

10 Schritte zur Entwicklung eines Franchise Systems

Von der Idee zum Vertrag

Schritt 1: [Idee und Strategie entwickeln](#)

Schritt 2: [Erstellung des Franchise-Paketes](#)

Schritt 3: [Beratung](#)

Schritt 4: [Schutzrechte sichern](#)

Schritt 5: [Finanzplanung durchführen](#)

Schritt 6: [Handbuch erstellen](#)

Schritt 7: [Pilotbetrieb installieren](#)

Schritt 8: [Franchise-Vertrag entwickeln](#)

Schritt 9: [Suche und Auswahl von Franchise-Nehmern](#)

Schritt 10: [System-Zentrale einrichten und Weiterentwicklung forcieren](#)

Idee und Strategie

Am Anfang eines Franchise-Systems steht eine Geschäftsidee, die im Idealfall noch nicht existiert. Die Geschäftsidee alleine ist für ein erfolgreiches Franchise-System jedoch zu wenig. Prüfen Sie kritisch, ob sich die Geschäftsidee überhaupt zum Franchising eignet. Die Beantwortung der folgenden Fragen hilft Ihnen dabei:

- Gibt es einen Markt für meine Produkt- bzw. Dienstleistungsidee?
- Ist meine Wettbewerbskraft ausreichend?
- Ist das System attraktiv und übertragbar?
- Ist genug Partnerpotential vorhanden?
- Sind Durchsetzungskraft und Bindungskraft groß genug?
- Sind Know-how-, Kapital- und Organisationsbasis vorhanden?

Erarbeiten Sie ein Konzept, in dem Sie möglichst genau die Systemleistungen, die Strukturen, die Arbeitsabläufe und die Unternehmensphilosophie definieren.

Erstellung des Franchise-Paketes

Haben Sie Ihre Idee auf ihre Franchising-Tauglichkeit überprüft? Dann steht nun die Entwicklung des Franchisekonzeptes (Franchise-Paketes) am Programm.

Das Franchise-Paket ist ein "Leistungspaket", das der Franchise-Geber dem Franchise-Nehmer bietet. Die Qualität des erstellten Paketes bestimmt den Erfolg am Markt und im Franchise-System. Den Kern des Franchise-Paketes bilden das Marketingkonzept (Produktpolitik, Preise und Konditionen, Kommunikationspolitik, Vertrieb) und das Organisationskonzept (Betriebsführung, Systemorganisation, Ausbildung des Franchise-Nehmers, Beratung, EDV, Finanzplanung und Rentabilitätsrechnung, Kommunikation, Konfliktlösung, Innovation).

Details dazu entnehmen Sie bitte unserem [Leitfaden zum Franchising](#).

Beratung

Wenn die Rohfassung des Franchisingkonzeptes schriftlich vorliegt, sollten Sie sich als angehender Franchise-Geber an einen Berater wenden. Mit ihm ist vor allem zu klären, ob das Geschäftskonzept ausreichende Wettbewerbsvorteile bietet. Darüber hinaus helfen die Spezialisten auch bei der Erstellung des Leistungspaketes (Marketing- und Organisationskonzeptes) sowie bei der Gestaltung des Franchise-Handbuches und des Franchise-Vertrages.

Schutzrechte

Ein wesentliches Kriterium eines Franchise-Systems und eine zentrale Leistung des Franchise-Gebers ist die Überlassung von Schutzrechten während der Vertragslaufzeit.

Diese Schutzrechte (Marken, Patente, Gebrauchsmuster) müssen beim Österreichischen Patentamt oder beim Europäischen Patentamt in München angemeldet werden. Es besteht auch die Möglichkeit einer internationalen Patentanmeldung (PCT). Wesentlich ist dabei die Festlegung des Gebiets (österreichweit, europaweit, weltweit) und die Dauer des Schutzes. Danach richten sich dann die Schutzgebühren.

Kontaktieren Sie die kompetenten Stellen, wenn es um folgende Schutzangelegenheiten geht:

- Auswahl des Markennamens
- Prüfung hinsichtlich bereits registrierter Marken
- Registrierung der Marke im Ausland
- Verwertung von Marken
- Schutzrechtsrecherchen

Österreichische Patentanwaltskammer

Museumsstraße 3

1070 Wien

Tel: ++43/1/523 43 82

Fax: ++43/1/523 43 82-15

E-Mail: pak@patentanwalt.at

<http://www.patentanwalt.at/>

Österreichisches Patentamt

Dresdner Straße 87

1200 Wien

Tel.: ++43/1/534 24-0

Fax: ++43/1/534 24-535

E-Mail: info@patent.bmvit.gv.at

<http://www.patentamt.at/>

Europäisches Patentamt

Erhardtstraße 27

D-80331 München

Tel: ++49/89/23 99-0

Fax: ++49/89/23 99-4560

Dienststelle Wien

Rennweg 12

A-1032 Wien

Tel: ++43/1/521 26-0

Fax: ++43/1/521 26-35 91

<http://www.european-patent-office.org/>

Finanzplanung

Da sich ein Franchise-System sowohl für die Franchise-Zentrale als auch für den Franchise-Nehmer rechnen muss, ist eine mehrjährige Erfolgs- und Finanzplanung besonders wichtig. Der Franchise-Geber geht anfangs ein hohes finanzielles Risiko ein, da zunächst das komplette Franchise-Paket ausgearbeitet und dann erprobt werden muss. Es fallen hohe Investitionskosten an, bevor man noch einen einzigen Franchise-Partner hat.

Prüfen Sie, ob die Existenz, die Sie dem Franchise-Nehmer anbieten, auch wirklich attraktiv ist.

Details siehe Punkt "Kosten für die Systemerrichtung"

Die Einnahmequellen ergeben sich aus den Gebührenzahlungen der Franchise-Nehmer. Details im "[Leitfaden zum Franchising](#)" im Kapitel 4.4.

"Einnahmequellen".

Handbuch

Eine wesentliche Voraussetzung für ein möglichst reibungsloses Miteinander von Franchise-Geber und Franchise-Nehmer ist das Systemhandbuch.

Das Handbuch beschreibt in Wort und Bild die Marktsituation, den Geschäftstyp, die Wettbewerbsvorteile, Leistungs- und Informationsströme sowie die

Spielregeln für eine reibungslose Zusammenarbeit.

Das Franchise-Systemhandbuch ist ein Indikator für die Seriosität eines Franchise-Systems und erfüllt folgende Funktionen:

- Optimierung und Aktualisierung des Konzepts
- Know-how-Übertragung und
- Beweis der Seriosität

Die detaillierte Gliederung des Handbuchs ist für jedes System individuell zu gestalten.

Pilotbetrieb

Stehen einmal alle Analysen und Konzepte, ist der Ring für die erste Runde frei. Die Praktikabilität eines Systems muss vor Beginn der Franchisierung erprobt sein. Der europäische Verhaltenskodex für Franchising legt ausdrücklich fest, dass Franchise-Geber vor Gründung eines Franchise-Netzes ihr Geschäftskonzept schon eine angemessene Zeit und mit wenigstens einem Pilotbetrieb erfolgreich betrieben haben müssen. Hat der Franchise-Geber mehrere Pilotbetriebe, so beweist er, dass der Erfolg eines Systems nicht nur von dem (vielleicht besonders günstigen) Standort abhängt.

Die Pilotierung des Franchise-Konzeptes im eigenen Unternehmen (z. B. als Filiale) ist von entscheidender Bedeutung für die weitere Entwicklung des gesamten Systems. Nur bei nachweisbarem Erfolg des Franchise-Konzeptes im Pilotbetrieb ist überhaupt eine Multiplikation ratsam. Für die Pilotphase sind zwei Jahre zu veranschlagen. Will jemand ein Konzept ohne Erfahrungen und ohne Pilotphase verkaufen, so ist dies ein Pseudo-Franchise-System. Die Einhebung von Gebühren ist dann nicht gerechtfertigt. Dem Franchise-Geber wird kein am Markt erprobtes Konzept geboten und der Franchise-Geber verfügt über zu wenig System-Know-how.

Aufgrund der Erfahrungen aus der Pilotphase ist gegebenenfalls eine Korrektur des Franchise-Pakets bzw. Franchise-Handbuchs vorzunehmen.

Franchise-Vertrag

Der Franchise-Vertrag ist die rechtliche Basis für die Zusammenarbeit und zugleich die Visitenkarte eines Franchise-Systems. Umso wichtiger ist es, dass der Vertrag von einem entsprechend versierten Juristen ausgearbeitet wird. Wenden Sie sich daher unbedingt an die Rechts-Experten des Franchise-Forums (Link Seite Ansprechpartner).

Suche und Auswahl von Franchise-Nehmern

Vor der Suche nach geeigneten Franchise-Partnern sollte ein klares Anforderungsprofil erstellt werden. Damit kann man überprüfen, ob die Franchise-Partner notwendige Anforderungen mitbringen. Es geht nicht darum, möglichst viele Partner in möglichst kurzer Zeit zu rekrutieren.

Wie und wo finde ich passende Franchise-Partner?

- unter den Mitarbeitern der Zentrale
- auf Informationsveranstaltungen (z. B. Franchise-Messe, Franchise-Meetings, Seminare und Symposien des Franchise Forums Ihrer Wirtschaftskammer)
- durch Empfehlungen von Franchise-Partnern
- durch Presseaktivitäten
- durch Inserate in einschlägigen Branchenzeitungen und in den Wirtschaftskammer-Zeitungen
- mit Hilfe unserer [Franchisebörse](#)
- durch den [Österreichischen Franchise-Verband](#) sowie
- durch das Gründerservice Ihrer Wirtschaftskammer

Als Franchise-Geber müssen Sie viel Zeit, Geld und Arbeit investieren, um Franchise-Nehmer zur systemkonformen Zusammenarbeit zu bringen. Ist dies nicht möglich, sollte der Franchise-Vertrag gekündigt werden.

System-Zentrale und Weiterentwicklung

Nach erfolgreichem Abschluss der Pilotphase und der Auswahl der richtigen Franchise-Partner kann mit der Multiplikation des Systems begonnen werden.

Wichtig: Es ist unbedingt sicherzustellen, dass Systemfehler vorher ausgeräumt wurden - denn auch diese würden sich multiplizieren und könnten das gesamte System in große Schwierigkeiten bringen.

Die Vereinbarungen des Franchise-Vertrages und die im Franchise-Paket definierten Leistungen durch den Franchise-Geber müssen konsequent umgesetzt werden. Daher ist die Leitung und Kontrolle des gesamten Franchise-Netzes sicherzustellen und weiterzuentwickeln. Es wird der Aufbau einer eigenen Organisationseinheit beim Franchise-Geber für die Systembetreuung, -pflege und -entwicklung empfohlen. Die Systemzentrale ist wegen der zu erwartenden Kostenbelastung schrittweise aufzubauen.

Die Franchise-Zentrale ist eine Service-Zentrale für alle Franchise-Nehmer. Sie erbringt all diejenigen Leistungen, die Franchise-Nehmer in ihrem Alltagsgeschäft entlasten. Dem Franchise-Partner soll mehr Zeit für das Kerngeschäft, dem Verkauf, bleiben.

Ebenso wichtig wie der grundsätzliche Aufbau eines Franchise-Systems ist dessen Absicherung und Weiterentwicklung. Es muss daher ein Programm entwickelt werden, das eine dauerhafte Existenz des Franchise-Systems sicherstellt. Dies bedeutet, permanent an Neuerungen und Verbesserungen zu arbeiten und auf geänderte Kundenbedürfnisse und Trends zu reagieren.

Am Beginn einer Franchise-Partnerschaft ist die Zufriedenheit der Franchise-Nehmer mit dem System immer sehr hoch. Wenn es keine Programme zur Weiterentwicklung gibt, sinkt diese Zufriedenheit rasch. Eine ausgeglichene Partnerschaftsbilanz zwischen den Leistungen des Franchise-Gebers und jenen des Franchise-Nehmers ist für einen langfristigen Erfolg eines Franchise-Systems unbedingt erforderlich.