Franchising

1. Was ist Franchising?

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

2. Ist der Franchisenehmer ein Angestellter?

Nein. Der FN 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 FG 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 FN zu?

Meist fordern die FG eine gewisse Eintrittsgebühr, die von ca. 2000 Euro bis hin zu etwa 15 000 Euro reichen kann. Hierbei handelt es sich dann um eine einmalige Gebühr.
Für das laufende Geschäft fordern die FG regelmäßiges Entgelt, meistens 2 % bis 8 % vom Umsatz.
Viele FG 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, FN zu sein?

Das Produkt bzw. die Dienstleistung des FG ist bereits am Markt eingeführt und bekannt. Man muss das Rad nicht neu erfinden. Die zentral gesteuerten Werbemaßnahmen sowie sonstige Hilfestellungen beim Marketing. Für erfolgreiche Konzepte erhält man leichter Kredite und Förderungen.

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

Tipps und Hilfestellungen geben der Deutsche Franchise-Verband e.V. (www.dfv-franchise.de), der Deutsche Franchise-Nehmer-Verband (www.dfnv.de) und das Franchise-Institut für die deutsche Wirtschaft (www.franchise-world.de). Ferner informieren folgende Internetseiten: www.franchise-net.de oder www.franchise-portal.de