
6 Der Schritt in die Selbstständigkeit als Makler

Im Jahre 2002 wurde die „Ich-AG“ zum Unwort des Jahres gewählt. Die Begründung lautete damals: Das Individuum wird als Aktiengesellschaft auf ein „sprachliches Börsenniveau“ reduziert. Schlimmer noch war allerdings, dass diese Wortschöpfung manchen auf die falsche Fährte gelockt hat. Vorrangig jene, die schnell reich werden wollten und dafür nicht einmal einen vernünftigen Businessplan aufstellen mussten. Das alles ist einstweilen Geschichte, und so mancher Gründer hat nicht nur die staatlichen Zuschüsse verbraucht, sondern stand am Ende auch noch vor einem Schuldenberg.

Vor dem Schritt in die Selbstständigkeit steht — bei aller Leidenschaft — das nüchterne Kalkül. So sind beispielsweise betriebswirtschaftliche Kenntnisse eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiche Gründungen. Mangelt es daran, ist es sehr wahrscheinlich, dass die eigene Geschäftsgründung bereits in den ersten drei Jahren wieder scheitert.

6.1 Die Folgen der Selbstständigkeit

Worauf lässt man sich bei der Gründung einer selbstständigen Existenz ein? Die entscheidende Frage lautet zunächst, ob man von der Persönlichkeit her die wichtigsten Eigenschaften für eine Berufstätigkeit als freier Unternehmer mitbringt. Wer aus seinem Angestelltenverhältnis ausbrechen möchte, weil er das betriebliche Zeitkorsett, die Vorgaben und Weisungen von Vorgesetzten und sonstige Abhängigkeiten leid ist, wird sich später wundern, mit welchen neuen Zwängen, Abhängigkeiten und Unwägbarkeiten er es zu tun bekommt.

Mit den Vorsorgemaßnahmen — Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung — geht es los, bei denen man von keinem Arbeitgeber unterstützt wird, sondern deren Kosten man allein zu tragen hat. Das kann in der Startphase bei mangelnden finanziellen Rücklagen zu Problemen führen, denn die Umsätze sind ja nicht gleich so, wie man sich das wünscht. Gravierender noch sind die Abhängigkeiten von den Marktbedingungen, also von Kunden und Mitbewer-

bern. Was schlussendlich die Arbeitszeiten, das Zeitbudget und den Termindruck betrifft, so darf man sich als Selbstständiger keinen Illusionen hingeben, die Belastung wird hoch sein. Aber wenn die Aufgabe zu einem passt und das Geschäftsmodell stimmt, hat die Selbstständigkeit einen unschätzbaren Vorteil im Vergleich zum Angestelltendasein: Man ist Herr im eigenen Haus.

6.2 Franchising im Immobilienmarkt

Am Anfang des Erfolgs steht eine gute Geschäftsidee, ein durchdachtes Geschäftsmodell und eine hinreichende Kapitalausstattung. Das gilt auch für das Franchising! Hierbei nutzen Franchisenehmer das Geschäftskonzept eines Franchisegebers. Unter diesen Voraussetzungen und vor allem bei der Auswahl geeigneter Franchisenehmer sind erfahrungsgemäß 90 Prozent der Franchiseunternehmen erfolgreich.

Wer sich mit dem Gedanken trägt, seine berufliche Zukunft in der Selbstständigkeit eines Franchisenehmers zu suchen, sollte sich vorher aber gründlich mit den Vor- und Nachteilen des Franchisesystems befassen.

Vorteile von Franchise-Modellen

- Die Produkte und Dienstleistungen haben einen mehr oder weniger hohen Bekanntheitsgrad.
- Der Markteintritt für Existenzgründer wird erleichtert.
- Das unternehmerische Risiko (Kapitalaufwand) hält sich in Grenzen.
- Bei einem etablierten Franchise-Modell werden dem Franchisenehmer in der Regel von den Banken höhere Kreditlinien eingeräumt.
- Bei vielen Franchise-Modellen kann der Franchisenehmer ein vorhandenes Filialnetz nutzen.
- Oft wird dem Franchisenehmer vom Franchisegeber Gebietsschutz eingeräumt, so dass dieser sich nicht mit der Konkurrenz aus dem eigenen Unternehmen auseinandersetzen muss.
- Der Franchisenehmer wird von der Franchisezentrale in seinen Vertriebsaktivitäten unterstützt (Schulungen, Werbung, Werbematerial, Marketingaktionen, Entwicklung neuer Produkte etc.).

- Der Franchisenehmer kann Größenvorteile zum Beispiel beim Einkauf nutzen.
- Der Franchisenehmer wird in den die Geschäftsaktivitäten betreffenden juristischen Fragen unterstützt.
- Der Franchisenehmer ist zwar ein selbstständiger Unternehmer, genießt aber den fachlichen und meist auch emotionalen Rückhalt eines Teams.

Nachteile von Franchise-Modellen

- Der unternehmerische Gestaltungsspielraum ist eingeschränkt, da bestimmte Vorgaben eingehalten werden müssen. Entscheidungen der Geschäftsführung, die (möglicherweise) negative Auswirkungen auf das eigene Geschäft haben, sind zu akzeptieren.
- Die Modelle bzw. Angebote verschiedener Franchiseunternehmen sind oft schwer vergleichbar bzw. einzuschätzen.
- Der Franchisenehmer kann nach Vertragsende in der Regel nicht frei über seinen Betrieb verfügen. Der Franchisegeber behält sich oft vor, Käufer oder Erben abzulehnen bzw. ein eigenes Vorkaufsrecht wahrzunehmen.
- Der Franchisenehmer muss Franchisegebühren zahlen, die sich auf bis zu 50 Prozent des eigenen Umsatzes belaufen können.
- Das Image des Franchisenehmers kann unter Aktionen des Franchisegebers leiden.
- Da Fehlentscheidungen bei der Auswahl geeigneter Franchisenehmer den gesamten Unternehmenserfolg beeinträchtigen oder gar gefährden können, haben große Franchiseunternehmen Auswahlverfahren entwickelt, an denen Interessenten schon vorab scheitern können.

Franchise- und Lizenzgeber im Immobilienmarkt

Juristisch gesehen schließen Franchisegeber und -nehmer einen Vertrag ab, durch den der Franchisegeber Nutzungsrechte gegen eine Lizenzgebühr abtritt. Die bekanntesten Franchise-Modelle stammen seitdem aus dem Bereich der Gastronomie und Hotellerie, aber inzwischen haben sie sich in fast allen Branchen etabliert. Nach Franchisegebern im Immobilienmarkt können Sie unter anderem suchen im Internet unter www.franchisedirekt.com oder unter www.franchiseportal.de. Die folgenden Angaben sind auch dieser Internetseite entnommen.

- **ACKON Immobilien**
Immobilien-Franchise Immobilienvermittlung
Eigenkapitalbedarf ab 495 EUR
www.ackon.de
- **amarc21**
Franchise-Ausbildung zum Immobilienmakler
Eigenkapitalbedarf k. A.
www.amarc21.de
- **CENTURY 21 Deutschland**
Immobilien-Franchise für Immobilienmakler
Eigenkapitalbedarf ab 10.000 EUR
www.century21.de
- **DAHLER & COMPANY**
Lizenzen für die Vermittlung hochwertiger Wohn- und Anlageimmobilien
Eigenkapitalbedarf ab 30.000 EUR
www.dahlercompany.de
- **ELLWANGER & GEIGER Private Immobilien**
Immobilien-Franchise für die Vermittlung von Privatimmobilien
Eigenkapitalbedarf ab 20.000 EUR
www.privatbank.de
- **ENGEL & VÖLKERS**
Vermittlung von hochwertigen Wohn- und Gewerbeimmobilien
Eigenkapitalbedarf ab 50.000 EUR
www.engelvoelkers.com
- **ERA**
Immobilien-Franchise für Immobilienmakler
Eigenkapitalbedarf k. A.
- **Falc Immobilien**
Lizenzen für Immobilienvermittlung
Eigenkapitalbedarf ab 2.500 EUR
www.falcimmo.de
- **FAVORIT-Massivhaus**
Immobilien-Lizenzen: Vertrieb und Bau von Massivhäusern
Eigenkapitalbedarf k. A.
www.favorit-haus.de

- **HYPO Capital**
Lizenzen für Immobilienvermittlung
Eigenkapitalbedarf ab 5.000 EUR
www.hypocapital.de
- **ILO-Immobilien**
Vermietung von Ladenlokalen
Franchise-System
Eigenkapitalbedarf ab 0 EUR
www.ilo-immobilien.de
- **IMC-Passivhaus**
Immobilien-Franchise: Bauträger für massive Passivhäuser
Eigenkapitalbedarf k. A.
www.imc-passivhaus.de
- **ImmoSky**
Immobilien-Lizenzen für Immobilienvermittlungen
Eigenkapitalbedarf ab 5.000 EUR
www.immosky.de
- **Porta Mondial**
Immobilien-Franchise: Vermittlung ausgewählter Immobilien
Eigenkapitalbedarf ab 20.000 EUR
www.portamondial.com
- **RE/MAX Deutschland**
Franchise: Immobilienvermittlung & Vertrieb, Immobilienagenturen,
Gemeinschaftsbüros
Eigenkapitalbedarf ab 28.000 EUR
www.remax.de
- **Town & Country Haus**
Verkauf und Erstellung von typisierten Massivhäusern
Franchise-System
Eigenkapitalbedarf ab 50.000 EUR
www.hausausstellung.de
- **VON POLL IMMOBILIEN**
Lizenzen für die Vermittlung von hochwertigen Immobilien
Eigenkapitalbedarf k. A.
www.von-poll.de

Geschichte des Franchising

Die Filialen von Franchise-Unternehmen prägen seit Jahren das Gesicht der Innenstädte. Als Erfinder des Franchise-Systems gilt Ray Kroc, Gründer der McDonalds Corporation. 1955 eröffnete Ray Kroc das erste McDonald's Restaurant in Des Plaines, Illinois. Damit begann eine einzigartige Erfolgsstory. Am Anfang standen der Zufall und das Gespür für ein innovatives Geschäftsmodell. 1954 wollte Ray Kroc den Brüdern Richard und Maurice McDonald nur einige Milchshake-Mixer für ihr Restaurant in San Bernardino, Kalifornien, verkaufen. Doch das Konzept dieses Restaurants begeisterte ihn, denn die Brüder führten ein Restaurant, in dem sie Hamburger, Pommes frites und Getränke extrem schnell zubereiteten – und zwar mit höchster Qualität, freundlichem Service und zu günstigen Preisen. So erwarb Kroc die Lizenz, Restaurants nach dem gleichen Prinzip zu eröffnen. Das Franchise-System von McDonald's war geboren. Quelle: www.mcdonalds.de

6.3 Das Einzelunternehmen als Rechtsform

Einzelunternehmen haben nur einen Inhaber bzw. eine Inhaberin. Insbesondere kleine und mittlere Firmen entscheiden sich für diese Rechtsform, die damit die häufigste rechtliche Organisationsform in der deutschen Wirtschaft ist. Wer ein Einzelunternehmen gründet, hat das Kürzel e.K. bzw. e.Kfr für „eingetragene/r Kaufmann/Kauffrau“ zu tragen. Als Inhaber und Geschäftsführer des Unternehmens besitzt man alle Rechte und alle Pflichten. Als Einzelunternehmen braucht man kein Mindestkapital, haftet aber unbeschränkt für sämtliche Verbindlichkeiten mit dem Geschäfts- und dem Privatvermögen.

Solange es sich bei dem Einzelunternehmen um ein Kleingewerbe handelt, erfolgt kein Eintrag in das Handelsregister. Als Kleingewerbe gilt man nur dann, wenn das Unternehmen seinen Umsatz nicht aus Großaufträgen erzielt. Außerdem darf kein kaufmännisches Personal beschäftigt werden, es wird keine Bilanz erstellt und eine überregionale Tätigkeit ist ebenfalls nicht zulässig. Die Einstufung wird immer im Einzelfall vorgenommen und kann nicht verallgemeinert werden. Treffen diese Bedingungen nicht mehr zu, muss man das Gewerbe eintragen lassen.

6.4 Die Antragsstellung als Immobilienmakler

Im Rahmen der Antragstellung wird die persönliche Zuverlässigkeit des Antragstellers geprüft. Dazu müssen Unterlagen vorgelegt werden, die teilweise gebührenpflichtig sind. Für die Erteilung einer Erlaubnis zur selbstständigen Berufsausübung als Immobilienmakler sind folgende Unterlagen vorzulegen:

- Antrag auf Erlaubniserteilung nach § 34 c GewO,
- Kopie des Personalausweises/Passes,
- steuerliche Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes,
- steuerliche Unbedenklichkeitsbescheinigung der Stadtkasse (diese ist nur erforderlich, falls der Antragsteller bereits gewerblich tätig war),
- Bescheinigung des Amtsgerichts, dass kein Insolvenzverfahren anhängig ist,
- Auskunft aus der Schuldnerkartei vom Amtsgericht,
- Führungszeugnis (nicht älter als 6 Monate),
- Auszug aus dem Gewerbezentralregister (nicht älter als 6 Monate).

Es ist generell ratsam, vorab das Gespräch mit dem Ordnungsamt zu suchen, um frühzeitig zu klären, welcher Verwaltungsaufwand auf einen zukommt. Fallweise können nämlich auch noch weitere Bescheinigungen erforderlich sein.

Test: Soll ich den Schritt in die Selbstständigkeit wagen?

Der folgende Test soll Ihnen zu einer ersten Orientierung dienen, ob Sie der Typ für eine selbstständige Berufstätigkeit sind. Kreuzen Sie dazu von den drei Alternativen „stimmt“, „dazwischen“ und „stimmt nicht“ die an, die Ihrer Meinung nach am ehesten zutrifft.

ARBEITSHILFE
ONLINE

1. Ich bin sehr diszipliniert. <input type="checkbox"/> stimmt <input type="checkbox"/> dazwischen <input type="checkbox"/> stimmt nicht	
2. Leider gibt es einen großen Gegensatz zwischen Leben und Arbeit. <input type="checkbox"/> stimmt <input type="checkbox"/> dazwischen <input type="checkbox"/> stimmt nicht	
3. Es fällt mir nicht schwer, andere um etwas zu bitten. <input type="checkbox"/> stimmt <input type="checkbox"/> dazwischen <input type="checkbox"/> stimmt nicht	

Der Schritt in die Selbstständigkeit als Makler

4. Das Schönste an der Selbstständigkeit ist, von niemandem abhängig zu sein. <input type="checkbox"/> stimmt <input type="checkbox"/> dazwischen <input type="checkbox"/> stimmt nicht	
5. Unangenehme Telefonate erledige ich meist sofort. <input type="checkbox"/> stimmt <input type="checkbox"/> dazwischen <input type="checkbox"/> stimmt nicht	
6. Mir ist es immer schwer gefallen, mich unterzuordnen. <input type="checkbox"/> stimmt <input type="checkbox"/> dazwischen <input type="checkbox"/> stimmt nicht	
7. Zu meinen Stärken zähle ich Beharrlichkeit und Durchsetzungsvermögen. <input type="checkbox"/> stimmt <input type="checkbox"/> dazwischen <input type="checkbox"/> stimmt nicht	
8. In meinem bisherigen Leben war ich eigentlich immer sehr auf Sicherheit bedacht. <input type="checkbox"/> stimmt <input type="checkbox"/> dazwischen <input type="checkbox"/> stimmt nicht	
9. Ich habe einige gute Ideen, die sich bestimmt vermarkten lassen. <input type="checkbox"/> stimmt <input type="checkbox"/> dazwischen <input type="checkbox"/> stimmt nicht	
10. Mit Misserfolgen und Niederlagen quäle ich mich meist längere Zeit herum. <input type="checkbox"/> stimmt <input type="checkbox"/> dazwischen <input type="checkbox"/> stimmt nicht	
11. Ich kann einen Standpunkt eigentlich immer sicher und überzeugend vertreten. <input type="checkbox"/> stimmt <input type="checkbox"/> dazwischen <input type="checkbox"/> stimmt nicht	
12. Selbstständigkeit heißt vor allem, dass man selbst bestimmt, wann Feierabend ist. <input type="checkbox"/> stimmt <input type="checkbox"/> dazwischen <input type="checkbox"/> stimmt nicht	
Summe	

Auswertung

Bei den Fragen im Test mit den ungeraden Zahlen notieren Sie in der Spalte rechts, wenn Sie „stimmt“ angekreuzt haben, 2 Punkte. Für die Antwort „stimmt nicht“ gibt es 0 Punkte.

Genau umgekehrt ist es bei den Testfragen mit geraden Zahlen: Haben Sie „stimmt nicht“ angekreuzt, geben Sie sich 2 Punkte, für die Antwort „stimmt“ 0 Punkte.

Wenn Sie „dazwischen“ angekreuzt haben, geben Sie sich — egal bei welcher Frage — immer 1 Punkt.

Dann addieren Sie die Punkte und lesen hier die Bedeutung Ihrer jeweiligen Punktzahl nach:

Interpretation

12 – 9 Punkte	Sie können es schaffen, weil Sie zumindest nicht blauäugig in die Selbstständigkeit starten würden. Sie wissen, worauf es ankommt, und schreiben sich Eigenschaften zu, die für eine selbstständige Tätigkeit unverzichtbar sind. Jetzt brauchen Sie noch ein gutes Geschäftsmodell oder das zu Ihnen passende Angebot eines Franchisegebers.
8 – 5 Punkte	Normalerweise müsste man bei diesem Ergebnis abraten – es sei denn, Sie haben eine unwiderstehliche Produktidee.
4 – 0 Punkte	Lieber nicht!