

Existenzgründung mit einem Franchisekonzept

- 1. Chancen und Risiken**
- 2. Wie finden Sie das richtige System?**
- 3. Leistungen des Franchise-Gebers**
- 4. Franchise-Systeme aus dem Ausland**
- 5. Der Franchise-Nehmer**
- 6. Was sollte der Vertrag beinhalten**
- 7. Kontakte**

1. Chancen und Risiken

Selbst in wirtschaftlich eher schwierigen Zeiten ist bei den Franchise-Systemen ständiges Wachstum zu verzeichnen.



Beim Franchising ist die wichtigste Frage - wird die Geschäftsidee bei den Kunden ankommen? - im Prinzip schon vor der Existenzgründung beantwortet. Dieses Vertriebssystem, das von Pingouin bereits im Jahre 1929 angeboten wurde, gewann zuerst in den Vereinigten Staaten an Popularität. Nachdem sich auch in Deutschland das Franchising zunächst im Handelsbereich etabliert hatte, überwiegen nun Anbieter aus dem Dienstleistungs-, Gastronomie- und Handwerkssektor.

Das, was man heute unter Franchising versteht, bezeichnet die **Vergabe eines erprobten und erfolgreichen Geschäftskonzepts durch einen Franchise-Geber an einen Franchise-Nehmer**. Der Nehmer kann dabei auf eine Reihe von Hilfen des Gebers zurückgreifen, die ihm den Start erleichtern und den Erfolg seiner Gründung sehr stark begünstigen. Das lässt sich der Franchise-Geber durch einmalige und/oder regelmäßige Franchisegebühren vergelten.

Die Gründe für die Beliebtheit des Franchising liegen auf der Hand: Franchising erlaubt es, den Traum von der Selbständigkeit mit deutlich verringertem Risiko zu verwirklichen. Die Franchise-Wirtschaft in Deutschland zeigte sich im letzten Jahr von der allgemeinen Konjunkturschwäche relativ unberührt. Bei den Franchise-Nehmern lag die Insolvenzrate nach Schätzungen des Franchise-Verbands vor einem Jahr nur etwa bei 8 Prozent.

Genaue Zahlen der Franchise-Wirtschaft lassen sich nicht mit letzter Sicherheit angeben. Ständig kommen neue Systeme hinzu, die aber nicht in jedem Fall seriöse und bewährte Franchise-Ideen beinhalten. Gründungswillige können in Deutschland heute unter mehr als achthundert Franchise-Ideen wählen. Nach Angaben des Deutschen Franchise-Verbandes (DFV) in München gab es 2001 950 Franchise-Geber, 410 davon sind DFV-Mitglied; 56.000 Betriebe waren 2001 Franchise-Nehmer, das ist gegenüber dem Vorjahr ein Zuwachs von 11 % oder ca. 5.000 Unternehmen, die sich für ein Franchise-Konzept entschlossen haben. Etwa 12 % hatten mehr als einen Betrieb.

Die Aufteilung der Franchise-Nehmer nach Branchen sieht folgendermaßen aus:

• Dienstleistung	31,8%,
• Handel	39,1%,
• Bau, Sanierung + Renovierung	10,7%,
• Gastronomie, Touristik, Freizeit	18,3%

2. Wie finden Sie das richtige System? (siehe auch Checkliste unter Download)

Sie als Franchise-Nehmer müssen das Angebot sorgfältig unter die Lupe nehmen und nicht nur das Franchise-System und den Vertrag prüfen, sondern auch die Marktfähigkeit der Geschäftsidee richtig einschätzen. Auf folgende Punkte sollten Sie auf jeden Fall achten:

Gibt es für die Geschäftsidee ein langfristiges und sicheres Marktpotential, d.h. befriedigen die angebotenen Waren bzw. Dienstleistungen einen regelmäßig anfallenden Bedarf? In welcher Phase befindet sich die Branche, in die Sie einsteigen wollen?

- Bietet das System eindeutige Wettbewerbsvorteile gegenüber ähnlichen Konzepten?
- Wie lange ist das Franchise-System bereits am Markt? Gibt es neben dem Pilotprojekt bereits erfolgreiche Franchise-Nehmer?
- Ist die Firma bei der zuständigen Handwerkskammer (HK) bzw. Industrie- und Handelskammer (IHK) und/oder beim Deutschen Franchise-Verband bekannt? (Adresse siehe unten)
- Liegen die Gebühren in einem wirtschaftlich gerechtfertigten Rahmen? Prüfen Sie die Franchise-Gebühr und erkundigen Sie sich, welche Leistungen damit abgegolten sind. In der Regel wird die Gebühr für die vorhandenen Nutzungsrechte sowie alle künftigen Serviceleistungen erhoben. Die durchschnittlichen Franchise-Einstiegsgebühren liegen bei etwa EUR 7.500.-. Die laufenden gebühren betragen im Durchschnitt 5 % vom Umsatz, die Werbegebühren bei ca. 1,5 %. Eine monatliche Fixgebühr liegt bei etwa 480 EUR.
- Werden die vom Franchise-Geber genannten Umsatzerwartungen, Investitionssummen, Lieferkonditionen, Angaben über Schulungen etc. in der Praxis von Franchise-Nehmern bestätigt?
- Legt der Franchise-Geber alle Konditionen bereitwillig offen, bevor er auf Vertragsabschluss drängt? Gibt er Ihnen Einblick in alle betriebswirtschaftlich und unternehmerisch wichtigen Unterlagen?
- Ist der Vertrag so abgefasst, dass die Industrie- und Handelskammern bzw. die Mittelstandsbank (Früher KfW bzw. DfA) ihn als förderungswürdig einstufen? Wenn der Vertrag von der Mittelstandsbank anerkannt wird, spricht das auf jeden Fall für die Seriosität Ihres Partners und erhöht die Chancen auf einen zinsverbilligten öffentlichen Kredit.

3. Leistungen des Franchise-Gebers

Je nach Branche weichen die Angebote der Franchise-Geber voneinander ab, sollten aber folgendes beinhalten:

Schutzrechte

Das Nutzungsrecht an gewerblichen Schutzrechten (Patente, Gebrauchsmuster, Markenzeichen, Dienstleistungsmarken, etc.) gehört in der Regel zu jedem Leistungskatalog (Verlangen Sie in jedem Fall Nachweise der Eintragung dieser Schutzrechte).

Standortanalyse

Sie können die Qualität der Standortanalyse Ihres Franchise-Gebers überprüfen, indem Sie sich die Standorte der anderen Franchise-Nehmer ansehen. Vergewissern Sie sich, dass dort erreicht wird, was Sie sich für Ihren Standort versprechen.

Handbuch

Hier finden Sie Franchise-Know-how und Tips für die Betriebsführung. Es dient während der Vertragslaufzeit als Nachschlagewerk und Arbeitsmittel und wird dementsprechend immer wieder aktualisiert.

Schulungen

Systemspezifische Schulungs-/Trainingskonzepte sollten Sie mit allen wesentlichen Punkten Ihres Franchise-Typs vertraut machen. Neben der Grundschulung bieten einige Franchise-Geber weitere Aufbauschulungen an.

Werbung PR

Das bessere Marketing, das sich Franchise-Systeme leisten können, verschafft dem Franchise-Nehmer deutliche Wettbewerbsvorteile gegenüber der Konkurrenz. Das Franchise-System unterstützt in der Regel bei der Eröffnungswerbung, hält Werbemodule für die regionale Werbung bereit und sorgt für überregionale Kampagnen.

Betreuung

Ansprechpartner für alle Fragen des täglichen Betriebsablaufs sollte ein Franchise-System-betreuer sein.

4. Franchising in Europa

Eine vom Europäischen Franchise-Verband 1997 vorgelegte Studie bestätigt die hohe Akzeptanz des Franchising in der Europäischen Union.

Seit 1972 vertritt der Europäische Franchise-Verband als Zusammenschluss der in fast jedem europäischen Land bestehenden Franchise-Verbände die Interessen von Franchise-Gebern und Franchise-Nehmern gegenüber den europäischen Institutionen und Organisationen.

Die Bedeutung der European Franchise Federation (EFF) zeigt sich vor allem auch am Modellcharakter des Europäischen Ehrenkodexes für Franchise-Vereinbarungen. Diese Zusammenstellung von wesentlichen Vorschriften fairer Verhaltensweisen für die Franchise-Praxis in Europa war der erste in Abstimmung mit der Kommission in Brüssel erstellte Verhaltenskodex eines Wirtschaftszweiges.

Bei einem ausländischen Franchise-Geber sollten Sie vertragliche Vereinbarungen nur nach Konsultation eines Franchise-Anwalts mit Erfahrung im internationalen Bereich eingehen. Bei der Finanzierung spielt in Deutschland nur der Sitz des Franchise-Gebers eine Rolle.

5. Der Franchise-Nehmer

Der Franchise-Nehmer ist ein selbständiger Geschäftsmann. Er ist rechtlich selbständiger Unternehmer wie jeder andere Selbständige auch und trägt damit sein Geschäftsrisiko alleine. Die Bindung an ein Franchisesystem macht in diesem Punkt keine Ausnahme und stellt lediglich eine Kooperation dar, die er eingegangen ist. Seine Aufgabe ist es, vor Ort zu verkaufen, den regionalen Markt zu erschließen, die Führung des Geschäftes und des Personals. Er muss Investitionen tätigen, Steuern zahlen und sein Gewerbe anmelden wie jeder andere Existenzgründer auch.

Finanzierung

Als selbständiger Geschäftsmann trägt der Franchise-Nehmer die Verantwortung für die Finanzierung der nötigen Investitionen. Der Umfang des aufzubringenden Startkapitals hängt von der Branche und dem Geschäftskonzept ab.

Die Summe, die man als Existenzgründer aufbringen kann, ist selten ausreichend, um den gesamten



Kapitalbedarf abzudecken. Ein Franchisegründer benötigt im Durchschnitt ca. EUR 35.000 für eine Gründung, die auch auf Dauer tragfähig ist. Neben den Banken hilft in solchen Fällen auch der Staat mit günstigen Krediten (z.B. Eigenkapitalhilfe) und verschiedenen Fördermaßnahmen wie ERP-Krediten. Existenzgründer im Franchise-Bereich dürfen sich nun auch um Mittel aus dem ERP-Beteiligungsprogramm bemühen, das bislang nur zur Aufstockung des Eigenkapitals bereits bestehender Firmen diente.

Auch Franchise-Nehmer können mit staatlicher Unterstützung bei ihrem Schritt in die Selbständigkeit rechnen. Die Gewährung staatlicher Existenzgründungshilfen hängt aber davon ab, ob das Franchise-Konzept akzeptiert wird; denn gefördert wird nur, wenn der Franchise-Nehmer als rechtlich und steuerlich selbständiger Unternehmer anzusehen ist und der Vertrag ihm genügend unternehmerischen Entscheidungsspielraum lässt. Es darf sich also um keine Scheinselbständigkeit handeln.

Die Anträge auf staatliche Kredite müssen vor dem Beginn der Selbständigkeit über ein Kreditinstitut gestellt werden. Dies ist in der Regel die Hausbank. Dort werden Sie auch darüber beraten, welche Förderprogramme für Sie persönlich infrage kommen bzw. welche Alternativen die Bank für Ihre Finanzierung gegebenenfalls vorschlagen kann.

Die Hausbank trägt für die staatlichen Kredite das volle Ausfallrisiko und wird sich in der Regel absichern. Über Art und Umfang der zu stellenden Sicherheiten wird individuell entschieden. Hierbei kommt es auf die Wirtschaftlichkeit des Geschäftskonzeptes und auf Ihre persönliche Überzeugungskraft an. Die Banken verlangen in jedem Fall Einblick in den Franchise-Vertrag, umfassende Informationen des Franchise-Gebers über Konzept sowie Rentabilitäts- und Liquiditätsberechnungen für das zugrunde liegende Geschäft auf der Basis der Zahlen bestehender Betriebe (Geschäftsplan!).

Manchmal hilft auch der Franchise-Geber bei der Suche nach einer Finanzierungslösung, z.B. durch Lieferantenkredite. Er sollte Ihnen in jedem Fall wichtige Informationen zu Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung stellen.

Überbrückungsgeld für Arbeitslose, die sich selbständig machen wollen

Die Bundesanstalt für Arbeit kann Arbeitslosen bei Aufnahmeeiner selbständigen Tätigkeit ein Überbrückungsgeld gewähren(Par. 55a Arbeitsförderungsgesetz). Dazu benötigen Sie u.a. die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (z.B. IHK, Handwerkskammer), aus der hervorgeht, dass Ihre geplante selbständige Tätigkeit voraussichtlich auf Dauer eine ausreichende Lebensgrundlage bieten wird.

Das Überbrückungsgeld kann für maximal 26 Wochen in Höhe des Betrages gewährt werden, den der Arbeitslose als Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe zuletzt bezogen hat. Zusätzlich können Zuschüsse zu den Aufwendungen zur Krankenversicherung und Altersversorgung auf Antrag gewährt werden.

Der Antrag auf Überbrückungsgeld ist v o r Aufnahme der selbständigen Tätigkeit bei dem Arbeitsamt zu stellen, bei dem Sie arbeitslos gemeldet sind. Dort erhalten Sie auch weitere Auskünfte.

Alternativ gibt es noch die sogenannte "Ich-AG" Förderung vom Arbeitsamt. Auch hier handelt es sich um einen Zuschuss, der nicht zurückgezahlt werden muss (Im Gegensatz dazu handelt es sich bei den öffentlichen Fördermitteln um Darlehen, die getilgt werden müssen). Dieser Zuschuss ist an weniger strenge Kriterien bei der Vergabe gebunden. So entfällt z. B. die Prüfung des Konzeptes durch die "fachkundige Stelle". Allerdings ist die Anspruchsberechtigung etwas anders gestaltet. Welcher Zuschuss für Sie besser ist, hängt von Ihren persönlichen Umständen ab und dem voraussichtlichen Geschäftserfolg (Gewinn). Beachten Sie, dass das Überbrückungsgeld innerhalb von 6 Monaten gezahlt wird, oft auch in einer Summe und damit Ihre Liquidität am Anfang deutlich verbessern kann.

Kreditwürdigkeit

Das Kreditgespräch eines Existenzgründers mit seiner Bank sollte sorgfältig vorbereitet werden: Da Sie noch keine unternehmerischen Erfolge vorweisen können, ist der persönliche Eindruck um so wichtiger - Sie müssen die Bank von Ihrer Leistungsbereitschaft, Ihrem Können und Ihrer unternehmerischen Qualifikation überzeugen.

Die wirtschaftlichen Aussichten Ihres Vorhabens werden Hauptbestandteil des Gesprächs mit dem Kreditberater sein: Ihr Konzept muss überzeugen. Aber auch Ihre persönliche Vermögens- und Einkommenssituation und die generelle Entwicklung der Branche, in der Sie sich selbständig machen wollen, spielen eine Rolle.

Vor der Kreditvergabe steht das unternehmerische Konzept. Es empfiehlt sich, dem Kreditinstitut ein Gründungs- bzw. Investitionskonzept vorzulegen, das u.a. folgende Informationen enthalten sollte: Marktbedingungen, Entwicklung, Standortwahl, Kundenpotential, Konkurrenzsituation, notwendiger Mitarbeiterstamm - und in Bezug auf die eigene Konkurrenzfähigkeit: Produktpalette, Preis, Service sowie Erfolgsaussichten des Unternehmens als Vollexistenz. Ferner wird in der Regel eine Umsatz-, Kosten- und Ertragsvorschau gefordert, um die Wirtschaftlichkeit Ihres Unternehmens einschätzbar zu machen. Vor allem bei der Zusammenstellung des Zahlenmaterials empfiehlt es sich, einen auf Existenzgründungen spezialisierten Unternehmensberater hinzuzuziehen (bitte beachten Sie in diesem Zusammenhang die staatlichen Zuschüsse zur Unternehmensberatung für Gründer).

Bereiten Sie sich auf konkrete Fragen vor wie z.B.: Welche unternehmerischen Maßnahmen haben Sie geplant und zu welchen Kosten? Wieviel Eigenmittel besitzen Sie? Wie wollen Sie den Kredit tilgen? Wie lange sollen die Zinsen festgeschrieben werden? Brauchen Sie später Zusatzkredite, die mit den geplanten Investitionen zusammenhängen?

Und vor allem: Welche Kreditsicherheiten können Sie bieten? In Bezug auf diese Frage kann es leicht zu Enttäuschungen kommen, da die Bank die aufgeführten Sicherheiten manchmal nicht so hoch bewertet, wie Sie erhoffen.

6. Vertragsinhalte

Ein gesondertes Franchise-Recht gibt es nicht, da für diese Vertriebsform in der Bundesrepublik keine eigenen Gesetze oder Verordnungen bestehen. Allerdings hat sich in den letzten Jahren zu vielen Fragen des Franchising eine differenzierte Rechtsprechung gebildet, so dass dem Praktiker der rechtliche Rahmen seiner Geschäftstätigkeit durchaus vorgegeben ist.



Machen Sie nicht den Fehler, einen Franchise-Vertrag selbst beurteilen zu wollen. Auch für viele Juristen ist diese Vertragsart ein unbekanntes Feld. Ein Franchise-Vertrag berührt als sogenannter "Typenkombinationsvertrag" viele unterschiedliche Rechtsgebiete, zumal oft zusätzliche begleitende Verträge geschlossen werden. Vor der Unterzeichnung müssen Sie also auf jeden Fall genügend Zeit haben, den Vertrag ausführlich mit einem spezialisierten Rechtsanwalt durchzugehen (Spezialisten nennt Ihnen der Deutsche Franchise Nehmer Verband). Ihr Steuerberater oder Unternehmensberater kann und darf Ihnen hier übrigens nicht helfen. Verweigern Sie weitere Gespräche mit Franchise-Gebnern, die sofort auf Ihre Unterschrift drängen. Bezahlen Sie vor Vertragsunterzeichnung keinerlei Gebühren an den jeweiligen Franchise-Geber. Überprüfen Sie die Leistungsfähigkeit des Franchise-Gebers und seine Angaben über die jeweiligen Marktverhältnisse.

Neuralgische Punkte im Franchise-Vertrag sind z.B. folgende: Sind das Know-how und die Leistungen des Franchise-Nehmers eindeutig fixiert? Wie sind Bezugsbindung, Gebietsschutz und Gebühren geregelt? Wird versucht, Einfluss auf die Verkaufspreis-Bildung zu nehmen? Wie lange ist die Vertragslaufzeit? Können Sie in dieser Zeit mindestens Ihre Investitionen amortisieren, zuzüglich eines Einkommens? Hier sollten Sie als Franchise-Nehmer auf klare Abmachungen achten, die Ihre unternehmerische Freiheit nicht über Gebühr einschränken.

Scheinselbständigkeit

Zum 1.1.1999 sind Regelungen in Kraft getreten, um gegen Scheinselbständigkeit vorzugehen. Wer als Auftragnehmer mindestens drei von fünf Kriterien erfüllt, gilt als abhängig Beschäftigter und ist als solcher in der gesetzlichen Sozialversicherung versicherungspflichtig.

8. Kontakte

Der Deutsche Franchise-Verband e.V., eine Vereinigung der Franchise-Geber, hält für Franchise-Nehmer Informationsmaterial bereit. Die Mitgliedschaft in diesem Verband ist an strenge Maßstäbe geknüpft und kann daher als Hinweis auf die Seriosität eines Anbieters verstanden werden (umgekehrt bedeutet die Nicht-Mitgliedschaft aber keineswegs, dass der Franchise-Anbieter unseriös ist).

Deutscher Franchise-Verband e. V.
Luisenstr. 41
10117 Berlin
Tel: 030 2789 02 0
e-Mail: info@dfv.franchise.de
Internet: www.dfv-franchise.de

Deutscher Franchise Nehmer Verband e. V.
Celciusstr 43
53125 Bonn
Tel: 0228 250300
Internet: www.dfnv.de

Büro Regionale Geschäftsstelle des DFNV e. V. Frankfurt
Jürgen Pfeifer
Strahlenberger Str. 123
63067 Offenbach
Tel.: 069 80108710
www.franchise-chance.de
eMail: info@franchise-chance.de