



GründerZeiten 04

Franchise



INHALT

- 2 Tipps für künftige Franchise-Nehmer
- 4 Die wichtigsten Fragen, die Sie für sich und mit Ihrem zukünftigen Franchise-Geber klären sollten
- 5 Fünf typische Stolpersteine für Franchise-Nehmer
- 6 Print- und Online-Informationen
- 6 Impressum

Erprobtes Geschäftskonzept gegen Gebühr

Beim Franchising eröffnet ein Unternehmer (Franchise-Geber) interessierten Gründerinnen und Gründern (Franchise-Nehmern) die Möglichkeit, sich mit seinem Geschäftskonzept selbstständig zu machen. Für diese Lizenz müssen sie zum Start und weiterhin monatlich eine Gebühr an den Franchise-Geber entrichten. Im Gegenzug erhalten sie das Nutzungsrecht für das am Markt eingeführte Geschäftsmodell und eine bereits etablierte Produkt- oder Dienstleistungsmarke.

Bekanntheitsgrad und „Vertrauensvorschuss“

Für den Franchise-Geber bedeutet jeder weitere Franchise-Nehmer eine Erweiterung seines Unternehmens. Für den Franchise-Nehmer wiederum zählen der Bekanntheitsgrad des Franchise-

Angebots und ein damit verbundener „Vertrauensvorschuss“ bei den Kunden. Außerdem können ihm die Hilfestellungen durch den Franchise-Geber den Einstieg in die Selbständigkeit erleichtern. Unter dem Strich kann dies sein unternehmerisches Risiko verringern.

Fast 1.000 Franchise-Systeme

Das Konzept geht offensichtlich auf. Die deutsche Franchise-Wirtschaft ist in der Vergangenheit kontinuierlich gewachsen. Mittlerweile sind auf dem deutschen Markt nach Branchenangaben knapp 1.000 Franchise-Systeme mit insgesamt fast 70.000 Franchise-Nehmern zu finden. Dort ist nahezu eine halbe Million Beschäftigte tätig, die im Jahr 2011 einen Umsatz von rund 60 Milliarden Euro erwirtschaftet haben. Die Nase vorn haben dabei Systeme

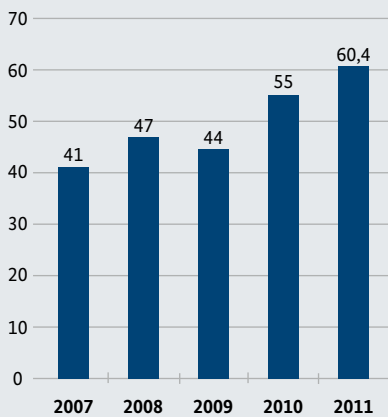
aus dem Dienstleistungsbereich, gefolgt von solchen aus Handel, Gastgewerbe und Handwerk.

Franchising ist kein Selbstläufer

Wie bei jeder Gründung ist auch im Franchising der Erfolg wesentlich von der Person und dem Einsatz der Unternehmerin bzw. des Unternehmers abhängig. Außerdem kommt es darauf an, sich für das richtige Franchise-System zu entscheiden. Nicht jedes Franchise-Angebot ist empfehlenswert. Wie man das richtige System findet und worauf man beim Franchising achten sollte, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Tipps für künftige Franchise-Nehmer

Franchise-Umsatz in Deutschland
in Milliarden Euro



Quelle: Deutscher Franchise-Verband 2012

Der Franchise-Nehmer ist selbständiger Unternehmer und arbeitet auf eigene Rechnung. Das unmittelbare Tagesgeschäft ist allein seine Sache. Der Franchise-Geber ist für die Weiterentwicklung, Vermarktung und Kontrolle des Geschäftskonzepts verantwortlich. Darüber hinaus bietet er häufig Dienstleistungen an, beispielsweise im Bereich Werbung und Öffentlichkeitsarbeit. Anfallende Kosten werden hier nicht selten unter allen Franchise-Nehmern geteilt.

Das Franchise-System erhält beim Einkauf als Großabnehmer günstigere Einkaufskonditionen, die allen Netzwerkpartnern zugutekommen. Und dadurch, dass man sich einem großen Unternehmensnetzwerk anschließt, kann man als Franchise-Nehmer außerdem von den unternehmerischen Erfahrungen der Partner profitieren.

Dank der Hilfen und Entlastungen durch den Franchise-Geber kann sich der Franchise-Nehmer verstärkt darauf konzentrieren, seinen Betrieb vor Ort aufzubauen, seine Kunden kennenzulernen und Erfahrungen zu sammeln. Allerdings muss er sich in der Regel an ein bestimmtes Unternehmenskonzept und straffe Marketingvorgaben halten, die allen Partnern durch den gemein-

samen Markenauftritt des Franchise-Systems auferlegt werden. Dies begrenzt den unternehmerischen Entscheidungs- und Gestaltungsfreiraum. Einfluss ist hier eventuell möglich durch die Mitbestimmung aller Partner über Franchise-Nehmer-Beiräte oder ähnliche Gremien.

System auf Herz und Nieren prüfen

Bevor man sich für ein Franchise-System entscheidet, sollte man es auf Herz und Nieren prüfen. Schließlich bindet sich ein Franchise-Nehmer auf längere Zeit wirtschaftlich und rechtlich fest an einen Partner. Da ist es wichtig, dass die wirtschaftlichen Rahmendaten, die gemeinsamen Interessen und die Zielsetzungen der Kooperationspartner zueinander passen.

Im Franchise-Vertrag ist zumeist eine Grundausbildung durch den Franchise-Geber vorgesehen. Bei dieser Schulung geht es um grundlegende betriebswirtschaftliche Belange. Sie soll den Franchise-Nehmer in die Lage versetzen, den eigenen Betrieb selbständig und eigenverantwortlich zu führen. Außerdem gewähren viele Franchise-Geber im Vertrag Gebietschutz. Damit ist gemeint, dass kein weiterer Franchise-Nehmer sich im Einzugsbereich ansiedeln darf.

Mancher Franchise-Geber liefert seinen Franchise-Partnern aber kaum mehr als die Erlaubnis, sein Franchise-konzept zu nutzen. So fehlen eventuell eine kontinuierliche betriebswirtschaftliche Unterstützung, die Vermittlung von Fachwissen, Beratung und Hilfe durch Betriebsberater und eine erkennbare Fortentwicklung des Systems.

Vor einer Entscheidung für oder gegen ein Franchise-System sollte man sich als angehender Franchise-Nehmer aber auch selbst fragen: Was kann ich leisten? Was bringe ich an Wissen und Erfahrungen mit? Welche Unterstüt-

zung benötige ich unbedingt? Wird mir diese durch den Franchise-Geber zur Verfügung gestellt? Auf welche Art von Unterstützung, welche Konditionen kann ich verzichten?

Hilfen bei der Auswahl von Franchise-Systemen

Informieren Sie sich bei Franchise-Verbänden, Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und Banken sowie Wirtschaftsverbänden über das Franchiseunternehmen Ihrer Wahl. Nehmen Sie auch mit anderen Franchise-Nehmern des Franchise-Gebers Kontakt auf.

Der DFV-System-Check

Ein Indiz für die Seriosität eines Franchise-Gebers ist seine Mitgliedschaft im Deutschen Franchise-Verband e. V. (DFV). Der DFV hat sich mit eigenen Aufnahme Richtlinien die Aufgabe gestellt, besonders professionelle und seriöse 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-Handbuches nach den Qualitäts-Standards für Unternehmensnetzwerke. Zu den Prüfungskriterien zählen außerdem die Bereiche Systemkonzept, Produkte/Leistungen, Strategie und Management sowie eine repräsentative Abfrage der Franchise-Nehmer-Zufriedenheit. Die Überprüfung der Franchise-Unternehmen wird durch ein neutrales, wissenschaftliches Institut, das Internationale Centrum für Franchising und Cooperation (F&C) mit Sitz in Münster, verantwortet.



Eine regelmäßige Überprüfung alle drei Jahre soll zudem nachhaltig die gute Qualität des Systems unterstreichen.

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 Pilot-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 Vertragsunterzeichnung 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.
- 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.

Aber Achtung: Dies ist nicht so zu verstehen, dass eine Nicht-Mitgliedschaft im DFV automatisch einen negativen Indikator für die Wahl eines Franchise-Systems bedeutet!

Die Top-12-Franchise-Systeme 2012

| | | |
|----|----------------------|-------------------|
| 1 | Mrs. Sporty | Fitnessstudio |
| 2 | Vom Fass | Wein und Feinkost |
| 3 | McDonald's | Fast Food |
| 4 | Town & Country House | Hausbau |
| 5 | Fressnapf | Haustierbedarf |
| 6 | Backwerk | SB-Bäckerei |
| 7 | Apollo-Optik | Optiker |
| 8 | ZGS Schülerhilfe | Nachhilfe |
| 9 | Joey's Pizza | Pizzaservice |
| 10 | Portas | Renovierung |
| 11 | Re/Max | Immobilienmakler |
| 12 | Hallo Pizza | Pizzaservice |

Quelle: impulse-Ranking 2012 / Das Ranking berücksichtigt diese Kriterien: Stabilität, Dynamik, Verdienst, Marktumfeld, Attraktivität, Expertenbewertung



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



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

Achtung: Das Prüfiegel GEPRÜFTES SYSTEM versteht sich als Orientierungshilfe. Außerdem hat der DFNV noch nicht alle Systeme prüfen können. Daher müssen ungeprüfte Systeme gesondert betrachtet werden. Der DFNV hilft Interessenten dabei.

DFNV-Sicherheitsiegel



Ergänzend prüft der DFNV ebenfalls auf freiwilliger Basis das Risikosicherheitsmanagement von Franchise-Systemen, insbesondere ihre Bonität als Voraussetzung für Kredite sowie ihre Liquidität, und verleiht in diesem Bereich das „DFNV-Sicherheitsiegel“.

Gründungsberatung

Angehenden Gründerinnen und Gründern, die auf der Suche nach einem passenden Franchise-System sind, bieten der Deutsche Franchise-Verband e.V. und der Deutsche Franchise-Nehmer Verband e. V. kostenlose Beratung an. Weitere Informationen unter: www.franchiseverband.com und www.dfnv.de.

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

| Ist das Paket hieb- und stichfest? | Ja | Nein |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------|
| Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen, der Franchise-Geber und das System zu Ihnen? | | |
| Ist Erfahrung erforderlich? | | |
| Verpflichtet sich der Franchise-Geber vor und nach Beginn Ihrer Selbständigkeit zu Schulungen (welche)? | | |
| Steht der Franchise-Geber zu Beginn und künftig mit Rat und Tat zur Seite? (Ist er jederzeit gut erreichbar?) | | |
| Unterstützt der Franchise-Geber durch komplette Betriebsvorbereitung/schlüsselfertige Übergabe? | | |
| Bietet der Franchise-Geber laufende Serviceleistungen an? (welche?) | | |
| 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.)? | | |
| Haben Sie genügend Zeit, den Franchise-Vertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen (mit fachkundigem Rechtsanwalt)? | | |

| Welche Vorteile/Stärken hat das System im Markt, im Verkauf und Einkauf? | Ja | Nein |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------|
| Sind die Produkte/Dienstleistungen im Markt gut positioniert? | | |
| Haben die Produkte/Dienstleistungen Konkurrenzvorsprung/Alleinstellungsmerkmale? | | |
| Sind sie geschützt? | | |
| Gibt es rechtliche Verbote/Hindernisse? | | |
| Gibt es Bezugspflichten/Sortimentsbindungen für Waren? (In welchen Intervallen?/ Zu wie viel Prozent?) | | |
| Gibt es Preisvorschriften (welche)? | | |



| Situation des Franchise-Gebers? | Ja | Nein |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------|
| Ist der Franchise-Geber schon länger im Geschäft/am Markt? | | |
| Ist das Management gut? Ist viel Erfahrung vorhanden? | | |
| Ist die Kapitalausstattung des Franchise-Gebers ausreichend? Sind seine persönlichen Verhältnisse in Ordnung? Ist das Firmen-Image gut? | | |
| Hat das System viele Franchise-Nehmer? | | |
| Sind die Franchise-Nehmer bereits lange tätig? (Oder gibt es eine hohe Fluktuationsrate?) | | |
| 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 des DFNV? | | |
| Verfügt das System über das DFNV-Sicherheitssiegel? | | |
| Gibt es einen oder mehrere Pilotbetriebe? | | |
| 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? | | |
| Weist der Franchise-Geber die (Wettbewerbs-) Vorteile seines Systems nach? | | |

| Stimmt das Zahlenwerk? | Ja | Nein |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----|------|
| Werden Sie genügend verdienen? | | |
| Sind im Zahlenwerk alle Kosten enthalten, auch kalkulatorische? | | |
| Ist die Anlaufzeit/Durststrecke für Sie akzeptabel? | | |
| Sind die Eintritts- und laufenden Gebühren transparent, akzeptabel und leistbar? | | |
| Werden Extrazahlungen verlangt (z. B. für Werbung)? | | |
| Ist in der Investitionsaufstellung eine Reserve enthalten? | | |
| Werden die Zahlen des Pilotbetriebes offengelegt? | | |
| Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt? | | |
| Weist der Franchise-Geber aus, welchen Leistungsbeitrag er für Werbung zur Verfügung stellt? | | |

| Standort und Finanzierung | Ja | Nein |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|------|
| Hilft der Franchise-Geber bei der Standort-suche? Erstellt er eine Standortanalyse? | | |
| Hilft er bei der Beschaffung eines Laden-lokals? | | |
| Stimmt das Miete-Umsatz-Verhältnis? | | |
| Werden für Gründungen von Franchise-Nehmern dieses Franchise-Systems in aller Regel Förderkredite oder Bürgschaften der Bürgschaftsbanken bewilligt? | | |
| Hat der Franchise-Geber ein Finanzierungsmodell? | | |



| Wichtige weitere Vertragspunkte: | Ja | Nein |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----|------|
| Ist das Franchise-Angebot für Ihre Existenz-sicherung ausreichend? | | |
| Kann das Franchise-Unternehmen nur als Hauptexistenz betrieben werden? | | |
| Kann das Franchise-Unternehmen auch als Nebenerwerb betrieben werden? | | |
| Erhalten Sie Gebietsschutz? | | |
| Können Sie später ggf. expandieren? Dürfen Sie mehr als eine Nehmer-Lizenz erwerben? | | |
| Ist die Vertragsdauer akzeptabel? | | |
| Sind die Kündigungsbedingungen/-fristen klar festgelegt und akzeptabel? | | |
| Gibt es eine Verlängerungsoption? | | |
| Ist eine Konkurrenz-Klausel vorgesehen? | | |
| Gibt es Regelungen zur Veräußerung des Franchise-Unternehmens? | | |
| Sind Mechanismen zur Streitschlichtung vorgesehen? | | |

In Anlehnung an eine Veröffentlichung des Deutschen Franchise-Verband e.V. 2012

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 das Zahlenwerk 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. Fragen Sie nach der betriebswirtschaftlichen Seite des Franchise-Systems und der Partnerschaft mit dem Franchise-Geber.

Kein Franchise-Handbuch

Finger weg, wenn es kein Franchise-Handbuch gibt! Seriöse Franchise-Geber haben das.

Zeitdruck

Lassen Sie sich Zeit! Haben Sie alles verstanden? 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 durchaus 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“?

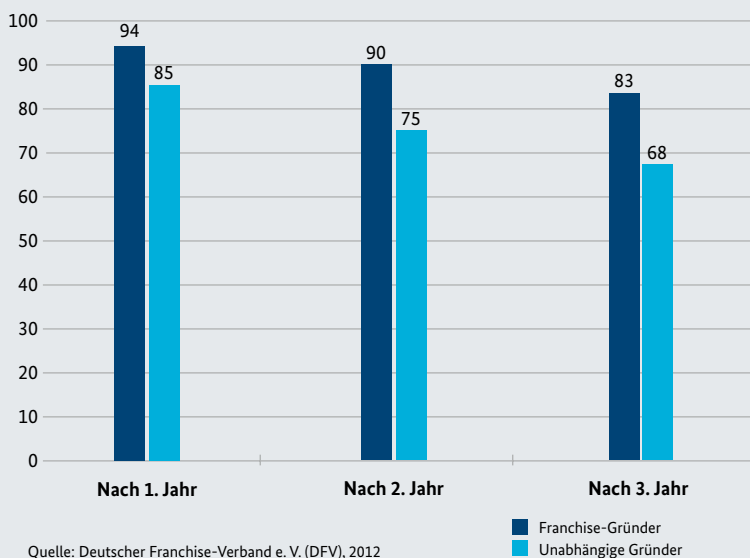
Was die Branchen angeht, so ist im Dienstleistungssektor eine starke Zunahme von Franchise-Konzepten zu beobachten. Es gibt Bestrebungen im Gesundheitswesen, wie in der Pflege und bei Apotheken, aber auch in den Bereichen Bildung, Umwelt und Energie, Franchise-Konzepte zu etablieren.

Quelle: Deutscher Franchise-Verband e.V.

Franchise-Gründungen sind erfolgreicher

Dies zeigt eine Studie des Internationalen Centrums für Franchising und Cooperation (F&C), einem wissenschaftlichen und unabhängigen Institut an der Universität Münster. Gründe für ein Ausscheiden im Franchising sind – wenn – Insolvenz, wirtschaftliche/finanzielle Gründe (ohne Insolvenz) und persönliche Gründe.

So viel Prozent aller Gründungen sind nach ... Jahren noch aktiv.



Print- und Online-Informationen

Broschüren und Infoletter

- **Starthilfe** – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
- **BMWi-GründerZeiten 7** „Businessplan“

Bestellmöglichkeiten

Bestelltelefon: 01805 778090

publikationen@bundesregierung.de

Download und Bestellfunktion:



www.existenzgruender.de

Internet:

- www.existenzgruender.de
- www.existenzgruenderinnen.de
- www.bmwi-unternehmensportal.de
- www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
- www.unternehmergeist-macht-schule.de



Impressum

Herausgeber

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

Hinweise und Anregungen senden Sie bitte an:

gruenderzeiten@bmwi.de

Stand

Oktober 2012

Druck

Bonifatius GmbH, Paderborn

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

Bildnachweis

Julien Eichinger/fotolia (Titel);
Kzenon/fotolia (S. 3); Jan Engel/fotolia (S. 4);
Yuri Arcurs/fotolia (S. 5)

Redaktion

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Berlin.

Auflage

30.000