

DER DEUTSCHE FRANCHISE-VERBAND – KOMPETENZZENTRUM FÜR FRANCHISING IN DEUTSCHLAND

Der Deutsche Franchise-Verband e.V. (DFV) hat sich 1978 als zentraler Repräsentant und als Qualitätsgemeinschaft der deutschen Franchise-Wirtschaft gegründet. In der Hauptsache versteht sich der DFV als Verband für Franchise-Geber und Franchise-Nehmer, profitiert jedoch gleichzeitig von dem Know-how der als Franchise-Experten angeschlossenen Rechtsanwälte und Unternehmensberater. Hauptaufgabe des DFV ist es, die Interessen der Franchise-Branche im fachbezogenen (wirtschafts-)politischen Raum auf nationaler und internationaler Ebene wahrzunehmen.

Der DFV unterstützt Franchise-Systeme – nationale und internationale Unternehmen – bei der Etablierung am deutschen Markt sowie deutsche Systeme bei ihrer Expansion im Ausland und bietet Interessenten Hilfestellungen bei franchise-spezifischen Fragen.

Außerdem informiert der DFV seine Mitglieder über politische, wirtschaftliche und rechtliche Neuerungen, organisiert den Erfahrungsaustausch innerhalb der Franchise-Wirtschaft, wirkt an der Gestaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen mit, betreibt eine aktive Öffentlichkeitsarbeit und unterstützt seine Mitglieder bei der Gewinnung von Franchise-Partnern und deren Finanzierung.

WEITERE INFORMATIONEN

Auf unserer Webseite finden Sie ausführliche Rubriken für Franchise-Nehmer/Franchise-Geber sowie Informationen zu z. B. folgenden Themen:

- Was ist Franchising?
- Leistungen des DFV
- Mitglieder des DFV
- Nationale und internationale Veranstaltungen



www.franchiseverband.com

KONTAKT

Deutscher Franchise-Verband e.V.
Luisenstraße 41
D-10117 Berlin
Tel.: +49 (0)30/278 902-0
Fax: +49 (0)30/278 902-15
info@franchiseverband.com
www.franchiseverband.com



FRANCHISE-NEHMER-CHECKLISTE



DAS PASSENDE FRANCHISE-SYSTEM?

Wichtigstes Auswahl-Kriterium bei Ihrer Suche nach einem geeigneten Franchise-System ist die gegenseitige „Chemie“: Geschäftskonzept, persönliche und fachliche Qualifikationen müssen mit Ihren Interessen harmonisieren.

An selbstständige Unternehmer werden – auch innerhalb eines Franchise-Systems – eine Reihe von Anforderungen gestellt. Prüfen Sie kritisch, ob Sie sich dieser Aufgabe gewachsen fühlen. Denn bei einer erfolgreichen Franchise-Partnerschaft kommt es entscheidend auf Ihre unternehmerischen Eigenschaften und Ihr Engagement an.

Mindestens ebenso wichtig wie Ihr persönlicher Einsatz ist das gegenseitige partnerschaftliche Vertrauen. Sie sollten daher Ihren zukünftigen Partner sorgfältig prüfen und sich bestmöglich über das gewählte Franchise-System informieren. Nur wenn Sie sich optimal mit dem Unternehmen identifizieren, können Sie es auch erfolgreich vertreten.

FRAGEN SIE!

Jeder erfolgs- und partnerschaftlich orientierte Franchise-Geber wird Ihnen gerne Informationen über sich und sein Unternehmen geben. Transparenz steht für Franchise-Systeme an oberster Stelle. Der DFV hat eine hilfreiche Checkliste mit Fragen erstellt, die Sie mit Ihrem potenziellen Franchise-Geber abklären sollten.

DIE WICHTIGSTEN FRAGEN, DIE SIE MIT IHREM ZUKÜNFTIGEN FRANCHISE-GEBER KLÄREN SOLLTEN:

Ist das Franchise-Paket „hieb- und stichfest“?

- Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen, der Franchise-Geber und das System zu Ihnen?
- Ist Erfahrung erforderlich?
- Zu welchen Schulungen verpflichtet sich der Franchise-Geber vor und nach Beginn Ihrer Selbstständigkeit?
- Steht der Franchise-Geber mit Rat und Tat zur Seite?
- Unterstützt der Franchise-Geber durch komplette Betriebsvorbereitung/schlüsselfertige Übergabe?
- Welche laufenden Serviceleistungen werden geboten?
- Ist die Werbung und Verkaufsförderung effizient?
- Ist im Vertrag verbrieft, was versprochen wird?
- Weist der Franchise-Geber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warenzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen etc.) nach?
- Existiert ein umfangreiches Handbuch zur Betriebsführung?
- Gibt es im System institutionalisierte Franchise-Nehmer-Gremien (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse etc.)?
- Wie lange haben Sie Zeit, den Franchise-Vertrag vor Ihrer Unterschrift zu prüfen?

Welche Vorteile/Stärken hat das System im Markt, im Verkauf und Einkauf?

- Wie sind die Produkte/Dienstleistungen im Markt positioniert?
- Haben die Produkte/Dienstleistungen Konkurrenzvorsprung/Alleinstellungsmerkmale?
- Sind sie geschützt?
- Gibt es rechtliche Verbote/Hindernisse?
- Gibt es eine Bezugspflicht? Zu 100 Prozent?
- Welche Preisvorschriften gibt es?

Situation des Franchise-Gebers?

- Wie lange ist er im Geschäft/am Markt?
- Wie gut ist das Management? Wie viel Erfahrung ist vorhanden?
- Kapital und persönliche Verhältnisse? Firmen-Image?
- Wie viele Franchise-Nehmer hat das System?
- Wie lange sind die Franchise-Nehmer bereits tätig?
- Ist der Franchise-Geber Mitglied im Deutschen Franchise-Verband?
- Hat der Franchise-Geber den DFV-System-Check absolviert?
- Gibt es einen Pilotbetrieb?
- Legt der Franchise-Geber seine Partnerliste offen und ermöglicht den Kontakt zu seinen Franchise-Nehmern?

- Führt der Franchise-Geber Franchise-Nehmer-Zufriedenheitsanalysen durch und ermöglicht er Ihnen Einblick in die Ergebnisse?
- Worin bestehen die (Wettbewerbs-)Vorteile des Konzepts? Werden sie nachgewiesen?

Stimmt das Zahlenwerk?

- Was werden Sie verdienen?
- Wie kann der Erfolgsnachweis erbracht werden?
- Sind alle Kosten enthalten, auch kalkulatorische?
- Wie lange ist die Anlaufzeit/Durststrecke?
- Was ist in den Eintritts- und laufenden Gebühren enthalten?
- Was ist extra zu zahlen (z. B. Werbegebühren)?
- Ist in der Investitionsaufstellung Reserve-Kapital enthalten?
- Werden die Zahlen des Pilotbetriebes offen gelegt?
- Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt?
- Welchen Leistungsbeitrag stellt der Franchise-Geber selbst nachweislich für Werbung zur Verfügung?

Standort und Finanzierung?

- Ist der Franchise-Geber Standortspezialist oder hat er Zugriff zu Experten?
- Hilft er bei der Lokalbeschaffung?
- Gibt es ein Rücktrittsrecht?
- Stimmt das Miete-/Umsatzverhältnis?
- Erhalten Sie Finanzierungsmittel der öffentlichen Hand?

- Welche laufenden Serviceleistungen werden vom Franchise-Geber geboten?
- Hat der Franchise-Geber ein Finanzierungsmodell?

Wichtige weitere Vertragspunkte:

- Ist das Franchise-Angebot eine Hauptexistenz oder eher Nebenerwerb?
- Erhalten Sie Gebietsschutz?
- Bekommen Sie weitere Franchise-Optionen?
- Wie sind die Kündigungsgründe/-fristen?
- Wie steht es um die Veräußerungs-Möglichkeiten?
- Ist eine Konkurrenz-Klausel enthalten? Wie ist die Vertragsdauer?
- Gibt es Verlängerungs-Möglichkeiten?
- Wie werden eventuelle Streitigkeiten geregelt?