

Selbstständigkeit ohne Risiko? – Das Franchiseprinzip



In der Fast-Food-Branche ist Franchise eine gängige Vertriebsform

Von Luise Sonneberg, Bonn
Illustrationen von Doris Köhl

Dauer	4 Stunden
Inhalt	Franchise als eine Möglichkeit der Existenzgründung begreifen; Franchise als partnerschaftliche Vertriebsform definieren; die Rechte und Pflichten beim Franchisevertrag nennen und grafisch darstellen; die Vor- und Nachteile von Franchise für Lizenznehmer sowie -geber herausarbeiten; Risiken und Gefahren des Franchisings erkennen; eine Liste mit hilfreichen Tipps für Franchisenehmer erstellen; ein Franchisesystem anhand einer Checkliste beurteilen; eine begründete Empfehlung für oder gegen ein bestimmtes Franchisesystem aussprechen
Ihr Plus	eine Checkliste zur Beurteilung eines Franchisesystems

Ergänzende Materialien

www.franchiseverband.com

Die Seite des Deutschen Franchise-Verbands (DFV) richtet sich sowohl an Franchisenehmer als auch an Franchisegeber. Sie enthält seriöse Informationen rund ums Thema „Franchising“ und eignet sich sehr gut für eine Internetrecherche. Interessant ist hier z. B. der „Franchise-System-Finder“: Anhand verschiedener Auswahlmöglichkeiten können Interessierte diejenigen Franchisesysteme herausfiltern, die für sie infrage kommen könnten.

www.dfnv.de

Auf der Seite des Deutschen Franchise-Nehmer Verbands (DFNV) ist vor allem der Punkt „Geprüftes System“ interessant. Seit September 2000 prüft der DFNV auf freiwilliger Basis Franchisesysteme und verleiht das Prüfsiegel GEPRÜFTES SYSTEM. Geprüft wird die vorvertragliche Aufklärung, die angemessene Vertragsgestaltung und das vertragskonforme Verhalten des Franchisegebers. Das Siegel ist als Orientierungshilfe gedacht.

Materialübersicht

Stunden 1/2 Franchise – eine Möglichkeit der Existenzgründung

- M 1 (Sb) Sei dein eigener Chef! – Diese Wege zum eigenen Unternehmen gibt es
- M 2 (Fi) Was ist Franchising? – Ein Film
- M 3 (Tx) Willkommen in der Welt des Franchising!
- M 4 (Ab) Franchise – welche Vor- und Nachteile gibt es?
- M 5 (Fo) Franchise in Deutschland – Zahlen, Daten, Fakten

Stunden 3/4 Welche Risiken bringt Franchise mit sich?

- M 6 (Fi) Bittere Schokolade – mit Franchise in die Pleite
- M 7 (Al) Selbstständigkeit ohne Risiko? – Wie Franchise zur Falle wird
- M 8 (Ab) Vertrag unterschreiben? – Eine Checkliste

Bedeutung der Abkürzungen

Ab = Arbeitsblatt; **Fi** = Film; **Fo** = Folie; **Tx** = Text; **M** = Material

Minimalplan

Sie haben nur 2 Unterrichtsstunden zur Verfügung? Dann setzen Sie die folgenden Materialien ein:

- | | | |
|----------|---|---------|
| Stunde 1 | Worum handelt es sich bei Franchise und welche Vorteile hat es? | M 3/M 4 |
| Stunde 2 | Welche Risiken bringt Franchise mit sich? | M 7 |

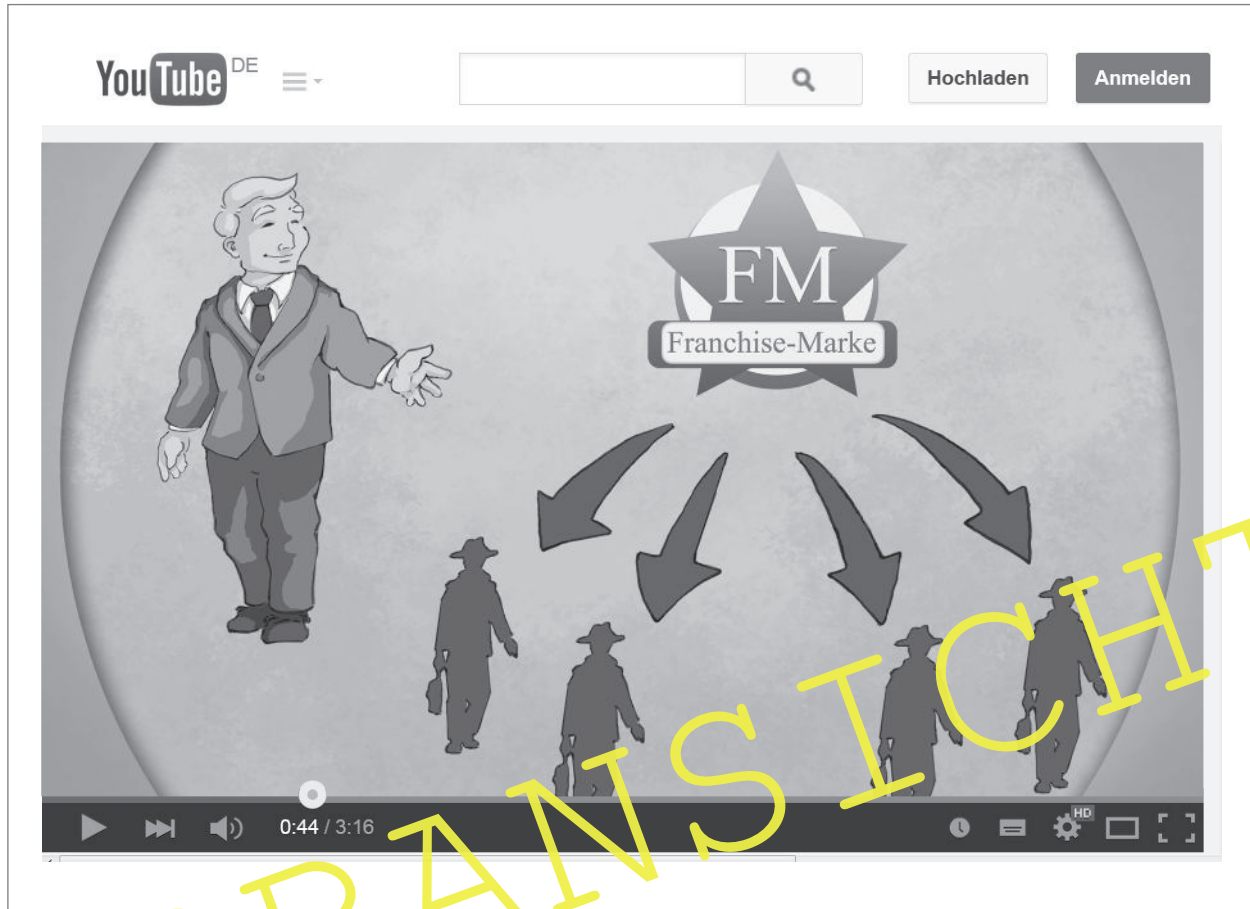
M 8 kann als Hausaufgabe bearbeitet oder als Lernerfolgskontrolle eingesetzt werden.



Sie finden alle Materialien im veränderbaren Word-Format auf der **CD RAAbits Wirtschaft Berufliche Schulen (CD 20)**. Bei Bedarf können Sie die Materialien gezielt am Computer überarbeiten, um sie auf Ihre Lerngruppe abzustimmen.

M 2 Was ist Franchising? – Ein Film

Jonas will mehr über das Franchising erfahren. Im Internet wird er fündig.



© Tino Stiffel, rückenwind marketing GmbH

© www.rückenwind.com: Franchise: die einfache Erklärung von „Was ist Franchising?“ in nur 3 Minuten.
Zu finden unter: www.youtube.com/watch?v=iqkHh74NrS4

Aufgaben

- Sehen Sie sich den folgenden Film an: „Franchise: die einfache Erklärung von ‚Was ist Franchising?‘ in nur 3 Minuten“. Sie finden den Film unter folgendem Kurzlink: <http://bit.ly/1cp6Wkm>
- Beantworten Sie nun die folgenden Fragen:
 - Was ist Franchise?
 - Welchen Wunsch hat der Franchisenehmer?
 - Was fehlt ihm meistens?
 - Was bietet deshalb der Franchisegeber an?
 - Was überträgt der Franchisegeber genau?
 - Was ist das Besondere an diesem System?
 - Aus welchen Branchen kann der Franchisenehmer wählen?
 - Wie unterstützt der Franchisegeber die Existenzgründung?
 - Was zahlt der Franchisenehmer?
- Welche bekannten Läden in Ihrer Umgebung sind Franchiseunternehmen? Finden Sie es auf der folgenden Internetseite heraus: www.franchiseverband.com/franchise-system-finder/.



M 4 Franchise – welche Vor- und Nachteile gibt es?

Es gibt immer mehr Franchiseunternehmen in Deutschland. Welche Vor- und Nachteile bringt diese Vertriebsform mit sich? Lesen Sie dazu die folgenden Aussagen von Franchisenehmern.

①



Klar, als Franchisenehmer muss man regelmäßig Gebühren an den Franchisegeber zahlen. Der macht bestimmt eine richtig gute Rendite. Dafür profitiert man als Franchisenehmer vom Image des Großunternehmens, von der gemeinsamen Werbung, den Einkaufs- und Kostenvorteilen ... Und bei den Banken kriegt man auch eher einen Kredit.

Wir erhalten unter anderem viel Unterstützung bei Werbeaktionen, bei der Gestaltung von Geschäftsräumen etc. Und dank des Gebietsschutzes sind wir die einzige Filiale dieses Franchisesystems vor Ort. Der Franchisegeber hat uns bei der Wahl des richtigen Standortes auch wirklich gut unterstützt. Das hat den Einstieg ins Geschäft sehr erleichtert.

②



③



Ich hatte früher ein eigenes Unternehmen und habe mich dann – wegen des hohen Konkurrenzdrucks – für das Franchising entschieden. Woran ich mich dabei wirklich gewöhnen musste: Entscheidungsprozesse dauern jetzt länger und müssen partnerschaftlich abgestimmt werden. Und letztendlich habe ich keinen wirklich großen Einfluss auf die Geschäftspolitik ...

Ich wollte mich neben allem, was eine Unternehmensführung mit sich bringt, nicht auch noch um Werbung, Marke, Weiterbildung, Ladenkonzeption etc. kümmern müssen. Jetzt kann ich mich auf das Wesentliche konzentrieren. Darüber hinaus schätze ich den Erfahrungsaustausch mit Partnerbetrieben außerhalb der Region.

④



⑤



Meinen Franchisegeber beneide ich nicht – auch, wenn er bestimmt hohe Gewinne einfährt ... Aber mir wäre die Verantwortung zu groß. Ein schwarzes Schaf unter den Franchisenehmern kann den Ruf des ganzen Unternehmens ruinieren – denken Sie nur an Burger King*: Seine Franchisenehmer muss man immer gut im Griff haben.

Mein großer Traum war es, selbstständige Unternehmerin zu sein – aber das hohe Risiko hat mich immer abgeschreckt ... Franchising war deshalb für mich eine gute Lösung, um mit geringem Risiko am Markt schnell erfolgreich zu sein. Klar, völlig risikofrei ist die Sache nicht: Immerhin habe ich in meine Filiale investiert und Geschäftsräume angemietet – und eigenes Personal stellt auch immer ein gewisses Risiko dar ...

⑥



⑦



In letzter Zeit bin ich mit der Geschäftspolitik meines Franchisegebers nicht mehr einverstanden. Ich habe die große Befürchtung, dass das alles in eine völlig falsche Richtung läuft. Und das ärgert mich – denn mein Erfolg hängt schließlich auch davon ab! Den Franchisevertrag zu kündigen, ist allerdings nicht einfach. Ich habe mich langfristig an den Franchisegeber gebunden ...

* Im November 2014 griff die Fast-Food-Kette Burger King hart durch: Der größte deutsche Lizenznehmer Yi-Ko Holding musste den Betrieb in all seinen 89 Burger-King-Restaurants einstellen, die entsprechenden Verträge wurden mit sofortiger Wirkung gekündigt. Grund waren Hygieneverstöße und schlechte Arbeitsbedingungen.

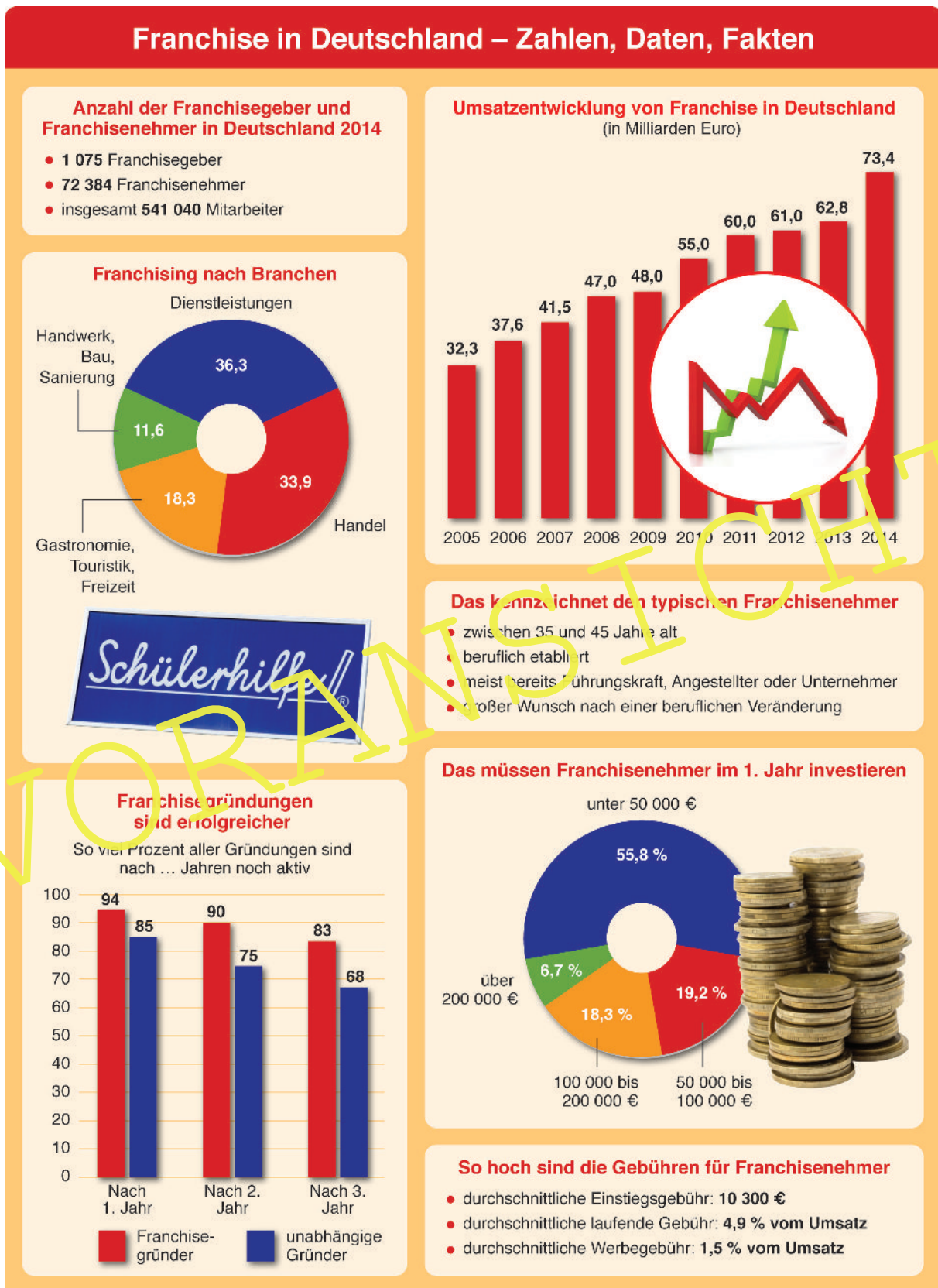
Bilder 1–5 © Thinkstock; Bilder 6/7 © www.colourbox.com

Aufgaben

1. Lesen Sie die Aussagen. Notieren Sie in einer Tabelle, welche Vor- und Nachteile das Franchising für den Franchisenehmer hat.
2. Welche Vor- und Nachteile bringt das Franchising für den Franchisegeber mit sich? Überlegen Sie gemeinsam und ergänzen Sie die Tabelle.

Tipp: Nehmen Sie auch den Text aus M 3 zu Hilfe.

M 5 Franchise in Deutschland – Zahlen, Daten, Fakten



Aufgabe

Erläutern Sie die Schaubilder. Verfassen Sie dazu einen zusammenhängenden Text.

M 8 Vertrag unterschreiben? – Eine Checkliste

Jonas möchte Franchisenehmer werden und interessiert sich für ein bestimmtes Franchisesystem. Mithilfe einer Checkliste hat er inzwischen die wichtigsten Fragen geklärt. Soll er sich wirklich für diesen Franchisegeber entscheiden?



	Ist das Paket hieb- und stichfest?	Ja	Nein
1	Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen, der Franchisegeber und das System zu Ihnen?	x	
2	Ist Erfahrung erforderlich?		x
3	Verpflichtet sich der Franchisegeber vor und nach Beginn Ihrer Selbstständigkeit zu Schulungen (Welche)?	x	
4	Steht der Franchisegeber zu Beginn und künftig mit Rat und Tat zur Seite? (Ist er jederzeit gut erreichbar?)	x	
5	Unterstützt Sie der Franchisegeber durch komplette Betriebsvorbereitung/schlüsselfertige Übergabe?	x	
6	Bietet der Franchisegeber laufende Serviceleistungen an? (Welche?)	x	
7	Sind die Werbung und die Verkaufsförderung effizient?	x	
8	Ist im Vertrag verbrieft, was versprochen wird?		x
9	Weist der Franchisegeber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warenzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen usw.) nach?	x	
10	Existiert ein umfangreiches Handbuch zur Betriebsführung?	x	
11	Gibt es im System institutionalisierte Franchisenehmer-Gremien (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse usw.)?		x
12	Haben Sie genügend Zeit, den Franchisevertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen (mit fachkundigem Rechtsanwalt)?		x
	Welche Vorteile/Stärken hat das System im Markt, im Verkauf und Einkauf?	Ja	Nein
13	Sind die Produkte/Dienstleistungen im Markt gut positioniert?	x	
14	Haben die Produkte/Dienstleistungen Konkurrenzvorsprung/Alleinstellungsmerkmale?	x	
15	Sind sie geschützt?	x	
16	Gibt es Bezugspflichten/Sortimentsbindungen für Waren? (In welchen Intervallen? Zu wie viel Prozent?)	x	
17	Gibt es Preisvorschriften (Welche)?	x	