

Checkliste für die Bewertung von Franchise-Systemen SYNCON International Franchise Consultants

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

- Wie sind bzw. werden die Produkte/Dienstleistungen im Markt positioniert?
- Haben die Produkte/Dienstleistungen Konkurrenzvorsprung/Alleinstellungsmerkmale?
- Worin bestehen die (Wettbewerbs-)Vorteile des Konzepts? Werden sie nachgewiesen?
- Existiert Markenschutz? (Ö., EU., International)
- Gibt es rechtliche Verbote/Hindernisse?
- Gibt es eine Bezugspflicht? Zu 100 Prozent oder in welcher Höhe?
- Gibt es spezielle Lieferanten?
- Wie sind die Lieferverträge geregelt, gibt es Zusatz-Lieferanten?
- Wie sind Rabatte, Bonifikationen, usw. geregelt?
- Gibt es Patente / Musterschutz?

Situation des Franchise-Gebers:

- Wie lange ist der Franchise-Geber im Geschäft/am Markt?
(mit eigenen erfolgreichen Betrieben)
- Wie gut ist das Management des Franchise-Gebers?
- Wer sind die Entscheider?
- Wie viel Erfahrung (Branchen- und Franchise-Erfahrung) ist vorhanden?
- Sind das Kapital und persönliche Verhältnisse stabil?
- Ist ein Firmen- bzw. Marken-Image schon existent?
(Nicht unbedingte Voraussetzung für Start eines Systems, aber Zielsetzung und Potenzial bewerten)
- Wie viele Franchise-Nehmer hat das System bzw. sind realistisch in Planung?
- Wie lange sind allfällige Franchise-Nehmer bereits tätig?
- Wie viele sind gescheitert? Warum?
- Ist der Franchise-Geber Mitglied im Österreichischen Franchise-Verband oder einem anderen?
- Hat der Franchise-Geber den System-Check absolviert?
(Nur bei bestehenden Systeme nach 3 Jahren möglich)
- Gibt es einen Pilotbetrieb?
(Eigenen oder bereits „multiplizierten“?)
- Gibt es bereits Bilanzen des Franchise-Gebers?

Das Franchise-Paket:

- Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen, der Franchise-Geber und das Franchise-System zusammen?
(persönliche Erfahrungen und Interessen, Kompetenzen, etc. ...)
- Gibt es ein Anforderungsprofil für potenzielle Franchise-Nehmer?
(erforderlichen Qualifikationen, Gewerbeberechtigungen, allfällige Studien oder andere Ausbildungen)
- Ist überhaupt Erfahrung des Franchise-Nehmers erforderlich? Wenn ja, welche?
(Berufs- oder Praxiserfahrung, persönliche Kriterien)
- Legt der Franchise-Geber seine Partnerliste offen und ermöglicht den Kontakt zu seinen Franchise-Nehmern?
- Wird die Kontaktaufnahme mit bestehenden Franchise-Nehmern behindert?

- Gibt es ein umfassendes Aus- und Weiterbildungskonzept für Franchise-Nehmer und deren Mitarbeiter? (verpflichtende und evtl. freiwillige Angebote, kostenfrei bzw. kostenpflichtig)
- Wie sieht die laufende Beratung und Betreuung aus?
Gibt es eine organisierte Partnerbetreuung des Franchise-Partners?
- Gibt es standardisierte Prozesse im Franchise-System (in der Zentrale / beim Franchise-Nehmer)?
- Wie sieht das Controlling und Benchmarking aus?
- Werden Planungstools zur Verfügung gestellt?
- Gibt es Unterstützung im Bereich Mitarbeiter?
- Unterstützt der Franchise-Geber durch komplette Betriebsvorbereitung/schlüsselfertige Übergabe?
- Ist die Werbung und Verkaufsförderung effizient?
- Weist der Franchise-Geber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warenzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen etc.) nach?
- Existiert ein umfangreiches Handbuch (Know-how Dokumentation)?
- Gibt es ein (interaktives) Intra-/ Extranet?
- Gibt es im System institutionalisierte Franchise-Nehmer-Gremien (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse etc.)?
- Führt der Franchise-Geber Franchise-Nehmer-Zufriedenheitsanalysen durch und ermöglicht er Einblick in die Ergebnisse?
- Welchen Leistungsbeitrag stellt der Franchise-Geber selbst nachweislich für Marketing zur Verfügung?
- Wie erfolgt die Weiterentwicklung aller Produkte und Dienstleistungen und des gesamten Franchise-Systems?

Zahlen, Daten und Fakten:

- Gibt es eine Wirtschaftlichkeitsberechnung für das Franchise-System?
- Gibt es eine Wirtschaftlichkeitsberechnung für die Franchise-Nehmer Betriebe?
- Ist in der Investitionsaufstellung für den Franchise-Nehmer ein Reserve-Kapital und die Finanzierung der „Durststrecke“ enthalten?
- Wie kann der Erfolgsnachweis erbracht werden?
- Gibt es Zahlen des Pilotbetriebes?
- Gibt es aktuelle Zahlen oder bestehende Betriebe?
- Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt?
- Wie lange ist die Anlaufzeit/Durststrecke für neue Franchise-Nehmer?
- Gibt es ein Finanzierungsmodell für die Franchise-Nehmer?
- Gibt es Förderungen für die Franchise-Nehmer?

Status Franchise-Entwicklung / Know-how Dokumentation:

- Existiert ein vollständig entwickeltes Franchise-Leistungspaket?
- Ist das Leistungspaket professionell dokumentiert?
(Know-how Dokumentation, Handbuch, Extranet)
- Wird Einsicht in die Know-how-Dokumentation gewährt?
- Wird / wurde professionelle Franchise-Beratung in Anspruch genommen?
- Welche Rolle spielt „Fairplay Franchising“?
- Ist die Pilotphase abgeschlossen und dokumentiert?
- Ist das Franchise-Extranet aktuell?

Standort:

- Hilft der Franchise-Geber bei der Standortsuche?
- Ist der Franchise-Geber Standortspezialist oder hat er Zugriff zu Experten?
- Stimmt das Miete-/Umsatzverhältnis?
- Welche laufenden Serviceleistungen werden vom Franchise-Geber in Bezug auf den Standort geboten?
- Wer ist Hauptmieter?
- Wer fällt letztendlich die Standortentscheidung?

Franchise-Vertrag:

- Ist der Franchise-Vertrag (z.B. vom Franchise-Verband) geprüft, fair und verständlich? (Pflichten für Franchise-Geber und Franchise-Nehmer sind dokumentiert)
- Ist das Franchise-Angebot eine Hauptexistenz oder eher Nebenerwerb?
- Wie ist die Vertragsdauer?
- Gibt es Verlängerungsmöglichkeiten?
- Was ist in den Eintritts- und laufenden Gebühren enthalten?
- Was ist extra zu zahlen (z. B. Werbegebühren)?
- Wie sind die Kündigungsgründe/-fristen?
- Ist der Gebietsschutz klar geregelt?
- Bekommen Franchise-Nehmer weitere Franchise-Optionen? (Muli-Unit)
- Ist eine Konkurrenz-Klausel (während / nachvertraglich) enthalten?
- Wie werden eventuelle Streitigkeiten geregelt?
- Wie lange ist Zeit, den Franchise-Vertrag vor Unterschrift zu prüfen?

Finanzierung des Franchise-Gebers:

- Wie hoch ist der Finanzierungsbedarf für die Entwicklung und den Aufbau des Franchise-Systems?
- Wofür wird (zusätzliche) Finanzierung benötigt? (Produkt-/DL Entwicklung, Entwicklung Franchise-Paket, Erstellung Franchise-Vertrag, Erstellung der Know-how-Dokumentation, Weitere (internationale) Expansion, Partnerwerbung o.ä.)
- Liegt ein professioneller Businessplan für das Franchise-System vor? (auf 5-7 Jahre)
- In welcher Rechtsform wird der Franchise-Geber geführt?

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