

Worauf Franchisenehmer bei der Partnersuche und Franchiseauswahl achten müssen

Vor dem ersten Gespräch mit einem für Sie interessanten Franchisegeber sollten Sie die folgenden Fragen mit einem klaren JA für sich selber ehrlich beantworten können:

- Will ich mich einem leistungsstarken Verbund anschliessen und dabei die für das Funktionieren des jeweiligen Franchisesystems notwendigen Vorgaben einhalten?
- Will ich mich im Wesentlichen auf Verkauf, Kundenbetreuung, Erschliessung des regionalen Marktes und die Führung meiner Mitarbeiter konzentrieren?
- Verfüge ich über ausreichend kaufmännische und/oder fachliche Qualifikationen für die Selbstständigkeit und bin ich bereit, laufend dazuzulernen?

Vor dem Gespräch mit dem Franchisegeber sollten Sie folgende Fragen vorbereitet haben:

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

- Wie liegen die Produkte / Dienstleistungen im Markt?
- Worin bestehen die (Wettbewerbs-)Vorteile des Konzepts?
- Wie werden diese nachgewiesen?
- Welche Daten über die jeweiligen Marktverhältnisse werden zur Verfügung gestellt?
- Haben die Produkte / Dienstleistungen Konkurrenzvorsprung / Alleinvorsprung?
- Sind sie saisonabhängig?
- Sind sie geschützt? Weist der Franchisegeber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten nach?
(Marke, Warenzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen)
- Wie lange ist das System auf dem Markt?
- Gibt es rechtliche Verbote / Hindernisse?
- Sind die Verkaufspreise okay?
- Wie sind die Einkaufspreise?
- Gibt es Bezugspflichten? Zu 100 %?
- Welche Preisvorschriften gibt es?

2. 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 laufenden Gebühren enthalten?
- Was ist extra zu zahlen?
- Ist in der Investitionsaufstellung Reservekapital enthalten?
- Werden die Zahlen des Pilotbetriebs offengelegt?
- Welche Gebühren werden für das Leistungspaket auf welcher Basis erhoben?

3. Situation des Franchisegebers?

- Wie lange ist er im Geschäft / am Markt?
- Wie gut ist das Management? Wie viel Erfahrung ist vorhanden?
- Kapital und persönliche Verhältnisse? Firmenimage?
- Gründe für das Franchiseangebot?
- Anzahl Franchisenehmer?
- Wie lange existieren die Franchisenehmer?
- Ist der Franchisegeber Mitglied in einem Franchiseverband (z.B. Schweizer Franchise Verband)?
- Gibt es einen Pilotbetrieb (Testgeschäft)?

4. Ist das Franchisepaket „brauchbar“?

- Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen, der Franchisegeber und das System zu mir?
- Ist Erfahrung erforderlich?
- Gibt es eine umfassende Ausbildung / Schulung?
- Steht der Franchisegeber mit Rat und Tat zur Seite?
- Unterstützt der Franchisegeber durch komplette Betriebsvorbereitung / schlüsselfertige Übergabe?
- Welche laufenden Serviceleistungen werden geboten?
- Ist die Werbung und Verkaufsförderung effizient?
- Welchen Leistungsbeitrag stellt der Franchisegeber selbst nachweislich für Werbung zur Verfügung?
- Ist im Vertrag verbrieft, was versprochen wird?
- Existiert ein umfangreiches Handbuch zur Betriebsführung?
- Gibt es im System institutionalisierte Franchisenehmer-Gremien (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse etc.)?
- Bietet Ihnen der Franchisegeber die Möglichkeit, bestehende Franchisenehmer kennenzulernen?

5. Standort und Finanzierung?

- Ist der Franchisegeber Standortspezialist oder hat er Zugriff zu Experten?
- Hilft er bei der Lokalbeschaffung?
- Gibt es ein Rücktrittsrecht?
- Stimmt das Miet-/Umsatzverhältnis?
- Erhalte ich Finanzierungsmittel der öffentlichen Hand?
- Hat der Franchisegeber ein Finanzierungsmodell?

6. Wichtige weitere Vertragspunkte

- Ist die Franchise für eine Nebentätigkeit oder Hauptexistenz?
- Erhalte ich Gebietsschutz?
- Bekomme ich weitere Franchiseoptionen?
- 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 Streitigkeiten?
- Wie lang haben Sie Zeit, den Franchisevertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen?

7. Welche sonstigen Informationen will der Franchisegeber noch geben?

8. Wo können Referenzen über das System eingeholt werden?

Der vorliegende Zusammenstellung ersetzt nicht die Beratung durch Fachleute im Einzelfall. Der Schweizer Franchise Verband kann Ihnen im Franchising spezialisierte Berater und Anwälte nennen.

© Österreichischer Franchise-Verband

Wir möchten uns herzlich dafür bedanken, dass wir diese Liste mitbenutzen dürfen.