

---

## **Checkliste: Prüfung des Franchise-Angebots**

---

- **Stärken des Geschäftsmodells?**
  - Plausibles, überzeugendes Geschäftsmodell?
  - Wo liegen die Vorteile des Geschäftsmodells?
  - Systemschutz (Patente, Marken, Urheberrechte usw.)?
  - Einkaufs- und Verkaufskonditionen?
  - Gibt es Abnahmepflichten und sind diese realistisch (erfüllbar)?
  
- **Schwächen des Geschäftsmodells?**
  - Darbende Branche?
  - Sind die Konditionen überrissen?
  - Ertragsschwäche?
  - Erträge reichen für Fortkommen und Reservenbildung aus
  
- **Daten aus den Pilotbetrieb oder bei operativen Geschäftsmodell die Echtzahlen?**
  - Stimmigkeit des präsentierten Zahlenmaterials?
  - Genaue Zahlen zu
    - Eintrittsgebühr?
    - Wiederkehrende fees
    - Marketing- und Werbe-Beiträge?
  
- **Brauchbarkeit des Geschäftsmodells?**
  - Betriebsführungs-Handbuch vorhanden?
  - Enthält das Angebot für Aus- und Weiterbildung sowie know how-Transfer?
  - Laufende Serviceleistungen?
  - Sind Marketing und Werbung professionell?
  - Kartellrechtskontrolle erledigt?
  
- **Standort?**
  - 1a Lage (entscheidend ist immer die Lage und nochmals die Lage)
  - Lagebeurteilung durch Experten (zB Retail-Fachmann)?
  - Lokal-Akquise durch wen?
  - Weshalb kündigte der Vormieter?

▪ **Vertragskonditionen**

- Gebietsschutz (Exklusivität)?
- Konkurrenzklausel des FG zG FN und umgekehrt?
- Vertragsdauer, Verlängerungsmöglichkeiten und Kündigung aus wichtigen Gründen?
- Exit (Betriebsübertragung oder Unternehmensverkauf, Vertragsübertragung)?
- Anwendbares Recht?
- Gerichtsstand?
- Regeln zur Streitbeilegung? Schiedsgericht oder Einzelschiedsrichter?

▪ **Überlegungsfrist?**

▪ **Finanzierung?**

- Refinanzierung
- Eigenmittel
- Bank
- Private Equity oder Mezzanine
- Privater Bekannter
- Fördermittel / (Existenz-)Gründerbeiträge von privater Stiftungen