

Tipps zur Franchise-Auswahl

Worauf Franchise-Nehmer bei der Franchise-Auswahl und Partner-Suche achten sollten

Die Entscheidung

Eignung zum Franchise-Nehmer?

- Verfügen Sie trotz Franchise-Vorgaben über ausreichend eigene Entscheidungsfreiheit?
- Verfügen Sie über ausreichende kaufmännische oder fachliche Qualifikationen für die Selbständigkeit und sind Sie bereit, ständig dazuzulernen?
- Sind Sie bereit, die für das Funktionieren des jeweiligen Franchise-Systems notwendigen Vorgaben einzuhalten?

Die Planung

Welche Marktchancen hat die Franchise-Idee?

- Hebt sich das Franchise-Angebot von der Konkurrenz ab?
- Sind sie saisonabhängig?
- Hat das Franchise-Angebot einen guten Ruf bei potenziellen Kunden?
- Was denken potenzielle Kunden über das Franchise-Angebot?
- Ist der Markenname geschützt? Sind Patente und Warenzeichen erteilt?
- Ist der Verkaufspreis am Standort realisierbar?

Information über den Franchise-Geber?

- Wie lange ist er im Geschäft? _____
- Wie gut ist das Management? _____
- Wie viel Erfahrung hat er? _____
- Gibt es dafür Referenzen? _____
- Wie ist seine Kapitalsituation? _____
- Wie ist das Firmen-Image? _____
- Wie viele Franchise-Nehmer gibt es? Seit wann? _____
- Führt er einen Eignungstest mit Ihnen durch?
- Ist er Mitglied in einem Fachverband (DFV)?
- Können Sie die Preise für das Produkt oder die Dienstleistung selbst festlegen?
- Können Sie Betriebsmittel und Waren zum Teil auch bei anderen Lieferanten beziehen?

Ist das Franchise-Angebot hieb- und stichfest?

- Passen Produkt, Partner und Franchise-Paket zu Ihnen?
- Ist fachliche und kaufmännische Erfahrung erforderlich?
- Gibt es eine ausreichende Schulung und Betriebsvorbereitung, Weiterbildung?
- Existiert ein Handbuch zur Betriebsführung?
- Gibt es Beratung und Hilfe bei Schwierigkeiten?
- Gibt es Serviceleistungen des Gebers in den Bereichen Einkauf, Werbung, PR-Maßnahmen etc.?

Der Finanzplan

Stimmt das Zahlenwerk?

- Was werden Sie verdienen?
- Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf?
- Sind alle Kosten drin? Auch die kalkulatorischen?
- Sind Einstiegsgebühr und laufende Gebühren, zahlbar in Prozent vom Bruttoumsatz, angemessen/marktgerecht?
- Was ist in Einstiegs- und laufenden Gebühren enthalten?
- Was ist extra zu zahlen?
- Wie sichern Sie die Liquidität in den nächsten drei Jahren?
- Unterstützt Sie der Franchise-Geber bei der Erstellung eines Liquiditätsplans und einer Erfolgsvorschau?

Finanzierung

- Gibt es öffentliche Fördermittel?
- Bankenfinanzierung: Gibt es bereits ein partnerschaftliches Verhältnis des Franchise-Gebers zu einem Kreditinstitut? Bestehen Vereinbarungen zwischen Kreditinstitut und Franchise-Geber?

Der Vertrag

Franchise-Vertrag

- Haben Sie ausreichend Zeit, den Vertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen?
- Wird Ihnen Gebietsschutz garantiert?
- Ist der Vertrag von der KfW Mittelstandsbank anerkannt?
- Handelt es sich um übliche Vertragsfristen (i.d.R. zunächst 10 Jahre)
- Bestehen Verlängerungsmöglichkeiten?
- Bei Vertragsverstößen Ihrerseits: Ist eine Abmahnung anstatt einer fristlosen Kündigung durch den Arbeitgeber vorgesehen?
- Sind die Vertragsstrafen angemessen?
- Gibt es ein Ausübungs- bzw. Wettbewerbsverbot?
Reichen (kleine) Veränderungen im Erscheinungsbild, Warensortiment etc., um weiterhin in der Branche tätig zu sein?
- Gibt es eine Konkurrenzklauseel?
- Ist lt. Vertrag eine Anfangsschulung vorgesehen?
- Sind gewerbliche Schutzrechte vertraglich nachgewiesen?
(Firmen-Logo u. Name sollten beim Deutschen Patentamt eingetragen sein.)