

Worauf sollte man achten, wenn man in ein System einsteigen will?

Franchisesysteme lassen sich nur schwer vergleichen. Es gibt sehr rigide Systeme, aber auch offene. Das hängt wesentlich von der Tätigkeit ab, ob es sich um ein stark standardisiertes Konzept handelt oder um eines, das überwiegend von der Persönlichkeit des Franchisepartners getragen wird.

In der Praxis haben sich dennoch gewisse Leistungen durchgesetzt, die ein Franchisesystem erfüllen sollte.

Pilotbetrieb

Die wichtigsten Check-ups sollten sich auf den nachweisbaren Erfolg beziehen. Das Leistungsangebot eines Franchisesystems muss erprobt sein und zwar in einer dezentralen Geschäftsstelle auch Pilotbetrieb genannt. Daraus kann die Funktionsfähigkeit des Geschäftsbetriebes, die Akzeptanz des Angebotes und der Umsatz abgelesen werden.

Auch ein Franchisesystem fängt einmal an, von daher ist nicht die Anzahl der Franchisepartner ausschlaggebend, aber zumindest die solide Überprüfung in einem Pilotbetrieb. Sind hier die Ergebnisse positiv, so können Sie davon ausgehen, dass bei entsprechenden Bedingungen und dem Einsatz eines selbständigen Franchisepartners der Erfolg noch wesentlich gesteigert werden kann, da dann die unternehmerische Initiative hinzukommt.

Marketing-Konzept

Der Franchisegeber übernimmt gegenüber seinen Franchisenehmern eine grosse Verantwortung hinsichtlich der Existenzgründung und –sicherung. Das bedingt ein entsprechendes Marketing-Konzept, welches eine Abklärung über das Marktpotenzial der angebotenen Dienstleistungen oder Produkte und eine Einschätzung der zukünftigen Absatzchancen enthält. Dazu gehören die klare Positionierung der Leistungen und die Differenzierung von Mitbewerbern.

Warenbezug und Präsentation

Sind die Bezugsquellen und der Belieferungsrhythmus gesichert? Gibt es ein einheitliches Erscheinungsbild und wie sieht der werbliche Auftritt aus? Fragen, die darauf abzielen, die Marketing-Infrastruktur des Unternehmens kennenzulernen.

Leistungsangebot des Franchisegebers

Das Beziehungsverhältnis von Franchisegeber und Franchisenehmer muss sich neben dem Vertrag auch in zusätzlichen Leistungen detaillieren. Ein Handbuch, das nicht nur den funktionalen Betriebsablauf beschreibt sondern die Kooperation der Zentrale mit seinen Partnern, die Rechte und Pflichten, unterstützende Massnahmen, Betreuungs- und Kontrollmodule und vieles mehr, müssen im Franchise-Paket enthalten sein.

Rechtlicher Schutz

Der Schutz des Namens, des Signets oder möglicher Patente müssen als wesentliche Bestandteile im Franchisevertrag integriert sein.

Finanzielles

Die Konditionenregelung ist ebenso wie die Investitionssumme sehr unterschiedlich und richtet sich nach der Dimension der Geschäftsidee.

Expansion

Der Franchisebewerber sollte auf die Expansionsstrategie des Franchisesystems eingehen und erfahren, wann die nationale Marktabdeckung mit wie vielen Partnern stattgefunden haben soll. Welche ausländischen Märkte angestrebt werden und in welchem Zeitraum.