Franchising

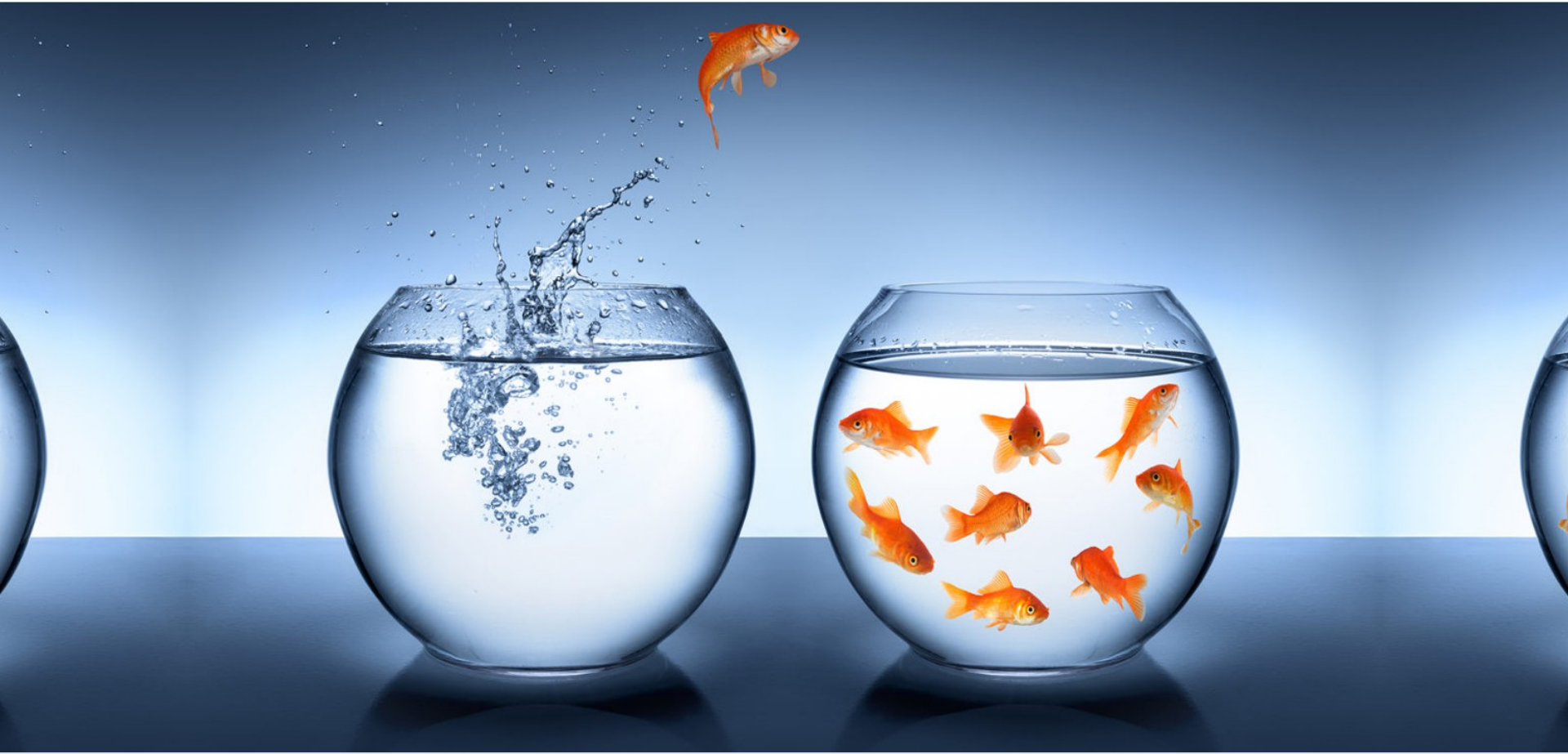
Das liebe Geld

SYNCON®

International Franchise Consultants

Carina Dworak

SYNCON-FRANCHISE.COM



© Syncon

Der Inhalt

1. Die Franchise Gebühren
2. Das Wirtschaftliche Modell für Franchise-Geber
3. Die Investitionskosten
4. Das Wirtschaftliche Modell für Franchise-Nehmer.

© Syncon

1. Die Franchise-Gebühren

- Franchise-Einstiegs-Gebühr
- Laufende Franchise-Gebühr
- Marketing-Beitrag
- IT-Gebühr
- Weitere Gebühren / Beiträge
- Verlängerungs-Gebühr
- Master-Franchise-Gebühr.

© Syncon

1. Die Franchise-Gebühren

Die Franchise-Einstiegsgebühr

Die Franchise-Einstiegsgebühr ist eine Gegenleistung für den Einstieg in ein erfolgreiches und erprobtes System, abhängig u.a. von ...

- der Stärke der Marke
- der Größe des Systems
- der Einzigartigkeit des Konzeptes
- dem dokumentierten Erfolg bzw. den Erfolgsaussichten
- der Anzahl der Franchise-Nehmer
- der Unterstützung der Franchise-Nehmer zu Beginn der Partnerschaft.

© Syncon

1. Die Franchise-Gebühren

Wohin fließt die Franchise-Einstiegs-Gebühr?

Quelle: Studie des Betriebswirtschaftszentrum der Universität Wien

© Syncon

1. Die Franchise-Gebühren

Die laufende Franchise-Gebühr

Eine Gegenleistung für die laufende Unterstützung und
Erbringung der Serviceleistungen aufgrund des Franchise-Paketes:

a) Abhängig vom Umsatz

Vertriebs-Franchising	2 - 6%
Dienstleistungs-Franchising	5 - 15%
Produktions-Franchising	1 – 3%

b) Fixer Betrag

Durchschnittswert laut Statistik des ÖFV 2025:

Investitionssumme	€ 83.000,-
Einstiegsgebühr	€ 22.600,-
laufende Gebühr	7,5 %

© Syncon

1. Die Franchise-Gebühren

Der Marketingbeitrag / Werbepool / Salespool

- Dieser Pool finanziert die Entwicklung aller im System notwendigen Werbe-, Marketing- und Vertriebsmittel und Kosten, trägt zum Teil zum überregionalen Marketing bei

- Von allen Franchise-Nehmern wird ein gemeinsamer Pool eingerichtet:
  - Umsatzabhängig (1-3%)
  - Fixer Betrag

- Meistens gesteuert über den Franchise-Beirat

- Die zu deckenden Kosten sind im Franchise-Handbuch zu definieren.

© Syncon

1. Die Franchise-Gebühren

Die IT-Gebühr

Deckt die IT-Leistungen der Franchise-Zentrale für die entsprechende Unterstützung der Franchise-Partner:

- Warenwirtschaftssystem
- Kassensystem
- Social-Media Accounts
- Domain- und Email-Adressen
- Kollaborationstools (z.B. syncONE).

© Syncon

1. Die Franchise-Gebühren

Weiterverrechnete Leistungen

Bestimmte Leistungen der Franchise-Zentrale werden separat verrechnet:

- Handelsware
- Weiterbildung
- Werbe- und Verkaufsförderungsmittel
- betriebswirtschaftliche Beratungen
- Buchhaltung
- Lohnverrechnung
- externe Dienstleister, wie z.B. Steuerberater.

© Syncon

1. Die Franchise-Gebühren

Die Verlängerungs-Gebühr

- Bei neuem Franchise-Vertrag
- Bei (automatischer) Verlängerung des Franchise-Vertrages.

© Syncon

1. Die Franchise-Gebühren

Die Master-Franchise-Gebühren

- Einstiegsbeitrag für das Franchise-Konzept
- Länderbeitrag
- Laufender Beitrag des Masters
- Weiterverrechnete Leistungen.

© Syncon

2. Das wirtschaftliche Modell
für Franchise-Geber

Inhalte

- Investitionen
- Kosten
- Erlöse
- Anzahl der Franchise-Nehmer
- Rentabilität
- Finanzbedarf
- Break-Even
- ROI

Phasen

- Vorlaufphase
- Entwicklungsphase
- Pilotphase
- Aufbauphase
    - Kosten
    - Erlöse
- Kosten | Phasen-unabhängig.

© Syncon

3. Die Investitionskosten

Vertriebs-Franchising

- Durchschnittlich wurden 1,6 Mio. Euro (von 0,5 bis 4,5 Mio.) in Systementwicklung investiert
- Die befragten Franchise-Systeme existieren durchschnittlich seit 15 Jahren

Dienstleistungs-Franchising

- Durchschnittlich wurden 1,2 Mio. Euro (von 0,15 bis 3,0 Mio.) in Systementwicklung investiert
- Die befragten Franchise-Systeme existieren durchschnittlich seit 12 Jahren

Wesentlich ist, dass es keinen Pauschalbetrag gibt!

© Syncon

4. Das wirtschaftliche Modell
für Franchise-Nehmer

- Kosten der Franchise-Nehmer
- Umsätze/Erlöse der Franchise-Nehmer
- DB I/II/III
- Break even
- ROI
- Finanzierungsbedarf zu Beginn und laufend.

© Syncon

Dem Geld darf man nicht nachlaufen,
man muss ihm entgegengehen.

Aristoteles Onassis

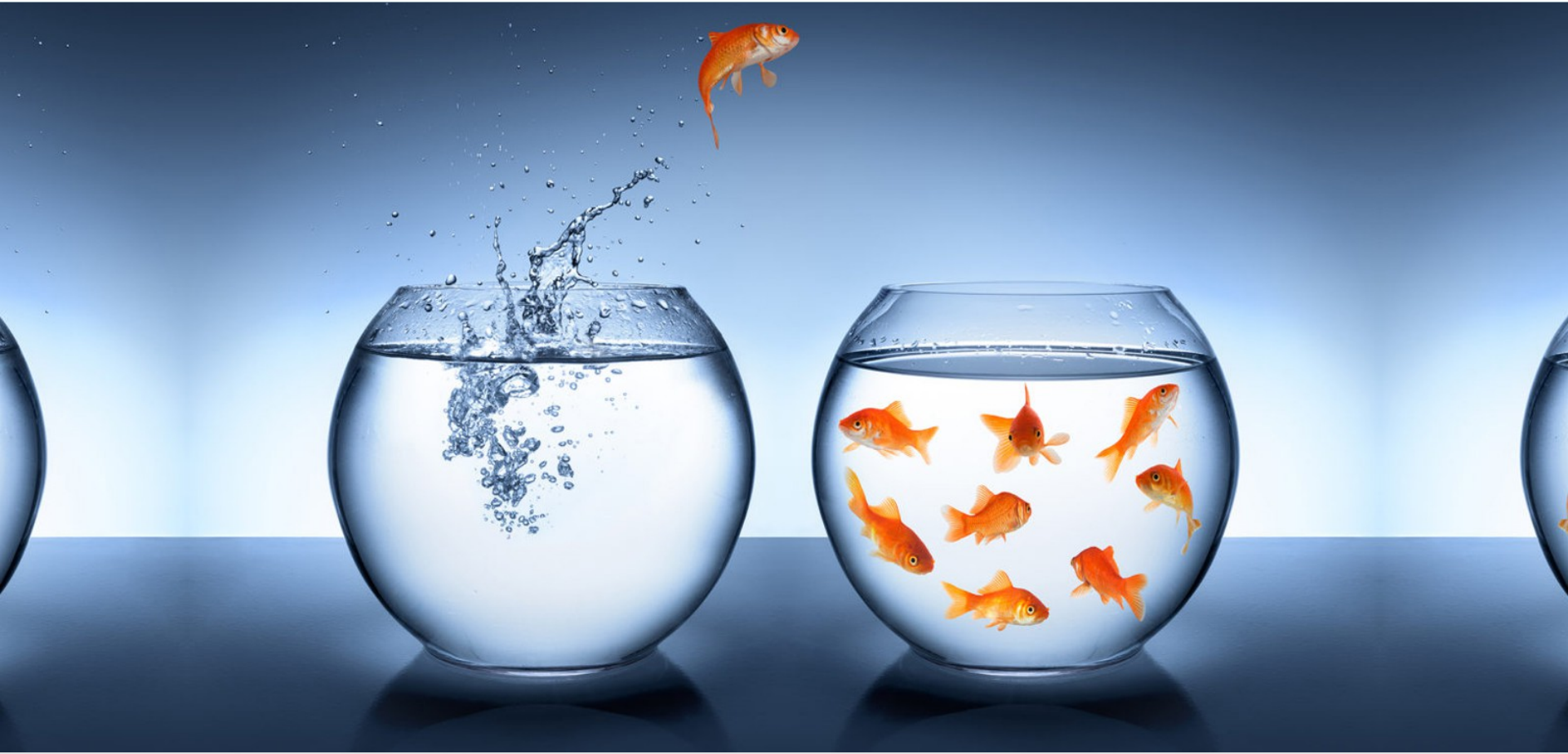
© Syncon

Empfehlungen

Spezialseminar:

Boost your Franchise: Partner*innen zum Erfolg coachen

12.10.2026 - 13.10.2026
München



© Syncon

syncon-franchise.com

© Syncon