

# 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
- Kaution, Mieterausbau, ggf. Architekt, Einrichtung, und Erstausstattung 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.**