

Franchising



1. Was ist „Franchising“?

Wer sich mit „Rückendeckung“ eines bestehenden Vertriebssystems selbstständig machen will, kann sich als Franchisenehmer in ein Unternehmenskonzept „einkaufen“. Durch ein Vertragssystem räumt der Franchisegeber mehreren Franchisenehmern das Recht ein, mit seinen Produkten bzw. Dienstleistungen unter seinem Namen ein Unternehmen zu führen. Dabei wird vertraglich genau festgelegt, welche Rechte und Pflichten Franchisegeber und Franchisenehmer besitzen.

2. Ist der Franchisenehmer ein Angestellter?

Nein. Der Franchisenehmer ist rechtlich selbstständig; er handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung. Er hat das Recht, gegen Entgelt das Franchisepaket zu nutzen.

3. Was beinhaltet das „Franchisepaket“?

An erster Stelle sollte es die Geschäftsidee enthalten. Häufig wird auch Hilfestellung bei der Geschäftseröffnung geboten. Viele Franchisegeber bieten laufende oder zumindest regelmäßige Schulung und Beratung an. Meist ist auch ein Marketing- und Kommunikationskonzept enthalten. Sinnvollerweise sollte auch eine Standortanalyse angeboten werden, sodass ein optimales Absatzgebiet gefunden werden kann.

4. Welche Kosten kommen auf den Franchisenehmer zu?

Meist fordern die Franchisegeber eine gewisse Eintrittsgebühr, die von rund 2000 Euro bis hin zu 15 000 Euro und mehr reichen kann. Hierbei handelt es sich dann um eine einmalige Gebühr. Für das „laufende Geschäft“ fordern die Franchisegeber regelmäßiges Entgelt (ca. 2 % bis 8 % vom Umsatz). Viele Franchisegeber vereinbaren des Weiteren noch eine Gebühr für Werbung. Sie kann sich auch wieder prozentual vom Umsatz berechnen (z. B. 1 %) oder es wird eine feste Summe pro Monat eingesetzt.

5. Ist eine Eigenkapitaleinlage erforderlich?

Ja. Bei den meisten Franchisekonzepten ist das in sehr unterschiedlicher Höhe der Fall.

6. Welche Vorteile bietet es einem Unternehmer, Franchisenehmer zu sein?

Das Produkt bzw. die Dienstleistung des Franchisegebers ist bereits am Markt eingeführt und bekannt. Man muss „das Rad nicht neu erfinden“. Weitere Vorteile sind die zentral gesteuerten Werbemaßnahmen sowie sonstige Hilfestellungen beim Marketing. Hinzu kommt: Für erfolgreiche Konzepte erhält man leichter Kredite und Förderungen.

7. Wo kann man Tipps und Hilfestellungen zu diesem Thema erhalten?

Tipps und Hilfestellungen bieten:

- Deutscher Franchise-Verband e.V.
(www.dfv-franchise.de)
- Deutscher Franchise-Nehmer-Verband
(www.dfnv.de)
- Franchise-Institut für die deutsche Wirtschaft
(www.franchise-world.de)