

CHECKLISTE FÜR FRANCHISE-NEHMER

Die wichtigsten Fragen, die mit dem zukünftigen Franchise-Geber geklärt werden sollten:

Welche Vorteile / Stärken hat das System im Markt, im Verkauf und Einkauf?

- Wie liegen die Produkte/Dienstleistungen im Markt?
- Haben die Produkte/Dienstleistungen Konkurrenzvorsprung/Alleinstellung?
- Sind sie geschützt?
- Gibt es rechtliche Verbote/Hindernisse?
- Gibt es eine Bezugspflicht? Zu 100%?
- Welche Preisvorschriften gibt es?

Stimmt das Zahlenwerk?

- Was werde ich verdienen?
- Wie kann der Erfolgsnachweis erbracht werden?
- Sind alle Kosten enthalten, auch die kalkulatorischen Kosten?
- Wie lange ist die Anlaufzeit/Durststrecke?
- Was ist in Eintritts- und laufende Gebühren enthalten?
- Was ist extra zu zahlen?
- Ist in der Investitionsaufstellung Reservekapital enthalten?
- Werden die Zahlen des Pilotbetriebes offen gelegt?
- Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt?
- Welchen Leistungsbeitrag stellt der Franchise-Geber selbst nachweislich für Werbung zur Verfügung?

Situation des Franchise-Gebers?

- Wie lange ist er im Geschäft/am Markt?
- Wie gut ist das Management? Wieviel Erfahrung ist vorhanden?
- Kapital und persönliche Verhältnisse? Firmenimage?
- Gründe für das Franchise-Angebot?
- Wie viele Franchise-Nehmer hat das System?
- Wie lange sind die Franchise-Nehmer bereits tätig?
- Ist der Franchise-Geber Mitglied im Deutschen Franchise-Verband?
- Gibt es einen Pilotbetrieb?
- Legt der Franchise-Geber seine Partnerliste offen und ermöglicht es Ihnen den Kontakt zu seinen Franchise-Nehmern?
- Führt der Franchise-Geber Franchise-Nehmer-Zufriedenheitsanalysen durch und ermöglicht er Ihnen Einblick in die Ergebnisse?
- Worin bestehen die (Wettbewerbs-) Vorteile des Konzepts, werden sie nachgewiesen?

Ist das Franchise-Paket "hieb- und stichfest"?

- Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen, der Franchise-Geber und das System zu mir?
- Ist Erfahrung erforderlich?
- Zu welchen Schulungen verpflichtet Sie der Franchise-Geber vor und nach Beginn Ihrer Selbständigkeit?
- Steht der Franchise-Geber mit Rat und Tat zur Seite?
- Unterstützt der Franchise-Geber durch komplette Betriebsvorbereitung/ schlüsselfertige Übergabe?
- Welche laufenden Serviceleistungen werden geboten?
- Ist die Werbung und Verkaufsförderung effizient?
- Ist im Vertrag verbrieft, was versprochen wird?
- Weist der Franchise-Geber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warnzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen etc.) nach?
- Existiert ein umfangreiches Handbuch zur Betriebsführung?
- Gibt es im System institutionalisierte Franchise-Nehmer-Gremien (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse etc.)?
- Wie lang haben Sie Zeit, den Franchise-Vertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen?
- Legt Ihnen der Franchise-Geber ein Schreiben der Kreditanstalt für Wiederaufbau (www.kfw.de) in Bonn vor, worin bestätigt wird, dass einer öffentlichen Förderung von Franchise-Nehmern dieses Systems im Grundsatz nichts entgegensteht?

Standort und Finanzierung?

- Ist der Franchise-Geber Standortspezialist oder hat er Zugriff zu Experten?
- Hilft er bei Lokalbeschaffung?
- Gibt es ein Rücktrittsrecht?
- Stimmt das Miete-/Umsatzverhältnis?
- Erhalte ich Finanzierungsmittel der öffentlichen Hand?
- Welche laufenden Serviceleistungen werden geboten?
- Hat der Franchise-Geber ein Finanzierungsmodell?

Wichtige weitere Vertragspunkte:

- Ist die Franchise für eine Nebentätigkeit oder Hauptexistenz?
- Erhalte ich Gebietsschutz?
- Bekomme ich weitere Franchise-Optionen?
- Wie sind die Kündigungsgründe/Fristen?
- Wie steht es um die Veräußerungsmöglichkeiten?
- Ist eine Konkurrenzklausele enthalten?
- Wie ist die Vertragsdauer?
- Gibt es Verlängerungsmöglichkeiten?
- Wie regeln wir evtl. Streitigkeiten?

Weitere Informationen finden Sie unter www.dfv-franchise.de im Internet.