



7 Fragen, die Sie sich als Franchise-Gründer stellen sollten

Ein FranchisePORTAL-E-Book.
www.franchiseportal.de

INHALT

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1. Fragen über Fragen | Wie und wo kann ich mich informieren? |
| 2. Die Qual der Wahl | Welche Franchise-Angebote kommen für mich in Frage? |
| 3. Partner-Check I | Passe ich zu meinem Franchise-System? |
| 4. Partner-Check II | Passt mein Franchise-System zu mir? |
| 5. Die Kontaktaufnahme | Wie bewerbe ich mich richtig? |
| 6. Das liebe Geld ... | Was muss ich über finanzielle Aspekte einer Existenzgründung als Franchise-Nehmer wissen? |
| 7. Die Entscheidung naht | Wo liegen für mich die Vorteile des Franchisings? |



1 FRAGEN ÜBER FRAGEN: WIE UND WO KANN ICH MICH INFORMIEREN?

Schon der erste Schritt in die Selbstständigkeit ist von entscheidender Bedeutung: Leichtfertige und unvorbereitete Handlungen führen schnell zu Misserfolg und Frust – Wissen und Information dagegen sind die Grundlagen für eine gelungene Existenzgründung.

Nutzen Sie die zur Verfügung stehenden Informationsmittel und verschaffen Sie sich die nötige Sicherheit! Ausführliches Material bietet Ihnen das FranchisePORTAL unter www.franchiseportal.de. Hier finden Sie in der Rubrik Franchise-Ratgeber **nützliche Tipps und Antworten** auf zahlreiche Fragen, die sich Ihnen vor dem Weg in die Selbstständigkeit stellen:

- Entdecken Sie über **250 Franchise-Unternehmen** aus vielen verschiedenen Branchen und treffen Sie eine erste Auswahl interessanter Tätigkeiten!
- Lernen Sie Geschichte und **Grundlagen des Franchisings** (Recht, Vor- und Nachteile und mehr) kennen und informieren Sie sich über aktuelle Entwicklungen!
- Nutzen Sie Kontakte zu **Franchise-Experten** und werfen Sie einen Blick in die neueste Literatur zum Thema!
- Informieren Sie sich schnell und kompakt im **Franchise-Glossar**, das über 100 Begriffe umfasst!



2 DIE QUAL DER WAHL: WELCHE FRANCHISE-ANGEBOTE KOMMEN FÜR MICH IN FRAGE?

Sie haben sich ausreichend über die Welt des Franchisings informiert? Dann können Sie sich jetzt mit konkreten Lizenzangeboten beschäftigen. Eins vorweg: **Nehmen Sie sich Zeit!** Es gibt Franchise-Nehmer, die scheitern – aber viele von ihnen hätten das vermeiden können, wenn sie sich von Anfang an sorgfältiger über ihren Franchise-Geber erkundigt hätten! Wichtige Informationen zu zahlreichen Franchise-Gebern bietet Ihnen hier das FranchisePORTAL.

Vielfalt und Zahl der Lizenzangebote scheinen auf den ersten Blick kaum überschaubar. **Informieren Sie sich ausführlich**, auch wenn es Zeit kostet.

Die Erfahrung zeigt, dass sich Interessenten meist schnell auf etwa drei bis fünf verschiedene Franchise-Systeme konzentrieren. In der Virtuellen Messe des FranchisePORTAL finden Sie erste Informationen zu über 250 verschiedenen Franchise-Gebern aus den unterschiedlichsten Branchen und können mit diesen auch in Kontakt treten. So lernen Sie Unternehmenskonzepte kennen und können sich bequem von zu Hause aus informieren.



3 PARTNER-CHECK I: PASSE ICH ZU MEINEM FRANCHISE-SYSTEM?

Bevor Sie sich für ein konkretes Franchiseunternehmen entscheiden, sollten Sie sich intensiv der Frage widmen, **ob diese Form der Existenzgründung wirklich das Richtige für Sie ist**. Der Weg in die Selbstständigkeit verändert Ihre Einkommenssituation, Ihre Arbeitszeit, Ihre Verantwortung – und somit Ihr ganzes Leben! **Machen Sie sich die Tragweite Ihrer Entscheidung stets bewusst: Sie haben Ihre Zukunft selbst in der Hand!**

Bei der Entscheidung für oder gegen das Franchising stellen sich auch Fragen, an die Sie möglicherweise noch gar nicht gedacht haben, zum Beispiel die Folgenden:

- Sind Sie bereit, noch einmal ganz von vorn zu beginnen und neue Dinge zu lernen?
- Wollen Sie sich den Regeln und Anweisungen eines Franchise-Gebers unterwerfen?
- Die Anforderungen an einen Franchise-Nehmer sind auch physisch häufig sehr hoch – wie steht es mit Ihrer Gesundheit und Belastbarkeit?
- Wie viel wollen Sie investieren? Wie viel Risiko können Sie sich leisten – bei aller Risikominimierung, die Ihnen Franchising bietet?

Wenn die ersten konkreten Systeme Ihr Interesse geweckt haben, sollten Sie die Anforderungsprofile der Anbieter mit Ihren persönlichen Fähigkeiten abgleichen. Fragen Sie sich offen und ehrlich: **Entsprechen die geforderten Fähigkeiten meinem persönlichen Können? Bin ich wirklich geeignet für das betreffende System?**

Hilfe bieten Ihnen die Fremdeinschätzung durch gute Freunde und Bekannte und der ausführliche **Selbst-Check, den Sie im FranchisePORTAL finden**. Die Fragen zu persönlichen, charakterlichen, fachlichen, finanziellen und rechtlichen Voraussetzungen bieten Ihnen die Chance, sich selbst besser kennenzulernen.

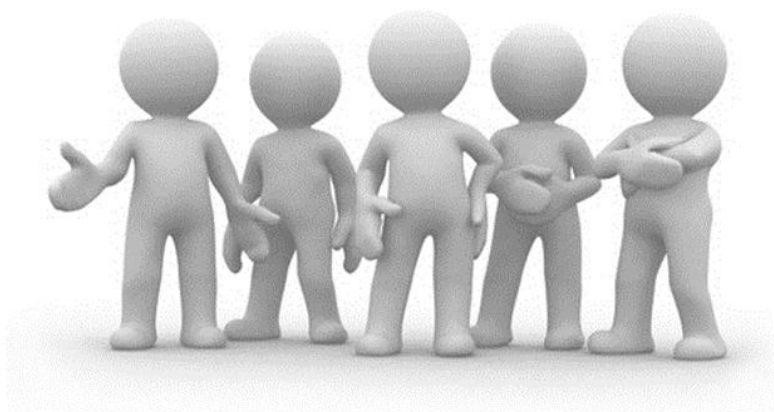
4 PARTNER-CHECK II: PASST MEIN FRANCHISE-SYSTEM ZU MIR?

Sie haben nun eine erste Auswahl getroffen und können sich ab sofort auf ganz bestimmte Franchise-Systeme konzentrieren! Die Frage, die sich nun stellt, ist: **Hält meine Entscheidung für ein bestimmtes Unternehmen auch einer noch intensiveren Überprüfung stand?**

Ein systematisches Vorgehen bei dieser Einschätzung ermöglichen Ihnen die folgenden **Checklisten des FranchisePORTAL**, die alle relevanten Bereiche abdecken:

- Der **System-Check** ermöglicht eine besonders intensive Beschäftigung mit den für Sie interessanten Franchise-Systemen: Fragen zu Franchise-Geber, Unternehmenskultur und -entwicklung stehen hier im Vordergrund.
- Mit dem **Leistungs-Check** können Sie die vom Franchise-Geber angebotenen Leistungen noch genauer bewerten: Dabei geht es insbesondere um das Geschäftskonzept sowie Finanzierung, Marketing, Schulungen und Gebühren.
- Der **Markt-Check** hilft Ihnen, die Erfolgchancen eines Franchise-Systems einzuschätzen: Überprüfen Sie Marktposition, Branchenbedingungen und Zielgruppe!

Je größer Ihr Wissen über sich selbst und über das von Ihnen ausgewählte Franchisesystem ist, desto besser sind Ihre Erfolgsaussichten.



5 KONTAKTAUFNAHME: WIE BEWERBE ICH MICH RICHTIG?

Sie haben nun umfangreiche Informationen gesammelt – über das Franchising im Allgemeinen, über sich selbst und über in Frage kommende Systeme. **Bei der Kontaktaufnahme zum Franchise-Geber sollten Sie diese Informationen nun sinnvoll nutzen:**



- Zeigen Sie Ihr Wissen rund um das Franchising und stellen Sie Ihre Kompetenz unter Beweis.
- Betonen Sie Ihre Stärken – insbesondere die, die mit der Tätigkeit des Unternehmens in Verbindung stehen. Bedenken Sie auch, dass sich Unternehmen häufig bewusst für Quereinsteiger entscheiden.
- Machen Sie Ihr Interesse am Unternehmen klar, indem Sie die gesammelten Informationen einbringen – zeigen Sie Ihre Identifikation mit dem Franchisegeber.

Nutzen Sie die einfachen Möglichkeiten zur **Kontaktaufnahme über das FranchisePORTAL!** Mit dem bereitgestellten Anfrageformular unterhalb des jeweiligen Messeauftritts können Sie dem Unternehmen einen ersten Eindruck vermitteln.

Hinterlassen Sie auch freie Anmerkungen. **Wichtige Fragen, die Franchise-Geber gern schon zu Beginn Ihrer Bewerbung klären, lauten beispielsweise:**

- Welche Ausbildung haben Sie?
- Welchen beruflichen Werdegang haben Sie absolviert?
- Wie sieht Ihr finanzieller Hintergrund aus?

6 DAS LIEBE GELD: WAS MUSS ICH ÜBER FINANZIELLE ASPEKTE EINER EXISTENZGRÜNDUNG ALS FRANCHISE-NEHMER WISSEN??

Die Existenzgründung mittels Franchising ist nicht umsonst, sie erfordert zu Beginn Investitionen und in der Regel ein bestimmtes Startkapital. In der Virtuellen Messe des FranchisePORTAL finden Sie auch eine eigene Rubrik für **Angebote mit kleiner Investition**. Aber auch laufende Kosten müssen berücksichtigt werden, bevor sich Ihr tatsächlicher Lohn ergibt.

Von entscheidender Bedeutung ist, dass Sie Ihre finanzielle Situation vor dem Gang in die Selbstständigkeit klären und sich über Investitionen und Kosten der Unternehmensgründung informieren. Das gelingt Ihnen zum Beispiel mit Insider-Reports und anhand von Businessplänen, die vom Franchise-Geber vorgelegt werden. Zahlreiche wichtige Angaben über Kosten und Investitionen finden Sie auch in den Unternehmenspräsentationen der **Virtuellen Franchise-Messe**.

Folgende Aspekte führen Ihnen beispielhaft vor Augen, was Sie u. a. bei der Finanzierung Ihres Franchise-Unternehmens alles berücksichtigen müssen:

- Kosten für die Auswahl des richtigen Standortes
- Kosten für Immobilien und Grundbesitz
- Kosten für Ausbesserungen und Bau
- Kosten für Dekoration und Schilder
- Kosten für Versicherungen



Doch die meisten dieser Kosten fallen auch bei einer Unternehmensgründung ohne Franchising an. Ein Franchise-Geber bietet Ihnen dagegen auch eine große Zahl an Vorteilen: So werden häufig zahlreiche Unterstützungsmaßnahmen angeboten, z. B. bei Finanzierung und Standortwahl. Mit dem bewährten Geschäftskonzept lässt sich außerdem oft leichter das benötigte Startkapital beschaffen.

7 DIE ENTSCHEIDUNG NAHT: WO LIEGEN FÜR MICH DIE VORTEILE DES FRANCHISINGS?

Zusammenfassend lassen sich folgende Vorteile für Sie als Franchise-Nehmer benennen:

1. Sie können Ihren Traum von der beruflichen Selbstständigkeit verwirklichen.
2. Dabei arbeiten Sie mit einem erfolgreichen Geschäftskonzept und als Partner einer bewährten Marke.
3. Sie profitieren von den Erfahrungen des Franchise-Gebers und vermeiden teure Startfehler.
4. Hierbei hilft Ihnen auch der intensive Erfahrungsaustausch mit anderen Franchise-Nehmern.
5. Sie erhalten zahlreiche Unterstützungsleistungen durch den Franchise-Geber – und arbeiten somit selbstständig, aber niemals allein!
6. Sie profitieren gegebenenfalls von Kostenteilungen in den Bereichen Werbung und Marketing sowie im Einkauf.
7. Die Systemzentrale entlastet Sie von unnötigen Nebenaufgaben.

