

FRAGENKATALOG für angehende Franchise-Nehmer

Welche Vorteile hat das System im Verkauf und Einkauf?

Wie liegen die Produkte/Dienstleistungen im Markt?

Haben die Produkte/Dienstleistungen Konkurrenzvorsprung/Alleinstellung?

Weist der Franchise-Geber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warnzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen etc.) nach?

Müssen sämtliche Vertragsprodukte beim Franchise-Geber oder dem vom Franchise-Geber benannten Lieferanten gekauft werden – gibt es eine hundertprozentige Bezugspflicht?

Steht es dem Franchise-Nehmer frei die Preise selbstständig festzulegen und empfiehlt der Franchise-Geber nur Endpreise gegenüber dem Endabnehmer?

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 laufende Gebühren enthalten?

Was ist extra zu zahlen?

Ist in der Investitionsaufstellung Reservekapital enthalten?

Werden die Zahlen des Pilotbetriebes offen gelegt?

Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt?

Welchen Leistungsbeitrag stellt der Franchise-Geber selbst nachweislich für Werbung zur Verfügung?

Situation des Franchise-Gebers?

Wie lange ist er im Geschäft/am Markt?

Wie gut ist das Management? Wieviel Erfahrung ist vorhanden?

Kapital und persönliche Verhältnisse? Firmenimage?

Gründe für das Franchise-Angebot?

Wie viele Franchise-Nehmer hat das System und wie lange sind die Franchise-Nehmer bereits tätig?

Ist der Franchise-Geber Mitglied im Deutschen Franchise-Verband?

Gibt es einen Pilotbetrieb?

Legt der Franchise-Geber seine Partnerliste offen und ermöglicht es Ihnen den Kontakt zu seinen Franchise-Nehmern?

Führt der Franchise-Geber Zufriedenheitsanalysen durch und ermöglicht er Ihnen Einblick in die Ergebnisse?

Ist das Franchise-Paket "hieb- und stichfest"?

Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen, der Franchise-Geber und das System zu mir?

Ist Erfahrung erforderlich?

Zu welchen Schulungen verpflichtet Sie der Franchise-Geber vor und nach Beginn Ihrer Selbständigkeit?

Steht der Franchise-Geber mit Rat und Tat zur Seite?

Unterstützt der Franchise-Geber durch komplette Betriebsvorbereitung/ schlüsselfertige Übergabe?

Welche laufenden Serviceleistungen werden geboten?

Ist die Werbung und Verkaufsförderung effizient?

Existiert ein umfangreiches Handbuch zur Betriebsführung?

Gibt es im System institutionalisierte Franchise-Nehmer-Gremien (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse)?

Wie lang haben Sie Zeit, den Franchise-Vertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen?

Standort und Finanzierung?

Ist der Franchise-Geber Standortspezialist oder hat er Zugriff zu Experten?

Hilft er bei der Lokalbeschaffung?

Gibt es ein Rücktrittsrecht?

Stimmt das Miets-/Umsatzverhältnis?

Erhalte ich Finanzierungsmittel der öffentlichen Hand?

Welche laufenden Serviceleistungen werden geboten?

Hat der Franchise-Geber ein Finanzierungsmodell?

Weitere wichtige Vertragspunkte:

Ist die Franchise für eine Nebentätigkeit oder Hauptexistenz?

Erhalte ich Gebietsschutz?

Kann ich innerhalb des Systems weitere Standorte eröffnen?

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 evtl. Streitigkeiten?

Quelle: Deutscher Franchise Verband e.V.