

FRANCHISE-NEHMER- EIGENSCHAFTEN

Was Sie brauchen,
um Franchise-Nehmer
zu werden.





Eine Publikation der
FranchisePORTAL GmbH



INHALT

- Vorwort

TEIL A: DIE DREI GRUNDLAGEN	05
1. Endlich selbstständig! Ihr Traum?	06
2. Unternehmergeist. Mehr als eine Floskel?	09
3. Das Geschäftsmodell. Ist Franchising Ihr „Ding“?	10
TEIL B: MENTALITÄT: DIE SIEBEN SÄULEN DES FRANCHISE-NEHMERS	13
1. Das System als Ihr Traum	14
2. Regeln akzeptieren	16
3. Offenheit und der Wunsch zu Lernen	16
4. „Macher“ sein	17
5. Verkaufen können	17
6. Mut, Geduld und Risikobereitschaft	18
7. Motivation und der Umgang mit Rückschlägen	18
TEIL C: PRAXIS-TIPPS ZUR STARTVORBEREITUNG	19
1. Vor der Bewerbung beim Franchise-Geber	20
2. Vor dem Erstgespräch mit dem Franchise-Geber	20
3. Nach dem Erstgespräch beim Franchise-Geber	21

VORWORT

Zunächst einmal möchte ich Sie beglückwünschen, dass Sie den Mut haben, sich selbstständig zu machen! Den meisten Menschen fehlt dieser Mut. Schließlich bietet ein Arbeitsplatz ein festes Einkommen und soziale Sicherheit.

Vielleicht gehören Sie zu jenen, für die der perfekte Arbeitsplatz ohnehin erst erfunden werden müsste. Dann gibt es nur einen, der ihn erfinden kann: Sie selbst. Als Unternehmer können Sie Ihr ganzes Potenzial entfalten und schaffen Arbeitsplätze für andere. Mit entsprechendem Erfolg werden Sie voraussichtlich auch über ein deutlich höheres Einkommen als bisher verfügen.

Als Unternehmer und Franchise-Nehmer in spe stehen Sie am Scheideweg. Dieses eBook möchte Ihnen eine kleine Orientierungshilfe geben. Möglicherweise beschäftigen Sie sich mit den Fragen: Wie fest und unverrückbar ist mein Entschluss, ein Unternehmen aufzubauen? Warum entscheide ich mich für Franchising – statt für die Gründung eines Unternehmens unter meinem Namen? Wie funktioniert ein Franchise-System in der Praxis? Und kann ich herauszufinden, ob das Franchise-System, für das ich mich interessiere, auch das passende für mich ist?

Mit diesem eBook möchte ich Ihnen eine Art Checkliste mitgeben. Es soll Ihnen den Entschluss zum Franchising und zur Wahl Ihres Franchise-Gebers ein Stückweit erleichtern. Außerdem ist es als eine kleine Gebrauchsanweisung für die ersten Schritte in Ihr zukünftiges Franchise-Netzwerk gedacht.

Zuerst gehe ich auf die drei Grundlagen, den Wunsch nach Selbstständigkeit, den Unternehmergeist und das Franchising ein; darauf folgen die sieben Grundtugenden, die Sie als Franchise-Nehmer brauchen und die Sie von anderen freien Unternehmern unterscheiden.

Viel Erfolg wünscht Ihnen



Steffen Kessler

Geschäftsführer FranchisePORTAL GmbH



TEIL A:

DIE DREI GRUNDLAGEN





A - 1.

ENDLICH SELBSTSTÄNDIG! - IHR TRAUM?

Dieses Kapitel richtet sich an Sie, wenn Sie Existenzgründer sind.

Sind Sie bereits Unternehmer und möchten Sie ins Franchising wechseln? Dann überspringen Sie die ersten beiden Kapitel und lesen Sie bei Kapitel A - 3 (**Seite 10**) weiter.

Sind oder waren Sie bereits Franchise-Nehmer? Möchten Sie neu starten oder sich mit dem System Ihrer Wahl ein zweites Standbein aufbauen? Dann blättern Sie noch weiter und beginnen Sie bei Teil B (**Seite 13**).

BALD SIND SIE DER CHEF!

So weit, so gut. Doch Hand aufs Herz: Sind Sie es „durch und durch“?

- War es immer schon Ihr Traum, ein eigenes Unternehmen aufzubauen?
- Ist die ausgewählte Tätigkeit Ihre Leidenschaft? Handelt es sich um die Arbeit, die Sie sich immer schon gewünscht haben?
- Begeistern Sie sich für die Wünsche Ihrer Kunden?
- Können Sie Ihre Kunden und Mitmenschen selbst dann noch für Ihre Ideen begeistern, wenn Sie auf Widerstand stoßen?
- Lässt Sie der Wille zur Selbstständigkeit auch Krisensituationen überstehen?
- Fühlen Sie sich fit genug, sich zehn, zwölf oder mehr Stunden am Tag für Ihr Unternehmen einzusetzen – auch an Wochenenden und Feiertagen?

Wenn Sie diese Fragen mit Ja beantworten, bringen Sie einige der wichtigsten Eigenschaften mit, die Sie als Unternehmer und zukünftiger Franchise-Nehmer brauchen: den tiefen, inneren Wunsch nach Selbstständigkeit aus Überzeugung.

Versetzen Sie sich in die Rolle unserer Interview-Partnerin. Denken Sie ähnlich wie sie? Hätten Sie ebenso gehandelt? Wenn ja, sind Sie mit Sicherheit ein „Unternehmertyp“.

INTERVIEW:

DARUM BIN ICH UNTERNEHMERIN

Daniela Blass

- Inhaberin eines Nachhilfestudios des Franchise-Systems Studienkreis



*„...mein eigenes Ding machen und andere für meine Ideen begeistern...“
„...den Erfolg meines Handelns fast immer unmittelbar spüren...“*

? Was motivierte Sie zum Schritt in die Selbstständigkeit?

„In erster Linie die Aussicht, mein eigenes Ding zu machen und andere für meine Ideen zu begeistern. Außerdem konnte ich meine Berufsausbildung als Lehrerin und meine Berufserfahrung aus der Unternehmens- und Personalberatung optimal miteinander verbinden“.

? Was haben Sie in Ihrem früheren Angestellten-Dasein am meisten vermisst?

„Vor allem die Möglichkeit, eigene Ideen schnell und ohne lange Entscheidungswege umsetzen zu können. Außerdem hat mich gestört, dass es oft um Prestige und Eitelkeiten und weniger um die Sache ging“.

? Was lieben Sie an Ihrer Selbstständigkeit am meisten?

„Dass ich den Erfolg meines Handelns fast immer unmittelbar spüren kann, zum einen durch die Rückmeldung meiner Kunden, zum anderen aber auch auf dem Konto. Ich bin seit fast 20 Jahren selbstständige Studienkreis-Partnerin und gehe immer noch jeden Tag gerne zur Arbeit. Spannend finde ich, dass ich mich Tag für Tag neuen Herausforderungen stellen muss und nie auslerne“.

? Welche Auswirkungen hat Ihre Selbstständigkeit auf Familie und Freizeit?

„Natürlich gibt es Zeiten hoher Belastung, am stärksten war das am Anfang. Es ist wichtig, dass Familie und Umfeld hinter der Entscheidung zur Selbstständigkeit stehen und einen unterstützen und entlasten. Man muss aber Beruf und Privatleben trennen und nicht 24 Stunden am Tag dienstbereit sein“.

? Welches ist die wichtigste Eigenschaft, die Sie von einem Arbeitnehmer unterscheidet?

„Etwas mehr Risikofreude. Vor allem aber, dass ich an mich selbst glaube und mich auch von Rückschlägen nicht entmutigen lasse, sondern immer wieder nach neuen Wegen suche“.

? Können Sie sich vorstellen, je wieder als Angestellte zu arbeiten?

„Nein, als Angestellte müsste ich mich jetzt mit Ende 50 so langsam auf den Ruhestand einstellen. Als Unternehmerin habe ich das Privileg, selbst zu entscheiden, wie lange und in welchem Umfang ich berufstätig sein möchte“.



DER UNTERNEHMERGEIST - MEHR ALS EINE FLOSKEL?

Der ehrliche Wunsch nach Selbstständigkeit ist nur das Fundament, auf dem Sie Ihre Firma aufbauen. Unternehmerisches Denken und Handeln sind die Leitlinien. Und diese setzen bestimmte Fähigkeiten voraus.

SIE SIND TEAMPLAYER.

Anders als zum Beispiel ein Freiberufler sind Sie als Unternehmer ein Mannschaftsspieler und kein Einzelkämpfer. Das gilt für Franchise-Unternehmen umso mehr, denn der Wissenstransfer und häufig auch der Kundenservice funktionieren nur im Netzwerk.

SIE SIND TEAMCHEF.

Kein Widerspruch, denn sobald Ihr Unternehmen wächst, müssen Sie als Chef ein Team an Mitarbeitern überzeugen, motivieren und führen. Sie müssen Aufgaben strukturieren und delegieren können und auch wollen. Statt alles selbst zu erledigen, eignen Sie sich in allen Bereichen ein Grundwissen an. Sie vertrauen die Ausführung einem Team aus hochqualifizierten Mitarbeitern an.

SIE TRAGEN DIE VERANTWORTUNG DENNOCH ALLEIN.

Das Franchise-System unterstützt Sie zwar: Es gibt Ihnen bessere Startbedingungen als sie ein Einzelunternehmer hat. Trotzdem tragen Sie das volle unternehmerische Risiko selbst.

IHR RUF IST AUSGEZEICHNET.

Sie sind bestens beleumundet und jemand, dem Ihre Mitmenschen gerne Produkte abkaufen oder dem sie als Dienstleister vertrauen. Sie haben die Persönlichkeit und die Selbstsicherheit, sich Respekt und Vertrauen Ihrer Mitmenschen zu erwerben.

IHRE PRIVATES UMFELD STEHT HINTER IHREN PLÄNEN.

Wichtig ist, dass Ihnen Ihr Partner/Ihre Partnerin und Ihre Familie Rückhalt bieten. Sie werden möglicherweise weniger freie Zeit für sie aufbringen können. Konflikte würden Ihre Arbeitskraft und -zeit als Unternehmer beeinträchtigen. Auf der anderen Seite sind Partner zumeist die besten Motivatoren und Berater.

SIE HABEN DAS FINANZIELLE FEST IM GRIFF.

Die Zeit des sicheren Gehalts ist vorbei. Sie müssen selbst für ausgeglichene Finanzen sorgen. Das funktioniert nur, wenn Sie die Übersicht über Ihre laufenden wie kommenden und potenziellen Zahlungsein- und -ausgänge behalten. Denn oft kann es monatelang dauern, bis große Kunden ihre Rechnungen zahlen, während Lohnkosten anstehen und sich Lieferantenverbindlichkeiten stapeln.



A - 3.

DAS GESCHÄFTSMODELL. - IST FRANCHISING IHR „DING“?

Was bedeutet und was kennzeichnet das Franchising? Dieses Kapitel gibt einen kleinen Überblick über die Herkunft, Historie und Bedeutung des Begriffes und nennt Plus- sowie Minuspunkte gegenüber Einzelunternehmen.

FRANCHISING IST ...

... UNTERNEHMENSAUFBAU MIT ETABLIERTEM NAMEN

Als Franchise-Nehmer müssen Sie nicht weniger investieren, als wenn Sie Ihr Eigenunternehmen gründen. Im Gegenteil: Sie zahlen eine Eintrittsgebühr plus Franchise-Gebühren. Sie brauchen Startkapital und oft auch eigene Geschäftsräume. Doch mit der etablierten Marke, der Hilfe des Franchise-Netzes und dessen erprobten Geschäftsabläufen haben Sie die weitaus besseren Startchancen.

... MEHR ALS NUR DIE MARKENNUTZUNG

Das Wort Franchise entstand im mittelalterlichen Frankreich. Er bezeichnete den Verzicht von Feudalherren auf Steuern, Zölle und Vasallendienste ihrer Untertanen. Die Bedeutung des Begriffes wandelte sich mehrfach. Vor rund 150 Jahren verstand man darunter erstmals die Erlaubnis, Rechte Dritter kommerziell zu nutzen. Der Begriff des modernen Franchising entstand im 20. Jahrhundert in den USA. Ein Franchise-Nehmer nutzt längst nicht mehr nur Markenrechte oder die Corporate Identity des Franchise-Gebers. Vielmehr gibt die Systemzentrale auch das Geschäftskonzept und die Betriebsabläufe klar vor.

... KEINE FILIAL-, SONDERN EINE VERTRIEBSFORM

Das Ziel heutiger Franchise-Systeme ist ein einheitlicher Auftritt nach außen wie innen: Sie möchten vom Markt und den Kunden als große Unternehmen mit Filialen vor Ort mit identischer Leistung wahrgenommen werden. Doch diesen „Filialaufbau“ stemmen eben nicht die Zentralen. Dieses in der Gesamtheit millionenschwere Geschäft leisten die Franchise-Nehmer. Also im Einzelfall Sie.

IHRE VORTEILE ALS FRANCHISE-NEHMER

SIE SIND AUF DER POLE-POSITION ZUM MARKTSTART.

Als Franchise-Nehmer profitieren Sie vom idealerweise guten Ruf des Franchise-Gebers oder Netzwerks. Wenn Sie sich für ein Franchise-System entscheiden, das in der Branche oder der Region bereits eine etablierte Marke führt, gewinnen Sie schneller Kunden.

SIE MINIMIEREN IHR RISIKO.

Ein professionell aufgebautes Franchise-Netz bietet ein erprobtes Geschäftsmodell. Produkte, Geschäftsabläufe, Verkauf und Zielgruppenansprache sind vielfach marktgerecht optimiert und angepasst worden. Mit der Hilfe des Netzwerkes und der Erfahrung Ihres Franchise-Gebers können Sie klassische Startup-Fehler wie Produkt-Flops oder falsche Zielgruppen-Ansprache vermeiden.

SIE HABEN FINANZIERUNGSVORTEILE.

Mit dem Vertrauensvorschuss und den höheren Erfolgsaussichten der etablierten Marke sowie den Erfahrungen und Kontakten Ihres Franchise-Gebers haben Sie Vorteile bei den Verhandlungen um Bankkredite. Außerdem bieten viele Franchise-Geber ihre Hilfe bei Businessplan und Finanzierungskonzepten an. Schließlich profitieren auch sie vom erfolgreichen Start eines jeden Partners.

DIE LEISTUNGEN DER ZENTRALE ENTLASTEN SIE.

Die meisten Franchise-Systeme bieten umfangreiche Leistungen durch die Systemzentrale. Beispiele: Zentraler Einkauf mit Mengenrabatten, Administrations-Leistungen (z.B. Fakturierung oder Controlling), überregionale oder gemeinsame Marketing-Maßnahmen, Großkundenakquisition oder Personalberatung. Oft können sich Franchise-Nehmer fast ausschließlich auf den Vertrieb vor Ort konzentrieren und organisatorische Aufgaben größtenteils der Zentrale überlassen.

DAS NETZWERK BIETET DOPPELTEN BODEN.

Die partnerschaftliche Arbeit und der Austausch im Netzwerk helfen Gründern nicht nur beim Start. Sie entwickeln oft eine mitreißende Eigendynamik. Doch in schwierigen Zeiten bietet das Netz Ihnen auch Rückhalt. Die Systemzentrale wird Sie unterstützen, wo sie kann. Und sicher haben andere Franchise-Nehmer schon einmal ähnliche Probleme gelöst und stehen Ihnen mit Rat und Tat für den gemeinsamen Erfolg zur Seite.

IHRE NACHTEILE ALS FRANCHISE-NEHMER

SIE SIND SELBSTSTÄNDIG, ABER NICHT UNABHÄNGIG.

Sie tragen die volle Verantwortung für Ihr Unternehmen, sind aber an Regeln Ihres Franchise-Gebers gebunden. Mehr dazu finden Sie in Teil B, Punkt 2. Außerdem können sich Fehler des Franchisegebers oder anderer Franchise-Nehmer negativ auf Ihr Geschäft auswirken. Denn Sie sind Teil einer „Schicksalsgemeinschaft“.

SIE MÜSSEN SICH EINORDNEN

Sie sind nicht allein im System: Ein Franchise-System funktioniert nur im ehrlichen Austausch mit allen Partnern und der Zentrale. Von Ihnen werden äußerst hohe soziale Fähigkeiten erwartet. Lesen Sie Teil B, Punkt 3.

SIE KÖNNEN NICHT IMMER VOLLE TRANSPARENZ ERWARTEN.

Sind die Leistungen und Forderungen Ihres Franchise-Gebers wirklich angemessen? Bei der Auswahl Ihres Franchise-Systems sind objektive Bewertungen und Vergleiche oft schwierig. Um möglichen Wettbewerbern nicht zu viel preiszugeben, behandeln viele Franchise-Geber Einzelheiten als Geschäftsgeheimnisse – bis zur Vertragsunterzeichnung und manchmal auch darüber hinaus.

DAS VERTRAGSENDE KANN AUCH DAS GESCHÄFTSENDE BEDEUTEN.

Franchise-Verträge werden stets über festgelegte Laufzeiten abgeschlossen, z.B. fünf oder zehn Jahre. Endet die Laufzeit Ihres Vertrages und wird sie nicht verlängert? Dann können Sie zumeist nicht frei über Ihren Betrieb verfügen. Schließlich würden Sie zukünftig als Wettbewerber auftreten. Deshalb behalten sich Franchise-Geber Vorkaufsrechte vor. Sie können auch die von Ihnen vorgesehenen Nachfolger wie etwa Käufer oder Erben ablehnen.

MEISTERN SIE DEN FRANCHISE-NEHMER-SPAGAT?

Sind Sie der Mensch, der den goldenen Mittelweg zwischen selbstständig und weisungsgebunden gehen kann? Machen Sie den Selbsttest und laden Sie sich unsere Checkliste herunter:

<http://www.franchiseportal.de/checklisten/selbst-check.pdf>

Die wichtigsten Punkte finden Sie auch in den folgenden Kapiteln. Wenn Sie alle Fragen mit Ja beantworten, haben Sie die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Franchise-Nehmer-Gründung.

TEIL B:

MENTALITÄT:

DIE SIEBEN SÄULEN DES FRANCHISE-NEHMERS

Sie sind der perfekte Franchise-Nehmer, wenn ...

1. DAS SYSTEM IHR TRAUM IST

2. SIE REGELN AKZEPTIEREN

3. SIE OFFEN, TEAM- UND LERNFÄHIG SIND

4. SIE EIN „MACHER“ SIND

5. SIE EIN VERKÄUFERTYP SIND

**6. SIE MUT, GEDULD UND RISIKOBEREITSCHAFT
MITBRINGEN**

**7. SIE SICH SELBST MOTIVIEREN UND MIT
RÜCKSCHLÄGEN UMGEHEN KÖNNEN**

Im Anschluss ([Teil C](#)) finden Sie Tipps und eine
Checkliste für die Bewerbung beim Franchise-Geber
und die Bewertung seines Systems.

✓ 1. SIE SIND DER PERFEKTE FRANCHISE-NEHMER, WENN ... DAS SYSTEM IHR TRAUM IST

Ihr System muss das Nonplusultra für Sie sein. Als Franchise-Nehmer haben Sie nur Erfolg, wenn Sie Ihr Unternehmen mit der vollen Überzeugung und dem gleichen Engagement wie das einer Eigenmarke aufbauen.

Produziert, leistet oder vermarktet Ihr Franchise-System genau das, was Sie sich wünschen? Verspüren Sie bereits jetzt ein Stück von dieser Sicherheit? Bleibt es nach dem Erhalt der Unterlagen dabei? Wie sieht es nach den ersten Gesprächen mit dem Franchise-Geber aus? Und erst recht kurz vor der Vertragsunterzeichnung?

Ihr System ist dann goldrichtig, wenn Sie sich im Beispiel unseres Interviewpartners wiedererkennen und sich ebenso sicher fühlen.

INTERVIEW

DAS RICHTIGE SYSTEM?

Kathleen Pfennigsdorf,
Geschäftsführerin AKOMA GmbH,
Franchise-Partner von Town & Country Haus



*„...in den ersten sechs Monaten bereits sechs Häuser verkauft...“
„...„Eigenmotivation, Disziplin, starke Nerven und Freude...“*

Warum haben Sie sich für das Modell Franchising entschieden?

„Weil ein bereits bewährtes System mehr Sicherheit und vorhandenes Know-how bietet“.

Weshalb haben Sie sich bei Town & Country Haus beworben

„Auf das Unternehmen bin ich durch eine Franchiseberaterin aufmerksam geworden. Nach langer und ausführlicher Prüfung habe ich mich dafür entschieden“.

Haben Sie sich auch bei anderen Systemen beworben? Was gab den Ausschlag für Ihre Wahl?

„Ja, es gab mehrere Systeme zur Auswahl. Allerdings hat mich das Know-how und die Unterstützung seitens der Zentrale bei Town & Country Haus am meisten überzeugt“.

Wie verlief Ihr Geschäftsstart? Welche Erfolge konnten Sie im ersten Jahr verbuchen?

„Das erste Geschäftsjahr ist für jeden neuen Partner spannend. Wir haben in den ersten sechs Monaten bereits sechs Häuser verkauft, nach den ersten 12 Monaten zählten wir bereits 13 Hausverträge. Die ersten vier Häuser wurden ein Jahr nach dem Geschäftsstart an unsere Bauherren übergeben“.

Was war das schönste Erlebnis, das Sie mit Ihrem Franchise-System verbindet?

„Das erste Richtfest. Da wusste ich, mein Traum wird wahr!“

Nennen Sie uns die zwei oder drei wichtigsten Gründe, warum Ihre Kunden von Ihnen und dem Unternehmen begeistert sind.

„Ganz einfach: Unsere Kunden und Ihre Wünsche stehen immer an erster Stelle. Das Preis-Leistungsverhältnis stimmt. Das Sicherheitspaket bietet einen Rundumschutz für unsere Bauherren“.

Was muss ein Franchise-Nehmer mitbringen, um in Ihrem System Erfolg zu haben?

„Eigenmotivation, Disziplin, starke Nerven und Freude an dem, was man tut“.

✓ **2. SIE SIND DER PERFEKTE FRANCHISE-NEHMER, WENN ... SIE REGELN AKZEPTIEREN**

Der Franchise-Geber gibt nicht nur die Marke, das Produkt oder die Dienstleistung und das äußere Erscheinungsbild vor. Auch die Betriebsabläufe sind in der Regel vereinheitlicht. Daher sind Sie an die Entscheidungen und die Geschäftspolitik des Franchise-Gebers gebunden. Schließlich möchte dieser sein erfolgreiches Konzept an allen Standorten identisch umsetzen. Der Franchise-Geber hat zudem bestimmte Weisungs- und Kontrollrechte über Ihr Unternehmen.

Ihr Vorteil ist, dass Sie von den erprobten Geschäftsabläufen profitieren und Startfehler vermeiden.

Konnten Sie auch bisher gut damit leben, mit Do's, Dont's und vorgegebenen Strukturen zu arbeiten? Dann bringen Sie eine weitere Franchise-Nehmer-Voraussetzung mit.

✓ **3. SIE SIND DER PERFEKTE FRANCHISE-NEHMER, WENN ... SIE OFFEN, TEAM- UND LERNFÄHIG SIND**

Von Ihnen als Franchise-Nehmer werden höchste soziale Kompetenzen abverlangt.

Sie müssen nicht nur Ihre Mitarbeiter führen und motivieren können, sondern auch offen, ehrlich und konstruktiv mit der Zentrale und den anderen Franchise-Partnern kommunizieren. Je familiärer die Atmosphäre ist, desto reibungsloser läuft die Zusammenarbeit.

Sind Sie – wie viele andere Franchise-Nehmer – Quereinsteiger in der Branche? Dann kann es nicht nur spannend, sondern auch anstrengend sein, sich all das neue Wissen und Können anzueignen. Etablierte Systeme haben klar strukturierte Schulungen, erwarten aber auch Offenheit.

Sind Sie Branchen-Profi? Dann müssen Sie damit leben können, dass der Franchise-Geber möglicherweise alles besser weiß und kann – mit seiner und der Erfahrung seines Netzwerks.

✓ **4. SIE SIND DER PERFEKTE FRANCHISE-NEHMER, WENN ... SIE EIN „MACHER“ SIND**

Wenn es Probleme zu lösen oder Hindernisse aus dem Weg zu räumen gab: Sind Sie immer schon derjenige gewesen, der sich gesagt hat „Ich pack's an – ich geb' mich nicht zufrieden oder geschlagen – ich gebe nicht auf, ehe der Knoten gelöst ist“? Dann bringen Sie die grundsätzliche Unternehmer-Tugend mit, die auch von einem Franchise-Nehmer erwartet wird. Und die heißt zupacken können, Lösungen finden.

Zeigen Sie stets vollen Einsatz. Nehmen Sie die Hilfe anderer Franchise-Partner gern in Anspruch, aber verlassen Sie sich nicht allein auf andere.

✓ **5. SIE SIND DER PERFEKTE FRANCHISE-NEHMER, WENN ... SIE EIN VERKÄUFERTYP SIND**

Als Franchise-Nehmer sind Sie nahe am Kunden. Stratege oder Visionär zu sein, obliegt der Zentrale.

Verbesserungsvorschläge können Sie im Austausch mit der Zentrale und anderen Partnern anbringen. Dies ist oft sogar gewünscht, denn Franchise-Systeme entwickeln sich über die Erfahrungen an der Basis weiter. Viele Systeme haben auch extra dafür einen Franchise-Nehmer-Beirat geschaffen.

Aber die Arbeitsteilung im Franchising heißt: Der Partner vor Ort betreut die Kunden und verkauft, die Zentrale betreut die Partner und übernimmt administrative Aufgaben.

Haben Sie immer schon gern Kunden überzeugt oder begeistert? Gehen Sie lächelnd und offenherzig auf Menschen zu? Dann sind Sie ein Verkäufer-Typ und haben gute Erfolgchancen als Franchise-Nehmer.



6. SIE SIND DER PERFEKTE FRANCHISE-NEHMER, WENN ... SIE MUT, GEDULD UND RISIKOBEREITSCHAFT MITBRINGEN

In den meisten Fällen zahlen Sie eine vier- oder fünfstellige Eintrittsgebühr für ein Franchise-System. Und Sie müssen bei den meisten Systemen auch noch investieren – sei es in Maschinen, Einrichtung, Geschäftsausstattung oder Personal. Doch damit nicht genug.

Auch im Franchising warten selten Schlangen von Kunden darauf, dass Sie Ihren Laden eröffnen. Bis Sie die Gewinnschwelle erreichen, vergehen Monate, ein Jahr oder mehr. Für diese Zeit müssen Sie genügend Kapital besitzen oder beschaffen, um Ihre Lebenshaltungskosten bestreiten zu können.

Die meisten Franchise-Geber helfen bei der Finanzierungsplanung und Kapitalbeschaffung. Doch das Geld müssen Sie aufbringen und die finanzielle Verantwortung tragen alleine Sie.



7. SIE SIND DER PERFEKTE FRANCHISE-NEHMER, WENN ... SIE SICH SELBST MOTIVIEREN UND MIT RÜCKSCHLÄGEN UMGEHEN KÖNNEN

Stellen Sie sich folgendes Szenario vor: Ihr Geschäft ist eröffnet. Die erste Euphorie ist verflogen. Sie haben die ersten Aufträge abgewickelt – und dann das: Plötzlich trifft wochenlang kein neuer Auftrag ein. Oder Sie haben weitaus weniger Laufkundschaft als erhofft. Oder Sie hatten einen Großauftrag, der Sie für lange Zeit abgesichert hätte, doch nun zahlt der Kunde auch nach Monaten seine Rechnung nicht.

Zwar mögen die Ansprache und die Tipps, die Sie von Ihren Franchise-Netzwerkpartnern erhalten, Wirkung zeigen. Aber mal ehrlich: Sind Sie ein Mensch, der dazu neigt, den Weg des geringsten Widerstandes zu gehen und die Flinte ins Korn zu werfen? Oder haben Sie sich schon oft aus schwierigen Lagen wieder hochgekämpft? Nur als erprobter Kämpfer sind Sie auch im Franchising richtig.

Und noch ein Wort zum Thema Risiko: Zu den wesentlichen unternehmerischen Tugenden gehört der grundsätzliche Mut zum Scheitern. Auch wenn Ihnen ein etabliertes Franchise-Netz größtmögliche Sicherheit bietet, ist der Erfolg nicht garantiert. Bringen Sie einen Plan B und genügend Kraft für einen eventuellen Neuanfang mit!

TEIL C

PRAXISTIPPS ZUR STARTVORBEREITUNG



1. VOR DER BEWERBUNG BEIM FRANCHISE-GEBER

Sind Ihnen die wesentlichen wirtschaftlichen wie gesetzlichen Sachverhalte des Franchising vertraut? Nehmen Sie sich etwas Zeit. Das Wichtigste finden Sie unter:

<http://www.franchiseportal.de/franchise-ratgeber/grundlagen.htm>

Empfehlenswert ist auch aktuelle Fachliteratur zum Thema Franchising.

Kennen Sie die wichtigsten Fachterminologien? Wissen Sie, was sich hinter Franchise-Nehmer-Beirat, Investitionsplan, Businessplan, Franchise-Handbuch, Franchise-Vertrag oder Lizenzgebühren tatsächlich verbirgt? Lesen Sie:

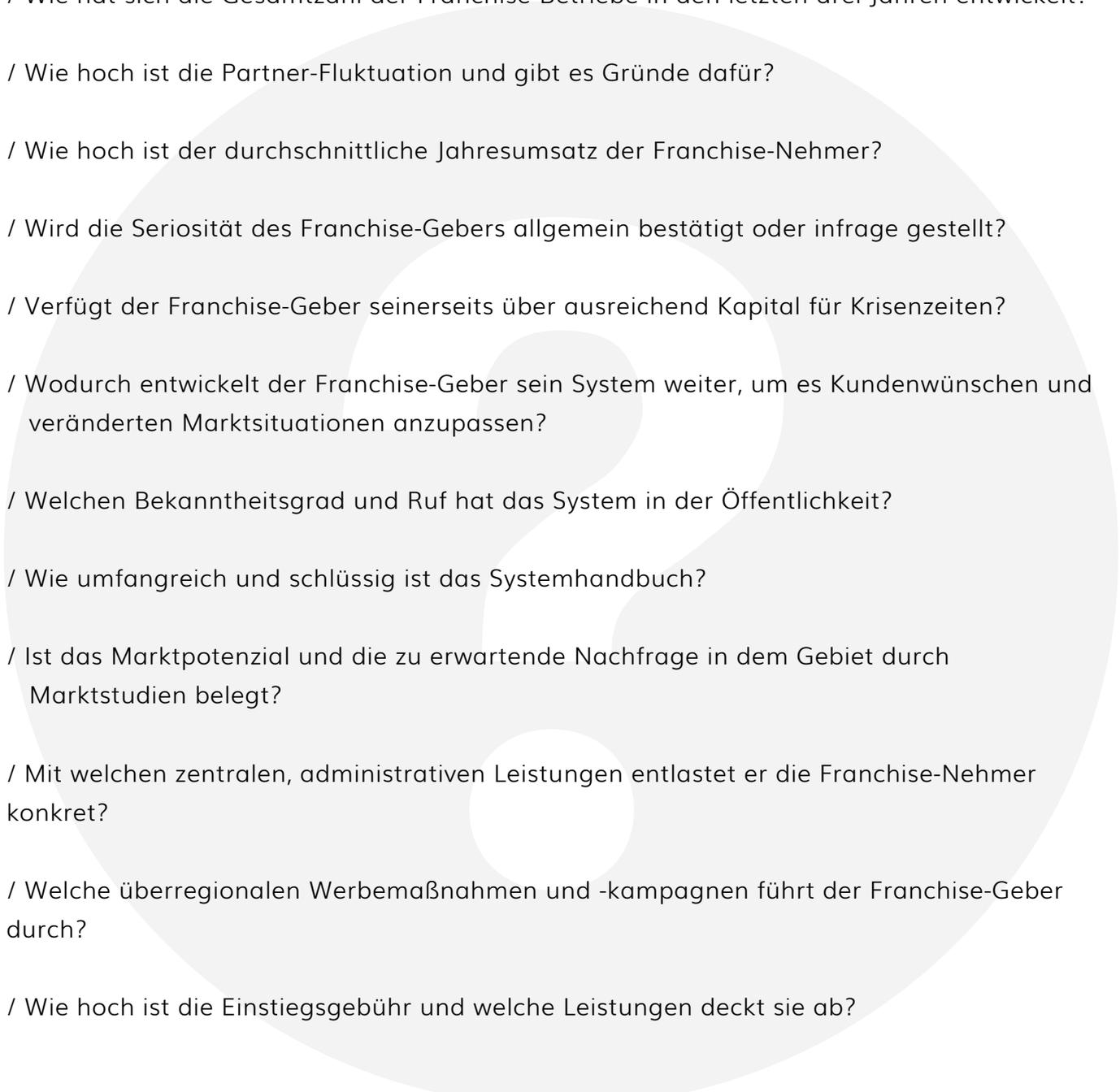
<http://www.franchiseportal.de/franchise-ratgeber/glossar.htm>

2. VOR DEM ERSTGESPRÄCH BEIM FRANCHISE-GEBER

Bereiten Sie sich gut vor. Der Franchise-Geber wird Ihnen Fragen zu Ihrem beruflichen Werdegang, Ihren ausgeprägtesten Fähigkeiten und Ihrem finanziellen Spielraum stellen.

Wie aber können Sie feststellen, ob das Franchise-System auch für Sie erste Wahl ist? Notieren Sie sich folgende Fragen und die Antworten dazu. Stellen Sie diese Fragen gezielt im Gespräch.

Versuchen Sie, so viele Antworten wie möglich bereits im Vorfeld zu klären – durch Recherchen im Markt, im Internet, bei anderen Franchise-Partnern oder Mitbewerbern.

- 
- / Worin bestehen die Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile des Unternehmens?
 - / Wie hat sich der Umsatz des Unternehmens seit Gründung und in den letzten drei Jahren entwickelt?
 - / Wie hat sich die Gesamtzahl der Franchise-Betriebe in den letzten drei Jahren entwickelt?
 - / Wie hoch ist die Partner-Fluktuation und gibt es Gründe dafür?
 - / Wie hoch ist der durchschnittliche Jahresumsatz der Franchise-Nehmer?
 - / Wird die Seriosität des Franchise-Gebers allgemein bestätigt oder infrage gestellt?
 - / Verfügt der Franchise-Geber seinerseits über ausreichend Kapital für Krisenzeiten?
 - / Wodurch entwickelt der Franchise-Geber sein System weiter, um es Kundenwünschen und veränderten Marktsituationen anzupassen?
 - / Welchen Bekanntheitsgrad und Ruf hat das System in der Öffentlichkeit?
 - / Wie umfangreich und schlüssig ist das Systemhandbuch?
 - / Ist das Marktpotenzial und die zu erwartende Nachfrage in dem Gebiet durch Marktstudien belegt?
 - / Mit welchen zentralen, administrativen Leistungen entlastet er die Franchise-Nehmer konkret?
 - / Welche überregionalen Werbemaßnahmen und -kampagnen führt der Franchise-Geber durch?
 - / Wie hoch ist die Einstiegsgebühr und welche Leistungen deckt sie ab?
-
-

Weitere Fragen finden Sie in den Checklisten unter:

www.franchiseportal.de/franchise-ratgeber/checklisten.htm

3. NACH DEM ERSTGESPRÄCH BEIM FRANCHISE-GEBER

- / Wenden Sie sich an einen Franchise-Berater. Er kann am besten die Seriosität, das Leistungsangebot und die Angemessenheit der Gebühren des Systems beurteilen. Die Adressen von Beratern und Fachanwälten finden Sie beim Deutschen Franchise-Verband (www.franchiseverband.com), dem Österreichischen Franchise-Verband (www.franchise.at) oder dem Schweizer Franchise-Verband (www.franchiseverband.ch).
- / Stellen Sie mit dem Franchise-Berater einen eigenen Anforderungskatalog auf und gleichen Sie ihn mit dem des Franchise-Gebers ab.
- / Formen Sie sich ein Berater-Team, das aus dem Franchise-Berater, Ihrem Partner und eng vertrauten Freunden oder Bekannten besteht, deren Rat Sie aus Erfahrung besonders schätzen. Besprechen Sie Ihre Eindrücke vom System und dem Gespräch mit dem Franchise-Geber.
- / Verifizieren Sie die Aussagen des Franchise-Gebers durch weitere Erkundigungen auf dem Markt, bei anderen Franchise-Partnern und ggf. Mitbewerbern.
- / Ist die Geschäftsidee auch nach eingehender Prüfung immer noch überzeugend? Dann wünschen wir Ihnen, dass Sie auch für Ihren Franchise-Geber zur engeren Wahl der Kandidaten für eine Partnerschaft gehören.

QUELLEN

© alswart @ fotolia

© NorGal @ fotolia

Entypo Glyph Set by Daniel Bruce

COPYRIGHT, DESIGN UND VERÖFFENTLICHUNG



FranchisePORTAL GmbH

www.franchiseportal.de

Urheberrechtliche Hinweise

Das Layout sowie alle Text- und Bildinhalte dieses E-Books sind urheberrechtlich geschützt.

Eine unerlaubte Vervielfältigung (auch auszugsweise) ist grundsätzlich untersagt, sofern keine schriftliche Genehmigung der FranchisePORTAL GmbH vorliegt.

Die Urheberrechte an verwendeten Bildmotiven liegen bei den jeweiligen Fotografen / Autoren.

Eine unerlaubte Nutzung oder Vervielfältigung ist untersagt bzw. bedarf der schriftlichen Zustimmung.

Für Bildmotive, die über Bildagenturen bezogen wurden (s.u.), liegt die Entscheidungsbefugnis über die Zustimmung zu einer Vervielfältigung nicht bei der FranchisePORTAL GmbH, sondern bei der jeweiligen Bildagentur bzw. dem Fotografen.