

HINWEIS: Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größter Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden, es sei denn, der IHK wird vorsätzliche oder grob fahrlässige Pflichtverletzung nachgewiesen.

Mängel im Franchising

Übersicht

So sind schwarze Schafe im Franchising erkennbar **Ansprechpartner**

So sind schwarze Schafe im Franchising erkennbar

Die Franchise-Branche verzeichnet weiterhin starke Zuwächse. Gegenwärtig werden in Deutschland über 910 verschiedene Franchise-Systeme angeboten. Rund 280 davon sind im Deutschen Franchise Verband (DFV) organisiert.

Leider gibt es in der großen Herde der angebotenen Franchisesysteme auch einige schwarze Schafe, deren einziges Ziel es ist, den eigenen Profit kurzfristig zu maximieren. Diese schädigen nicht nur einzelne Franchise-Nehmer, sondern bringen ein ganzes Vertriebssystem in Verruf, das gerade für Existenzgründer - aber zunehmend auch für bestehende Unternehmen - eine interessante Alternative ist.

Es stellt sich somit die Frage, wie sich diese "Wölfe im Schafspelz" aufspüren lassen. Leider greifen hier keine stereotypen Feststellungen. Etablierte namhafte Systeme bieten keineswegs eine Garantie für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. So findet mitunter im Bereich der Systemgastronomie durch fehlenden Gebietsschutz und das Nebeneinander von Franchisenehmern und Filialbetrieben Kannibalismus statt. Andererseits bedeutet fehlende Erfahrung nicht automatisch die Inkompetenz eines Systems. Ganz im Gegenteil: Häufig sind gerade mit innovativen Geschäftsideen große Erfolge möglich.

Unseriöse oder mangelhafte Systeme lassen sich zumeist nur sehr schwer erkennen. Oftmals können sie jedoch bereits zu Beginn der Kontaktaufnahme an folgenden Punkten identifiziert werden:

1. Chiffre-Anzeigen

Übertriebene Geheimhaltung kann, gerade bei einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit, von dem erfolgreichen Franchising lebt, nicht der Königsweg sein.

2. Formale Mängel

Wer zusammengeschustertes oder fehlerhaftes Informationsmaterial zur Verfügung stellt, wird im Zweifelsfall auch bei der Systemkonzeption unsauber gearbeitet haben.

3. Köderangebote

Häufig wird mit enormen Gewinnversprechungen geworben; besonders pikant wird es, wenn dabei auf die Erfolge im Ausland verwiesen wird, da dann häufig ein Versuchskaninchen für den deutschen Markt gesucht werden könnte.

Mängel im Franchising

4. Einladungen in ein Hotel

In Kaffee-Fahrt-Atmosphäre lassen sich trefflich Heizdecken (ver-)kaufen, von der Unterschrift unter einem Franchisevertrag sollte jedoch Abstand genommen werden. Sofern ein Franchisegeber diesen ersten Check überwunden hat, muss das angebotene System auf "Herz und Nieren" analysiert werden. Hier zeichnen sich kompetente Franchisegeber weniger durch Hochglanzbroschüren, als vielmehr durch nachvollziehbare und realistische Fakten aus.

5. Pilot-Betrieb

Nur wer die eigene Geschäftsidee erfolgreich im eigenen Betrieb über mehrere Jahre entwickelt hat, kennt die Tücken des Geschäfts.

6. Betriebsvergleich

Fundierte Aussagen zu potenziellen Umsätzen und Erträgen können in der Regel nur auf Basis eines exakten Betriebsvergleichs erfolgen.

7. Schulungen

Die Vermittlung des notwendigen Know-hows an Franchisenehmer ist nur durch gezielte Schulungen bzw. Praktika möglich. Vereinzelte Seminare sind in vielen Fällen zu wenig.

Ansprechpartner bei der IHK

Bert Mangels

Telefon 02151 635-335
Telefax 02151 635-44335
E-Mail mangels@mittlerer-niederrhein.ihk.de

Pascal Görigk

Telefon 02161 241-120
Telefax 02151 635-44120
E-Mail goerigk@mittlerer-niederrhein.ihk.de