

Ein guter Start beim Franchising

Selbstständigkeit mit einem starken Partner an der Seite – das versprechen Franchisesysteme, die für Gründer attraktiv sind. Wollen Sie Franchisenehmer werden, müssen Sie jedoch genau prüfen, bei welchem System Sie einsteigen. Zehn Tipps, worauf Sie achten sollten.

Passen Sie schon beim ersten Kontakt auf

Sucht ein Franchise-Geber über Chiffre-Anzeigen nach Geschäftspartnern, ist Vorsicht geboten. Beim erfolgreichen Franchising kommt es auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit an - ein starker Wunsch nach Geheimhaltung ist da kein gutes Zeichen. Macht das Informationsmaterial einen schlechten Eindruck? Wirkt es fehlerhaft und oberflächlich? Dann wird auch die Konzeption des Systems wenig taugen ... Aufgepasst bei Köderangeboten: Hohe Gewinnversprechungen sollten stutzig machen, besonders wenn Erfolge im Ausland genannt werden. Dann kann es sein, dass Sie den Versuchsballon auf dem deutschen Markt starten sollen.

Schauen Sie sich den Franchise-Geber genau an

An der Seriosität des Franchise-Gebers dürfen keine Zweifel bestehen. Er sollte schon länger im Geschäft sein, einen eigenen Pilotbetrieb haben und eventuell Filialen betreiben. Der Franchise-Geber muss einen detaillierten Fahrplan in der Tasche haben, um Ihre Existenzgründung zu begleiten. Vom ersten Kreditantrag bis zur Eröffnung Ihres Geschäfts. Unterstützt er Sie bei der Finanzierung? Sie müssen ebenfalls abklopfen, wie umfangreich die Leistungen des Franchise-Gebers sind (Buchhaltung, Versand oder persönliche Betreuung).

Prüfen Sie die betriebswirtschaftliche Grundlage

Kaum ein Unternehmen wirft sofort Gewinne ab: Wie lang wird Ihre Durststrecke sein? Sind wirklich alle Kosten der Unternehmung erfasst? Ein kalkulatorischer Unternehmerlohn gehört auch zu Ihrer soliden Finanzplanung. Wichtig: Nennt der

Franchise-Geber konkrete Summen, müssen sie sich im marktüblichen Rahmen bewegen. Das gilt zum Beispiel für Einkaufspreise, Gewinnmargen oder Investitionsbeträge. Ebenso von Bedeutung ist ein Alleinstellungsmerkmal: Hat Ihr Produkt einen Vorsprung vor der Konkurrenz? Haben Ihre Kunden einen einzigartigen Nutzwert?

Klären Sie die Sache mit den Gebühren

Beim Franchising gibt es in der Regel eine Einstiegsgebühr und laufende Gebühren. Mit der Einstiegsgebühr kaufen Sie sich in das System ein, für ihre Höhe existieren keine offiziellen Richtwerte. Sie hängt ab vom Bekanntheitsgrad und den Leistungen des Franchise-Systems. Prüfen Sie daher genau, was der Franchise-Geber für die Einstiegsgebühr leistet. Sie müssen sich auch fragen, ob die laufenden Gebühren angemessen sind. Zum Beispiel werden mit ihnen Tagungen zum Erfahrungsaustausch finanziert. Hinzu kommt noch eine Werbegebühr, die Kosten aus überregionalen Werbeaktivitäten abdeckt.

Überzeugen Sie sich von der Stimmigkeit des Franchise-Konzepts

Der große Vorteil des Franchisings liegt im schlüsselfertigen Unternehmenskonzept. Sie steigen in ein funktionierendes System ein, das ein paar wesentliche Eigenschaften haben sollte: Der Franchise-Geber weist nach, dass er gewerbliche Schutzrechte besitzt (Marke, Warenzeichen etc.). Außerdem muss er Ihnen ein umfassendes Handbuch zur Betriebsführung geben. So können Sie auf bewährtes Know-how zurückgreifen, wobei Sie laufend Service-Leistungen im betrieblichen Alltag unterstützen. Dazu gehören auch fest eingerichtete Gremien der Franchise-Nehmer wie Ausschüsse, Beiräte oder Gruppen zum Erfahrungsaustausch.

Lassen Sie sich gut betreuen

Auf die Betreuung kommt es an: Stellen Sie sicher, dass es in Ihrem Franchise-System Partnerbetreuer gibt. Informieren Sie sich bei Ihrem künftigen Betreuer, wie die Zusammenarbeit genau aussehen wird. Treffen Sie sich regelmäßig? Haben Sie einen kompetenten Ratgeber an Ihrer Seite? Für besonders knifflige Fragen sollten Spezialisten zur Verfügung stehen. Zu klären ist auch, ob in gesundheitlichen oder finanziellen Notlagen Unterstützung durch das System zu erwarten ist.

Suchen Sie Kontakt zu anderen Franchise-Nehmern

Bevor Sie einen Vertrag unterschreiben, fragen Sie Ihren Franchise-Geber nach einer Liste mit Franchise-Nehmern, die schon länger dabei sind. Wie viele sind es überhaupt, und wie hoch ist die Fluktuation? Sie sollten die Möglichkeit haben, jeden Franchise-Nehmer zu kontaktieren. So erfahren Sie, wie die Geschäfte in Wirklichkeit laufen – und können alle Aussagen des Franchise-Gebers überprüfen. In diesem Zusammenhang ist auch die Frage wichtig, ob es Zufriedenheitsanalysen bei den Franchise-Nehmern gibt.

Beschäftigen Sie sich mit der möglichen Beendigung des Vertrages

Auch diese Frage gehört am Anfang dazu: Wie sieht ein mögliches Ende Ihrer Zusammenarbeit aus? Der Franchise-Geber könnte im Sinn haben, einen Konkurrenz-Ausschluss zu vereinbaren, der über die Laufzeit des Vertrags hinausgeht. Ist in diesem Fall eine Entschädigung vorgesehen? Welche Kosten entstehen, wenn Sie vorzeitig aus dem System aussteigen? Generell ist zu klären, welche Aufgaben und Pflichten jede Seite zu erfüllen hat, wenn der Vertrag aufgelöst wird.

Fragen Sie nach dem DFV-System-Check

Der „Deutsche Franchise Verband“ (DFV) hat einen System-Check eingeführt, der Sie interessieren sollte: Geprüft werden der Franchise-Vertrag und das Handbuch, außerdem das Systemkonzept, Produkte und Leistungen sowie Strategie und Management. Das unabhängige „Internationale Centrum für Franchising und Cooperation“ (F&C) ist für diesen System-Check verantwortlich: Besteht ein Unternehmen die Prüfung, darf es das DFV-Zertifikat die folgenden drei Jahre führen.

Holen Sie sich kompetenten Rat

Was auf den ersten Blick überzeugend aussieht, kann sich als Mogelpackung entpuppen. Scheuen Sie sich nicht, einen neutralen Berater aufzusuchen, um Zahlen und Aussagen Ihres Franchise-Gebers zu diskutieren. In Ihrer Industrie- und Handelskammer finden Sie vor Ort sicher einen kompetenten Gesprächspartner.

Ingo Leipner