

- [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

- [Gründer-Fans](#)
- 1. [Home](#)
- 2. [Gründen](#)
- 3. [Erste Überlegung](#)
- 4. [Franchise](#)
- 5. [Überprüfung eines Franchise-Angebotes](#)

## Überprüfung eines Franchise-Angebotes

Checkliste für Franchise-Nehmer

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

Nehmen Sie sich Zeit, die einzelnen Angaben des Franchise-Gebers im Detail zu überprüfen. Hinterfragen Sie

- das System,
- die wirtschaftliche Lage des Franchise-Gebers und
- den Vertrag.

Lassen Sie sich die Namen verschiedener Franchise-Nehmer geben und beziehen sie diese in Ihre Befragung ein.

Vor der Vertragsunterzeichnung sollte der Businessplan auf Vollständigkeit und Übertragbarkeit auf Ihren Markt (Standort) überprüft werden. Manche Konzept-Teile sind vermutlich detailliert ausgearbeitet, manche Teile können von Ihnen noch frei gestaltet werden.

Eine entsprechende Bedenkzeit vor Vertragsunterzeichnung sollten sie jedenfalls vereinbaren.

Die folgende Checkliste erleichtert Ihnen die systematische Überprüfung des Franchise-Angebotes.

## Checkliste zum System-Einstieg für Franchise-Nehmer

### 1. Fragen zur eigenen Person

- Warum will ich selbstständig werden?
- Bin ich ein Unternehmertyp?
- Wird mich meine Familie unterstützen?
- Habe ich ausreichende Branchen-Erfahrung und kaufmännische Kenntnisse?
- Kann ich die Regelungen und Einschränkungen eines Franchise-Verhältnisses akzeptieren?
- Lässt mir das System genügend Freiraum?

### 2. Fragen zum Franchise-Geber

- Ist der Franchise-Geber bei der zuständigen Wirtschaftskammer bekannt?
- Hat er die erforderlichen Gewerbeberechtigungen?
- Ist der Franchise-Geber dem [Österreichischen Franchise-Verband](#) (ÖFV) bekannt?
- Ist er Mitglied des ÖFV?
- Ist der Franchise-Geber oder sind seine Produkte/Dienstleistungen Ihren Freunden, Nachbarn, Bekannten, Verwandten bekannt?
- Wie beurteilen diese Personen und Institutionen das Image des Franchise-Gebers?
- Ist die Bonitätsauskunft über den Franchise-Geber seitens der Bank zufriedenstellend?
- Welche kaufmännische und fachliche Ausbildung und Erfahrung hat der Franchise-Geber (der Franchise-Betreuer)?
- Was war seine frühere geschäftliche Tätigkeit?
- Warum hat er sich zum Aufbau eines Franchise-Systems entschlossen?
- Welche finanziellen Mittel hat der Franchise-Geber in den Aufbau des Franchise-Systems investiert?
- Welche Erfolge kann der Franchise-Geber bisher aufweisen?
- Kann ich mit dem Franchise-Geber und seinem Management langfristig zusammenarbeiten?
- Wie geht der Franchise-Geber mit anderen Franchise-Nehmern um?

- Sind ausreichend persönliche Gespräche über das Franchise-Angebot geführt worden?

### 3. Fragen zum System

- Wie lange ist das System schon am Markt tätig?
- Wo wurde ein Pilotbetrieb installiert? Mit welchem Erfolg?
- Wie viele Partner hat das Franchise-System?
- Ist eine Franchise-Zentrale in Österreich vorhanden?
- Mit welchen Zuwachsraten wird für die nächsten 5 Jahre gerechnet?
- Erhalten Sie bereitwillig Namen und Adressen von bestehenden und ausgeschiedenen Franchise-Nehmern?
- Gibt es ein Franchise-Handbuch? Wie konkret und ausführlich ist es?

### 4. Fragen zu den Marktverhältnissen

- Ist für die Idee ein langfristiger und gesicherter Bedarf vorhanden?
- Worin bestehen die Wettbewerbsvorteile des Systems?
- Lässt sich der Erfolg auf andere Partner übertragen?
- Wie gut ist das Produkt am Markt bereits eingeführt?
- Wie sieht die gegenwärtige und wie die wahrscheinlich zukünftige Konkurrenzsituation aus?
- In welchem Ausmaß gewährt und sichert mir der Franchise-Geber regionale Exklusivität?

### 5. Fragen zu Produkt/Dienstleistung

- Wie stehen die möglichen Kunden zum Produkt?
- Ist das Sortiment auf die Kundenwünsche abgestimmt?
- Sind Sortimentsergänzungen gestattet?
- Ist der voraussichtliche Preis des Produktes marktgerecht?
- Sind Marke, Design und Know-how ausreichend abgesichert?
- Ist das Produkt neu?
- Ist das Produkt der Mode unterworfen?
- Ist die Qualität des Produktes gesichert?
- Gibt es Forschung und Entwicklung?

### 6. Fragen zur Kosten- und Erlösplanung

- Werden auf den Standort angepasste Rentabilitätsrechnungen vorgelegt?
- Welche Ergebnisse bringen Sie?
- Wie sehen die Ergebnisse/Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnung vergleichbarer Franchise-Nehmer aus?
- Wo liegt der Mindestumsatz?
- Welche [Gründungskosten](#) fallen an (Beratungskosten, Reisekosten etc.)?
- Welche Gebühren müssen wann gezahlt werden?

### 7. Fragen zur Finanzierung

- Kann ich genügend Eigenkapital für die Gründung des Unternehmens (z.B. 30 % des Kapitalbedarfes) aufbringen?
- Wieviel Fremdkapital benötige ich? Wie bringe ich das Fremdkapital für die Gründung auf?
- Welche Sicherheiten stehen zur Verfügung?
- Kenne ich die jährlichen Zinsen- und Tilgungsverpflichtungen?
- Gibt es [Förderungen](#)?
- Wie hoch sind die Anfangsinvestitionen?
- Gibt es Finanzierungshilfen durch den Franchise-Geber?

### 8. Fragen zum Franchise-Vertrag

- Können die Schutzrechte (Patente, Marken) nachgewiesen werden?
- Haben Sie einen Gebietsschutz vertraglich gesichert?
- Welche [Franchise-Gebühren](#) fallen an?
- Gibt es Bezugsbindungen bei den Waren?
- Gibt es die Möglichkeit, Lieferanten frei zu wählen?
- Wem gehört der [Standort](#)?
- Wie erfolgt die Einschulung und wer bezahlt die Schulungskosten?
- Gibt es verpflichtende/empfohlene Öffnungszeiten?

- Wie werden Verkaufspreise festgelegt?
- Welche Kontrollrechte sichert sich der Franchise-Geber?
- Sind ausführliche und eindeutige Regelungen für die Vertragsauflösung vorhanden? Wer darf wann unter welchen Umständen kündigen?
- Welche Mitsprachemöglichkeiten sind vorgesehen?
- Gibt es Expansionsmöglichkeiten (z.B. Optionen auf weitere Standorte)?
- Gibt es ein Konkurrenzverbot?
- Gilt österreichisches Recht? Wo ist der Gerichtsstand?

## 9. Fragen zum Einstieg in das System

- Welche Aufbau-Hilfen gibt es?
  - Marktforschung
  - Standortberatung
  - Lieferung der Geschäftsausstattung
  - Basistraining
  - Einführungswerbung
  - Verkaufsunterstützung
- Ist der Franchise-Geber damit einverstanden, dass sein Konzept/seine Zahlen von einem neutralen Berater überprüft werden?

## Österreichweite Inhalte

- [Rechtsgrundlagen](#)
- [Begleitende Rechtsgebiete](#)
- [Checkliste zur Vertragsgestaltung bei Franchise-Systemen](#)

## 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](#)

- [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](#)