

Mit dem Leistungs-Check können Sie sich als Franchise-Geber auf Fragen vorbereiten, die Ihnen Interessenten voraussichtlich zu Ihrem Geschäftskonzept, dem Vertragsgebiet und der Betreuung stellen werden. Dabei sollten Sie auch die Angemessenheit der von Ihnen erwarteten Gebühren begründen können. Denn: Umfang, Qualität und Kosten der vorgesehenen Unterstützungsleistungen werden maßgeblich zum Erfolg Ihrer Partner 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?

❓ 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 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.