

## Checkliste 3: Franchise-System

Die folgenden Fragen sollte der Franchise-Geber zur Zufriedenheit beantworten. Fällt mehr als eine Antwort negativ aus, ist Vorsicht geboten.

	Ja	Nein
<b>Erfahrung:</b> Besteht das Unternehmen des Franchise-Gebers seit mindestens drei Jahren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Referenzen:</b> Gibt es bereits erfolgreiche Franchise-Nehmer im System?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Transparenz:</b> Gewährt der Franchise-Geber vor Vertragsunterzeichnung Einblick in seine Bilanzen und Geschäftsunterlagen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Schulung:</b> Gibt es gründliche Schulungen und umfangreiches schriftliches Material zur Vorbereitung auf die Selbständigkeit?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Vertrauensbasis:</b> Steht der Franchise-Geber offen zu seinen Gebührenforderungen, und ist er in der Lage, alle ausreichend zu rechtfertigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Erfahrungsaustausch:</b> Organisiert der Franchise-Geber Treffen seiner Franchise-Nehmer zum Erfahrungsaustausch?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Warenbezug:</b> Darf der Franchise-Nehmer über mindestens 20 Prozent der Wareneinkäufe selbst bestimmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Laufzeit:</b> Hat der Franchise-Vertrag eine Laufzeit von wenigstens fünf Jahren mit einer Option auf weitere fünf Jahre?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Vergleichszahlen:</b> Kann der Franchise-Geber eine Rentabilitätsvorschau vorlegen, die Vergleichszahlen anderer Betriebe und Franchise-Nehmer enthält?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wer sich trotz positiver Antworten unsicher über die Seriosität von Angaben und Vertragswerk ist, kann beim Deutschen Franchise-Verband e.V. (DFV) um Rat fragen. Rund 80 Prozent der deutschen Franchise-Systeme gehören dem Verband an. Der DFV kennt die schwarzen Schafe der Branche. Es hat durchaus Fälle gegeben, in denen Firmen durch den Aufbau eines Franchise-Systems versuchten, ihr Unternehmen auf Kosten der Franchise-Nehmer zu sanieren, nachdem alle herkömmlichen Vertriebswege erfolglos waren. Der DFV nennt Interessierten außerdem Rechtsexperten, die kompetenten Rat zur Vertragsgestaltung geben.