**Franchisenehmer**

Wer nicht sofort eine eigene Geschäftsidee hat, hat heutzutage die Möglichkeit, ein sogenannter Franchisenehmer zu werden. Das bedeutet, dass man sich praktisch eine Marke oder ein Produkt vom eigentlichen Entwickler gegen ein Entgelt ausleiht und es selbst vermarktet.

Das hört sich natürlich auf den ersten Blick alles ganz toll an. An sich hat man als Franchisenehmer wirklich gewisse Vorteile:

1. In der Regel hat diese Marke, die man sich "ausleiht", meistens schon einen gewissen Bekanntheitsgrad. Somit wird der Einstieg natürlich erleichtert, da man sich diesen langem Weg zur Bekanntheit schon sparen kann.

2. Als Franchisenehmer sucht man sich natürlich eine Marke aus, die sich in der Gesellschaft und der Wirtschaft etabliert hat. Das erspart ihm natürlich weiterhin das Risiko des Versagens in beiden Richtungen.

3. Zusammen mit anderen Franchisenehmern kann man natürlich viel größere und natürlich auch gemeinsame Werbekampagnen starten. Das spart natürlich Kosten und kommt allen zu Gute.

**Aber wo es Vorteile gibt, existieren doch auch sicherlich Nachteile...**

Ganz recht. Denn natürlich herrscht da teilweise das Gefühl einer Selbstständigkeit. Allerdings wird diese "Selbstständigkeit" durch folgende Punkte ein wenig eingeschränkt:

1. Der Franchisenehmer muss sich an das Geschäftsprinzip des Franchisegebers binden. Er darf die Marke nicht führen mit einer völlig anderen Unternehmenskultur oder -Philosophie. Er hat lediglich die Rechte der Nutzung des Geschäftskonzepts.

2. Dazu kommen Kosten wie zum Beispiel die "Initial Fee", also die Eintrittsgebühr zum Franchise, und die "Royality", die laufenden Gebühren. Dazu muss er oftmals einen Teil seiner Einnahmen an den Franchisegeber weiterleiten. Ab und an kommen noch Werbekosten hinzu, je nachdem wie der Vertrag aussieht.

3. Auch Fehlinvestitionen und Absatzeinbrüche müssen vom Franchisenehmer zu 100% selbst getragen werden. Und somit trägt er dann doch ein gewisses Risiko.

**Zusammenfassung**

Für einen Einstieg ist ein Franchise natürlich eine tolle Sache. Allerdings muss man definitiv finanziell gut aufgestellt sein, um sich gegebenenfalls gegen Risiken abzusichern. Man hat zwar eine bekannte Marke, die man verwalten kann, allerdings wird es nie "deine" eigene Marke sein.

Für alle, die gerne selbstständig sein wollen, ihnen bislang aber kein eigene Idee einfiel, ist das Franchise ein guter Anfang.

Für alle, denen schon eine eigene Idee, ein eigenes Konzept im Kopf schwirrt: Macht euer eigenes Ding und glaubt dran!

Keine größeren Korrekturen – ein paar Flüchtigkeits-Vertipper und ein paar Kommata…

Gut verständlich geschrieben!

Sollte heute noch was kommen, werde ich es frühestens morgen Vormittag sehen – ich bin jetzt unterwegs und habe bekanntermaßen heute Abend Probe und werde meinen Rechner heute Nacht definitiv nicht noch mal anwerfen ;-)

LG; Jens

**Von:** Carsten Rengert [mailto:c.rengert@gastro-piraten.de]
**Gesendet:** Dienstag, 20. November 2018 12:21
**An:** jens\_ege@hotmail.com; Kultur
**Betreff:** Fwd: Blogeintrag: Vor-und Nachteile als Franchisenehmer

Hab da mal was zum Lesen

mit freundlichen Grüßen

Carsten Rengert
-Senior Consultant-

Mobil +4917677688356

[www.gastro-piraten.de](http://www.gastro-piraten.de/)

Wir weisen daraufhin, dass die vorliegenden Texte keine Rechts- und Steuerberatung darstellen. Bitte befragen Sie dazu Ihren Anwalt und/oder Ihren Steuerberater.
Diese Email enthält vertrauliche oder rechtlich geschützte Informationen. Wenn Sie nicht der richtige Adressat sind oder diese Email irrtümlich erhalten haben, ist es Ihnen nicht gestattet, diese Email zu lesen, zu übertragen, zu kopieren oder anderweitig zu verwenden. Informieren Sie in diesem Fall bitte sofort den Absender und vernichten Sie diese Mail. Wir weisen darauf hin, dass Emails mit und ohne Zutun von Dritten verloren gehen, verändert oder verfälscht werden können. Wir haften deshalb nicht für die Unversehrtheit von Emails, nachdem sie unseren Herrschaftsbereich verlassen haben und können Ihnen hieraus entstehende Schäden nicht ersetzen. Eine Verschlüsselung der übertragenen Daten kann auf Anfrage eingerichtet werden. Sollte trotz der von uns verwendeten Viren-Schutz-Programme durch die Zusendung von Emails ein Virus in Ihre Systeme gelangen, haften wir nicht für eventuell hieraus entstehende Schäden. Dieser Haftungsausschluss gilt nur soweit gesetzlich zulässig.

This e-mail contains confidential or legally protected information. If you are not the correct addressee or should you have received this e-mail in error, you are not permitted to read, copy, resend or make other use of it. Please inform the sender of the transmission error and delete this e-mail. We call to your attention that e-mail correspondence can be lost, altered or falsified, with or without third party intervention. If on your desire, an encoding system to encrypt the transmitted information can be installed. We therefore accept no responsibility for the intactness of e-mails after they have left our control and cannot provide compensation for any consequential damages. Should a virus enter your systems through an e-mail sent by us, despite our use of virus protection programmes, we are not liable for any damages resulting therefrom. This exclusion of liability is applicable to the extent permitted by law.

SAVE PAPER - THINK BEFORE YOU PRINT

Anfang der weitergeleiteten Nachricht:

**Von:** Marlina <m.butt@gastro-piraten.de>
**Datum:** 20. November 2018 um 12:06:41 MEZ
**An:** Carsten Rengert <c.rengert@gastro-piraten.de>
**Betreff:** **Blogeintrag: Vor-und Nachteile als Franchisenehmer**

Wer nicht sofort eine eigene Geschäftsidee hat, hat heutzutage die Möglichkeit ein sogenannter Franchisenehmer zu werden. Das bedeutet, dass man sich praktisch eine Marke oder ein Produkt vom eigentlichen Entwickler gegen ein Entgeld ausleiht und es selbst vermarktet.

Das hört sich natürlich auf den ersten Blick alles ganz toll an. Ansich hat man als Franchisenehmer wirklich gewisse Vorteile:

1. In der Regel hat diese Marke, die man sich "ausleiht" meistens schon einen gewissen Bekanntheitsgrad. Somit wird der Einstieg natürlich erleichtert, da man sich diesem langem Weg zur Bekanntheit schon sparen kann.

2. Als Franchisenehmer sucht man sich natürlich eine Marke aus, die sich in der Gesellschaft und der Wirtschaft etabliert hat. Das erspart ihm natürlich weiterhin das Risiko des Versagens in beiden Richtungen.

3. Zusammen mit anderen Franchisenehmern kann man natürlich viel größere und natürlich auch gemeinsame Werbekampagnen starten. Das spart natürlich Kosten und kommt allen zu Gute.

**Aber wo es Vorteile gibt, existieren doch auch sicherlich Nachteile...**

Ganz recht. Denn natürlich herrscht da teilweise das Gefühl einer Selbststädnigkeit. Allerdings wird diese "Selbstständigkeit" durch folgende Punkte ein wenig eingeschränkt:

1. Der Franchisenehmer muss sich an das Geschäftsprinzip des Franchisegebers binden. Er darf die Marke nicht führen mit einer völlig anderen Unternehmenskultur oder -Philosophie. Er hat lediglich die Rechte der Nutzung des Geschäftskonzepts.

2. Dazu kommen Kosten wie zum Beispiel die "Initial Fee", also die Eintrittsgebühr zum Franchise, und die "Royality", die laufenden Gebühren. Dazu muss er oftmals einen Teil seiner Einnahmen an den Franchisegeber weiterleiten. Ab und an kommen noch Werbekosten hinzu, je nachdem wie der Vertrag aussieht.

3. Auch Fehlinvestitionen und Absatzeinbrüche müssen vom Franchisenehmer zu 100% selbst getragen werden. Und somit trägt er dann doch ein gewisses Risiko.

**Zusammenfassung.**

Für einen Einstieg ist ein Franchise natürlich eine tolle Sache. Allerdings muss man defintiv finanziell gut aufgestellt sein um sich gegebenenfalls gegen Risiken abzusichern. Man hat zwar eine bekannte Marke, die man verwalten kann, allerdings wird es nie "deine" eigene Marke sein.

Für alle, die gerne selbstständig sein wollen, ihnen bislang aber kein eigene Idee einfiel, ist das Franchise ein guter Anfang.

Für alle, denen schon eine eigene Idee, ein eigenes Konzept im Kopf schwirrt: Macht euer eigenes Ding und glaubt dran!