

45. 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.

DFI
DEUTSCHES
FRANCHISE
INSTITUT

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, 14. Juni 2010)

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, 15. Juni 2010)

Dr. Helmuth Liesegang

LADM und Partner 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, 16. Juni 2010)

Michael Brandtner, Focusing Consultant

- Branding by Darwin: Die Naturgesetze der Markenführung

Klaus Lockemann, Lockemann Consulting

- 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-Informationssystem
 - Systemcontrolling
 - Balanced Scorecard

Horst Becker,

ISOTEC Franchisesysteme GmbH

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

4. Tag: (Donnerstag, 17. Juni 2010)

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



M. Brandtner



Dr. h.c. D. Fröhlich



Dr. H. Liesegang



K. Lockemann



W. Martius

- Dauer
4 Tage

- Termin/Ort
14. Juni - 17. Juni 2010
Holiday Inn Nürnberg City
www.holidayinn-nuernberg.de

Beginn: Montag, 14.06.10 um 09.30 Uhr
(an allen anderen Tagen um 09.00 Uhr).
Ende: Donnerstag, 17.06.10. 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, 15. Juni 2010, ca. 19.00 Uhr) haben Sie bei einem gemeinsamen Abend in einem Nürnberger 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

45. Schule des Franchising

14. Juni bis 17. Juni 2010

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 Holiday Inn Nürnberg City Center

von _____ bis _____

zu den Sonderkonditionen des DFI

(74,- € zzgl. 15,- € Frühstück vom 13.-14.06.2010 oder 129,- € zzgl. 15,- € Frühstück vom 14.-17.06.2010)

- 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