

Checkliste: Franchise

Finanzielle Fragen und eigene To-Do's

Ziel: strukturiert prüfen, ob das Franchise-Modell nach deiner Einschätzung finanziell tragfähig ist und ob Finanzierung und Liquidität sauber aufgesetzt sind. Diese Checkliste ersetzt keine Steuer- oder Rechtsberatung.

Name:	
Franchise-System:	
Standort/Region:	
Datum:	10.01.2026

1) Ausgangslage und Ziele

- ☐ Eigenkapital verfügbar (Betrag, Herkunft, Nachweis) dokumentiert.
- ☐ Persönliche Liquiditätsreserve für private Ausgaben (Monate) festgelegt.
- ☐ Risikotoleranz definiert (max. Verlust, maximale Verschuldung, Sicherheiten).
- ☐ Ziele klar: Einkommen, Exit-Perspektive, Wachstum (weitere Standorte) ja/nein.

HINWEIS: Diese Checkliste ist sehr umfangreich und dient einer Orientierung bei den anstehenden Fragen. In der Regel sollte der Franchise-Geber in der Lage sein, mit Dir die einzelnen Punkte durchzugehen, abzuklären und ggf. der Vorbereitung zu unterstützen.

2) Zahlen vom Franchisegeber einfordern und plausibilisieren

Fordere Daten an und vergleiche sie mit externen Benchmarks (falls vorhanden).

- ☐ Umsatz-/Kosten- und Gewinnspanne pro Standort (Best-Base-Worst Case) inkl. Annahmen erhalten.
- ☐ Durchschnittliche Umsatz-/Kosten- und Gewinnspanne
- ☐ Historische Kennzahlen/BWAs von Referenzstandorten (mind. 24 Monate offen) erhalten.
- ☐ Einmalige und laufende Gebühren transparent/bekannt (inkl. Marketingbeiträge, IT, Schulung, Audit)
- ☐ Lieferantenbindung und erwartete Wareneinsatzquote (COGS) erhalten.
- ☐ Investitionsliste (CapEx) nach Kategorien: Baukosten, Küchenausstattung, IT, Mietkaution erhalten
- ☐ Break-even von Beispielorten ermittelt und bekannt

3) Finanzierungsbedarf und Startbudget

- ☐ Gesamtinvestition sauber aufgestellt
- ☐ Kautions, Mieterausbau, ggf. Architekt, Einrichtung, und Erstausrüstung ausgewiesen.
- ☐ Pre-Opening Kosten: Training, Reisekosten, Marketing zur Eröffnung kalkuliert.
- ☐ Working-Capital Bedarf für Anlaufphase (z. B. 3-6 Monate) einkalkuliert.

4) Finanzierung und Bankfähigkeit

- ☐ Finanzierungsstruktur geplant (Eigenkapital, Bankdarlehen, Leasing, Lieferantenkredit).
- ☐ Sicherheiten und persönliche Haftung verstanden (Bürgschaft, Grundschuld, Sicherungsübereignung).
- ☐ Zinsbindung, Sondertilgung geklärt.

5) Laufende Kosten, Gebühren und Margen

- ☐ Franchisegebühren und in EBIT des Systems abgebildet
- ☐ Gibt es Kosten für zusätzliche systemweite Marketingfonds
- ☐ Anzumietende IT-Systeme des Franchisegebers (POS/Software: Setup, laufende Gebühren, Updates, Hardware-Ersatzzyklen); besser und günstiger i.d.R. externe Anbieter (Preisvergleich!)
- ☐ Pflichtabnahmen von Material direct vom Franchise-Geber. Ggf. Kostentreiber
- ☐ Miete: Staffelmiete, Indexklausel, Nebenkosten, Instandhaltung, Renovierungspflichten geprüft.

6) Umsatz- und Ertragsplanung (Business Case)

- ☐ Umsatztreiber identifiziert
- ☐ Planung in Monatswerten für mind. 24 Monate erstellt (Anlaufkurve).
- ☐ Wareneinsatzquote und Ausschuss/Schwund realistisch angesetzt; Lieferkonditionen berücksichtigt.
- ☐ Fixkosten vollständig (Miete, Energie, Versicherungen, Telefon/Internet, Buchhaltung, Wartung).

7) Liquidität, Working Capital und Zahlungsströme

- ☐ Steuerliche Zahlungsströme eingeplant (USt-Voranmeldung, ESt/KSt, GewSt, SV).
- ☐ Kreditlinie/Dispo oder Betriebsmittelkredit als Puffer verhandelt (mit Limits und Kosten).

8) Steuern, Rechtsform und private Absicherung

- ☐ Rechtsformwahl (Einzelunternehmen, GmbH, UG etc.) inkl. Haftung, Steuern, Gehalt/Entnahmen geprüft.
- ☐ Umsatzsteuer-Logik verstanden (Regelbesteuerung, Sonderfälle falls relevant).
- ☐ Steuerrücklagenregel festgelegt (z. B. separates Konto, Zweikonten-Modell).
- ☐ Private Kranken-/Renten-/Berufsunfähigkeitsabsicherung bei Unternehmerstatus geprüft.
- ☐ Steuerberater früh eingebunden; Fristen und Belegprozesse abgestimmt.

9) Buchhaltung, Reporting und Controlling

- ☐ Kontenrahmen, Kostenstellen und Auswertungen so aufgebaut, dass Franchise-Reporting abbildbar ist.
- ☐ Schnittstellen zwischen POS, Warenwirtschaft, Bank und Buchhaltung geklärt (Automatisierung).
- ☐ Kassenführung ordnungsgemäß organisiert (Verfahrensdokumentation, technische Anforderungen falls erforderlich).
- ☐ Regeltermine: Monatsabschluss, BWA, Liquiditätsplanung, KPI-Review, Abweichungsanalyse.
- ☐ Inventurprozess und Warenbewertung festgelegt (Schwundkontrolle).

10) Versicherungen und Risikomanagement

- ☐ Betriebshaftpflicht, Inhaltsversicherung und ggf. Ertragsausfall/Betriebsunterbrechung geprüft.

- ☐ Rechtsschutz (gewerblich) und Cyberversicherung (bei starker IT-Abhängigkeit) geprüft.
- ☐ Kredit-/Leasingobjekte: Versicherungsanforderungen des Finanzierers erfüllt.
- ☐ Notfallplan: Kassen-/IT-Ausfall, Lieferausfall, Rückruf/Produkthaftung.

11) Vertrags- und Exit-relevante Finanzklauseln

- ☐ Vertragslaufzeit, Verlängerung, Gebühren bei Verlängerung und Umbaupflichten geprüft.
- ☐ Ausstieg/Kündigung: Bedingungen, Wettbewerbsverbot, Rückabwicklung verstanden.
- ☐ Verkauf/Transfer: Zustimmungserfordernisse, Transfer Fee, Bewertungslogik und Prozess klar.
- ☐ Mindestabnahme/Exklusivität: finanzielles Risiko im Worst Case bewertet.
- ☐ Investitionspflichten während der Laufzeit (Rebranding, Renovierung) einkalkuliert.

12) Unterlagen-Checkliste (für Entscheidung und Finanzierung)

- ☐ Franchisevertrag (Entwurf).
- ☐ Vollständige Muster-Investitionsliste
- ☐ Lebenslauf/Qualifikationen, Bonitätsunterlagen (falls gefordert), Nachweis Eigenkapital.
- ☐ Mietvertragsentwurf, Standortdaten (Frequenz, Einzugsgebiet, Konkurrenzanalyse).
- ☐ Gespräche mit bestehenden Franchise-Nehmern angeboten

Warnsignal: Wenn ein Franchisegeber keine belastbaren Standortzahlen/BWAs liefern kann oder nur ungefähre Werte ist das ein klares Risiko.