

## Checkliste Franchise

### Was Sie vor dem Vertragsabschluss klären sollten

Firma: \_\_\_\_\_



#### Erfolgsaussichten Franchise-Idee:

- Welche Marktchancen hat die Franchise-Idee?
- Welche konkreten Vorteile hat das Produkt bzw. Dienstleistung für den Kunden?
- Ist dieser Produktvorteil auch langfristig gegenüber Wettbewerbern zu halten?
- Gibt es an Ihrem geplanten Standort ausreichend Kundenpotential?

#### Franchise-Nehmer:

- Behalten Sie trotz der Franchise-Vorgaben genug eigene Entscheidungsfreiheit?
- Haben die Franchise-Nehmer eine institutionelle Interessenvertretung und damit Einfluss auf die Geschäftspolitik des Franchise-Gebers?

#### Franchise-Geber:

- Ist der Franchise-Geber Mitglied im Deutschen Franchise-Verband?
- Wo und seit wann ist der Franchise-Geber tätig?
- Wie viele Franchise-Nehmer gibt es und wie lange sind diese schon dabei?
- Wie viele Franchise-Nehmer sind abgesprungen und was waren die Gründe dafür?
- Legt der Franchise-Geber seine Partnerliste offen und ermöglicht er Ihnen den Kontakt zu seinen Franchise-Nehmern?

#### Der Finanzplan:

- Haben Sie die Zahlen überprüfen lassen?
- Ist die Ertragskraft ausreichend?
- Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf?
- Sind alle Kosten enthalten, auch die kalkulatorischen Kosten?
- Welche Einstiegs- und laufenden Gebühren fallen an? Sind diese angemessen/marktgerecht?
- Unterstützt Sie der Franchise-Geber bei der Erstellung eines Liquiditätsplans und der Ertragsvorschau?

### Franchise-Vertrag:

- Sind auch wirklich alle zugesagten Leistungen des Franchise-Gebers vertraglich fixiert?
- Haben Sie ausreichend Zeit, den Vertrag vor Unterzeichnung zu prüfen?
- Garantiert Ihr Franchise-Geber Gebietsschutz?
- Wie sind die Vertragsfristen? (in der Regel zunächst 10 Jahre)
- Welche Verlängerungsmöglichkeiten bestehen für den Vertrag?
- Wie hoch sind Vertragsstrafen?
- Welche Möglichkeiten des Ausstiegs gibt es?