

Was hat es mit den Gebühren in einem Franchisesystem auf sich?

Um eine Franchise zu übernehmen, muss der Franchisenehmer verschiedene Gebühren bezahlen: er kauft sich in ein System ein und leistet dann einen finanziellen Beitrag an die verschiedenen Leistungen seines Franchisegebers.

Eintritts- oder Einstiegsgebühr

Die Eintritts- oder Einstiegsgebühr bezeichnet den Geldbetrag, der für die Übernahme der Franchise anfällt. Für die Eintrittsgebühr gibt es keine offiziellen Richtpreise; der Betrag kann ja nach gebotenen Leistungen und Bekanntheitsgrad eines Systems stark differieren. Die Eintrittsgebühr sollte aber vor allem dem tatsächlichen Leistungspaket bzw. dem Geschäfts-Know-how entsprechen, das ein Franchisenehmer für den Start benötigt.

Royalties oder Umsatzgebühren

Die Royalties bezeichnen die laufenden Gebühren vom Umsatz, die ein Franchisenehmer an den Franchisegeber abliefern. Diese Gebühren werden für verschiedene betriebswirtschaftliche Dienstleistungen eingesetzt, die der Franchisegeber für seine Partner erbringt. Daneben werden sie auch für die Betreuung über so genannte Partnermeetings, Betriebsbesuche und ERFA-Tagungen (Erfahrungsaustausch) eingesetzt. Ein Teil dieser Gebühren geht auch in den Bereich Weiterentwicklung des Systems. Die Höhe der prozentualen Abgaben differiert, da die Unterstützungsmassnahmen in unterschiedlichem Mass angeboten werden: In Franchisesystemen, die eine intensive Betreuung der Franchisenehmer erfordern, sind die Gebühren erwartungsgemäss höher.

Die Werbegebühr

Neben den Royalties wird noch die laufende Werbegebühr erhoben, die für alle überregionalen Werbeaktivitäten verwendet wird.