

Mit dem Leistungs-Check können Sie für Sie interessante Franchise-Systeme noch genauer unter die Lupe nehmen und prüfen, wie weit die Leistungen des Franchise-Gebers reichen. Denn beim Franchising sind es gerade diese Leistungen, die zu Ihrem Erfolg als Existenzgründer beitragen.

## **Fragen zur Geschäftsidee / zum Geschäftskonzept:**

- Ist die Geschäftsidee auch nach eingehender Prüfung noch überzeugend?
- Zeichnet sich die Geschäftsidee durch eine gewisse Originalität aus?
- Ist die konzeptionelle Umsetzung der Geschäftsidee gelungen?
- Liegt dem Konzept eine nachvollziehbare Strategie zugrunde?
- Sieht das Konzept ein maßgeschneidertes Angebot für den Bedarf einer bestimmten Zielgruppe vor?
- Welche Wettbewerbsvorteile kann der Franchisegeber geltend machen?

## **Fragen zum Betrieb und Gebiet:**

- Ist das in Aussicht gestellte Vertragsgebiet durch eindeutige Kriterien bestimmt?
- Sagt der Franchisegeber den Schutz des Vertriebsgebietes vertraglich zu?
- Wird der Gebietsschutz von der Erreichung bestimmter Ziele abhängig gemacht?
- Welchen Schutz gewährt der Franchisegeber gegenüber Konkurrenzaktivitäten von Unternehmen, die mit ihm finanziell verflochten sind?
- Wie ist die Wettbewerbssituation in dem in Betracht gezogenen Gebiet?
- Ist das wirtschaftliche Potenzial des Gebietes durch geeignete Marktstudien belegt?
- Mit welcher Nachfrage ist für das konkrete Angebot in dem Gebiet zu rechnen?
- Welche rechtlichen Schritte sind für die Aufnahme der Geschäftstätigkeit erforderlich?
- In welcher Weise unterstützt der Franchisegeber die Suche und Auswahl eines geeigneten Standorts?
- Übernimmt der Franchisegeber die Einrichtungsplanung oder stellt er die Einrichtung zur Verfügung?

- Legt der Franchisegeber eine detaillierte Planung aller Schritte bis zur Geschäftsaufnahme vor?
- Sind Betreuer aus der Zentrale bei der Betriebseröffnung anwesend?
- Welche Unterstützungsmaßnahmen sind bei der Betriebseröffnung vorgesehen?

## **Fragen zur Finanzierung und zu den Gewinnerwartungen:**

- Auf welchen Betrag schätzt der Franchisegeber den Investitionsbedarf für den Unternehmensaufbau?
- Legt der Franchisegeber die Rentabilitätsberechnung für einen typischen Franchisenehmer-Betrieb vor?
- Erstellt der Franchisegeber eine auf den Einzelfall abgestimmte Umsatz- und Gewinnprognose?
- Entspricht die Gewinnspanne zumindest dem Branchendurchschnitt?
- Erscheinen die Berechnungen und Prognosen des Franchisegebers realistisch?
- Entsprechen die vorgesehenen Mitarbeitergehälter den regionalen Bedingungen?
- Stehen Ergebnisse vergleichbarer Partnerbetriebe für eine Prüfung zur Verfügung?
- Welche konkreten Finanzierungshilfen kann der Franchisegeber anbieten?
- In welcher Weise beteiligt sich der Franchisegeber an den betriebswirtschaftlichen Planungen des Franchisenehmers?
- Inwieweit unterstützt der Franchisegeber den Partner bei der Beschaffung von Fremdkapital?
- Koordiniert der Franchisegeber den Einkauf zur Erlangung günstiger Konditionen?

## **Fragen zur Marke und zum Marketing:**

- Hat sich der Franchisegeber überzeugende Markennamen schützen lassen?
- Führt der Franchisegeber regelmäßig Marktstudien durch?
- Welche Schwerpunkte setzt der Franchisegeber in den Marktuntersuchungen?

- Sorgt der Franchisegeber für ständig aktualisierte Werbevorschläge?
- In welchem Umfang werden seitens des Franchisegebers überregionale Werbekampagnen durchgeführt?
- Bemüht sich der Franchisegeber um die Akquisition von Großkunden?
- Werden die Werbeaktivitäten des Franchisegebers durch professionelle Pressearbeit ergänzt?
- Wie verteilen sich die Kosten für zentrale Marketingmaßnahmen?
- Welchen Betrag setzt der Franchisegeber im Jahr mindestens für Marketingmaßnahmen ein?
- Unterstützt der Franchisegeber den Auftritt des Franchisenehmers bei Regionalmessen?
- Zeichnet sich das System durch eine professionelle Vermarktung seines Angebote aus?

## **Fragen zu Schulungen und Information:**

- Kann der Franchisenehmer vor Geschäftsaufnahme in einem bestehenden Betrieb Praxiserfahrung sammeln?
- Welche Schulungsaktivitäten führt der Franchisegeber zur Aus- und Fortbildung seiner Partner durch?
- Behandelt das Schulungsprogramm alle für die Geschäftstätigkeit wichtigen Aspekte?
- Ist das Personal des Franchisenehmers in das Schulungsprogramm eingeschlossen?
- Wo finden die Schulungen statt und wer trägt welche Kosten?
- Finden regelmäßige Tagungen der Partner zum Erfahrungsaustausch statt?
- Wo finden die ERFA-Tagungen (Erfahrungsaustausch) statt und wer trägt welche Kosten?
- Liegt die Teilnahme an Schulungen und Tagungen im Ermessen des Franchisenehmers oder ist sie Pflicht?
- Zur Sammlung und Weitergabe welcher Informationen ist der Franchisenehmer angehalten?

## Fragen zum Controlling und zur Betreuung:

- Übernimmt der Franchisegeber auf Wunsch die Buchhaltung für die Franchisenehmer?
- Welche Maßnahmen sichern einen einheitlichen Qualitätsstandard im System?
- Wurde der Franchisegeber nach den offiziellen Qualitätsnormen DIN / ISO 9000ff zertifiziert?
- Welche Hilfestellung bietet der Franchisegeber in Personalfragen an?
- Welche Weisungsrechte nimmt der Franchisegeber für sich in Anspruch?
- Welche Controlling-Instrumente setzt der Franchisegeber ein?
- In welcher Weise tragen Franchisenehmer zum Controlling bei?
- Übernehmen einzelne Personen die gesamte Betreuung oder stehen je nach Fragestellung Spezialisten zur Verfügung?
- Welche Management-Erfahrung haben Führungskräfte und Betreuer der Zentrale?
- Wie oft besuchen Betreuer der Zentrale die einzelnen Franchise-Betriebe?
- Erscheinen die Betreuer aufgeschlossen, interessiert und hilfsbereit?
- Stellt der Franchisegeber regelmäßig Betriebsvergleiche zur Verfügung?
- Sieht das System irgendwelche Hilfen für gesundheitliche oder finanzielle Notfälle vor?

## Fragen zu Gebühren und Bezugspreisen:

- Wie hoch ist die einmalige Einstiegsgebühr und welche Leistungen werden damit abgegolten?
- Wie hoch ist die laufende Franchise-Gebühr und welche Leistungen werden damit abgegolten?
- Wie ist bei prozentualen Gebührenangaben die Berechnungsbasis definiert?
- Können die Gebühren als angemessen betrachtet werden?
- Welche Gebühren fallen zu welchem Zeitpunkt an?



- Besteht die Möglichkeit einer Stundung oder Abzahlung der Einstiegsgebühr in Raten?
- In welchem Umfang und für welche Waren besteht eine Bezugsbindung?
- Enthalten die Bezugspreise einen Aufschlag des Franchisegebers und in welcher Höhe?

## **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.