

GRÜNDER PROFIL FÜR EINZELBEWERBER



Name:

Interessiert an folgendem System:

Für Stadt/Region:

WILLKOMMEN IN DER WELT DER UNTERNEHMER

Sie beabsichtigen, sich als Franchisenehmer eine eigene Existenz aufzubauen. Mehr als 9.000 Menschen folgten jährlich diesem Plan, aber etwa 100mal so viele Menschen tragen sich mit dem Gedanken. Einer der Gründe für diesen großen Unterschied ist die Diskrepanz zwischen Wunsch und Realität. Oftmals ist die Idee einer Selbständigkeit nur ein Traum und wenig durchdacht, oft fehlt es am notwendigen Kapital oder es mangelt an der richtigen Beratung. Genau bei diesem Punkt wollen wir unsere Fachkenntnis und langjährige Erfahrung mit einbringen.

Franchise Pool International hat sich nur auf die Vermittlung von Internationalen Systemen spezialisiert und kann hier auf eine 20 Jährige Erfahrung zurück blicken. Die Inhaber von Franchise Pool International waren selber lange Jahre Masterpartner eines internationalen Systems und kennen die Kniffe im Umgang mit internationalen Franchisegebern. Die Partnerschaft mit einem internationalen System hat viele deutliche Vorteile, aber sie birgt auch Risiken, die man gut abwägen sollte. Nicht ohne Grund sind Existenzgründer in Franchisesystemen zwar häufig viel erfolgreicher als Existenzgründer, die auf sich alleine gestellt sind, aber trotzdem gilt ‚drum prüfe, wer sich ewig bindet‘ und dieses Sprichwort ist auch hier anzuwenden.

Sie suchen ein Franchisesystem das zu Ihnen passt, bei dem Ihnen die Arbeit Spaß macht, das Ihren Fähigkeiten entspricht und das aufgrund des vorhandenen Eigenkapitals bzw. des erforderlichen Investitionsvolumens auch finanzierbar ist. Kurz: Ein System, mit dem Sie Erfolg haben werden.

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen wahrheitsgemäß, damit wir beurteilen können, ob das von Ihnen gewünschte System auch zu Ihnen passt und Sie damit erfolgreich werden können.

ANGABEN ZUR PERSON

Name:

Straße:

PLZ / Ort

E-Mail:

Telefon (tagsüber): Telefon (nachts):

Mobiltelefon:

Telefonisch zu erreichen von bis

Sztaatsangehörigkeit:

Geboren am: in

Beruf:

Familienstand:

Anzahl / Alter von Kindern:

Beruf des Partners:

IHRE AUSBILDUNG

(An dieser Stelle können Sie auch Ihren Lebenslauf beifügen!)

	abgeschlossen im Jahr	Abgeschlossen?	
Schulabschluss	Ja	Nein
Berufsausbildung	Ja	Nein
Studium	Ja	Nein
ggf. Zusatzqualifikation		
ggf. Zusatzqualifikation		
Bemerkungen:			
.....			
.....			

IHR LEBENSLAUF

von	bis	Schule/Unternehmen/Branche	Position/Tätigkeit
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
Bemerkungen:			
.....			
.....			

IHRE QUALIFIKATIONEN

FÜHRUNGSERFAHRUNG

Ich habe Erfahrung in der Führung von Mitarbeitern

Wenn ja: wie viele Jahre

Ja Nein

und maximale Teamgröße

VERTRIEBSERFAHRUNG

Ich habe Erfahrung im Vertrieb bzw. im Verkauf

Wenn ja: wie viele Jahre

Ja Nein

Einzelhandel Außendienst/Vertrieb Kaltaquisition

SELBSTÄNDIGKEIT

Ich war früher schon einmal / bin zur Zeit selbständig

Wenn ja:

Von bis Unternehmen/Branche

Ja Nein

.....
.....
.....
.....
.....

IHRE STÄRKEN & SCHWÄCHEN

Welche Aufgaben und Tätigkeiten haben Ihnen bisher viel Spaß gemacht und welche weniger? Was können Sie besonders gut und was nicht?

- 1.)
- 2.)
- 3.)
- 4.)
- 5.)
- 6.)

SPRACHKENNTNISSE & AUSLANDSERFAHRUNG

Über welche Sprachkenntnisse verfügen Sie? (wie gut?)

- 1.)
- 2.)
- 3.)

Haben Sie bereits im Ausland gelebt / gearbeitet / beruflich im Ausland aktiv gewesen?

- 1.)
- 2.)
- 3.)

WARUM INTERESSIEREN SIE SICH FÜR FRANCHISING?

(Bitte markieren Sie Ihre Antworten fett)

Ich bin arbeitslos oder rechne damit arbeitslos zu werden	Ja	Nein
Ich wollte mich schon immer selbständig machen	Ja	Nein
Ich suche eine neue berufliche Perspektive bzw. Aufgabe	Ja	Nein
Ich suche ein zweites Standbein	Ja	Nein
Sonstige Gründe:	Ja	Nein

Wie sicher ist Ihr Entschluss, sich selbständig zu machen:	Sehr sicher	Recht sicher	Mal sehen
Würden Sie stattdessen lieber eine gute Stelle annehmen?	Ja, schon	Kommt drauf an	Nein, wahrscheinlich nicht

Nennen Sie bitte drei wichtige Kriterien, von den Sie eine Entscheidung über den Kauf einer Master-Lizenz abhängig machen. Setzen Sie Prioritäten 1 bis 3.

- 1.)
- 2.)
- 3.)

FRANCHISESYSTEME, FÜR DIE SIE BEREITS INTERESSE GEZEIGT HABEN

Name des Franchisesystems:	Nein	Ja	Wann - Monat / Jahr
1.)
2.)
3.)
4.)

FINANZIELLE SITUATION

Dieser Punkt ist für jeden Bewerber sehr kritisch und niemand will sich gerne früh outen. Für einen professionell denkenden Geschäftsmann/frau muss es aber auch verständlich sein, dass die weitere Bearbeitung Ihrer Bewerbung sehr stark von Ihren finanziellen Möglichkeiten abhängt. Wenn Sie zu wenig angeben, besteht die Gefahr, dass der Franchisegeber ablehnt. Wenn Sie zu viel angeben, besteht die Gefahr, dass Sie selber in finanzielle Nöte geraten, wenn es später zu Engpässen kommt. Deshalb schenken Sie uns Ihr Vertrauen, wir verwenden diese Angaben nur für die Beurteilung Ihrer Bewerbung und geben diese nur an den zuständigen Franchisegeber weiter.

Denken Sie daran, dass man auch mit wenig Eigenkapital mittels eines guten Business Plan bei Banken viel erreichen kann.

VORHANDENES EIGENKAPITAL

Welchen Betrag Sie dann tatsächlich investieren, ist eine Frage, die Sie später selber entscheiden.

Kontoguthaben oder Bargeld €

Aktien / Firmenbeteiligungen €€

Immobilien ca. (Verkehrswert abzüglich Belastung)

Sonstiges Vermögen €

BELASTUNGEN

Offene Kredite € für

..... € für

Eingegangene Bürgschaften (Falls Sie für einen Anderen bürgen)

EINKOMMEN UND MONATLICHER BEDARF

Wie hoch war Ihr Einkommen (vor Steuern) in den letzten drei Jahren?

2014 € 2015 € 2016 €

Wie viel müssen Sie im Monat verdienen, um Ihre Kosten decken zu können?

..... € (netto) pro Monat.

GEBIETSWUNSCH / ZEITPLANUNG

Welche Städte oder Regionen kommen für Sie in Betracht?

1. Priorität :

2. Priorität

Ab wann wollen Sie sich ca. selbständig machen: (Monat/Jahr) :

Anmerkungen / Wünsche / Fragen:

.....

.....

.....

.....

RECHTLICHER HINWEIS FÜR BEWERBER

Der FPI leitet ausschließlich Informationen der Franchise-Systeme an den Interessenten weiter und koordiniert den Bewerbungsablauf. Der FPI prüft daher die Systemunterlagen nicht auf Vollständigkeit, Richtigkeit oder in sonstiger Form. Der FPI erfüllt auch nicht die Aufgabe einer etwaigen vorvertraglichen Aufklärung für ein Franchise-System. Diese muss vom Interessent zum gegebenen Zeitpunkt vom jeweiligen Franchise-System gefordert werden. Der FPI übernimmt keinerlei Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder in sonstiger Weise für die überreichten System Unterlagen und beansprucht in keiner Weise eine irgend wie geartetes Vertrauen des Interessenten in die von ihm gemachten Angaben bzw. die überreichten Unterlagen. Der FPI oder einer seiner Inhaber oder Mitarbeiter agiert in keiner Weise als Erfüllungshilfe für einen Franchisegeber oder Dritte und haftet insbesondere keinesfalls für die Umsetzbarkeit oder einen Erfolg des jeweiligen Franchisesystems. Der Bewerber bestätigt mit seiner Unterschrift diese rechtliche Klarstellung.

Der Bewerber bestätigt weiterhin, die ihm überlassenen Unterlagen des jeweiligen Franchisesystems vertraulich zu behandeln und nicht an Dritte weiterzugeben, ausgenommen Personen, die zur Verschwiegenheit verpflichtet sind wie Rechtsanwälte oder Steuerberater. Auch versichert der Bewerber sich nicht direkt an das vorgestellte Franchisesystem zu wenden, ohne schriftliche Zustimmung des Franchise Pool International.

Datum: Unterschrift: