

# Franchising – eine Alternative?

## Gründen mit fremden Ideen

Quellen: Vorträge anlässlich des Gründertages Hannover 2008  
- Henning Schiel, IHK Hannover  
- Torben Leif Brodersen, Deutscher Franchise Verband e.V.

# Unternehmensgründung = Neugründung ?

Es gibt verschiedene Möglichkeiten,  
sich selbstständig zu machen,  
mit jeweils spezifischen Vor- und Nachteilen.

# Formen der Selbstständigkeit

- Neugründung
  - Allein oder mit Partnern
- Betriebsübernahme/Unternehmensnachfolge
- Franchising
- **Weitere Möglichkeiten**
  - Direktvertrieb
  - Handelsvertreter
  - Beteiligung an einem bestehenden Betrieb

# Neugründung

## Voraussetzungen:

Gute Geschäftsidee und sorgfältige Planung

Bei der Neugründung starten Sie von Null!

Das bedeutet für Sie:

- Idee finden, entwickeln und Markt kennen lernen
- Marktposition erobern, behaupten und ausbauen
- Beziehungen zu Kunden und Lieferanten aufbauen
- Guten Ruf erwerben / positives Image schaffen

# Alleingründung

## Vorteile

- Idee/Planung/Umsetzung **nur** nach Ihren Vorstellungen
- Alleinige (schnelle) Entscheiderin
- Gewinn muss nicht geteilt werden

## Nachteile

- Keine Risikoteilung
- Alles neu angehen und Probleme alleine lösen
- Erhöhte Einkommensunsicherheit

# Teamgründung

## Vorteile

- Verteilte Risiken
- Verteilung der Stärken und Schwächen
- Chancenoptimierung und gegenseitige Ergänzung

## Nachteile

- Zwang zu Einigkeit / langsame Entscheidungen
- Gefahr der Konzeptverwässerung
- Gewinn muss von Anfang an für mehrere Köpfe reichen (Partner + ggf. Familien)

***... keinesfalls eine Gründung im gemachten Nest***

- Erforderlich sind Persönlichkeiten, die bereit und in der Lage sind, einen Betrieb zu übernehmen und zu führen!
- Voraussetzung für erfolgreiche Nachfolge: Planung und Strukturierung des Übernahmeprozesses

.....

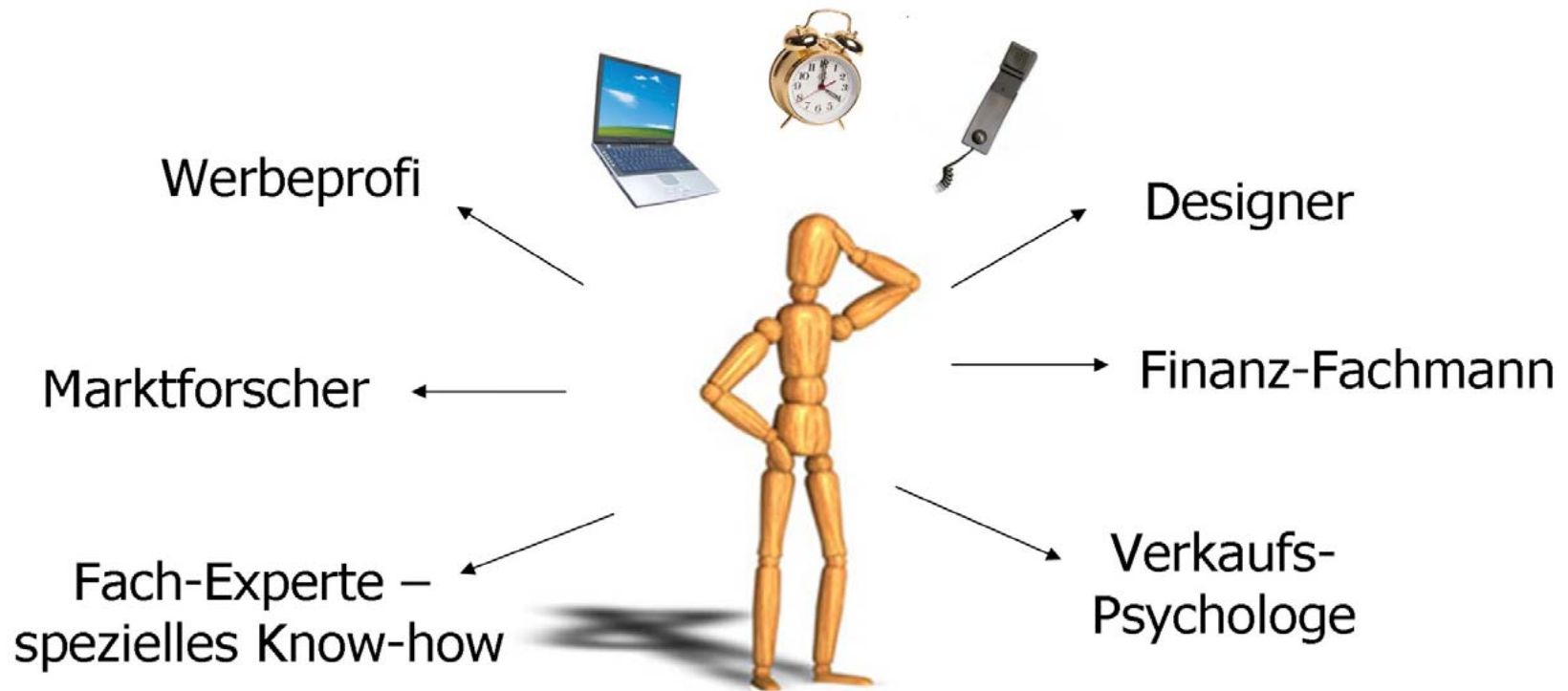
## Vorteile

- Höhere Planungssicherheit
- Vorhandener Kundenstamm
- Eingearbeitete, erfahrene Mitarbeiter
- evtl. Chance zu günstigem Erwerb

## Nachteile

- Gefahr eines veralteten Geschäftskonzepts/  
Maschinen- und Geräteparks
- Mögliche Mängel im Mitarbeiterstamm  
(Motivation, Krankenstand, ...)
- Risiken aus langfristigen Verpflichtungen  
(Mieten, Lieferanten, Abnahmeverpflichtungen, ...)
- ggf. überhöhter Kaufpreis

## Klassische Gründung erfordert Allround-Experten



# Franchising

Die offizielle Definition des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. (DFV) für "Franchising" lautet:

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 aktiv und laufend 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.

## *Was ist das?*

- „Konzept gegen Gebühr“
- Der **Franchise-Geber** (= Vertriebs- und Dienstleistungssystem) **verkauft** dem **Franchise-Nehmer** (= selbstständiger Unternehmer) ein erprobtes **Konzept**, eine Geschäftsidee bzw. das Recht, seine Waren und Dienstleistungen zu verkaufen.
- „Mittelweg zwischen kreativer Selbstständigkeit und relativer Erfolgssicherheit der Geschäftsidee“

## Das Franchise-Paket

	<b>Know-how</b>	
<b>Marketing-Konzept</b>	<b>Vertriebs-Konzept</b>	<b>Schulungen</b>
<b>Controlling</b>	<b>Handbuch</b>	<b>Standort-Analyse</b>
	<b>Standardisierte Abläufe</b>	

## Leistungen des Franchise-Gebers:

- Grundlegende Leistungen:
- Unterstützung in der Gründungsphase:
- Permanente Unterstützung in:
  - Marketing und Öffentlichkeitsarbeit
  - Buchhaltung und Controlling
  - Beschaffung und Absatz
  - Schulungen und Fortbildung
  - Erfahrungsaustausch

## Vorteile I

- Bewährtes Unternehmenskonzept
  - Vermeidung von Anfängerfehlern
  - Einstieg in ein etabliertes, am Markt erprobtes Geschäftsmodell
- Bekanntheit der Marke
- Einheitlicher Marktauftritt

## Vorteile II

- Verbesserte Planungsbasis durch Vergleich mit anderen Franchiseunternehmen
- Minimierung des finanziellen Risikos
  - bei Gründung
  - im laufenden Geschäftsprozess
- Konzentration auf Verkauf/Dienstleistung (Aufgabenteilung)

## Vorteile III

- Arbeitsteilung (Franchise-Vertrag)
- Enge Kommunikation zwischen allen Beteiligten (Erfahrungsaustausch)
- Konzentration auf Stärken aller Beteiligten
- Stetige Optimierung von Geschäftsprozessen

## Nachteile

- Kaum Chancen für Konzeptveränderung
- Kein Einfluss auf generelle Geschäftspolitik
- Abstimmung der *eigenen* Geschäftspolitik erforderlich

→ *Einschränkung der Selbstständigkeit*

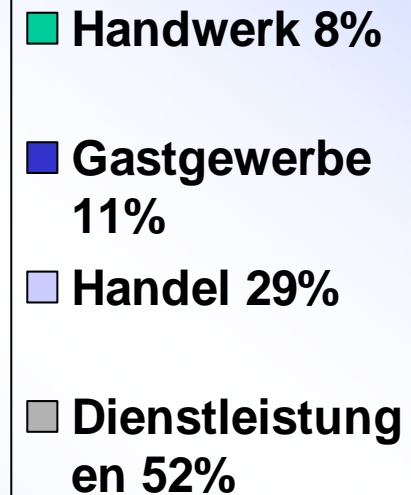
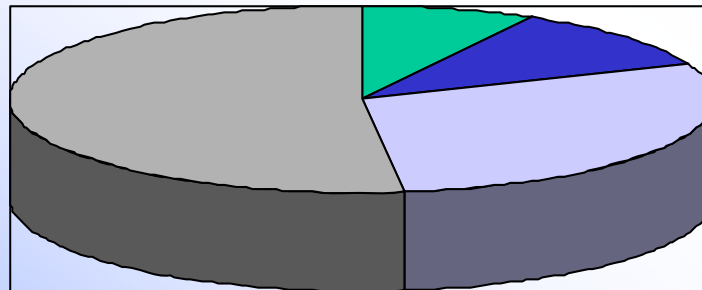
## Achtung – Vorsicht !!!

- Neuheit des Systems
- Keine Pilotprojekte
- Keine Referenzen
- Kein Franchise-Handbuch
- Zeitdruck

## Branchendaten:

	1997	2007	Wachstum
Franchisegeber	600	910	↗ + 51,66 %
Franchisenehmer	28.000	55.700	↗ + 98,93 %
Beschäftigte	280.000	441.000	↗ + 57,50 %
Umsatz in Euro	15,3 Mrd	41,5 Mrd	↗ + 271,24 %

## Struktur der Franchise-Branche



## Die TOP 20

Rang	System	Betriebe in D
1	TUI	1.405
2	McDonald's	1.264
3	Schülerhilfe	1.090
4	Studienkreis	1.040
5	Kamp's Bakeries / Foto Quelle	950
6	Ihr Platz	717
7	Fressnapf	625
8	Ad-Auto Dienst	600
9	Musikschule Fröhlich	541
10	Burger King	525
11	Datac	524
12	Apollo-Optik	522
13	SUNPOINT	515
14	Reno	490
15	Quick Schuh	400
16	Topa Team	370
17	Refill 24	368
18	Avis rent a car	340
19	OBI / Holiday Land	335
20	Mobilcom	331

# Franchising

## Wichtige Adressen:

[www.hannover.ihk.de](http://www.hannover.ihk.de)

[www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)

....

# **Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**Joachim Grube**  
IHK Hannover  
Bürgerstr. 21  
37073 Göttingen

E-Mail: [grube@hannover.ihk.de](mailto:grube@hannover.ihk.de)  
Telefon: (05 51) 70710-15

[www.ihk-startup.de](http://www.ihk-startup.de)