

- [zur Hauptnavigation](#)
- [zum Inhalt](#)
- [zur Footer Navigation](#)



Gründerservice

Navigation

- [Gründen](#)
 - [Erste Überlegung](#)
 - [Die Geschäftsidee](#)
 - [Ideenfindung](#)
 - [Chancen und Risiken](#)
 - [Persönliche Voraussetzungen](#)
 - [Unternehmertyp](#)
 - [Unternehmertest](#)
 - [Nachfolgen](#)
 - [Alternative zur Gründung](#)
 - [Formen der Übernahme](#)
 - [Haftung](#)
 - [Rechtliches](#)
 - [Kaufpreis](#)
 - [Mediation im Nachfolgeprozess](#)
 - [Franchise](#)
 - [Was ist Franchising](#)
 - [Ähnliche Vertriebsformen](#)
 - [Gebühren und Standortwahl](#)
 - [Franchise-Angebot überprüfen](#)
 - [8 Schritte zum Franchisebetrieb](#)
 - [Planung](#)
 - [Businessplan erstellen](#)
 - [Was ist ein Businessplan](#)
 - [Wozu ein Businessplan](#)
 - [Inhalte des Businessplans](#)
 - [Gestaltungstipps](#)
 - [Businessplan-Software](#)
 - [i2B Businessplan-Initiative](#)
 - [Marketing und Wettbewerb](#)
 - [Marktforschung](#)
 - [Marketingkonzept](#)
 - [Absatzpolitische Instrumente](#)
 - [Der richtige Standort](#)
 - [Marke und Patente](#)
 - [Kapitalbedarf](#)
 - [Kapitalbedarfsplanung](#)
 - [Gründungskosten](#)
 - [Kapitalbedarf für Investitionen, Waren und Sonstiges](#)
 - [Finanzierung](#)
 - [Vorbereitung](#)
 - [Finanzierungsformen](#)
 - [Finanzierung mit Eigenkapital](#)
 - [Finanzierung mit Fremdkapital](#)
 - [Alternative Finanzierungen](#)
 - [Kennzahlen](#)

- [Mindestumsatz berechnen](#)
- [Förderungen](#)
 - [Förderarten](#)
 - [Förderdatenbank](#)
 - [Förderungs-und Beratungsstellen](#)
 - [Weg zur Förderung](#)
- [Rechtsform wählen](#)
 - [Rechtsform-Ratgeber](#)
 - [Einzelunternehmen oder Gesellschaft](#)
 - [Einzelunternehmen](#)
 - [Offene Gesellschaft](#)
 - [Kommanditgesellschaft](#)
 - [GmbH](#)
 - [GesbR](#)
- [Sozialversicherung und Steuern](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Steuern](#)
- [Gründerguide](#)
- [Gründung](#)
 - [Rechtliche Grundlagen](#)
 - [Gewerberecht](#)
 - [Betriebsanlagenrecht](#)
 - [Behördenwege](#)
 - [Beratung im Gründerservice](#)
 - [Gewerbeanmeldung](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Finanzamt](#)
 - [Firmenbuch](#)
 - [Gebührenbefreiung \(NeuFöG\)](#)
- [Nach der Gründung](#)
 - [Netzwerke und Plattformen](#)
 - [Zusatzinfos](#)
 - [Betriebliches Rechnungswesen](#)
 - [Betriebliche Versicherung](#)
 - [Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung](#)
 - [Einstellen von Personal](#)
 - [Werbekriminalität](#)
- [Beratung & Kontakt](#)
- [Veranstaltungen](#)
- [Publikationen](#)
- [Online-Services](#)

Gründerservice Suche

Suchen

- [Gründer-Fans](#)
- 1. [Home](#)
- 2. [Gründen](#)
- 3. [Erste Überlegung](#)
- 4. [Franchise](#)
- 5. [8 Schritte zum Franchisebetrieb \(für Franchise-Nehmer\)](#)

8 Schritte zum Franchisebetrieb (für Franchise-Nehmer)

Wie jeder Unternehmer muss auch ein Franchise-Nehmer seine berufliche Zukunft optimal vorbereiten. Eine gute Grundlage dazu bietet nachfolgende Checkliste mit den wichtigsten acht Schritten zum Aufbau des Franchise-Betriebes

- [Facebook](#)
- [Twitter](#)
- [XING](#)
- [LinkedIn](#)
- [WhatsApp](#)
- [Drucken](#)
- [E-Mail](#)
- [PDF](#)

1. Informieren und Überblick verschaffen

In Österreich gibt es mehrere Hundert Franchise-Systeme, die großteils nach wie vor Franchise-Nehmer suchen. Einen guten Überblick gibt die [Franchisebörse](#) des Gründerservice der Wirtschaftskammer. Hier tragen sich Systeme (Franchise- und Lizenzsysteme) kostenlos ein, die aktuell in Österreich Partner suchen. Weitere Internet-Portale bzw. Websites, die auch der Franchise-Partnersuche dienen, sind beispielsweise das [Franchiseportal](#).

Auch verschiedene Franchise-CDs sowie Printkataloge und die Wirtschaftspresse geben einen Überblick. Ebenso bieten in- und ausländische Franchise-Messen Gelegenheit zur Kontaktaufnahme mit Franchise-Gebem.

Für persönliche Gespräche stehen Ihnen die [Ansprechpartner der Wirtschaftskammer](#) Ihres Bundeslandes und der [Österreichische Franchise-Verband \(ÖFV\)](#) zur Verfügung.

2. Franchise-Systeme auswählen

Erstellen Sie eine Liste jener Franchise-Systeme, die für Sie infrage kommen, und fordern Sie die entsprechenden Unterlagen an. Überprüfen Sie Ihre persönlichen und fachlichen Voraussetzungen für Ihre Selbstständigkeit (Persönlichkeitsmerkmale – [Online-Unternehmertest](#), Motive zur Unternehmensgründung, kaufmännisches Know-how, Führungserfahrung, Fachwissen, Branchenerfahrung, Gewerbeberechtigung, Kapitalerfordernisse).

3. Franchise-Systeme selber prüfen

Bewerben Sie sich bei den für Sie interessanten Systemen, fordern Sie detaillierte Unterlagen an und vereinbaren Sie einen Gesprächstermin. Überprüfen Sie die Franchise-Unterlagen/das Angebot. Darüber hinaus vereinbaren Sie Gesprächstermine mit Franchise-Nehmern des ausgewählten Systems, um weitere Einblicke in das jeweilige System auch aus der Sicht bestehender Partner zu erhalten.

Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für die Informationsbeschaffung und Überprüfung. Hinterfragen Sie v.a. auch, ob den laufenden Gebühren entsprechende laufende Leistungen gegenüberstehen. Überprüfen Sie Vollständigkeit und Übertragbarkeit des Konzeptes auf Ihren lokalen Markt bzw. Standort. Überall dort, wo keine Details vorliegen, liegt es am Franchise-Nehmer, sich um die nötigen Ergänzungen zu kümmern.

Wichtig:

Nicht überall, wo Franchise draufsteht, ist Franchise drinnen!

Lassen Sie sich also nicht von Hochglanzbroschüren täuschen. Nehmen Sie sich Zeit für die Informationssammlung und Entscheidungsfindung. Lassen Sie sich nicht von angeblich einmaligen Gelegenheiten beeindrucken und beziehen Sie auch Ihre Familie in den Entscheidungsprozess ein. Eine Ihrer ersten Aufgaben ist es, Informationen zum Franchise-System, zu den Franchise-Betreibern und zur wirtschaftlichen Lage des Franchise-Gebers einzuholen.

Vorsicht ist u.a. bei jungen Systemen geboten. Trotz seriöser Absichten des Franchise-Gebers könnte die Erfahrung noch fehlen, vor allem wenn das entwickelte Franchise-Paket noch nicht ausreichend erprobt wurde. Lassen Sie sich Unterlagen wie z.B. das Franchise-Handbuch vorlegen und erläutern. Auch wenn Franchise-Geber das Handbuch vor

Vertragsabschluss nicht aus der Hand geben, ist es üblich, Einsicht zu erhalten bzw. mit dem Franchise-Geber gemeinsam die Inhalte durchzugehen.

Auf jeden Fall ist es ratsam, sich die Namen verschiedener bereits aktiver Franchise-Nehmer geben zu lassen und diese in Ihre Befragung einzubeziehen.

Schließlich kann Ihnen eventuell auch die Hausbank des Franchise-Gebers Informationen geben. Nicht zuletzt ist an dieser Stelle auf die vorvertragliche Aufklärungspflicht hinzuweisen, die sowohl seitens des Franchise-Gebers wie auch seitens des Franchise-Nehmers zu beachten ist.

4. Franchise-Systeme mit Beratern besprechen

Besprechen Sie das ausgewählte System mit Ihren Partnern in der Wirtschaftskammer. Diese helfen Ihnen auch, noch offene Fragen zur Unternehmensgründung aus betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Sicht (Gesellschaftsrecht, Gewererecht etc.) zu klären. Unterstützung in Detailfragen bieten – abgesehen vom Franchise-Geber selbst – auch Unternehmensberater, Rechtsanwälte und Steuerberater.

5. Finanzierung sichern

Überprüfen Sie Ihren Kapitalbedarf, Ihre Eigenmittel und die nötigen Fremdmittel. Kontaktieren Sie Ihre Bank und holen Sie Finanzierungsangebote ein. Erkundigen Sie sich auch nach öffentlichen Fördermitteln.

6. Vertrag unterzeichnen

Üblicherweise wird das Franchise-Paket in mehreren Treffen besprochen. Dabei wird auch örtlich darauf geachtet, dass jeder das Umfeld des anderen kennenlernen kann. Zum Abschluss vereinbaren Sie noch eine ausreichende Bedenkzeit (ca. 2-3 Wochen), bis Sie den [Vertrag](#) unterzeichnen.

Erst wenn Sie (meist nach mehreren Gesprächsrunden) alle Fragen positiv geklärt haben, unterzeichnen Sie den Franchise-Vertrag. Sie erhalten dann auch das Franchise-Handbuch bzw. gegebenenfalls mehrere zugehörige Bände mit den Konzeptdetails sowie den Maßnahmen zur arbeitsteiligen Zusammenarbeit. Jetzt beginnen Sie gemeinsam mit dem Franchise-Geber die Umsetzung des Konzeptes.

7. Systemeinschulung

Spätestens jetzt beginnen Sie auch mit der Systemeinschulung durch den Franchise-Geber, zumeist in der Franchise-Zentrale oder auch bei ausgewählten Franchise-Nehmern des Systems. Die Dauer dieser Ausbildungsphase variiert je nach System und richtet sich u.a. nach der Erklärungsbedürftigkeit von Produkt/Dienstleistung und System, ebenso an Ihren spezifischen Anforderungen.

8. Konzept umsetzen, Betrieb eröffnen

In Abstimmung mit und mit Unterstützung vom Franchise-Geber erfolgt die Vorbereitung für Ihre Betriebseröffnung. Ob einzelne Konzeptteile für Ihr Gebiet angepasst werden müssen, muss spätestens zu diesem Zeitpunkt geklärt sein. Der anschließenden Konzeptumsetzung sollte nun nichts mehr im Wege stehen. Anpassungserfordernisse und auch Optimierungsmöglichkeiten, die sich im weiteren Verlauf Ihrer Betriebstätigkeit ergeben, sollen auch in weiterer Folge Inhalt der Kommunikation mit dem Franchise-Geber sein.

Wichtig:

Das vorliegende Franchise-Konzept muss häufig an den jeweiligen Standort angepasst und manche Themen müssen im Sinne eines vollständigen Unternehmenskonzeptes ergänzt werden!

Ihre Ansprechpartner für Franchise-Nehmer finden Sie hier!

[Beratung & Kontakt](#)

Gründen

- **Erste Überlegung**

- [Die Geschäftsidee](#)
 - [Ideenfindung](#)
 - [Chancen und Risiken](#)
- [Persönliche Voraussetzungen](#)
 - [Unternehmertyp](#)
 - [Unternehmertest](#)
- [Nachfolgen](#)
 - [Alternative zur Gründung](#)
 - [Formen der Übernahme](#)
 - [Haftung](#)
 - [Rechtliches](#)
 - [Kaufpreis](#)
 - [Mediation im Nachfolgeprozess](#)
- [Franchise](#)
 - [Was ist Franchising](#)
 - [Ähnliche Vertriebsformen](#)
 - [Gebühren und Standortwahl](#)
 - [Franchise-Angebot überprüfen](#)
 - [8 Schritte zum Franchisebetrieb](#)

- **Planung**

- [Businessplan erstellen](#)
 - [Was ist ein Businessplan](#)
 - [Wozu ein Businessplan](#)
 - [Inhalte des Businessplans](#)
 - [Gestaltungstipps](#)
 - [Businessplan-Software](#)
 - [i2B Businessplan-Initiative](#)
- [Marketing und Wettbewerb](#)
 - [Marktforschung](#)
 - [Marketingkonzept](#)
 - [Absatzpolitische Instrumente](#)

- [Der richtige Standort](#)
- [Marke und Patente](#)
- [Kapitalbedarf](#)
 - [Kapitalbedarfsplanung](#)
 - [Gründungskosten](#)
 - [Kapitalbedarf für Investitionen, Waren und Sonstiges](#)
- [Finanzierung](#)
 - [Vorbereitung](#)
 - [Finanzierungsformen](#)
 - [Finanzierung mit Eigenkapital](#)
 - [Finanzierung mit Fremdkapital](#)
 - [Alternative Finanzierungen](#)
 - [Kennzahlen](#)
- [Mindestumsatz berechnen](#)
- [Förderungen](#)
 - [Förderarten](#)
 - [Förderdatenbank](#)
 - [Förderungs-und Beratungsstellen](#)
 - [Weg zur Förderung](#)
- [Rechtsform wählen](#)
 - [Rechtsform-Ratgeber](#)
 - [Einzelunternehmen oder Gesellschaft](#)
 - [Einzelunternehmen](#)
 - [Offene Gesellschaft](#)
 - [Kommanditgesellschaft](#)
 - [GmbH](#)
 - [GesbR](#)
- [Sozialversicherung und Steuern](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Steuern](#)
- [Gründerguide](#)

- [Rechtliche Grundlagen](#)
 - [Gewerberecht](#)
 - [Betriebsanlagenrecht](#)
 - [Behördenwege](#)
 - [Beratung im Gründerservice](#)
 - [Gewerbeanmeldung](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Finanzamt](#)
 - [Firmenbuch](#)
 - [Gebührenbefreiung \(NeuFöG\)](#)
- **Nach der Gründung**
 - [Netzwerke und Plattformen](#)
 - [Zusatzinfos](#)
 - [Betriebliches Rechnungswesen](#)
 - [Betriebliche Versicherung](#)
 - [Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung](#)
 - [Einstellen von Personal](#)
 - [Werbekriminalität](#)
- **[Beratung & Kontakt](#)**
 - **[Veranstaltungen](#)**
 - **[Publikationen](#)**
 - **[Online-Services](#)**
 - [Offenlegung](#)
 - [Barrierefreiheit](#)
 - [Datenschutzerklärung](#)
 - [Cookie-Einstellungen](#)
 - © 2021 Gründerservice
 - [mehr WKO](#)

[Schließen](#)

- [WKO.at](#)
- [Webshop](#)
- [E-Services](#)
- [news.wko.at](#)

- [WKO.tv](#)
- [WIFI](#)

- [WKO Firmen A-Z](#)
- [WKO Benutzerverwaltung](#)

[zum Anfang](#)