

# Franchising

## Definition und Praxistipps

Franchising ist ein Kooperations- und Vertriebssystem: Der Franchise-Geber stellt dem Franchise-Nehmer Leistungen in Form eines Franchise-Paketes gegen Entgelt zur Verfügung. Der Franchise-Nehmer ist selbständiger Unternehmer. Seine Rechte und Pflichten sind in einem Franchise-Vertrag geregelt. In Österreich verzeichnet die Franchise-Wirtschaft seit Jahren eine steigende Tendenz.

10.02.2021

Ein Franchise-System besteht aus einem Franchise-Geber und mehreren Franchise-Nehmern. Der Franchise-Geber räumt dem Franchise-Nehmer die Rechte zur Nutzung seines Geschäftskonzeptes ein. Es wird zwischen

drei Arten von Franchise-Systemen unterschieden:

1. Produktions-Franchising: Know-how zur Produktion/Vertrieb wird überlassen
2. Vertriebs-Franchising: Vertrieb von Gütern steht im Vordergrund
3. Dienstleistungs-Franchising: Know-how zur Dienstleistungserbringung wird überlassen

Franchising unterscheidet sich von anderen Vertriebssystemen durch das Ausmaß und die Intensität der Kooperation in rechtlichen und organisatorischen Belangen.

## Franchise-System aufbauen

Am Beginn eines Franchise-Systems steht eine Geschäftsidee, die im Idealfall noch nicht existiert. Die Geschäftsidee allein ist für eine erfolgreiche Umsetzung jedoch noch zu wenig. Zunächst muss geprüft werden, ob sich das Geschäftskonzept zum Franchising eignet. Die Kosten für die komplette Errichtung eines Franchise-Systems sind branchenabhängig. Ist eine Expansion ins Ausland geplant, sollten die jeweiligen länderspezifischen Besonderheiten bereits in der Planungsphase berücksichtigt werden.

## Franchise-Vertrag als Basis für gute Zusammenarbeit

In Österreich gibt es kein eigenes Franchise-Gesetz. Aus diesem Grund ist ein Franchisevertrag unbedingt erforderlich. In ihm werden die Rechte und Leistungen der Franchise-Partner festgehalten. Zu den wichtigsten Punkten zählen die Laufzeit, Marken- und Wettbewerbsrecht, die Gebiets- und Standortwahl, die Marketingstrategie und die Franchisegebühren. Zusätzlich sind eine Reihe zwingender Rechtsgrundlagen (z. B. Kartellrecht) zu beachten.

Eine Checkliste unterstützt bei der Erstellung und beim Abschluss von Franchise-Verträgen. Neben den rechtlichen Aspekten spielen klare Strukturen und transparente Abläufe eine wesentliche Rolle für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Das Funktionieren eines Franchise-Systems beruht auf bestimmten Erfolgsfaktoren.

## Online-Börse zum Thema Franchising

Die Franchisebörse vermittelt einen Überblick über die aktuelle Franchise-Szene. Die Plattform bietet eine Auflistung jener Franchise-Systeme, die derzeit Partner in Österreich suchen.