

Dem Franchisegeber auf den Zahn gefühlt

Der Leistungs-Check spürt die Schwachstellen des Systems auf

Auch im Franchising gilt: Drum prüfe, wer sich daran bindet, ob sich nicht noch was besseres findet. Mit dem Leistungs-Check können Sie 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 Franchisenehmer 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 Ein-

richtungsplanung 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 regelmäßige 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 Angebotes 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?

Mit freundlicher Genehmigung der FranchisePORTAL GmbH, bei der auch alle Copyright- und Urheberrechte liegen.

Kompetenz im Wirtschaftsrecht

- **Vertriebsrecht (Franchiseverträge, Handelsvertreterverträge)**
- **Erbrecht & Nachfolgeberatung**
- **AGB-Recht**
- **Arbeitsrecht**
- **Markenrecht**
- **Wettbewerbsrecht**
- **Unternehmensgründungen & Unternehmensverkäufe**

Wir vertreten Mandanten in ganz Deutschland vor Gericht und begleiten Sie in Verhandlungen mit Geschäftspartnern. Größere Firmen betreuen wir flexibel an deren Sitz vor Ort.

Wir sind Mitglied der aaX Legal Group®, einem Netzwerk von spezialisierten Rechtsanwälten und Steuerberatern, und sind daher in der Lage auch im Ausland Ihre Interessen zu vertreten.

Nehmen Sie gern unverbindlich Kontakt zu uns auf.

Kanzleisitz Ahrensburg bei Hamburg
Rathausplatz 9
22926 Ahrensburg
Tel.: 04102- 69596-0
www.kanzlei-ahrensburg.de
info@kanzlei-ahrensburg.de

Kanzlei München
(anwaltliche Zweigstelle)
Oettingenstr. 25
80538 München