

ARBEITSKREIS HOTELIMMOBILIEN

FACHGRUPPE FRANCHISING

FRANCHISING

UPDATE ÜBER 4 THEMENGEBIETE IM FRANCHISING, DIE IN 4 PRÄSENTATIONEN BEI DEN ARBEITSKREIS VERSAMMLUNGEN VORGESTELLT UND DISKUTIERT WERDEN UND DANN IN EINEM LEITFADEN ZUSAMMENGEFASST WERDEN SOLLEN

1. FRANCHISING STRUKTUR IN DER HOTELLERIE
2. RISIKOBETRACHTUNG VON FRANCHISING IN DER HOTELLERIE
3. WIRTSCHAFTLICHKEITSBETRACHTUNG VON FRANCHISING IN DER HOTELLERIE
4. RECHTLICHE STRUKTUREN RELEVANT FÜR FRANCHISING IN DER HOTELLERIE

UPDATE 1

FRANCHISING STRUKTUR

11. Juli 2019, Leipzig

ENTWICKLUNG / DRIVER

- Entwicklung des Begriffs im heutigen Sinn (Erlaubnis zur kommerziellen Nutzung von Rechten Dritter) Mitte des 19. Jahrhunderts
- Anfänge: «Singer Sewing Machine Company» vergab das Recht, Nähmaschinen auf eigene Rechnung im eigenen Namen zu vertreiben, an einzelne Händler; im Laufe des 19. und Beginn des 20. Jahrhunderts dann Automobilhersteller und CocaCola
- Erfinder des modernen Franchising (mit deutlich weiteren Vereinbarungen als der reinen Namens-/Markennutzung) gelten die Gastronomie-Franchisegeber wie Kentucky Fried Chicken, Dunkin Donuts, Burger King und McDonalds

WAS IST FRANCHISING IN HOTELS UND WAS NICHT

- Franchising ist die zeitweise, lizenzierte Überlassung von Systemen, Standards und Marken eines Franchisegebers an einen Franchisenehmer gegen eine Gebühr
- Der Franchisenehmer arbeitet auf eigenes Risiko
- Der Franchisegeber ist typischerweise nicht involviert in Pacht, Risiko oder Entwicklungs- und Eigentümmerrisiko
- Der Franchisegeber ist kein Pächter
- Der Franchisenehmer ist verpflichtet die Marke zu schützen und zu fördern und im Rahmen der Nutzung der Systeme unter dem Franchisevertrag nur das Franchise Hotel zu vermarkten

FRANCHISING IN DEUTSCHLAND

- In den USA ist Franchising sehr etabliert (seit Jahrzehnten)
80% des Hotelsupplies in den USA ist «Branded Supply»
- In Europa hat IHG, Accor und Andere Franchising eingeführt
- In Deutschland kam der Boost für Franchising, was 20 Jahre eine relative Randerscheinung war, erst in den letzten acht Jahren
- Deutschland hat daher auch noch keine grosse Anzahl an Multi-Unit-Franchisenehmern

WARUM FRANCHISING WÄCHST

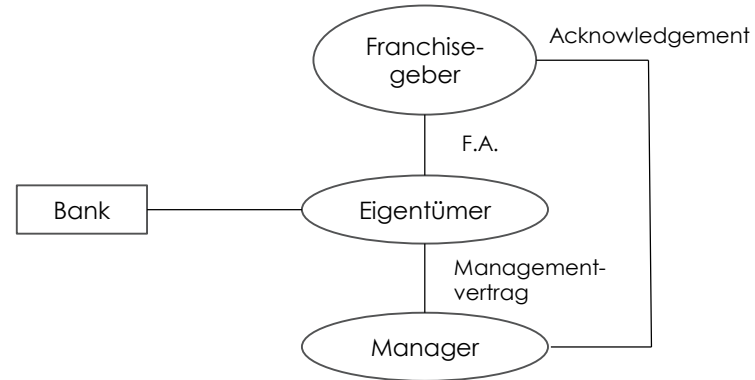
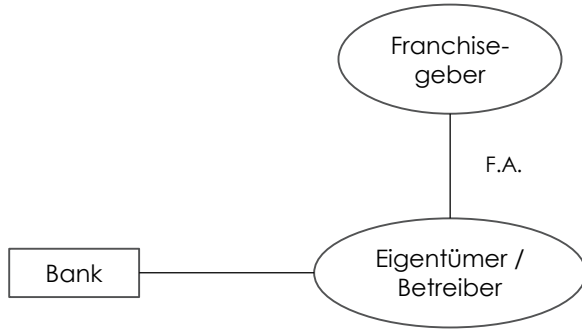
- Schnelleres Wachstum für Franchisenehmer und Franchisegeber
- Keine Marken Inflation und höhere Kosteneffizienz
- Internationale Marken in Märkten in denen der Pachtvertrag dominiert
- Markt Dominanz, Risiko Reduktion und Down Side Risk Management
- Strategie
- Lokale Operator mit internationalen Marken
- Besseres Verständnis des Franchising Konzepts von Investorensseite
- Starke Marken sind wichtig für Investoren

UNTERSCHIED LICENSING <-> FRANCHISING

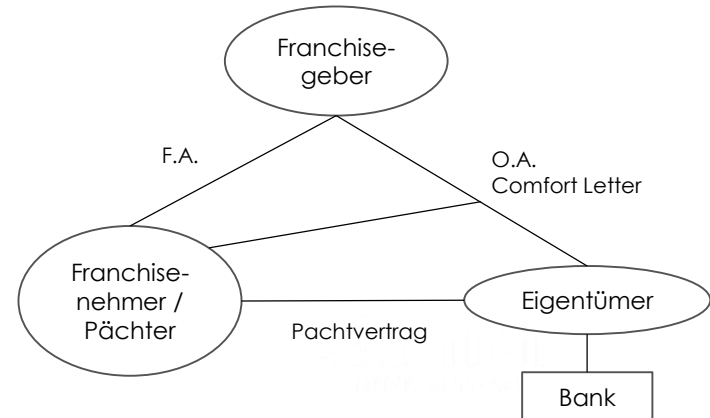
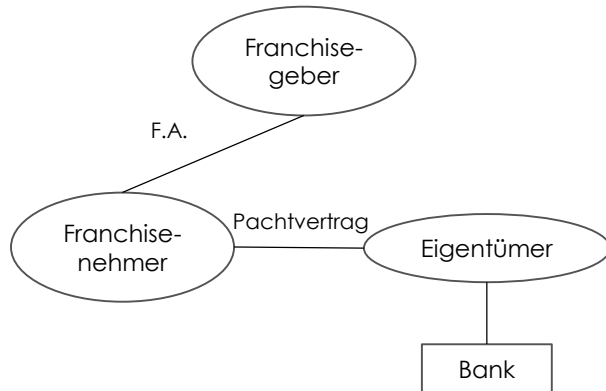
- Beim Franchising wird dem Franchisenehmer ein Markensystem überlassen
- Beim Licensing erhält der Lizenznehmer das Recht die Systeme zu nutzen

WELCHE ARTEN VON FRANCHISING GIBT ES

1) OWNER OPERATOR



2) OPERATOR MANAGER



OWNER AGREEMENT <-> COMFORT LETTER – WARUM?

EIGENTLICH BENÖTIGT MAN DIESE AGREEMENTS NICHT – ES SEI DENN

Die ursprüngliche Konstellation zwischen Pächter und Verpächter fällt auseinander weil:

- 1) Verpächter terminiert Pachtvertrag
- 2) Franchisegeber kündigt Franchise-Vertrag
- 3) Bank kündigt Kredit oder Insolvenz von Owner oder Betreiber



UNTERSCHIED OWNER AGREEMENT <-> COMFORT LETTER

OWNER AGREEMENT INKLUSIVE (RELATED) PARTY

- Beibehaltung der Systeme und Brand
- Transfers
- Kosten

COMFORT LETTER

- Alle haben Rechte und wenig Pflichten
- Informationspflicht
- Recht ein Plan B zu verhandeln

VOR-UND NACHTEILE OWNER AGREEMENT UND COMFORT LETTER

VORTEILE

- Verpächter kann seine Forderungen leichter durchsetzen
- Hotel läuft weiter
- Keine Zusatzinvestition / negative PR / Lizenzverlust

NACHTEILE

- Einschränkungen bei Transfers, Umnutzung, Markenwechsel



WELCHE KONTROLLMECHANISMEN GIBT ES

ZWEI SCHWERE GESCHÜTZE

Terminierung oder Abkoppelung vom Reservierungssystem

DARÜBER HINAUS: SOFT SECURITY

- Zusatzverträge
 - Owner Agreement
 - Comfort Letter
 - Lease Support

- Augen auf bei der Partnersuche

FRANCHISEGEBER KÖNNEN FRANCHISENEHMER UND SEINE EXPANSION UNTERSTÜTZEN

- Lease Support
- Key Money
- Owner Agreement
- Joint Venture
- Loan

MULTI DEVELOPMENT AGREEMENT

- Vorsichtige Partnersuche
- Mehrere Deals machen Sinn
- Heranwachsen von strategischen Partnerschaften
- Bessere Konditionen für Franchisenehmer
- Multiple Deals sind schnell und günstiger

- Rechtliche Aspekte von Franchising
- Wirtschaftlichkeit und Kosten von Franchising
- Risikobetrachtung von Franchising
- Fragen von Investoren
- Summary und Vor- und Nachteile von Franchising – Eine Bewertung