

Vor- und Nachteile für Franchisegeber

Absätze gesichert, aber lange Vorlaufzeit

Vorteile

- schnellere Verbreitung des Systems – Markterschließung
- stärkerer Marktauftritt bei niedrigen Investitionen
- Einkünfte aus Gebühren
 - Einstiegsgebühren
 - laufende Gebühren
- Nutzung bereits bestehender Unternehmen mit gutem Standort
- Markt-Erkenntnisse der Partner vor Ort nutzen
- Einkaufsvorteile und Kosten-Degression
- Absatzsicherung
- Expansion mit weniger Kapital und weniger Risiko
- erleichterte Finanzierung
- motivierte Franchise-Nehmer
- Risiko-Aufteilung

Nachteile

- Rekrutierung geeigneter Franchise-Nehmer
- schwierigere Unternehmensführung
- längere Vorlaufzeit bis zum Start des Systems

Stand: 15.10.2015