

- Dies ist nur die Druck-Version. Der original Newsletter wird per E-Mail verschickt-



## Aktuell – Fachinformationen für Franchise-Unternehmen

### 4. Quartal 2009 / Ausgabe 4 / 17. Jahrgang

Guten Tag!

zum Abschluss des Jahres 2009 möchten wir Sie gerne mit unserer neuen Homepage überraschen. Quasi als erstes Weihnachtsgeschenk präsentieren wir Ihnen gleichzeitig den nunmehr deutlich übersichtlicheren Newsletter „Aktuell“, der jetzt mit unserer Homepage verlinkt ist. Nachdem wir in den vergangenen Wochen viel über dem Layout und den neuen Inhalten „gebrütet“ haben, freuen wir uns nun über unsere neue Internetpräsenz. Die neue Seite finden Sie unter der alten Adresse [www.consultants-house.de](http://www.consultants-house.de). Es lohnt sich auf jeden Fall einmal heruzustöbern, da die Vielseitigkeit unserer verschiedenen Tätigkeiten auf unserer bisherigen Seite nicht so deutlich wurde. Vielleicht gibt es ja auch etwas, was wir für Sie tun können?

Natürlich möchten wir diese Stelle auch nutzen, um Ihnen geruhsame Weihnachten, einen guten Jahreswechsel und viel Erfolg und Glück für das kommende Jahr 2010 zu wünschen.

Aber erst einmal wünschen wir Ihnen viel Spaß bei der Lektüre unserer „Aktuell“. Sollten Sie Rückfragen zu Inhalten oder Autoren haben, stehen wir Ihnen wie immer gerne zur Verfügung.

Ihr Franchiseteam  
Consultants House GmbH  
[franchiseteam@Consultants-House.de](mailto:franchiseteam@Consultants-House.de)

#### Inhalt:

- Seite 1: Ein Silberstreif am Horizont? Neues zur Widerrufsbelehrung  
(von Dr. Volker Güntzel, Meyer-Köring Rechtsanwälte)
- Seite 5: Die Businessplanung – Lüge oder Sachverstand?  
(von Jörg T. Eckhold, Eckhold & Klinger Unternehmensberatung GmbH (BDU))
- Seite 6: Sparkassen unterstützen Franchise-Systeme  
(von Torben Leif Brodersen, Deutscher Franchise Verband)
- Seite 7: Fit für den Start als Unternehmer  
(von Holger Schwabe, KfW Bankengruppe)



**Ein Silberstreif am Horizont? - Neues zur Widerrufsbelehrung**  
(von Dr. Volker Güntzel, Meyer-Köring Rechtsanwälte)

Über das Widerrufsrecht eines Franchisenehmers und die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Widerrufsbelehrung ist bereits sehr viel geschrieben worden. Gerade in der Franchisewirtschaft sind

die Nachteile eines wirksamen Widerrufs durch den Franchisenehmer besonders groß. Wenn trotz eines bestehenden Widerrufsrechts keine Belehrung oder eine fehlerhafte Belehrung erfolgt, kann der Franchisenehmer jederzeit (d.h. auch nach mehreren Jahren) den Widerruf erklären. Er kann in diesem Fall möglicherweise die Eintrittsgebühr zurückverlangen; jedenfalls ist er nach dem Widerruf weder an ein Wettbewerbsverbot noch an die vereinbarte Geheimhaltung mehr gebunden: Der Franchisenehmer kann folglich sofort als Wettbewerber auftreten und sich dabei uneingeschränkt des Know-hows des Systems bedienen.

### **I. Die aktuell bestehende Rechtsunsicherheit**

Zwischenzeitlich dürfte jedem Franchisegeber bekannt sein, dass er im Zweifel immer über das Widerrufsrecht belehren sollte und welche weiteren Fallstricke die Widerrufsbelehrung mit sich bringen kann. Zumindest in gut geführten Systemzentralen müssten mittlerweile auch die Mitarbeiter darauf aufmerksam gemacht worden sein, welche verheerende Folgen es mit sich bringen kann, wenn das auf dem Franchisevertrag und das auf der Widerrufsbelehrung eingetragene Datum der Unterzeichnung nicht übereinstimmen. Umso unbefriedigender ist es, dass aufgrund eines mehrfachen Versagens des deutschen Gesetzgebers immer noch keine Rechtssicherheit dahingehend besteht, wie die Widerrufsbelehrung inhaltlich zu gestalten ist.

Wie bereits dargestellt, ist es sehr wichtig, dass der Text in der Widerrufsbelehrung den gesetzlichen Vorgaben entspricht, da sonst ein zeitlich unbegrenztes Widerrufsrecht des Franchisenehmers besteht. Vor diesem Hintergrund hat sich der Gesetzgeber bemüht, einen Formulierungsvorschlag für die Widerrufsbelehrung zu erarbeiten. Dieser Formulierungsvorschlag ist in der BGB-Informationspflichten-Verordnung (BGB-InfoVO) enthalten. Dabei ist vorgesehen, dass die Verwendung dieses gesetzlichen Textvorschlages auf jeden Fall dazu führen soll, dass die Widerrufsbelehrung ordnungsgemäß formuliert ist. Bedauerlicherweise hat der Gesetzgeber selbst das Gesetz missachtet und es nicht geschafft, eine Widerrufsbelehrung zu gestalten, die den gesetzlichen Anforderungen im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) entspricht. In den Jahren 2005 bis 2007 haben jedenfalls mehrere Gerichte entschieden, dass die in der BGB-InfoVO enthaltene Muster-Widerrufsbelehrung gegen § 187 Abs. 1 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) und damit gegen höherrangiges Recht verstößt. Dies führte dazu, dass diese Gerichte die BGB-InfoVO als nichtig ansahen mit der Folge, dass die Verwendung des gesetzlichen Textvorschlages ein zeitlich unbegrenztes Widerrufsrecht mit sich brachte.

Umso ärgerlicher ist es, dass der Gesetzgeber es bis zum heutigen Tag nicht geschafft hat, sein Versagen zu beseitigen. Zunächst hat er versucht, seinen Fehler dadurch zu beheben, dass er die BGB-InfoVO in unveränderter Form einfach noch einmal als Gesetz erließ. Die Überlegung war, dass, wenn sowohl die BGB-InfoVO als auch das BGB ein Gesetz darstellen, ein Verstoß gegen höherrangiges Recht nicht mehr vorliegen kann. Allerdings war dieser Versuch zum Scheitern verurteilt, denn es bestand bereits eine Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts, wonach Änderungen einer Verordnung durch ein Gesetz den Charakter dieses Regelwerkes als Verordnung an sich unberührt lassen. Es war folglich weiterhin zu befürchten, dass Gerichte einen Verstoß gegen höherrangiges Recht annehmen und daher die BGB-InfoVO als nichtig verwerfen. Mit großer Hoffnung sehnten daher die Franchisegeber und deren juristische Berater die von dem Gesetzgeber angekündigte und im April 2008 vorgenommene Änderung der BGB-InfoVO herbei. Aber auch hier hat der Gesetzgeber einmal mehr enttäuscht. Er hat leider bei der Umgestaltung der Muster-Widerrufsbelehrung nicht alle Bedenken berücksichtigt, die in der Vergangenheit von der Rechtsprechung geäußert worden sind. Gerade der von einigen Gerichten dargestellte Widerspruch zu der Regelung in § 187 Abs. 1 BGB ist nicht berücksichtigt worden. Auch dieser Nachbesserungsversuch des Gesetzgebers hat für die Franchisewirtschaft keine Rechtssicherheit mit sich gebracht.

Bis zum heutigen Zeitpunkt besteht daher die unangenehme Erkenntnis: „Wie man es macht, kann es falsch sein.“ Wenn der amtliche Text der Widerrufsbelehrung verwendet wird, kann man im Konflikt mit einem Franchisenehmer an ein Gericht geraten, das den amtlichen Text als nicht ordnungsgemäß ansieht. Wenn von dem amtlichen Text abgewichen wird, kann man an ein Gericht geraten, das gerade die Abweichung als nicht ordnungsgemäße Widerrufsbelehrung ansieht. Eine absolute Sicherheit hinsichtlich des Textes der Widerrufsbelehrung gibt es seit dem Jahr 2002 nicht mehr. Dies hat dazu geführt, dass jeder anwaltlich gut beratene Franchisenehmer, der vorzeitig aus dem bestehenden Franchiseverhältnis aussteigen will, einen Widerruf erklärt. Es bestehen für den Franchisenehmer in diesem Fall zwei Chancen: Entweder der Franchisegeber verwendet keine den aktuellen Anforderungen entsprechende Widerrufsbelehrung oder er findet einen Richter, der die Ansicht vertritt, dass die vom Franchisegeber verwendete Widerrufsbelehrung unwirksam ist.

## **II. Das Gesetz zur Neuordnung der Vorschriften über das Widerrufsrecht**

Die Rettung naht jetzt aber unter Umständen durch die Verpflichtung des Gesetzgebers, mehrere europäische Richtlinien in nationales Recht umzusetzen. Diese Verpflichtung hat die Bundesregierung zum Anlass genommen, in dem „Gesetz zur Umsetzung der Verbraucherrichtlinie, des zivilrechtlichen Teils der Zahlungsdienstrichtlinie sowie zur Neuordnung der Vorschriften über das Widerrufs- und Rückgaberecht“ vom 29. Juli 2009 zugleich eine Neuordnung der Vorschriften über das Widerrufsrecht vorzunehmen und neue Muster-Widerrufs- und Rückgabebelehrungen zu erstellen.

In diesem Gesetz, das am 11. Juni 2010 in Kraft tritt, wird die Muster-Widerrufsbelehrung nicht mehr als Anlage zu § 14 der BGB-InfoVO veröffentlicht, sondern als Anlage zum Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch (EGBGB). Diese Gestaltung hat den Vorteil, dass die Muster-Widerrufsbelehrung nun den Rang eines formellen Gesetzes erhält, so dass die bisher bestehende Verwerfungskompetenz der Gerichte entfällt. Sämtliche deutsche Zivilgerichte sind daher ab diesem Zeitpunkt an den Inhalt der neuen Muster-Widerrufsbelehrung dahingehend gebunden, dass das dort verwendete Textmuster als richtig anzusehen ist. Dies steht ausdrücklich im Gesetz, da in der neuen Fassung des § 360 Abs. 3 BGB geregelt wird, dass die *„mitzuteilende Widerrufsbelehrung (...) den Anforderungen des Gesetzes genügt, wenn das Muster der Anlage 1 zum Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch in Textform verwendet wird.“*

Bis vor kurzem bestand folglich die berechtigte Hoffnung, dass dann, wenn der Franchisegeber ab dem 11. Juni 2010 die dort empfohlene Muster-Widerrufsbelehrung verwendet, für ihn endgültig Rechtssicherheit besteht.

## **III. Das Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 3. September 2009**

Am 3. September 2009 entschied allerdings der EuGH, dass die von dem deutschen Gesetzgeber erstellte Muster-Widerrufsbelehrung jedenfalls im Bereich des Fernabsatzes europarechtswidrig ist. Nach Ansicht des EuGH ist die in dem deutschen Muster vorgenommene Belehrung dahingehend, dass ein Verkäufer im Falle des fristgerechten Widerrufs durch den Verbraucher von diesem Wertersatz für die Nutzung der gelieferten Ware verlangen kann, mit den Zielen der europäischen Fernabsatzrichtlinie unvereinbar. Der Verbraucher kann durch diese Darstellung der Widerrufsfolgen von dem Gebrauch seines Widerrufsrechts abgeschreckt werden.

Zwar betrifft diese Entscheidung momentan nur den Bereich des Fernabsatzes, d.h. insbesondere den Internetvertrieb, und ihre Folgen sind umstritten. Allerdings ist nach der Muster-Widerrufsbelehrung in der BGB-InfoVO die Belehrung über die Widerrufsfolgen auch im Rahmen von Franchiseverträgen zu verwenden. Es kann daher nicht ausgeschlossen werden, dass auch in diesem Bereich von einer europarechtswidrigen Widerrufsbelehrung auszugehen ist. Andererseits kann gerade der Verzicht auf diese Passage des Belehrungstextes dazu führen, dass deutsche Gerichte den Belehrungstext als unzureichend ansehen werden, da dann eine Abweichung von der Muster-Widerrufsbelehrung vorliegt.

Obwohl daher seitens des deutschen Gesetzgebers dringender Handlungsbedarf besteht, plant das Bundesjustizministerium nach unseren Informationen derzeit keine kurzfristige Anpassung der Muster-Widerrufsbelehrung. Vielmehr sollen zunächst die Vorschriften des BGB auf Konformität mit der EuGH-Entscheidung überprüft werden. Es bleibt zu hoffen, dass der Gesetzgeber aber zumindest bis zum 11. Juni 2010, d.h. dem Zeitpunkt, zu dem das neue Gesetz in Kraft tritt, reagiert hat.

## **IV. Der Beschluss des Oberlandesgerichts Frankfurt am Main vom 22. Juni 2009**

Selbst wenn im Juni 2010 endlich Rechtssicherheit eintritt, sind damit leider nicht alle Probleme beseitigt. Der Franchisegeber bzw. die zuständigen Mitarbeiter aus der Systemzentrale können auch bei der Benutzung der neuen Muster-Widerrufsbelehrung weiterhin Fehler begehen. Hinzu kommt, dass bei sämtlichen vor diesem Zeitpunkt abgeschlossenen Franchiseverträgen das Risiko besteht, dass ein Franchisenehmer einen wirksamen Widerruf erklärt.

Allerdings sollte keine übertriebene Panikmache erfolgen, denn es sind durchaus mehrere „Verteidigungslinien“ für den Franchisegeber vorhanden, um zu verhindern, dass ein Richter die verwendete Widerrufsbelehrung als unwirksam ansieht. Das beste Mittel zum Schutz vor dem wirksamen Widerruf des Franchisevertrags ist entweder dafür zu sorgen, dass eine Widerrufsbelehrung nicht erforderlich ist, oder zumindest das Gericht davon zu überzeugen, dass eine

Widerrufsbelehrung nicht erforderlich war. Zudem gibt es selbstverständlich auch Gerichte, die die bisher verwendete Muster-Widerrufsbelehrung als wirksam angesehen haben. Wenn auf Seiten des Franchisenehmers Urteile zitiert werden, in denen von einer Unwirksamkeit der Muster-Widerrufsbelehrung ausgegangen wird, kann der Franchisegeber zumindest ebenso viele Entscheidungen nennen, in denen die bisherige Muster-Widerrufsbelehrung als unproblematisch angesehen wird.

Vor diesem Hintergrund ist ein aktueller Beschluss des Oberlandesgerichts Frankfurt am Main (OLG Frankfurt a.M.) vom 22. Juni 2009 hervorzuheben. Nach Ansicht des OLG Frankfurt a.M. ist eine auf der Basis der bisherigen Muster-Widerrufsbelehrung erteilte Belehrung grundsätzlich wirksam und setzt daher die Widerrufsfrist in Gang. Anders könne dies nur dann sein, wenn sich der Mangel in dem Einzelfall konkret zum Nachteil des Widerrufsberechtigten auswirkt. Dies sei nur dann der Fall, wenn es aufgrund des unsicheren Endes der Widerrufsfrist konkret zu einer Fristversäumung gekommen ist.

In dem von dem Gericht zu entscheidenden Fall ging es um den Abschluss eines Darlehensvertrages, den der Verbraucher anschließend widerrief. Schließlich klagte er auf Feststellung dahingehend, dass der von ihm erklärte Widerruf wirksam gewesen ist. Der Darlehensvertrag stammte vom 6. Juli 2007, die Belehrung wurde am selben Tag übergeben. Die Widerrufsfrist von zwei Wochen lief daher frühestens am 20. Juli 2007 ab. Selbst wenn der widerrufsberechtigte Kläger im Unklaren über das genau Ende der Frist war, wäre er nach Ansicht des OLG Frankfurt a.M. nur dann schutzbedürftig, wenn er den Widerruf im Vertrauen auf das offene Fristende wenige Tage nach dem 20. Juli 2007 erklärt hätte. Dies war jedoch nicht der Fall, der Kläger hatte den Widerruf erst Monate später, am 28. November 2007, abgegeben. Auch aus der Sicht eines vernünftig denkenden Verbrauchers war daher nach Auffassung des OLG Frankfurt a.M. nicht anzunehmen, dass sich das Ende der Widerrufsfrist bis November erstreckte, nachdem sämtliche Unterlagen bereits ausgetauscht und die Darlehenssummen bereits ausgezahlt waren.

Diese Argumentation lässt sich selbstverständlich auch auf den Abschluss eines Franchisevertrages übertragen. Selbst wenn ein Gericht die Ansicht vertritt, dass die Muster-Widerrufsbelehrung im Widerspruch zu § 187 Abs. 1 BGB steht, führt dies aufgrund der Argumentation des OLG Frankfurt a.M. nicht zwangsläufig zu einem zeitlich unbegrenzten Widerrufsrecht. Auch wenn der Fristbeginn und damit das Fristende unklar geblieben sind, ist dies unschädlich, wenn dem Franchisenehmer bewusst gewesen sein muss, dass die Frist zum Zeitpunkt der Widerrufserklärung jedenfalls abgelaufen ist. Selbstverständlich kann beispielsweise dann, wenn der Franchisegeber überhaupt keine Widerrufsbelehrung erteilt hat, die Begründung des OLG Frankfurt a.M. nicht eingreifen. In diesem Fall hatte der Franchisenehmer keine Kenntnis darüber, dass ihm überhaupt ein Widerrufsrecht zusteht bzw. welche Frist er einzuhalten hat.

Wenn sich diese Ansicht durchsetzt, bedeutet dies für die Franchisewirtschaft eine erhebliche Risikominimierung. Im Falle eines Gerichtsverfahrens sollte daher auf jeden Fall diese Entscheidung zitiert und dargestellt werden. Dieser Beschluss des OLG Frankfurt a.M., d. h. immerhin eines Gerichts auf der zweithöchsten zivilrechtlichen Ebene, verringert die Gefahr, dass ein Franchisenehmer zeitlich unbegrenzt den Widerruf erklären kann. Es bleibt aber abzuwarten, ob auch andere Gerichte diese Argumentation übernehmen werden. Da Richter unabhängig sind, steht es jedem Gericht frei, ob es dieser Begründung folgen wird. Die Darstellung dieses Beschlusses in einem Gerichtsverfahren kann daher letztlich nur eine Art Unterstützung und „Argumentationshilfe“ für den jeweiligen Richter sein.

#### **IV. Fazit**

Auch in Zukunft ist damit zu rechnen, dass auf Franchising spezialisierte Rechtsanwälte, die Franchisenehmer vor Gericht vertreten, mit Hilfe des Widerrufsrechts versuchen werden, ihrem Mandanten einen vorzeitigen Ausstieg aus dem Franchisesystem zu ermöglichen. Es gibt leider noch viele Fallstricke und es werden immer noch zu viele Fehler in den Systemzentralen gemacht.

Ab dem 11. Juni 2010 besteht hoffentlich dahingehend Rechtssicherheit, dass der Franchisegeber, der die von dem Gesetzgeber empfohlene Muster-Widerrufsbelehrung verwendet, zumindest in dieser Hinsicht keinen erfolgreichen Angriff auf die Wirksamkeit des Franchisevertrages befürchten muss. Dies bedeutet allerdings im Umkehrschluss, dass sämtliche Franchisegeber sich dieses Datum unbedingt vormerken müssen. Wer diese Frist versäumt, nutzt unter Umständen weiterhin eine unwirksame Widerrufsbelehrung mit den dargestellten Gefahren. Aufgrund der dargestellten Fehler des Gesetzgebers musste bisher vielfach dazu geraten werden, von der Muster-Widerrufsbelehrung abzuweichen. Unter der Voraussetzung, dass der Gesetzgeber in seinem Gesetz noch das aktuelle

Urteil des EuGH berücksichtigt, wird es ab dem 11. Juni 2010 zwingend sein, die Widerrufsbelehrung ausschließlich auf der Grundlage des zukünftigen amtlichen gesetzlichen Musters vorzunehmen.

Das in Anlage 1 verwendete Muster für die Widerrufsbelehrung enthält aber, wie die vorherigen Muster auch, eine große Anzahl an Fußnoten und einzufügender Ergänzungen. Eine einfache Übernahme des Grundmusters genügt nicht, da an bestimmten Bereichen Änderungsbedarf im Hinblick auf die Gestaltungshinweise des Gesetzgebers bestehen. Vor diesem Hintergrund hat jeder Franchisegeber zwingend dafür Sorge zu tragen, dass seine Rechtsanwälte ihm die richtige Muster-Widerrufsbelehrung rechtzeitig zur Verfügung stellen.

Dr. Volker Güntzel  
Meyer-Köring Rechtsanwälte und Steuerberater, Bonn  
Tel.: 02 28 / 72 63 6-35  
Fax: 02 28 / 72 63 6-935  
Mail: [guentzel@meyer-koering.de](mailto:guentzel@meyer-koering.de)



### **Die Businessplanung – Lüge oder Sachverstand? (von Jörg T. Eckhold, Eckhold & Klinger Unternehmensberatung GmbH (BDU))**

In diesem Jahr hat uns das Thema Businessplanung besonders beschäftigt. Geprägt war dieser Tatbestand durch die Begleitung von vier Systemgebern, die neu auf dem deutschen Markt Fuß fassen wollten.

In diesem Zusammenhang mussten Planungen für die Systemzentralen und für künftige Franchise-Nehmer erstellt werden. Eine Businessplanung für eine Systemzentrale zu erstellen, ist nicht die große Herausforderung, jedoch die zukünftigen Franchise-Nehmer-Betriebe abzubilden, stellt in der Regel ein Problem dar. Häufig enthalten Pilotbetriebe Ausgaben- und Einnahmen-Positionen, die nichts mit dem üblichen Franchise-Nehmer-Betrieb zu tun haben. Auch Investitionen können abweichend sein. Bei ausländischen Systemen kommt hinzu, dass das Marktverhalten gegenüber den deutschen Gegebenheiten zu differenzieren ist. Schlussendlich bereinigt man Zahlen der Buchhaltung nach bestem Wissen und Gewissen. Doch bildet diese Planung den zukünftigen Franchise-Betrieb ab? Stimmen die Makro- und Mikro-Einflussfaktoren? Führt der Franchise-Nehmer zukünftig sein Geschäft systemkonform? Alle diese Fragen bleiben zunächst unbeantwortet.

In wie weit kann der Franchise-Geber darüber hinaus zukünftig vom Franchise-Nehmer bezüglich der Businessplanung in die Haftung genommen werden? Selbstverständlich stellt sich diese Frage nur für abweichende Ergebnisse von „Non-Performern“.

Im Jahr 2009 mussten wir für Mandanten mehrfach vor Gericht die Erstellung von Businessplanungen erläutern. Die Richter – in der Regel keine Kaufleute – versuchen kurz und knapp zu verstehen, wie und durch wen die Planung aufgestellt wurde. In einem Fall stützte sich die Aussage der Klägerevertretung des Franchise-Nehmers auf Durchschnittszahlen der Jahre 2003 und 2004. Alleine diese Durchschnittszahlen zu erläutern und zu beweisen, dass es tatsächlich Durchschnittszahlen waren - also von allen Top-Verkäufern und allen mäßigen Verkäufern - war recht schwierig.

Die Tatsache, dass der Franchise-Geber recht wenig Einfluss auf das verkäuferische Talent und die unternehmerischen Fähigkeiten des Franchise-Nehmers hat, zählte vor Gericht kaum. Viel mehr wurde mit dem Wort des Dauerschuldverhältnisses argumentiert. Nach dem Motto, der Franchise-Geber muss den Franchise-Nehmer permanent und in jeder Lebenslage unterstützen. In dem genannten Fall konnte zum Glück bewiesen werden, dass der Franchise-Nehmer vor vier Jahren massiv an der Businessplanung beteiligt war und er sogar selbst bei einer geraumen Anzahl von potentiellen Kunden im Vorfeld die Nachfrage überprüft hatte. Diese Tatsache wurde zum Glück schriftlich festgehalten.

Es stellt sich also die Frage, inwieweit sollte ein Franchise-Geber mit in die Businessplanung des zukünftigen Franchise-Nehmers involviert sein?

Auch hier gibt es sicherlich die unterschiedlichsten Auffassungen. Generell ist jedoch eine Tatsache nicht von der Hand zu weisen: Sind Dritte mit der Erstellung der Businessplanung beauftragt worden, so lässt sich das Haftungsrisiko für den Franchise-Geber wesentlich reduzieren.

Unsere Empfehlung an dieser Stelle ist jedoch die Prophylaxe. Stimmen Sie mit Ihren Franchise-Nehmern insbesondere während der ersten zwei Jahre, mindestens quartalsweise die laufende Businessplanung ab. Abweichungen kann sofort durch mehr Marketing, technische oder vertriebliche Schulungen entgegen getreten werden. Der Franchise-Nehmer erhält eine bessere Betreuung und Missmut oder Unmut können schneller erkannt werden. Abgesehen davon, dass hierdurch dokumentiert wird, dass Sie als Franchise-Geber insbesondere zu Anfang der unternehmerischen Tätigkeit dem neuen Franchise-Nehmer intensiv zur Verfügung stehen.

Jörg T. Eckhold  
Eckhold & Klinger Unternehmensberatung GmbH (BDU)  
Tel.: 0 21 56 - 4 91 91-10  
Fax: 0 21 56 - 4 91 91-20  
Mail: [joerg.eckhold@eckhold-klinger.de](mailto:joerg.eckhold@eckhold-klinger.de)



## **Sparkassen unterstützen Franchise-Systeme (von Torben Leif Brodersen, Deutscher Franchise Verband)**

*Neues Franchise-Informationssystem des deutschen Sparkassen- und Giroverbandes sorgt für schnellere Entscheidungen*

Der deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) hat zur besseren Beurteilung und Unterstützung von Franchise-Nehmern ein verlässliches Franchise-Informationssystem für die Sparkassenfinanzgruppe entwickelt. Mit dem innovativen System, das auf dem Sparkassen Branchen Tag 2009 erstmalig vorgestellt wurde, möchten die Sparkassen ihren Mitarbeitern eine wichtige Hilfestellung bei der Finanzierungsentscheidung und Betreuung potentieller Franchise-Systeme bieten. Seit Juli 2009 steht das System allen Sparkassen kostenlos zur Verfügung. Der DSGV verspricht sich durch das neue Instrument, einerseits die Finanzierungsbedingungen für Franchising zu verbessern und andererseits das eigene vorhandene Marktpotential besser auszuschöpfen.

### **Datenpool für optimale Kreditbearbeitung**

Mit den für die einzelnen Sparkassen aufbereiteten Informationen zu den Franchise-Systemen lässt sich vor Ort die Eignung und die Bonität des Franchise-Unternehmens detailliert prüfen. Aktuell stehen die Daten von über 1000 Franchise-Systemen zur Verfügung. In den kommenden Monaten soll das System weiter ausgebaut werden. Umfangreiche Daten über Qualitätsmerkmale und Erfolgsfaktoren, rechtliche Bewertungen sowie ein umfassendes Franchise-Lexikon bilden die Grundlage des Informationssystems. So haben die einzelnen Berater in den Sparkassen stets einen Überblick über die aktuelle Situation und Entwicklung der teilnehmenden Franchise-Systeme. Mit dieser umfassenden Faktensammlung können die einzelnen Mitarbeiter auf einen Datenpool zurückgreifen, der ihnen die Betreuung der Kunden enorm erleichtert. Die individuelle Überprüfung einzelner Anträge und die Qualität des Franchise-Nehmers wird stets wesentlicher Bestandteil der Prüfung vor Ort durch die finanzierende Sparkasse bleiben.

### **Hohe Transparenz als Garant für bessere Kreditgewährung**

Der DSG und der DFV sehen in dem neuen Franchise-Informationssystem eine große Chance zur Unterstützung der Franchise-Wirtschaft in Deutschland. Neue Franchise-Nehmer können sich durch erhöhte Transparenz und neuerlich gestiegene Qualitätsmaßstäbe sicher sein, mit den Sparkassen

einen kompetenten, verlässlichen und nachbarschaftlichen Finanzpartner, der um die Besonderheiten von Franchise-Systemen weiß, an ihrer Seite zu haben.

Mehr zum Thema: ‚Gründungsfinanzierung in turbulenten Zeiten‘ finden Sie in der neuen DFV-Franchise-Depesche 02/2009. Die Depesche mit einem Grußwort von Frau Waltraud Wolf, Vorsitzende des Vorstandes des Verbands Deutscher Bürgschaftsbanken, kann kostenlos ([taube@franchsieverband.com](mailto:taube@franchsieverband.com)) abonniert werden.

Torben Leif Brodersen  
Deutscher Franchise Verband, Berlin  
Tel. 030 / 27 89 02-0  
Fax: 030 / 27 89 02-15  
Mail: [brodersen@dfv-franchise.de](mailto:brodersen@dfv-franchise.de)



### **Fit für den Start als Unternehmer (von Holger Schwabe, KfW)**

Die meisten Existenzgründer kommen mit wenig Startkapital aus. Nach den Zahlen des KfW-Gründungsmonitors 2009 greift nur ein Fünftel der Gründer auf externe Finanzierungen wie etwa Bankkredite zurück. Und auch dann hält sich der Mittelbedarf in Grenzen: in drei Viertel der Fälle werden weniger als 25.000 Euro benötigt. Gute Gründe für die KfW, einen speziellen Mikrokredit anzubieten:

Mit dem Kleinkreditprogramm KfW-StartGeld können betriebsnotwendige Aufwendungen bis zu einer Höhe von 50.000 Euro – pro Person – zinsgünstig finanziert werden. Der Anteil der laufenden Kosten wie etwa Mieten, Pachten oder KfZ-Kosten kann dabei bis zu 20.000 Euro betragen. Vom Unternehmer wird erwartet, dass er vorhandene eigene Mittel in das Vorhaben einbringt – eine formale Mindestsumme besteht indes nicht. Neben dem eigentlichen Start in die Selbständigkeit sind auch Maßnahmen zur Festigung der selbständigen Existenz - wie etwa die Neujustierung des Sortiments - bis zu 36 Monate nach Gründung darstellbar. Auch eine nebenberufliche Existenz kann unterstützt werden, wenn sie mittelfristig auf einen tragfähigen Vollerwerb ausgerichtet ist. Das KfW-StartGeld bietet zwei Laufzeitvarianten. Zum einen eine zehnjährige Laufzeit mit zwei tilgungsfreien Anlaufjahren und zum anderen kann eine Laufzeit von fünf Jahren vereinbart werden – ein tilgungsfreies Anlaufjahr inklusive. Die Tilgung erfolgt nach Ablauf der tilgungsfreien Zeit in gleich hohen monatlichen Raten – eine vorzeitige Rückzahlung ist jederzeit und ohne weitere Kosten möglich. Da kleinere Investitionsvorhaben oft sowohl durch ein höheres Risiko als auch durch wenig oder keine Sicherheiten beim Investor gekennzeichnet sind, übernimmt die KfW gegenüber der durchleitenden Hausbank 80 Prozent des Kreditrisikos. So soll gewährleistet werden, dass an sich Erfolg versprechende Vorhaben auch dann mitfinanziert werden können, wenn das Finanzierungsrisiko für die Hausbank allein zu groß wäre.

Nutzen Sie als Franchise-Geber für das Wachstum mit neuen Franchise-Nehmern das KfW-StartGeld-Programm.

Holger Schwabe  
KfW Bankengruppe, Berlin  
Tel.: 030 / 20 26 4 - 5830  
Fax: 030 / 20 26 4 - 5891  
Mail: [holger.schwabe@kfw.de](mailto:holger.schwabe@kfw.de)