

CHECKLISTE

für Franchiseinteressenten



IHRE PERSÖNLICHE CHECKLISTE

Ihre persönliche Checkliste beinhaltet alles, was Sie bei den Gesprächen und vor dem VERTRAGSSCHLUSS mit schmuckrausch klären sollten.

Bei den Vertragsverhandlungen wird der Franchise-Nehmer richtig und vollständig über die Risiken und Erfolgsaussichten unseres Franchise-Systems informiert.

Die folgende Checkliste zur vorvertraglichen Aufklärung dient sowohl dem Franchise-Nehmer als auch dem Franchise-Geber als Anhaltspunkt dafür, welche Informationen bei unseren Gesprächen mit Ihnen ausgetauscht werden. Kreuze die Punkte an, die Du erledigt hast.

1. ENTWICKLUNGSGESCHICHTE DES FRANCHISE-GEBERS
2. (PILOT)-BETRIEBE DES FRANCHISE-GEBERS
3. AUFBAU DES FRANCHISE-SYSTEMS
4. ANZAHL DER AKTUELLEN FRANCHISE-NEHMER
5. AUSSCHEIDEN VON FRANCHISE-NEHMER AUS DEM FRANCHISE-SYSTEM
6. UNTERNEHMENSSTRUKTUR DES FRANCHISE-GEBER (ORGANIGRAMM)
7. ANSPRECHPARTNER

8. LEISTUNGEN DES FRANCHISE-GEBER

- Standort-Suche/-Analyse
- Shop-Planung und Shop-Ausbau
- Start-up Schulung
- Start-up Intensivbetreuung
- Investitions-Finanz-Rentabilitäts-Planung
- Hilfe bei der Kreditbeschaffung (KfW Kredite und Leasing)
- Hilfe bei der Erstellung des Business Plans
- Hilfe bei der Auswahl von Versicherungen
- Hilfe bei der Personalsuche
- Werbe-und Marketingkonzept
- Kassen-und Warenwirtschaftssystem
- Zentraler Waren-Einkauf
- Systemhandbuch
- Schutzrechte von schmuckrausch
- Gebietsschutz
- Erfahrungsaustausch und regelmäßige Partnertreffen
- Benchmark-Vergleich
- Notfallregelungen (Unterstützung bei der Sicherung des operativen Tagesgeschäfts in Notfällen, wie z.B. Unfall und Krankheit)

9. INFORMATIONEN DES FRANCHISE-NEHMER

- Lebenslauf
- Beruflicher Werdegang
- Qualifikationen
- Gründe der Selbstständigkeit
- Kenntnisstand über unser Franchise-System

10. FINANZIELLE INFORMATIONEN (siehe dazu unser Finanzierungskonzept)



- Franchise-Gebühren
 - Eintrittsgebühr
 - Monatliche Franchise Gebühren
 - Monatliche Werbekostenpauschale

- Investitionssumme

- Gesamt-Kapital-Bedarf
 - Eigenkapital (ca. 20 % des Gesamten Kapitalbedarfs mit Kapitalnachweis)
 - Fremdkapital (ca. 80 % des Gesamt-Kapital-Bedarfs)
 - Jährlicher Wareneinsatz/Warenerstbestückung
 - Kosten des Shop-Ausbaus und der Ladeneinrichtung
 - Durchschnittlicher Umsatz/Gewinn eines Franchise-Betriebs
 - Voraussichtliche Arbeitsbelastung des Franchise Nehmers
 - Durststrecke des Franchise-Nehmers (Break-Even)

11. RENTABILITÄT SVORSCHAU (G.U.V)



- Standortbedeutung
- Standortprofil
- Unser Wettbewerb
- Unsere Wettbewerbsstärken
- Unser Businessplan

12. ALLGEMEINE ANGABEN



- Voll-Mitgliedschaft im DFV seit Oktober 2011
- Bestandener Systemcheck
- Finanzierungsmöglichkeiten (KfW Förderprogramme und Leasing)

13. SYSTEMUNTERLAGEN



- Franchise-Vertrag (Vertragslaufzeiten)
- Erläuterung des Franchise Vertrags
- Franchise-Handbuch (Einsichtnahme im Büro des Franchise-Geber)

Es sind alle Punkte der Checkliste eingehend besprochen worden und alle Informationen wurden im Rahmen der vorvertraglichen Aufklärungspflicht durch den Franchise-Geber vollständig und wahrheitsgemäß angegeben!

Unterschrift Franchise-Geber

Unterschrift Franchise-Nehmer

Ort, Datum

