Auf der Suche nach dem richtigen Wert

Was man bei Kauf und Verkauf eines Franchisebetriebes beachten muss.

Um Franchisee zu werden, muss ein Interessent nicht zwingend ein neues Unternehmen gründen. Insbesondere in bereits länger etablierten Franchise-Systemen bietet sich die Möglichkeit, einen bestehenden Betrieb von einem ausscheidenden Partner zu kaufen. Doch was gibt es für Käufer und Verkäufer zu beachten? Was ist der richtige Wert eines Franchisebetriebes? Wir haben mit Nicolas Rüdecke gesprochen, dem geschäftsführenden Gesellschafter der Deutschen Unternehmernbörse DUB.de.

Ungena: Herr Rüdecke, ja länger ein Franchise-System existiert, desto wahrscheinlicher ist es, dass auch mal ein Partner sein Unternehmen verkaufen möchte. Aus Ihrer Erfahrung bei DUB: Was sind denn die grundlegenden Schwierigkeiten beim Kaufbeziehungweise Verkauf eines Franchisebetriebes?

Nicolas Rüdecke: Zunächst einmal ist es, wie bei allen anderen Käufen auch, normal, dass es im Grundsatz andere Vorstellungen gibt, was den richtigen und fairen Kaufpreis für einen Betrieb angeht. Aus der Praxis kann ich sagen, dass das bei Franchisebetrieben nicht groß anders als bei Einzelbetrieben ist. Man muss sich dann im Einzelfall anschauen, was ganz konkret verändert wird und wie diese Dinge dann zu bewerten sind.

Ungena: Welche Rolle spielt die Franchisezentrale bei einem Verkauf eines Betriebes, der ja eigentlich dem Partner gehört?

Rüdecke: Grundsätzlich ist in fast allen Franchiseverträgen ein Sonderkündigungsrecht bei Wechsel der Besitzverhältnisse beim Franchisee ebenfalls verankert. Das heißt, dass die Zentrale mit dem neuen Besitzer einen neuen Franchisevertrag aushandeln muss und das bestehende Vertragsverhältnis kein Gegenstand der
Veräußerung ist. Allerdings hat die Systemzentrale natürlich ein Interesse daran, weiterhin einen Franchisebetrieb zu unterhalten. Denn dadurch verdient das System ja sein Geld.

**agenda: Was genauso machtes schwer, einen Betrieb zu bewerten?**


**agenda: Das hört sich so an, als ob es schwer ist, einen Franchisebetrieb zu verkaufen. Was spricht denn für den Kauf eines Unternehmens eines Franchisepartners?**

**Rädecke:** Es gibt auch Dinge, die einen Franchisebetrieb attraktiv machen. Wenn man sich unabhängige Unternehmen ansieht, die von einem starken Self-Made-Manager oder einem flexiblen Tüftler als Eigen tümer stark geprägt wurden, dann ist der Geschäftserfolg nicht immer per Kauf übertragbar. Bei Franchisounternehmen ist immer noch die Zentrale mit im Spiel, die darauf achtet, dass das für den erfolgreichen Betrieb des Geschäftes notwendige Know-how auch zu einem gewissen Grad dokumentiert ist. Das ist schon mal viel Wert.

**agenda: Was wirkt denn noch positiv auf den Kaufpreis, wenn ich als Franchisenehmer meines Betrieb veräußern möchte?**


**agenda: Sie haben mit DUB viele Unternehmensveräußerungen durchgeführt. Was sind Fehler, die im Verkaufsprozess gemacht werden?**


**agenda: Apropos Käufer: Wenn man einen Franchisebetrieb übernehmen möchte, was würden Sie da empfehlen?**


**agenda: Was sind denn Dinge, die eine Systemzentrale tun kann, damit es für Kaufwillige Partner einfacher ist, Käufer für ihren Betrieb zu finden?**

**Rädecke:** Also wenn die Systemzentrale eine Unterstützung bei der Aufbereitung und Dokumentation der Geschäftszahlen bietet, ist bereits viel gewonnen. Denn eine faire und gute Bewertung des Franchisenehmerbetriebes liegt auch im Interesse des Systemgebers, der ja weiter gute Geschäfte mit einem wirtschaftlich erfolgreichen Nachfolger machen will. Daher hilft es, den Interessenaten auch dabei zu unterstützen, vor dem Kauf das Netzwerk kennenzulernen. So werden Missverständnisse vermieden und Verkäufer, Käufer und Zentrale können von der Transaktion profitieren.