



GründerZeiten 04

Franchise



04/2021 Erprobtes Geschäftskonzept gegen Gebühr

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

Bekanntheitsgrad und „Vertrauensvorschuss“

Für das Franchise-gebende Unternehmen bedeutet jedes weitere Franchise-nehmende Unternehmen eine Erweiterung seines Aktionsradius. Für das Franchise-nehmende Unternehmen wiederum zählen der Bekanntheitsgrad des Franchise-Angebots und ein damit verbundener „Vertrauensvorschuss“ bei der Kundschaft. Außerdem können ihm die Hilfestellungen durch das Franchise-gebende Unternehmen 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 rund 140.000 Franchise-Nehmern zu finden. Dort sind nahezu 750.000 Beschäftigte tätig, die im Jahr 2020 einen Umsatz von rund 135 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.

Tipps für künftige Franchise-Gründer/-innen

Das Franchise-nehmende Unternehmen ist selbständig und arbeitet auf eigene Rechnung. Das unmittelbare Tagesgeschäft ist allein seine Sache. Das Franchise-gebende Unternehmen ist für die Weiterentwicklung, Vermarktung und Kontrolle des Geschäftskonzepts verantwortlich. Darüber hinaus bietet es häufig Dienstleistungen an, beispielsweise im Bereich Werbung und Öffentlichkeitsarbeit. Anfallende Kosten werden hier nicht selten unter allen Franchise-nehmenden Unternehmen geteilt.

Das Franchise-System erhält beim Einkauf wegen seiner Größe günstigere Einkaufskonditionen, die allen Netzwerkpartnerinnen und -partnern zugutekommen. Und dadurch, dass man sich einem großen Unternehmensnetzwerk anschließt, kann man außerdem von dessen unternehmerischen Erfahrungen profitieren.

Dank der Hilfen und Entlastungen durch das Franchise-gebende Unternehmen können sich Gründerinnen und Gründer verstärkt darauf konzentrieren, ihren Betrieb vor Ort aufzubauen, ihre Kundschaft kennenzulernen und Erfahrungen zu sammeln. Allerdings müssen sie sich in der Regel an ein bestimmtes Unternehmenskonzept und straffe Marketingvorgaben halten, die allen Partnerinnen und 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 über 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-nehmendes Unternehmen auf längere Zeit wirtschaftlich und rechtlich fest an ein Partnerunternehmen. Da ist es wichtig, dass die wirtschaftlichen Rahmendaten, die gemeinsamen Interessen und die Zielsetzungen zueinander passen.

Im Franchise-Vertrag ist zumeist eine Grundausbildung durch das Franchise-gebende Unternehmen vorgesehen. Bei dieser Schulung geht es um grundlegende betriebswirtschaftliche Belange. Sie soll Gründerinnen und Gründer in die Lage versetzen, den eigenen Betrieb selbständig und eigenverantwortlich zu führen. Außerdem gewähren viele Franchise-gebende Unternehmen im Vertrag Gebietsschutz. Damit ist gemeint, dass keine Franchise-Konkurrenz sich im Einzugsbereich ansiedeln darf.

Manches Franchise-gebende Unternehmen liefert 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 und eine erkennbare Fortentwicklung des Systems.

Vor einer Entscheidung für oder gegen ein Franchise-System sollte man sich als Gründerin oder Gründer aber auch selbst fragen: Was kann ich leisten? Was bringe ich an Wissen und Erfahrungen mit? Welche Unterstützung benötige ich unbedingt? Wird mir diese zur Verfügung gestellt? Auf welche Art von Unterstützung, welche Konditionen kann ich verzichten?

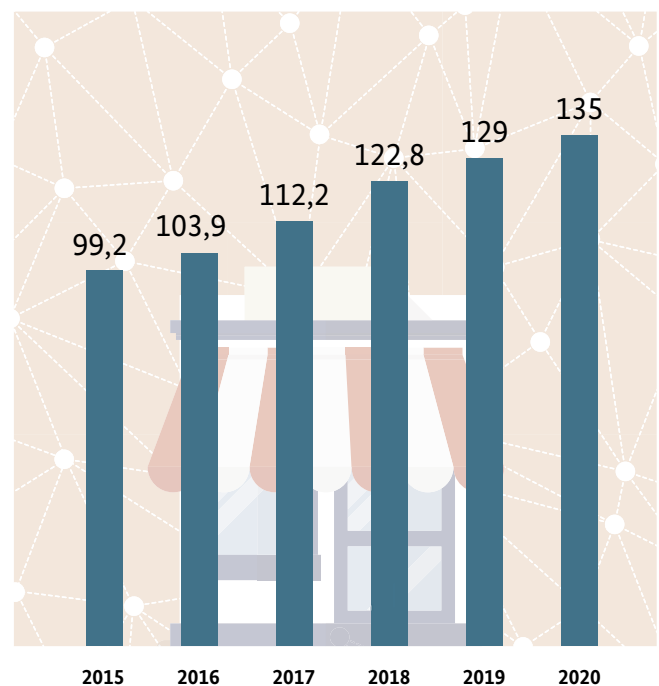
Hilfen bei der Auswahl von Franchise-Systemen

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-nehmenden Unternehmen des Franchise-Systems Kontakt auf.

Mitgliedschaft im Deutschen Franchiseverband

Ein Indiz für die Seriosität eines Franchise-Angebots ist seine Mitgliedschaft im Deutschen Franchiseverband. Der Franchiseverband hat sich mit eigenen Aufnahme Richtlinien die Aufgabe gestellt, besonders professionelle und seriöse Systeme auszuzeichnen. Über 400 Franchise-Fachleute und -Beratungen sind hier organisiert.

Franchise-Umsatz in Deutschland in Mrd. Euro



Quelle: Deutscher Franchiseverband e.V. 2021



Ethikkodex

Mitglieder im Deutschen Franchiseverband unterwerfen sich einem Ethikkodex. Der Ethikkodex beschreibt die Richtlinien zum fairen Umgang zwischen Franchise-gebenden und -nehmenden Unternehmen. Die wichtigsten Bestimmungen des Ethikkodexes sind: Das gebende Unternehmen

- hat vor dem Start des Franchise-Systems das Geschäftsmodell erfolgreich pilotiert;
- sein Franchise-System durch eine geschützte Marke, durch geschützte Patente/Designs gekennzeichnet;
- stellt dem Franchise-nehmenden Unternehmen ein umfassendes Leistungspaket bereit, welches u. a. dessen Eingliederung in das Franchise-System und den Transfer des erforderlichen Know-hows beinhaltet;
- hat einen auf sein Franchise-System bezogenen Franchise-Vertrag erstellt, der den gängigen rechtlichen Anforderungen entspricht und der ein Abbild des jeweiligen Franchise-Systems darstellt;
- klärt künftige Franchise-nehmende Unternehmen umfassend über alle für das Geschäftsmodell und die Franchise-Partnerschaft wesentlichen Umstände auf;
- leistet kontinuierlich Unterstützung und berät bei der Umsetzung des Geschäftsmodells;
- entwickelt sowohl das Geschäftsmodell als auch das zur Verfügung gestellte Leistungspaket kontinuierlich weiter.

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 Zufriedenheit der Franchise-nehmenden Unternehmen. Wie es um diese steht, ermittelt ein neutrales, wissenschaftliches Institut, das Internationale Centrum für Franchising und Cooperation (F&C) mit Sitz in Münster. 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-gebenden Unternehmens
- **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 jedes Franchise-nehmende Unternehmen, sich vor Ort auf seine Kernkompetenzen und den Kundenkontakt zu konzentrieren

Nachteile Franchising

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

Was Sie zu Ihrem zukünftigen Franchise-Unternehmen klären sollten

Basisfragen	Ja	Nein
Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen und das Franchise-System zu Ihnen?		
Sind Erfahrungen bzw. eine Vorqualifikation erforderlich?		
Welche Schulungen bietet das Franchisegebende Unternehmen vor und nach Beginn der Selbständigkeit an?		
Steht es in der Gründungsphase und auch während der Franchise-Partnerschaft mit Rat und Tat zur Seite?		
Wie sieht seine Unterstützung bei der Betriebsvorbereitung aus?		
Wie ist das sogenannte Franchise-Paket (z. B. laufende Service- und Unterstützungsleistungen, Schulungen, IT-Infrastruktur, Marketing) ausgestaltet?		
Ist im Franchise-Vertrag verbrieft, was versprochen wurde?		
Weist das Franchisegebende Unternehmen die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warenzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen etc.) nach?		
Existiert ein Franchise-Handbuch bzw. eine Know-how-Dokumentation?		
Gibt es im System Franchise-Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse etc.?		

Ausgangslage des Franchise-Systems	Ja	Nein
Wie konnten Markt- bzw. Branchenerfahrung gesammelt werden?		
Gibt es einen Pilotbetrieb?		
Wie viele Franchise-nehmende Unternehmen gibt es?		
Wie lange sind diese bereits im Franchise-System tätig?		
Ist das Franchisegebende Unternehmen Mitglied im Deutschen Franchiseverband?		
Ist es Vollmitglied im Deutschen Franchiseverband?		
Wenn Vollmitglied: Wird die Franchise-Partner-Zufriedenheitsanalyse offengelegt?		
Legt es seine Partnerliste offen und ermöglicht so den Kontakt zu seinen Franchise-nehmenden Unternehmen?		

Alleinstellungsmerkmal und Wettbewerbsvorteil	Ja	Nein
Wie ist die Akzeptanz der Produkte und/oder Dienstleistungen im Markt?		
Wie grenzen sich die Produkte und/oder Dienstleistungen vom Wettbewerb ab (Alleinstellung)?		
Gibt es rechtliche Verbote und/oder Hindernisse?		

Bereitstellung von Daten	Ja	Nein
Werden Vergleichszahlen von bestehenden Franchise-Betrieben zur Verfügung gestellt?		
Werden Zahlen vom Pilotbetrieb zur Verfügung gestellt?		
Wie setzt sich die Investitionssumme zusammen?		
Was ist in der Eintritts- und der laufenden Franchise-Gebühr enthalten?		
Welche zweckgebundenen Gebühren gibt es (z. B. Marketing- und Werbegebühr)?		
Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt?		

Der Weg in die Selbständigkeit	Ja	Nein
Gibt es Unterstützung bei der Standortwahl?		
Gibt es Vergleichszahlen für die Erstellung eines Businessplanes und einer Standortanalyse?		
Gibt es ein Rücktrittsrecht bei Nichtfinden eines geeigneten Standortes?		
Wer ist Pächter und Verpächter?		
Welche Möglichkeiten der Förderung von Fremdfinanzierung gibt es?		
Welche Unterstützungsleistung – auch durch Daten – gibt es im Rahmen der Unternehmensgründung?		

Fragen, die interessant sein könnten	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-Gründer/-innen



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 das Franchise-gebende Unternehmen 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 das Franchise-gebende Unternehmen nicht bereit ist, Referenzen zu benennen! Mehrere Franchise-nehmenden Unternehmen Ihrer Wahl sollten Sie nach deren Erfahrungen befragen. Fragen Sie nach der betriebswirtschaftlichen Seite des Franchise-Systems und der Partnerschaft mit dem Franchise-gebenden Unternehmen.

4. Franchise-Handbuch

Finger weg, wenn es kein Franchise-Handbuch gibt! Seriöse Franchise-gebende Unternehmen 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
- Ersts Schulung
- Unterstützung bei der Markteinführung

Laufende Gebühren: Die Höhe der laufenden Gebühren ist abhängig von den Leistungen, die das Franchise-gebende Unternehmen 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-gebende Unternehmen auch Werbeumlagen berechnen. Die laufenden Gebühren sollten sich im Rahmen von 1 bis 15 Prozent des Netto-Umsatzes bewegen.

Quelle: Deutscher Franchiseverband e.V.



FAQ

Haben Franchise-Gründerinnen und -Gründer 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 Erfahrungen mit dem entsprechenden Franchise-System zurück.

Wie hoch sind die 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 das Franchisegebende Unternehmen 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 das Franchisegebende Unternehmen 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 Fachleute. 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

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-nehmenden Unternehmen 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 Franchisegebenden Unternehmen, Ausarbeitung/Bewertung von Verträgen mit Lieferanten, Dienstleistern, Vermietern oder Arbeitnehmern oder Schulungen und Seminare in den Bereichen Verkaufsmethoden, IT, Inkasso. <http://die-franchisenehmer.de>

Internet

www.bmwi.de
www.existenzgruender.de
www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
gruenderplattform.de

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

Stand

April 2021

Diese Publikation wird ausschließlich als
Download angeboten.

Gestaltung

PRpetuum GmbH, 80801 München

Bildnachweis

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

Zentraler Bestellservice für Publikationen der Bundesregierung:

E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
Telefon: 030 182722721
Bestellfax: 030 18102722721

Diese Publikation wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Rahmen der 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.