

CHECKLISTE FÜR ANGEHENDE 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:

BASISFRAGEN:

- Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen und das Franchisesystem zu mir?
- Ist Erfahrung bzw. eine Vorqualifikation zum Betreiben der Franchise erforderlich?
- Welche Schulungen bietet der Franchisegeber vor und nach Beginn der Selbständigkeit an?
- Steht der Franchisegeber mit Rat und Tat in der Gründungsphase und auch während der Franchisepartnerschaft zur Seite?
- Wie ist die Unterstützung des Franchisegebers bei der Betriebsvorbereitung ausgestaltet?
- Wie ist das sogenannte Franchisepaket (wie, bspw. Laufende Service- und Unterstützungsleistungen, Schulungen, IT-Infrastruktur, Marketing) ausgestaltet?
- Spiegelt der Franchisevertrag die Äußerungen wider, welche im Rahmen der vorvertraglichen Aufklärung getätigt wurden?
- Weist der Franchisegeber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warnzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen, Patente etc.) nach?
- Existiert ein Franchisehandbuch bzw. eine Know-how Dokumentation?
- Gibt es im System institutionalisierte Franchisenehmer-Gremien (Franchisebeiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse etc.)?

ALLEINSTELLUNGSMERKMAL UND WETTBEWERBSVORTEIL:

- Wie ist die Stellung von Produkten und/-oder Dienstleistungen im Markt?
- Wie grenzen sich die Produkte und/-oder Dienstleistungen vom Wettbewerb ab (Alleinstellung)?
- Gibt es rechtliche Verbote und/-oder Hindernisse?

AUSGANGSLAGE DES FRANCHISESYSTEMS:

- Zeitraum der Markt- bzw. Branchenerfahrung?
- Gibt es einen Pilotbetrieb?
- Zeitraum der Franchisenerfahrung?
- Wie viele Franchisenehmer gibt es?
- Wie lange sind die Franchisenehmer bereits im Franchisesystem tätig?
- Ist der Franchisegeber Mitglied im Deutschen Franchiseverband?
- Ist der Franchisegeber Vollmitglied im Deutschen Franchiseverband?
- Wenn Vollmitglied, wird die Franchisepartnerzufriedenheitsanalyse offen gelegt?
- Legt der Franchisegeber seine Partnerliste offen und ermöglicht Ihnen so den Kontakt zu seinen Franchisenehmern?

BEREITSTELLUNG VON DATEN:

- Werden - auch in anonymisierter Form - Vergleichszahlen von bestehenden Franchisebetrieben zur Verfügung gestellt?
- Werden Zahlen vom Pilotbetrieb zur Verfügung gestellt?
- Wie setzt sich die Investitionssumme zusammen?
- Was ist in der Eintritts- und der laufenden Franchisegebühr enthalten?
- Welche zweckgebundenen Gebühren gibt es (bspw. Marketing- und Werbegebühr)
- Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt?

DER WEG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT:

- Gibt es Unterstützung bei der Standortwahl?
- Gibt es Vergleichszahlen für die Erstellung eines Businessplanes und einer Standortanalyse?
- Gibt es ein Rücktrittsrecht bei Nichtfinden eines geeigneten Standortes?
- Wer ist Pächter und Verpächter?
- Welche Möglichkeiten der Förderung von Fremdfinanzierung gibt es?
- Welche Unterstützungsleistung - auch in Form von zur Verfügungstellung von Daten - gibt es im Rahmen der Unternehmensgründung?

FRAGEN, DIE INTERESSANT SEIN KÖNNTEN:

- Ist die Franchise für eine Nebentätigkeit oder Hauptexistenz ausgelegt?
- Gibt es einen Gebietsschutz?
- Bekomme ich weitere Franchiseoptionen für weitere Standorte?
- Gibt es eine Regelung für die Nachfolge?
- Gibt es eine Vertragsverlängerungsoption?
- Wie werden eventuelle Streitigkeiten geregelt (bspw. Mediation beim Deutschen Franchiseverband)?

Weitere Informationen unter → www.franchiseverband.com

Deutscher Franchiseverband e.V.

Luisenstrasse 41
10117 Berlin

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

www.franchiseverband.com