



# GründerZeiten 04

## Franchise



### 04/2018 Erprobtes Geschäftskonzept gegen Gebühr

Beim Franchising eröffnet ein Unternehmer (Franchise-Geber) interessierten Gründerinnen und Gründern\* (Franchise-Nehmern) die Möglichkeit, sich mit seinem Geschäftskonzept selbständig 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 Angaben des Deutschen Franchiseverbands knapp 1.000 Franchise-Systeme mit insgesamt über 123.000 Franchise-Nehmern zu finden. Dort sind nahezu 720.000 Beschäftigte tätig, die im Jahr 2017 einen Umsatz von rund 112 Milliarden Euro erwirtschaftet haben. Die Nase vorn haben dabei Systeme aus dem Dienstleistungsbereich, gefolgt von solchen aus Gastronomie, Handel 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.

\* Hinweis der Redaktion: Aus Platzgründen verwenden wir bei zweigeschlechtlichen Substantiven in der Regel nur die männliche Form.

# Tipps für künftige Franchise-Nehmer

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

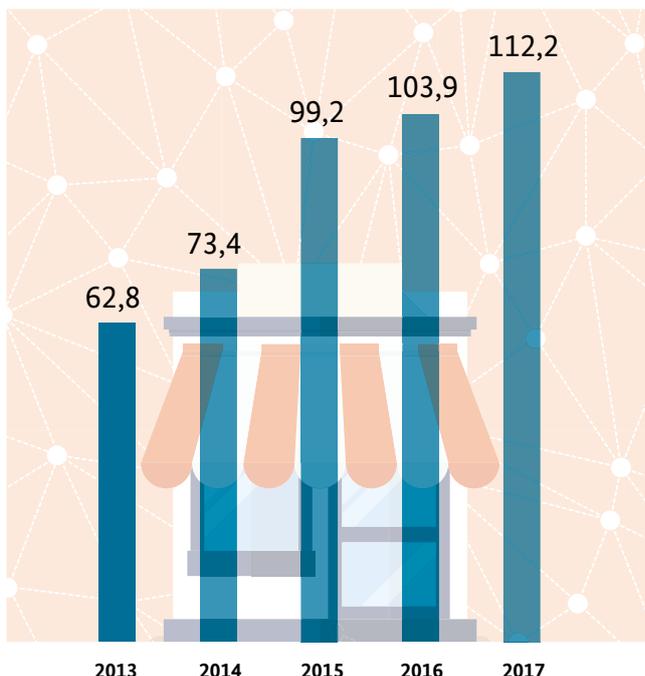
## Hilfen bei der Auswahl von Franchise-Systemen

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.

## Mitgliedschaft im Deutschen Franchiseverband

Ein Indiz für die Seriosität eines Franchise-Gebers ist seine Mitgliedschaft im Deutschen Franchiseverband. Der Franchiseverband hat sich mit eigenen Aufnahme Richtlinien die Aufgabe gestellt, besonders professionelle und seriöse Systeme auszuzeichnen. Etwa 320 Franchise-Geber sind hier organisiert.

Franchise-Umsatz in Deutschland  
in Mrd. Euro



Quelle: Deutscher Franchise-Verband e.V. 2018



## Ethikkodex

Mitglieder im Deutschen Franchiseverband unterwerfen sich einem Ethikkodex. Der 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 Markteintritt 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 Deutschen Franchiseverband automatisch einen negativen Indikator für die Wahl eines Franchise-Systems bedeutet.

## Der Systemcheck des Deutschen Franchiseverbands

Wer Vollmitglied des Deutschen Franchiseverbands werden will, muss einen System-Check absolvieren. Er beinhaltet unter anderem die Prüfung des Franchise-Vertrages und des Fran-

chise-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 Qualität des Systems sichern.

## Vorteile Franchising

- **Rascher Markteintritt** durch bestehende und etablierte Franchise-Konzepte
- **Minimiertes Gründungsrisiko** durch Know-how des Franchise-Gebers
- **Ausgereifte Marketingstrategie** durch Unterstützung der Systemzentrale
- **Einkaufsvorteile** durch besondere Konditionen beim gemeinsamen Einkauf
- **Gemeinsam stark** durch verlässliche Verhandlungsposition bei der Beschaffung von Fremdkapital
- **Das Wesentliche im Fokus** durch die Chance für jeden Franchise-Nehmer, sich vor Ort auf seine Kernkompetenzen und den Kundenkontakt zu konzentrieren

## Nachteile Franchising

- **An Spielregeln halten:** Franchise-Nehmer haben nur begrenzte unternehmerische Freiheiten.
- **Teil eines Systems:** Franchise-Nehmer müssen regelmäßig Gebühren an den Franchise-Geber entrichten.
- **Alle für einen, einer für alle:** Wenn der Ruf der Marke durch einen beschädigt wird, betrifft dies alle Franchise-Nehmer.

# Was Sie mit Ihrem zukünftigen Franchise-Geber klären sollten

| Basisfragen  | Ja | Nein | Alleinstellungsmerkmal und Wettbewerbsvorteil  | Ja | Nein |
|--|----|------|--|----|------|
| Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen und das Franchise-System zum Gründer?   |    |      | Wie ist die Akzeptanz der Produkte und/oder Dienstleistungen im Markt?                           |    |      |
| Sind Erfahrungen bzw. eine Vorqualifikation erforderlich?  |    |      | Wie grenzen sich die Produkte und/oder Dienstleistungen vom Wettbewerb ab (Alleinstellung)?      |    |      |
| Welche Schulungen bietet der Franchise-Geber vor und nach Beginn der Selbständigkeit an?   |    |      | Gibt es rechtliche Verbote und/oder Hindernisse?   |    |      |
| Steht der Franchise-Geber in der Gründungsphase und auch während der Franchise-Partnerschaft mit Rat und Tat zur Seite?                              |    |      |  |    |      |
| Wie sieht die Unterstützung des Franchise-Gebers bei der Betriebsvorbereitung aus?   |    |      | <b>Bereitstellung von Daten</b>  | Ja | Nein |
| Wie ist das sogenannte Franchise-Paket (z. B. laufende Service- und Unterstützungsleistungen, Schulungen, IT-Infrastruktur, Marketing) ausgestaltet? |    |      | Werden Vergleichszahlen von bestehenden Franchise-Betrieben zur Verfügung gestellt?              |    |      |
| Ist im Franchise-Vertrag verbrieft, was versprochen wurde?   |    |      | Werden Zahlen vom Pilotbetrieb zur Verfügung gestellt?   |    |      |
| Weist der Franchise-Geber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warenzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen etc.) nach?    |    |      | Wie setzt sich die Investitionssumme zusammen?   |    |      |
| Existiert ein Franchise-Handbuch bzw. eine Know-how-Dokumentation?   |    |      | Was ist in der Eintritts- und der laufenden Franchise-Gebühr enthalten?                          |    |      |
| Gibt es im System institutionalisierte Franchise-Nehmer-Gremien (Franchise-Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse etc.)?                    |    |      | Welche zweckgebundenen Gebühren gibt es (z. B. Marketing- und Werbegebühr)?                      |    |      |
|  |    |      | Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt?  |    |      |
| <b>Ausgangslage des Franchise-Systems</b>  | Ja | Nein | <b>Der Weg in die Selbständigkeit</b>  | Ja | Nein |
| Wie konnten Markt- bzw. Branchenerfahrung gesammelt werden?  |    |      | Gibt es Unterstützung bei der Standortwahl?  |    |      |
| Gibt es einen Pilotbetrieb?  |    |      | Gibt es Vergleichszahlen für die Erstellung eines Businessplanes und einer Standortanalyse?      |    |      |
| Wie viele Franchise-Nehmer gibt es?  |    |      | Gibt es ein Rücktrittsrecht bei Nichtfinden eines geeigneten Standortes?                         |    |      |
| Wie lange sind die Franchise-Nehmer bereits im Franchise-System tätig?   |    |      | Wer ist Pächter und Verpächter?  |    |      |
| Ist der Franchise-Geber Mitglied im Deutschen Franchiseverband?  |    |      | Welche Möglichkeiten der Förderung von Fremdfinanzierung gibt es?                                |    |      |
| Ist der Franchise-Geber Vollmitglied im Deutschen Franchiseverband?  |    |      | Welche Unterstützungsleistung – auch durch Daten – gibt es im Rahmen der Unternehmensgründung?   |    |      |
| Wenn Vollmitglied: Wird die Franchise-Partner-Zufriedenheitsanalyse offengelegt?   |    |      |  |    |      |
| Legt der Franchise-Geber seine Partnerliste offen und ermöglicht so den Kontakt zu seinen Franchise-Nehmern?   |    |      | <b>Fragen, die interessant sein könnten</b>  | Ja | Nein |
|  |    |      | Ist die Franchise-Gründung als Neben- oder Haupterwerb geplant?                                  |    |      |
|  |    |      | Gibt es einen Gebietsschutz?   |    |      |
|  |    |      | Gibt es Franchise-Optionen für weitere Standorte?  |    |      |
|  |    |      | Gibt es eine Regelung für die Nachfolge?   |    |      |
|  |    |      | Gibt es eine Vertragsverlängerungs-Option?   |    |      |
|  |    |      | Wie werden eventuelle Streitigkeiten geregelt (z. B. Mediation beim Deutschen Franchiseverband)? |    |      |

Quelle: Deutscher Franchiseverband e.V.

# Fünf typische Stolpersteine für Franchise-Nehmer



## 1. 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 unter Umständen größer als bei etablierten Konzepten.

## 2. 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!

## 3. 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.

## 4. Franchise-Handbuch

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

## 5. 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 fachkundiger Rechtsberatung!).

## Franchise-Gebühren

**Eintrittsgebühr:** Die Eintrittsgebühren unterscheiden sich je nach Konzept deutlich. Manche Systeme erheben keine Eintrittsgebühren, verlangen dafür in der Regel meist höhere laufende Gebühren. Die Höhe der Eintrittsgebühren hängt von den jeweiligen Vorleistungen des Franchise-Gebers ab. Beispiele:

- Erprobung des Geschäftsmodells in Pilotbetrieben
- Dokumentation des Know-hows
- Image/Bekanntheitsgrad
- Standortanalysen
- Betriebsaufbau
- Erstschulung
- Unterstützung bei der Markteinführung

**Laufende Gebühren:** Die Höhe der laufenden Gebühren ist abhängig von den Leistungen, die der Franchise-Geber dem Franchise-Nehmer bietet. Sie sind in der Regel an den monatlichen Netto-Umsatz gekoppelt. Beispiele:

- Werbemittel
- Kontinuierliche Unternehmensberatung
- Weiterentwicklung (Innovation) des Systems

Neben der laufenden Gebühr können Franchise-Geber auch Werbeumlagen berechnen. Die laufenden Gebühren sollten sich im Rahmen von 1 bis 15 Prozent des Netto-Umsatzes bewegen.

Quelle: Deutscher Franchiseverband e.V. 2018

# 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 sogenannte „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 Franchiseverband e.V.

## Gründungsberatung Deutscher Franchiseverband

Die Hauptaufgabe des Deutschen Franchiseverbandes e.V. ist es, die Interessen seiner Mitglieder wirtschaftlich, gesellschaftlich und politisch zu vertreten. Der Beraterfinder des Franchiseverbandes enthält eine vollständige Übersicht der im Franchiseverband gelisteten Experten. Alle haben eines gemein: Sie müssen eine mindestens dreijährige Franchise-Erfahrung nachweisen und die Verbandsziele durch ihr Tun und Handeln stützen und fördern. [www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)

## DIE FRANCHISENEHMER e.V.

Der Wirtschaftsverband DIE FRANCHISENEHMER e.V. unterstützt Franchise-Nehmer mit regelmäßigen Informationen zu aktuellen Gesetzesentwicklungen, Verkaufsmethoden und Trends. Darüber hinaus bietet er einen systemübergreifenden Erfahrungsaustausch mit anderen Franchise-Nehmern und Beratungen zu betriebswirtschaftlichen sowie rechtlichen Fragen (z. B. bei Rechtsstreitigkeiten mit Lieferanten, Dienstleistern, Kunden oder Arbeitnehmern), Vertretung bei arbeitsrechtlichen Streitigkeiten, sozialversicherungs-/steuerrechtliche Hilfestellung, Mediation und Aufklärung bei Unstimmigkeiten mit dem Franchise-Geber, Ausarbeitung/Bewertung von Verträgen mit Lieferanten, Dienstleistern, Vermietern oder Arbeitnehmern oder Schulungen und Seminare in den Bereichen Verkaufsmethoden, EDV, Inkasso. <http://die-franchisenehmer.de>

## Broschüren und Infoletter

Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit  
GründerZeiten 07 „Businessplan“

## Internet

[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)  
[www.existenzgruenderinnen.de](http://www.existenzgruenderinnen.de)  
[www.kultur-kreativ-wirtschaft.de](http://www.kultur-kreativ-wirtschaft.de)  
[www.unternehmergeist-macht-schule.de](http://www.unternehmergeist-macht-schule.de)  
[gruenderplattform.de](http://gruenderplattform.de)

## Impressum

### Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)  
Öffentlichkeitsarbeit  
11019 Berlin

### Stand

April 2018

### Druck

Druck- und Verlagshaus  
Zarbock GmbH & Co. KG, 60386 Frankfurt

### Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, 80801 München

### Bildnachweis

gettyimages  
Peopleimages / S. 5  
iStock  
aptx4869 / S. 3  
juststock / Titel  
ricardoinfante / S. 6  
siraanamwong / S. 2

### Bestellmöglichkeit

Publikationsversand der Bundesregierung  
Postfach 48 10 09, 18132 Rostock  
Servicetelefon: 030 18 272 2721  
Servicefax: 030 1810 272 2721  
E-Mail: [publikationen@bundesregierung.de](mailto:publikationen@bundesregierung.de)  
Bestellung über das Gebärdentelefon:  
[gbaerdentelefon@sip.bundesregierung.de](mailto:gbaerdentelefon@sip.bundesregierung.de)  
Online-Bestellung: [www.bundesregierung.de/infomaterial](http://www.bundesregierung.de/infomaterial)

Diese Publikation wird von der Bundesregierung im Rahmen ihrer Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.

[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

