



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

<b>Thema</b>	Grundsätze des Franchise – Aufteilung der Rechte und Pflichten
--------------	--

## Franchise – was es ist

Franchise ist ein **Geschäftsmodell**, mit dem ein Franchisegeber (natürliche, meist aber eine juristische Person, wie GmbH, AG) seine gut funktionierende, erprobte Geschäftsidee kostensparend für beide Seiten multiplizieren und damit einen Markt rasch erobern kann. Somit haben beide Seiten massives Interesse am Funktionieren der Idee und des gegenseitigen Geschäftsaufbaues. Als gemeinsames Ziel verfolgen beide Seiten die gewinnbringende Realisierung der Geschäftsidee.

## Vorteile Franchisenehmer

Als YU-Franchisenehmer kannst du mit dem bereits bewährten Geschäftsmodell rasch und unter **Einsparung** der ganzen Entwicklungs- und Erprobungskosten, Markensicherung, Entwicklung des Marketing und vieles mehr, auf den Markt gehen. Du bekommst Beratung und Betreuung durch den Franchisegeber und kannst so viele **Fehler vermeiden**. Das zeigt auch die Statistik – Franchisenehmer sind wesentlich rascher in der Gewinnzone und haben eine deutlich geringere Drop-Out-Quote als Unternehmer ohne unterstützendes System im Hintergrund. Der Franchisenehmer ist selbständiger Unternehmer und trägt somit die volle Verantwortung für den Erfolg seines Geschäfts. Gleichzeitig ist er aber verpflichtet, das Geschäftsmodell des Franchisegebers 1:1 wie vorgegeben zu nutzen und es nicht auf eigene Faust abzuändern.

## Vorteile Franchisegeber

Auch der Franchisegeber hat Vorteile: eine rasche Marktdurchdringung – er bekommt zwar nur einen kleinen Teil des Gewinns in Form von prozentueller Beteiligung am monatlichen Umsatz über die laufende Franchisegebühr, aber er kann das System rascher aufbauen, multiplizieren, als das mit Eigenfilialen der Fall wäre. Er ist verpflichtet, das System ständig weiterzuentwickeln und zu schützen. Sein Risiko: es muss ihm gelingen, den Franchisenehmer bezüglich seiner geschäftlichen Qualitäten und Zuverlässigkeit richtig einzuschätzen.



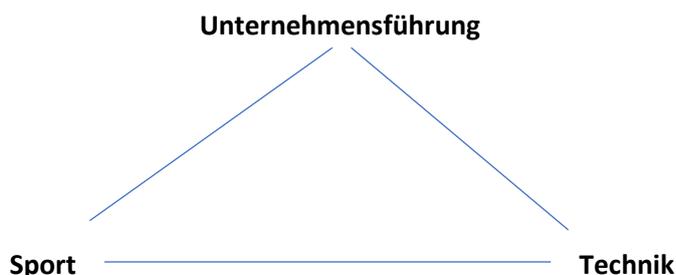
© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

## Worin die Unterstützung für Franchisenehmer besteht

Kurz gesagt bekommst du als Franchisenehmer Unterstützung, um dir rasch und mit möglichst hoher Sicherheit dein eigenes Geschäft aufzubauen und langfristig möglichst erfolgreich zu managen.

Diese Unterstützung besteht aus Know-how in Form von Franchisehandbuch, Ausbildung, Weiterbildung, Unternehmensberatung, Coaching, aus Markenrechten, Marketingunterstützung und aus dem speziellen, sportlichen Erfolgskonzept von YU mit VCT und traditionellem Gruppentraining – siehe weiter hinten.

Das Franchisekonzept deckt weitgehend alle deine Tätigkeiten mit deinem eigenen Unternehmen (bzw. als Einzelunternehmer) ab:



### 1. Unternehmensführung

Das beginnt damit, wie und wo du deinen Standort suchst, wie du ihn um- und aufbaust, ihn ausstattest, dein Personal suchst und einschulst und wie du die täglichen Abläufe in deinem Unternehmen managen kannst. Ein sehr wichtiger Bereich ist die Planung und erfolgreiche Durchführung von Promotions – wie du deine Zielgruppen effizient erreichst und Kontakte schrittweise in Umsätze umwandelst. In der Folge geht es natürlich auch darum, wie du deine Kunden begeistern und langfristig behalten kannst.

### 2. Sport

Die sportliche Seite des Franchise soll alles abdecken, was du selbst im Bereich Taekwondo lernen und wie du es an deine Kunden weitergeben kannst.

### 3. Technik

Du brauchst Internet, LAN, deine regionale Homepage – und nach Möglichkeit das attraktive VCT (virtual coached training) oder LED-Training bzw. Video-Training. Du ersparst dir eine Menge Arbeit und Kundenverluste mit der CRM von YU (Customer Relations Management) – das beginnt beim online-Stundenplan, der Kunden-App mit individuellen und generellen Trainingsplänen, geht über den Abschluss von Verträgen per Tablet oder Handy und der vollautomatischen Zusendung



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

aller Unterlagen an den Kunden bis hin zu Statistiken und Auswertungen zur Optimierung deines Business.

### Franchise-Fees

Für unsere Vorarbeiten erhalten wir als Franchisegeber von dir als Franchisenehmer eine einmalige, nicht rückzahlbare Einstiegsgebühr. Sie dient zur teilweisen Abdeckung von Kosten für die bisherige Entwicklung des Systems, für das Know-how und dessen Vermittlung, für die Rechte und für die Idee an sich. Weiters gibt es eine monatliche Franchisegebühr in Prozent vom Umsatz für die laufende Betreuung, für dein berufliches Coaching, anteilig auch für bisherige Vor- und Entwicklungsarbeiten, vor allem aber für die Weiterentwicklung, notwendige Verwaltung und für den Schutz des Systems. Und letztlich gibt es eine monatliche, zusätzliche Gebühr in Prozent vom Umsatz für überregionale Marketingaktivitäten. Wobei die beiden laufenden Gebühren gemeinsam abgerechnet werden und aus Vorsichtsgründen eine Mindestgrenze kennen. Details findest du im Franchisevertrag.

### Franchisehandbuch – die „Betriebsanleitung“

Zentrales Element jedes Franchisesystems ist das in einem Franchisehandbuch dokumentierte Know-how. YU-Taekwondo führt das Franchisehandbuch in zwei Teilen – schriftlich auf elektronischer Basis und per Video in einer Videothek. Mehr dazu findest du im Kapitel „Franchisehandbuch“.

### Rechte von YU-Taekwondo als Franchisegeber

YU-Taekwondo behält weiterhin alle Rechte am Know-how und der Marke, hat das Recht, jeden Franchisenehmer im Interesse aller anderen laufend zu kontrollieren, zu monitoren und zu beraten. Weiters erhält er die schon erwähnte einmalige und die laufenden Franchise-Gebühren. Der Franchisegeber darf vorteilhafte Änderungen ohne Zustimmung des Franchisenehmers durchführen, zum Beispiel aufgrund der Marktgegebenheiten, wirtschaftlicher Notwendigkeiten, Innovationen, Ausbau des Know-how. Allerdings darf der Franchisenehmer dadurch nicht in seinen Rechten beschnitten oder eingeeengt werden. Klarerweise werden sich beide Seiten, Franchisenehmer wie Franchisegeber bemühen, ein gutes, vertrauensgeprägtes und erfolgreiches Geschäftsverhältnis zu pflegen – da nur so der gemeinsame Erfolg erreicht werden kann. Grundlage aller Rechte und Pflichten ist ausschließlich der gemeinsam vereinbarte Franchisevertrag.



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

## Pflichten von YU-Taekwondo als Franchisegeber

YU-Taekwondo verpflichtet sich mit dem Franchisevertrag zur Lieferung aller vereinbarten Leistungen und auch zur Weiterentwicklung und zum Schutz des Franchisesystems. Konkret sind dies folgende Leistungen:

### A) Standard-Franchiseleistungen

1. Ausführliches Franchisehandbuch, das die gesamte Geschäftsidee mit allen Abläufen genau und nachvollziehbar dokumentiert, YU stellt dies in elektronischer Form, auf einem geschützten Server, mit speziellen Zugangsberechtigungen und Backup zur Verfügung,
2. Komplett-Konzept aufgebaut auf Erfahrung und Erfolg von YU-Taekwondo seit 2003,
3. Registrierte Wort-Bild-Marke, Rechtsbeistand im Falle von Markenverletzungen,
4. Gebietsschutz,
5. Beratung vor Eröffnung (Standort, Umbau Schule usw.) und im laufenden Betrieb (Unternehmensführung, tw. Betriebswirtschaft, Marketing & Akquisition, Qualitätssicherung),
6. Betriebsvergleiche,
7. Spezifische Homepage für den Standort des Franchisenehmers,
8. Ausbildung und laufende Weiterbildung, Online und persönlich,
9. PR, starke Social-Media-Präsenz,
10. Standortberatung und -bewertung,
11. Online-Shop.

### B) Besondere Franchiseleistungen

1. Zusätzlich zum elektronisch dokumentierten Franchisehandbuch stellt YU wesentliche Teile des Franchisehandbuchs Erläuterungen auf beliebig wiederholbaren Videos zur Verfügung,
2. Videotraining mit führenden Dan-Trägern des YU-Systems und mit dem Großmeister,
3. Online-Ausbildungs-Modelle „hyong.at“ und „go-for-black-belt“,
4. Software für Kunden- und Trainingsverwaltung mit laufenden Echtzeitvergleichen und -auswertungen, internes Monitoring und Beratung bei negativen Abweichungen,
5. Best-Practice-Meetings online und persönlich,
6. Druckvorlagen für Flyer, Plakate,
7. Merchandising, Online-Shop,
8. Vorlagen und detaillierte Anleitungen für Werbeaktionen, Shows, Promotions,
9. Gesprächsleitfäden für Akquisition, Telefonate, Beratung, laufende Betreuung, Sonderfälle,
10. Leitfäden für spezielle Trainingseinleitung und -beendigungen,
11. Zusätzliche Einkunftsöglichkeiten durch Vermittlung von Kunden in Camps, Seminare, Workshops.



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

### Die Seite des Franchisenehmers: Rechte und Pflichten

Die Rechte des Franchisenehmers sind ebenfalls detailliert im Franchisevertrag definiert und vereinbart. Bitte beachte, dass ausschließlich der Franchisevertrag die gegenseitigen Rechte und Pflichten definiert und keine Zusatz- oder Nebenabsprachen im Vertrag vorgesehen sind.

Wichtig auf jeden Fall:

- Halte bitte das Corporate Design strikt ein (Marke, Außen- und Innenansicht, Werbung.....),
- Melde sofort, falls du unsere gemeinsame Marke YU-Taekwondo unberechtigt verwendest,
- Wenn du mal nicht weiterweißt, dann melde dich bitte sofort bei uns – wir werden das gemeinsam lösen! Noch besser ist natürlich, wenn du nicht so lange wartest, sondern schon früher anrufst,
- Wenn deine Zahlen nicht mit deinen Zielen übereinstimmen, wenn du nicht sicher bist, was du tun kannst, um deine Ziele zu erreichen, dann zögere bitte nicht, dich zu melden, damit wir analysieren und gemeinsam Lösungen besprechen können.
- Dazu ist unser Coaching da, dass wir gemeinsam und ganz speziell für deinen Betrieb und für deine Möglichkeiten konkrete Aktivitäten planen, um deinen Umsatz anzukurbeln und für einen glatten und erfolgreichen Geschäftsverlauf zu sorgen. Neben dem Coaching gibt es auch regelmäßige „Best-Practice“-Veranstaltungen (online und teilweise auch vor Ort), weil ein Franchisesystem lebt und sich – auch durch Ideen und durch die Kraft der Franchisenehmer – ständig weiterentwickelt. Unser wirtschaftliches Umfeld lebt und entwickelt sich – also müssen wir natürlich auch auf Entwicklungen reagieren, oder noch besser – antizipativ agieren.