



QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.

MIT BEWÄHRTEN KONZEPTEN: FRANCHISE ALS SMARTER WEG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Gründertag Hamburg 2018

AM 24. März 2018

DER DEUTSCHE FRANCHISEVERBAND IHR REFERENT

Jan Schmelzle
stellv. Geschäftsführer

Deutscher Franchise-Verband e.V.
Luisenstraße 41 · 10117 Berlin
T +49 (0)30 278 902 – 0
info@franchiseverband.com

www.franchiseverband.com

twitter.com/DFVBerlin
facebook.com/franchisewirtschaft



WAS SIE ERWARTEN WIRD

- Was ist Franchising?
- Erfolgsfaktoren einer Franchisepartnerschaft
- Das passende System finden
- Der Deutsche Franchiseverband

Franchise. was ist das?

VAPIANO®

ENGEL & VÖLKERS®

OBI®

enerix®
Alternative Energietechnik

IHR FREUNDLICHER FRISCHEMARKT
CAP
...der Lebensmittelpunkt

BLUME
2000

backWERK
Iss frischer

BODY STREET®

MRS.SPORTY

BoConcept®
urban design

COFFEE
FELLOWS

Kochlöffel

EMBE MAIL BOXES ETC.®
Versand · Verpackung · Grafik · Druck

MORGENGOLD
FRÜHSTÜCKSDIENSTE

McDonald's

FRESSNAPF

ENTWICKLUNG & POTENTIAL



WAS IST FRANCHISING?

- Eine Unternehmenskooperation
- die partnerschaftlich expandiert
- unter einer gemeinsamen Marke

- Franchisegeber ist dabei der Konzept- bzw. Know-how-Geber
- Franchisenehmer ist ein rechtlich selbstständiger und eigenverantwortlich direkt am Markt/Kunden operierender Unternehmer

GRUNDPRINZIPIEN DES FRANCHISINGS

- Definition klarer Alleinstellungsmerkmale
- Wettbewerbsvorteil durch Arbeitsteilung
- Konzentration auf Stärken der einzelnen Beteiligten
- Einheitlicher Auftritt und Wiedererkennung bei Kunden (offline/online)
- Enge Kommunikation zwischen allen Akteuren
- Stetige Optimierung von Geschäftsprozessen, da professionelle Franchisesysteme Lern- und Innovationsgemeinschaften sind

DAS FRANCHISE-PAKET

- Marke
- Know-how
- Standardisierte Abläufe
- Vertriebskonzept
- Marketingkonzept
- Handbuch
- Der Franchisevertrag
- Unterstützung bei Businessplan und Standortanalyse
- Umfangreiche und permanente Schulung
- Betriebsvergleich und Controlling

„Klassischer“ Existenzgründer vs. Franchise-Gründer

„Klassische“ Existenzgründer	Franchisenehmer
<p>... müssen</p> <ul style="list-style-type: none">○ sich nicht nur auf das Kerngeschäft konzentrieren (d.h. Verkauf)○ zudem Werbeprofi, Marktforscher, Designer, Finanz-Fachmann und Verkaufspsychologe sein○ Experte mit entsprechendem Know-how sein	<p>... können</p> <ul style="list-style-type: none">○ sich auf das Kerngeschäft konzentrieren (d.h. Vertrieb)○ auf die Unterstützung des Franchisesystems als Werbeprofi, Marktforscher, Designer, Finanz-Fachmann und Verkaufspsychologe bauen○ auch als „Quereinsteiger“ zum Experten geschult werden

STELLEN SIE DIE RICHTIGEN FRAGEN

- Wie sind die Produkte bzw. Dienstleistungen zu beurteilen?
- Welche Leistungen bietet der Franchisegeber?
- Wie ist die finanzielle Situation zu beurteilen?
- Wie ist die Unterstützung beim Geschäftsaufbau zu beurteilen?
- Wie ist das Ansehen des Franchisegebers zu beurteilen?

FRANCHISE COMPLIANCE DEUTSCHLAND

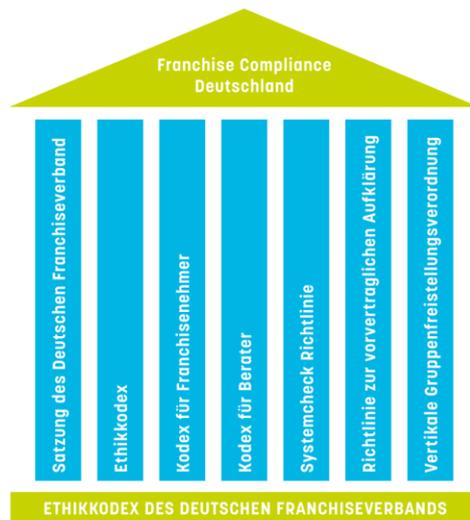
REGELN FÜR FAIRES FRANCHISING FRANCHISE COMPLIANCE DEUTSCHLAND

MUSS

zwingend einzuhalten, um auch den Standards des Deutschen Franchiseverbands zu entsprechen

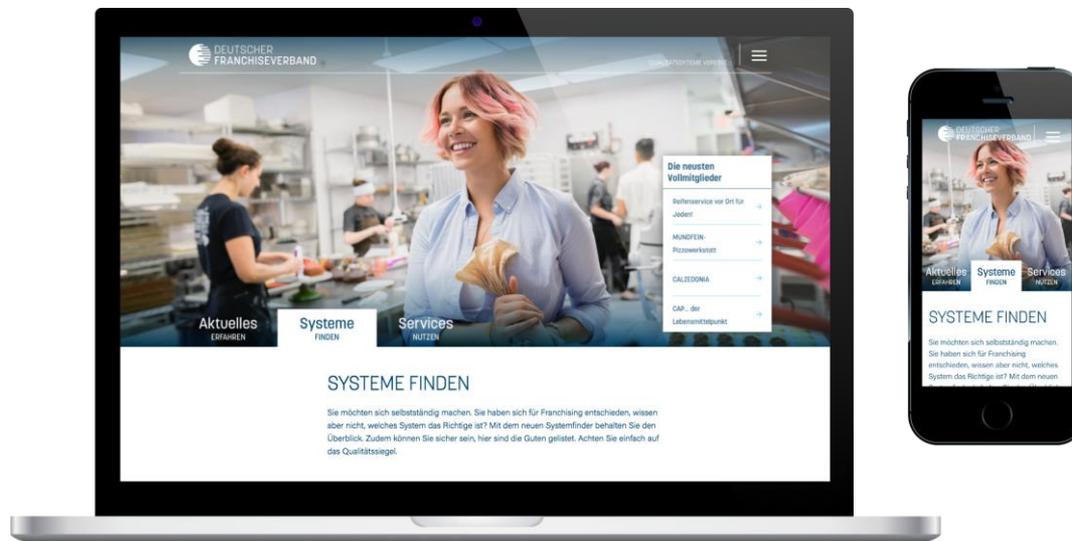
KANN

Empfehlungen des Deutschen Franchiseverbands, um faires Franchising in Franchisesystemen zu gewährleisten



1. Franchisevertrag Checkliste
2. Franchisesystem Checkliste
3. Checkliste zur vorvertraglichen Aufklärung
4. Muster für eine Beiratsordnung
5. Leitlinie zu einer Beiratsordnung
6. Muster einer Widerrufsbelehrung
7. Richtlinien und Merkblatt zur Mediation
8. Satzung und Merkblatt zum Ombudsmannverfahren

DER SYSTEMFINDER



DER DEUTSCHE FRANCHISEVERBAND

- Die Qualitätsgemeinschaft für Franchisesysteme
- Dienstleistungen nach innen/ Interessenvertretung nach außen
- Der Ansprechpartner für professionelles Franchising in Deutschland
- Qualifizierte Beratung von Franchisegebern, -nehmern und -gründern



SIE HABEN FRAGEN?

DEUTSCHER FRANCHISEVERBAND E.V.

**Luisenstr. 41
10117 Berlin
030 / 27890220**

**info@franchiseverband.com
www.franchiseverband.com**