

## Franchising: Was Sie vor dem Vertragsabschluss klären sollten

Bei den Vertragsverhandlungen zum Abschluss des Franchise-Systems muss der Franchise-Nehmer richtig und vollständig über die Risiken und Erfolgsaussichten des Franchise-Systems informiert werden. Die folgende Checkliste zur vorvertraglichen Aufklärung dient sowohl dem Franchise-Nehmer als auch dem Franchise-Geber als Anhaltspunkt dafür, welche Informationen ausgetauscht werden sollten. Kreuzen Sie die Punkte an, die Sie erledigt haben.

### Allgemeine Informationen über den Franchise-Geber

- 1. Unternehmensaufbau
- 2. Handelsregisterauszug des Franchise-Gebers
- 3. Entwicklungsgeschichte des Franchise-Gebers

### Allgemeine Informationen über das Franchise-System

- 4. Aufbau des Vertriebssystems in Deutschland
  - Pilotbetriebe des Franchise-Gebers
  - Franchise-Vertrag
- 5. Liste der derzeitigen Franchise-Nehmer
  - in Deutschland
  - im Ausland
- 6. Anzahl der im letzten Jahr vor Vertragsschluss gewonnenen Franchise-Nehmer
  - National
  - International
- 7. Ausscheiden Franchise-Nehmern aus dem Franchise-System
  - durch Eigenkündigung des Partners
  - durch Kündigung des Franchise-Gebers
  - durch Aufhebungsvertrag

### Detailinformationen

- 8. Entscheidungsträger
- 9. Geschäftsführung

10. Ansprechpartner für Partner

- Name
- Position
- Zuständigkeit
- Vertreter

**Leistungen des Franchise-Gebers**

- 11. Partner-Hotline
- 12. Jahrestagung
- 13. ERFA-Tagung
- 14. Aufstellung der Leistungen des Franchise-Gebers
- 15. Gewerbliche Schutzrechte des Franchise-Gebers
  - Eingetragene Schutzrechte
  - Domain
- 16. Werbekonzept des Franchise-Gebers

**Informationen des Franchise-Nehmers**

- 17. Vor-/Ausbildung des Partners
  - Lebenslauf
  - Ausbildung
  - Beruflicher Werdegang
  - Schulung des Franchise-Nehmers

**Finanzielle Informationen**

- 18. Franchise-Gebühren
  - Eintrittsgebühr
  - Monatliche Franchise-Gebühren
  - Weitere Gebühren
- 19. Investitionssumme
  - Eigenkapital (Kapitalnachweis)
  - Fremdkapital

- 20. Durchschnittlicher Jahresumsatz/Gewinn eines Franchise-Betriebes
- 21. Aktuelle Zahlen des besten Drittels der Franchise-Nehmer (anonymisiert) des Franchise-Systems
- 22. Gesamtinvestitionen des Franchise-Nehmers (inkl. Anfangsverluste)
- 23. Voraussichtliche Arbeitsbelastung des Franchise-Nehmers
- 24. Durststrecke des Franchise-Nehmers (Break-Even)

### Rentabilitätsvorausschau

- 25. Standortbeurteilung
  - Standortbedeutung
  - Standortanforderungen allgemein
  - Standort und örtliche Konkurrenz
- 26. Rentabilitätsberechnung eines Franchise-Betriebs
  - Einrichtung
  - Abschreibung
  - Umsatz
- 27. Businessplan

### Allgemeine Angaben

- 28. Bankreferenzen der Systemzentrale
  - Name und Anschrift der Bank
  - Bankverbindung
- 29. Mitgliedschaften des Franchise-Gebers
  - Anschriften und Aufgaben der Verbände
  - Dauer der Mitgliedschaft
  - Status der Mitgliedschaft
- 30. Finanzierungsmöglichkeiten
  - KfW Mittelstandsbank
  - Regionale Förderprogramme
  - EU-Finanzierungshilfen
- 31. Beratungsförderung
  - Regionale Wirtschaftsförderung
  - Existenzgründungsberatung

**32. Systemunterlagen**

- Franchise-Vertrag
- Franchise-Handbuch (Einsichtnahme im Büro des Franchise-Gebers)
- Erläuterung des Franchise-Vertrags

**33. Erläuterungen des Franchise-Vertrags**