

Franchising

Einige Fragen, die sich ein potenzieller Franchise-Nehmer vorab stellen sollte:

- Möchte ich das Franchise-Konzept aktiv umsetzen?
- Stimmt das Produkt, die Dienstleistung und vor allem die Strategie des Anbieters und passt das zu mir?
- Was muss ich selbst an Wissen, Ausbildung, Erfahrungen und Geld mitbringen? Bin ich persönlich und fachlich für das Franchise-Konzept geeignet?
- Sind die Leistungen des Franchise-Konzepts zur Betriebsführung ausreichend nachvollziehbar beschrieben in Handbüchern, Richtlinien, etc. und können diese vor Vertragsschluss eingesehen werden?
- Finden sich die Angaben zum Franchise-Konzept im Vertrag auch wieder?
- Kann man vor Abschluss eines Franchise-Vertrages von anderen Franchise-Nehmern des Systems Referenzen abfragen oder Einblick in einen Franchise-Betrieb erhalten?
- Was ist der konkrete Wettbewerbsvorteil des Franchise-Konzepts und kann dieser auch auf Dauer des Franchise-Vertrages erhalten werden?
- Warum ist es für mich besser, Franchise-Nehmer zu werden, als das Konzept alleine umzusetzen?
- Welche Stärken hat das Franchise-Konzept in welchem Markt und bei welchen Zielgruppen?
- Wie ist das Franchise-Konzept positioniert und welche Expansionsstrategie wird verfolgt?
- Sind die angegebenen Wettbewerbsvorteile nachhaltig und auf Dauer des Franchise-Vertrages sicher und möglicherweise auch geschützt?
- Bei jungen Franchise-Systemen: Fragen zum Pilotbetrieb und den Erfolgsdaten
- Ist das Unternehmen Mitglied im Deutschen Franchiseverband e.V.?
- Wie lange habe ich Zeit, den Franchise-Vertrag und die Anlagen zu prüfen?
- Wie sicher sind meine Investitionen und welchen Ertrag kann ich nachhaltig erwirtschaften?
- Was geschieht nach Beendigung des Vertrages? Welche Optionen gewährt der Franchise-Geber für Vertragsverlängerungen?

Thomas Doerer

www.franchiseanwalt.de