



Hauptausgabe

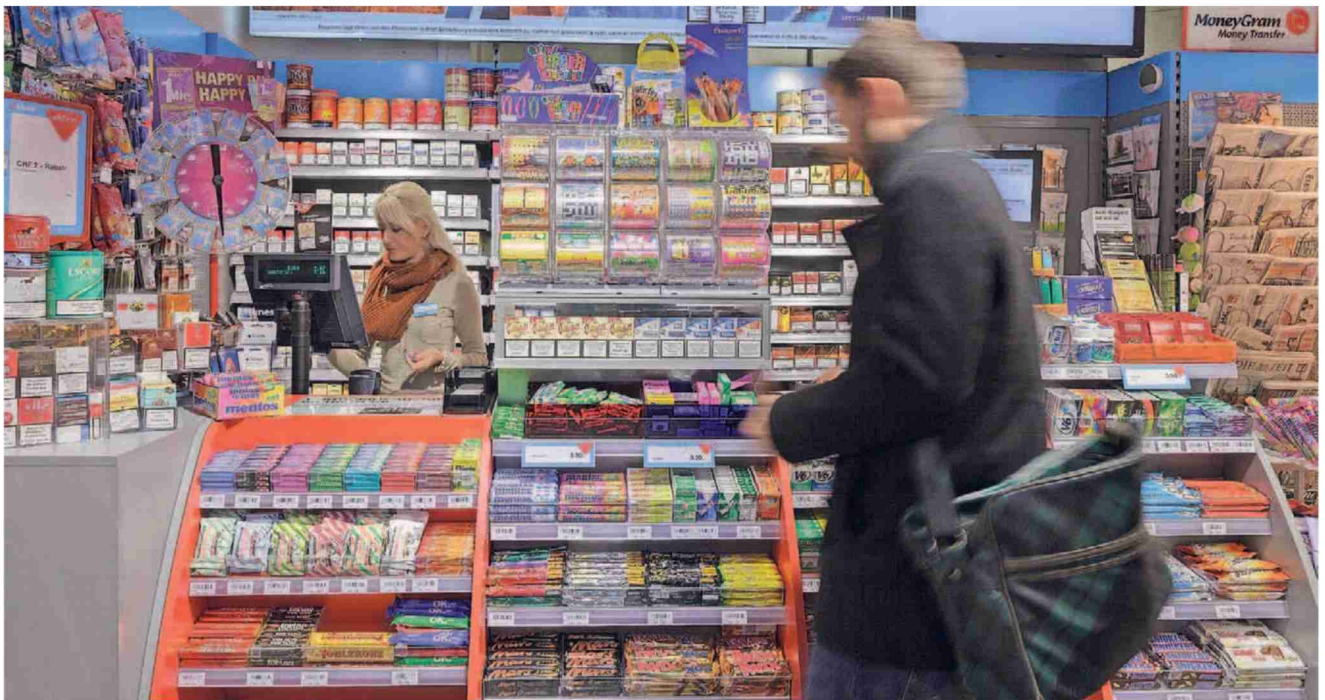
Aargauer Zeitung
5001 Aarau
058/ 200 58 58
www.aargauerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 80'756
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 377.009
Abo-Nr.: 377009
Seite: 11
Fläche: 68'874 mm²

Wenn jeder Kaugummi zählt

Selbstständigkeit Im Detailhandel boomen Franchisesysteme – Ausbeutung oder Win-win-Situation?



Vor fünf Jahren liess Valora noch keine einzige Kiosk-Filiale von einem selbstständigen Unternehmer führen, Ende 2013 waren es 350.

VON THOMAS SCHLITTLER

Sie laufen um 20.05 Uhr an einen Kiosk, um Bier und Chips für einen gemütlichen Fernsehabend zu kaufen. Dumm nur, dass um 20.00 Uhr offizieller Ladenschluss war und die Kiosk-Verkäuferin gerade dabei ist, die Rolläden herunterzulassen. Sie versuchen ihr Glück trotzdem und fragen scheu: «Darf ich noch schnell ...?»

Die Chance, dass die Antwort positiv ausfällt, ist heute grösser als vor einigen Jahren. Nicht, weil Kiosk-Verkäuferinnen barmherziger geworden wären, sondern weil immer mehr von ihnen auf eigene Rechnung wirtschaften. Sie sind direkt am Umsatz beteiligt und verdienen an jedem verkauften Bier, jeder Packung Chips –

und jedem Kaugummi.

Rasanten Wachstum

Geschäftsmodelle, bei denen selbstständige Unternehmer auf eigene Rechnung ein Markenformat wie K-Kiosk führen, werden unter dem Begriff Franchising zusammengefasst (siehe Box). Franchisingkonzepte sind nichts Neues, erleben im Schweizer Detailhandel aber einen Boom. Vor fünf Jahren liess Kiosk-Betreiberin Valora noch keine einzige Kiosk-Filiale von einem selbstständigen Unternehmer führen, Ende 2013 waren es 350.

Auch bei Brezelkönig, Avec und Press&Books (P&B) setzt Valora auf selbstständige Unternehmer. Das lohnt sich: «Der Mehrumsatz beim

Franchisingkonzept liegt durchschnittlich bei etwa drei bis fünf Prozent», teilt das Unternehmen mit. Die Anzahl Franchisingbetriebe soll deshalb weiter erhöht werden.

Für Coop und Migros hat Franchising ebenfalls an Bedeutung gewonnen. Die Tankstellenshops Coop Pronto und Migrolino, die in den letzten Jahren wie Pilze aus dem Boden geschossen sind, werden alle von Franchisenehmern geführt. Auch bei den neuen Voi-Läden der Migros wird das Konzept eingesetzt.

Professor Thierry Volery, Experte für Unternehmertum an der Universität St. Gallen, erklärt: «Das Franchisingssystem erlaubt dem Franchisegeber schnelles Wachstum – und das



Hauptausgabe

Aargauer Zeitung
5001 Aarau
058/ 200 58 58
www.aargauerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 80'756
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 377.009
Abo-Nr.: 377009
Seite: 11
Fläche: 68'874 mm²

erst noch mit wenig Kapital.» Denn die Franchisenehmer müssten Geld einbringen und finanzierten das Wachstum dadurch mit.

Gewerkschafter haben keine Freude

Den Gewerkschaften ist die «deutliche Erhöhung» der Franchiseunternehmen ein Dorn im Auge. «Die Franchisemodelle haben gemäss unseren Erfahrungen meistens einen schlechten Einfluss auf die Arbeitsbedingungen», sagt die Unia. Mit den Franchisesystemen würden geregelte Arbeitsbedingungen teilweise unterlaufen. Denn wer als selbstständiger Unternehmer einen Coop Pronto oder Migrolino führt, ist nicht an die Gesamtarbeitsverträge (GAV) von Coop oder Migros gebunden – und kann seinen Angestellten tiefere Löhne bezahlen.

Die Migros meint dazu: «Es stimmt, dass Franchisenehmer keinem GAV unterstellt sind. Das ist ja aber auch nicht zwingend nötig, denn sie sind nach arbeitsrechtlichen Kriterien angestellt, also so, wie vom Gesetzgeber vorgeschrieben.» Coop und Valora äussern sich ähnlich.

Ein weiterer Kritikpunkt der Unia ist, dass in den Franchiseverträgen viele Verpflichtungen gegenüber den Franchisenehmern definiert würden – bei geringem unternehmerischen Spielraum (siehe Kontext). «Das Unternehmensrisiko wird auf den Franchisenehmer abgewälzt, obwohl die Mutterfirma viel mehr Ressourcen hat, um dieses zu tragen.»

Dass für die Franchisenehmer ein unternehmerisches Risiko besteht, bestreitet Christoph Wildhaber, Geschäftsführer des Schweizer Franchise Verbands, nicht. Er findet das aber in Ordnung, solange dieses Risiko entsprechend honoriert werde: «Ein Franchisenehmer muss die Chance haben, mehr zu verdienen, als wenn er beim Franchisenehmer als einfacher Mitarbeiter tätig wäre.»

Verträge sind entscheidend

Betreffend unternehmerischem Freiraum für den Franchisenehmer hält Wildhaber fest: «Ist vom Franchisegeber alles bis ins letzte Detail vorgeschrieben, wird das Franchise-konzept ad absurdum geführt. Dann

verliert es seine Legitimität.» Ein Franchisenehmer müsse zum Beispiel lokal Werbung machen dürfen, die Löhne seiner Angestellten selbst festlegen und einen Teil des Sortiments selbst bestimmen können.

Dass es «schwarze Schafe» gibt, die diese Bedingungen nicht erfüllen, schliesst Wildhaber nicht aus: «Die gibt es überall.» Deshalb das ganze System zu verteufeln, sei aber falsch: «Setzt man Franchising richtig um, profitieren alle Beteiligten», ist er überzeugt.

Franchising

Beim Franchising stellt ein Franchisegeber einem Franchisenehmer die Nutzung eines Geschäftskonzeptes (zum Beispiel K-Kiosk, Migrolino, Coop Pronto) in einem genau festgelegten Rahmen zur Verfügung. Der Franchisenehmer muss sich an diese Abmachungen halten, genießt aber auch unternehmerische Freiheiten. Er ist mit einem bestimmten Prozentsatz am Umsatz seiner Filiale beteiligt. (TSC)

KLAGE: COOP PRONTO WEHRT SICH

Das Wichtigste bei Franchisesystemen sind die **vertraglichen Details**. Sie entscheiden darüber, wie viele unternehmerische Freiheiten der Franchisenehmer genießt. Die Franchiseverträge der **Coop Mineralöl AG**, welche die **Coop-Pronto-Shops** verpachtet, sind ein Thema **vor Gericht**. Vorwurf: Coop-Pronto-Geschäftsführer seien **keine selbstständigen Unternehmer**, die Pachtverträge

seien **verkappte Arbeitsverträge**. Unter anderem wird bemängelt, dass die Tätigkeit und der zeitliche Rahmen **bis ins letzte Detail vorgegeben** seien und die **Geschäftsführer** lediglich eine **Kollektivunterschrift** hätten, zwei von drei Geschäftsführern stelle Coop Mineralöl. Das Unternehmen wehrt sich: Die selbstständigen Unternehmer seien **bei der Übernahme des Konzepts frei**. Es

stehe ihnen offen, eigene, von ihnen für besser befundene **Umsetzungsvarianten** zu wählen. Zudem seien sie **geschäftsführende Gesellschafter** der GmbH. Um die **Handlungsfähigkeit** im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen Abwesenheiten aufrechtzuerhalten, empfehle man aber, jeweils **2 bis 3 Personen mit Kollektivunterschrift** ins Handelsregister einzutragen. (TSC)