

# Die Franchisierbarkeit eines Geschäftsmodells

Die Multiplizierbarkeit eines Geschäftsmodells ist Grundvoraussetzung einer jeden Franchisierung. Man spricht in grösserem Zusammenhang auch oft von der Franchisierbarkeit. Wesentliche Bereiche, die bei der Prüfung, ob eine Unternehmenstätigkeit franchisierbar ist, eine Rolle spielen, sind insbesondere die folgenden:

- Markt für Waren und Dienstleistungen
- Markt für Vertriebspartner
- Finanzielle Tragfähigkeit des Konzeptes

Ferner hängt die Franchisierbarkeit von weiteren Erfolgsfaktoren ab. Der nachstehende Fragenkatalog beleuchtet (nicht abschliessend) einige dieser Aspekte.\*

## Grundsätzliches

- Macht es (1) Sinn, dass das System in diversen Regionen eines Marktes angeboten wird (verschiedene Verkaufspunkte)?
- Oder (2) wäre es einfacher und sinnvoller, von einem zentralen Standort aus zu operieren (was gegen eine Multiplikation spräche)?
- Ist das Leistungsprogramm so aufgebaut, damit eine standardisierte und systematisierte Reproduzierung möglich ist?
- Kann das Geschäftsmodell in wenigen Worten beschrieben werden?
- Wie sieht der Markt aus, in den das Franchisesystem eingepasst wird?
- Besteht eine grosse Konkurrenz (homogen oder fragmentiert)?
- Verfügen Wettbewerber über ein einheitliches nationales Auftreten?
- Kann ein Vertriebspartner das Leistungsprogramm erlernen?
- Wie kann der potenzielle Franchisenehmer beschrieben werden?
- Ist ein genügend grosser Markt an solchen potenziellen Franchisenehmern vorhanden?

## Finanzielles

- Erlaubt die Franchisierung einem Franchisenehmer, eine langfristig tragfähige wirtschaftliche Basis zu erreichen?
- Ist das Finanzierungskonzept logisch und belohnend (Anreizsystem) aufgebaut?
- Sind binnen eines planbaren Zeitraums die Entwicklungskosten für das Franchisesystem amortisierbar und die laufenden Betriebskosten über die Franchiseaktivitäten finanzierbar?
- Kann einem Franchisenehmer dargelegt werden, welchen wirtschaftlichen Gegenwert er für die Franchise erhält?
- Wie konkurrenzfähig ist dieser Gegenwert im Verhältnis zu ähnlichen Leistungen auf dem Markt, die jedoch nicht im Franchising erworben werden können?

## Weitere Elemente des bestehenden Geschäftskonzeptes, die für eine Franchisierung hilfreich sind

- Ist das Geschäftsmodell bereits so strukturiert, damit die Einarbeitungszeit des Franchisenehmers reduziert werden kann?
- Sind die wesentlichen Geschäftsprozesse schriftlich niedergelegt?
- Liegen Steuerungsinstrumente vor, um die Effizienz am Verkaufspunkt zu steigern?
- Werden Inhalte des Geschäftskonzeptes bereits heute regelmässig den Marktanforderungen angepasst?
- Ist das Geschäftskonzept modular aufgebaut?
- Ist der Produkt-/Dienstleistungs-Lebenszyklus des bestehenden Portfolios bekannt?
- Sind immaterielle Werte des Geschäftskonzeptes ausreichend und in den relevanten zukünftigen Märkten bereits geschützt?
- Bestehen kommunizierbare Wettbewerbsvorteile?

\* Vorläufig beschränken sich die Hinweise auf die direkte Franchisierung. Indirekte Franchisierung – wie Masterfranchising oder Area Development Franchising – wirft zusätzlich Fragen auf.

Das Thema «Franchisierbarkeit» ist Teil einer Reihe von Themen, die im Rahmen eines Ausbildungszyklus des Schweizer Franchise Verbands behandelt werden.

Weitere Inhalte beziehen sich auf:

- Leistungsprogramm des Franchisegebers
- Marketing
- Finanzierung/Controlling
- Systemunterlagen/Handbuch
- Rekrutierung von Franchisenehmern
- Aus- und Weiterbildung
- Rechtliche Organisation
- Internationales

Informationen sind beim Schweizer Franchise Verband erhältlich.

# Trau, schau, wem!

Professionell geführte Gespräche zwischen künftigen Vertragspartnern sind Voraussetzung für eine erfolgsversprechende Franchisepartnerschaft. Als Franchisenehmer-Interessent ist man gut beraten, sich im Detail mit dem präsentierten System zu befassen, Fragen zu stellen und sich mit dem damit verbundenen Schritt in die berufliche Selbstständigkeit auseinanderzusetzen. Hausaufgaben macht niemand gerne! Doch wer sich für den Erwerb einer Franchise interessiert, für den sind sie der Schlüssel zu einem erfolgreichen Einstieg in die berufliche Selbstständigkeit als Franchisenehmer. Der nachstehende Fragenkatalog beleuchtet (nicht abschliessend) einige wichtige Themen für den angehenden Franchisenehmer.

## Was man sich selber fragen sollte:

### Bin ich mir sicher?

- Will ich mich einem Verbund anschliessen und dabei die für das Funktionieren des jeweiligen Franchisesystems notwendigen Vorgaben einhalten?
- Will ich mich im Wesentlichen auf Verkauf, Kundenbetreuung, Erschliessung des regionalen Marktes und die Führung meiner Mitarbeiter konzentrieren?
- Verfüge ich über ausreichend kaufmännische und/oder fachliche Qualifikationen für die unternehmerische Selbstständigkeit und bin ich bereit, laufend dazuzulernen?
- Verfüge ich über freie finanzielle Ressourcen, um in ein Geschäftskonzept zu investieren?

## Befragen Sie den Franchisegeber vor allem zu den folgenden Themen:

### Markt

- Wie liegen die Produkte/Dienstleistungen im Markt?
- Worin bestehen die (Wettbewerbs-)Vorteile des Konzepts?
- Wie lange ist das Franchisesystem auf dem Markt?

### Finanzielles

- Sind alle Kosten in einer Kostenübersicht enthalten, auch die kalkulatorischen?
- Wie lange ist die Anlaufzeit / Durststrecke?
- Wie hoch sind die Eintritts- und laufenden Gebühren?
- Welche Leistungen sind darin enthalten?
- Werden betriebliche Zahlen des Pilotbetriebes offengelegt?

### Franchisegeber

- Wie lange ist er im Geschäft / am Markt?
- Gründe für das Franchiseangebot?
- Anzahl Franchisenehmer?
- Gibt es einen Pilotbetrieb (Testgeschäft)?
- Kann man mit anderen Franchisenehmern Kontakt aufnehmen?
- Ist der Franchisegeber Mitglied in einem Franchiseverband (z.B. Schweizer Franchise Verband)?

### Franchisepaket

- Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen, der Franchisegeber und das System zu mir?
- Worin besteht die Ausbildung / Schulung?
- Was wird im Rahmen der laufenden Betreuung geleistet?
- Besteht ein Marketingkonzept?
- Existieren ein Handbuch oder vergleichbare Systemunterlagen zur Betriebsführung?
- Besteht eine Bezugspflicht für Vertragsprodukte?

### Rechtliches

- Sind die Rechte und Pflichten der Parteien im Franchisevertrag geregelt?
- Ist ein exklusives Vertragsgebiet vorgesehen?
- Bestehen rechtliche Hindernisse für den Vertrieb der Produkte oder Dienstleistungen?
- Verfügt der Franchisegeber über gewerbliche Schutzrechte (Marken, Urheberrechte, Patente etc.)?
- Wie ist die Beendigung des Vertrags geregelt?
- Enthält der Vertrag eine Konkurrenzklausele?
- Wie ist die Vertragsdauer?
- Wie regeln sich Streitigkeiten?
- Wie lang steht Zeit zur Verfügung, den Franchisevertrag vor Unterschrift zu prüfen?

## Schliesslich: Lassen Sie sich von einer Fachperson beraten! ■



### Dr. Christoph Wildhaber

*Geschäftsführer des Schweizer Franchise Verbands, Rechtsanwalt bei Streichenberg Rechtsanwälte, Zürich*