

Kapitel 2

Was Sie zu Beginn beachten sollten

Sie haben sich dazu entschlossen, sich selbstständig zu machen. In ein Franchisesystem einzusteigen scheint für Sie der optimale Weg zu sein, um Ihren Traum vom Unternehmertum zu verwirklichen. Sie wissen auch schon, welchem Franchisesystem Sie beitreten möchten. Doch bevor Sie einen Vertrag unterschreiben und starten, sollten Sie die Informationen auf den folgenden Seiten beachten. Denn ein Unternehmer sollte gewisse Eigenschaften mitbringen. Auch gibt es ein paar Tipps, wie Sie ein gutes Franchisesystem erkennen können. Schließlich gibt es vor der Gründung auch noch viele andere Dinge zu bedenken, wie etwa die Finanzierung oder Ihren Businessplan.

Unternehmertyp

Es gibt keine allgemeine Definition des Unternehmertyps, noch gibt es die perfekte Mischung an Eigenschaften. Die Schwächen einer Person können in gewissen Situationen oder bei anderen Personen als Stärken fungieren. Ebenso können selbst die in der subjektiven Wahrnehmung perfekt geeigneten Menschen mitunter doch kein Unternehmen erfolgreich führen. Dennoch lassen sich ein paar allgemeine Aussagen treffen:

Viele Personen entscheiden sich für die Selbstständigkeit, da sie „frei“ sein wollen. Gerade dieser Wunsch nach Autonomie ist oft der entscheidende Antrieb, auch in schwierigeren Phasen durchzuhalten und letztlich doch erfolgreich zu sein. Jemand, der sich nur aus einer Not oder einem Zwang heraus selbstständig macht, wird wohl langfristig nicht unbedingt glücklich damit. Auch sind Unternehmer, die sich aus innerer Motivation selbstständig machen, i.d.R. leistungsbereiter. Diese Motivation zu mehr Leistung überträgt sich gerne auch auf Mitarbeiter, wodurch insgesamt mehr Leistung für das Unternehmen entsteht und so Erfolg wahrscheinlicher wird. Denn, dessen seien Sie sich bewusst, es erwartet Sie viel und harte Arbeit.

Um Ihr Unternehmen zum Erfolg zu führen, sollten Sie sich auch nicht davor scheuen, Fehler zu machen. Das gehört dazu! Diese Fehler dürfen Sie nicht belasten oder gar abschrecken. Sehen Sie es als Lernprozess. Daraus folgt natürlich, dass Sie trotz eines Fehlers weiterhin handeln müssen. Eine Schockstarre wäre das absolut Schädlichste für Ihr Unternehmen. Auch werden Sie oft gezwungen sein, rasch zu reagieren, wodurch keine Zeit für langes Überlegen oder die Erstellung von Pro-Kontra-Listen bleibt. Vertrauen Sie auch auf Ihr „Bauchgefühl“.

Gestehen Sie sich ein, dass nicht jeder Charakter zum Führen geeignet ist. Finden Sie sich damit ab und überlegen Sie, an wen Sie diese Aufgabe delegieren könnten. Dies gilt übrigens für alle Bereiche, denn Sie können nicht alles können. Delegieren Sie! Auch können Sie nicht alles erlernen. Bilden Sie sich jedoch regelmäßig weiter – Stillstand ist Rückschritt.

Überlegen Sie sich vor dem Start, welche Branche Sie interessiert bzw. welche Branche Sie bereits gut kennen. Entscheiden Sie sich nur für ein Franchisesystem, das zu Ihren Interessen passt! Auch Dinge, wie die Werbestrategie

ategie oder die Unternehmensphilosophie, sollten Sie überzeugen – immerhin müssen Sie es vertreten und verkaufen. Lassen Sie sich hier nicht von einem Namen oder dem Erfolg anderer Personen zu vorschnellen Entscheidungen verleiten. Gerade beim Franchising empfiehlt es sich, vorab bei anderen Franchisenehmern über deren Start und deren Franchisesystem zu informieren. Natürlich gehört zum Erfolg immer Glück dazu, aber unterschätzen Sie nicht die Kraft, die Sie aus der Unterstützung durch Ihre Familie und Freunde ziehen können.

Zur Frage des idealen Unternehmertyps gibt es zahlreiche Lektüre. Auch finden Sie auf der Gründerservice-Plattform der WKO einen Onlinetest⁸. Lassen Sie sich aber bitte nicht entmutigen, sollten Sie sich nicht in einer der Beschreibungen wiederfinden.

.....

TIPP

Hinterfragen Sie Ihre Motive, sich selbstständig zu machen – ist Franchising wirklich das Richtige für Sie?
Analysieren Sie, welche Systeme Sie interessieren und warum – Sie werden viel Zeit damit verbringen und auch Geld investieren, also sollte es Ihnen auch Spaß machen!

.....

Details über das Franchisesystem

Sobald Sie sich für ein Franchisesystem entschieden haben, ist es essentiell, dass Sie von Ihrem zukünftigen Franchisegeber umfangreiche Informationen erhalten. Mitunter wird es notwendig sein, dass Sie eine Verschwiegenheitserklärung⁹ unterzeichnen müssen, jedoch sollten Sie ohne die folgenden Informationen keinen Vorvertrag oder gar einen Franchisevertrag unterzeichnen:

⁸ <https://www.gruenderservice.at/Content.Node/gruenden/Personliche-Voraussetzungen/Unternehmertest/Unternehmertest.html>.

⁹ Ein Muster finden Sie in Kapitel 5 „Musterverträge und was es zu beachten gilt“.

- Firma, Rechtsform, Firmenbuchnummer, Sitz, Gewerberegisterauszug, Steuernummer und Geschäftsanschrift des Franchisegebers
- Name und Kontaktdaten (Anschrift, Telefon, E-Mail) der für Sie zuständigen Ansprechpersonen des Franchisegebers
- eine genaue Beschreibung des Franchisesystems
- eine Beschreibung der bisherigen unternehmerischen Tätigkeiten des Franchisegebers, einschließlich
 - die jeweilige Laufzeit jedes vom Franchisegeber innerhalb Österreichs direkt betriebenen Franchisestandorts, welcher dem von Ihnen zu betreibenden Franchisebetrieb zumindest ähnlich ist, und
 - die jeweilige Laufzeit der vom Franchisegeber innerhalb Österreichs gewährten Franchisestandorte, welche dem von Ihnen zu betreibenden Franchisebetrieb entsprechen
- jegliche strafrechtliche Verurteilung oder die Feststellung einer Haftung durch ein zivilrechtliches oder schiedsgerichtliches Urteil des Franchisegebers auf Grund von Betrug, Täuschung oder vergleichbaren Verstößen gegen geltende Gesetze innerhalb der letzten fünf Jahre, sofern dies im Zusammenhang mit der unternehmerischen Tätigkeit des Franchisegebers steht. Weiters alle anhängigen oder drohenden derartigen Verfahren, mitsamt dem Ort und der Behörde oder dem Gericht ihrer Anhängigkeit
- jedes Insolvenzverfahren oder die Abweisung eines solchen mangels kostendeckenden Vermögens sowie sämtliche vergleichbaren Vorgehen gegen den Franchisegeber innerhalb der letzten fünf Jahre
- sämtliche eigenen Franchisestandorte des Franchisegebers unter dem vorgesehenen oder einem ähnlichen Namen innerhalb Österreichs
- die Anzahl der Franchisenehmer des Franchisegebers unter dem vorgesehenen oder einem ähnlichen Namen innerhalb Österreichs
- Namen und Kontaktdaten der Franchisenehmer des Franchisegebers unter dem vorgesehenen oder einem ähnlichen Namen innerhalb Österreichs
- Informationen über sämtliche Franchisenehmer des Franchisegebers unter dem vorgesehenen oder einem ähnlichen Namen innerhalb Österreichs, die während der vorangehenden drei Geschäftsjahre ihre Geschäftsbe-

ziehung mit dem Franchisegeber beendet haben und die Gründe hierfür

- Informationen über sämtliche Franchisenehmer des Franchisegebers unter dem vorgesehenen oder einem ähnlichen Namen, die während der vorangehenden fünf Geschäftsjahre im vertragsgegenständlichen Geschäftsgebiet tätig waren und ihre Geschäftsbeziehung mit dem Franchisegeber vorzeitig beendet haben und die Gründe hierfür
- folgende Informationen hinsichtlich der Rechte des geistigen Eigentums (Immaterialgüterrechte), unter welchen der Franchisegeber sein Geschäft ausübt oder plant auszuüben, insbesondere hinsichtlich Patente, Marken, Muster und Software, die an Franchisenehmer lizenziert werden
 - Nachweis der Registrierung oder Beantragung derselben
 - Name des Eigentümers der Rechte des geistigen Eigentums oder deren Antragsteller
 - das Datum, an welchem der Schutz für die lizenzierten Rechte des geistigen Eigentums endet; und
 - jedes Verfahren oder sonstige relevante Vorgehen, welche wesentliche Änderungen der exklusiven oder nichtexklusiven Nutzungsrechte der Rechte des geistigen Eigentums gemäß dem Franchisevertrag für den Franchisenehmer bedeuten können
- Informationen über die Waren und/oder Dienstleistungen und/oder Technologien, die zu kaufen, zu mieten oder zu leasen der Franchisenehmer verpflichtet ist, vor allem:
 - ob eine Verpflichtung zum Erwerb vom Franchisegeber direkt oder von einem vom Franchisegeber bestimmten Dritten besteht
 - ob der Franchisenehmer mit Zustimmung des Franchisegebers auch andere Lieferanten wählen kann
 - ob der Franchisegeber von den von ihm vorgeschriebenen Lieferanten, direkt oder indirekt, Entgelte oder andere Begünstigungen, wie Rabatte, Bonuszahlungen oder sonstige Vorzüge, erhält und ob diese an den Franchisenehmer weitergeleitet werden und ob, sofern diese nicht weitergeleitet werden, ein dementsprechend erhöhter Preis an den Franchisegeber oder an den vom Franchisegeber vorgeschriebenen Lieferanten zu leisten ist

- finanzielle Angelegenheiten, einschließlich:
 - die Höhe der Eintrittsgebühr und sämtliche weiteren vom Franchisenehmer zu tragende Investments und ob zumindest ein Teil rück-erstattbar ist und unter welchen Bedingungen
 - vom Franchisegeber angebotene oder vermittelte Finanzierungsmög-lichkeiten, sofern vorgesehen
 - die geprüften Jahresabschlüsse des Franchisegebers für die letzten drei vollen Geschäftsjahre bzw. bei kürzerem Bestehen des Franchisegebers sämtliche verfügbaren geprüften Jahresabschlüsse
 - Unterlagen hinsichtlich der bisherigen und zu erwartenden finanzi-ellen Entwicklung von Franchisestandorten innerhalb Österreichs, die vom Franchisegeber direkt oder von anderen Franchisenehmern betrieben werden, wobei
 - die Unterlagen zum Zeitpunkt der Übergabe nachvollziehbar und überprüfbar sein müssen,
 - auf tatsächlichen Ergebnissen bereits bestehender Franchisestand-orten beruhen müssen,
 - eine Trennung zwischen den vom Franchisegeber direkt und den von anderen Franchisenehmer betriebenen Franchisestandorten zu erfolgen hat, und
 - angegeben werden muss, welcher Prozentsatz von Franchisestand-orten die dargestellte finanzielle Entwicklung erfüllt oder über-trifft und inwieweit die vom potenziellen Franchisenehmer zu betreibenden Franchisestandorte von diesen Angaben abweichen können.
- eine Beschreibung
 - der derzeitigen generellen Marktsituation der Ware und/oder Dienst-leistung und/oder Technologie, die Gegenstand der Franchise ist
 - der derzeitigen Marktsituation der Ware und/oder Dienstleistung und/oder Technologie, die Gegenstand der Franchise ist, an dem Ort, an dem der potenzielle Franchisenehmer diese anbieten soll und
 - die voraussichtliche Entwicklung dieser beiden Märkte.

Auch die folgenden Informationen sollten Sie verlangen, mitunter sind diese jedoch ohnehin ausdrücklich im Franchisevertrag geregelt:

- die Laufzeit des Franchisevertrags und die Bedingungen seiner Verlängerung, sofern dies möglich ist
- eine Beschreibung des anfänglichen und laufenden Aus- und Weiterbildungsprogramms, ob und, wenn ja, welche Kosten dafür anfallen
- ob und, wenn ja, in welchem Ausmaß Exklusivrechte, vor allem hinsichtlich Geschäftsgebiet und Kundenstock, gewährt werden und ob bzw. inwieweit sich der Franchisegeber das Recht vorbehält:
 - die Marke der Franchise zu nutzen oder Nutzungsrechte an dieser an Dritte zu vergeben
 - die für den Vertrieb durch den Franchisenehmer vorgesehene Ware und/oder Dienstleistung und/oder Technologie selbst zu vertreiben (direkt oder indirekt, auf dem gleichen Weg oder einem anderen Vertriebsweg, wenn auch unter einer anderen Marke)
- inwiefern Einschränkungen hinsichtlich Geschäftsgebiet und/oder Kundenstock bestehen
- die Gründe für eine Kündigung des Franchisevertrags durch den Franchisegeber und die Folgen einer solchen
- die Gründe für eine Kündigung des Franchisevertrags durch den Franchisenehmer und die Folgen einer solchen
- Bestimmungen hinsichtlich eines Konkurrenzverbots, sofern vorgesehen
- die Höhe oder die Art der Berechnung der Franchisegebühr und ob zumindest ein Teil rückerstattbar ist und unter welchen Bedingungen
- andere Zahlungsverpflichtungen, einschließlich jeglicher Erhöhung dieser seitens des Franchisegebers, etwa um den Abzug von Steuern auszugleichen
- Einschränkungen oder sonstige Bedingungen hinsichtlich des Vertriebs der Ware und/oder Dienstleistung und/oder Technologie durch den Franchisenehmer
- die Bedingungen einer Übertragung des Franchisevertrags auf einen Dritten
- die Wahl des anwendbaren Rechts, des Gerichtstandes oder eines Schiedsgerichts, sofern vorgesehen

TIPP

Sollte der Franchisevertrag die Vereinbarung vorsehen, dass sämtliche Streitigkeiten vor einem Schiedsgericht ausgetragen werden, empfiehlt es sich, vor der Unterschrift rechtliche Beratung einzuholen.

Achtung:

Sollte der Franchisegeber Ihnen nicht alle Informationen und Dokumente zur Verfügung stellen, kann das ein Indiz dafür sein, dass es sich um ein intransparentes System handelt.

Sofern es sich bei Ihrem potenziellen Vertragspartner um einen Subfranchisegeber (sog. Masterfranchise) handelt, sollten Sie die oben angeführten Informationen auch über den eigentlichen Franchisegeber verlangen. Zusätzlich sollten Sie vom Subfranchisegeber auch über die Auswirkungen einer Kündigung des Masterfranchisevertrags auf Ihren Vertrag Aufklärung verlangen. Auch ein Blick in den Masterfranchisevertrag kann nicht schaden.

Um Ihren Franchisegeber „abzuklopfen“, empfiehlt es sich, andere Franchisenehmer zu kontaktieren und sich mit Ihnen über deren Erfahrungen zu unterhalten. Grundsätzlich sollte Ihnen das Handbuch bereits in der Vorphase zur Prüfung übergeben werden. Sollte dies nicht geschehen, verlangen Sie es unbedingt!

Ethikkodex

Trotz seiner enormen Bedeutung für die österreichische Wirtschaft hat der Gesetzgeber Franchising nicht als eigenes Gesetz geregelt. Es gibt auch keine gesetzliche Definition. Dies bedeutet aber nicht, dass es nicht dennoch Regeln gibt, denen sich Franchisegeber freiwillig unterworfen haben. Sie sind zwar nicht rechtlich verbindlich, d.h. einklagbar, jedoch wird ihre Einhaltung überprüft und ein Verstoß gegen diese Regeln kann zumindest zu beachtlichen Imageschäden führen. Es handelt sich hierbei um den von der *European Franchise Foundation* herausgegebenen *Code of Ethics* sowie den

vom Österreichischen Franchiseverband veröffentlichten Ethikkodex¹⁰. Die beiden Kodizes sind in weiten Teilen inhaltlich deckungsgleich.

Darin enthalten sind

- Leitsätze, wie etwa, dass die Partner einander fair behandeln werden, der Franchisegeber sein System im Vorfeld testen wird oder dass der Franchisenehmer sich nachhaltig um das Wachstum des Franchisebetriebs bemühen wird
- Regeln hinsichtlich der Partnerwerbung, d.h. diese hat z.B. ohne irreführende Angaben zu erfolgen, auch die Offenlegung aller wichtigen Informationen und Unterlagen ist vorgesehen
- Grundsätze hinsichtlich des Franchisevertrages, wonach dieser nationalem und europäischem Recht zu entsprechen hat, alle gegenseitigen Rechte und Pflichten eindeutig festzulegen hat sowie eine Auflistung essentieller Vertragsbestimmungen

Wie bereits angemerkt, ist die Unterwerfung unter den Ethikkodex freiwillig. Nichtsdestotrotz ist es ein Qualitätsmerkmal, und ein Franchisegeber, der sich ohne triftige Gründe nicht einem dieser Ethikkodizes unterwirft, sollte besonders kritisch betrachtet werden.

Der Österreichische Franchiseverband bietet Franchisesystemen auch an, sich überprüfen zu lassen (sog. „Systemcheck“). Mehrere Systeme haben dies auch bereits machen lassen. Generell empfiehlt es sich, vorab zu recherchieren und einschlägige Seiten zu studieren.

.....

TIPP

Überprüfen Sie, ob

- der Franchisegeber sich einem Ethikkodex unterworfen hat;
- der Franchisegeber sich sonst irgendwie überprüfen lässt;
- über den Franchisegeber oder sein System negative Informationen zu finden sind.

Das Internet ist hier Ihr bester Freund!

.....

10 <http://www.franchise.at/files/seiteninhalt/oefv-unterlagen-mitglied-neu/ethikkodex.pdf>.