

Checkliste für Franchisenehmer: Prüfung des Franchisegebers

Gehen Sie nicht auf ein Franchise-Angebots ein, ohne vorher folgendes zu prüfen:

- **Kennen Sie den Franchisegeber?**
- **Ist der Franchisegeber an Sie herangetreten?** (Wie gelangte er zu Ihrer Anschrift?)
- **Haben Sie sich an den Franchisegeber gewandt?**
 - Wie kam der Kontakt zustande?
 - Chiffreinserat (meiden, da plötzlich der Kontakt auf Umwegen angebahnt wird [Berater meldet, sich Franchisegeber kommt später ins Spiel und kennt dann persönliche Verhältnisse und Leistungsfähigkeit von Ihnen])?
 - Zufallskontakt?
- **Wer hat den Franchisegeber empfohlen?**
 - Gefahr, dass ein Berater-/Unternehmer-Tandem Kontakt sucht?
 - ein Freund von Ihnen?
 - ein Freund des Franchisegebers?
 - ein Dritter?
 - Ist auf die empfehlende Person Verlass (mit Rückfragen prüfen [Kenntnis woher, wie nahe, wie lange, hat empfehlende Person schon selber Geschäfte mit dem Franchisegeber getätigt usw.; auf negative Seiten des Franchisegebers ansprechen etc.]?)
- **Wie stellt sich der Franchisegeber dar?**
 - Natürlich?
 - Deckt sich der selbst genannte Leistungsausweis mit Ihren Internetrecherchen und einer allfälligen Wirtschaftsauskunft?
 - Wie reagiert der Franchisegeber auf Unerwartetes oder nicht wunschgemäßes Verhalten von Ihnen?
 - Wird alles immer vor einem Feiertag oder Wochenende zugestellt und muss eilig unterzeichnet werden, natürlich immer (mit nicht unbedingt) nachvollziehbaren Gründen? Vorsicht, u.U. Hände weg!
- **Person des Franchisegebers**
 - Die Person des Vertragspartners ist zunehmend von Bedeutung (Vertragstreue, Fairness, Gefahr, dass Vertragsbedingung oder Minderheitenstellung des FN missbraucht wird, Umgang mit Regelungslücken oder Sachverhaltsveränderungen uam)?
 - Stimmt die Chemie?

- Fassbarkeit des Vertragspartners oder weicht er, wo klare Antworten verlangt sind, aus?
- Arbeitsweise (analytisch, chaotisch, hält der FG Wort zu seinen Zusagen (Termine, Antwortfristen, Dokumentenzustellungen)?
- **Marktpräsenz des Franchisegebers**
 - Dauer seiner Marktpräsenz des Franchisegebers?
 - Welche Geschäftsmodelle hat der Franchisegeber (noch andere?)?
 - Gibt es erst Pilotbetriebe (Testbetriebe) oder Geschäftsmodell kommerziell aktiv?
 - Wie lange ist das betreffende Geschäftsmodell bereits operativ?
 - Anzahl fix angeschlossener Franchisenehmer?
 - Dauer ihrer Mitgliedschaft?
 - Franchisenehmerverzeichnis?
 - Kontaktnahmemöglichkeit?
 - Verbandszugehörigkeit?
- **Referenzen zu Person des Franchisegebers und zum Geschäftsmodell?**
- **Ihre Erwartungen**
 - ans Geschäftsmodell?
 - an die Anfangsentwicklung?
 - an den Return on Invest?
 - an die Ertragskraft des Franchising-Verhältnisses?
 - für die nächsten 5, 10 und 15 Jahre
 - an die Art eines allfälligen Exits
 - Kompatibilität von Geschäft und Privat (Balance)
- **Ihre eigenen Beiträge**
 - Sind Sie bereit, sich persönlich einzubringen?
 - Sind Sie bereit, sich finanziell zu engagieren?
 - Flexibilität des Franchisegebers testen?
 - Ist der Franchisegeber (Betrüger?) nur an Ihren finanziellen Vorleistungen interessiert? Zeigt der Franchisegeber auch, was er leisten will und kann?
 - Liegt bei Beurteilung der finanziellen Ansprüche des Franchisegebers an Sie immer noch ein Franchising-Verhältnis vor? Oder sind Sie plötzlich der Gebende und er der Nehmende? Wenn dies so ist, Finger davon lassen!