

Kennzahlen, Kredite und Kleidungsvorschriften

Dos and Don'ts. Der Weg in die Franchise-Selbstständigkeit ist steinig und führt über viele Stationen: Gebühren, Verträge und rechtliche Fragen sind nur einige davon. Experten erklären, wie sie Ihre Route planen und wer Sie begleiten sollte. **VON NIKOLAUS KOLLER**

Mehrere hundert Franchise-Systeme gibt es bereits in Österreich. Wer dabei das für ihn richtige finden möchte, hat es schwer. „Prüfen Sie potenzielle Franchise-Systeme unbedingt sehr genau“, erklärt Sylvia Freygnier, Sprecherin der Experts Group für Franchising in der Wirtschaftskammer und auf diesen Bereich spezialisierte Rechtsanwältin. Dieser Analyse stimmt auch Robert Bachner von der Kanzlei Hausmaninger Kletter zu: „Der Arbeitsbereich muss zur Person des Selbstständigen passen.“ Der kritische Blick auf das Unternehmen, seine Kennzahlen sowie den Markt sollte daher auch der erste Punkt auf jeder Checkliste (siehe Grafik rechts) potenzieller Franchise-Unternehmer sein, so Freygnier. „Ansonsten ist die Unternehmung nicht planbar“, gibt Bachner zu bedenken.

Handbuch studieren

Sehr genau solle sich der potenzielle Franchise-Nehmer auch das Handbuch, das alle Pflichten beinhaltet, zu Gemüte führen. Dies könne bis zu 50 Seiten umfassen und regle einige Bereiche sehr genau, wie Johannes Barbist, Partner der Rechtsanwaltskanzlei Binder Grösswang, erklärt: „Die Bestimmungen reichen von der Präsentation der Produkte bis hin zur Kleidung der Mitarbeiter.“ Bei Zuwiderhandeln werden die Franchise-Nehmer ermahnt oder – bei schwereren „Vergehen“ wie beispielsweise dem Verkauf von Konkurrenzprodukten – mit finanziellen Sanktionen belegt.

Auch juristisch gilt es, einige Punkte zu beachten. „Ein Franchising-Vertrag stellt einen Vertriebsvertrag mit besonderen Elementen wie Markenrechten und Know-how dar“, sagt Barbist. Sehr konkret sind dabei unter anderem Angaben zur Geschäftsausstattung, zu Lieferanten und dem Standort beschrieben. Alle Experten empfehlen, die Vereinbarung von einem Spezialisten durchsehen zu lassen. „Die Lage des Geschäftslokals ist eine der wichtigsten Entscheidungen“, erklärt Freygnier. Sie sollte sehr genau überdacht werden. Dies gilt auch für finanzielle Aspekte wie die Zahlungen, die der Franchise-Nehmer

zu entrichten hat, ergänzt Bachner. Diese können sehr unterschiedlich sein:

Gebühren beachten

„Die Gebühren, die die Partner an die Franchise-Geber entrichten müssen, schwanken stark, so Susanne Seifert, designierte Generalsekretärin des Österreichischen Franchise-Verbands. Die Gesamtsumme, mit der potenzielle Franchise-Nehmer rechnen müssen, kann sich auf mehr als 540.000 Euro – inklusive Barmitteln, Investitionssumme und Einstiegsgebühr – belaufen. So viel kostet im Durchschnitt der Start eines Produktionsbetriebs auf Franchise-Basis, wie eine Umfrage, die der Verband unter seinen Mitgliedern im Jahr 2006 durchgeführt hat, bestätigt (siehe untenstehende Grafik). Die Daten, die aus dem Jahr 2006 stammen, seien auch heute noch valide. Trotz der Krise habe sich bei den Kosten nichts Gravierendes geändert. „Die tatsächlichen Ausgaben sind von Fall zu Fall unterschiedlich und hängen stark von der Branche ab“, sagt Seifert. Die Gebühren seien Verhandlungssache, ergänzt Barbist: „Sie spielen sich meist zwischen zwei und zehn Prozent des Nettoumsatzes ab.“ Bei kleineren und noch wenig auf dem Markt etablierten Systemen könne der Franchise-Nehmer sie meist noch stärker beeinflussen als bei großen Marken, so Bachner. Die durchschnittlichen Kosten für Einsteiger

liegen im Bereich Dienstleistung oder im Vertrieb bei rund 160.000 Euro. „Am teuersten ist meist der Gastrosektor“, so Seifert. Verhältnismäßig günstig hingegen sei der Einstieg als Versicherungsmakler, der seine Wohnung als Büro verwendet. „Ihm

entstehen im Gegensatz zu einem Shopinhaber meist kaum Kosten.“

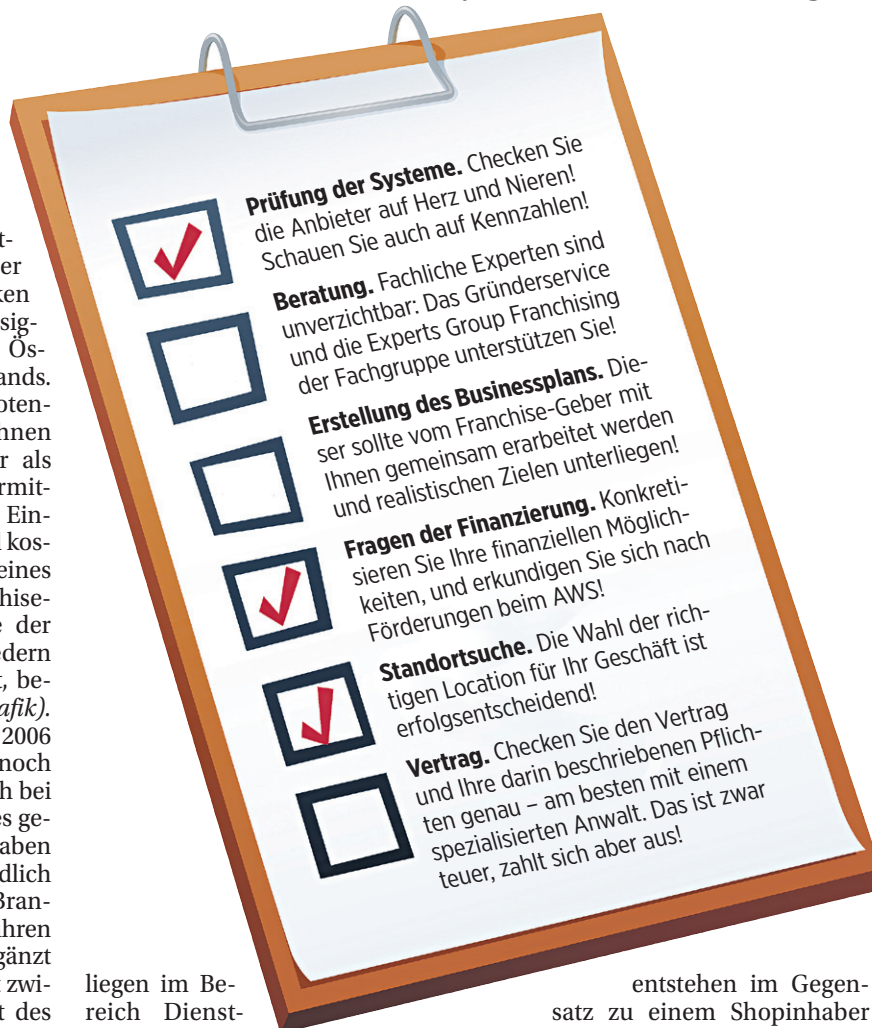
Neben den Rechten und Pflichten des Franchise-Nehmers nennt der Vertrag natürlich auch die Leistungen des Gebers. Diese enthalten vor allem die Unterstützung des Selbstständigen bei Marketingakti-

vitäten sowie die Pflege der Unternehmensmarke. „Vertreter des Systems sind dazu berechtigt, Kontrollen durchzuführen“, sagt Bachner. Welche das im Konkreten sind, könne nur von Fall zu Fall beurteilt werden. Generell gelte aber, dass Systeme, die sehr klare Regelungen vorgeben, diese auch stärker kontrollieren. „Franchise-Nehmer mit eigenem Shop werden darüber hinaus tendenziell mehr geprüft.“ Grund dafür sei, dass es für den Geber weniger Aufwand bedeute, das Outlet zu besuchen und die Gegebenheiten zu checken als beispielsweise die markenkonforme Durchführung von Beratungen zu überprüfen.

Aufgrund der Komplexität der „Gründung“ eines Franchising-Unternehmens empfehlen die Experten professionellen Rat. Ein Consultant sollte jedenfalls bei der Erstellung eines Businessplans dabei sein, so Franchise-Expertin Freygnier. Dabei solle durchaus auch der Geber miteinbezogen werden. „Je mehr sich dieser bei der Planung einbringt, desto größer ist sein Interesse an Ihrem Unternehmen.“ Das Engagement in diesem Punkt könne daher als Kriterium für die Seriosität des Projekts herangezogen werden. „Beratung ist aber auch für finanzielle Belange notwendig“, sagt Freygnier. Nehmer sollten sich sowohl nach möglichen Förderungen umsehen als auch mit ihrer Bank über Kreditmöglichkeiten sprechen.

Ende von Anfang an besprechen

Klar sollte bei den Verhandlungen auch die Beendigung des Vertrags angesprochen werden. „Meist werden die Vereinbarungen auf einige Jahre befristet“, sagt Bachner. Wichtig sei auch zu prüfen, welche Kündigungsmöglichkeiten eingeräumt werden. Bei wenig erfolgreichen Outlets solle darauf geachtet werden, ob der Unternehmer die Möglichkeit hat, Teile seiner Investition zurückzuerstatten zu bekommen. Eine Vertragsverlängerung sei bei gewinnbringenden Unternehmen meist kein Problem – immerhin partizipiert der Franchise-Geber direkt am Erfolg des Nehmers mit.



Gebühren: Wie viel der Geber nimmt

System-Kosten: Der monatliche Aufwand des Franchise-Nehmers

Durchschnittliche monatliche Gebühren im Bereich	Dienstleistung	Produktion	Vertrieb
Franchise-Gebühr in Prozent des Netto-Umsatzes	7,94	2,25	2,25
plus zusätzliche Franchise-Gebühr in Euro	200,00	–	156,00
Werbepool-Gebühr in Prozent des Netto-Umsatzes	2,13	1,75	1,05
plus zusätzliche Werbepool-Gebühr in Euro	181,61	–	52,67
plus zusätzliche Gebühren in Prozent des Netto-Umsatzes	1,62	–	0,74
Summe der Gebühren in Prozent	11,69	4,00	4,04
Summe zusätzlicher Gebühren in Euro	381,61	–	208,67

QUELLE: Österreichischer Franchise-Verband, Stand 2006 (Befragung unter Franchise-Gebern) // // GRAFIK: Die Presse // // HR

DR. MAX HUBER[®]
REALTOR
Franchising

Gemeinsam stärker

Mehr Erfolg durch Franchise-Partnerschaft

Sie suchen **Veränderung und Weiterentwicklung**,
und wollen als **Immobilienmakler selbständig** werden?

Profitieren Sie von den unschlagbaren Synergien unseres Franchise-Netzwerkes

- ✓ langfristige, erfolgreiche Präsenz am Immobilienmarkt
- ✓ erprobtes Multi-Level-Shopkonzept und Know-how
- ✓ eigene innovative Software mit Immobilienplattform
- ✓ starkes und stetig wachsendes Netzwerk
- ✓ internationale Partnerschaften

Werden Sie jetzt Partner in:

Bregenz, Dornbirn, Eisenstadt, Innsbruck, Kitzbühel, Klosterneuburg, Lienz, Leibnitz/Gamlitz, Neusiedl/ See, Salzburg, Schladming, St. Pölten, Wels, Wr. Neustadt, Zell/ See

Informieren Sie sich unter www.dmh.co.at/franchise

Wien • Wien-Hietzing • Wien-Floridsdorf • Mödling • Linz • Graz • Klagenfurt • St. Veit/Glan • Prag • Bratislava • Budapest

IMMOBILIEN BERATUNG INTERNATIONAL

Kontakt: Mag. Florian Huber, e-mail: dmh-franchising@dmh.co.at

Haar-Entfernung | Haut-Verjüngung

Einzigartige Chance für Gründer

CUTANI-freshskin - die Top-Marke für Haut- und Haarbehandlungen vergibt aktuell für den Raum Graz eine Partnerlizenz.



Beautymanager

selbständig m/w

Wir bauen gemeinsam mit Ihnen Ihr eigenes Behandlungsinstitut auf. Sie übernehmen die Marke mit dem bewährten Konzept. Erfahrung im Geschäftsbereich Beauty ist zwar von Vorteil, aber nicht Bedingung, denn wir schulen Sie intensiv. Interesse? - Fordern Sie noch heute weitere Informationen an: www.cutani.at

CUTANI[®] freshskin

Salzburg, Brunngasse 10, 5081 Anif, Tel: +43 664 73607570