

Existenzgründung als Franchise-Partner

Gut die Hälfte der Existenzgründer scheitert an mangelnder Vorbereitung und unklarem Geschäftskonzept.

Informieren Sie sich deshalb vorher umfassend, lassen Sie sich professionell helfen und beraten.

Eine interessante Möglichkeit ist auch der Start in die Selbständigkeit als Franchise-Partner. Die Suche nach einem geeigneten System ist jedoch schwierig. Als Hilfe dabei kann nachfolgender Leitfaden dienen:

1. Marktüberblick verschaffen
Tipp: Internet-Recherche, z.B. www.franchise-net.de und/oder www.franchiseportal.de und/oder www.dfv-franchise.de
2. Info-Broschüren der 10 bis 20 interessantesten Geschäftsideen anfordern
Tipp: am besten (schnell und kostengünstig) per E-Mail
3. Infos auswerten
Kriterium 1: Investitionssumme
Kriterium 2: Größe und Alter des Systems
Kriterium 3: Branchenkenntnisse notwendig/vorhanden
Kriterium 4: Dienstleistungen der Franchise-Zentrale
Kriterium 5: Identifikation mit dem Konzept
4. Favoriten kennenlernen
Tipps: Führen Sie erste unverbindliche Gespräche in den Franchise-Zentralen zur Vertiefung Ihrer Eindrücke. Stellen Sie Fragen, protokollieren Sie die Antworten und wählen dann bis zu 5 Top-Systeme aus. Besuchen Sie anschließend jeweils bis zu 3 Referenz-Franchise-Partner. Die Franchise-Geber sollten Ihnen dabei die freie Wahl lassen, welche Partner Sie besuchen.
5. Überprüfung der Informationen
Tipps: Prüfen Sie die Wirtschaftlichkeit. Lassen Sie sich professionell und unabhängig beraten. Besprechen Sie persönliche Faktoren mit der Familie. Wählen Sie ihre 2 oder 3 Top-Systeme.
6. Hospitation
Tipp: Sammeln Sie erste Erfahrungen und entscheiden Sie, ob die Arbeit Ihren Erwartungen an die Selbständigkeit entspricht.
7. Vertiefende Gespräche mit Ihren Top-Franchise-Partnern
Tipp: Erarbeiten Sie spezifische Fragenkataloge für die Gespräche.
8. Interne Entscheidungsfindung
Tipps: Lassen Sie den Businessplan und den Vertrag von einem Unternehmensberater, Steuerberater und Franchise-Anwalt prüfen. Beziehen Sie Ihre Familie mit in Ihre Entscheidung ein und wählen Sie Ihre "Nummer 1".
9. Finanzierung und Vertragsunterzeichnung
Tipp: Erst bei Finanzierungszusage die Verträge unterschreiben!