

## Die Franchise-Gebühren

Bei der Suche und Auswahl eines Franchise-Systems achten Interessenten sehr auf die finanziellen Rahmenbedingungen der zukünftigen Partnerschaft: Investitionssumme, davon anteilige Barmittel, Einstiegs-Gebühr (oftmals in der Investitionssumme mitberechnet) und laufende Franchise-Gebühr.

Aus der Perspektive des Franchise-Gebers stellt sich die Frage: Wie viel Franchise-Gebühr darf ich von meinen Partnern monatlich verlangen? Der Richtwert zur Bemessung der einmaligen Einstiegs-Gebühr und der monatlichen Franchise-Gebühr ist einerseits der Branchen-Durchschnitt und andererseits die Modell-Wirtschaftsplanung für den Franchise-Nehmer, aus der sich ableiten lässt, wie viel Gebühren der Partner wirtschaftlich verträgt. Prinzipiell sollte ein Franchise-Nehmer als System-Partner mehr verdienen (die Franchise-Gebühr bereits abgezogen), als ein vergleichbarer unternehmerischer Einzelkämpfer.

Wofür bezahlt nun der Franchise-Nehmer Franchise-Gebühren? Für die Nutzung der Marke, des Know-hows, des Konzeptes, der Instrumente zur Umsetzung und die laufende Unterstützung durch das Team der Franchise-Zentrale.

Die Franchise-Zentrale erhält von den Franchise-Nehmern eine einmalige Einstiegs-Gebühr für:

- die Marke und das Know-how
- ein erfolgreich erprobtes Konzept
- ein geschütztes Logo
- detaillierte Handbücher
- einen Franchise-Vertrag
- eventuell einen Gebietsschutz, in dem keine weiteren Franchisen vergeben werden
- eine klare Corporate Identity und ein Corporate Design
- die Basis-Ausbildung
- ständige Beratung von der Planungs- und Projektphase bis zur Eröffnung

Die Höhe der Einstiegs-Gebühr hängt von der Größe des Gebietes und der Entwicklung des Franchise-Systems ab. Je erfolgreicher das System sich darstellt, desto höher wird die Franchise-Einstiegs-Gebühr.

Die laufende Franchise-Gebühr ist eine Gegenleistung für die regelmäßige Unterstützung der Franchise-Nehmer und das damit verbundene Franchise-Paket, wie

- die laufende Beratung und Betreuung
- die regelmäßigen Leistungen der Franchise-Zentrale
- die Entwicklung der Marketing-Strategien und der Marketing-Instrumente
- die laufende Weiterentwicklung und der Schutz des Systems
- die Pflege und Weiterentwicklung der Produkt-Palette
- der Ausbau des Franchise-Systems bzw. der Dienstleistungs-Palette
- die laufende Ausbildung der Franchise-Nehmer und die Unterstützung bei der Weiterbildung der Mitarbeiter
- der Informationsaustausch über das systemeigene Intranet
- die regelmäßigen Meetings
- das laufende Controlling, das Benchmarking und die Wirtschaftsplanung
- die Vorgabe von Qualitätsstandards und die laufende Qualitätskontrolle

Die Höhe der monatlichen Franchise-Gebühr wird in jedem System individuell festgelegt, jedoch sind zwei bis sechs Prozent vom Umsatz bei Vertriebs-Franchise-Systemen und fünf bis 14 Prozent vom Umsatz bei Dienstleistungs-Franchise-Systemen üblich. Eine Studie der Wirtschaftsuniversität Wien zeigt, dass mehr als 80 Prozent der Franchise-Systeme in Österreich eine laufende Franchise-Gebühr von unter zehn Prozent (inklusive Werbebeitrag) des Umsatzes verrechnen. (Institut für Betriebswirtschaftslehre; Dr. Josef Windsperger; [www.univie.ac.at/im](http://www.univie.ac.at/im))

SYNCON International Franchise Consultants

Josef-Mayburger-Kai 82

A 5020 Salzburg

Tel.: +43 (0)662-874245-0

Fax: +43 (0)662-874245-5

[www.syncon.at](http://www.syncon.at), [office@syncon.at](mailto:office@syncon.at)

SYNCON International Franchise Consultants

Nördliche Auffahrtsallee 25

D 80638 München

Tel.: +49 (0)89-15916630

Fax: +49 (0)89-15916634

[www.syncon.de](http://www.syncon.de), [office@syncon.de](mailto:office@syncon.de)