

FRANCHISE-VERTRAG:

Prüfen,
vergleichen,
verhandeln



Ein Wegweiser für Existenzgründer
durch das Regelwerk des Franchising

INHALT

- Vorwort

1. ZUSAMMEN MEHR ERREICHEN:

Das Franchise-Netz als Schicksalsgemeinschaft04

2. RECHTE UND FREIHEITEN:

Die gesetzliche Situation des Franchising06

3. PUNKT FÜR PUNKT GENAU:

Der Franchise-Vertrag und sein Inhalt08

4. „FRANCHISE-VERTRÄGE MÜSSEN EINHEITLICH SEIN“:

Interview Reinhard Wingral12

5. AUF NUMMER SICHER:

Weshalb Franchise-Berater und Franchise-Anwalt unverzichtbar sind14

6. „VOR FRANCHISE-FALLEN SCHÜTZEN“:

Interview Dr. Volker Güntzel16

7. WER IST IHR „HERZBLATT“?

Woran Sie den passenden Franchise-Geber erkennen19

8. GRÜNES LICHT, START FREI:

Vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss24



Vorwort des Herausgebers

Der Franchise-Vertrag: **Grundlage des Teamerfolgs**

Lieber Franchise-Interessent,

herzlichen Glückwunsch für Ihren Mut zur Selbstständigkeit. Sie haben sich für eine Gründung unter der Unternehmensform Franchising entschieden oder stehen kurz vor der Entscheidung. Natürlich könnten Sie auch ein Unternehmen unter Ihrem Namen gründen. Aber ein etabliertes Franchise-System bietet Ihnen erprobte Konzepte und bessere Erfolgchancen.

Es kommt der Tag, an dem Sie einen der wichtigsten Verträge Ihres Lebens unterzeichnen werden. Neben dem Ehevertrag oder dem Darlehen für Ihr Eigenheim ist der Franchise-Vertrag der bedeutendste Kontrakt für Sie. Schließlich geht es um Ihre Existenz.

Franchise-Verträge sind jedoch umfangreich und mitunter komplex. Dafür gibt es Gründe. Denn die Beziehung zwischen Franchise-Gebern und -Nehmern ist eine Bindung zwischen zwei voneinander weitgehend unabhängigen Unternehmern. Und doch sind beide aufs Engste miteinander verzahnt. Entsprechend groß ist der Bedarf an Vorgaben. Im weitesten Sinn lässt sich ein Franchise-System mit einer Fußballmannschaft vergleichen: Jeder Spieler bringt individuelle Fähigkeiten ein, doch Erfolg ist nur im Team möglich – und nur beim Spiel nach klaren Regeln.

Dieses eBook möchte Sie ein Stück weit vorbereiten. Es erklärt, was Franchise-Verträge üblicherweise enthalten, was die Franchise-Geber von ihren Partnern in der Regel erwarten und worauf Sie vor der Unterzeichnung achten sollten. Das eBook gibt Ihnen Einblicke in die rechtliche Situation und zeigt Ihnen, wo gegebenenfalls Gestaltungsmöglichkeiten des Vertragswerks zu Ihren Gunsten bestehen. Außerdem lesen Sie, wer Ihre unverzichtbaren Berater und Ansprechpartner sind.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Wahl Ihres Franchise-Systems!



Steffen Kessler

Geschäftsführer FranchisePORTAL GmbH



1.

ZUSAMMEN MEHR ERREICHEN:

Das Franchise-Netz als
Schicksalsgemeinschaft

Die gleiche Marke. Das gleiche Produkt – identisch hergestellt oder zubereitet. Die gleichen Betriebsabläufe. Ja, oft sogar dieselbe CI-konforme, uniforme Fahrzeugflotte oder Berufskleidung.

Ein Franchise-Nehmer tritt wie eine Filiale des Franchise-Gebers auf. Er darf dessen Marke, Bekanntheit, Einkaufsvorteile und vieles mehr nutzen – und muss es sogar. Dazu verpflichtet ihn die Geschäfts-Vereinbarung, der Franchise-Vertrag.

Denn: Franchise-Geber suchen sich Franchise-Nehmer nicht, um Filialen aufzubauen. Sie multiplizieren ihr Geschäftsmodell im Idealfall 1:1 über die Partner. Die Rechte des Franchise-Nehmers, eigene Ideen zu verwirklichen, sind naturgemäß eng eingegrenzt.

Er muss in Einheitsform auftreten und unterwirft sich Kontrollmechanismen. Und doch ist er ein rechtlich wie wirtschaftlich vollkommen selbstständiger Unternehmer, der seinen Franchise-Nehmer-Betrieb komplett mit eigenem Kapital aufbaut. Und der den Erfolg wie das Risiko in völliger Eigenregie trägt. Ein besonderer Typ Unternehmer eben. Frei – und doch gebunden.

→ Laut Auslegung des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. ist Franchising eine vertikalkooperative Vertriebsform rechtlich selbstständiger Unternehmer, die auf Partnerschaft und Verkaufsförderung abzielt. Nicht selten wird diese gegenseitige und enge partnerschaftliche Abhängigkeit auch als Schicksalsgemeinschaft umschrieben.

GEGENSEITIGE ABHÄNGIGKEIT, GEMEINSAMER ERFOLG

Doch sind Marke, Bekanntheit oder Einkaufsvorteile alles, was für einen Franchise-Nehmer-Betrieb spricht – und gegen die Gründung unter eigenem Namen? Nein. Die weiteren Vorteile beginnen schon bei der Kapitalbeschaffung. Oft haben Franchise-Geber enge Bankkontakte. Und wenn Sie den insgesamt 50. oder 100. Betrieb einer erfolgreichen nationalen Franchise-Kette in Ihrem festgelegten – und meist vertraglich geschützten – Vertriebsgebiet aufbauen wollen, ist das Vertrauen der Kreditinstitute in das Geschäftsmodell entsprechend groß. Sie haben größere Chancen auf Erfolg und schnelleren ROI, weil schon die 50 oder 100 anderen Betriebe bewiesen haben, dass der Markt das Angebot annimmt. Außerdem profitieren Sie von einer Arbeitsteilung, die Ihnen den Fokus auf Verkauf, Kundenservice und Umsatz ermöglicht. Administrative Aufgaben und Funktionen wie Wissenstransfer, Einkauf, überregionale Werbung, Warenwirtschaftssystem oder Computervernetzung übernimmt der Franchise-Geber als Zentrale zum Großteil oder ganz. Häufig gehören auch Personalberatung, Lohnbuchhaltung oder Controlling dazu.

Um es sehr vereinfacht und ohne Anspruch auf Vollständigkeit darzustellen: Der Franchise-Geber organisiert und lenkt, Sie geben Gas und verkaufen. Und weil die Franchise-Nehmer-Betriebe dadurch entlastet werden, sind sie meist schlagkräftiger als Einzelunternehmer oder Angehörige anderer Vertriebsformen.

Ihr Franchise-Geber muss Sie entlasten, denn er ist abhängig von Ihrem Erfolg und dem der anderen Franchise-Nehmer. Schließlich lebt er von den Gebühren, seien es monatliche Fixa oder wie im Regelfall umsatzabhängige Prozent-Abgaben. Und sein Ruf lebt von der Qualität und dem Verkaufserfolg seiner Partner-Betriebe.

Weil aber die Strukturen dieses vertikal-kooperativen Geschäftsmodells so komplex sind, ist der Franchise-Vertrag zwischen Ihnen und dem Franchise-Geber ein umfangreiches, aber unverzichtbares Regelwerk.

2.

RECHTE UND FREIHEITEN:

Die gesetzliche Situation des Franchising



Herkunftsland des Geschäftsmodells Franchising in seiner heutigen Definitionsform sind die USA. Dort gibt es auf Bundes- wie Staatenebene spezifische Franchise-Gesetze. In Europa ist dies noch nicht üblich. So fehlen auch in den deutschsprachigen Ländern bisher die gesetzlichen Regelungen zur Unternehmensform Franchising. Selbst von Seiten der höchsten Gerichte gibt es noch wenige Grundsatzentscheidungen, die als Richtlinien gelten könnten. Franchise-Vereinbarungen aber berühren gleich mehrere, gesetzlich klar geregelte Bereiche. Dazu zählen in jedem Fall das Marken-, Patent-, Handels- und Kartellrecht, oft sogar das Arbeits- oder Mietrecht. Auf der Ebene der Europäischen Gemeinschaften hat man die Problematik erkannt und Rechtssicherheit für Franchise-Unternehmen geschaffen.

FRANCHISING VERSUS KARTELLBILDUNG

Das Grundproblem, das die „Eurokraten“ zu lösen hatten, waren Ausnahmen aus dem Kartellrecht. Denn Verbindungen zwischen Unternehmen unterliegen diesem Rechtsfeld. Für sie wurde die „Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vertriebsverbindungen“ geschaffen. In ihrer derzeitigen, überarbeiteten Form trat sie am 1. Juni 2010 in Kraft. In den dazugehörigen Guidelines (Richtlinien) werden die Besonderheiten des Franchising wie die Nutzung einer gemeinsamen Marke oder die Weitergabe von geheimem Know-how geregelt.

(Quelle: Deutscher Franchise-Verband)

In der Schweiz bieten vergleichsweise liberale Bestimmungen des Schweizerischen Zivilgesetzbuches und des Schweizerischen Obligationenrechtes sowie des Bundesgesetz gegen den Unlauteren Wettbewerb, des Markenschutzgesetz und des Kartellgesetzes ausreichende rechtliche Grundlagen für das Franchising

(Quelle: „Rechtliche Rahmenbedingungen für das Franchising in der Schweiz“, Anwaltskanzlei Dubler Rechtsanwälte, Zollikon/ZH).

3.

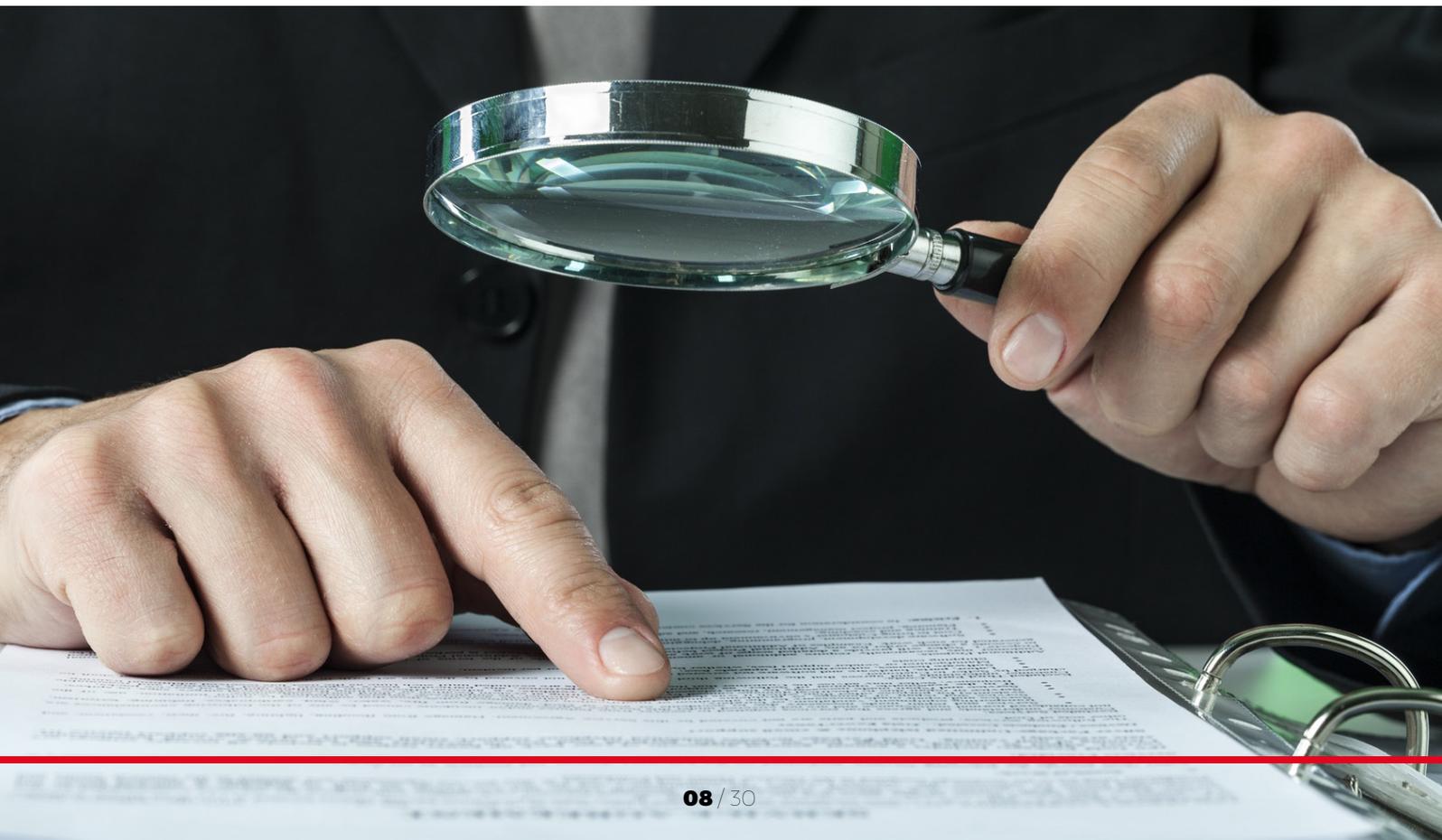
PUNKT FÜR PUNKT GENAU:

Der Franchise-Vertrag und sein Inhalt

Franchise-Verträge haben nicht selten 20, 25 oder mehr Seiten an Umfang. Warum?

Sie unterscheiden sich grundlegend von anderen Vereinbarungen wie etwa Mietverträgen, Gesellschafter- oder Arbeitsverträgen. Letztere basieren auf vielen gesetzlich klar geregelten Grundlagen. Diese Verträge müssen die gesetzlichen Bestimmungen nicht explizit wiedergeben.

Anders bei Franchise-Verträgen: Wo die rechtlichen Grundlagen mangels spezieller Franchise-Gesetze fehlen, muss der Vertrag alle Regelungen klar ausführen. Jede Einzelheit der Geschäftsbeziehung mit allen Verpflichtungen und Verantwortlichkeiten der Vertragsparteien muss klar definiert werden.



Und obwohl es noch keine expliziten Franchise-Gesetze gibt, muss der Vertrag alle anderen bestehenden nationalen und bilateralen Gesetzen entsprechen – und in EU-Ländern auch dem europäischen Recht. Es gilt, alle Vorschriften zu beachten, die durch das Geschäftsfeld oder die Beziehung Franchise-Gebers zum Franchise-Nehmer berührt werden.

Insbesondere schützt der Franchise-Vertrag die Identität sowie die Rechte am geistigen wie gewerblichen Eigentum des Franchise-Gebers. Alle Angaben dazu sind streng vertraulich, da vermeintliche, sprich fälschliche Franchise-Interessenten erfolgreiche Geschäftsmodelle „ausspionieren“ könnten. Deshalb sollten beide Parteien vor dem Franchise-Vertrag eine Verschwiegenheitserklärung unterzeichnen.

WAS MUSS DER VERTRAG FÜR SIE ALS FRANCHISE-NEHMER AUF JEDEN FALL ENTHALTEN?

A) BESTIMMUNGEN ZU WECHSELSEITIGEN RECHTEN UND PFLICHTEN

- / Eine genaue Definition der Rechte, die Ihnen der Franchise-Geber einräumt
- / Eine exakte Aufstellung der Pflichten, die Ihnen der Franchise-Geber auferlegt
- / Klare Definition des zu führenden Firmennamens, der Marke, des Corporate Designs und anderer Merkmale des öffentlichen Auftritts

B) BESTIMMUNGEN ZU TÄTIGKEITEN UND ARBEITSTEILUNG

- / Eine genaue Definition der Tätigkeiten und Unterstützungsleistungen, zu denen sich der Franchise-Geber Ihnen gegenüber im arbeitsteiligen System des Franchising verpflichtet
- / Eine detaillierte Auflistung aller Waren und/oder Dienstleistungen, die Ihnen der Franchise-Geber zur Verfügung stellt
- / Festlegung aller einheitlichen oder zu vereinheitlichenden Produktionsprozesse und Betriebsabläufe in Ihrem Franchise-Nehmer-Betrieb
- / Definition des Transfer-Know-how vom Franchise-Geber zum -Nehmer
– z.B. Schulungen, Partnertagungen und Franchise-Handbuch

C) FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

- / Eine verbindliche Aufstellung aller Gebühren und Zahlungen, die Sie an den Franchise-Geber zu entrichten haben
- / Verpflichtungserklärungen zum Abschluss von Produkt- und Betriebshaftpflicht-Versicherungen

D) VERTRAGSDAUER UND KÜNDIGUNG

- / Die Vertragsdauer* und die Bedingungen für eine mögliche Verlängerung
- / Alle Regelungen zur Vertragsbeendigung
- / Die Bedingungen, unter denen Sie als Franchise-Nehmer das Geschäft veräußern, vererben oder anderweitig übertragen können
- / Bestimmungen über die Rückgabe von materiellem und immateriellem Eigentum des Franchise-Gebers bei Vertragsende
- / Mögliche Vorkaufsrechte des Franchise-Gebers bei Vertragslaufzeitende
- / Mögliche Entschädigungen durch den Franchise-Geber an Sie, wenn er den Vertrag nach Laufzeitende von sich aus nicht verlängern möchte
- / Alle Bestimmungen zur möglichen Betriebsweiterführung nach Vertragsende – z.B. zur Führung des Betriebs unter anderem Namen/anderer Marke oder zum Konkurrenzausschluss

TIPP

Der Franchise-Vertrag sollte auch Klauseln für besonders wichtige Gründe zu einer außerordentlichen Kündigung enthalten.

Einige Beispiele:

Stirbt oder erkrankt der Franchise-Nehmer ernsthaft, sind klare klare Handlungs-Vorgaben für die Erben von Vorteil. Weitere vertragliche Regelungen für eine außerordentliche Kündigung sollten für eine Insolvenz oder einen drastischen Umsatzeinbruch getroffen werden – letzterer mit exakt definierten Prozentsätzen.

Gleiches gilt für wiederholte grobe Vertragsverletzungen trotz schriftlicher Abmahnung, unerlaubten Konkurrenz-Tätigkeiten des Franchise-Nehmers oder Störungen im gegenseitigen Liefer- und Zahlungsverkehr.

E) ANLAGEN (INDIVIDUELL FÜR IHREN BETRIEB)

- / Adresse und klare Abgrenzung Ihres Vertriebsgebiets**
- / Liste der für Ihren Geschäftsstart bestimmen Waren (z.B. Erstausrüstung beim Handel)
- / Weitere abweichende Regelungen – z.B. für Franchise-Nehmer mit besonderen Standort-Bedingungen oder einem außergewöhnlich hohen fachlichem Know-how, das die ansonsten erbindlichen Schulungen erspart

*Bei der Vertragsdauer gilt: Sie sollte mindestens so lange bemessen sein, dass sich all Ihre Investitionen in den Geschäftsaufbau amortisieren können. Franchise-Verträge werden im Allgemeinen über Zeiträume von einem über drei, fünf oder zehn Jahren abgeschlossen und bei entsprechendem Erfolg und gegenseitigem Wunsch üblicherweise verlängert. Die Zeiträume variieren je nach der Branche, den nötigen Investitionen oder den Abschreibungsmöglichkeiten der Investitionen.

**Franchise-Verträge enthalten oft einen Expansionsplan mit der Anzahl der möglichen Standorte, in denen der Franchise-Nehmer weitere Betriebe eröffnen könnte – sowie einen zeitlichen Rahmen für die Expansion. Erreicht der Franchise-Nehmer die Expansionsziele nicht, sollte eine Vertragsstrafe definiert und der Gebietsschutz aufzuheben sein, damit der Franchise-Geber die Standorte neu vergeben kann.

In einigen Branchen kann es zur Führung von Filialbetrieben durch Subunternehmer des Franchise-Nehmers kommen. Idealerweise legt der Vertrag auch die Regeln und Prozesse für diese Subunternehmer fest.

EIN UMFANGREICHER VERTRAG, ABER KEIN BUCH

Um den Franchise-Vertrag nicht zu überfrachten, können einige Punkte auch vereinfacht dargestellt und an anderer Stelle detailliert ausgeführt werden.

Detail-Informationen zum Geschäftsablauf und den gegenseitigen Rechten und Pflichten gehören ins Administrations-Manual und das Systemhandbuch, das für jedes Franchise-System obligatorisch ist. Im Vertrag genügt es, die Philosophie und die Grundlagen der Zusammenarbeit festzulegen.

Vorteilhaft und in der Regel platzsparend ist eine tabellarische Gebühren-Aufstellung, welche die wichtigsten Kosten für den Franchise-Nehmer übersichtlich auflistet – von der Eintrittsgebühr über die monatlichen Franchise-Gebühren bis hin zu möglichen Provisionen oder Mietkosten.

4.

„FRANCHISE-VERTRÄGE MÜSSEN EINHEITLICH SEIN“

Interview mit Reinhard Wingral,

Unternehmensberater für Franchising und Innovation



? Herr Wingral, warum gibt es im Franchising keinen allgemeingültigen „Mustervertrag“?

„Weil jedes einzelne Franchise-System viel zu viele individuelle Besonderheiten hat und die Geschäftsfelder zu vielfältig sind, in denen Franchise-Systeme arbeiten. In der Systemgastronomie regelt der Vertrag zum Beispiel auch die Hygienevorgaben, im Einzelhandel vielleicht Warenbezug und -präsentation.“

Bei Dienstleistungskonzepten sind die Qualitätsstandards von großer Bedeutung. Und das Spektrum an Dienstleistungen ist breit: von Unternehmensberatungen über Hotelbetriebe und Buchführungsbüros bis hin zum Nachhilfestudios. Dazu kommt noch der für jedes Franchise-System individuell gestaltete Leistungsaustausch zwischen dem Franchise-Geber und seinen Franchise-Partnern. Das alles ist über einen Mustervertrag nicht darstellbar.“

? Gelten für alle Franchise-Nehmer eines Unternehmens üblicherweise die gleichen Verträge?

„Ja, denn die Franchiseverträge werden zwar jeweils zwischen zwei Partnern geschlossen – sie beschreiben aber die gemeinsamen Spielregeln aller Systembeteiligten. Die Arbeitsprozesse, Arbeitsanweisungen und Richtlinien müssen im Vertrag identisch abgebildet und als Know-how in Systemhandbüchern dokumentiert werden, um ein Geschäftskonzept multiplizierbar und funktionsfähig zu machen. Dieses komplexe Geflecht an Regelungen ist unerlässlich für den gemeinsamen und standardisierten Marktauftritt der Franchise-Partner. Es ist die Grundlage für das Systemmanagement und den Erfolg. Wenn die Franchise-Nehmer unterschiedliche Verträge hätten, wäre ein effektives Systemmanagement nicht mehr möglich und die Erfolgchancen würden beschädigt.“



Gibt es gar keine Franchise-Systeme, in denen unterschiedliche Verträge zum Einsatz kommen?

„Doch, das ist insbesondere bei Franchise-Systemen der Fall, die parallel als Gründungskonzept und als Wandlerkonzept auftreten. Bei einem Wandlerkonzept tritt zum Beispiel ein bereits tätiger Einzelhändler dem Franchise-System bei und verändert dafür sein Corporate Design, die Werbestrategie, wesentliche Teile seines Sortiments und Ähnliches. In diesem Fall sind diverse Regelungen zu treffen, die bei einer klassischen Neugründung keine Rolle spielen und im Vorfeld des Systembeitritts geklärt werden können. Unterschiede können sich auch dadurch ergeben, dass ein Franchisevertrag, wie eine Software, im Laufe der Jahre mehrfach optimiert und erweitert wird. So ergeben sich oft unterschiedliche ‚Vertragsgenerationen‘.“



Welche Möglichkeiten und Gründe haben Franchise-Nehmer, individuelle und an ihre Situation angepasste Vereinbarungen abzuschließen?

„Es gibt nur sehr wenige, wirklich stichhaltige Gründe für den Franchise-Geber, dies zu tun. Ich will Ihnen aber einige nennen. Typisch sind Optionen des Franchise-Nehmers auf weitere Standorte, die er beanspruchen kann, wenn er dafür festgelegte Bedingungen erfüllt. Außerdem sind junge Franchise-Systeme bei den ersten Partnern oft grundsätzlich bereit, individuelle Zugeständnisse beim Vertrag zu machen, um die ersten Betriebe zu realisieren. Von Fall zu Fall werden Franchiseverträge auch unter Vorbehalt abgeschlossen, zum Beispiel wenn die Finanzierung des Franchise-Nehmers noch nicht geklärt ist oder die Mietverhältnisse noch verhandelt werden. Last but not least kann es Franchise-Nehmer geben, die so viel fachliches Know-how mitbringen, dass sie keine Schulungen benötigen und so zum Beispiel auch eine geringere Beitrittsgebühr verhandeln können. Dies müsste dann in den Anlagen zum Vertrag individuell festgelegt sein“.

„Franchise-Verträge müssen einheitlich sein“ Interview mit Reinhard Wingral

5.

AUF NUMMER SICHER:

Weshalb Franchise-Berater
und Franchise-Anwalt unverzichtbar sind



Die Existenzgründung ist die vielleicht wichtigste Entscheidung Ihres Lebens. Dafür Fachleute in Anspruch zu nehmen, kostet Zeit und Geld. Doch erfahrungsgemäß sind Fehlentscheidungen, die ohne fachkundige Betreuung getroffen werden, teurer.

Der Franchise-Berater kann am besten beurteilen, ob der Franchise-Geber seriös ist, ob sein Leistungsangebot wirklich erfolgreich oder erfolgversprechend ist. Und ob seine Forderungen und Gebühren angemessen sind.

Franchise-Berater helfen Gründern nicht nur bei der Auswahl des passenden Franchise-Systems. Sie analysieren auch die Rentabilität des Systems und die wirtschaftliche Tragfähigkeit Ihres zukünftigen Betriebes. Ferner bieten sie Ihnen eine eingehende Finanzierungsberatung an. Über die Gründung hinaus stehen Sie Ihnen mit der klassischen betriebswirtschaftlichen Beratung zur Seite, die gerade für Jungunternehmer sehr wichtig ist.

Kurzum: Franchise-Berater geben Ihnen als Unternehmer Starthilfe und laufende Begleitung.

Liegt Ihnen der Franchise-Vertrag vor, bitten Sie Ihren Franchise-Geber um Prüf- und Bedenkzeit.

Seriöse Franchise-Geber werden Sie nicht zur schnellen Unterzeichnung drängen. (Wer stattdessen nur die Beitrittsgebühren kassieren möchte, ist nicht am langfristigen Erfolg einer Zusammenarbeit interessiert). Lassen Sie Ihren Vertrag von einem Franchise-achanwalt prüfen. **Erst Franchise-Anwälte bieten Rechtssicherheit!** Übrigens sind viele Franchise-Anwälte auch Berater und viele Berater besitzen die entsprechende Rechtskunde. Manchmal reicht daher ein Ansprechpartner.

Die Adressen von Beratern und Fachanwälten finden Sie beim **Deutschen Franchise-Verband (www.franchiseverband.com)**, dem **Österreichischen Franchise-Verband (www.franchise.at)** oder dem **Schweizer Franchise-Verband (www.franchiseverband.ch)**.

6.

„VOR FRANCHISE-FALLEN SCHÜTZEN“

Interview mit Dr. Volker Güntzel,

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

mit Spezialisierung auf Franchise-Recht



Herr Dr. Güntzel, woran kann ein Franchise-Interessent seriöse von unseriösen Franchise-Gebern anhand des vorgelegten Vertrags unterscheiden?

„Im Franchise-Vertrag sollten alle Leistungen detailliert aufgelistet sein, die der Franchise-Geber gegenüber dem Franchise-Nehmer zu erbringen hat. Und zwar sowohl die Aufbauhilfen bis zur Eröffnung als auch die anschließend zu erbringenden Unterstützungsleistungen während der Führung des Betriebes. Nur so vermag der Franchise-Nehmer zu überprüfen, ob die Leistungen ausreichen und seine Gegenleistungen in Form von Gebühren angemessen sind.“

Seriöse Franchise-Geber regeln in ihren Franchise-Verträgen auch so genannte Kostendeckungen, um die Risiken ihrer Franchise-Nehmer zu begrenzen. Ein wichtiges Beispiel dafür sind Schulungen. Pflichtschulungen für den Franchise-Nehmer kann der Franchise-Geber jederzeit einberufen. Ein seriöses Unternehmen legt vertraglich fest, dass die Kosten dafür entweder bereits mit den vereinbarten Gebührenzahlungen abgegolten oder aber vom Franchise-Nehmer nur bis zu einem gewissen Höchstbetrag zu zahlen sind.

Ein weiteres Zeichen für Seriosität sind Verträge, die nicht einseitig zu Gunsten des Franchise-Gebers gestaltet sind. Dies kann insbesondere anhand der Regelungen für außerordentliche Kündigungen festgestellt werden: Zumindest einige außerordentliche Kündigungsgründe sollten dem Franchise-Nehmer zu seinem Vorteil eingeräumt werden.“



Welche wesentlichen Leistungen bietet ein Franchise-Anwalt einem potenziellem Franchise-Nehmer?

„Ein auf Franchise-Recht spezialisierter Anwalt berät seine Mandanten in allen Rechtsfragen und erbringt vor allem folgende Leistungen: Erstens überprüft er den Franchise-Vertrag hinsichtlich Qualität und möglicher unwirksamer Regelungen und ob die Interessen seines Mandanten in angemessener Art und Weise berücksichtigt werden.

Zweitens klärt er mit dem Mandanten, ob dieser aufgrund seiner Wünsche und Vorstellungen im Hinblick auf die Tätigkeit als Franchise-Nehmer Änderungsbedarf am Vertrag sieht. Der Franchise-Anwalt kann den Mandanten daraufhin beraten, ob und wo es sinnvoll ist, nachzuverhandeln. Schließlich gibt es aus gutem Grund zahlreiche Vertragsregelungen, die nicht verhandelbar sind.

Hier sind Verhandlungen eher kontraproduktiv, da der Franchise-Geber den Interessenten als nicht gut geeigneten Partner ansehen könnte.

Drittens betreut ein Franchise-Anwalt seinen Mandanten auch während dessen laufender Geschäftstätigkeit. Er berät oder vertritt ihn bei drohenden oder laufenden Konflikten. Mit seinen Rechtskenntnissen und Franchiserechts-Erfahrungen bewahrt er ihn unter Umständen vor übereilten Schritten, stellt ihm die Risiken geplanter Handlungen dar und wird versuchen, mit dem Franchise-Geber oder dessen Anwälten gütliche Lösungen zu finden.“



Was passiert Franchise-Nehmern typischerweise, die keine anwaltliche Hilfe in Anspruch nehmen?

„Vor Franchise-Fallen schützen“ Interview mit Dr. Volker Güntzel

„Sie verzichten auf die fachlichen Prüfungen und Beratungen und laufen dadurch Gefahr, Verträge abzuschließen, die für sie nachteilig sind. Auch kann dies dazu führen, dass der Franchise-Interessent versucht, über unverrückbare Vertragsregelungen zu verhandeln, und so als Kandidat ausscheidet. Während des Vertragsverhältnisses können strategische Fehlentscheidungen getroffen werden.“

Die Erfahrung zeigt, dass die Investition in einen Anwalt meist sehr gut angelegt ist, denn wenn auf eine rechtzeitige Unterstützung verzichtet wird, wird es meist weitaus teurer und für einen Franchise-Nehmer sogar unter Umständen existenzbedrohend. Der Anwalt ist in der Regel günstiger.“



Warum muss ein spezialisierter Franchise-Anwalt und kein „Allgemein-Advokat“ konsultiert werden?

„Den Freund aus Kindertagen zu beauftragen, der einen günstigen Stundensatz anbietet, mag zwar verlockend klingen. Es ist allerdings wenig sinnvoll. Das Franchise-Recht ist eben nicht gesetzlich geregelt. Folglich wird es auch nicht während des Jurastudiums oder im Referendariat gelehrt.“

Außerdem spielen in das Franchise-Recht zahlreiche spezialgesetzliche Regelungen hinein, unter anderem das Kartell- und Wettbewerbsrecht. Daher empfehle ich unbedingt einen Anwalt, der sich mit der Materie Franchising bereits jahrelang beschäftigt und quasi dabei selbst fortgebildet hat.“



Wo findet der Franchise-Nehmer den Franchise-Anwalt?

„In Deutschland ist meiner Ansicht nach die beste Quelle die Internet-Seite des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. Dort sind zahlreiche spezialisierte Anwälte als assoziierte Berater aufgeführt. Hinzu kommt, dass der Deutsche Franchise-Verband gerade einen Ethikkodex für seine assoziierten Berater einführt. Die dort aufgeführten Anwälte erhalten somit eine Art Gütesiegel.“

A low-angle, upward-looking photograph of two men in dark pinstriped suits shaking hands. The man on the left is looking down at the handshake, while the man on the right is looking up. The background is a bright, slightly blurred office interior with a ceiling light fixture.

7.

WER IST IHR „HERZBLATT“?

Woran Sie den passenden Franchise-Geber erkennen

Sie haben die Qual der Wahl: In der virtuellen Franchise-Messe auf www.franchiseportal.de finden Sie ständig rund 300 Franchise-Systeme, die aktuell Partner suchen – von A wie Auto- und Kfz-Dienstleistungen bis hin zu Werbung, Marketing und Medien. **Unser Tipp: Suchen Sie sich sechs, sieben oder noch mehr Franchise-Systeme** aus Ihrer Branche aus, wenn vorhanden. Nehmen Sie davon mindestens drei in die engere Wahl und lassen sich von ihnen die Unterlagen zusenden.

Es lohnt sich, die **virtuelle Franchise-Messe** bis zur Vertragsunterzeichnung **mindestens alle 14 Tage wieder** zu besuchen oder sich den Newsletter zu abonnieren. Pro Monat kommen ca. 25 bis 30 neue oder reaktivierte Messestände hinzu, weil ständig neue Franchise-Systeme gegründet werden oder bestehende Systeme neue Partner suchen.

7.1 UNTERLAGEN BESTELLEN UND PRÜFEN



Füllen Sie die Eingabefelder in der **virtuellen Franchise-Messe** aus. Dann wird Ihnen der Franchise-Geber unverbindlich seine Unterlagen zukommen lassen. Prüfen Sie die Unterlagen für eine noch engere Eingrenzung:

Klingt der USP überzeugend? Sind die Produkte oder Dienstleistungen in ihrer Ausprägung einzigartig oder ist es eine Marktnische mit vielen Anbietern? Welches unter den Systemen ist vielleicht sogar konkurrenzlos? Nicht wenige Franchise-Geber bezeichnen ihr Produkt oder ihre Dienstleistungen als absolut einzigartig auf dem Markt. Wenn ja, überprüfen Sie es, z.B. indem Sie einen bereits bestehenden Franchise-Partner des Systems kontaktieren.

PRÜFEN SIE AUCH SICH SELBST.

Sind Sie eher ein Gestalter, Optimierer und Ideengeber oder ein Anpacker und Verkäufer?

Würden Sie sich lieber ein bereits am Markt etabliertes System aussuchen, das Ihnen ein geringeres Risiko und größere Erfolgsaussichten bietet – aber wahrscheinlich hoch standardisiert ist und Ihnen kaum individuellen Gestaltungsspielraum bietet?

Oder möchten Sie lieber einem jungen, innovativen System beitreten, in dem Sie einer der ersten fünf, zehn oder zwanzig Partner sind? In solchen Franchise-Unternehmen bilden sich Standards im Angebot und Preis oder in den Prozessabläufen oft erst noch heraus. Sie bieten Ihnen (noch) nicht die Erfolgsgarantien etablierter Systeme, aber eventuell Möglichkeiten für eigene Ideen.

Wer ist Ihr „Herzblatt“? Woran Sie den passenden Franchise-Geber erkennen

Finden Sie heraus, zu welchem Franchise-System Sie als Mensch und Unternehmertyp am besten passen könnten. Laden Sie sich dazu unser eBook „3 plus 7: Ihr Franchise-Check“ herunter!

„Scannen“ Sie die Unterlagen dann nach praktischen Gesichtspunkten.

Wie sieht es mit der Unterstützung durch den Franchise-Geber in der Gründungsphase und im System-Betrieb aus? Gut aufbereitete Franchise-Unterlagen bieten Einblicke in die Leistungen des Franchise-Gebers, die über die Darstellung in der virtuellen Franchise-Messe hinausgehen.

VERGLEICHEN SIE:

Welcher Franchise-Geber bietet Ihnen die umfassendsten Finanzierungshilfen (z.B. Erstellung eines Businessplans, Finanzierungspläne, Bankkontakte, Beantragung öffentlicher Mittel, Darlehen, Leasing, Beteiligungsmodelle)?

Welches System bietet Management-Hilfen Unterstützung bei der Standortsuche und -analyse, Mitarbeiter-Auswahl?

Welche Systemdarstellung vermittelt Ihnen das Gefühl des bestmöglichen Wissenstransfers durch den Franchise-Geber – z.B. per Schulung, Einarbeitung, Erfahrungsaustausch, Partnertagungen, Seminaren, Workshops, Besuchen vor Ort oder Hospitation im Geschäft?

Welche wertvollen organisatorischen Unterstützungen bietet der Franchise-Geber im Geschäftsbetrieb (z.B. Lohnbuchhaltung, Intranet, Personalberatung oder Marketingmaßnahmen)?

Wo gibt es einen Franchise-Nehmer-Beirat, bei dem Sie Ihre Ideen, Wünsche und Probleme zur Sprache bringen können und Gehör finden?

Am wichtigsten ist natürlich der zu erwartende Gewinn. Vergleichen Sie:

- / Beinhalten die Unterlagen aktuelle Umsatzzahlen und durchschnittliche Umsatzzahlen der Partnerbetriebe?
- / Welche finanziellen Belastungen kommen auf Sie zu (z.B. Höhe der Eintrittsgebühren, Lizenz- und Werbegebühren, Investitionssummen in Einrichtung, Waren und Geräte)
- / Wie sieht es mit Preisvorteilen beim Einkauf oder Kostenteilungen für Marketing vor Ort aus? In welcher Stadt oder Region möchten Sie arbeiten?
- / Geht aus den Unterlagen hervor, welche Vertriebsgebiet noch frei sind oder in welchen der Franchise-Geber bevorzugt Partner sucht?
- / Befindet sich in Ihrer Region bereits ein Partnerbetrieb oder
- / Gibt es Kennzahlen, Marktstudien und Statistiken zu den Vertriebsgebieten?

Wie sicher, seriös und kooperativ ist „Ihr“ Franchise-Geber?

- / Lassen Sie die Systeme von Ihrem Franchise-Berater und den Vertrag von Ihrem Franchise-Anwalt prüfen (siehe vorheriges Kapitel)
- / Ist Ihr Franchise-Geber vom Franchise-Verband geprüft oder Mitglied?
Ist sein System ISOzertifiziert?

(Diese Punkte sind kein Muss, aber ggf. ein Vorteil gegenüber nichtzertifizierten Betrieben)

- / Gibt es einen Franchise-Nehmer-Beirat, in dem die Interessen der Franchise-Nehmer vertreten werden?

TIPP

Fragen Sie in der [virtuellen Franchise-Messe](#) immer mehrere Systeme gleichzeitig an, um die Konditionen jedes einzelnen System besser einschätzen zu können.

7.2 BEWERBUNG VERSENDEN



Nach diesen Prüfungen sollte sich der Kreis Ihrer Kandidaten auf zwei bis maximal drei eingrenzen lassen.

Senden Sie diesen Franchise-Gebern Ihre schriftliche Bewerbung.

Ihre Bewerbung sollte alle Angaben enthalten, um die wichtigsten Fragen des Franchise-Gebers vorab zu beantworten:

/ Welches sind Ihre Beweggründe für Ihren Schritt in die Selbstständigkeit?

/ Warum möchten Sie sich gerade für dieses System engagieren?

/ Für welches Vertriebsgebiet interessieren Sie sich?

/ Welche „Soft Skills“ und Stärken können Sie in das System einbringen?

/ Welche Ausbildungen und nützlichen Erfahrungen bringen Sie mit (z.B. nachweisliches Verkaufstalent, Management-Know-how, hilfreiche Fachkenntnisse)?

/ Wie war Ihr bisheriger Werdegang (z.B. in Form eines tabellarischen Lebenslaufs)?

/ Wie möchten Sie den Firmenaufbau finanziell stemmen?

/ Warum sollte sich Ihr Franchise-Geber für Sie entscheiden? Fassen Sie noch einmal Ihre zwei bis drei wichtigsten Gründe, Ihre Motivation als Unternehmer und Ihre Stärken zusammen

Jetzt haben „Ihre“ Franchise-Geber die Wahl. Viel Glück!

8.

GRÜNES LICHT, START FREI:

Vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss

8.1 VOR DEM ERSTGESPRÄCH MIT DEM FRANCHISE-GEBER

Der Franchise-Geber zeigt Interesse und lädt Sie ein. Was ist zu beachten?

FRANCHISE-GRUNDLAGEN UND FACHBEGRIFFE

Sind Ihnen die wesentlichen wirtschaftlichen wie gesetzlichen Sachverhalte des Franchising vertraut? Nehmen Sie sich etwas Zeit. Das Wichtigste finden Sie unter:

<http://www.franchiseportal.de/franchise-ratgeber/grundlagen.htm>

Empfehlenswert ist auch aktuelle Fachliteratur zum Thema Franchising.

Kennen Sie die wichtigsten Begriffe der Fachterminologie? Wissen Sie, was sich hinter Franchise-Nehmer-Beirat, Investitionsplan, Businessplan, Franchise-Handbuch, Franchise-Vertrag oder Lizenzgebühren tatsächlich verbirgt? Lesen Sie:

<http://www.franchiseportal.de/franchise-ratgeber/glossar.htm>



IHR AUFTRITT

Formell gelten grundsätzlich dieselben Regeln wie bei jedem anderen Vorstellungsgespräch. Auch wenn es sich um ein System aus einem eher „legeren“ Umfeld handelt – etwa ein Handwerksunternehmen, ein Fitnessstudio oder ein Lernstudio – ist eine gepflegte Erscheinung von den Haaren bis zu den Schuhen zu empfehlen. Sprich, ein schickes „Business“-Kleid bei den Damen und ein Anzug mit Sakko und Krawatte bei den Herren. Nicht aber übertrieben, denn bei dem bevorstehenden Gespräch sind Sie nicht der „Boss“.

IHR VORTRAG

Ein seriöser Franchise-Geber wählt seine Partner sehr genau und akribisch aus. Bereiten Sie sich daher so gut wie möglich vor.

Er möchte Einzelheiten über Ihren beruflichen Werdegang, Ihre Stärken und Ihren finanziellen Möglichkeiten in Erfahrung bringen. Rechnen Sie mit Fragen dieser Art.

IHRE FRAGEN

Für Sie aber sollte das Gespräch weitaus mehr Informationen bieten als die Unterlagen.

Wie aber können Sie feststellen, ob das Franchise-System auch für Sie erste Wahl ist? Notieren Sie sich folgende Fragen und die Antworten dazu. Stellen Sie diese Fragen gezielt im Gespräch.

Versuchen Sie, so viele Antworten wie möglich bereits im Vorfeld zu klären – durch Recherchen im Markt, im Internet, bei anderen Franchise-Partnern oder Mitbewerbern.

/ Wer ist Eigentümer der Marke und anderer Schutzrechte (kann im Insolvenzfall entscheidend sein)

/ Wie ist die wirtschaftliche Entwicklung der Branche einzuschätzen?

/ Worin bestehen die Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile des Unternehmens?

/ Welche Marktposition nimmt das System ein?

/ Wer sind die wichtigsten Mitbewerber?

- / Wie ist das Preis-Leistungs-Verhältnis des Angebotes für die Kunden gegenüber dem der Wettbewerber?
- / Ist die Zielgruppen-Nachfrage als dauerhaft einzuschätzen?
- / Wie hat sich der Umsatz des Unternehmens seit Gründung und in den letzten drei Jahren entwickelt?
- / Wie hat sich die Gesamtzahl der Franchise-Betriebe in den letzten drei Jahren entwickelt?
- / Wie hoch ist die Partner-Fluktuation und gibt es Gründe dafür?
- / Wie hoch ist der durchschnittliche Jahresumsatz der Franchise-Nehmer?
- / Wie hoch ist der Durchschnittsumsatz eines Franchise-Nehmers in den ersten zwölf Monaten?
- / Wird die Seriosität des Franchise-Gebers allgemein bestätigt oder infrage gestellt?
- / War das Management des Franchise-Gebers schon einmal in Konkursfälle verwickelt?
- / Verfügt der Franchise-Geber seinerseits über ausreichend Kapital für Krisenzeiten?
- / Wodurch entwickelt der Franchise-Geber sein System weiter, um es Kundenwünschen und veränderten Marktsituationen anzupassen?
- / Welchen Bekanntheitsgrad und Ruf hat das System in der Öffentlichkeit?
- / Wie umfangreich und schlüssig ist das Systemhandbuch?
- / Kann das Systemhandbuch zur Vertragsunterzeichnung eingesehen werden?
- / Garantiert der Franchise-Geber vertraglich Gebietsschutz?
- / Ist das Marktpotenzial und die zu erwartende Nachfrage in dem Gebiet durch Marktstudien belegt?
- / Welche konkreten Finanzierungshilfen bietet der Franchise-Geber?

- / Mit welchen zentralen, administrativen Leistungen entlastet er die Franchise-Nehmer konkret?
- / Welche überregionalen Werbemaßnahmen und -kampagnen führt der Franchise-Geber durch?
- / Akquiriert der Franchise-Geber auch Großkunden?
- / Welche konkreten Schulungsmaßnahmen bietet er an?
- / Welche Weisungsrechte nimmt er für sich in Anspruch?
- / Wie hoch ist die Einstiegsgebühr und welche Leistungen deckt sie ab?
- / Besteht die Möglichkeit von Ratenzahlungen bei der Einstiegsgebühr?
- / Wie hoch sind die laufenden Gebühren?

Weitere Fragen finden Sie in den Checklisten unter:

www.franchiseportal.de/franchise-ratgeber/checklisten.htm

IHR GUTES RECHT:

Der Franchise-Geber ist verpflichtet, Sie vor Vertragsabschluss über alle Vertragsinhalte und Risiken aufzuklären! Ein Beispiel: Stellen sich die Angaben zu den Umsatz- und Gewinnerwartungen im Nachhinein als unrealistisch hoch oder nicht durch andere Partnerbetriebe nachweisbar heraus, kann der Tatbestand der Täuschung vorliegen. Sie können den Vertrag anfechten und Schadenersatzansprüche anmelden – gegen den Franchise-Geber, aber auch gegen einen Berater, der für Sie vermittelt hat.

DER AUFTRITT DES FRANCHISE-GEBERS

Ein Indiz für die Seriosität und Ausgereiftheit des Franchise-Systems ist auch die Form, in der Ihr Franchise-Geber Ihnen seine Geschäftsidee präsentiert. Ist es hauptsächlich mündlich oder mit Hilfe einfacher Papier-Unterlagen – oder ansprechend medial, zum Beispiel mit Beamer, Power Point- Präsentationen oder Videos? Entscheidend ist eine korrekte, professionelle Darstellung.

6.2 NACH DEM ERSTGESPRÄCH BEIM FRANCHISE-GEBER

Wenden Sie sich spätestens jetzt an einen Franchise-Berater. Er kann am besten die Seriosität, das Leistungsangebot und die Angemessenheit der Gebühren des Systems beurteilen. Die Adressen von Beratern und Fachanwälten finden Sie beim **Deutschen Franchise-Verband (www.franchiseverband.com)**, dem **Österreichischen Franchise-Verband (www.franchise.at)** oder dem **Schweizer Franchise-Verband (www.franchiseverband.ch)**.

Stellen Sie mit dem Franchise-Berater einen eigenen Anforderungskatalog auf und gleichen Sie ihn mit dem des Franchise-Gebers ab.

Bilden Sie ein Berater-Team, das aus dem Franchise-Berater, Ihrem Partner und eng vertrauten Freunden oder Bekannten besteht, deren Rat Sie aus Erfahrung besonders schätzen. Besprechen Sie Ihre Eindrücke vom System und dem Gespräch mit dem Franchise-Geber.

Verifizieren Sie die Aussagen des Franchise-Gebers durch weitere Erkundigungen auf dem Markt, bei anderen Franchise-Partnern und ggf. Mitbewerbern.

Ist die Geschäftsidee auch nach eingehender Prüfung immer noch überzeugend? Dann wünschen wir Ihnen, dass Sie auch für Ihren Franchise-Geber der Kandidat seiner Wahl für eine Partnerschaft sind.

... und dann: **VIEL ERFOLG!**

TIPP

Wichtig: Erst Finanzierung sichern, dann Verträge unterschreiben!

Zwei gute Tipps noch zum Schluss:

Erstens:

Der Franchise-Vertrag sollte nicht vor der sicheren Zusage der Finanzierung Ihres Betriebes unterschrieben werden. Erst das „Go“ der Bank abwarten!

Zweitens:

Eventuell nötige Mietverträge für Geschäftsräume sollten nicht vor dem Franchise-Vertrag unterschrieben werden!

DER AUTOR



Herr Dr. Volker Güntzel

BUSSE & MIESSEN Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Friedensplatz 1

53111 Bonn

Tel.: +49 (228) 98391-0

Fax: +49 (228) 630283

kanzlei@busse-miessen.de

QUELLEN

© chalabala
© jeremias münch
© BillionPhotos.com
© pure-life-pictures
© dmitry_dmg
© Daniel BOITEAU

Entypo Glyph Set by Daniel Bruce

DESIGN UND VERÖFFENTLICHUNG



FranchisePORTAL GmbH
www.franchiseportal.de