

WIENERIN



Franchising - Selbständigkeit mit Support

Ein Modell, das zunehmend Frauen anspricht. Aber ist das System wirklich ein absolut sicherer Hafen für Selbstständige? Die WIENERIN sprach mit Expertinnen und liefert wichtige Infos für ein erfolgreiches Miteinander von Franchise-Gebern und -Nehmern.

Angela Dus träumte lange davon, sich einmal selbstständig zu machen. Allein der Mut und das Geld fehlten der heute 41-Jährigen. Inzwischen jedoch hat sie ihr eigenes Geschäft in Wiener Neustadt eröffnet: eine Filiale der Franchisekette tea-licious, in der sie Bubble Tea verkauft. Der Laden läuft, Frau Dus ist glücklich. Und sie ist nicht die Einzige, die sich mit ihrer „Lizenz zur konzessionierten Selbstständigkeit“ ein berufliches Standbein aufgebaut und einen Traum erfüllt hat.

(D)Ein Weg.

Denn Franchising ist längst ein boomender Wirtschaftszweig und für viele ein interessanter Weg in die Selbstständigkeit. Ob McDonald's, Ankerbrot, Obi oder A1 –die Liste der Franchise-Systeme in Österreich ist eine lange und abwechslungsreiche. Laut der KMU-Forschung Austria sind bereits 420 Franchise-Systeme in Österreich an 8.000 Standorten vertreten. Rund 61.000 Mitarbeiter sind in diesen Betrieben tätig. Kein Wunder: Franchising bietet die Sicherheit einer Marke und Arbeitsteilung. Genau diese Faktoren sprechen auch immer mehr Frauen an. Der Frauenanteil der Franchise-Nehmer liegt in Österreich bei circa 30 Prozent. Und so können Sie ihn erhöhen:

Schritt 1 - die Entscheidung:

Fragen Sie sich - und fragen Sie nach!

Was ist Franchising ?

- Franchising ist eine Möglichkeit, eine **erfolgreiche Geschäftsidee mehreren Partnern zur Verfügung zu stellen** und so den Geschäftstyp zu vervielfachen. Man unterscheidet ganz klar zwischen **Franchise-Geber** und **Franchise-Nehmer**. Der Franchise-Geber hat das Geschäftskonzept entwickelt und bereits in der Praxis erprobt. Der oder die Franchise-Nehmer übernehmen somit ein bewährtes und marktaugliches Geschäftskonzept und setzen dieses als selbstständige Unternehmer in ihrem Verkaufsgebiet um. Dafür bezahlt der Franchise-Nehmer an

Der Weg in die „Franchise-Selbstständigkeit“ sollte, wie jede berufliche Veränderung im Leben, gut überlegt und durchdacht werden. Fragen Sie sich deshalb ehrlich, bevor Sie Franchise-Nehmerin werden (wollen):

1. Bin ich überhaupt ein Unternehmertyp?

„Es gibt noch immer viele Frauen, die sich den Schritt in die Selbstständigkeit nicht zutrauen“, weiß Rechtsanwältin und Franchise-Expertin Dr. Sylvia Freygnier, die sich seit Jahren unermüdlich für die Rechte der Franchise-Nehmer in Österreich einsetzt. Freygnier, Gründerin der Österreichischen Franchisegesellschaft und des Franchise Salons, weiß, dass Doppelbelastungen wie Beruf und Familie für Frauen oft schwer zu vereinbaren sind. Hier bietet sich die Unternehmensform des Franchisings an, da ein gutes System Risiken abfedert. Vielleicht nehmen gerade deswegen in Österreich immer mehr Frauen das Zepter in die Hand und werden mit Franchising zum eigenen Chef.

Dennoch sollten Sie sich im Klaren darüber sein, dass nicht jede Arbeitsstunde als Unternehmerin entlohnt wird. Ihre Einsatzbereitschaft muss groß sein. Sie sollten zudem kommunikativ sein und Führungsqualitäten besitzen. Grundkenntnisse im Bereich der Buchhaltung sind auch von Vorteil, um Ihre Finanzen im Blick zu behalten.

2. Ist Franchise der richtige Weg für mich in die Selbstständigkeit?

Sie träumen z. B. schon lange von einer eigenen kleinen Modeboutique, haben aber bislang immer (zu) großen Respekt vor der Selbstständigkeit gehabt? Dann könnte Franchising vielleicht genau das Richtige für Sie sein. „Einer der größten Vorteile dieses Systems ist, dass Sie sich als Franchise-Nehmerin in eine bereits etablierte Marke einkaufen. Ein fertiges Image, Schulungen sowie Unterstützung im Bereich Marketing und Controlling gibt es außerdem noch mit dazu“, erklärt Susanne Seifert, Generalsekretärin des Österreichischen Franchise Verbandes.

Ob Jones, Esprit oder Mango - diese und viele weitere Modeketten bieten beispielsweise Franchise-Systeme an. Das bedeutet in der Praxis: Sie können ein eigenes Geschäft, basierend auf einer fremden Idee, eröffnen. Wenn Sie jedoch Ihrer Kreativität lieber freien Lauf lassen möchten, idealistisch und ideenreich sind, ist Franchising

den Franchise-Geber eine Einstiegsgebühr (Anm.: Diese ist abhängig von der Bekanntheit der Marke und dem Entwicklungsstand des Franchise-Systems) und kann dann unter einem gemeinsamen Markendach mit seinem Geschäft auftreten.

Tipp

Auf

www.franchise.at/franchise-systeme finden Sie z. B. alle vom Österreichischen Franchise Verband gelisteten Franchise-Systeme von A bis Z bzw. nach Branchen geordnet.

wahrscheinlich nicht das beste System auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit.

3. In welchem Franchise-System möchte ich Fuß fassen ?

Gastronomie, Mode, Beauty, Nachhilfe, Gesundheit oder doch lieber was mit Autos? Die Franchise-Liste ist lang, die Branchen vielfältig. „Was liegt Ihnen, wo liegen Ihre Stärken, wohin wollen Sie? Diese Fragen sollten Sie sich auf jeden Fall stellen. Haben Sie erst ein Ziel vor Augen, hilft der Österreichische Franchise Verband gern weiter“, sagt Generalsekretärin Susanne Seifert.

Außerdem gibt es landesweit spezifische Beratungsstellen und auch die Wirtschaftskammern bieten Hilfestellung. Franchise-Newcomer finden unter www.frauenimfranchising.at/inforoom.html viele wertvolle Links zu Organisationen, die bei der Gründung eines eigenen Unternehmens helfen und beraten.

4. Wie sicher ist der Franchise-Hafen?

Aber ist man wirklich so sicher im Franchise-Hafen der Selbstständigkeit? Und wie sieht es mit dem „Kleingedruckten“ aus? Auch hier gilt wie so oft: Vorsicht ist besser als ein böses Nachspiel.

„Das Ungleichgewicht bei vielen Vertragsabschlüssen im Franchise-Bereich ist leider oft ein sehr großes“, weiß Rechtsanwältin Sylvia Freygnier. „Eine einzelne Person, also der Franchise-Nehmer, steht einem System gegenüber. Immer wieder heißt es dann: ‚Entweder Sie unterschreiben zu diesen Bedingungen oder Sie können nicht Franchise-Nehmer werden.‘“ Lassen Sie sich von solchen Aussagen nicht beeindruckt oder gar hetzen. Sondern prüfen Sie genau, was Sie unterschreiben (sollen). Was Sie beachten sollten, steht unter Schritt 2.

5. Auf welche Hürden muss ich gefasst sein?

Die für die Anwältin größte Hürde: In Österreich gibt es keine Interessenvertretungen, die sich ausschließlich den Bedürfnissen von Franchise-Nehmern widmen. Österreich ist auch eines von wenigen Ländern in Europa, das noch keine gesetzlichen Rahmenbedingungen zum Schutz von Franchise-Nehmern

geschaffen hat, wie zum Beispiel in anderen Mitgliedsstaaten bereits gesetzlich geregelte vorvertragliche Aufklärungspflichten für Franchise-Nehmer umgesetzt worden sind. Das bedeutet, dass vor allem die Franchise-Nehmer rechtlich gesehen keinen besonderen Rechtsschutz gegenüber einem Franchise-Geber genießen. Freygner erklärt: „Franchising ist eine vertikale Vertriebsbindung. Es besteht die Gefahr, dass Verträge oftmals einseitig aufgesetzt und schriftliche und faktische Bedingungen gesetzt werden, die Franchise-Nehmer ungefragt hinnehmen müssen. Diese sogenannte Vertragsfreiheit kann sich vor allem für Franchise-Nehmer sehr oft zum Nachteil auswirken.“

Lesen Sie auf Seite 2 weiter >>

[Seite 2 »](#)

WIENERIN



Schritt 2 - der Einstieg:

Was Sie als Franchise-Nehmerin wissen und klären sollten

Wenn Sie wirklich fest davon überzeugt sind, als Franchise-Nehmerin durchstarten zu wollen, dann klären Sie mit Ihrem künftigen Franchise-Geber vor Vertragsabschluss unbedingt folgende Punkte:

1. Welche finanziellen Mittel sind für das Geschäftskonzept erforderlich?

Abhängig von der jeweiligen Branche ist man in Österreich ab 30.000 Euro bis 100.000 Euro „mit am Start“. Doch ab wann macht sich mein Investment auch für mich bezahlt? Der Return of Investment (RoI) ist erreicht, wenn das Investment durch die laufende Geschäftstätigkeit erwirtschaftet worden ist. Auf den Punkt gebracht: Sie müssen mehr verdienen, als Sie ausgeben - am Ende der Laufzeit Ihres Vertrages mit dem Franchise-Geber muss Ihnen, abzüglich aller Kosten und Investitionen, genügend übrig bleiben. Haben Sie beispielsweise 100.000 Euro an Budget für das Franchise-Konzept eingesetzt, müssen Sie mehr als 100.000 Euro zuzüglich laufend anfallender Kosten eingenommen haben, damit Sie am Ende Ihr Investment zurückverdient haben. „Der RoI ist eine komplexe, bilanztechnische Formel, die Sie vor Vertragsabschluss unbedingt mit Ihrem Steuerberater durchrechnen sollten“, rät Anwältin Sylvia Freygnier. Im Finanzteil des Mentoring-Programms, welches von der engagierten Expertin entwickelt wurde (mehr Infos dazu finden Sie unter Punkt 3), lernen die Teilnehmerinnen, wie man in verschiedenen Modulen den persönlichen RoI berechnet. „Hier beginnen die eigentlichen Probleme, mit denen viele Newcomer im Franchise-Bereich konfrontiert werden“, so Freygnier. Denn ob die Zahlen am Ende stimmen, hängt davon ab, ob das Geschäftskonzept und die damit verbundenen Zahlen und Fakten halten, was sie versprechen. Das merkt man aber erst während der Umsetzung, also wenn das Geschäft läuft. Die meisten Franchise-Nehmer unterschreiben einen Vertrag, ohne zu wissen, was sie da überhaupt unterschreiben.“

Was ist Franchising ?

- Franchising ist eine Möglichkeit, eine **erfolgreiche Geschäftsidee mehreren Partnern zur Verfügung zu stellen** und so den Geschäftstyp zu vervielfachen. Man unterscheidet ganz klar zwischen **Franchise-Geber** und **Franchise-Nehmer**. Der Franchise-Geber hat das Geschäftskonzept entwickelt und bereits in der Praxis erprobt. Der oder die Franchise-Nehmer übernehmen somit ein bewährtes und marktaugliches Geschäftskonzept und setzen dieses als selbstständige Unternehmer in ihrem Verkaufsgebiet um. Dafür bezahlt der Franchise-Nehmer an den Franchise-Geber eine Einstiegsgebühr (*Anm.: Diese ist abhängig von der Bekanntheit der Marke und dem Entwicklungsstand des Franchise-Systems*) und kann dann unter einem

2. Nachhaltigkeit des Konzeptes: Wie erfolgreich ist das Geschäftskonzept bereits auf dem Markt etabliert?

Die Grundidee beim Franchising: Man steigt in ein bereits etabliertes und erprobtes System ein. Faktisch gesehen muss eine Geschäftsidee laut Ethikkodex des Österreichischen Franchise Verbandes über einen angemessenen Zeitraum erprobt sein, bevor es als Franchise-System angeboten werden darf. Anwältin Sylvia Freygner sagt dennoch: „Im Fall eines sehr jung erprobten Geschäftskonzeptes muss man sich als Franchise-Nehmer vor Vertragsabschluss besonders über das jeweilige System informieren. Dafür hat man eine größere Freiheit, Konditionen auszuhandeln als bei einem großen und langjährig etablierten System.“

gemeinsamen
Markendach mit seinem
Geschäft auftreten.

Tipp

Auf

www.franchise.at/franchise-systeme finden Sie z. B. alle vom Österreichischen Franchise Verband gelisteten Franchise-Systeme von A bis Z bzw. nach Branchen geordnet.

3. Ein tritt statt Fehltritt: Wo finde ich Hilfe und Unterstützung?

Für Franchise-Nehmerinnen bieten sich in Österreich folgende Institution und Veranstaltung an, die dabei helfen, in das Franchise-System einzusteigen und vor allem auch sicher darin Fuß zu fassen: Das Mentoring Trainee Programm für Frauen im Franchising wurde von Rechtsanwältin Dr. Sylvia Freygner entwickelt und informiert über rechtliche, finanzielle und wirtschaftliche Voraussetzungen im Franchise-System. In einer ausführlichen Analyse wird überprüft, wie „fit for franchise“ Sie sind. Mithilfe eines modular aufgebauten Ausbildungsprogramms werden anschließend die wichtigsten Grundlagen vermittelt. Detaillierte Infos dazu gibt es unter: www.frauenimfranchising.at.

Die Franchise-Messe findet heuer wieder in der Wiener Stadthalle statt. Vom 30. 11. bis 1. 12. 2012 präsentieren sich altbekannte und neue Franchise-Systeme im Zuge der Messe. Die Messe bietet, so Initiatorin Carina Felzmann, eine „hervorragende Plattform für Erstinformation“. Ergänzt wird das Programm durch Fachvorträge. Nähere Informationen unter: www.franchise-messe.at

4. Checken Sie den Vertrag: Was steht da genau im Kleingedruckten?

- Wie lang ist die Laufzeit? Der Vertrag sollte auf mindestens fünf Jahre abgeschlossen werden. Die durchschnittliche Laufzeit eines Franchise-Vertrages sind in der Regel fünf Jahre.

- Klären Sie die Regelungen über Bezugspflichten und beachten Sie die Regelung der Wettbewerbsverbote im Vertrag. Wenn ein vertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart ist, gilt: Man darf als Franchise-Nehmer nur Waren aus dem Sortiment des Franchise-Gebers verkaufen. Heißt: Auch wenn Ihnen ein Modell aus der Herbstkollektion der Marke XY besonders gefällt - in Ihrem Geschäft hat es nichts verloren.
- Sichern Sie sich Ihren Geschäftsstandort auch nach Vertragsbeendigung und sichern Sie sich die Mietrechte Ihres Standortes. Wie das geht, erfahren Sie zum Beispiel im rechtlichen Teil des Mentoring-Programms von Freygner.
- Sichern Sie sich die Exklusivität des Vertragsgebietes. Bedeutet: Nur Sie dürfen exklusiv in Ihrem Gebiet (zum Beispiel im 3. Wiener Gemeindebezirk) Ihre Produkte anbieten.
- Rechnen Sie sich genau das Gebührenmodell des Geschäftskonzepts durch. Zum Beispiel: Wie viel müssen Sie vom Umsatz insgesamt an Ihren Franchise-Geber abgeben? Gibt es eine Gewinnbeteiligung des Franchise-Gebers? Sylvia Freygner sagt: „Es ist sehr kompliziert, informieren Sie sich vorab wirklich ganz genau, bevor Sie einen Vertrag unterschreiben.“ Achtung: Viele Franchise-Geber ziehen die Gebühren oft direkt vom Konto ein!
- Informieren Sie sich genau über vereinbarte Kündigungsbestimmungen und prüfen Sie die vertraglichen Ausstiegsmöglichkeiten. Stellen Sie sicher, dass es auch während der Laufzeit des Vertrages eine ordentliche Kündigungsfrist für Sie als Franchise-Nehmerin gibt.
- Übernehmen Sie, wenn möglich, keine persönliche Haftung. Denn sonst müssen Sie mit Ihrem gesamten Vermögen (Haus, Auto usw.) haften, wenn das Unternehmen Pleite geht.

Fazit

*Franchise kann ein Weg sein in die Selbstständigkeit. Ob es auch Ihrer ist, sollten Sie aber **genau prüfen**. Sonst bleiben am Ende Frust und Ärger, im schlechtesten Fall Schulden. Das **Wichtigste** für eine erfolgreiche Zukunft im Franchise-Bereich ist, **verantwortungsvoll und bestens informiert** den Weg in die Selbstständigkeit zu wagen.*

[« Seite 1](#)