

Mit dem System-Check können Sie für Sie interessante Franchise-Systeme unter die Lupe nehmen. Denn: Wer sich mittels Franchising selbstständig macht, sollte genau prüfen, ob das gewählte Franchise-System auch alle Anforderungen für eine erfolgreiche Existenzgründung erfüllt.

Fragen zum Franchisegeber:

- Welche Rechtsform hat der Franchisegeber gewählt?
- Ist der Franchisegeber im Handelsregister eingetragen?
- Wann wurde das Unternehmen gegründet und wie lange betreibt es Franchising?
- Gehört der Franchisegeber dem nationalen Franchise-Verband an?
- Wird die Seriosität des Franchisegebers von zuständigen Stellen in Frage gestellt?
- War das beim Franchisegeber zuständige Management bereits in einen Konkursfall verwickelt?
- Wie hat sich der Umsatz des Unternehmens seit Gründung entwickelt?
- Wie viele Angestellte hat der Franchisegeber?
- Wie viele Angestellte sind für den Franchise-Bereich zuständig?
- Entsprechen Personal und Ausstattung der Systemzentrale der erwarteten Professionalität?
- Ist der Franchisegeber mit ausreichend Kapital ausgestattet?
- Ist der Franchisegeber in irgendeiner Weise mit einem weiteren Unternehmen verbunden, das ähnliche Waren oder Leistungen anbietet?

Fragen zur Franchise-Entwicklung:

- Liegt dem System der anerkannte Franchise-Begriff zugrunde?
- In welchen Schritten ist das Franchisesystem aufgebaut worden?
- Wie viele Franchise-Betriebe gehören dem System im In- und Ausland an?
- Wie hat sich die Gesamtzahl der Franchise-Betriebe im Verlauf der letzten drei Jahre entwickelt?

- Wie hoch ist die Fluktuation der Franchisenehmer und welche Gründe sind dafür verantwortlich?
- Was unternimmt der Franchisegeber, um das System weiterzuentwickeln und veränderten Marktbedingungen anzupassen?
- Wurden ausländische Systeme an inländische Marktgegebenheiten erfolgreich angepasst?
- Gibt es im Inland nur Pilotprojekte oder bereits ein Netzwerk von Franchisepartnern?
- Wie hoch ist der nationale und internationale Gesamtumsatz des Systems?
- Wie hoch ist der durchschnittliche Jahresumsatz eines Franchise-Betriebes?
- Wie hoch ist der Durchschnittsumsatz eines Franchise-Betriebes in den ersten zwölf Monaten?

Fragen zu immateriellen Werten:

- Gibt es eine ausformulierte Unternehmensphilosophie mit Leitbildern, die das Denken und Handeln der Partner prägen?
- Was für eine Unternehmenskultur kennzeichnet das System?
- Welchen Bekanntheitsgrad und welchen Ruf hat das System in der Öffentlichkeit?
- Wurde das systemspezifische Know-how in verständlicher und praktikabler Form aufbereitet?
- Welche Themenbereiche behandelt das Systemhandbuch und wie umfangreich ist es?
- Kann das Systemhandbuch vor Vertragsunterzeichnung eingesehen werden?
- Welche Schutzrechte kann der Franchisegeber nachweisen und Franchisenehmern zur Verfügung stellen?

Fragen zu Mitsprache-Rechten:

- Welche Mitsprache-Rechte können Franchisenehmer geltend machen?
- Welche Franchisenehmer-Gremien sind im System verankert?

Der FranchisePORTAL-System-Check



- Gibt es eine offizielle Interessenvertretung der Franchisenehmer im System?
- Wird Interessenten eine Partnerliste zum Besuch bestehender Betriebe ausgehändigt?

Fragen zur Vernetzung:

- Ermöglicht die Vernetzung von Zentrale und Partnerbetrieben einen elektronischen Datenaustausch?
- Steht ein computergestütztes Warenwirtschaftssystem zur Verfügung?
- Verfügt das System über ein computergestütztes Buchführungsprogramm für Abrechnungen?

Copyright-Hinweis

Für sämtliche Inhalte dieses Dokuments hat die FranchisePORTAL GmbH gemäß der Bestimmungen des Urheberrechtes alle Schutzrechte inne. Widerrechtliches und unerlaubtes Kopieren oder Verwenden dieser Inhalte werden entsprechend geahndet.