



# Franchise



Würzburg-Schweinfurt  
Mainfranken

## Merkblatt



# Franchise

*Franchising ist ein Vertriebssystem, bei dem der Franchise-Geber ein unternehmerisches Gesamtkonzept erstellt. Die Franchise-Nehmer setzen dieses Gesamtkonzept selbstständig an ihrem Standort um. Die Stärke des Franchise beruht also auf einer sinnvollen Arbeitsteilung zwischen dem Franchise-Geber und dem Franchise-Nehmer vor Ort.*

### I. Allgemeines

Als Vater des modernen Franchising gilt der Amerikaner Ray Kroc: Neben seiner Idee - einem Stück Hackfleisch zwischen zwei Brötchenhälften - bot er 1955 gleichzeitig ein fertiges Restaurant-Design, professionelle Werbung und umfangreiche Schulung an. Der Name seiner Firma: McDonald's, heute weltweit führend im Fast-Food-Bereich. Den Verkauf der Hamburger übernimmt der Franchise-Nehmer in eigenen Namen und auf eigene Rechnung, der Franchise-Geber liefert das nötige Know-how und die Qualitäts-Standards.

So hat jedes McDonald's-Restaurant das gleiche Outfit, ein Hamburger schmeckt überall gleich. Die Stärke des Franchising beruht also auf einer sinnvollen Arbeitsteilung zwischen einer Franchise-Zentrale und den selbständigen Franchise-Nehmern vor Ort, oder anders ausgedrückt:

Das System tritt am Markt einheitlich auf und wird durch das arbeitsteilige Leistungsprogramm der Systempartner sowie durch ein Weisungs- und Kontrollsystem eines systemkonformen Verhaltens geprägt. Der Deutsche Franchise-Verband hat Franchising deshalb als vertikal-kooperativ organisiertes Absatzsystem rechtlich selbständiger Unternehmen auf der Basis eines vertraglichen Dauerschuldverhältnisses definiert.

### II. Die drei Formen des Franchising

1. Unterschieden wird zwischen Vertriebsfranchising (der Franchise-Nehmer verkauft bestimmte Waren in seinem Geschäft, das den Namen des Franchise-Gebers trägt, z.B. Baumärkte),
2. Dienstleistungsfanchising (der Franchise-Nehmer bietet Dienstleistungen unter der Geschäftsbezeichnung des Gebers an und verpflichtet sich, bestimmte Richtlinien und Vorgaben einzuhalten, z.B. Hotelkette, Musikschule) und
3. Produktions-Franchising (nach Anweisung des Franchise-Gebers stellt der Nehmer eine bestimmte Ware selbst her; er verkauft die Produkte unter dem Warenzeichen des Franchise-Gebers, z.B. Getränkeabfüllbetrieb).

### III. Dienstleistungen im Vormarsch

Wurde die Franchise-Branche zunächst von Vertriebsunternehmen dominiert, rechnet sich heute knapp die Hälfte der Franchise-Geber dem Dienstleistungssektor zu und ein Drittel der Handelssparte. Fast 10 Prozent stehen als System-Gastronomen zwischen produzierender und serviceleistender Unternehmerschaft und als dem Handwerk zugehörig sind etwa 10 Prozent der Unternehmen anzusehen.

#### 1. Leistungspaket in der Praxis

Die Übertragbarkeit eines Systems und die Fähigkeit zur Vermittlung eines systemspezifischen Know-hows besitzen einen eigenen Marktwert, der als Leistungspaket dem Franchise-Nehmer zur Verfügung gestellt wird.

Dieses Leistungspaket wird in der Regel folgende Bestandteile umfassen:

Geschäftskonzept, Finanzierungshilfen, Managementunterstützung, Schulungsaktivitäten, Nutzbarkeit von Schutzrechten und Weiterentwicklung des Systems.

Der Deutsche Franchise-Verband betont, dass nur dasjenige Franchise-System rundläuft, in welchem die Zentrale und der Franchise-Nehmer sich bestätigt fühlen. Der Verband hat ein Merkblatt erarbeitet, das über vorvertragliche Aufklärungspflichten informiert und damit einen neuen Standard in dem

Interessenausgleich zwischen Gebern und Nehmern setzt.

Hintergrund dieser Richtlinie ist das wachsende Bedürfnis von angehenden Franchise-Nehmern, bereits vor Vertragsabschluss die wirtschaftlichen Gegebenheiten ihres zukünftigen System-Gebers eingehend kennen zu lernen. Sogleich können sich Franchise-Geber über die sie betreffenden Auskunftsansprüche frühzeitig informieren und folglich gezielt über ihre System-Idee berichten.

## 2. Einstiegsgebühren

Franchise-Partnerschaften beruhen auf Leistung und Gegenleistung. Und jede Leistung hat ihren Preis. Nach einer Studie des Deutschen Franchise-Verbandes bewegt sich die Höhe der Einstiegsgebühren bei mehr als der Hälfte der befragten Franchise-Geber zwischen etwa 5.000,-- und 15.000,-- . Rund 19 Prozent der Systeme verlangen einen höheren Betrag, im Einzelfall bis zu 750.000,-- .

Immerhin verzichten 14 Prozent ganz auf eine Einstiegsgebühr. Zusätzliche laufende Gebühren erheben die Franchise-Geber in unterschiedlicher Form: Entweder als festgelegten monatlichen Betrag oder als prozentuale Beteiligung am Netto- oder Bruttoumsatz. Bei den Fix-Zahlungen dominieren Beträge zwischen etwa 50,-- und 500,-- . Bei den Umsatzbeteiligungen liegt die Forderung meistens bei 4 bis 5 und bei 2 bis 3 Prozent vom Nettoumsatz.

37 Prozent der befragten Franchise-Geber verzichten ganz auf laufende Gebühren. Da die Investitionssumme bei Neugründung eines Franchise-Betriebes leicht 150.000,-- betragen kann, wird von dem neuen Franchise-Nehmer auch eine entsprechende Eigenkapitalbasis erwartet: Bis zu 25.000,-- erwartet das Gros der befragten Franchise-Geber, ein Teil verlangt sogar den Nachweis von bis zu 50.000,-- .

## IV. Der Franchise-Vertrag

Da es weder ein spezielles Franchise-Gesetz noch allgemein gültige Musterverträge gibt, ist jeder Franchise-Vertrag ein juristischer Maßanzug für das entsprechende Franchise-System. Er sollte deshalb immer von einem Rechtsanwalt, der sich mit dem Thema Franchising auskennt, überprüft werden. In der Regel sind in einem Franchise-Vertrag folgende Punkte enthalten:

### Präambel: Die Grundlagen der Franchise-Systems-Vertragspartner.

- Gegenstand der Franchise: Angegebene Schutzrechte sollten in Kopie dem Vertrag beigelegt sein.
- Vertragsgebiet: Es muss klar gegen andere Franchise-Nehmer abgegrenzt werden, möglichst unter Angabe von Postleitzahlen oder einer Gebietskarte.
- Vertragsdauer: Der Vertrag sollte eine Laufzeit von mindestens fünf Jahren haben und mindestens eine Verlängerungsoption beinhalten, so dass sich eine Gesamtlaufzeit von 20 Jahren oder mehr ergibt. Die Laufzeit sollte in einem vernünftigen Verhältnis zur Investition stehen: Je höher die Investitionen, desto länger sollte der Vertrag laufen. Bei der Verlängerung sollte keine erneute Einmalgebühr fällig werden. Eine unbefristete Laufzeit verstößt allerdings gegen geltendes Recht.
- Vorbereitungen und Eröffnung: Hier muss der Standort genau bezeichnet werden. Gibt es eine Standortanalyse?
- Pflichten des Franchise-Gebers: Die Pflichten müssen detailliert aufgelistet sein. Gibt es ein Franchise-Handbuch?
- Schulung: Welche Schulungen werden geboten? Wird unterschieden zwischen Ersts Schulung und laufender Schulung?
- Übertragung des Know-hows: Die EG-Gruppen-Freistellungsverordnung für Franchise-Vereinbarungen muss beachtet werden.
- Warenein- und -verkauf: Müssen sämtliche Waren beim Franchise-Geber eingekauft werden? Eine 100prozentige Bezugsverpflichtung ist nur zulässig, wenn der Franchise-Geber die Waren entweder selber herstellt, oder wenn nur bei der Lieferung durch den Franchise-Geber der erforderliche Qualitätsstandard sichergestellt ist. Schreibt der Franchise-Geber Verkaufspreise vor? Dies wäre ein Verstoß gegen geltendes Recht.
- Werbung: Wie wirbt die Systemzentrale? Gibt es Vorlagen für regionale Werbung? Gibt es überregionale Werbung? Wie verteilen sich die Kosten?
- Pflichten des Franchise-Nehmers: Auch sie müssen detailliert aufgelistet werden.
- Selbständige Stellung des Franchise-Nehmers: Handelt er im eigenen Namen und auf eigene Rechnung? Besitzt er Personalhoheit?
- Geheimhaltungspflichten: Wie hoch ist die Vertragsstrafe bei Zuwiderhandlungen?
- Abgabeverbot: Dürfen andere Franchise-Nehmer und der Franchise-Geber Ihnen Ihre Mitarbeiter abspenstig machen? Diese Verpflichtung gilt auch umgekehrt! Wie hoch ist die Vertragsstrafe?

- Wettbewerbsverbot
- Eintrittsgebühr: Höhe der Eintrittsgebühr, Fälligkeit, Angemessenheit.
- Franchisegebühr: Wie hoch ist die laufende Franchisegebühr, ist sie angemessen?
- Kontrollrecht des Franchisegebers: Welche Rechte stehen dem Einzelnen zu; an welchem Umfang müssen sie den Franchise-Geber unterstützen?
- Vorzeitige Kündigung: Kann der Vertrag z.B. bei schwerer Krankheit vorzeitig gelöst werden?
- Vorkaufsrecht des Franchise-Gebers
- Vertragsbeendigung: Welche Maßnahmen müssen beide Seiten beachten? Beispielsweise das Ausgleichen von Forderungen, Umgestaltung des Geschäfts oder Herausgabe von Unterlagen.
- Entscheidungen bei Streitigkeiten: Gibt es ein Schiedsgericht? Ist ein Gerichtsstand vereinbart? Ist eine Schlichtungsstelle vorgesehen?
- Nebenabreden: Sind sämtliche Nebenabreden schriftlich festgehalten worden?
- Widerrufsbelehrung: Sie ist nach den Regeln des Verbraucherkreditgesetzes bei Franchise-Verträgen erforderlich. Auch hier ist fachkundiger Beistand eines Rechtsanwalts sinnvoll.

## V. Hilfreiche Adressen und Links

Verbände und Institutionen

### [Deutscher Franchise-Verband \(DFV\)](#)

Luisenstr. 41  
10117 Berlin  
Tel: 030 - 278902-0  
Fax: 030 - 278902-15

Der Deutsche Franchise-Verband e.V. hat sich 1978 als Fachinstitution und Interessenvertretung der deutschen Franchise-Wirtschaft gegründet. Franchise-Systeme die Mitglied des Verbandes sind, gelten als seriös.

### [Deutscher Franchise-Nehmer Verband \(DFNV\)](#)

Bundesgeschäftsstelle -  
Celsiusstraße 43  
53125 Bonn  
Tel: 0228 - 250300  
Fax: 0228 - 250586

Der DFNV ist die Interessenvertretung der Franchise-Nehmer in Deutschland. Der Verband wurde 1995 gegründet. Ziel ist die Vertretung der Interessen seiner Mitglieder gegenüber der Politik und gegenüber den Franchise-Gebern.

### [Deutsches Franchise-Institut GmbH \(DFI\)](#)

Fürther Straße 212  
90429 Nürnberg  
Tel: 0911 - 32003-0  
Fax: 0911 - 32003-20

Franchising-Seminare, Verträge, Handbücher, Finanzierung, Netzwerke, Controlling,..

### [Franchise-Institut für die deutsche Wirtschaft GmbH \(FIW\)](#)

Im Seefeld 9  
31552 Rodenberg  
Tel: 05723 - 9444-74  
Fax: 05723 - 9444-77

Das FIW hat in 1999 seine Arbeit aufgenommen. Zielsetzung des FIW ist es, der expandierenden Franchise-Wirtschaft qualifizierte wissenschaftliche Unterstützung zu gewähren.

Internet-Portale

[Franchise-Net](#): News und Infos rund ums Franchising.

[Europa-Franchise](#): Das europäische Franchise-Portal.

## **ANSPRECHPARTNER**

Sonja Weigel  
0931-4194-322  
[sonja.weigel@wuerzburg.ihk.de](mailto:sonja.weigel@wuerzburg.ihk.de)

*Die Informationen und Auskünfte der IHK Würzburg-Schweinfurt sind ein Service für Ihre Mitgliedsunternehmen. Sie enthalten nur erste Hinweise und erheben daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, kann eine Haftung für ihre inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden. Sie können eine Beratung im Einzelfall (z.B. durch einen Rechtsanwalt, Steuerberater, Unternehmensberater etc.) nicht ersetzen.*

*Dieses Merkblatt wird mit freundlicher Genehmigung der IHK Würzburg-Schweinfurt zur Verfügung gestellt. Ursprünglicher Verfasser: IHK Frankfurt am Main.*