

# Franchise – Netzwerk mit doppeltem oder ohne Boden!?

Einführungsvortrag

am 24.11.08

von

Dipl.-Kfm. Sven Pioch

(Franchiseberater und Coach im Businessplan-Wettbewerb 2009)

im

Rahmen des Jour-Fix Franchise des Businessplan-  
Wettbewerbs Berlin-Brandenburg 2008 / 2009

# Definition: Franchising

Offizielle Definition Deutscher Franchise-Verband e.V., (DFV)

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.

# Drum prüfe und definiere, wer sich länger bindet!!!

1. Tätigkeitsfeld (Was will ich machen?)
2. Kapital (Wie viel darf es kosten?)
3. Tätigkeitsgebiet (Wo will ich tätig werden?)
4. Welche Entwicklungsgeschichte und -chancen hat das System?
5. Worin sieht „mein System“ seinen langfristigen Wettbewerbsvorteil?
6. Wie definiert „mein System“ „Fairplaypartnerschaft“?
7. Welche Systemkennzahlen „leiten“ mich?

# Die vier „W´s“ der vorvertraglichen Aufklärung

Wer bin ich?

(Informationen über den Franchisegeber)

Was mache ich?

(Informationen über das Franchisesystem)

Was biete ich?

(Informationen über konkretes Franchiseangebot)

Wie viel kostet es?

# 1. Vorvertragliche Grundsätze & Aufklärung

- Alles Bedeutsame für den Vertragsschluss (Betriebl. Kennzahlen, Einfluss auf Entscheidung)
- Vollständig, richtig, aktuell und wahrheitsgemäß
- FN muss Rentabilität seiner Unternehmung einschätzen können (Arbeits- und Kapitaleinsatz des FN)
- Zahlenangaben über vergleichbare Outlets
- Bisherige (auch negative) Erfahrungen
- Franchise-Konzeption und Werthaltigkeit des Know-how (realistische Machbarkeit!)

## 2. Vorvertragsphase (umfassende Voraufklärung)

### Vorvertragliche Aufklärung

- Übergabe & Prüfung der Vertragsentwürfe  
(Transparenzgebot)
- Einsichtnahme in das Franchise-Handbuch  
(Werthaltigkeitsgebot)
- Evtl. schriftliche Standortanalyse  
(Wirtschaftlichkeitsgebot)
- Klärung aller Fragen und Nachfragen (Protokoll)!!!

# Typische Hauptinhalte des Franchisevertrages

- Vertragsgegenstand (Wer, Was, Wo, Wie etc.)
- Schutzrechte (Markenrechte, Gebietsschutz, Exklusivität etc.)
- Pflichten des Franchisegebers und -nehmers (Unterstützung, Förderung, Kommunikation)
- Vertragsdauer und Vertragsbeendigung (Zeiten und Möglichkeiten)

# Pflichten des Franchisegebers

- Schulungen (Wer trägt die Kosten?)
- Laufende Unterstützung des FN (Beratungen)
- Handbücher (Marktaktuell & Systementsprechend)
- Interne Betriebsvergleiche (Regelmäßig)
- Permanenter Erfahrungs- und Informationsaustausch (Beirat, EFRA-Tagung etc.)
- Weiterentwicklung des System-Know-how's und der Vertragsprodukte

# Pflichten des Franchisenehmers

- Handeln im eigenen Namen sowie auf eigene Rechnung (Gewinnorientierte Unternehmereigenschaft)
- Offensives Vertreten sowie aktives Umsetzen des Franchisekonzepts (Partnerschaftsgedanke)
- Einhaltung der Personalanforderungen (Dresscode, Qualifikation, Verhalten, Besteinsatz etc.)
- Beachtung der Konzeptrichtlinien des FG (Marken-, Produktverwendung)

# Kontakthinweis Dipl.-Kfm. Sven Pioch

## ServiceProjektberatung Dipl.-Kfm. Sven Pioch

Föttingerzeile 47, 12277 Berlin

Tel.: + 49 30 - 74 00 65 62

Fax: + 49 30 - 74 00 65 64

E-Mail: [sp@serviceprojekt.de](mailto:sp@serviceprojekt.de)

Domain: [www.serviceprojekt.de](http://www.serviceprojekt.de)