

## Mitgehangen, mitgefangen

**Wie abhängig Franchise-Nehmer von ihren Franchise-Gebern sind, zeigt sich besonders schmerzlich, wenn Zweitere in Konkurs gehen. Einige Konsequenzen lassen sich aber vermeiden.**



Ein Bild aus besseren Tagen: Cornelia Travnicek in ihrem ehemaligen tealicious-Shop

VON THOMAS WILHELM

„Ich habe trotz allem viel gelernt“, sagt Cornelia Travnicek, 25, mit Resignation in der Stimme. Resignation, weil sie vor Kurzem einsehen musste, dass ihr Traum von der Selbständigkeit als Franchise-Nehmerin geplatzt ist. Travnicek gibt nach dem Konkurs des Franchise-Systems tealicious, dem sie erst vor einem Jahr beigetreten war, endgültig auf, obwohl es zwischenzeitlich so ausgesehen hatte, als ob sie Investoren für die Weiterführung ihres Stores gefunden hätte.

### Geplatzte Bubbletea-Träume

Dabei hatte alles so vielversprechend begonnen. Travnicek, Studentin der Sinologie und mittlerweile auch erfolgreiche Schriftstellerin, eröffnete im April 2012 ihren tealicious-Shop in der Fußgängerzone von Krems. Rund 80.000

Euro hatte die Neo-Unternehmerin in das 35 Quadratmeter große Lokal investiert und es hatte den Anschein, dass sich dieses Geld bald wieder verdienen ließ. „Gleich von Beginn an lief das Geschäft gut, weit über unseren Erwartungen“, erinnert sich Travnicek.

Das aus Ostasien stammende neue Trendgetränk Bubbletea – kalter oder warmer Tee mit aromatischen bunten Kügelchen darin – war in aller Munde. Das von Susanne Dreier-Phan Quoc gegründete Franchise-System tealicious, an dem sich auch noch Georg Demmer von der gleichnamigen Tee-Dynastie beteiligte, galt als aufstrebendes Franchise-System mit tollen Erfolgsaussichten. Innerhalb weniger Monate zählte tealicious österreichweit bereits zehn Standorte, wovon fünf von Franchise-Nehmern geführt wurden.

Ob von Neidern des Bubbletea-Erfolgs lanciert oder nicht, mit zuneh-

mendem Erfolg häuften sich auch negative Berichte: Kinder könnten sich an den Bubbletea-Kügelchen verschlucken oder gar ersticken und überhaupt sei Bubbletea zu süß und zu kalorienreich. Entsprechende Warnhinweise auf den Bechern sowie Broschüren mit Kalorienangaben schafften die Vorwürfe zwar aus der Welt, ein Nachgeschmack blieb jedoch spürbar.

Im Sommer 2012 kam der Todesstoß für Bubbletea und damit auch für tealicious. „Eine deutsche Zeitung schrieb, ein Labor in Nordrhein-Westfalen habe gemessen, dass Bubbletea Giftstoffe enthalte“, erzählt Travnicek. Für sie eine typische Zeitungssente im Sommerloch, die zwar mit Gegenteilstests widerlegt werden konnte, aber auch hierzulande von einigen Medien aufgegriffen wurde. Travnicek: „Unser Umsatz brach um 50 Prozent ein.“ Möglichkeiten, die Kunden zurückzugewinnen, gab es kaum, denn „man erreicht dann nur noch die Leute, die ins Geschäft kommen, die anderen aber nicht.“

### Wiedereröffnung abgeblasen

Obwohl sich die Umsätze nie wieder erholten und recht bald das ganze Geschäftsmodell des jungen Unternehmens am Kippen war, kam der Konkurs des Franchise-Systems Anfang Dezember 2012 für Travnicek doch überraschend: „Die Zentrale hatte kurz davor davon gesprochen, noch etwas machen zu wollen.“ Eine Umstellung auf Tee-Shops sei angeblich angedacht gewesen.

Das Ende des Systems war jedenfalls auch Travniceks Ende als Franchise-Nehmerin, weil Markenrechte, Wareneinkauf oder Marketing typischerweise in den Händen des Franchise-Gebers liegen.

Travniceks Shop ist deshalb seit Monaten geschlossen. Eigentlich wollte sie ihn unter anderem Namen und mit verändertem Angebot im Frühling wieder eröffnen. „Ich war mit zwei Investoren bereits in sehr konkreten Verhandlungen“, erklärt die Ex-Franchise-Nehmerin. Um statt Bubbletea künftig Tee, Eistee und Frozen Yoghurt anbieten zu können, sollten die Investoren für den Neustart frisches Kapital ins gemeinsame zu gründende Unternehmen



Foto: Michael Hietzmanseder

Ashgar Ghassemi wurde von seinem Master-Franchise-Nehmer im Regen stehen gelassen

einbringen. So hätte Travnicek wenigstens die Investitionen in Geräte, Ladeneinrichtung und Lokalrenovierung aus ihrer tealicious-Zeit retten können.

Daraus wird aber nichts, die Investoren sind abgesprungen. Travnicek geknickt: „Es hätte sich nicht gerechnet, meinten sie. Die Saison in den Sommermonaten wäre zu kurz gewesen, um die schwachen Umsätze der langen Winterzeit auszugleichen.“ Weitere Verhandlungen mit dem Vermieter, um in den ursprünglich mit der tealicious-Franchise-Zentrale abgeschlossenen Mietvertrag einsteigen zu können, sind nun ebenfalls hinfällig. Travnicek bleibt jetzt nichts anderes mehr übrig, als auf ein bisschen Geld aus dem Verkauf der Geräte und vielleicht eine Kulanzlösung in Form einer Ablöse für die Lokalrenovierung zu hoffen. „Wie viel das bringen wird, weiß ich nicht“, seufzt die ehemalige Jungunternehmerin, die nun ihr Studium abschließen und sich verstärkt der Literatur widmen will.

**Subway 1.0 scheitert an Master**

Für Travnicek bleibt unbestritten, dass tealicious ohne die Negativberichte funktioniert hätte. In dem Fall ist das Franchise-System also nicht wegen schlechter Führung gescheitert. Aber auch davor sind Franchise-Nehmer nicht gefeit, wie sich bei Subways erstem Antritt in Österreich 2005 leider zeigte.

Ashgar Ghassemi, Diplomingenieur für Elektrotechnik, hatte zwar einen Job bei einem europäischen Elektronikonzern, wollte sich nebenbei

aber noch ein zweites Standbein aufbauen. Systemgastronomie schien ihm dafür passend und so wandte er sich 2004 an den Sandwich-Giganten Subway, den er aus England kannte.

Um aber hierzulande seine Subway-Filiale aufmachen zu können, musste Ghassemi einen Vertrag mit einem Master-Franchise-Nehmer schließen, der sich für Österreich von Subway die entsprechenden Rechte gesichert hatte, auf eigene Rechnung Franchise-Nehmer ins System holen zu dürfen. „2005 habe ich meinen Store am Wiener Opernring eröffnet und wenig später aus der Zeitung erfahren, dass mein Master-Franchise-Nehmer in Konkurs gegangen war“, erzählt Ghassemi von seinem Schockerlebnis. Der Konkurs gegen den Master-Franchise-Nehmer, so berichteten Medien, war nach langem Streit wegen nicht bezahlter Mieten von dessen Vermietern beantragt worden.

**Aus Schaden klug geworden**

Ghassemi war schlagartig klar, dass jene 12.000 Euro, die er als Lizenzgebühr direkt an den Master bezahlt hatte, nun auf jeden Fall weg sein würden. Er verfiel aber nicht in Panik, sondern stellte sich die nüchterne Frage: „Weitermachen oder nicht und damit auch noch die 70.000 Euro für den Lokalumbau verlieren?“

Ghassemi entschied sich für weitermachen. „Ich habe die oberste Firmenzentrale in den USA kontaktiert. Die haben mir Mut gemacht, ich solle nicht aufgeben, bald werde Subway-▶

**Nächstes GEWINN-Börsenseminar**

21. und 22. Juni 2013 in Wien

**Themenschwerpunkte:**

- Kommt eine „heiße“ Überhitzung an den Börsen in den Sommermonaten?
- Analyse der Konjunktur, Währungen und Zinsentwicklung
- Wie geht es mit dem Euro nach dem Zypem-Crash weiter?
- Eine Auswahl besonders attraktiver Aktien
- Spekulative Tipps für „Spieler“
- Auf welche „Warnlichter“ Sie im Sommer achten sollten



Fritz Schweiger, Fritz Gschlgl, Erich Pitak

**Die Vortragenden:**

- Dr. Fritz Gschlgl (Erste Spatinvest KAG)
- Dr. Erich Pitak (Sachverständiger für Bank- und Börsenwesen)
- Dr. Fritz Schweiger CIO (Chief Investment Officer, Q-Advisors GmbH)
- Dr. Georg Walkand (GEWINN-Herausgeber)

**Zeit:**

Freitag, 21. Juni, 16:30 bis 20 Uhr, und Samstag, 22. Juni, 8:30 bis 12 Uhr

**Ort:**

Gewerbehaus, Rudolf-Sallinger-Platz 1, 1030 Wien

**Teilnahmegebühr:**

180,-/220,- Euro (exkl./inkl. MwSt) für GEWINN-Abonnenten, 215,-/260,- Euro (exkl./inkl. MwSt) für Nichtabonnenten

**Anmeldung:**

GEWINN-Veranstaltungsservice, Barbara Wallner, Tel. 01/521 24-14, Fax 01/521 24-35, E-Mail: b.wallner@gewinn.com

► Franchising: Was tun bei Konkurs?



Foto: LISA GASTAGER

Rechtsanwältin Sylvia Freygnier fände eine Konkurs-Klausel in Franchise-Verträgen gut

► Österreich von Deutschland übernommen“, erinnert sich der Leidgeprüfte. So kam es auch, aber erst ein Jahr später.

In der Zwischenzeit wurde Ghassemi geduldet, obwohl er eigentlich vertraglos in der Luft hing, denn der Vertrag mit dem Master-Franchise-Nehmer war nichtig geworden. Rohstoffe und Produkte musste er sich als letzter verbliebener Subway-Store zwischenzeitlich selbst besorgen. Die Geduld wurde aber belohnt, 2006 schloss Ghassemi einen neuen Vertrag mit der deutschen Franchise-Zentrale, die bis heute für Österreich zuständig ist.

Dass er selbst Mieter seines Lokals war, stellte sich rückblickend als Glück heraus. Seit 2006 geht es mit Subway in Österreich endgültig aufwärts, das System floriert. „Der ehemalige Master war offensichtlich überfordert, er achtete auch zu wenig auf die firmeneige-

nen Standards“, resümiert Ghassemi, der mittlerweile als Development-Agent für die Expansion von Subway in Wien zuständig ist.

Was er heute anders machen würde, wenn er noch einmal bei null anfangen könnte? „Ich würde mich im Headquarter in den USA über den Master erkundigen, bevor ich in ein Franchise-System einsteige. Damit hätte ich mir damals viel erspart, denn dort war bereits bekannt, dass der Mann in Schwierigkeiten ist.“

**Junge Systeme meist riskanter**

Ashgar Ghassemi hatte Glück. Wenn ein Franchise-Geber Konkurs anmeldet, gehen oft auch für die vertraglich eng an ihn gebundenen Franchise-Nehmer die Lichter aus.

Zu oft, meint die mit Franchising bestens vertraute Rechtsanwältin Sylvia Freygnier: „Um ein solches Szenario zu vermeiden, ist es besonders wichtig, dass der Franchise-Nehmer vor Eintritt in ein System die Nachhaltigkeit des Systems prüfen lässt.“ Indikatoren: Wie lange ist das System auf dem Markt? Wie viele Partner hat das System, wie viele Eigenfilialen hat das System?

Systeme, die jünger als fünf Jahre alt sind, seien laut Freygnier mit höherem Risiko behaftet, insolvent zu werden, als bereits etablierte Player auf dem Markt. Ebenfalls wichtig: „Eine kritische Bilanzprüfung, falls der Franchise-Geber diese Zahlen herausgibt.“ Falls er es nicht tue, sei das ein Zeichen für Risiko.



Foto: amarauchenberger.com/Anna Rauchenberger

Elisabeth Zehetner, WKO Gründerservice, rät Franchise-Nehmern zur Wachsamkeit

**Zeichen richtig deuten**

Ist man bereits Franchise-Nehmer, rät Elisabeth Zehetner, Bundesgeschäftsführerin des WKO-Gründerservice, zu Wachsamkeit. „Veränderungen im Tagesgeschäft wie Zahlungsverzug oder Lieferschwierigkeiten können, müssen aber nicht auf einen drohenden Konkurs hinweisen“, so Zehetner.

Ebenso verhalte es sich mit der Reduzierung bzw. dem generellen Verzicht auf Zahlungsziele, der Abänderung von Verträgen zugunsten des Franchise-Gebers oder einem Rückgang seiner Leistungen. Werden Mitarbeiter entlassen oder wird das Klima allgemein rauer, könnte ebenfalls etwas im Busch sein, so Zehetner.

Aber kann sich ein Franchise-Nehmer überhaupt vertraglich gegen eine drohende Insolvenz seines Franchise-Gebers absichern? „Die Insolvenz des Franchise-Gebers ist in Franchise-Verträgen sehr selten bis gar nicht als Kündigungsgrund vorgesehen“, moniert Anwältin Freygnier. Dabei wäre das sehr sinnvoll, und zwar als Ausstiegsmöglichkeit bereits bei Einleitung des Insolvenzverfahrens. Noch besser wäre es laut Freygnier, hellhörig zu sein und schon bei Unregelmäßigkeiten zu kündigen, weil bei einem Verschulden des Franchise-Gebers das nachvertragliche Wettbewerbsverbot nicht gelte. Freygnier: „Ganz wichtig ist es jedenfalls, den eigenen Standort zu sichern. Also nicht in Untermiete gehen und keine Verpflichtung vereinbaren, den Standort nach Auflösung des Vertrages abtreten zu müssen.“



**Wie verhalte ich mich bei Konkurs des Franchise-Gebers richtig?**

1. Rechtshilfe in Anspruch nehmen (Wirtschaftskammer oder Rechtsanwalt) und wirtschaftliche Lage prüfen.
2. Fördervertrag durchlesen, wenn vorhanden.
3. Mit der eigenen Bank sprechen, ob die Finanzierung auch für ein anderes Geschäftsmodell aufrecht bleibt und keine Fälligkeit droht.
4. Überlegen, welche wirtschaftlichen Alternativen man hat.
5. Alle Forderungen bei Gericht oder dem Masseverwalter anmelden.
6. Sehr wichtig: Was passiert mit dem Standort, wem gehören die Mietrechte?
7. Erst den Vertrag kündigen, wenn man alle Alternativen genau durchdacht hat.