


V WIE VERANTWORTUNGSVOLL

 Modelabel Jones solidarisiert sich mit Forderungen der Franchise-Gesellschaft **Seite 30**

Franchiser fordern höhere Standards



Jones ist ein heimischer Franchisegeber – mit großem Erfolg. Dennoch unterstützt Gabor Rose, seines Zeichens Eigentümer des Modelabels, die Forderung der Österreichischen Franchise Gesellschaft nach Qualitätssicherung. **Seite 30**



FRANCHISEBETRIEB JONES

Franchising ist ein ideales Vertriebssystem für die Expansion von Erfolgs- bzw. Geschäftsideen. Das beweist das Modelabel Jones, das seit 1997 mit Franchising arbeitet und derzeit über 84 Franchisebetriebe verfügt. Die Investition für einen potenziellen neuen Franchisenehmer beträgt etwa 90.000 bis 120.000 €, laufend sind 3,5% vom Nettoumsatz für Werbemaßnahmen an den Franchisegeber zu richten.

Österreichische Franchise Gesellschaft Qualitätssicherung, Transparenz und Konformität im Franchising erreichen

Qualitätsstandards für neue Franchisemärkte

Rechtsanwältin Sylvia Freygnier will klare Rechtsnormen für Franchisenehmer und Franchisegeber.

JUTTA MAUCHER

Wien. Die neu gegründete Österreichische Franchise-Gesellschaft unter der Führung der Rechtsanwältin Sylvia Freygnier hat sich zum Ziel gesetzt, die Qualitätssicherung am Franchisemarkt in Österreich und in Europa zu steigern. „Trotz der wirtschaftlichen Relevanz von Franchising in Europa gibt es in nur wenigen Mitgliedsstaaten gesetzliche Vorgaben und oft wird nur mangelhaft über mögliche Gefahren und Risiken informiert“, so Frey-

gnier über ihre Motivation, sich in dieser Sache zu engagieren; und sie formuliert auch gleich das konkrete Ziel: „Eine einheitliche Franchisenorm, die sich an Franchisegeber und -nehmer gleichermaßen richtet, soll bis Ende des Jahres in Österreich durchgesetzt werden. Des Weiteren wird an der Erstreckung des Geltungsbereichs der Norm auf ganz Europa gearbeitet, um eine Gültigkeit über den österreichischen Franchisemarkt hinaus zu erreichen.“ Das Thema ist so relevant, da die Zahl

der Franchisesysteme und Franchisenehmer über die letzten Jahre kontinuierlich gestiegen ist.

Fallbeispiel Jones

Die Zertifizierung von Franchise ist jedenfalls eine Chance wie der geübte Franchiser Gabor Rose, Franchisegeber der Modekette Jones, betont: „In Österreich sind wir bereits etabliert und niemand fragt uns nach Zertifizierungen, aber in der Expansion wäre eine einheitliches Zertifikat durchaus hilfreich. Dann

kann sich ein Franchisenehmer zumindest darauf verlassen, dass die Struktur des Unternehmens stimmt. Über die Qualität der Waren sagt das freilich noch nichts aus.“ Franchisehandbücher würden schon jetzt eine gewisse Sicherheit geben und dem Franchisenehmer die Entscheidungshilfe für oder gegen ein System erleichtern, so Rose. Und: Das System könnte noch mehr ausgebaut werden. „Prinzipiell kann jede Branche mit Franchise arbeiten. Manchmal – wie etwa im Lebensmitteleinzelhandel – stellt sich allerdings die Frage, ob notwendige Spannen noch gegeben sind“, so Rose, der darauf hinweist, dass Jones als Franchisegeber an den einzelnen Stücken, die verkauft werden, verdient, dafür aber keine Franchisegebühr einhebt.

Nur ein Franchiserecht

Nicht jeder Franchisegeber verdient an der Ware; andere haben entweder hohe Einstiegsgebühren oder Franchisegebühren oder sogar beides. Und viele Bereiche der konkreten Vereinbarungen fallen unter die Privatautonomie. Sie halten sich dabei an allgemeingültige Regelungen und sind in vielen Rechtsgebieten verstreut, die nunmehr zusammengefasst werden sollen. Derzeit finden sich Franchisebelungen und anwendbare Bestimmungen im Wettbewerbs-, Handels- oder Kartellrecht, sowie im allgemeinen Vertragsrecht.

Beispielsweise zählt dazu die Bestimmung, dass ein Vertrag, sofern dieser mit einem vertraglichen Wettbewerbsverbot abgeschlossen wird, eine fünfjährige Laufzeit nicht überschreiten darf. „Jetzt bin ich der Böse, der nur einen Fünfjahresvertrag abschließen darf, obwohl es in der Regel schwer möglich ist, dass sich die Investitionen für den Store innerhalb der ersten fünf Jahre amortisieren“, meint Rose, der davon ausgeht, dass eine einheitliche Norm und Qualitätsstandards für die Franchisenehmer leichter zu akzeptieren wären.

Was tun bei Vertragsende?

Ebenfalls ins Wettbewerbs-

recht fällt die Frage, ob der Franchise-geber oder der Franchisenehmer nach Auflösung des Vertrags den Standort weiterführen dürfen. Freygnier: „Die Regelung der Frage, was nach Ablauf der Vertragsdauer weiter geschieht, wird heute je nach Franchisesystem unterschiedlich geregelt. Eine einheitliche Qualitätsnorm und Vorgehensweise würde hier für die Franchisegeber, die sich ja zumeist in der schwächeren Verhandlungsposition befinden, eine weitere Steigerung der Sicherheit bedeuten.“

„Eine einheitliche Franchisenorm soll bis Ende des Jahres in Österreich durchgesetzt werden.“

SYLVIA FREYGNIER



© Freygnier Rechtsanwältin



© Jones

„Ein einheitliches Franchisezertifikat wäre für uns vor allem dann hilfreich, wenn wir ins Ausland expandieren wollen.“

GABOR ROSE