heute darauf, dass sich das unternehmerische Risiko für Franchise-Gründungen zum Teil deutlich reduzieren lässt, und greifen dabei auf ihre Erfahrungen mit anderen Partnern des entsprechenden Franchise-Systems zurück.

Wie hoch sind die Franchise-Nehmer-Einstiegsgebühren?

Die Einstiegsgebühren liegen je nach Konzept meist zwischen 5.000 und 25.000 Euro.

In welchem Rahmen bewegen sich die laufenden Gebühren, die an den Franchise-Geber zu zahlen sind?

Die laufenden Gebühren sollten sich im Rahmen von 1 bis 15 Prozent des monatlichen Netto-Umsatzes halten. Sie sind abhängig von den Leistungen, die der Franchise-Geber dem Franchise-Nehmer bietet.

Gibt es so genannte „Boom-Branchen“?

Was die Branchen angeht, so beobachten wir im Dienstleistungssektor eine starke Zunahme von Franchise-Konzepten. Es gibt Bestrebungen, in anderen Bereichen des Gesundheitswesens – wie Pflege und Apotheken, aber auch in den

Bereichen Bildung, Umwelt und Energie – Franchise-Konzepte zu etablieren.

Quelle: Deutscher Franchise-Verband e.V.

Print- und Online-Informationen

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Broschüren und Infoletter:

- ▶ Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

CD-ROM:

- ▶ Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen

Bestellmöglichkeiten:

Bestelltel.: 01805 778090
publikationen@bundesregierung.de
Download u. Bestellfunktion:
www.existenzgruender.de
www.bmwi-unternehmensportal.de

Internet:

- ▶ www.existenzgruender.de
- ▶ www.bmwi-unternehmensportal.de
- ▶ www.bmwi.de

Franchise-Ratgeber 2011/2012

Der Deutsche Franchise-Verband e. V. bietet in seinem Franchise-Ratgeber 2011/2012 aktuelle Kurzporträts von rund 130 Franchise-Systemen inklusive entsprechendem Investitionsbedarf und allgemeine Hintergrundinformationen. Darüber hinaus beinhaltet die DFV-Publikation auch Relevantes zu den Themen Franchise-Vertrag und Finanzierung, eine Checkliste sowie Kontaktdaten zu unabhängigen Franchise-Experten. Der Franchise-Ratgeber kann kostenfrei über das Online-Formular unter www.franchiseverband.com bestellt werden.

Impressum

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
oeffentlichkeitsarbeit@bmwi.bund.de
www.bmwi.de

Redaktion:

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Berlin

Gestaltung und Produktion:

PRpetuum GmbH, München

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Fachschule für Betriebswirtschaft in Weilburg

Druck:

Harzdruckerei GmbH, Wernigerode
Gedruckt auf nachhaltig hergestelltem Papier

Auflage: 20.000

Franchise-Nehmer

