

VORWORT DER AUTORIN



Frau Bettina Momm

SYNCON International Franchise Consultants

Die Gespräche mit bestehenden Franchise-Nehmern sind einer der wichtigsten Bereiche, um die Leistung und die Marktstellung eines Franchise-Systems zu bewerten. Die Zufriedenheit der bestehenden Partner ist dabei einer der wichtigsten Faktoren:

- Lassen Sie sich nicht vorschreiben, mit welchen Franchisepartnern Sie sprechen dürfen. Verweigert Ihnen der Franchisegeber die Kontaktdaten, ist dies kein gutes Zeichen.
- Wählen Sie bewusst auch ausgeschiedene Partner. Das Prinzip ist, so viele Partner wie möglich zu befragen.
- Wählen Sie Partner aus, die ein ähnliches Marktvolumen bearbeiten, wie Sie es beabsichtigen.
- Kündigen Sie sich telefonisch an und stellen Sie sich vorher per Email mit einer Kurzvita vor.
- Bitten Sie um ein persönliches Kennenlernen, am Besten im Betrieb des Franchisepartners und bitten Sie ihn, sich für Sie Zeit zu nehmen. Bringen Sie evtl. ein kleines Geschenk mit.
- Informieren Sie danach den Franchisegeber, mit welchen Partnern Sie gesprochen haben.
- Sie halten den Franchisenehmer von der Arbeit ab und vielleicht hat er auch kein sonderliches Interesse einen weiteren Partner im System oder sogar in seiner Nähe zu haben. Deshalb: Bereiten Sie sich auf die Gespräche optimal vor.

Neben einem Gesprächsleitfaden für das Gespräch mit bestehenden Franchisepartnern finden Sie hier auch eine Liste zur einfacheren Auswertung der Gespräche, zur Überprüfung der Wirtschaftlichkeit eines Franchise-Konzepts sowie des Vertrags und des Partnermanagements.

Diese Checkliste wird Ihnen dabei helfen:

1. DAS ERST-GESPRÄCH

1.1. Gesprächsleitfaden mit Franchise-Nehmern

Name des Franchise-Nehmers
 Standort(e) des Franchise-Nehmers
 Datum des Gesprächs

Wie lange sind Sie bereits Partner?
 Was haben Sie vorher gemacht?
 Warum haben Sie sich für dieses System entschieden?

Wie zufrieden sind Sie mit (Schulnoten von 1 bis 6) **Note:**

- Der täglichen Arbeit
- Dem geschäftlichen Erfolg
- Dem Marktauftritt des Systems
- Der Beziehung zum Franchisegeber
- Der Beziehung zu den anderen Franchise-Partnern
- Der Betreuung durch die Systemzentrale
- Den Leistungen des Franchise-Gebers
- Dem Verhältnis zwischen Gebühren und Leistung
- Wie beurteilen Sie Ihre geschäftliche Zukunft?
-
-
-

Haben Sie schon einmal ernsthaft erwogen, das System zu verlassen? **Ja** **Nein**

Warum?

Würden Sie sich wieder für dieses System entscheiden? **Ja** **Nein**

Warum?

Würden Sie dieses System in Ihrem Familien- und Freundeskreis empfehlen? **Ja** **Nein**

Warum?

CHECKLISTE:

VOR DER FRANCHISE-GRÜNDUNG: NEHMEN SIE DIE FRANCHISE-SYSTEME UNTER DIE LUPE!

Gibt es Entwicklungen im System, die Sie als besonders positiv bewerten?

Ja

Nein

Warum?

.....
.....
.....

Gibt es Entwicklungen im System, die Sie als besonders negativ bewerten?

Ja

Nein

Welche?

.....
.....
.....

Haben sich Ihre wirtschaftlichen Erwartungen erfüllt, bzw. haben Sie Ihre Planung aus dem Businessplan erreicht?

Ja

Nein

Wenn nein, warum nicht?

.....
.....
.....

Bemerkungen:

.....

1.2. Auswertung der Partnergespräche

Hatten Sie die Erlaubnis alle Partner anzusprechen	Ja	Nein
oder hat der Franchisegeber ihnen eine Liste von Referenzpartnern gegeben?	Ja	Nein
Hat der Franchisegeber Ihre Kontaktaufnahme bei den Partnern angekündigt?	Ja	Nein



Dass der Franchisegeber Ihre Kontaktaufnahme ankündigt ist häufig positiv, da nur so die angesprochenen Partner frei reden können. Dadurch wissen die Partner z.B. dass Sie nicht vom Wettbewerb sind und ihn nur aushorchen wollen.

Wie beurteile ich die Gespräche?

Kann ich mir vorstellen, mit den Partnern, die ich kennen gelernt habe dauerhaft zusammen zu arbeiten? Ja Nein Vielleicht

Kann ich mir vorstellen, mit den eher kritischen Punkten zu leben? Ja Nein Vielleicht

Mit diesen kritischen Punkten kann ich leben:

.....

.....

.....

Diese Punkte bereiten mir Schwierigkeiten. Ich werde Sie mit dem Franchisegeber besprechen:

.....

.....

.....

Von meinem Typ her: glaube ich, dass ich mehr Ähnlichkeiten mit den erfolgreichen Partnern habe? Ja Nein Vielleicht

2. WIRTSCHAFTLICHKEIT DES FRANCHISE-KONZEPTEES



Die Wirtschaftlichkeit eines Franchisenehmer-Standortes ist letztlich das entscheidende Kriterium für die Entscheidung für oder wider einer Franchise-Partnerschaft mit einem bestimmten System. Doch auch hier hängen die „nackten Zahlen“ von einer Vielzahl von Einflussfaktoren wie Standort, Fähigkeit und Engagement des Partners usw. ab. Ein sorgfältiger „Blick hinter die Kulissen“ oder der Einbezug eines Beraters ist hier besonders wichtig.

2.1. Investitionen und Kapitalbedarf

- Franchiseeintrittsgebühr
 - Investitionen
 - Warenbestand
 - Betriebsmittelbedarf
 - Mietbürgschaft
 -
 -
 -
- ➔ Gesamtkapitalbedarf gesamt (Summe)

Wie viele neue Standorte (beispielsweise aus dem letzten Jahr) lagen

- über
- unter
- ungefähr auf diesem Gesamtkapitalbedarf?

Woraus ergaben sich die Abweichungen?

.....

.....

.....

.....

.....

2.2. Umsatzerwartung

Wie hoch ist der geplante Umsatz

- Im 1. Geschäftsjahr
- Im 2. Geschäftsjahr
- Im 3. Geschäftsjahr

Wie viele neue Standorte (beispielsweise aus dem letzten Jahr) lagen

- über
 - unter
 - ungefähr auf
- der Umsatzerwartung des ersten Jahres?

CHECKLISTE:

**VOR DER FRANCHISE-GRÜNDUNG: NEHMEN SIE
DIE FRANCHISE-SYSTEME UNTER DIE LUPE!**

Welchen Umsatz haben die Top 10 % der Partner jeweils gemacht?

Wie hoch lag der Durchschnittsumsatz aller Partner?

Welchen Umsatz haben die Flop 10 % der Partner jeweils gemacht?

2.3. Gewinnerwartung

Wie hoch ist der geplante Gewinn

- Im 1. Geschäftsjahr
- Im 2. Geschäftsjahr
- Im 3. Geschäftsjahr

Wie viele neue Standorte (beispielsweise aus dem letzten Jahr) lagen

- über
 - unter
 - ungefähr auf
- der Gewinnerwartung des ersten Jahres?

Welchen Gewinn haben die Top 10 % der Partner jeweils gemacht?

Wie hoch lag der Durchschnittsgewinn aller Partner?

Welchen Gewinn haben die Flop 10 % der Partner jeweils gemacht?

Wie lange ist die Durststrecke bis zum Erreichen der Gewinnschwelle?

Wie hoch ist der generelle Arbeitseinsatz eines Franchisenehmers in
Stunden p. Woche?

Eignet sich das Franchise-Konzept für den Nebenerwerb? Ja Nein

Welcher wöchentliche Zeitaufwand ist in diesem Fall erforderlich?

Wie viele Partner haben Ihren Geschäftsbetrieb aus wirtschaftlichen
Gründen eingestellt in den letzten beiden Jahren eingestellt?

Gab es bereits Insolvenzen im System? Ja Nein

Wenn ja, wie viele und aus welchen Gründen?

.....

.....

.....

3. FRANCHISE-VERTRAG UND PARTNERMANAGEMENT

Prüfen Sie den Franchise-Vertrag auf die folgenden Inhalte:

3.1. Rechte und Pflichten

Welche Rechte ergeben sich aus dem Franchisevertrag?

.....
.....
.....
.....

Welche Pflichten ergeben sich aus dem Franchisevertrag?

.....
.....
.....
.....

Welche Handlungen können dem Franchisenehmer durch den Franchisegeber unterbunden werden?

.....
.....
.....
.....

3.2. Vertragliche Leistungen

Welche Leistungen beinhaltet die Eintrittsgebühr?

.....
.....
.....
.....

Welche Leistungen beinhaltet die laufende Gebühr?

.....
.....
.....
.....

Welche Leistungen beinhaltet die Werbekostenpauschale?

.....
.....
.....
.....

CHECKLISTE:

VOR DER FRANCHISE-GRÜNDUNG: NEHMEN SIE DIE FRANCHISE-SYSTEME UNTER DIE LUPE!

3.3. Rechte und Pflichten

- | | | |
|---|-------|------|
| Gibt es die Möglichkeit, weitere Standorte zu eröffnen? | Ja | Nein |
| Welche Laufzeit hat der Franchisevertrag? | Ja | Nein |
| Gibt es eine Option auf die Verlängerung des Vertrages? | | |
| Wenn ja, wird diese Option an Bedingungen geknüpft? | Ja | Nein |

3.4. Konflikte und Konfliktlösung

Welche Regelungen sieht der Vertrag in Konfliktfällen vor?

.....

.....

.....

.....

Wie viele Partner sind in den vergangenen 2 Jahren aus dem System ausgeschieden?

Aus welchen Gründen?

.....

.....

.....

.....

Gab es bereits gerichtliche Auseinandersetzungen mit Partnern? Ja Nein

Wenn ja, aus welchen Gründen?

.....

.....

.....

Wem wurde Recht zugesprochen?

.....

.....

.....

Gibt es einen Partnerbeirat im System? Ja Nein

CHECKLISTE:

**VOR DER FRANCHISE-GRÜNDUNG: NEHMEN SIE
DIE FRANCHISE-SYSTEME UNTER DIE LUPE!**

In welchem Umfang besteht Vertriebsbindung? D.h., in welchem Umfang dürfen die Franchisenehmer auch andere Produkte und Dienstleistungen selbständig verkaufen?

.....
.....
.....
.....

Wird auf diese Umsätze auch die Franchisegebühr berechnet? Ja Nein

Wenn „nein“, welche Gebühr wird berechnet?

Wird Gebietsschutz gewährt? Ja Nein

Wenn „ja“ in welchem Rahmen?

.....
.....
.....
.....

Müssen die im Franchise-System abzusetzenden Produkte vom Franchise-Geber oder festgelegten Lieferanten bezogen werden? Ja Nein

Welche Vertragsstrafen gibt es?

.....
.....
.....
.....

Aus welchen Gründen kann eine außerordentliche Beendigung des Franchisevertrages erfolgen?

.....
.....
.....