

## Franchise-Checkliste

### Drum prüfe, wer sich ewig bindet.

Wie bei einer Unternehmensgründung oder einem Unternehmenskauf sollte man bei dem Einstieg in ein Franchise System dieses genau prüfen.

#### Die wichtigsten Fragen, die Sie mit Ihrem zukünftigen Franchisegeber klären sollten:      Ja      Nein

1. Ist das Franchise-Paket nachvollziehbar und überzeugend?		
2. Ist Erfahrung erforderlich?		
3. Zu welchen Schulungen verpflichtet sich der Franchisegeber vor und nach Beginn Ihrer Selbstständigkeit?		
4. Steht der Franchisegeber mit Rat und Tat zur Seite?		
5. Unterstützt der Franchisegeber durch komplette Betriebsvorbereitung/schlüsselfertige Übergabe?		
6. Welche laufenden Serviceleistungen werden geboten?		
7. Ist die Werbung und Verkaufsförderung effizient?		
8. Ist im Vertrag verbrieft, was versprochen wird?		
9. Weist der Franchisegeber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warenzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen etc.) nach?		
10. Existiert ein umfangreiches Handbuch zur Betriebsführung?		
11. Gibt es im System institutionalisierte Franchisenehmer-Gremien (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse etc.)?		
12. Wie lange haben Sie Zeit, den Franchise-Vertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen?		

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

1. Wie sind die Produkte/Dienstleistungen im Markt positioniert?		
2. Gibt es für die angebotenen Waren und Dienstleistungen des Franchisegebers eine langfristige Nachfrage in Ihrer Region?		
3. Haben die Produkte/Dienstleistungen Konkurrenzvorsprung/ Alleinstellungsmerkmale?		
4. Sind sie geschützt?		
5. Gibt es rechtliche Verbote/Hindernisse?		
6. Gibt es eine Bezugspflicht oder Sortimentsbindung für Waren?		
6.1 Was sind die Intervalle und zu wie viel Prozent?		
7. Welche Preisvorschriften gibt es?		

## Situation des Franchisegebers

Ja Nein

1. Wie lange ist das System im Geschäft/am Markt?		
2. Wie gut ist das Management? Wie viel Erfahrung ist vorhanden?		
3. Wie sieht die Bilanz des Unternehmens aus? Wie steht es um das Firmen-Image?		
4. Wie viele Franchisenehmer hat das System?		
5. Wie lange sind die Franchisenehmer bereits tätig?		
6. Gibt es zumindest einen Pilotbetrieb?		
7. Legt der Franchisegeber seine Partnerliste offen und ermöglicht den Kontakt zu seinen Franchisenehmern?		
8. Führt der Franchisegeber Franchisenehmer- Zufriedenheitsanalysen durch und ermöglicht er Ihnen Einblick in die Ergebnisse?		
9. Worin bestehen die (Wettbewerbs-)Vorteile des Konzepts?		
9.1 Werden sie nachgewiesen?		
10. Ist der Franchisegeber Mitglied im Deutschen Franchise Verband?		
11. Hat der Franchisegeber den DFV-System-Check absolviert?		

## Stimmt das Zahlenwerk?

Ja Nein

1. Was werden Sie verdienen?		
2. Wie kann der Erfolgsnachweis erbracht werden?		
3. Sind alle Kosten enthalten, auch kalkulatorische?		
4. Wie lange ist die Anlaufzeit, die vorfinanziert werden muss?		
5. Amortisiert sich das investierte Kapital innerhalb der Vertragslaufzeit?		
6. Was ist in den Eintritts- und laufenden Gebühren enthalten?		
7. Was ist extra zu zahlen (z. B. Werbegebühren)?		
8. Ist in der Investitionsaufstellung Reserve-Kapital enthalten?		
9. Werden die Zahlen des Pilotbetriebes offen gelegt?		
10. Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt?		
11. Welchen Leistungsbeitrag stellt der Franchisegeber selbst nachweislich für Werbung zur Verfügung?		

## Standort und Finanzierung

Ja Nein

1. Ist der Franchisegeber Standortspezialist oder hat er Zugriff zu Experten?		
2. Hilft er bei der Lokalbeschaffung?		
3. Gibt es ein Rücktrittsrecht?		

4. Stimmt das Miet-/Umsatzverhältnis?		
5. Erhalten Sie Finanzierungsmittel der öffentlichen Hand?		
6. Welche laufenden Serviceleistungen werden vom Franchisegeber geboten?		
7. Hat der Franchisegeber ein Finanzierungsmodell?		
8. Gibt es partnerschaftliche Verhältnisse zwischen dem Franchisegeber und Banken?		

**Wichtige weitere Vertragspunkte:**

**Ja    Nein**

1. Ist das Franchise-Angebot eine Hauptexistenz oder eher Nebenerwerb?		
2. Erhalten Sie Gebietsschutz?		
3. Gibt es Regelungen über regionale und überregionale Werbung?		
4. Bekommen Sie weitere Franchise-Optionen?		
5. Wie sind die Kündigungsgründe/-fristen?		
6. Wie steht es um die Veräußerungs-Möglichkeiten?		
7. Ist eine Konkurrenz-Klausel enthalten?		
8. Wie ist die Vertragsdauer?		
9. Gibt es Verlängerungs-Möglichkeiten?		
10. Fallen Gebühren bei der Verlängerung an?		
11. Wie werden eventuelle Streitigkeiten geregelt?		

*Diese Fragen sind ein Leitfaden, der Sie durch den Findungsprozess führen soll.  
Je nach System kann es davon Abweichungen geben.*