

Franchising und die Abgrenzung zu anderen Vertriebsarten

Franchising wird oft als „die modernste Vertriebsmethode“ bezeichnet. Wie unterscheidet sich nun diese Partnerschaft für den gemeinsamen, wirtschaftlichen Erfolg von anderen, ähnlichen Vertriebsarten hinsichtlich Ausmaß und Intensität der Kooperation und rechtlichen und organisatorischen Belangen?

Beim **Vertragshändlersystem** steht der Warenvertrieb im Vordergrund. Der Vertragshändler erhält im Gegensatz zum Franchise-Nehmer kein Geschäftskonzept sowie eine laufende Unterstützung durch den Franchise-Geber. Das Franchise-System zeichnet sich in der Regel durch ein wesentlich strafferes Management-, Organisations-, Marketing- und Werbekonzept aus.

Der **Handelsvertreter** bzw. der Agent ist für einen oder mehrere Hersteller - im fremden Namen und auf fremde Rechnung gleichzeitig tätig. In der Regel bringen sie kein eigenes Kapital ein und sind nicht an Verlusten beteiligt; d.h. sie tragen kein eigenes Warenrisiko. Als selbständiger Unternehmer vermittelt der Franchise-Nehmer keine Geschäfte, sondern handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.

Lizenzverträge überlassen dem Lizenznehmer die Rechte zur Nutzung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Patent, Name usw.). Der Einfluss des Lizenzgebers auf den Lizenznehmer ist sehr begrenzt. Lizenzsysteme haben weder ein eigenes Betriebs- noch ein eigenes Marketingkonzept Franchise-Systeme hingegen besitzen in der Regel ein einheitliches Marketingkonzept, das wesentlich zu einer Bindung aller Beteiligten an das System beiträgt und den einheitlichen Marktauftritt nach Außen gewährt.

Bei einem **Filialsystem** vertreibt der Hersteller oder Großhändler seine Waren bzw. Dienstleistungen über seine eigenen Außenstellen. Die Mitarbeiter in den Filialen sind Dienstnehmer des Herstellers (der Zentrale). Gleich am Franchise-System und am Filialsystem sind einheitlicher Marktauftritt und arbeitsteilige Zusammenarbeit. Im Filialsystem hat die Zentrale jedoch viel umfangreichere Rechte.

Kooperation / Genossenschaften: Sie haben horizontalen Charakter, d.h. es kooperieren Partner derselben Wirtschaftsstufe

miteinander. Die Verbindung zwischen den einzelnen Genossenschaffern, die gleichzeitig Mitglieder und Kunden der Genossenschaft sind, ist sehr lose. Ebenso fehlt das straffe Vertriebskonzept. Genossenschaften sind gesellschaftsrechtlich organisiert, während bei Franchise-Systemen die individualrechtliche Beziehung im Vordergrund steht.

Der **Kommissionär** ist selbständiger Kaufmann. Er kauft und verkauft Waren im eigenen Namen und auf fremde Rechnung. Dadurch unterscheidet er sich in rechtlicher Hinsicht deutlich von einem Franchise-Nehmer.

Im Rahmen eines **Alleinvertriebsvertrages** überträgt ein Lieferant seinen Abnehmern die Befugnis, Vertragswaren innerhalb eines bestimmten Gebietes oder für einen bestimmten Kundenstock zu vertreiben und setzt dort keinen anderen Vertragshändler ein. Obwohl Alleinvertriebsvereinbarungen Bestandteil von Franchise-Verträgen sein können, machen sie noch kein Franchising aus. Es fehlt ihnen das einheitliche Organisations-, Vertriebs- und Kontrollsystem des Franchising.

Im **Depotsystem** verpflichtet sich ein Depotgeber gegenüber seinen Depositären, zum Beispiel Fachhändlern, die Vertragswaren nur an sie zu liefern. Die Depositäre erhalten vielfach Gebietsschutz und haben die Verpflichtung, das ganze Sortiment oder einen bestimmten Teil des Sortiments des Depotgebers zu führen. Depotsysteme können mit Franchise-Systemen kombiniert werden, doch fehlt auch ihnen die umfassende Kooperation innerhalb von Franchise-Systemen.

„Im Strukturwandel des Handels, insbesondere des Bekleidungshandels, der in den letzten 10 Jahren stattgefunden hat, ist das Franchising eindeutig als Sieger hervorgegangen. Franchising erlaubt uns, 1. unseren Absatz langfristig zu sichern, 2. schneller zu expandieren als es aus Eigenmitteln möglich gewesen wäre, 3. unsere Marke und unsere CI optimal darzustellen und 4. neue Exportmärkte wie die GUS Staaten und das Baltikum professionell zu erschließen.“

(Gabor Rose, Franchise-Geber / www.jones.at)

Quelle: SYNCON International Franchise Consultants