

44. Schule des Franchising

Alles, was Sie für Ihren Franchise Erfolg wissen müssen

Wer ein erfolgreiches Franchise-System etablieren oder im Franchising weiterhin erfolgreich sein möchte, hat eine zunehmende Anzahl von Themenbereichen und Problemfeldern zu beachten. Das Franchising entwickelt sich sehr dynamisch zu einem kooperativen Netzwerk der partnerschaftlichen Marktbearbeitung. Der ehemals dominierende Charakter der Geschäftsbesorgung durch den Franchise-Nehmer hat erheblich an Bedeutung verloren.

Was Sie in diesem Seminar erreichen

Die Anforderungen an das Wissen und Können der Franchise-Manager und an die Leistungsfähigkeit der Systemzentrale steigen stetig. Defizite bei Aufbau und Management eines Franchise-Systems sind kaum zu kompensieren und führen fast immer zu schwerwiegenden wirtschaftlichen Problemen. Ein neuer europäischer und nationaler Rechtsrahmen und eine vielfältige Rechtsprechung müssen in der praktischen Arbeit umgesetzt werden. Alle wichtigen franchise-spezifischen Themenkomplexe werden bei der SCHULE DES FRANCHISING ausführlich erörtert und in detaillierte Handlungsanleitungen für die Praxis umgesetzt.

Das Seminar ist konzipiert für

- Anfänger im Franchising
- neue Mitarbeiter in bestehenden Systemen
- Franchise-Manager

Die Seminarinhalte

1.Tag: (Montag, 30. November 2009)

Dr. Hubertus Boehm, Syncon GmbH

- Die Entwicklung eines Franchise-Systems
 - Warum Franchising
 - Marktbedeutung des Franchising
 - Franchising als Vertriebssystem und Organisationskonzept
 - Leistungspaket und Erlösquellen des FG
 - Aufgabe und Struktur der Systemzentrale
 - Instrumente des Systemmanagements
 - Typische und atypische Franchise-Systeme
 - Investitionen und Finanzierung des FG
 - Kritische Erfolgsfaktoren

2. Tag: (Dienstag, 01. Dezember 2009)

RA Prof. Dr. Eckhard Flohr

TIGGES Rechtsanwälte

- Die Gestaltung eines Franchise-Vertrages
 - Grundlagen des Franchise-Rechts und relevante Gesetzgebung
 - EU-Gruppenfreistellungsverordnung und deutsches Kartellrecht
 - Vorvertragliche Aufklärungspflicht
 - Schiedsgericht, Schlichtungsstelle, Mediation
 - Aufbau, Regelungsinhalte, Vertragsmuster
 - Schutzrechte
 - Grundsatzurteile/Musterprozesse

Waltraud Martius, Syncon GmbH

- Die Dokumentation des Know-how in Franchise-Systemen – Handbücher und Extranets als Basisinstrumente
 - Anforderungen/Gliederung/Gestaltung
 - Erstellung und Umsetzung
 - Vorgaben des Qualitätsmanagements
 - Beispiele

3. Tag: (Mittwoch, 02. Dezember 2009)

Hans Lang, Beirat DFI GmbH

- Marke und Kooperation im Praxistext

Hans Lang, Beirat DFI GmbH

- Die Finanzierung des Franchise-Nehmers
 - Voraussetzungen, Vorgehensweise, Outsourcing
 - Praxisbeispiele

Dr. Hubertus Boehm, Syncon GmbH

- Controlling bei Franchise-Systemen
 - Controlling als betriebswirtschaftliche Betreuung
 - Kennziffern und Betriebsvergleiche
 - Management-Informationen-System
 - Systemcontrolling
 - Balanced Scorecard

Horst Becker,

ISOTEC Franchisesysteme GmbH

- Suche und Auswahl von Franchise-Nehmern
 - Partnerprofil
 - Partnermarkt
 - Akquisition
 - Auswahlverfahren

4. Tag: (Donnerstag, 03. Dezember 2009)

Dr. h.c. Dieter Fröhlich, Inhaber, Musikschule Fröhlich, Präsident des Deutschen Franchise-Verbandes e.V.

- Erfolgsfaktoren des Systemmanagements in der Praxis
 - Leitbild
 - Standards
 - Systemanwendung
 - Marketing
 - Kommunikation
 - Partnerbetreuung
 - Partnergremien
 - Erfahrungsaustausch
 - Training
 - Motivation



H. Becker



Dr. H. Boehm



Prof. E. Flohr



Dr. h.c. D. Fröhlich



H. Lang



W. Martius

- Dauer
4 Tage

- Termin/Ort
30. November - 03. Dezember 2009
Novotel München City, München
www.accorhotels.com

Beginn: Montag, 30.11.09 um 09.30 Uhr
(an allen anderen Tagen um 09.00 Uhr).
Ende: Donnerstag, 03.12.09. um 13.00 Uhr
mit abschließendem Mittagessen.

- Teilnahmegebühr
1.650 € (zzgl. MwSt.), 1.350 € (zzgl. MwSt) für Mitglieder des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. sowie Mitglieder des Österreichischen und Schweizer Franchise Verbandes.

- Anmeldung/Informationen
Internet www.franchise-institut.de
Telefon +49 911-32003-0
Fax +49 911-32003-20

- Networking
Am Ende des zweiten Tages (Dienstag, 01. Dezember 2009, ca. 19.00 Uhr) haben Sie bei einem gemeinsamen Abend in einem Münchner Traditionslokal die Gelegenheit zum weiteren Austausch mit Referenten und Kollegen.

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Ihnen stehen dazu folgende Möglichkeiten zur Verfügung:

- Erlenstegenstraße 7, D-90491 Nürnberg • Telefon +49 911-32003-16
- info@franchise-institut.de • www.franchise-institut.de

Fax +49 911-32003-20

Seminar

Ich/wir melde(n) mich/uns an

44. Schule des Franchising

30. November bis 03. Dezember 2009

Teilnehmer

1. Person

2. Person

Name, Vorname

Name, Vorname

Position/Abteilung

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

Telefon/E-Mail

Anschrift

Unternehmen

Branche

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Rechnungsadresse, falls von Firmenanschrift abweichend:

Firmenname

Straße

PLZ/Ort

Abt./Ansprechpartner

Hotelbuchung

- Bitte buchen Sie mir/uns ein Einzelzimmer aus Ihrem Kontingent im Veranstaltungshotel Novotel München City

von _____ bis _____

zu den Sonderkonditionen des DFI (135,00 €/Person/Nacht inklusive Frühstück)

- Ich benötige keine Zimmerreservierung

Ich bin Mitglied des Deutschen Österreichischen Schweizer Franchise Verbandes

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des DFI.

AGBs: Bei Rücktritt 21 Tage oder weniger vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Zuvor berechnen wir eine Bearbeitungspauschale in Höhe von 80,00 EUR. Der Rücktritt muß in jedem Fall schriftlich gegenüber der Deutschen Franchise-Institut GmbH erklärt werden. Statt einer Abmeldung ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Nürnberg.

Datum

Unterschrift