

# Worauf muss ein Franchisenehmer achten?

**Dr. Christoph Wildhaber**

Geschäftsführer des Schweizer Franchise Verbands, Zürich

Rechtsanwalt, Streichenberg Rechtsanwälte, Zürich

29. Oktober 2009

# Was ist Franchising?

---

Franchising ist eine **Unternehmensstrategie**, um schnell und kundennah Produkte und Dienstleistungen zu vertreiben und **zusätzlich Mehrwert** aus der eigenen Technologie, dem eigenen Wissen (Know-how) zu schöpfen.

Vertragsverhältnis zwischen **Franchisegeber** und **Franchisenehmer**.

Nutzbarmachung eines **Geschäftskonzepts gegen Entgelt** (Patente, Marken, Urheberrechte, Know-how, laufende Unterstützung).

# Einige „Franchisemarken“

---



# Teurer Alleingang oder Chancen von Kooperationen nutzen?

---

## **Gemeinsam zum Erfolg.**

Erhöhte Präsenz im Markt

Zentrale Leistungen

Nutzen von Know-how

Kraftvolles Auftreten als Gruppe

# Die Chancen im Franchising

---

## Vorteile für beide Seiten.

Die Chancen für  
den **Franchisegeber**

Direkter Marktzugang  
Schnelle Expansion  
Stärkung der  
Wettbewerbsposition

Die Chancen  
für den **Franchisenehmer**

Relativ geringer Kapitaleinsatz  
Professionelle Unterstützung  
Zentrale Schulung  
Know-how-Einkauf  
statt Eigenentwicklung

# Die Chancen im Franchising

---

## **Franchisenehmer sind erfolgreicher als Alleingründer.**

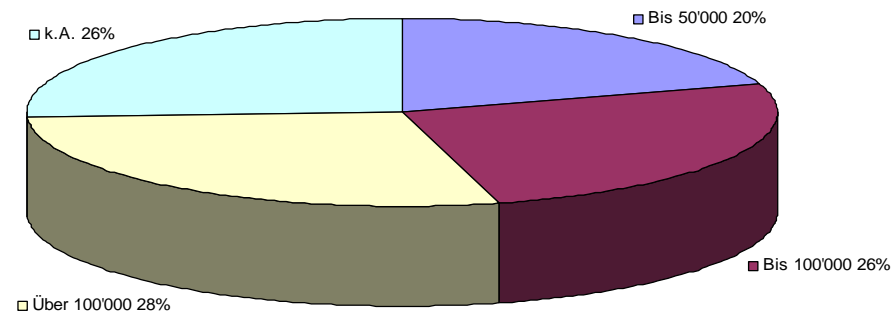
- ▶ Die durchschnittliche Überlebensrate von Franchisenehmern im Betrachtungszeitraum von 4 Jahren ist deutlich höher.
- ▶ Franchisenehmer erzielen einen deutlich höheren Grundumsatz im ersten Geschäftsjahr.
- ▶ Franchisenehmer erreichen schneller den Break-even-Punkt.
- ▶ Höhere Eigenkapitalrentabilität (gemäss Selbsteinschätzung der Franchisegeber).

Quelle: Studie Internationales Centrum für Franchising und Cooperation, Westfälische Wilhelms-Universität Münster, 2005.

# Die Chancen im Franchising

---

## Startkapital



Knapp die Hälfte der Franchisebetriebe der befragten Franchisesysteme benötigt bloss ein Startkapital von bis zu CHF 100'000.--.

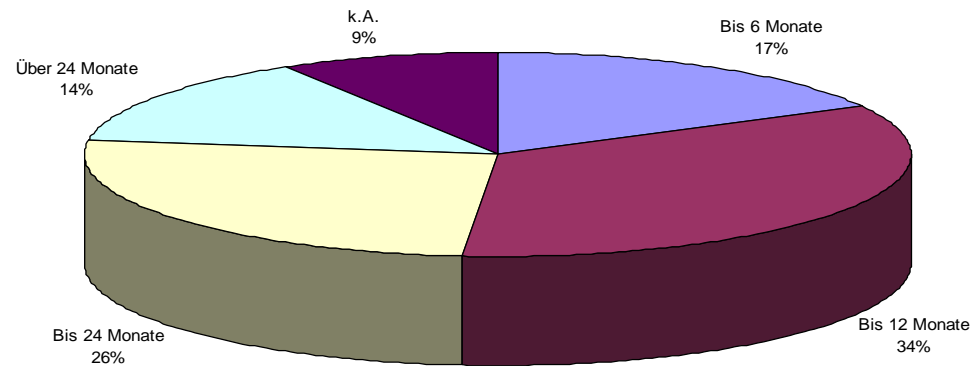
**Franchising ist also gerade auch für Kleinunternehmer interessant!**

Quelle: Studie Schweizer Franchise Verband, Zürich, 2006 (Folien 7 – 11).

# Die Chancen im Franchising

---

## Erreichen des Breakeven



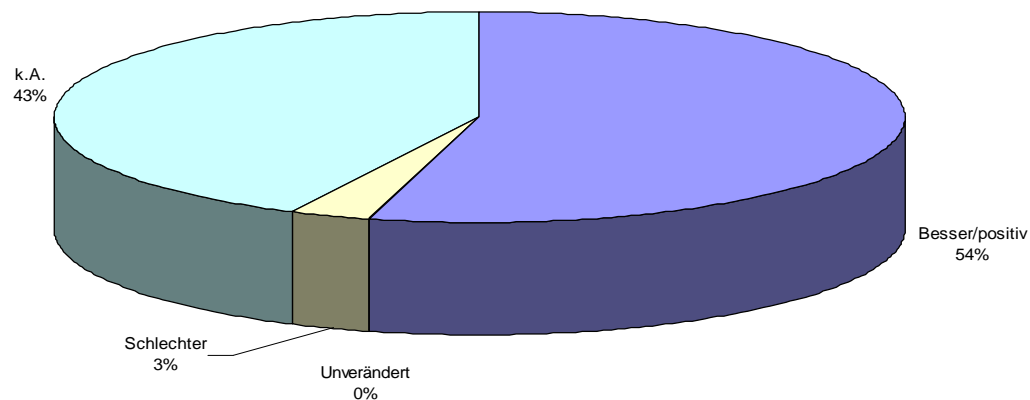
Über die Hälfte der Franchisebetriebe erreichen binnen einem Jahr breakeven; über 1/3 binnen zwei Jahre.

**Investitionen in Franchisesysteme können sehr attraktiv sein!**

# Die Chancen im Franchising

---

## Gesamtumsatz



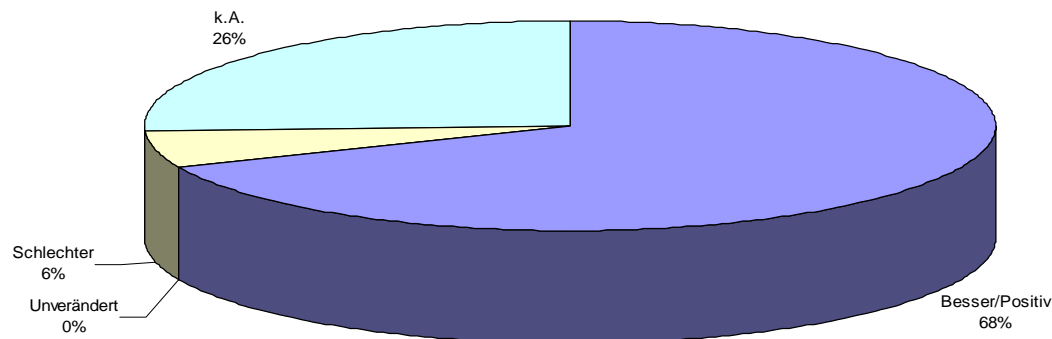
Über die Hälfte aller befragten Franchisesysteme haben sich gemäss deren Einschätzung über Branchendurchschnitt entwickelt, und nur gerade 3 % schlechter.

**Franchising ist eine erfolgreiche Unternehmensstrategie!**

# Die Chancen im Franchising

---

## Wirtschaftliche Ergebnisse



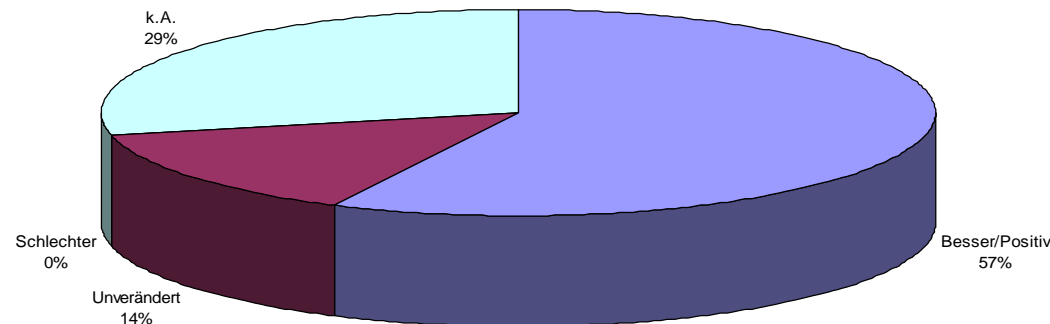
Über 2/3 der befragten Franchisesysteme stellen fest, dass Franchisebetriebe bessere wirtschaftliche Ergebnisse erzielen als filialisierte (mitarbeitergeführte); nur gerade 6 % schlechtere.

**Unternehmertum motiviert und macht erfolgreich!**

# Die Chancen im Franchising

---

## Umsatzrendite



Über die Hälfte der befragten Franchisesysteme schätzen die Umsatzrendite besser ein als der Branchendurchschnitt; kein System schlechter.

**Franchisesysteme verfügen häufig über attraktive Alleinstellungsmerkmale und damit eine bessere Marktstellung als nicht-franchisierte Betriebe.**

# Risiken abschätzen

---

## Wovon der Franchiseerfolg abhängt.

z.B.

Organisation des Netzwerks

Positives Marken-Image

Pool-Effekte

Ständige Optimierung des Systems

Kooperationskultur zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer

Engpassorientierte Unterstützung des Franchisenehmers

# Risiken abschätzen

---

**Was man sich selber fragen sollte.**

z.B.

Bin ich mir wirklich sicher, passt das Konzept zu mir?

Habe ich den finanziellen Schnauf?

Habe ich unternehmerisches Flair?

# Risiken abschätzen

---

**Befragen Sie den Franchisegeber im Detail.**

z.B.

Markt

Finanzielles

Franchisegeber

Franchisepaket

Rechtliches

# Risiken abschätzen

---

## **Vorvertragliche Informationen.**

Mit den vorvertraglichen Informationen des Franchisegebers sollen für den angehenden Franchisenehmer Grundlagen geschaffen werden, die es dem Franchisenehmer ermöglichen, die erforderlichen finanziellen, zeitlichen und persönlichen Ressourcen angemessen einzuschätzen.

# Risiken abschätzen

---

## **Vorvertragliche Informationen.**

Der (Mindest-) Inhalt:

Für die Franchisetätigkeit massgeblicher Markt sowie Beschreibung der Produkte und Dienstleistungen, die Gegenstand der Franchise bilden.

Organisation des Franchisegebers und dessen Geschäftstätigkeit; insbesondere betreffend der Franchisierung.

Franchiseangebot („Franchisepaket“).

Erfahrung des Franchisegebers betreffend der franchisierten Tätigkeit.

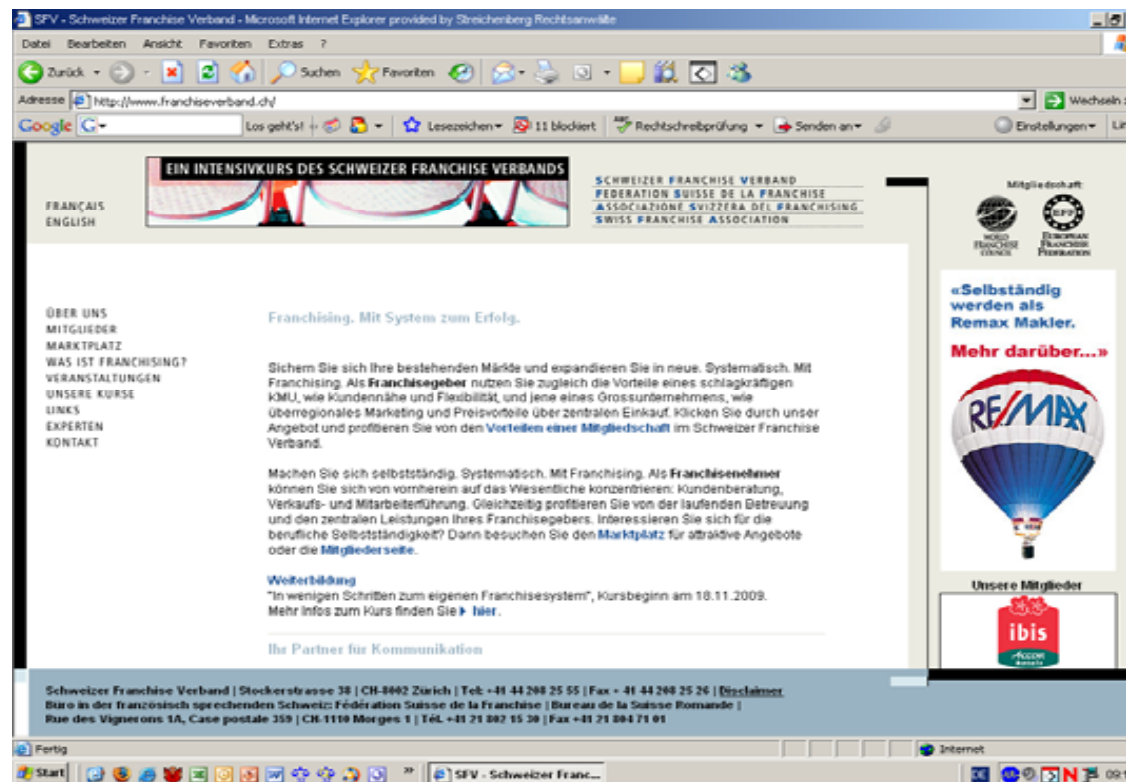
Verpflichtungen, insbesondere finanzieller Art, des angehenden Franchisenehmers.

Franchisevertrag und etwaige weitere, mit der Tätigkeit des Franchisenehmers zusammenhängende Vereinbarungen.

Weitere Vertriebskanäle des Franchisegebers für die Vertragsprodukte und Vertragsdienstleistungen.

# Der Franchiseverband

www.franchiseverband.ch



# Über den Referenten

---

## **Christoph Wildhaber, Dr. iur. HSG**

Partner bei Streichenberg Rechtsanwälte

Geboren 1964, Schweiz

Zugelassen als Rechtsanwalt 1992

### **Tätigkeitsschwerpunkte**

Handels- und Gesellschaftsrecht, nationales und internationales Vertriebsrecht, insbesondere Franchiserecht, Lizenzvertragsrecht und Steuerrecht. Rechtliche Unterstützung für nationale und internationale Franchisegeber, insbesondere Beratung hinsichtlich der rechtlichen Organisation, Gestaltung und Verhandlung von Franchise- und damit zusammenhängenden Verträgen.

Mitglied unter anderem im Legal Committee of the European Franchise Federation, EFLaw (European Franchise Lawyers Association), EFN European Franchise Network.

Geschäftsführer des Schweizer Franchise Verbands.

Dozent an verschiedenen Fachhochschulen und Gastreferent an verschiedenen Universitäten.

Regelmässige Referententätigkeit zum Thema Franchising.

**Danke für die Aufmerksamkeit.**

**Für Fragen stehe ich gerne zur Verfügung.**

**Disclaimer**

Projekte der skizzierten Art müssen stets für den Einzelfall geplant und umgesetzt werden. Die vorstehenden Hinweise erheben deshalb keinen Anspruch auf Vollständigkeit und ersetzen keine individuelle Beratung.