

# Checkliste

## *Franchisesystem prüfen*



# 10 Schritte zur Prüfung eines Franchisesystems

# 1. Holen Sie sich allgemeine Informationen über den Franchisegeber von Dritten ein

Dieser erste Schritt gibt Ihnen einen Überblick wie der Franchisegeber derzeit aufgestellt ist. Dabei sollten Sie immer beachten, dass nur ein liquider und von der Geschäftsführung überzeugender Franchisegeber Sie optimal unterstützen kann.

## Wer sind die Gesellschafter?

## Wann wurde das Unternehmen gegründet?

Gibt es eine aktuelle  
Wirtschaftsauskunft (BÜRGELE oder  
CREDIT-REFORM)?

Prüfen sie die aktuellen  
Jahresabschlüsse des  
Franchisegebers unter  
[www.bundesanzeiger.de](http://www.bundesanzeiger.de)

## 2. Recherchieren Sie Prüfsiegel und Bewertungen durch Dritte

**Nicht jeder Franchisegeber muss Mitglied in Verbänden sein bzw. regelmäßig Preise erhalten. Gerade für junge oder internationale Systeme ist die Mitgliedschaft in nationalen Verbänden oftmals nicht die oberste Priorität. Sie sollten vor Ihrer Entscheidung aber zumindest die Mitgliedschaften und bisherigen Auszeichnungen prüfen und bei Bedarf kritisch nachfragen, warum keine Mitgliedschaft in einem Franchiseverband vorliegt. Dies kann auch mit einem nicht bestandenen Qualitätscheck verbunden sein.**

**Ist der Franchisegeber Mitglied im Deutschen Franchise-Verband?**

**Ist der Franchisegeber Mitglied in einem internationalen Franchise-Verband ?**

# Ist der Franchisegeber Mitglied in einem internationalen Franchise-Verband?



Ist der Franchisegeber Mitglied in  
einem internationalen Franchise-  
Verband?

Welche Franchisegeber- bzw.  
Franchisenehmerpreise wurden  
bisher gewonnen?

### 3. Stellen Sie dem Franchisegeber Fragen zur Umsatzentwicklung und den Standorten

Grundsätzlich gilt, dass ein Franchisegeber ohne Pilotstandort, also mit mind. einem funktionierendem Standort, gar kein Franchisegeber ist und sofort aus der Prüfung ausscheiden sollte. Ohne Pilotbetrieb kann keine Lizenz an einem bewährten Geschäftsmodell weitergegeben werden. Zudem sollten Sie beachten, wie sich die Umsätze und Standorte entwickelt haben. Bei guten Franchisegebern steigen diese Zahlen normalerweise stetig an. Eine abweichende Entwicklung sollten Sie sich vom Franchisegeber genau erläutern lassen.

Gibt es einen erfolgreichen Pilotbetrieb? Wenn ja, wird dieser vom Franchisegeber oder einem Franchisenehmer geführt?

Lassen Sie sich die betriebswirtschaftlichen Auswertungen des Pilotbetriebes zeigen

**Wann eröffnet der erste  
Franchisestandort ?**

**Wie ist die Umsatzentwicklung der  
letzten fünf Jahre?**

**Wie hat sich die Anzahl der Standorte in  
den letzten fünf Jahren entwickelt?**



Ist das Franchisesystem auch in anderen Ländern aktiv?



## ***4. Hinterfragen Sie das Geschäftsmodell***

Das Geschäftsmodell des Franchiseunternehmens ist ausschlaggebend für den Erfolg. Wenn Sie das aktuelle Geschäftsmodell überzeugt, sollten Sie sich die langfristige Perspektive anschauen. Gute Franchisesysteme entwickeln sich ständig weiter und bieten Franchisenehmern Möglichkeiten sich einzubringen.

Können diese Erfolgsfaktoren schnell kopiert werden?

Welche Erfolgsfaktoren machen das System aus?

## 5. Machen Sie eine Wettbewerbsanalyse

Natürlich sollten Sie auch den Wettbewerb im Auge behalten. Dieser dient vor allem als Referenz. Sollten Sie nach dem Ende der Prüfung zur Einschätzung kommen, dass das Geschäftsmodell zwar gut, der Wettbewerb aber deutlich besser aufgestellt ist, dann raten wir vom Kauf einer Lizenz ab.

Direkter Wettbewerb: Welche Unternehmen bieten eine mit dem System vergleichbare Leistung ?

Indirekter Wettbewerb: Welche Unternehmen lösen das Kundenproblem auf eine andere Art und Weise ?

Worin liegen die Stärken des Systems.  
verglichen mit dem Wettbewerb ?

Wie kann das System das  
Alleinstellungsmerkmal dauerhaft  
halten?

Worin sehen Sie die Nachteile des  
Systems gegenüber dem Wettbewerb?

# 6. Prüfen Sie die Leistungen und Gebühren des Franchisesystems

Die wichtigste Leistung eines Franchisegebers ist immer das bewährte Geschäftsmodell. Wenn dies nachweisbar funktioniert und langfristig ausgelegt ist, ist dies das Fundament eines erfolgreichen Franchisemodells. Darüber hinaus sollten Sie vorab prüfen, was die vertraglich zugesicherten Leistungen sind und wie z. B. die Marke geschützt ist. Bei den Gebühren gibt es keine Ober bzw. Untergrenze. Hier gilt immer, wenn Sie nach Abzug aller Kosten und Gebühren Ihre Einkommensziele erreichen können und die Leistungen des Franchisegebers Ihnen dazu nützlich sind diese Ziele zu erreichen, sind die Gebühren ok. Zum Vergleich: Bei Franchisesystemen mit einer Gebühr von 1 %, mit dem Sie nicht Ihre Einkommensziele erreichen, ist die Gebühr zu hoch. Bei Franchisesystemen mit einer Gebühr von 50 %, mit dem die Franchisenehmer aber hohe Gewinne erzielen, kann die Gebühr durchaus angemessen sein.

Welche Leistungen erbringt der Franchisegeber (z. B. Marketing, Schulung und Systemhandbuch usw.) ?

Hat der Franchisegeber alle  
Markenrechte geschützt ?

Gibt es besondere Rechte z. B.  
Patentrechte, die der Franchisegeber  
hält?

Welche einmaligen bzw. laufenden  
Gebühren fallen an ?

# **7. Prüfen Sie die Wirtschaftlichkeit des Franchisemodells**

**Natürlich muss man einen Businessplan mit einer Liquiditäts- bzw. einer GUV-Rechnung erstellen, um das Modell aufgrund der persönlichen Verhältnisse und dem eigenen Standort durchzuplanen. Dabei sind neben den geschäftlichen Kosten auch die persönlichen Lebenshaltungskosten einzuplanen und es ist von realistischen Umsatzerwartungen auszugehen. Noch wichtiger sind aber die realen Werte der bisherigen Franchisenehmer. Sollten Ihre Planzahlen von den Durchschnittswerten der jetzigen Franchisepartner abweichen, muss die Abweichung sehr genau hinterfragt und begründet werden bzw. die Entscheidung**

**Was sind Ihre Lebenshaltungskosten ?**

**Wie und anhand welcher Faktoren werden  
Umsätze geplant ?**

Welche fixen und variablen  
Kosten fallen an ?

Wann erreicht man die  
Gewinnschwelle?

Welche Durchschnittswerte  
erreichen die derzeitigen  
Franchisepartner ?



## **8. Führen Sie Gespräche mit aktuellen Franchisenehmern**

**Die Gespräche mit den bestehenden Franchisenehmern sind der wichtigste Teil der Prüfung. Werden Sie hier ruhig selbst aktiv und besuchen Filialen bzw. Büros von zufällig ausgewählten Franchisepartnern. Fragen Sie hier auch kritisch nach und fordern bewusst ehrliche Antworten ein. Dabei macht es Sinn, sich neben den zufällig ausgewählten Partnern auch mit den besonders erfolgreichen zu unterhalten, weil diese Ihnen die besten Tipps geben können. Diese Fragen sollten Sie jedem Franchisenehmer bei der Systemprüfung stellen**

**Welche Eigenschaften muss ein erfolgreicher Partner dieses Systems besitzen ?**

Wie sieht der normale  
Arbeitstag bei Ihnen aus ?

Was sind Ihre  
Hauptaufgaben ?

Erreichen Sie Ihre  
Umsatz- und Gewinnziele ?

Wann haben Sie die  
Gewinnschwelle erreicht ?

Worauf muss ich besonders achten ?  
Was würden Sie heute anders  
machen ?



# 9. Prüfen Sie den. Franchisevertrag

Der Franchisevertrag sollte grundsätzlich die Rechte und Pflichten regeln. Zudem sollte er in deutscher Sprache verfasst sein und im Streitfall deutsche Gerichte angerufen werden können. Besonderen Wert sollte auf die Laufzeit, meist mit optionaler Verlängerung, einen möglichen Gebietsschutz und die Pflichten des Franchisenehmers gelegt werden. Von der allgemeinen Prüfung durch einen Anwalt kann man in der Regel absehen, da die Verträge in dem meisten Fällen schon mehrfach, z. B. beim Systemcheck des Deutschen Franchiseverbandes auf Sittenwidrigkeit usw. geprüft wurden. Besonders sollte man bedenken, dass ein rechtlich einwandfreier Franchisevertrag noch keine Garantie für ein funktionierendes Franchisemodell ist. Die Wirtschaftlichkeit des Geschäftsmodell kann kein Franchisevertrag garantieren. Den größten Wert sollten Sie bei der Prüfung eines Franchisesystems deshalb eher auf die Aussagen von aktuellen Franchisenehmern und die Prüfung des Geschäftsmodells legen. Durch die Aussagen der Franchisenehmer erfahren Sie oft am besten, wie der Vertrag tatsächlich gelebt wird und welche Fallstricke es gibt.

Welche Vertragsstrafen  
sind vorgesehen ?

Aus welchen Gründen ist  
die außerordentliche  
Kündigung möglich ?

Welche Leistungen  
beinhaltet die  
monatliche Gebühr ?

Unter welchen  
Bedingungen können  
weitere Standorte  
eröffnet werden ?

Aus welchen Gründen  
kann eine  
außerordentliche  
Beendigung des  
Vertrages erfolgen ?

# 10. Weitere wichtige Fragen



Wie viele Partner sind in  
den letzten zwei Jahren  
ausgeschieden ?

Aus welchen Gründen  
scheiden Partner aus dem  
System aus ?

Gibt es oder gab es  
gerichtliche  
Auseinandersetzungen mit  
Franchisepartnern ?



Wenn ja, wem wurde Recht  
zugesprochen ?

Gibt es einen Beirat und  
wenn ja, welche Aufgaben  
nimmt er wahr ?

Gibt es eine Produktbindung  
oder können Franchisepartner  
eigene Produkte und  
Dienstleistungen anbieten ?





# **ABCDERFRANCHISEWIRTSCHAFT**