



Franchise: Von der Idee über die Umsetzung bis zur Finanzierung

Die deutsche Franchise-Wirtschaft wächst kontinuierlich. Während der Jahre 1995 bis 2005 ist die Zahl der am Markt platzierten Franchise-Systeme in Deutschland von 530 auf 870 angestiegen. Nimmt man die Prognosen für bare Münze, werden es immer mehr.

Selbstständigkeit mit Rückendeckung

Beim Franchise-System „vermietet“ ein Franchise-Geber seine Geschäftsidee inklusive Name, Marke, Know-how und Marketing.

Die Definition

Der Deutsche Franchise Verband e.V. definiert Franchise wie folgt: „Franchising ist ein vertikal-kooperativ organisiertes Absatzsystem rechtlich selbstständiger Unternehmer auf der Basis eines vertraglichen Dauerschuldverhältnisses. Dieses System tritt auf dem Markt einheitlich auf und wird geprägt durch das arbeitsteilige Leistungsprogramm der Systempartner sowie durch ein Weisungs- und Kontrollsystem zur Sicherstellung eines systemkonformen Verhaltens. Das Leistungsprogramm des Franchise-Gebers besteht aus einem Beschaffungs-, Absatz- und Organisationskonzept, dem Nutzungsrecht an Schutzrechten, der Ausbildung des Franchise-Nehmers und der Verpflichtung den Franchise-Nehmer laufend und aktiv zu unterstützen und das Konzept ständig weiterzuentwickeln. Der Franchise-Nehmer ist im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig; er hat das Recht und die Pflicht, das Franchise-Paket gegen Entgelt zu nutzen. Als Leistungsbeitrag liefert er Arbeit, Kapital und Information.“
Kontakt Deutscher Franchise Verband e.V.: www.dfv-franchise.de

Vorteile des Franchise-Nehmers

Grundsätzlich ist der Gründer eines Franchise-Unternehmens in einem Netzwerk meist praxiserprobter Unternehmen. Somit steht dem Franchise-Gründer eine Fülle von Sicherheiten zur Verfügung, mit deren Hilfe er die überwiegend wirtschaftlichen Anforderungen erfüllen kann. Diese Hilfe und Sicherheit werden von dem Franchise-Geber zur Verfügung gestellt.

Der Franchise-Nehmer kann sich also das Know-how und die Erfahrung des Franchise-Gebers zu Nutze machen. Dadurch verringert sich oft das Risiko, mit einem eigenen „einmaligen“ Unternehmenskonzept im Markt bestehen zu müssen bzw. es von Grunde auf zu entwickeln. Man könnte es auch als einen „Warmstart“ bezeichnen. Viele Fehler wurden schon von Franchise-Gebern gemacht und bei

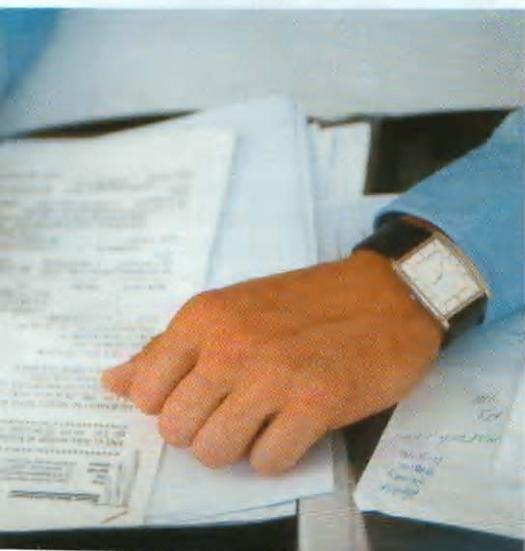


anderen Franchise-Nehmern korrigiert. Diese Vorgehensweise reduziert die Wahrscheinlichkeit, dass nötige Investitionen in der Versenkung verschwinden und damit Gelder, die an anderer Stelle gebraucht würden, verloren gehen. Des Weiteren erhält der Franchise-Nehmer (meistens)

- Unterstützung für den unternehmerischen Alltag,
- die Möglichkeit zur Profitierung von Synergieeffekten,
- betriebswirtschaftliche und fachliche Beratungen,
- Schulungen,
- Einkaufsvorteile,
- Markttests und
- andere Service- und Dienstleistungen.

Vorteile des Franchise-Gebers

Natürlich sucht auch der Franchise-Geber seine Vorteile. In den meisten Fällen will der Franchise-Geber in erheblichem Maß von der schnelleren Expansionsmöglichkeit profitieren. Jeder Franchise-Nehmer trägt sein eigenes Risiko und doch sorgt er mit seinem Anteil an Marketing für das wirtschaftliche Wohl aller Beteiligten. Es ist also eine „Geben und Nehmen“-Verantwortlichkeit. Der Franchise-Geber kann mit vergleichsweise geringem Risiko die Verantwortung auf den Franchise-Nehmer übertragen. Er konzentriert sich auf das Wachstum und nicht auf das tägliche Geschäft. Das somit frei gewordene Potenzial kann dann für eine schnellere Expansion genutzt werden.





INFOS ZUR FINANZIERUNG

Mögliche Franchise-Finanzierungsbausteine

- **Bankbürgschaft:** für die Wechselbürgschaft der Mietkaution
- **Fördermittel:** Unternehmerkredit Betriebsmittelvariante für die Anlaufkosten
- **Haftungsfreistellung:** für Unternehmerkredit Betriebsmittelvariante
- **Fördermittel:** Unternehmerkredit für die „Investitionen“
- **Haftungsfreistellung:** für Unternehmerkredit für die „Investitionen“
- Leasingbürgschaft ö.Ä.

Checkliste: Was leistet der Franchise-Geber?

30 Fragen, mit denen Sie Ihre Zukunftsaussichten bei einem Franchise-Geber herausfinden können:

1. Bietet er Hilfestellung bei der Erstellung des Businessplans?
2. Entstehen „versteckte“ Kosten?
3. Welche Kosten kommen im Vorfeld auf Sie zu?
4. Bekommen Sie Unterstützung bei Vermietergesprächen?
5. Bekommen Sie Unterstützung bei der Standortwahl und Hilfe bei der Optimierung?
6. Was benötigen Sie an Eigenkapital vor Inbetriebnahme und was in der Startphase?
7. Welche Zeit müssen Sie überbrücken von der Entscheidung bis zur Eröffnung?
8. Welche Fortbildungsmaßnahmen bietet der Franchise-Geber an und was kosten diese?
9. Was ist an Fortbildungskosten in Ihrer Franchise-Gebühr oder den monatlichen Gebühren schon enthalten?
10. Welche Inhalte werden in Fortbildungen geboten?
11. Wie hoch sind die Einmalgebühren des Systems und die monatlichen Kosten?
12. Bekommen Sie eigene Marketingunterstützung aus der Zentrale oder gibt es regional nichts Individuelles?
13. Bekommen Sie Informationen zu bestimmten Gebieten, aus denen Sie Vorteile ziehen können?
14. Welchen Support bekommen Sie im Detail während der Eröffnungsphase und welchen nach der Eröffnung?
15. Kennen Sie Referenzen, die Sie kontaktieren können?
16. Kostet das Handbuch extra und können Sie es vor der Vertragsunterzeichnung lesen, um Fragen schon frühzeitig zu stellen?
17. Haben die Partner Erfolg und sind wirtschaftlich in den schwarzen Zahlen?
18. Welche Anforderungen hat das Unternehmen an Franchise-Nehmer?
19. Gibt es Gebietsschutz?
20. Gibt es bereits weitere Interessenten aus Ihrem Wunschgebiet?
21. Was tun Sie, wenn Franchise-Nehmer das Unternehmen unqualifiziert repräsentieren?
22. Wer führt die Franchise-Zentrale zu möglichen neuen Marktpotenzialen?
23. Sind Franchise-Verträge schon mal von einer Bank wegen Vertragsdifferenzen abgelehnt worden?
24. Haben Sie eine Bank, mit der der Franchise-Geber immer zusammenarbeitet?
25. Gibt es professionellen Beistand aus der Wirtschaft oder ähnlichen Bereichen, die das Franchise-System unterstützen?
26. Welches Potenzial gibt es nachweislich für das Franchise-System?
27. Wie sieht der Zeitplan aus?
28. Welche Netzwerke stehen zur Verfügung?
29. Was passiert, wenn Sie Ihr Studio verkaufen wollen?
30. Können Sie mehrere Standorte besetzen bzw. welche Regelungen gibt es dazu?

Der Franchise-Geber nutzt weitere Vorteile in diesem System:

- Er hat eine hohe individuelle Marktnähe durch die einzelnen Franchise-Nehmer.
- Er hat eine hohe Partnernähe, die allen zu Gute kommt, um das System weiterzuentwickeln.
- Der Marktzugang für den Franchise-Geber wird vereinfacht, weil der Franchise-Nehmer das Risiko und die Kosten trägt; dieser kauft ja meist die Franchise-Idee.

Nachteile des Franchisings

Aus dem Vorteil, eine bereits vorhandene Geschäftsidee im Markt zu verstärken, entsteht oft der Nachteil, dass der „Macher“, also der Unternehmer, in seinem Tun eingeschränkt ist. In Abstimmung mit der Franchise-Idee wird der Arbeitsablauf abgewickelt. Die Grundidee lautet: „Einmal erdacht – hundertmal gemacht!“ – so die Äußerungen der Franchise-Geber.

Der Franchise-Geber bestimmt die Vorgaben im Franchise-Unternehmen. Es ist nicht Sinn und Zweck, dass Franchise-Nehmer ihre eigenen Wege gehen. Gerade das kann oft zu Risikoentscheidungen führen, die dem Unternehmen ein Ende bereiten. Das Know-how des Franchise-Gebers soll Schutz und Rückhalt für den Franchise-Nehmer sein. Daraus ergibt sich, dass Entscheidungen aus der Franchise-Zentrale auch bei negativen Auswirkungen akzeptiert werden müssen.

Ein wichtiger Faktor gerade auch für die Bank ist Folgender: Der Franchise-Nehmer kann nach Vertragsende in der Regel nicht frei über seinen Betrieb verfügen. Der Franchise-Geber behält sich oft vor, Käufer oder Erben abzulehnen bzw. ein eigenes Vorkaufsrecht wahrzunehmen.

Das passende Finanzierungskonzept

Für den Einstieg in ein bestehendes Franchise-System benötigt der Franchise-Nehmer entsprechendes Eigenkapital und ein passendes Finanzierungskonzept. Wichtig hierbei ist, dass das gewünschte Finanzierungsmodell vom Franchise-Nehmer bei der Bank „abgefordert“ wird. Der Franchise-Nehmer sollte keine Vorschläge von der Bank erwarten. Die Bank kann erwarten, dass sich der Franchise-Nehmer damit schon ausführlich beschäftigt und die Möglichkeiten von Finanzierungswegen, Fördermitteln, Bürgschaften etc. selbst erarbeitet hat.

Bei der Finanzierung von Franchise-Konzepten ist auch die Kontaktfähigkeit von dem Franchise-Geber und einer möglichen Hausbank ein wichtiger Punkt auf dem Weg zur erfolgreichen Finanzierung. Genaue Finanzierungsdaten und sonstige Belastungen müssen transparent aufgelegt werden. Der Franchise-Nehmer muss in enger Zusammenarbeit mit dem Franchise-Geber den vollständigen Businessplan unabhängig erarbeitet haben. Berechnungen beruhen zwar auf den Erfahrungswerten des Franchise-Gebers, doch der Antragsteller für den nötigen Kredit ist der Franchise-Nehmer. Der Franchise-Nehmer muss „sein“ Konzept vor der Bank vertreten und argumentieren können. Er ist verantwortlich für die Unternehmensführung und die betriebswirtschaftlichen Stellschrauben im späteren Unternehmen.

Warum scheitern Finanzierungsanfragen für Franchise-Nehmer?

- Mangelnde persönliche Qualifikationen des Franchise-Nehmers
- Fehlende Kenntnisse über Markt- und Wettbewerbsverhältnisse
- Unpassende Standortwahl trotz Franchise-Konzeptanforderungen
- Fehlender Überblick über Finanzbedarf und Eigenkapital
- Keine überzeugende Präsentation
- Unklare, unverständliche, nicht überschaubare Idee der Umsetzung
- Zu allgemeine Darstellungen
- Förderunfähige Vertragsgrundlagen des Franchise-Gebers (z.B. Wettbewerbsverbot, überhöhte Konventionalstrafen ...)
- Überhöhte Franchise-Gebühren
- Überhöhte Grundverpflichtungen des Franchise-Nehmers

Aus Sicht der Finanzierung handelt es sich um ein Dauerschuldverhältnis. Die daraus entstehenden Pflichten des Franchise-Nehmers müssen nachvollziehbar im Finanzierungskonzept tragbar sein. Der Franchise-Geber erhält in der Regel eine einmalige Gebühr sowie laufend zwischen 1% und x% des Umsatzes von dem Franchise-Nehmer. Um aber den Start möglich zu machen, braucht es oftmals erhebliche Investitionen für die Inbetriebnahme.

Richtig vorbereitet, freut sich bestimmt jede Bank auf ein Gespräch. Nutzen Sie das Internet zur Recherche und fragen Sie bestehende Franchise-Nehmer direkt nach Chancen und Risiken.

Kai Schimmelfeder



Kai Schimmelfeder – vom Beratungsunternehmen feder consulting ist spezialisierter Unternehmensberater für die Erstellung von Finanzierungskonzeptionen und -analysen. Der gelernte Kaufmann ist geprüfter Wirtschaftsberater, Gutachter, Gründercoach und Turn Around Berater in der Kreditanstalt für Wiederaufbau. Seit Dezember 2005 ist er der 1. Vorsitzende des Verbandes deutscher Fitness- und Gesundheitsunternehmen e.V. (VDF e.V.).

Kontakt: www.federconsulting.com