

3 Tipps für Franchise-Nehmer bei der Suche und Auswahl eines Franchise-Systems

Franchising nennt man auch „Partnership for Profit“

Wichtig ist, dass der Aspekt dieser Partnerschaft für den gemeinsamen wirtschaftlichen Erfolg auch von beiden Seiten gelebt wird. Woran erkennt man das? Daran, dass es ein ausgewogenes Verhältnis von Rechten und Pflichten für den Franchise-Geber wie den Franchise-Nehmer gibt. Diese „Spielregeln“ der Partnerschaft sind im Franchise-Handbuch dokumentiert. Also unbedingt nach der Know-how-Dokumentation fragen. Der Franchise-Nehmer sollte vor Vertragsunterzeichnung die Möglichkeit erhalten – im Beisein des Franchise-Gebers – das Franchise-Handbuch in Ruhe zu lesen und Fragen stellen zu können. Der Franchise-Nehmer darf das Handbuch zu diesem Zeitpunkt jedoch nicht mit nach Hause nehmen.

Franchising bietet erprobte Konzepte

D.h. holen Sie sich als potentieller Franchise-Nehmer Referenzen zu dem Franchise-System ein! Ein seriöser Franchise-Geber wird dem Interessenten immer eine Liste aller bestehenden Franchise-Nehmer aushändigen bzw. auf die gemeinsame Website verweisen, sodass er die Möglichkeit erhält Gespräche zu führen und Informationen einzuholen.

Franchising ist keine Lizenz zum Gelddrucken

Die Partnerschaft in einem Franchise-System zeigt sich in den Leistungen, die der Franchise-Geber für seine Franchise-Nehmer einbringt genauso, wie im Arbeits- und Kapitaleinsatz des Franchise-Nehmers und in der Bezahlung von Franchise-Gebühren. Also, fragen Sie als zukünftiger Franchise-Nehmer nach dem sogenannten „Franchise-Paket“ – nach dem Leistungsspektrum, dass der Franchise-Geber anbietet. Fixpunkte eines jeden Franchise-Paketes sind etwa: laufende Beratung und Betreuung, ein erprobtes Unternehmenskonzept (Produkte und / oder Dienstleistungen), Einrichtungs- und Ausstattungskonzept, Marketing-Konzepte und -Instrumente, Wirtschaftsplanung, Controlling- und Benchmarking-Tools, Aus- und Weiterbildungskonzept, Systemschutz (Schutzrechte, Franchise-Handbuch, Franchise-Vertrag).

Erste Schwierigkeiten, auf die ein Franchise-Nehmer stoßen kann:

- Der Franchise-Geber möchte seine Zahlen nicht offen legen. Wer in die wirtschaftliche Selbstständigkeit mit Franchising geht sollte darauf vertrauen dürfen, dass er ein erfolgserprobtes Konzept erhält. Diesen Beweis tritt der Franchise-Geber an, indem er dem Interessenten Zahlen und Informationen zum Pilotbetrieb bzw. zu bestehenden Franchise-Nehmern anonym offen legt und ihm Instrumente (Berechnungsmodelle) an die Hand gibt, um eine zukünftige Wirtschaftsplanung zu erstellen. Genauere Informationen liefert die Checkliste zur sogenannten „vorvertraglichen Aufklärungspflicht“ – erhältlich bei den deutschsprachigen Franchise-Verbänden.
- Das Finanzierungsgespräch bei der Bank. Eine der Hürde zu einer Franchise-Partnerschaft kann für den Franchise-Nehmer das Finanzierungsgespräch mit der Bank werden. Immer noch ist das Thema Franchising nicht allen Verantwortlichen in den einzelnen Bankfilialen geläufig. Muss es auch nicht unbedingt, wenn der Franchise-Geber seinen Franchise-Nehmer mit einer aussagekräftigen Banken-Mappe unterstützt, in der auch die Zahlen und wirtschaftlichen Erfolge des gesamten Franchise-Systems enthalten sind, sodass Parallelen zum zukünftigen Standort des Franchise-Nehmers gelegt werden können.

Schlaue Franchise-Geber schicken vor dem Finanzierungsgespräch ihres Franchise-Nehmers bereits Informationen zu Franchising allgemein und zu dem Franchise-System im besonderen zu, um dem Banker die Möglichkeit zu geben sich vorab zu informieren.

- Die Familie des zukünftigen Franchise-Nehmers ist nicht überzeugt. Franchising ist eine Vertriebsform für mittelständisches Unternehmertum. Sehr oft beginnen Franchise-Nehmer ihre wirtschaftliche Selbstständigkeit ohne Angestellte bzw. mit Teilzeit-Kräften, da der Franchise-Nehmer das Franchise-Konzept selbst und vor Ort in seinem lokalen Markt umsetzen soll. Und dafür braucht er die Unterstützung seiner Familie. Die Lebenspartner sollten unbedingt hinter der Entscheidung zur Selbstständigkeit stehen und damit verbundene Einschränkungen – wie etwa, mehr als eine 40 Stunden Arbeitswoche, Arbeit am Wochenende, zu Beginn eine finanzielle „Durststrecke“... – akzeptieren. In vielen Franchise-Betrieben arbeitet die Familie tatkräftig mit und so ist es wichtig, dass die Entscheidung für eine Franchise-Partnerschaft gemeinsam getroffen wird.

SYNCON International Franchise Consultants
Josef-Mayburger-Kai 82
A 5020 Salzburg
Tel.: +43 (0)662-874245-0
Fax: +43 (0)662-874245-5
www.syncon.at, office@syncon.at

SYNCON International Franchise Consultants
Nördliche Auffahrtsallee 25
D 80638 München
Tel.: +49 (0)89-15916633
Fax: +49 (0)89-15916634
www.syncon.de, kontakt@syncon.de