



Die Beratung und Wirtschaftsförderung informiert zum Thema

Franchise im Handwerk



Rechtlicher Hinweis: Dieses Merkblatt gibt als Serviceleistung Ihrer Kammer nur erste Hinweise und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl dieses Merkblatt mit größter Sorgfalt erstellt wurde, kann keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen werden.

Persönliche Beratung wird empfohlen.

Stand 01/2024



Was ist Franchising?

Ein Franchise-System ist eine vertraglich geregelte Partnerschaft zwischen rechtlich selbstständigen Unternehmen. Dabei existiert immer ein Franchise-Geber, der das Unternehmenskonzept entwickelt, und mindestens einen Franchise-Nehmer, welcher dieses Konzept adaptiert.

Der Franchise-Geber

Der Franchise-Geber konzipiert ein abgeschlossenes Unternehmensmodell, welches sich ganzheitlich über alle Unternehmensbereiche erstreckt (Produkt bzw. Dienstleistungspalette, Unternehmensziele/-politik, Marketing, Vertrieb, Ladengestaltung, Schulung/Weiterbildung etc.). Anschließend realisiert er seine Idee in Form von mindestens einem Pilotbetrieb. Dabei werden Arbeitsabläufe und Organisationsstrukturen optimiert. Das erprobte Unternehmenskonzept wird i. d. R. innerhalb eines ausführlichen Handbuchs beschrieben und den Franchise-Nehmern zur Verfügung gestellt.

Das Leistungsangebot des Franchise-Gebers besteht somit aus einem Beschaffungs-, Absatz- und Organisationskonzept, dem Nutzungsrecht an Schutzrechten, der Ausbildung des Franchise-Nehmers und der Verpflichtung des Franchise-Gebers, den Franchise-Nehmer aktiv und laufend zu unterstützen sowie das Konzept ständig weiterzuentwickeln.

Der Franchise-Nehmer

Der selbstständige Franchise-Nehmer übernimmt nach einer ausführlichen Anfangsschulung unter dem Namen des Franchise-Gebers das Unternehmenskonzept und setzt es an seinem Standort um. Er ist im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig. Für die Nutzung der vom Franchise-Geber gewährten Rechte und Leistungen entrichtet der Franchise-Nehmer eine Franchisegebühr.

Vorteile von Franchising

- Nutzung der Service- und Dienstleistungen des Franchise-Gebers
- Unterstützung in der Betriebsführung, Know-how-Transfer
- hoher Bekanntheitsgrad der gemeinsamen Marke
- Wettbewerbsvorteil durch starkes Image des Franchise-Gebers
- Aufgabenteilung zwischen Franchise-Geber und -Nehmer

Nachteile von Franchising

- Eingliederung in ein straff geführtes Vertriebssystem
- Kontrolle der Betriebsführung durch den Franchise-Geber

Kosten von Franchising

- Zahlung einer einmaligen Eintrittsgebühr
- Kauf der Warenerstausstattung
- Kauf der Ausstattungs- und Einrichtungsgegenstände
- laufende Gebühr (meist in Prozenten vom Umsatz)

Rechte des Franchise-Nehmers

- Anrecht auf Erhalt eines erprobten Systems mit positiven Image
- Anrecht auf Erhalt des System-Handbuchs durch den Franchise-Geber (beinhaltet das Know-how und alle wichtige Grundsätze für die Betriebsführung)
- Anrecht auf Erhalt einer umfassenden und qualifizierten Betreuung/Beratung durch den Franchise-Geber
- Anrecht auf Erhalt einer langfristigen Aus- und Fortbildung
- Anrecht auf Erhalt einer verkaufsfördernden Werbung/Maßnahmen

Pflichten des Franchise-Nehmers

- Verpflichtet die festgeschriebenen Grundsätze des System-Handbuchs einzuhalten
- Verpflichtet an der Teilnahme von Fortbildungen
- Verpflichtet zur Durchführung der verkaufsfördernden Werbung/Maßnahmen
- Verpflichtet zur Zusammenarbeit mit den Franchise-Betreuer
- Verpflichtet die vereinbarten Maßnahmen mit dem Franchise-Geber durchzuführen
- Verpflichtet die vereinbarten Franchise-Gebühren zu zahlen

Rechte des Franchise-Gebers

- Anrecht auf Beobachtung und Rat gebenden Einfluss hinsichtlich des Controllings
- Anrecht auf Überprüfung, ob die festgeschriebenen Grundsätze im Handbuch und die vertraglich festgelegten Pflichten eingehalten werden
- Anrecht Maßnahmen zu ergreifen, um die Qualität des Systems zu sichern und anzupassen
- Anrecht Franchisegebühren für die erbachten Leistungen zu erheben

Pflichten des Franchise-Gebers

- Verpflichtet vorvertragliche Informationen über das Franchise an den Franchise-Nehmer zugeben
- Verpflichtet den Franchise-Nehmer die Nutzungsmöglichkeiten an den gewerblichen Schutzrechten sowie der Übertragung des notwendigen Wissens zu ermöglichen
- Verpflichtet den Franchise-Nehmer bei der Eingliederung des Franchise-Systems zu beraten und zu unterstützen
- Verpflichtet den laufenden Franchise-Vertrag zu betreuen
- Verpflichtet den Franchise-Nehmer mit den jeweiligen Franchise-Produkten zu beliefern



Bewertungsmerkmale für ein Franchise-Konzept

Anhand der nachfolgenden Checkliste sollten Sie Ihre Eignung überprüfen und die zu beachtenden Punkte für eine Entscheidung, sich als Franchise-Nehmer selbstständig zu machen, zugrunde legen. Je mehr Fragen Sie mit „ja“ beantworten können, umso mehr ist das bewertete Franchise-System für Ihr Vorhaben geeignet.

1. Entscheidungskriterien für ein Franchise-Konzept

Identifizieren Sie sich mit Produkt, Partner und angebotener Unterstützung? ja nein

Sind Sie sich bewusst, dass durch die Franchise-Vorgaben Ihre Entscheidungsfreiheit gegenwärtig sowie zukünftig eingeschränkt wird? ja nein

Verfügen Sie über ausreichende kaufmännische oder fachliche Qualifikationen für die Selbstständigkeit? ja nein

Sind Sie bereit, sich ständig weiterzubilden? ja nein

2. Planungskriterien „Marktchancen“ für ein Franchise-Konzept

Wie sieht Ihr Konkurrenzumfeld aus?

Worin unterscheiden Sie sich von der Konkurrenz?
.....

Sind Sie saisonunabhängig? ja nein

Gibt es für die angebotenen Waren und/oder Dienstleistungen eine langfristige Nachfrage in Ihrer Region? ja nein

Sind die Verkaufspreise am Standort realisierbar? ja nein

Wie stellt sich der Franchise-Geber dar?

Wie lange besteht das Konzept? Wie viele Nehmer werden betreut?

Seit wann? Wie viele sind wieder ausgeschieden?

Gibt es Referenzen? ja nein

Wie sieht das Betreuungsangebot aus?

Wie wird Ihnen bei der Existenzgründung (Standortsuche, Anmietung von Geschäftsräumen, Ladenbau) geholfen?
.....

Wird Ihnen beim Liquiditätsplan und der Ertragsvorschau geholfen? ja nein

Wird Beratung und Hilfe bei Schwierigkeiten angeboten? ja nein

Wie gestalten sich Serviceleistungen des Gebers bei Werbung, Einkauf und Marketing?



Sind die angesprochenen Punkte vertraglich geregelt? ja nein

Wie stellt sich das Management dar?

Bietet der Geber einen Eignungstest an? ja nein

Werden Schulungsmaßnahmen angeboten? ja nein

Ist der Geber Mitglied in einem Fachverband (DFV)? ja nein

Kennen Sie die Kapitalsituation des Franchise-Gebers? ja nein

Wie beurteilen Sie das Firmenimage?

Können Sie die Preise für Ihr(e) Produkt(e) selbst festlegen? ja nein

Halten sich Gebühren und Umsatzbeteiligungen, Investitionssummen und Einkaufspreise im marktüblichen Rahmen? ja nein

Dürfen Sie auch andere Waren bzw. Dienstleistungen anbieten? ja nein

Liegt ein Handbuch zur Betriebsführung vor? ja nein

3. Finanzierung

Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf?

Wie hoch ist die Eintrittsgebühr?

Wie hoch sind die laufenden Franchise-Gebühren?

Ist das für die Gründung empfohlene Investitionsvolumen angemessen? ja nein

Entfallen zusätzliche Gebühren neben den laufenden Franchise-Kosten? ja nein

Sind alle Kosten, auch kalkulatorische wie der Unternehmerlohn eingeschlossen, durch die Handelsspanne abgedeckt? ja nein

Sind Kosten für Ausstattung und Einrichtung gedeckt? ja nein

Ist Ihre Liquidität für die nächsten 3 Jahre gewährleistet? ja nein

Stehen öffentliche Fördermittel zur Verfügung? ja nein

Arbeitet der Franchise-Geber bereits mit einer Bank zusammen? ja nein

4. Vertrag (Vor Vertragsabschluss sollten Sie sich auf jeden Fall in rechtlicher Hinsicht ausführlich beraten lassen.)

Wie lange ist die Vertragsdauer? (i. d. Regel 10 Jahre)

Bestehen Verlängerungsmöglichkeiten für den Vertrag? ja nein

Wird der Vertrag von der KfW-Mittelstandsbank anerkannt? ja nein

Ist eine Kündigungsmöglichkeit Ihrerseits vorgesehen? ja nein



Was folgert aus Vertragsverstößen Ihrerseits?

Erfolgt eine Kündigung nur mit vorheriger Abmahnung? ja nein

Gibt es einen Gebietsschutz? ja nein

Wie hoch ist die Vertragsstrafe und wann tritt sie ein?

Ist der Markenname geschützt? ja nein

Liegen Patent- oder Warenzeichenrechte vor?
(Eintragung Firmenlogo und -name beim Deutschen Patentamt.) ja nein

Was passiert bei Beendigung des Vertrages?

Honoriert der Lizenzgeber die bisherige Aufbauleistung? ja nein

Wenn ja, in welcher Form?

Ist eine klare Regelung über Rückkaufswerte vorgesehen? ja nein

Welche Möglichkeiten des Verkaufs gibt es?

Beinhaltet der Vertrag eine Konkurrenzklausel?
(Wichtig, falls Sie danach zu einem ähnlichen Lizenzgeber wechseln möchten.) ja nein

Zusätzliche Informationen und aktuelle Franchise-Angebote erhalten Sie auch über den Deutschen Franchise-Verband e. V.,
Luisenstraße 41, 10117 Berlin, Telefon 030/2789020, E-Mail info@franchiseverband.com, www.franchiseverband.com.



Haben Sie Fragen zum Thema oder benötigen Sie weitere Informationen? Wir beraten Sie gerne!

Beratung und Wirtschaftsförderung, Tel. 0261/398-251, beratung@hwk-koblenz.de

Rechtsabteilung, Tel. 0261/ 398-200, recht@hwk-koblenz.de

www.hwk-koblenz.de



Beratung und Wirtschaftsförderung der HwK Koblenz

Unsere Berater, die durch den stetigen Dialog mit den Betrieben die regionalen Marktgegebenheiten, Besonderheiten und Probleme kennen, stehen Ihnen für individuelle und kostenfreie Beratungen zur Verfügung. Nutzen Sie das Wissen und die Praxiserfahrung der Kammerexperten in allen Fragen von der Existenzgründung bis zur Betriebsübergabe.

Beratung für das Handwerk

Gemeinsam stark!

Wir bieten Ihnen ein breites Spektrum an Themen, die für Sie und Ihren Betrieb interessant sind.

- Existenzgründung
- Betriebsübernahme
- Betriebsübergabe
- Betriebsbörse
- Unternehmensführung
- Investitionen
- Finanzierung, Bürgschaften, Rating
- Fördermöglichkeiten
- Liquiditätssicherung
- Marketing
- Personal/Fachkräfte
- Rechtsformen
- Patent- und Markenberatung
- EDV, Organisation
- IT-Sicherheit und Datenschutz
- Standort- und Marktdaten
- Schwachstellenanalyse
- Notfallmanagement
- Kooperationen
- Außenwirtschaft
- Altbausanierung/Denkmalpflege
- Technologie
- Technik und Arbeitssicherheit
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Energie und Umwelt
- Mediation

Die Beratung und Wirtschaftsförderung deckt die Vielfalt der Betriebsführung von der strategischen Ausrichtung bis zum akuten Notfall ab. Auch Fragen wie "Wie führe ich ein Bankgespräch?", "Wie lese ich eine BWA?", "Wie baue ich ein Energiemanagementsystem auf?" uvm. beantworten Ihnen unsere Berater gerne.

Beratung vor Ort – unser kostenloser Service

Immer in Ihrer Nähe beraten wir Sie in Ihrem Betrieb vor Ort oder an unseren Standorten in Koblenz, Bad Kreuznach, Bad Neuenahr-Ahrweiler, Cochem, Herrstein, Rheinbrohl, Simmern und Wissen.

Haben Sie Fragen zum Thema oder benötigen Sie weitere Informationen? Wir beraten Sie gerne!

Beratung und Wirtschaftsförderung, Tel. 0261/398-251, beratung@hwk-koblenz.de
Rechtsabteilung, Tel. 0261 /398 200, recht@hwk-koblenz.de





Die Beratung und Wirtschaftsförderung der HwK Koblenz bietet Merkblätter zu folgenden Themen an:

- Alternative Finanzierungsinstrumente
- Beschäftigung von Mitarbeitern
- Einsatz ausländischer Subunternehmer in Deutschland
- Erfolgsfaktor Marketing
- Existenzgründung im Nebenberuf
- Fachkräfte im Handwerk
- Familienfreundliche Betriebe
- Franchise im Handwerk
- Impressumspflicht
- Kooperationen im Handwerk
- Liquidität
- Mein Betrieb im Internet
- Mitarbeiterbeteiligung
- Mitarbeiterführung
- Notfallregelungen
- Rating: Worauf Banken bei der Kreditvergabe achten
- Rechtsformen im Überblick
- Unternehmerpflichten im Arbeitsschutz

Unsere oben genannten Merkblätter finden Sie auf unserer Internetseite unter www.hwk-koblenz.de > Service-Center > Formulare und Downloads > Betriebsführung

Gerne schicken wir Ihnen die gewünschten Merkblätter auch per Post zu:

Senden Sie uns dafür das Formular ausgefüllt an beratung@hwk-koblenz.de

Betrieb

Name, Vorname

PLZ/Ort

Straße

Telefon

Mobil

E-Mail

Haben Sie Fragen zum Thema oder benötigen Sie weitere Informationen? Wir beraten Sie gerne!

Handwerkskammer Koblenz – Beratung und Wirtschaftsförderung, Tel. 0261/398-251, beratung@hwk-koblenz.de, www.hwk-koblenz.de

