

# Franchising

**Franchising** ist eine Form geschäftlicher Kooperation. Dabei stellt ein **Franchisegeber** dem **Franchisenehmer** sein **Know-how**, also ein ganzes Paket von Erfahrungen und Informationen zur Verfügung, mit dem der Franchisenehmer sich einen Wettbewerbsvorsprung auf dem Markt sichern kann.

Typische Merkmale von Franchisesystemen sind:

1. die langfristige **Zusammenarbeit** der Partner
2. die ständige **Anpassung** an den sich verändernden Markt
3. die vertraglich geregelte **Kooperation** der Partner
4. die vertikal-kooperative Systemstruktur mit genauen Regelungen der **Arbeitsteilung** zwischen den Partnern
5. die rechtliche **Selbständigkeit** des Franchisenehmers, bei gleichzeitiger unternehmerischer Selbständigkeit im Rahmen der vertraglichen Vereinbarungen.
6. Bereitstellung eines **Franchisepakets** (z. B. Marken, Namen, Firmenzeichen, Absatzprogramm usw.)
7. **Kontrollrecht** des Franchisegebers
8. **Unterstützung** durch den Franchisegeber



Franchising ist also ein Absatzsystem, das zwar vertikal-kooperativ organisiert ist, in dem aber die Unternehmen selbständig bleiben. Deshalb müssen die Beziehungen zwischen dem Franchisegeber, also dem Systemkopf, und dem Franchisenehmer, dem Systempartner, vertraglich genauestens geregelt sein.

Das Leistungspaket des Franchisegebers, also das Franchisepaket enthält in der Regel folgende Leistungen:

1. ein Beschaffungs-, Absatz-, und Organisationskonzept
2. die Ausbildung des Franchisenehmers
3. die Garantie von Schutzrechten
4. die Verpflichtung des Franchisegebers, den Franchisenehmer aktiv und kontinuierlich zu unterstützen
5. die ständige Weiterentwicklung des Konzepts

Der Franchisenehmer seinerseits ist zwar im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig, hat aber das Recht und die Pflicht, das Franchisepaket gegen Zahlung einer **Gebühr** zu nutzen.

Sein Leistungsbeitrag ist also in erster Linie seine Arbeitsleistung und sein Kapital.

Diese **Geschäftsidee** ist nicht neu. Während aber in den U.S.A. schon gegen Ende des 19. Jahrhunderts Franchisesysteme entstanden (z.B. Coca Cola), setzte die Entwicklung in Westeuropa deutlich später ein, so etwa zu Anfang der 60er Jahre unseres Jahrhunderts. In den letzten Jahren erlebt diese Form der Zusammenarbeit einen wahren Boom. Wer kennt heute **Markennamen** wie OBI, Foto Quelle oder Eismann nicht? Das sind alles Unternehmen, die nach dem Franchisesystem arbeiten.



**ÜBUNG 1:**  
Bitte lesen Sie den Text und ergänzen Sie dann den Lückentext mit den richtigen Begriffen aus dem Schüttelkasten!

Franchisenehmer (2x)    Franchising    Gebühr  
Know-How    Arbeitsteilung    Franchisegeber  
Geschäftsidee samt Markennamen

**Franchising als Risikoversicherung ?**

Der Markt \_\_\_\_\_ ist zur Zeit schwer im Kommen: 560 Franchisesysteme in Deutschland suchen nach neuen Partnern. Bereits 24.000 Jungunternehmer machten sich auf diese Weise selbständig, und jedes Jahr kommen viele dazu. Natürlich beinhaltet jede Existenzgründung ein Risiko. \_\_\_\_\_ haben aber den Systemkopf als Rückhalt und sind dadurch besser gesichert als Jungunternehmer, die sich völlig selbst überlassen sind. Doch auch etwa 7% der neuen \_\_\_\_\_ melden jedes Jahr Konkurs an. Deshalb muß darauf geachtet werden, daß der \_\_\_\_\_ seriös ist, das heißt eine etablierte \_\_\_\_\_ vertritt, wie es zum Beispiel bei OBI oder EISMANN gewährleistet ist. Der Franchisegeber muß sein \_\_\_\_\_ vollständig und richtig weitergeben, damit der Franchisenehmer über alle Risiken informiert ist, ein Service, den der Franchisenehmer nach Zahlung seiner \_\_\_\_\_ erwarten kann. Kurz gesagt: beide Partner müssen ihren Teil des Vertrages erfüllen, die \_\_\_\_\_ zwischen Partnern ist ja sowieso vertraglich festgelegt.

## Klassische Vertriebssysteme

Es gibt neben dem Franchising fünf klassische Vertriebssysteme:

1. Handelsvertreter
2. Kommissionsagentursysteme
3. Lizenzen
4. Filialsysteme
5. Vertragshändlersysteme

Im Gegensatz zu einem **Handelsvertreter** schließen Franchisenehmer Geschäfte auf eigene Rechnung ab und erwirtschaften ihren Gewinn aus der Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis. Im Vergleich zu einem **Vertragshändlersystem** ist das Organisations-, Management-, und Werbekonzept beim Franchising wesentlich straffer organisiert.

Gegenüber **Lizenzverträgen** grenzt sich das Franchising durch sein einheitliches Werbekonzept und das Kontrollrecht des Franchisegebers ab. Ein **Filialsystem** ist, verglichen mit dem Franchising, rechtlich nicht selbständig. Bei **Kommissionsgeschäften** sind die Kommissionäre zwar selbständig, müssen aber auch die Gewinne an die Kommittenten weiterleiten, ebenso verbleibt das Lager in ihrem Besitz.

## Dynamische Prozesse beschreiben

### a) Zunahme

Verben: zunehmen (nahm zu, hat zugenommen)  
steigen (stieg, ist gestiegen)  
wachsen (wuchs, ist gewachsen)  
sich erhöhen (erhöhte sich, hat sich erhöht)  
sich **verdoppeln**  
sich **verdreifachen**  
sich **vervierfachen**

Substantive: die Zunahme, der Anstieg, das Wachstum

### b) Abnahme

Verben: abnehmen (nahm ab, hat abgenommen)  
sinken (sank, ist gesunken)  
zurückgehen (ging zurück, ist zurückgegangen)

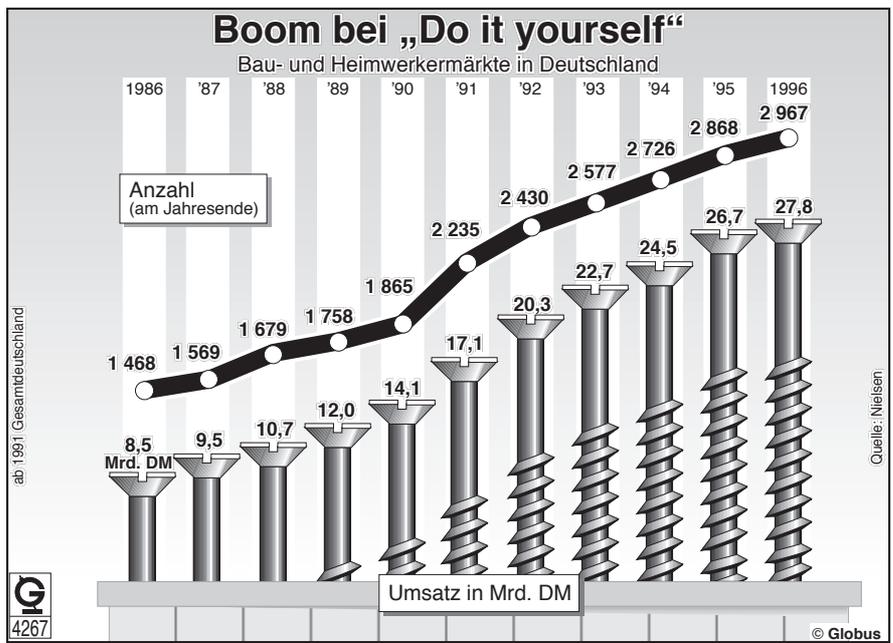
Substantive: die Abnahme, das Sinken, der Rückgang

### Beachten Sie bei den Zeitangaben und den Beträgen die Präpositionen:

Der Umsatz ist <b>von</b> 1985 <b>bis</b> 1995 <b>von</b> 7,5 Mrd. DM <b>um</b> 19,2 Mrd. DM <b>auf</b> 26,7 Mrd. DM gestiegen.
--



**ÜBUNG 2:**  
Bitte sehen Sie die folgende Graphik an und ergänzen Sie die folgenden Sätze:



**Riesenwachstum**

Do-It-Yourself heißt das Motto bei vielen Bundesbürgern. Ob es um die Renovierung der Wohnung geht oder um die Modernisierung des Bades, ob die Terrasse gefliest oder das Auto repariert werden muß – immer mehr Frauen und Männer greifen selbst zu Hammer, Pinsel, Mörtelkelle oder Zündkerzenschlüssel – sei es aus Spaß am Selbermachen, oder aus Furcht vor einer möglicherweise hohen Handwerkerrechnung. Dieser Trend zum Selbermachen hat in den letzten Jahren Bau- und Heimwerkermärkte wie Pilze aus dem Boden schießen lassen und der Branche riesige Umsatzzuwächse beschert. Seit 1986 hat sich die Zahl der Märkte mehr als verdoppelt. Der Umsatz erhöhte sich von 8,5 Milliarden Mark 1986 auf heute fast 28 Milliarden Mark; er hat sich also weit mehr als verdreifacht.

Statistische Angaben: Nielsen

1. Die Zahl der Bau- und Heimwerkermärkte ist \_\_\_\_\_ 1986 \_\_\_\_\_ 1996 gestiegen.
2. Auch der Umsatz hat von 1986 bis 1996 \_\_\_\_\_.
3. Wenn man den Umsatz des Jahres 1986 mit dem Umsatz von 1996 vergleicht, kann man sagen, daß er sich mehr als \_\_\_\_\_ hat.
4. Vergleicht man die Zahl der Heimwerkermärkte von 1986 bis 1996, kann man sehen, daß die Zahl sich mehr als \_\_\_\_\_ hat.
5. Der Umsatz der Baumärkte ist \_\_\_\_\_ 1986 \_\_\_\_\_ 1987 \_\_\_\_\_ 8,5 Milliarden DM \_\_\_\_\_ 9,5 Milliarden DM \_\_\_\_\_.
6. Vergleicht man 1986 mit 1996, so ist der Umsatz sogar \_\_\_\_\_ 8,5 Milliarden \_\_\_\_\_ 27,8 Milliarden DM \_\_\_\_\_.



### ÜBUNG 3:

Bitte lesen Sie auch den Text zum Schaubild und ordnen Sie die Satzteile zu!

#### Warum hat „Selbermachen“ Konjunktur?

1. Die Bundesbürger reparieren selbst, um
  2. Die Deutschen greifen gern selbst zu Werkzeug, weil
  3. „Do it yourself“ ist groß in Mode, damit
  4. Die Zahl der Heimwerker ist stark gewachsen, denn
  5. Mehr und mehr Deutsche kaufen in Baumärkten, weil
- 
- a) Selbermachen Spaß macht.
  - b) die Handwerkerrechnungen sind oft hoch.
  - c) man dort alles findet, was der Heimwerker braucht.
  - d) Geld zu sparen.
  - e) die Kosten für Renovierungsarbeiten im Rahmen bleiben.

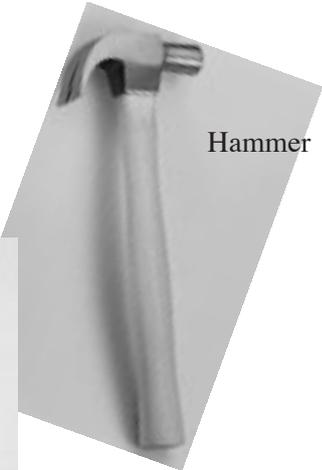
1.  a)  b)  c)  d)  e)
2.  a)  b)  c)  d)  e)
3.  a)  b)  c)  d)  e)
4.  a)  b)  c)  d)  e)
5.  a)  b)  c)  d)  e)

Aus dem Sortiment eines Baumarktes

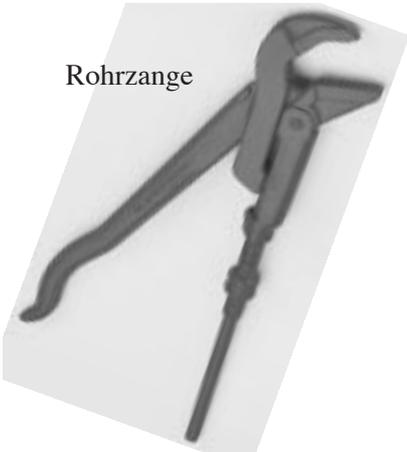


Pinsel

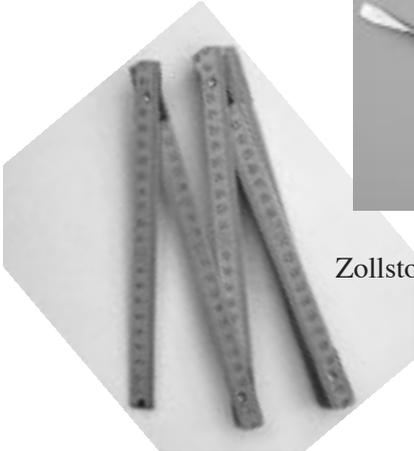
Schraubenschlüssel



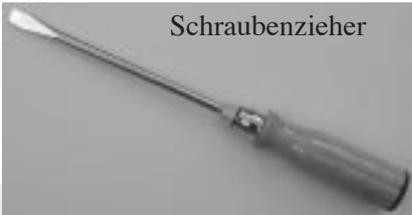
Hammer



Rohrzange



Zollstock



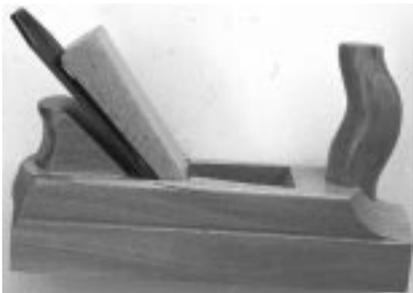
Schraubenzieher



Schrauben



Säge



Hobel



Schraubstock



## ÜBUNG 4: Bitte ordnen Sie zu!

### Wozu brauchen Sie diese Produkte aus dem Baumarkt?

1. der Pinsel
  2. der Hammer
  3. die Rohrzange
  4. der Schraubenschlüssel
  5. die Schraube
  6. der Zollstock
  7. der Hobel
  8. der Schraubstock
  9. der Schraubenzieher
  10. die Säge
- 
- a) sägen
  - b) ein Brett anstreichen
  - c) etwas messen
  - d) einen Nagel einschlagen
  - e) ein Werkstück festsetzen
  - f) ein Brett abhobeln
  - g) eine Mutter lösen oder festziehen
  - h) Rohrverbindungen lösen
  - i) verschiedene Materialien verbinden
  - j) Schraube festdrehen oder lösen

- |     |                             |                             |                             |                             |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|-----|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 1.  | <input type="checkbox"/> a) | <input type="checkbox"/> b) | <input type="checkbox"/> c) | <input type="checkbox"/> d) | <input type="checkbox"/> e) | <input type="checkbox"/> f) | <input type="checkbox"/> g) | <input type="checkbox"/> h) | <input type="checkbox"/> i) | <input type="checkbox"/> j) |
| 2.  | <input type="checkbox"/> a) | <input type="checkbox"/> b) | <input type="checkbox"/> c) | <input type="checkbox"/> d) | <input type="checkbox"/> e) | <input type="checkbox"/> f) | <input type="checkbox"/> g) | <input type="checkbox"/> h) | <input type="checkbox"/> i) | <input type="checkbox"/> j) |
| 3.  | <input type="checkbox"/> a) | <input type="checkbox"/> b) | <input type="checkbox"/> c) | <input type="checkbox"/> d) | <input type="checkbox"/> e) | <input type="checkbox"/> f) | <input type="checkbox"/> g) | <input type="checkbox"/> h) | <input type="checkbox"/> i) | <input type="checkbox"/> j) |
| 4.  | <input type="checkbox"/> a) | <input type="checkbox"/> b) | <input type="checkbox"/> c) | <input type="checkbox"/> d) | <input type="checkbox"/> e) | <input type="checkbox"/> f) | <input type="checkbox"/> g) | <input type="checkbox"/> h) | <input type="checkbox"/> i) | <input type="checkbox"/> j) |
| 5.  | <input type="checkbox"/> a) | <input type="checkbox"/> b) | <input type="checkbox"/> c) | <input type="checkbox"/> d) | <input type="checkbox"/> e) | <input type="checkbox"/> f) | <input type="checkbox"/> g) | <input type="checkbox"/> h) | <input type="checkbox"/> i) | <input type="checkbox"/> j) |
| 6.  | <input type="checkbox"/> a) | <input type="checkbox"/> b) | <input type="checkbox"/> c) | <input type="checkbox"/> d) | <input type="checkbox"/> e) | <input type="checkbox"/> f) | <input type="checkbox"/> g) | <input type="checkbox"/> h) | <input type="checkbox"/> i) | <input type="checkbox"/> j) |
| 7.  | <input type="checkbox"/> a) | <input type="checkbox"/> b) | <input type="checkbox"/> c) | <input type="checkbox"/> d) | <input type="checkbox"/> e) | <input type="checkbox"/> f) | <input type="checkbox"/> g) | <input type="checkbox"/> h) | <input type="checkbox"/> i) | <input type="checkbox"/> j) |
| 8.  | <input type="checkbox"/> a) | <input type="checkbox"/> b) | <input type="checkbox"/> c) | <input type="checkbox"/> d) | <input type="checkbox"/> e) | <input type="checkbox"/> f) | <input type="checkbox"/> g) | <input type="checkbox"/> h) | <input type="checkbox"/> i) | <input type="checkbox"/> j) |
| 9.  | <input type="checkbox"/> a) | <input type="checkbox"/> b) | <input type="checkbox"/> c) | <input type="checkbox"/> d) | <input type="checkbox"/> e) | <input type="checkbox"/> f) | <input type="checkbox"/> g) | <input type="checkbox"/> h) | <input type="checkbox"/> i) | <input type="checkbox"/> j) |
| 10. | <input type="checkbox"/> a) | <input type="checkbox"/> b) | <input type="checkbox"/> c) | <input type="checkbox"/> d) | <input type="checkbox"/> e) | <input type="checkbox"/> f) | <input type="checkbox"/> g) | <input type="checkbox"/> h) | <input type="checkbox"/> i) | <input type="checkbox"/> j) |



**ÜBUNG 5:**  
 Kontrollieren Sie Ihre Antworten mit Hilfe des Lösungsschlüssels und bilden Sie dann Sätze nach folgendem Muster:

Man braucht einen Pinsel, um ein Brett anzustreichen.  
 Man braucht einen Hammer, um einen Nagel einzuschlagen.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_

**Boombranche Franchising**

Die Branche boomt. Gab es 1990 erst 12.500 Betriebe, so wurden bis Ende 1996 bereits 560 Systeme mit rund 24.000 Firmen und 250.000 Beschäftigten registriert. Der Franchise-Verband schätzt den Gesamtumsatz auf 25 Milliarden DM. Das Wachstum lag 1996 bei 8 Prozent. Rund 3.000 Menschen gründen jedes Jahr ein Lizenzunternehmen und schaffen so etwa 30.000 neue Vollzeit- und Teilzeitjobs in Handel, Gastronomie und Handwerk. Auch Schulen und Umweltsysteme liegen im Trend. Künftiges Potential sehen Franchise Experten besonders bei Servicetätigkeiten und beim Vertrieb.





### ÜBUNG 6:

Bitte lesen Sie den Text und markieren Sie, ob die folgenden Aussagen richtig oder falsch sind!

- |  | richtig                  | falsch                   |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. Die Branche Franchising befindet sich im Aufwind.                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Die Zahl der Betriebe hat sich seit 1990 mehr als verdoppelt.                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Es werden in Zukunft besonders Servicetätigkeiten als Franchisesystem vermarktet. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Franchiseunternehmen sind bisher eher unbedeutende Arbeitgeber.                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

## LÖSUNGEN

### ÜBUNG 1

---

1. Franchising
2. Franchisenehmer
3. Franchisenehmer
4. Franchisegeber
5. Geschäftsidee samt Markennamen
6. Know-how
7. Gebühr
8. Arbeitsteilung

### ÜBUNG 2

---

1. von...bis
2. zugenommen
3. verdreifacht
4. verdoppelt
5. von...bis, von...auf gestiegen
6. von... auf gestiegen

### ÜBUNG 3

---

1d 2a 3e 4b 5c

### ÜBUNG 4

---

1b 2d 3h 4g 5i 6c 7g 8e 9j 10a

### ÜBUNG 5

---

1. Man braucht eine Rohrzange, um Rohrverbindungen zu lösen.
2. Man braucht einen Schraubenschlüssel, um eine Mutter zu lösen oder festzuziehen.
3. Man braucht eine Schraube, um verschiedene Materialien zu verbinden.
4. Man braucht einen Zollstock, um etwas zu messen.
5. Man braucht einen Hobel, um ein Brett abzuhobeln.
6. Man braucht einen Schraubstock, um ein Werkstück festzusetzen.
7. Man braucht einen Schraubenzieher, um Schrauben festzudrehen oder zu lösen.
8. Man braucht eine Zange, um zu sägen.

### ÜBUNG 6

---

- 1 = richtig
- 2 = falsch
- 3 = richtig
- 4 = falsch