



EDITORIAL

Liebe Leserinnen
und Leser,

herzlich willkommen zum Online-Newsletter „DFI- Franchiseblick“.

Auch in diesem Monat möchten wir Sie wieder über aktuelle und praxisbezogene Themen der Franchise-Branche informieren. Seien Sie mit uns jeder Zeit auf dem neuesten Stand.

Tag für Tag stehen wir neuen Herausforderungen gegenüber. Die einen meistern wir erfolgreich, bei anderen wiederum geben wir auf, weil wir das Gefühl haben es nicht schaffen zu können. Helga Hengge führt Ihnen vor Augen, wie Sie sich dennoch motivieren und Ihre Ziele erreichen können.

Als Franchise-Geber können Sie sog. befristete Franchise-"Kettenverträge" fristlos kündigen, wenn sich herausstellt, dass Ihr Franchie-Nehmer unerlaubt eine Nebentätigkeit ausübt. Denn damit verletzt dieser seine Hauptleistungspflicht. Anhand eines aktuellen Urteils erläutert unser Rechtsexperte RA Dr. Helmuth Liesegang die rechtlichen Hintergründe.

Warum die "verkäuferische und persönliche Kompetenz" eines Verkäufers im Vertrieb entscheidend ist für den Erfolg oder Mißerfolg eines Geschäftsabschlusses. Welche Rolle dabei die Verhandlungs- und Verkaufsrhetorik spielt, erfahren Sie von Wolfgang Steffen.

Wir freuen uns, Sie auch weiterhin über interessante Neuigkeiten und Veranstaltungen rund um das Thema Franchising informieren zu können.

Ich wünsche Ihnen nutzbringende Lektüre!

Ihre Anett Schmidt

INHALTSVERZEICHNIS

Herausforderungen meistern! Helga Hengge	1
Zur Sittenwidrigkeit von Franchise-Verträgen und zum Recht des Franchise-Gebers auf fristlose Kündigung RA Dr. Helmuth Liesegang, Liesegang & Kollegen, Wuppertal	2
Verkaufen ohne Grenzen - Realität oder Utopie? Wolfgang Steffen	3
23. Deutsche Franchise-Tag in Düsseldorf Veranstaltungsüberblick 2008	4
Impressum	4

Herausforderungen meistern!



➔ Helga Hengge

27. Mai, 7:00 Uhr, Mount Everest, 8848 Meter

Der wirkliche Gipfelgrat bestand aus drei Schneewellen, die sich weit über die Ostwand lehnten. Zum Gipfel war es nun nicht weiter als ein Straßenblock in New York, aber in dieser Höhe bedeutete das fast ein halbe Stunde. Schritt für Schritt folgte ich Lobsang auf dem winkligen Pfad zum Dach der Welt. Es war ein berauschendes Gefühl, dem Gipfel so nah zu sein.

Jeder Schritt erforderte eine immense Anstrengung, aber es waren nun nicht mehr viele, die wir tun mussten, um auf dem höchsten Punkt der Erde zu stehen. Auf einmal wölbte sich der Himmel vor uns hinunter – weder Fels noch Eis erhob sich mehr vor uns. Ich schaute mich um. Wir waren wirklich am Gipfel angekommen! Lobsang grinste mich an, und ich umarmte ihn. All die Wochen, in denen wir voller Ehrfurcht nach oben geschaut hatten, waren mit einem Mal vergessen – der ganze Himalaja lag zu unseren Füßen.

Oft hatte ich von diesem Moment geträumt, und fast genauso oft hatte ich diesen Traum schon aufgegeben. Wir hatten zwei Monate in Zelten gelebt, zwei Monate allem Luxus dieser Welt entsagt, waren zwischen all unseren Höhencamps immer wieder hinauf- und hinuntergestiegen, um uns langsam an die Höhe zu gewöhnen, in

Schneestürmen, eisigen Winden und unter dem blauesten Himmel, den es auf der Erde gibt. Es waren auch zwei Monate in eisiger Kälte, in ständiger Ungewissheit, ob wir es wirklich schaffen würden, denn die Erfolgchancen am Mount Everest betragen 20 Prozent. Das bedeutet, dass von den 150 Bergsteigern, die sich in dieser Saison hier versammelt hatten, 120 nach Hause fahren würden, ohne auch nur in die Nähe des Gipfels gekommen zu sein. Warum sollte gerade ich zu den Glücklichen gehören, die es bis ganz nach oben schaffen würden?

Als wir das erste Mal zu Camp 2 auf 7600 Metern aufstiegen, hatte ich das Gefühl Flügel zu haben, die mich nach oben trugen. Ein paar Tage später, als wir wieder über den langen Schneegrat des Nordsattels aufstiegen, war alles anders. Mein Hals brannte von der trockenen Luft. Ich hatte längst angefangen, meine Schritte zu zählen – um jedem noch so kleinen Schritt mehr Bedeutung zu geben, ihn heraus zu heben aus den Tausenden von Schritten, die ich noch tun musste, um das nächste Camp zu erreichen. Mein Rucksack hing wie Blei auf meinen Schultern. Der nächste Schritt zwang mich in die Knie. Ich schaffte es noch, mich umzudrehen und meinen Rucksack an den Hang zu drücken, um das Gewicht von den Schultern zu nehmen. Dann sackte ich zusammen. Ich war mir sicher, dass ich keinen weiteren Schritt mehr schaffen würde. Mein Kopf sank auf die Knie - es war die bei weitem schlechteste Haltung, um dringend benötigten Sauerstoff in

meine Lungen zu saugen, aber zu mehr reichte meine Kraft nicht aus. Ich hechelte, schnaufte, presste die Luft hinein, wie durch einen Strohhalm. Nach ein paar Minuten spürte ich, wie sich mein Herz langsam beruhigte und auch mein Atem gleichmäßiger wurde. Nach einer Ewigkeit hob ich den Kopf und öffnete die Augen. Vor mir fiel der Schneegrat hinunter bis zu dem kleinen Sattel, auf dem unsere Zelte von Camp 1 standen. Ich war erstaunt, wie klein sie schon waren, und schaute weiter hinaus über die tief liegenden Wolken, weit über die felsigen Giganten, durch die sich der Gletscher drängte, auf die sandigen Täler der Hochebene. Dort unten hatten wir vor ein paar Wochen unsere Zelte aufgeschlagen.



"Wir blieben stehen, wie vom Donner gerührt. Der Anblick raubte uns jeden Gedanken. Wir sagten überhaupt nichts und schauten nur..."
George Leigh Mallory

Plötzlich hatte ich diesen Moment wieder vor Augen – den Moment, als die Nebelwolken auseinanderbrachen und ein Stück der Nordwand immer wieder die scharfen Konturen des Berges zeigte, bis der Wind die Wolken schließlich zerfetzte und davontrug. Und da stand er auf einmal vor uns, der Mount Everest, König des Himalaja. Nie zuvor hatte ich einen Berg gesehen, der so hoch in den Himmel ragte. Über den breiten Felsschultern thronte der Gipfel, elegant, mächtig und unnahbar. Erhaben blickte er auf mich herab. Die graue Moräne, auf der sich das Basislager befand, bahnte sich wie ein ausgerollter Teppich einen Korridor zu seinen Gletscherfüßen, und die umliegenden Berge sahen wie Mitglieder eines Hofstaats ehrfürchtig zu ihm empor. Gebannt schaute ich nach oben. Dann verbogte ich mich voller Ehrfurcht vor ihm.

Dort oben auf dem Nordsattel im Schnee spürte ich die Begeisterung, die mich seit Monaten begleitet hatte, wieder aufflammen. Das große Ziel, dem ich in den letzten Jahren alles andere untergeordnet hatte, war wieder da, in seiner ganzen Macht und Anziehungskraft. Meine Wangen glühten vor Glück und ich spürte auf einmal, wie viel ich schon geschafft hatte, wie viele Hürden, Eiswände und unendlich lange Schneefelder ich schon hinter mir gelassen hatte. Ich war schon höher gekommen, als je zuvor in meinem Leben, weit über 7500 Meter. Und als ich den Blick nach oben wandte, konnte ich die Zelte von Camp 2 schon erkennen.

Mit neuer Kraft stach ich die Steigeisen in den gefrorenen Schnee. Die dunklen Geister, die mich während der letzten

Stunden geplagt hatten, waren mit einem Mal verschwunden und ich musste lachen, dass ich überhaupt daran gedacht hatte, umzukehren und den Gipfel aufzugeben.

Vielleicht kennen Sie dieses Gefühl der Begeisterung. Ein großes Ziel vor Augen zu haben, dieser Herausforderung vieles unterzuordnen, dieses Brennen für die eine, große Sache. Und dann die Angst, dieses Ziel nicht erreichen zu können; die aufsteigende Frustration, das Gefühl, auf dem falschen Weg zu sein. Oder auf dem richtigen Weg, aber ohne ausreichende Kraft.

Sollten Sie auch an diesen Punkt kommen, wo Ihr Ziel übermächtig und unnahbar erscheint und Sie auf einmal Zweifel und Ohnmacht verspüren, vielleicht setzen Sie sich dann für einen Moment an Ihren Berg und drehen sich um, blicken hinunter, hinaus über die Hürden der vergangenen Tage, Wochen und Monate. Sie werden erkennen, dass Sie schon so viel geschafft haben. Und dieses Zurückblicken setzt neue Kräfte frei - für den Aufstieg!

Ich wünsche Ihnen viel Energie für Ihre großen Herausforderungen!
Helga Hengge

Helga Hengge können Sie LIVE erleben: Sie ist Gastrednerin auf dem **23. Deutschen Franchise-Tag** am **16. Oktober 2008 in Düsseldorf**.

Mehr dazu erfahren Sie hier...

Zur Sittenwidrigkeit von Franchise-Verträgen und zum Recht des Franchise-Gebers auf fristlose Kündigung



1. Problemaufriss

Das Urteil befasst sich mit der Sittenwidrigkeit eines Franchise-Vertrages, dem Verstoß gegen ein Nebentätigkeitsverbot als wichtiger Grund für eine außerordentliche Kündigung und der Möglichkeit, befristete Franchise-„Kettenverträge“ fristgerecht zu kündigen.

RA Dr. Helmuth Liesegang, Liesegang & Kollegen, Wuppertal

2. Sachverhalt

Zwischen den Parteien bestand ein Franchise-Vertrag. Er lief zunächst bis zum 31.12.2000 und sah eine einseitige, inzwischen ausgeübte Verlängerungsoption über weitere 5 Jahre für den beklagten Franchise-Nehmer vor. Der Franchise-Vertrag sollte sich auch danach verlängern, wenn er nicht von einer der Parteien rechtzeitig gekündigt würde.

Seit Juni 2004 betrieb der Beklagte – zum Aufbau einer neuen Existenz für den Fall, dass der Vertrag nicht verlän-

gert würde – in räumlicher Nähe zu dem Franchise-Betrieb ein Konkurrenzunternehmen. Noch im selben Monat kündigte die Klägerin den Franchise-Vertrag außerordentlich wegen eines Verstoßes gegen das vertraglich vereinbarte Nebentätigkeitsverbot.

In dem Verfahren macht die Klägerin Ersatz des bis Ende 2005 entgangenen Gewinns geltend, weil der Beklagte durch sein Verhalten die außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund provoziert habe. Der Beklagte meint, dem Schadensersatzanspruch stehe die Sittenwidrigkeit des Franchise-Vertrages entgegen.

3. Die Entscheidung

Das OLG Oldenburg verurteilte den Beklagten zum Ersatz des bis Ende 2004 entstandenen Schadens. Das ist der Zeitpunkt, zu dem der Vertrag, wäre er unbefristet geschlossen worden, hätte gekündigt werden können.

a) Der Franchise-Vertrag sei nicht sittenwidrig. Eine sittenwidrige Knebelung,

die voraussetze, dass der Franchise-Nehmer annähernd vollkommen dem Willen des Franchise-Gebers unterworfen sei und faktisch zum Angestellten im eigenen Betrieb werde, liege nicht vor. Anhaltspunkte für die Knebelung seien Dichte und Umfang von Weisungs- und Zustimmungsrechten, deren Existenz an sich unschädlich - weil typisch für Franchise-Verträge - sei. Auch spreche eine große Anzahl einseitig belastender, unwirksamer Klauseln im Vertragswerk für eine Knebelung. In diesem Fall verbleibe dem Beklagten, in dessen Händen die Buchhaltung, Kassenführung und der Zahlungsverkehr lag, jedoch ein hinreichender unternehmerischer Spielraum. Der Franchise-Vertrag sei auch nicht wucherisch. Denn Leistung (Zahlungspflichten des Franchise-Nehmers) und Gegenleistung (Nutzung einer eingeführten und erprobten Geschäftsidee) bildeten nach Ansicht des Gerichtes hier kein auffälliges Missverhältnis.

Den Ausführungen des OLG ist zuzu-



>

das OLG insoweit die landgerichtliche Entscheidung, die aufgrund mangelnden wirtschaftlichen Verständnisses des Franchise-Vertragsmodells von einer sittenwidrigen Knebelung des Franchise-Nehmers ausgegangen war.

- b) Der Franchise-Vertrag sei wirksam außerordentlich gekündigt. Der hierfür notwendige wichtige Grund liege in der Verletzung des vertraglichen Nebentätigkeitsverbotes. Der Klägerin sei nicht zuzumuten, zu dulden, dass der Beklagte über einen Zeitraum von 1 ½ Jahren gegen dieses Verbot verstoße und damit letztlich seine Hauptleistungspflicht verletze. Die Konkurrenztätigkeit sei nicht damit zu rechtfertigen, dass der Beklagte seine Existenz durch die Neuerrichtung einer Unternehmung habe sichern müssen. Franchise-Verträge seien durchweg befristet und mit dem Risiko verbunden, dass das Vertragsverhältnis nicht verlängert werde, was nicht zur Entbindung von der vertraglich übernommenen Pflicht führe.
- c) Die Pflicht zur Zahlung des Schadensersatzes beruhe darauf, dass der Beklagte durch seine Vertragspflichtverletzung die außerordentliche Kündigung provoziert habe. Allerdings sei der Beklagte nur zum Ersatz des bis zum 31.12.2004 (und nicht bis zum 31.12.2005) entstande-

nen Schadens verpflichtet, weil davon auszugehen sei, dass die Vertragsparteien den Vertrag jedenfalls fristgerecht zum 31.12.2004 hätten kündigen können. Das Recht zur fristgerechten Kündigung bestehe hier obwohl der Vertrag befristet geschlossen worden war, weil es sich um einen sog. „Kettenvertrag“ handle, der wie ein auf unbestimmte Zeit geschlossener Vertrag zu behandeln sei. Kettenverträge sind auf Zeit eingegangene Verträge, bei denen beide Parteien davon ausgehen und aufgrund der Gesamtumstände davon ausgehen dürfen, dass sie in gleicher Weise wie bisher verlängert werden. Für das Vertrauensverhältnis auf die Verlängerung spreche, wenn – wie hier – der Franchise-Vertrag eine Regelung vorsehe, wonach der befristete Franchise-Vertrag nur endet, wenn eine Seite ihn zum Ablauftermin rechtzeitig kündigt.

Durch die vom OLG vorgenommene Qualifizierung eines einheitlichen Vertragsverhältnisses wird allerdings die Schadenersatzverpflichtung des Franchise-Nehmers um ein Jahr verkürzt. Diese rechtliche Würdigung lässt sich nicht mit dem vom OLG vorgenommenen Hinweis auf ein BGH-Urteil rechtfertigen. Durch die vom Franchise-Nehmer ausgeübte Verlängerungsoption war das Vertragsverhältnis unseres Erachtens wirksam bis zum 31.12.2005 verein-

bart worden. Die zugunsten des Franchise-Nehmers als möglich angesehene Verkürzung ist auch unter dem Stichwort „Kettenverträge“ nicht herleitbar. Die Rechtsprechung will im Fall von Kettenverträgen dem betroffenen Vertragspartner ein Recht auf Weiterführung des Vertrages gewähren, so dass der andere Vertragspartner sich nicht auf einen im Kettenvertrag vorgesehenen Endtermin berufen kann. Voraussetzung für eine wirksame Beendigung des Vertragsverhältnisses ist vielmehr trotz des fest terminierten Kettenvertrages die ausdrückliche fristgerechte Kündigung. Das OLG stellt unseres Erachtens diese Rechtsprechung auf den Kopf, wenn sie nun dafür in Anspruch genommen wird, das Vertragsverhältnis vorzeitig mit einer Kündigungsmöglichkeit zu belegen.

4. Fazit

An die Sittenwidrigkeit eines Franchise-Vertrages, der typischerweise Weisungs- und Zustimmungsrechte vorsieht, sind hohe Anforderungen zu stellen. Ein Verstoß gegen ein Nebentätigkeitsverbot durch einen Franchise-Nehmer stellt einen wichtigen Grund für eine außerordentliche Kündigung dar. Befristete „Kettenverträge“ sind nach Auffassung des OLG, wie auf unbestimmte Zeit geschlossene Verträge, fristgerecht kündbar. Die letztere rechtliche Beurteilung

Verkaufen ohne Grenzen - Realität oder Utopie?



Wolfgang Steffen

Die Redekunst im Verkauf - Mit Verhandlungs- und Verkaufsrhetorik Grenzen überschreiten.

In der täglichen Praxis stößt jeder Verkäufer, mal mehr oder weniger häufig, auf Ablehnung. Mal ist es das Produkt, mal der Preis, mal der

Kunde selbst und leider viel zu oft ist es die „verkäuferische und persönliche Kompetenz“ des Verkäufers.

Misserfolge gehören zu einem bestimmten Teil zum Tagesgeschäft, aber wer sagt einem Verkäufer eigentlich wo diese Grenzen liegen? Ist es nicht vielmehr so, dass jeder Verkäufer diese Grenzen selber bestimmt und rechtfertigt? Was macht Erfolg oder Misserfolg aus? Was wäre, wenn wir einfach einmal davon ausgehen, dass es keine Grenzen gibt? Wie würde es sich auf unser Verhalten auswirken? Sind wir dann relaxter und würden uns mehr Zeit nehmen? Würden wir mehr Zuhören und uns wirklich für den Kunden interessieren? Wie würde sich unsere Einstellung und unser Verhalten auf

die Kundenbeziehung auswirken? Was würde sich wirklich ändern? Würden die Grenzen verschwimmen und sich tatsächlich neue Horizonte auftun? Verkäufer verfügen in der Regel über einen gut gefüllten Werkzeugkoffer, zusammengestellt durch Erfahrungen aus vielen Verkaufsgesprächen, Fachbüchern, Seminaren und Tipps und Tricks von Kollegen und anderen „Fachleuten“.

Die Praxis zeigt uns, dass im Umgang mit diesen Werkzeugen ein sehr großer Unterschied zwischen den einzelnen Verkäufern liegt. In der Ausübung des „Verkaufs-Handwerks“ bleiben viele Werkzeuge ungenutzt im Handwerkskoffer und der Verkäufer verfällt in Routine und alte Verhaltensweisen.



Dabei sind es doch gerade die persönlichen Stärken, die ein gutes Verkaufsgespräch ausmachen. Nur wer sich seiner Stärken bewusst ist, wird diese auch gezielt einsetzen können.

Es besteht ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen den rhetorischen Fähigkeiten eines Verkäufers und seiner persönlichen Ausstrahlung. Der Erfolgsfaktor für gelungene Gespräche und Verhandlungen ist ein selbstbewusster und kontrollierter Einsatz der eigenen Persönlichkeit! Es ist in erster Linie die eigene Einstellung, die es uns ermöglicht die eigenen Ressourcen voll und ganz auszuschöpfen. Die eigene Einstellung beeinflusst auf welche Fähigkeiten und Strategien wir

Persönlichkeitspyramide

-

Die sich selbst erfüllende Prophezeiung

-

Höherliegende Ebenen beeinflussen tieferliegende Ebenen.

>

> zurückgreifen und diese wiederum hat Einfluss auf Kommunikation und Verhalten. Kunden kaufen immer häufiger die Präsentation des Verkäufers und dessen persönliche Kompetenz. Ein Verkäufer, der insgesamt einen guten Eindruck macht und sympathisch wirkt, wird eher Zustimmung vom Kunden erhalten, als einer der unsympathisch wirkt – dieser kann sich noch so sehr ins Zeug legen, er wird mit seinen Argumenten kaum überzeugen. Und genau dies macht die Verkaufsrhetorik, die Redekunst, so bedeutend! Wie oft begründet ein Verkäufer seinen Misserfolg damit, dass der Kunde entweder ein anderes Produkt braucht, ein günstigeres Angebot hat oder ihm keine Chance gegeben hat, usw.. Dahinter steckt oft die Hilflosigkeit des Verkäufers, da er an seine ganz persönlichen Grenzen gestoßen ist. Jeder Verkäufer erlebt dies auf seine ganz individuelle Art und Weise, indem ihm seine eigenen Fähigkeiten Grenzen setzen.

Trainiert der Verkäufer seine Fähigkeiten und lernt aus seinen Misserfolgen, werden sich auch seine persönlichen Grenzen verschieben. Ein Verkaufsgespräch muss dem Kunden schmecken und nicht dem Verkäufer.

„Eine gute Rede ist wie ein Bikini - knapp genug, um spannend zu sein, aber alle wesentlichen Stellen abgedeckt.“
John F. Kennedy

Übertragen auf das Verkaufsgespräch heißt dies, es genügt nicht, die richtigen Fragen, Argumente und Worte zu kennen und im Rahmen der individuellen Möglichkeiten anzuwenden, sondern es geht vielmehr darum eine Kundenbeziehung herzustellen. Ein erfolgreicher Verkäufer sollte zuhören und überzeugen, sich beschränken, den Kunden in den Mittelpunkt stellen, ihm das Gefühl vermitteln „ich interessiere mich für dich“, die Kundenanliegen ernst nehmen, die Wünsche und/oder Probleme des Kunden ergründen und individuelle Lösungen aufzeigen.

Verhandlungen sind erst dann erfolgreich, wenn sie beiden Seiten Nutzen bringen. Beide Seiten müssen gewinnen, beide Seiten sollten auch verlieren. Das Geben und Nehmen ist bei Verhandlungen ein Dauerprozess. Dazu benötigt es immer viel Geduld, Dynamik sowie Einfühlungsvermögen. Lösungen und Angebote können nur dann erfolgreich sein, wenn damit auch genau die Kundenwünsche und/oder -probleme gelöst sind. Auch geschulte Verkäufer stoßen immer wieder dort an Ihre Grenzen, wo der Kunde anders reagiert als erwartet. Besonders harte Einwände, Preisdiskussionen oder schwierige Gesprächssituationen fordern neue Verhandlungsformen. Verkäufer benötigen mehr verkäuferische und persönliche Kompetenz. Dadurch stärken sie ihre Stärken und schwächen ihre Schwächen.

chen. Sie erlangen zusätzliche Sicherheit, und mit der veränderten Einstellung werden die bisher als schwierig erlebten Gesprächssituationen künftig als Herausforderung angenommen.

Professionelle Verkaufsrhetorik eröffnet die Möglichkeiten den bisherigen Weg noch erfolgreicher zu gestalten. Sinnvolle Fragen und packende Einwandbehandlungen müssen reflexartig im Gespräch eingesetzt werden und sichern so den Verkaufserfolg.

„Die Grenzen des Möglichen lassen sich nur dadurch bestimmen, dass man sich ein wenig über sie hinaus ins Unmögliche wagt.“

Arthur C. Clarke

In dem Seminar „Verhandlungs – und Verkaufsrhetorik – die Redekunst im Verkauf“ werden Verkäufer ihre Potentiale erkennen, Vorkenntnisse vertiefen und ihre Möglichkeiten weiter ausbauen. Sie erhalten neue Werkzeuge für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch. Diese Werkzeuge werden ihr Gespräch vereinfachen, ihre Position stärken und ihre Grenzen neu bestimmen.

Erfahren Sie mehr zu diesem Thema von Wolfgang Steffen persönlich. Lesen Sie mehr [hier...](#)

23. Deutscher Franchise-Tag

Der **Deutsche Franchise-Tag** ist der jährliche, zentrale Treffpunkt für Best Practice, Benchmarking und Networking. Er zeigt Entwicklungstendenzen und gibt praktische Tipps.

Erleben Sie am **16. Oktober 2008 in Düsseldorf** die Excellence der Keynote Speaker und ausgesuchte Vertreter der Franchise-Wirtschaft LIVE.

Die Themen 2008

- Die Internationalisierung eines regionalen Franchise-Systems richtig organisieren
- Hohes Franchise-Wachstum generieren und steuern
- Selbständigkeit versus Systemvorgaben
- Der Franchise-Nehmer als Personifizierung des Systems
- Vom Extremsport lernen: Treiben Sie's auf die Spitze

- Franchising und Gesundheit - Zukunft auf Rezept
- Verkaufen hat Methode
- Die rechtswirksame Widerrufsbelehrung im Franchising

Nähere Informationen erhalten Sie [hier...](#) Gern stehen wir Ihnen auch unter der Telefonnummer 09 11/3 20 03-0 zur Verfügung.

VERANSTALTUNGSÜBERBLICK

VERANSTALTUNGSTHEMA	DATUM	ORT	LINK
START-Messe, die Messe für Existenzgründung, Franchising und junge Unternehmen	17.-18. Oktober 2008	Essen	➔
Die Finanzierung von Franchise-Nehmern	01. Oktober 2008	Frankfurt am Main	➔
23. Deutscher Franchise-Tag	16. Oktober 2008	Düsseldorf	➔
Optimale Franchise-Verträge	08. November 2008	Stuttgart	➔
42. Schule des Franchising	01.-04. Dezember 2008	München	➔

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann rufen Sie uns an. Unter der Telefonnummer 09 11/ 3 20 03 - 0 sind wir gern für Sie da. Oder besuchen Sie uns im Internet unter www.franchise-institut.de.

IMPRESSUM

Herausgeber: Deutsches Franchise Institut (DFI) GmbH

Anschrift: Deutsches Franchise Institut (DFI) GmbH
Erlenstegenstraße 7 | D-90491 Nürnberg | ++49.911.32003-0 | Fax ++49.911.32003-20
E-Mail: info@franchise-institut.de
Internet: www.franchise-institut.de
Handelsregister Nürnberg HRB 19216

Geschäftsführer: Peter Karg

Gestaltung, Inhalt, Layout: Deutsches Franchise Institut (DFI) GmbH

Disclaimer: „Für die technische und konzeptionelle Erstellung des PDF-Newsletter sowie die redaktionellen Inhalte ist das Deutsche Franchise Institut verantwortlich. Wir weisen darauf hin, dass es sich bei Links, die auf fremde Internet-Angebote hinweisen, um unverbindliche Empfehlungen handelt. Das Deutsche Franchise Institut vermittelt über die Links lediglich den Zugang zu diesen Angeboten; sie hat keinen Einfluss auf deren Inhalte und macht sich diese Inhalte auch nicht zu Eigen.“

Copyright © 2008 Deutsches Franchise Institut (DFI) GmbH
Alle Rechte vorbehalten. All rights reserved.