



PAYOM
Mit Skills zum Erfolg

Franchise Partner



Chef im eigenen Dienstleistungsgeschäft

Gründen und entwickeln Sie zusammen mit der digitalen Geschäftsmodellinnovation von PAYOM ihr eigenes zertifiziertes DigitalCoachingUnternehmen. Das Franchisingprogramm beinhaltet das Qualitätsmanagement /-System nach ISO 9001:2015.

1. Starten Sie Ihr eigenes zertifiziertes DigitalCoaching-Unternehmen bzw. erweitern Sie ihr bestehendes Coaching-Unternehmen als PAYOM Partner.
2. Entwickeln Sie nachhaltig und langfristig Ihr eigenes Unternehmen, angetrieben von PAYOM als führendes Unternehmen für DigitalCoachingInnovation.
3. Bauen Sie ein erfolgreiches DigitalCoaching-Unternehmen auf, wenn Sie ein praxisorientierter Unternehmer mit Leidenschaft und Führungsqualität sind. Dies ist die perfekte Gelegenheit, denn Unternehmen und Kunden warten auf Ihre Kompetenz und Dienstleistungen!
4. PAYOM unterstützt Sie dabei mit fundiertem Know-How sowie kompletter Digitalinfrastruktur und Tools.

Franchise hat vielen Unternehmern ihren Traum von der Selbstständigkeit erfüllt. Sie ist eine Vertriebsform, die auf einer Partnerschaft basiert. Denn als Franchisenehmer bekommt ein freier Unternehmer Nutzungsrechte für ein auf dem Markt funktionierendes Geschäftskonzept. Kompetenzbildung für Selbstständige und Unternehmer im Digitalwandel zur Stärkung der Marktpositionierung und Wettbewerbsfähigkeit.

Warum PAYOM Franchise werden!

Einfache Unternehmensgründung. Starten Sie Ihr Unternehmen mit Anlaufkosten in Höhe von 50.000€* und profitieren Sie von vielen Vorteilen.

Langfristiges Wachstum. Bauen Sie Ihr Geschäft mit PAYOM aus und erhalten Sie garantierte Aufträge mit einem jährlichen Umsatzpotenzial von 100.000€ bis 200.000 €**

Laufende Schulungen und Unterstützung. Starten Sie Ihr Unternehmen mit praktischen Schulungen und einem PAYOM Business Coach an Ihrer Seite.



Auswirkungen auf Ihren Einsatzort. Bauen Sie ein lokales Netzwerk von professionellen Coach auf und steigern Sie nachhaltig ihren Umsatz.


BENÖTIGTES
EIGENKAPITAL
25.000 - 30.000
€


EINTRITTSGEBÜHR
20.000 €


LIZENZGEBÜHR
4.00 %

Was ist ein Franchisenehmer?

Angehende Franchisenehmer partizipieren an der Geschäftsidee des Franchise Unternehmens. Das Konzept ist ausgereift und hat sich als erfolgreich erwiesen. Den Erfolg vermehren die Franchisenehmer, die in das System per Franchisevertrag eintreten. Dadurch können sie eine oder mehrere Firmen führen. Im Vergleich zu einem klassischen Selbstständigen hat ein Franchisenehmer aber einen engeren unternehmerischen Spielraum. Sein Counterpart, der

Franchisegeber, macht viele Vorgaben. Das ist aber zugleich ein Vorteil der Franchise-Systeme. Denn die beiden Franchise Parteien teilen sich die Arbeit auf.

Wer ist als Franchisenehmer geeignet?

Wer damit liebäugelt, Franchisenehmer zu werden, sollte sich zunächst infrage stellen. Zum einen ist betriebswirtschaftliches Wissen für die Selbstständigkeit vonnöten. Zum anderen ist mit der Arbeit eines Franchisenehmers zumindest am Anfang ein höherer zeitlicher Aufwand verbunden als in so manchem Angestelltenjob. Überdies braucht es zum Franchisenehmer werden einen Führungscharakter, der Verantwortung übernehmen kann und will. Zudem sollte man sich klar sein, dass man sich einem Leitbild des Franchisesystems unterordnen muss. Das bedeutet, dass man als Franchisenehmer Entscheidungen des Franchisegebers akzeptieren muss, die einem möglicherweise nicht gefallen. Nicht zuletzt sollten sich interessierte Franchisenehmer klar darüber sein, dass die Aufgabe – trotz des Systems – mit einem finanziellen Risiko verbunden ist.

Wie werde ich Franchisenehmer?

Nach einer eingehenden Sichtung der Systeme sollte der potenzielle Franchisepartner mit dem einen oder anderen Anbieter Gespräche über eine Zusammenarbeit führen. Kristallisiert sich für den Interessenten sein richtiges Franchisesystem heraus, kann es zu weiteren Gesprächen und auch einem Einführungsseminar kommen. Im Weiteren kommt es üblicherweise zu einem Vorvertrag. Der Franchisegeber hat hierbei die Pflicht, umfassend über sein System aufzuklären. Dazu gehören die Erfolgsaussichten, die Kalkulationsgrundlage, den voraussichtlichen Arbeit- und Kapitaleinsatz des Franchisenehmers – und nicht zuletzt die Einsichtnahme des Handbuchs. Gewichtiger Bestandteil eines Franchise-Vertrags sind die Gebühren. Dabei unterscheidet man zwischen einmaliger Eintrittsgebühr und laufenden Gebühren. Mit der ersten bezahlt der Franchise Partner die Vorleistungen des Systems, wie etwa den Markenaufbau und den Bekanntheitsgrad. Die Höhe der Eintrittsgebühr kann je nach Franchisesystem unterschiedlich sein. Mehr als 50 Prozent der bestehenden Systeme fordern eine Gebühr zwischen 1000 und 20000 Euro. Die laufende Franchisegebühr wird meist monatlich erhoben, sie berechnet sich in einem bestimmten Prozentsatz vom Umsatz. Damit deckt das Franchisesystem seine Verwaltungskosten sowie die Kosten für Beratung und Fortbildung der Franchise Partner.

Ist die Entscheidung für die Selbstständigkeit mit Franchising getroffen, geht es darum, das für einen passende Franchise System zu finden. Auswählen kann man aus etwa 1.000 Unternehmen, erstes Kriterium sollte die Geschäftsidee oder das Produkt/Dienstleistung sein, die man verkaufen will. Nur wer sich mit dem jeweiligen System identifiziert, kann auch später Erfolg und Spaß haben.

Welche Vorteile hat eine Franchise Partnerschaft gegenüber einer selbständigen Firmengründung?

Eine Franchise Partnerschaft genießt so manchen Vorteil gegenüber einer reinen Selbstständigkeit. Anders als bei der Gründung einer eigenen Firma und möglicher folgenschwerer Fehler kann der Franchise-Partner gleich vom ersten Tag an das erprobte Geschäftskonzept des Franchise-Systems nutzen. Üblicherweise erhält der Franchisenehmer durch eine Gebietsschutzklausel ein lokales Monopol. Vom Franchise-Geber erhält der Franchise-Partner Beratung, etwa wenn es um die Erstellung eines Businessplans geht. Mit dem starken Partner im Rücken kann der Franchisenehmer zudem besser mit Banken verhandeln und bekommt leichter einen Kredit. Überdies muss sich der Franchise-Partner nicht um das Marketing und die Werbung kümmern. Diese maßgeblichen Erfolgskriterien kosten in der Verwirklichung viel Geld und Zeit. Wer nicht zufällig vom Fach sein sollte, der muss sich um Entwicklung eines Logos, einer Internetseite, von Werbematerialien, von Anzeigen und Geschäftsdokumenten kümmern – oder eine teure Werbeagentur bezahlen.

Was ist wichtig bei der Finanzierung?

Es ist ein kleiner Blumenstrauß an verschiedenen Investitionen und Kosten, die auf den Franchisenehmer warten. Zum einen gibt es die einmaligen Investitionen, die etwa die Einrichtung der Filiale betrifft. In einigen Franchise Systemen fällt zudem eine Eintrittsgebühr an, die durchschnittlich rund 10.000 Euro betragen. Überdies bezahlt der Franchisenehmer eine laufende Franchise-Gebühr, die sich am Umsatz orientiert und meist monatlich anfällt. In manchen Systemen können weitere Gebühren oder Kostenpauschalen etwa für die IT-Beratung bestehen. Kein Franchisenehmer kann davon ausgehen, im ersten Jahr profitabel zu arbeiten. Deshalb ist es auch wichtig, einen Betrag für die Anlaufverluste zur Seite zu legen. Die Gesamtinvestitionskosten fallen sehr unterschiedlich aus. Bei über der Hälfte der Systeme liegen diese Kosten im ersten Jahr der Franchise Gründung unter 50.000 Euro. Bei rund 40 Prozent müssen Franchise Partner zwischen 100.000 bis 200.000 Euro bezahlen. Bei rund sieben Prozent muss sogar mit über 200.000 Euro gerechnet werden.

Franchisenehmer werden: Was gehört noch dazu?

Eingehender prüfen sollte man eine Handvoll Franchise Systeme. Zur Prüfung gehört es, die Website der Firma zu studieren, sich Unterlagen des Franchisegebers zuschicken zu lassen und eben mit jenem detailliert zu sprechen. Der Franchisegeber sollte betriebswirtschaftliche Zahlen präsentieren können und die genauen Kosten und die wahrscheinlichen Umsätze wie Gewinne erklären. Ein weiterer Teil der Abklärung: welche Leistungen die Zentrale übernimmt – da sich dies von System zu System unterscheidet.

Um Franchisenehmer zu werden, gilt es noch parallel, eine kleine Marktforschung zu betreiben und einen Businessplan zu schreiben. Einige Gespräche vor Ort mit anderen Geschäftsinhabern geben Ihnen ein Gefühl, ob Sie mit Ihrer Filiale am richtigen Platz sind. Der Businessplan ist auch für das Gespräch mit Ihrer Bank wichtig, die Ihnen einen Kredit für die Franchise Finanzierung gibt. Ihr Vorteil als angehender Franchise Partner: Im Gegensatz zu den klassischen Selbstständigen ist ihr Businessplan durch Punkte wie Zielgruppe und USP durch das System vorgegeben. Im Klaren sollte man sich auch sein, dass der richtige Standort ein wichtiges Kriterium für den Erfolg der Existenzgründung ist. Dies lässt sich häufig nur durch das bestehende System zeigen. Haben Sie sich für einen Standort entschieden, sollte dieser einen Gebietsschutz erhalten, das heißt in einem bestimmten Radius darf kein weiterer Franchisenehmer eröffnen. Das muss – je nach System – sogar zwingend Teil des Franchisevertrags werden. All die Zahlen und das Geschäftskonzept mögen noch so überzeugend sein: Wenn der menschliche Faktor nicht stimmt, sollte man es lassen. Dies lässt sich häufig nur herausfinden, indem potenzielle Franchisenehmer mit den bestehenden sprechen und in den dortigen Filialen auch hospitieren. Exzellente Franchisesysteme zeichnet aus, dass sie – bevor

der Vertrag überhaupt unterschrieben ist – in Schulungen den Interessenten den Alltag einer Filiale deutlich machen.

Was sind Rechte und Pflichten eines Franchisenehmers?

Die Rechte und Pflichten ergeben sich aus dem Franchisevertrag, der die Grundlage der Franchise Partnerschaft legt. Der Franchisenehmer hat ein Recht auf Aus- und Fortbildungsmaßnahmen, auf ein Systemhandbuch, das das Franchisesystem erklärt, auf Maßnahmen zur Werbung und Verkaufsförderung und generell auf umfassende Betreuung durch den Franchise-Geber. Zudem muss sich der Franchisenehmer auch an bestimmte Regeln halten. Er muss die vereinbarten Franchisegebühren zahlen, an Fortbildung teilnehmen, muss Werbungsmaßnahmen durchführen, und muss generell mit dem Franchisegeber zusammenarbeiten.

Was sind die Herausforderungen eines Franchise-Partners?

Es ist wenig sinnvoll, von jetzt auf gleich Franchise-Partner werden zu wollen. Ein gewisses Maß an betriebswirtschaftlichem Know-how und guter Menschenkenntnis sollte vorhanden sein.

Hauptaufgabe des Franchise-Partners ist die Führung von Mitarbeitern, inklusive der passenden Auswahl und Weiterbildung und dem Motivieren. Diesbezüglich ist zwingend Teamfähigkeit gefragt. Zugleich muss man in der Lage sein, Entscheidungen des Franchise-Gebers akzeptieren, die einem möglicherweise nicht gefallen. Zweite Großaufgabe ist das Verkaufen ihrer Produkte / Dienstleistungen, die Betreuung der Kunden und das Erschließen weiterer Märkte. Hier ist Verkäufertalent gefragt und ein gerütteltes Maß an Selbstvertrauen. Last but not least braucht man Eigenkapital, um die ersten Monate überbrücken zu können.

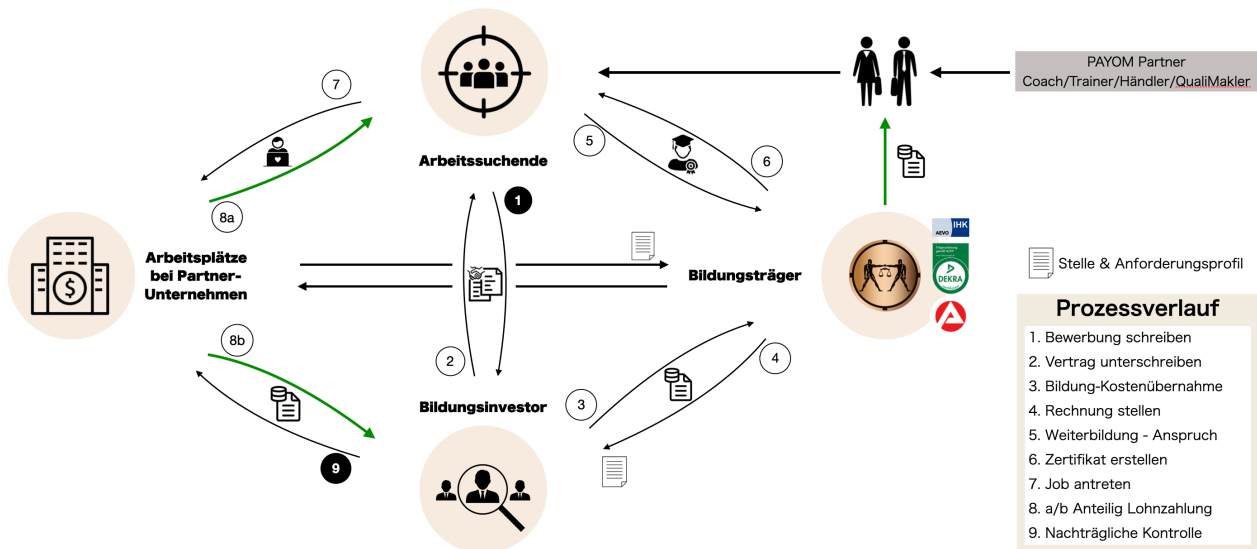
Welche Chancen und Risiken gibt es?

Der große Vorteil der Selbständigkeit mit Franchising ist es, dass der Franchise-Nehmer sich auf ein erprobtes Unternehmenskonzept, das Gründerwissen und die Erfahrung des Franchisegebers verlassen kann. Das unternehmerische Risiko des Scheiterns ist also reduziert. Gleich vom ersten Tag kann sich der Franchisenehmer auf seine wichtigste Aufgabe, die Kundengewinnung, konzentrieren. Mit dem erfolgreichen Franchise-Geber einhergehend erhalten die Franchisenehmer-Firmen auch einfacher Kredite bei Banken. Trotz der Umstände gibt es natürlich auch ein finanzielles Risiko. Der eigentliche Nachteil ist allerdings eher, dass der einzelne Franchisenehmer wenig Spielraum für kreative Arbeit bekommt.

Das Handbuch als Fundament im Franchise

Das Franchise Handbuch ist die „Betriebsanleitung“ für die Führung des Franchisebetriebes. Es dokumentiert das Know-how für eine wirtschaftlich profitable Selbstständigkeit und gibt Sicherheit beim Ausüben der Geschäftstätigkeit. Daneben schützt es vor unternehmerischen Irrwegen und erspart Ärger und finanzielle Risiken. Das System-Handbuch ist das Fundament für den „Know-how-Transfer“, ohne den die Zusammenarbeit zwischen dem Franchisegeber und seinen Franchisepartnern nicht funktionieren kann. Dieses Know-how muss wesentlich und identifizierbar sein, um dem Franchisenehmer Nutzen bei der effektiven Führung seines Franchise-Unternehmens und bei der Qualitätssicherung zu geben. Und die Übertragung dieses Know-hows ist eine wesentliche Vertragspflicht des Franchisegebers. Ständige Optimierung im Franchise als Wettbewerbsvorteil. Ein Franchisesystem muss ständig optimiert werden, um seine Wettbewerbsvorteile dauerhaft zu erhalten. Optimierungen sind aber nur möglich, wenn die Erfolgselemente definiert sind und das Zusammenspiel zwischen dem Franchisegeber und den Partnerbetrieben in strukturierten Arbeitsprozessen beschrieben ist.

Prozessverlauf bei Investition in die Qualifikation von Selbständigen und Unternehmer



Copyright by PAYOM GmbH 1999 - 2021 All rights reserved



PAYOM

Mit Skills zum Erfolg

Qualifikationsmakler Partner

Der **Qualifikationsmakler** ist ein Absatzmittler, der gewerbsmäßig für Weiterbildungs- und Coachingsmarkt – ohne von ihnen auf Grund eines Rechtsverhältnisses ständig damit betraut zu sein – die Vermittlung von Verträgen über Anschaffung oder Veräußerung von Dienstleistungen übernimmt. Aufgabe des Maklers ist die Vermittlung, nicht jedoch der Abschluss von Verträgen; dieser bleibt den Vertragsparteien überlassen.^[1] Vertragsparteien sind der Käufer und Verkäufer, zwischen denen der Makler vermittelt.

Der QualifikationsMakler ist ein selbständiger Kaufmann nach § 1 HGB. Das gesetzliche Leitbild dieses Berufs kommt im deutschen Zivilrecht in den Bestimmungen über den Handelsmakler (§§ 93 ff. HGB) und den Maklervertrag (§§ 652 ff. BGB) zum Ausdruck.

Der Maklervertrag ist nach herrschender Meinung kein gegenseitigen Vertrag, weil keine zueinander im Synallagma stehenden Hauptpflichten vorhanden sind. Er begründet für den Makler keine Verpflichtung zum Tätigwerden,^[5] doch dürfte die Aussicht auf Provision ein hinreichender Motivator sein. Im Maklervertrag verspricht der Auftraggeber, dem Makler für den Nachweis der Gelegenheit zum Vertragsabschluss oder für die Vermittlung eines Vertrags einen „Mäklerlohn“ (Maklergebühr, Provision; § 652 Abs. 1 BGB), der aber erst bei Erteilung einer Schlussnote durch den Makler fällig wird (§ 94 HGB) und mangels anderer Vereinbarung von beiden Kontrahenten je zur Hälfte zu bezahlen ist. Der Provisionsanspruch des Maklers setzt nach § 652 Abs. 1 BGB neben dem wirksamen Maklervertrag zwischen dem Auftraggeber und dem Makler voraus, dass ein Vertrag zwischen dem Auftraggeber und einem Dritten infolge des Nachweises zustande gekommen ist.^[6] Der Handelsmakler hat im Zweifel keine Inkassovollmacht (§ 97 HGB).

Das Honorar des Maklers wird Provision oder auch Courtage genannt. Die Höhe der Provision wird frei vereinbart und ist für Verkauf begrenzt. Bei Verkäufen kann die Provision je nach ortsüblicher Höhe zwischen 3 und 6 Prozent des Kaufpreises zuzüglich Umsatzsteuer (dann 3,57 bzw. 7,14 Prozent) betragen.

PAYOM GmbH
Gesellschaft für Persönlichkeitsentwicklung
Zugelassener Träger nach AZAV



Partner der

