

CHECKLISTE FÜR FRANCHISENEHMER

Franchise-Unternehmen bieten Gründern vielfältige Vorteile. Bevor Sie sich entscheiden und den Vertrag unterzeichnen, sollten Sie das Franchisesystem und das Geschäftskonzept sorgfältig überprüfen und sich bestmöglich über den Franchisegeber informieren. Jeder erfolgs- und partnerschaftlich orientierte Franchisegeber wird Ihnen gern Informationen über sich und sein Unternehmen geben. Denn Transparenz steht für Franchisesysteme an oberster Stelle. Das sind die wichtigsten Fragen, die Sie mit dem zukünftigen Franchisegeber klären sollten:

IST DAS FRANCHISEPAKET „HIEB UND STICHFEST“?

- Passen Idee, Produkt/Dienstleistungen, Franchisegeber und das System zu mir?
- Ist Berufserfahrung und/oder Branchenkenntnis erforderlich?
- Welche Schulungen erhalten Sie vor und nach Beginn Ihrer Selbstständigkeit?
- Steht der Franchisegeber mit Rat und Tat zur Seite?
- Unterstützt der Franchisegeber mit kompletter Betriebsvorbereitung die schlüsselfertige Übergabe?
- Welche laufenden Serviceleistungen werden geboten?
- Sind Werbung und Verkaufsförderung effizient?
- Ist im Vertrag verbrieft, was versprochen wird?
- Weist der Franchisegeber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warenzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen etc.) nach?
- Existiert ein umfangreiches Handbuch zur Betriebsführung?
- Gibt es im System institutionalisierte Franchisenehmer-Gremien (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse etc.)?
- Wie lange haben Sie Zeit, den Franchisevertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen?

WELCHE VORTEILE UND STÄRKEN HAT DAS SYSTEM AM MARKT, IM VERKAUF UND EINKAUF?

- Wie sind die Produkte/Dienstleistungen am Markt positioniert?
- Haben die Produkte/Dienstleistungen prägnante Alleinstellungsmerkmale?
- Sind diese geschützt?
- Gibt es rechtliche Verbote/Hindernisse?
- Gibt es eine Bezugspflicht? Zu 100 Prozent?
- Welche Preisvorschriften gibt es?

SITUATION DES FRANCHISEGEBERS?

- Wie lange ist der Franchisegeber im Geschäft, bzw. am Markt?
- Wie erfahren ist das Management?
- Wie steht es mit dem Kapital und den persönlichen Verhältnissen und dem Firmenimage?
- Wie viele Franchisenehmer hat das System?
- Wie lange sind die Franchisenehmer bereits tätig?
- Ist der Franchisegeber Mitglied im Deutschen Franchiseverband?
- Hat der Franchisegeber den Systemcheck absolviert?
- Gibt es einen Pilotbetrieb?
- Legt der Franchisegeber Partnerlisten offen und ermöglicht Kontakt zu seinen Franchisenehmern?
- Führt der Franchisegeber regelmäßig Franchisenehmer-Zufriedenheitsanalysen durch und ermöglicht er Ihnen Einblick in die Ergebnisse?
- Worin bestehen die Wettbewerbsvorteile des Konzepts, werden sie nachgewiesen?

STIMMT DAS ZAHLENWERK?

- Was werde ich verdienen?
- Wie kann der Erfolgsnachweis erbracht werden?
- Sind alle Kosten enthalten, auch die kalkulatorischen?
- Wie lange ist die Anlaufzeit/Durststrecke?
- Was ist in den Eintritts- und laufenden Gebühren enthalten?
- Was ist extra zu zahlen (z. B. Werbegebühren)?
- Ist in der Investitionsaufstellung auch Reservekapital enthalten?
- Werden die Zahlen des Pilotbetriebes offen gelegt?
- Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt?
- Welchen Beitrag stellt der Franchisegeber selbst nachweislich für Werbung zur Verfügung?

STANDORT UND FINANZIERUNG

- Ist der Franchisegeber Standortspezialist oder hat er Zugriff auf Experten?
- Hilft er bei der Lokalbeschaffung?
- Gibt es ein Rücktrittsrecht?
- Stimmt das Verhältnis von Miete und Umsatz?
- Erhalte ich Finanzierungsmittel der öffentlichen Hand?
- Welche laufenden Serviceleistungen werden vom Franchisegeber geboten?
- Hat der Franchisegeber ein Finanzierungsmodell?

WICHTIGE WEITERE VERTRAGSPUNKTE

- Ist das Franchise Angebot eine Haupttätigkeit oder eher ein Nebenerwerb?
- Wird Gebietsschutz gewährt?
- Bekomme ich weitere Franchise-Optionen angeboten?
- Wie sind die Kündigungsgründe/-fristen?
- Wie steht es um die Veräußerungsmöglichkeiten?
- Gibt es eine Konkurrenzklausele?
- Wie lang ist die Vertragsdauer?
- Gibt es die Möglichkeiten der Vertragsverlängerung?
- Wie und wo werden Streitigkeiten geregelt?

→ Zur Übersicht der im Franchiseverband organisierten Franchisesysteme geht es hier:
www.franchiseverband.com/systemfinder

Deutscher Franchiseverband e.V.

Luisenstrasse 41
10117 Berlin

Tel.: +49-30-278 902-0
info@franchiseverband.com

www.franchiseverband.com