



- 
- 1. Grundlagen und Begriffe des Franchise**  
*Konstruktives Wachstum - tragfähige Vollexistenz*
  
  - 1.1. Definition**  
*Vertriebsrechte - Absatzsystem - Franchise-Paket - Lizenz - geheim - wesentlich - identifiziert*
  
  - 1.2. Historischer Bezug**  
*Privilegien - Frankreich - USA*
  
  - 1.2.1. Franchise-Durchdringung**  
*Handel - Dienstleistung - Handwerk*
  
  - 1.2.2. Franchise-Entwicklung**  
*Umsatz - Mitarbeiter*
  
  - 1.3. Zielsetzung**  
*Logo - Corporate Identity - Erscheinungsbild*
  
  - 1.4. Merkmale und Abgrenzungen**  
*Verpflichtungen - Dauerschuldverhältnisse*
  
  - 1.4.1. Dauerschuldverhältnis**  
*Zusammenarbeit - arbeitsteiliges System*
  
  - 1.4.2. Lizenzen**  
*Warenzeichen - Nutzungsrechte*
  
  - 1.4.3. Entgelte**  
*Einmalzahlungen - betriebswirtschaftliche Bezugsgrößen*



- 1.4.4. Vertriebspflichten**  
*Richtlinien - Kontrollrechte*
  
- 1.5. Kontrollfragen**
  
- 2. Franchise-Modelle**
  
- 2.1. Typologien**  
*Produktions-, Vertriebs- und - Dienstleistungs-Franchise, Groß-, Voll- und Mini-Franchise - Master-Franchise*
  
- 2.2. Strategische Franchise-Planung**  
*Leitlinien und Konzeptphasen - Selbstfindungsphase -  
Markteignungsphase - Absatzkonzept - Infrastruktur, Investition &  
Finanzierung - Systemprüfung und -darstellung - Multiplikatoren-/  
Partneransprachen*
  
- 2.2.1. Franchise-Eignung**  
*Systemtauglichkeit - Produkteigenschaften*
  
- 2.2.2. Marktsegmente**  
*Zielsprache - Zielgruppen - Beratungskompetenz*
  
- 2.2.3. Marketingstrategien**  
*Marketingplanung - Fixierung der Ziele - Beurteilung der Lage -  
Entschlussfassung - Produkt-, Programm-, Distributions- und  
Kommunikationspolitik - Marketingorganisation*
  
- 2.3. Vertriebswege und organisatorische Konzepte**  
*Marketingkonzeption - Unternehmensziele*



- 2.3.1. Absatzwege**  
*Wesen und Aufgaben - Abgrenzung zum Franchise - Hersteller - Großhandel - Einzelhandel - Verbraucher*
  
- 2.3.2. Absatzformen**  
*direkter Absatz - indirekter Absatz*
  
- 2.3.3. Vertikale Kooperation**  
*Kartellbehörde - Missbrauchsaufsicht - Nutzen*
  
- 2.3.4. Horizontale Kooperation**  
*Kartelle - Beschränkungen des Wettbewerbes*
  
- 2.4. Abgrenzungen zu anderen Vertriebssystemen**  
*Absatzwege - Vertriebsmethoden*
  
- 2.4.1. Vertragshändler**  
*Wesen und Aufgaben - Sortiment - Abgrenzungen zum Franchise*
  
- 2.4.2. Handelsvertreter**  
*Wesen und Aufgaben - Vermittlung - Provision - Handelsmakler - Abgrenzung zum Franchise*
  
- 2.4.3. Kommissionsagentensysteme**  
*Kommissionär - Wesen und Aufgaben - Lager - Sorgfaltspflicht - Anzeigepflicht - Abrechnungspflicht - Abgrenzungen zum Franchise*
  
- 2.4.4. Lizenz- und Know-how-Verträge**  
*Atypischer Vertrag - Schutzrechte - Wesen und Aufgaben - Abgrenzungen zum Franchise*



- 2.4.5. Filialsysteme**  
*Wesen und Aufgaben - zentraler Einkauf/Lager - Organisation - Selbstbedienungssysteme - Abgrenzung zum Franchise*
  
- 2.4.6. Genossenschaften**  
*Selbsthilfe - Wesen und Aufgaben - Mitglieder - Genossen - Abgrenzung zum Franchise*
  
- 2.5. Grenzfälle des Franchise**  
*Speditions- und Kurierdienste - Agenturfranchise*
  
- 2.6. Unseriöse Systeme**  
*Traumverdienste - Verkaufsveranstaltungen - Schneeballsysteme - Vertriebsberater - Eintrittsgelder - UWG - Chiffre-Angebote*
  
- 2.7. Kontrollfragen**
  
- 3. Synergien des Franchise-Gedankens**  
*Arbeitsteilung - Erfolgspartnerschaft - Spielregeln*
  
- 3.1. Vorteile des Franchise-Gebers**  
*Finanzierungsumfang - Risikoverteilung - Finanzierungsquelle*
  
- 3.1.1. Finanzierungsfragen**  
*Projektgeschäft - Kapitalbedarf*
  
- 3.1.2. Finanzierungsrisiko**  
*Werteschwund - Erfolgsaussichten - Gebundenes Kapital*
  
- 3.1.3. Corporate Identity**  
*Image- und Markenbildung - Outfit - Styling*



- 3.1.4. Kosteneffizienz**  
*Kalkulation - Controlling*
  
- 3.1.5. Nachfrageorientierte Erschließung der Märkte**  
*Regionaler Markt - Gewohnheiten*
  
- 3.1.6. Delegierte Motivation**  
*Einsatzbereitschaft - Nutzen - Überstunden - Mehrarbeit -  
Arbeitszeitordnung*
  
- 3.2. Vorteile des Franchise-Nehmers**  
*Persönliche Freiräume - Ich/Wir-Gefühle*
  
- 3.2.1. Risikomindernde Entwicklungsphasen**  
*Eröffnungsphase - Hilfestellungen - Investitionsentscheidungen -  
Arbeitsteilung*
  
- 3.2.2. Nutzung der Marktkenntnisse eines etablierten Unternehmens**  
*Know-how - Erfahrungsaustausch*
  
- 3.2.3. Werbe- und Verkaufsförderprogramme**  
*Firmenimage - höherer Bekanntheitsgrad -  
Akquisitorische Erschließung*
  
- 3.2.4. Systempflege und -entwicklung durch Corporate Identity**  
*Verhalten - Kommunikation - kontinuierlicher Prozess*
  
- 3.2.5. Einkaufsvorteile**  
*Wareneingangskontrolle - Qualitätssicherung*



- 3.2.6. Nutzungsrechte von Marken**  
*Markentransfer - Neueinführung*
  
- 3.2.7. Persönliche Beratung**  
*Gründungsphasen - Betreuung - Vertrauenspartnerschaften - Systemzentrale - Systemberater*
  
- 3.3. Einschränkungen für den Franchise-Geber**  
*finanzielles Engagement - Fremdfinanzierung - Vorzeitige Beendigung*
  
- 3.4. Einschränkungen für den Franchise-Nehmer**  
*Kompromisse - Abhängigkeitsverhältnisse - Fehlverhalten*
  
- 3.4.1. Wahl des Standortes**  
*Ladenlokal - Outlet - Marktuntersuchungen - Risiko - Vorlaufkosten*
  
- 3.4.2. Vorgefertigtes Unternehmenskonzept**  
*eingeführte Systemidee - Gesamtkonzept - Gleichheitsprinzip*
  
- 3.4.3. Dispositionsspielraum**  
*Recht auf Kontrolle - Einschränkung der Gestaltungsfreiheit - Abmahnungen*
  
- 3.4.4. Systemeinheitliches Controlling**  
*Wertermittlung - Liquidität - Transparenz - Berichtspflicht - Unternehmenssteuerung*
  
- 3.4.5. Sozialkritische Aspekte**  
*soziale Errungenschaften - Krankheiten - Unfall - Vertretungsfunktion*



- 3.5. Wettbewerbsvorteile durch die Synthese der Partner**  
*Preis-, - Konditionen-, - Service-, - Werbungs-, - Qualitäts- und Innovationswettbewerb*
  
- 3.6. Schulungspotenziale**  
*Franchise-Nehmer-, Verkäufer-, Technische und Verfahrensseminare*
  
- 3.7. Kontrollfragen**
  
- 4. Das Franchise-Paket**  
*Organisationskonzept - Systemidee*
  
- 4.1. Leistungsgegenstand**  
*Kurzprofil - Gesamtdarstellung - Exposé*
  
- 4.1.1. Workflowprozess**  
*Ganzheitliche Betrachtung - Konzertierte Umsetzung der Verfahrenssegmente*
  
- 4.1.2. Organisatorische Ausrichtung**  
*Verträge und Lizenzen - Immobilien - Projektierung - Bau - Einrichtung - Wartung und Reparatur von technischen Einrichtungen - Training - Aus- und Weiterbildung - Einkauf - Produktion/Herstellung - Marketing - Finanzierung*
  
- 4.1.3. Vorvertragliche Aufklärungspflichten**  
*Meinungsfindungs- und -bildungsphase - Vertrauensverhältnis - systemwichtige Daten*



**4.2. Der Franchise-Vertrag**

*Gesondertes Franchise-Recht - Umschreibungen - Empfehlungen - Kerninhalte - Systemhandbuch - vorvertragliche Aufklärungspflichten*

**4.2.1. Formulierungsprobleme in Franchise-Verträgen**

*Rechtliche Grundlagen - Gesetzestexte - Preis- und Bezugsbindung - Gebietsschutz - Einleitungsformulierungen - Patentrechtliche Umschreibungen - Preisdefinitionen - Bezugsverpflichtungen - Werbung und Public Relations - Kündigung*

**4.2.2. Gliederung und Inhalte des Vertrages**

*Präambel - Vertragsgegenstand - Selbständigkeit der Partner - Corporate Identity - Vertragsgebiet - Pflichten des Franchise-Gebers - Leistungen zu Beginn des Franchise - Leistungen während der Vertragsdauer - Pflichten des Franchise-Nehmers - Schutzrechte - Vergütungen - Gebühren - Know how - Werbung - Versicherung und Haftung - Buchhaltung und Betriebswirtschaft - Wettbewerbsverbot - Vertragsdauer und Kündigung - Widerrufsrecht - Weitere Vertragsinhalte*

**4.3. Systemhandbuch**

*Nachschlagewerk - Marketingkonzept*

**4.3.1. Anforderungen**

*Organisationskonzept - Durchführungsrichtlinien - Wahrheit und Klarheit*

**4.3.2. Gliederung**

*Markt- und Firmendaten des Franchise-Gebers - Ziel des Marketingkonzeptes - Kriterien bei der Wahl des Standortes - Geschäftsräume und -ausstattung - Sortimentspolitik, Wareneinlauf und Disposition - Produktplatzierung und Repräsentation in der Verkaufsstelle - Warenkunde bzw. Beschreibung der Dienstleistung - Investition, Finanzierung und Betriebsführung - Werbung und Verkaufsförderung - Personalauswahl, -führung und -weiterbildung - Kosten, Kalkulation und Buchführung*





- 4.3.3. Umsetzung**  
*Prozessbezogene, chronologische Beschreibung - operatives Tagesgeschäft - Zielformulierung - Sollgrößen - Planung*
  
- 4.4. Kontrollfragen**
  
- 5. Chancen und Risiken bei der Franchise-Gründung**  
*Verlockungen - Traum - Trauma*
  
- 5.1. Sie wollen Franchise-Nehmer werden?**  
*Kontaktaufnahme - Schwachstellen - Unternehmensberater - Franchise-Typ*
  
- 5.1.1. Sind Sie überhaupt ein Franchise-Nehmer-Typ?**  
*Persönlichkeit - Selbsteinschätzung - Vorkenntnisse*
  
- 5.1.2. Erwartungen des Franchise-Gebers**  
*Vertragsregeln - Erwartungshaltungen - Systemtauglichkeit - Teamgeist - Kommunikationsfähigkeit - Anforderungsprofile*
  
- 5.1.3. Partner- und Persönlichkeitsprofile**  
*Profil - Fragebögen - Selbstauskünfte - Systemkonformität*
  
- 5.1.4. Gründungsvorbereitungen**  
*Einschätzung neuer Franchise-Systeme - Fragenkatalog des Franchise-Nehmers - Acht K.O.-Fragen zu Partnerschaften*



- 5.1.5. Businessplan - Unternehmenskonzept**  
*Selbsteinschätzung und Auskunft - Persönliche-, Fachliche- und Kaufmännische Qualifikation - Investitionsbedarf - Kapitalbedarf und -verwendung - Anlage- und Umlaufvermögen - Einmalleistungen - Betriebsmittel - Kosten der privaten Lebensführung - Rentabilitätsberechnung - Umsatz-, Kosten- und Ertragsplanung*
  
- 5.2. Sie möchten für Ihr bestehendes Unternehmen „Franchise“ als einen neuen Vertriebsweg andenken?**  
*Perspektive - verlängerte Wertschöpfung*
  
- 5.2.1. Strategische Franchise-Planung – Aufbauphase**  
*Franchise-Tauglichkeit der Idee - marktgerechte Einführung - Projektmanagement - Coaching*
  
- 5.2.2. Strategische Franchise-Planung – Realisierungsphase**  
*Kurzcheck - Franchise-Paket - Systemhandbuch - Franchise-Vertrag - Leistungspotentiale als Franchise-Geber - Anforderungsprofil an Franchise-Nehmer-Interessenten*
  
- 5.3. Sie wollen sich als Franchise-Geber selbstständig machen?**  
*Risikominimierung - Pilotläden - Coaching - Ertragsaussichten*
  
- 5.4. Franchise-Nehmer-Akquisition**  
*schnelleren Marktdurchsatz - Ansprüche*
  
- 5.5. Kontrollfragen**



- 6. Die Finanzierung**  
*Nachhaltige Unternehmenssicherung - Unternehmensziele - Stabilität - Rentabilität - Liquidität - Unabhängigkeit*
- 6.1. Duale Finanzierung**  
*Denkbare Kapitalquellen - Systemeintrittsgebühren*
- 6.1.1. Interessen und Finanzierungsanteile des Franchise-Gebers**  
*Kapitalbedarf - Erlösquellen - Beteiligungssammelfonds - Interessen und Finanzierungsanteile des Franchise-Nehmers - Eigen- und Fremdkapital - Partner durch Gesellschaft - Finanzierung*
- 6.1.2. Interessen und Finanzierungsanteile des Franchise-Nehmers**  
*Denkbare Kapitalquellen - Systemeintrittsgebühren*
- 6.2. Öffentliche Finanzierungshilfen**  
*KMU - Gründungsprogramme - Landeskreditprogramme - Kreditgarantien - Bürgschaften*
- 6.2.1. Vergabegrundsätze**  
*Fachliche Qualifikation - tragfähige Vollexistenz - Einschränkungen im Selbstständigkeitsstatus - Eigenkapitalanteile*
- 6.2.2. Programme**  
*Gewerbliche Existenzgründungen - Freie Berufe - Merkblätter - Anträge*
- 6.2.3. Sicherheiten**  
*Sicherheitsübereignung - Grundschild - Ausfallbürgschaft - Bürgschaftsbank*



- 6.2.4. Risikogerechtes Zinssystem**  
*Individuelle Zinsgestaltung - Pre-Rating - Kreditrisiko - Bonität -  
Besicherungsklasse*
  
- 6.2.5 Bearbeitungsgrundlagen**  
*Anträge - Vorhabensbeschreibung - Zielsetzungen -  
beruflicher Werdegang - Umsatz- und Rentabilitätsvorschau -  
Mietverträge*
  
- 6.2.6 Kriterien zur Prüfung von Franchise-Verträgen**  
*Jahresabschlüsse - Entscheidungsspielräume - Förderbarkeit*
  
- 6.2.7 Tragfähigkeit des Konzeptes**  
*Finanzielle Belastung - Vollexistenz - Gewinnspanne -  
Vertragslaufzeiten*
  
- 6.2.8 Kündigungs- und Selbsteintrittsrechte des Franchise-Gebers**  
*Außerordentliches Kündigungsrecht - Selbsteintrittsrechte*
  
- 7. Beendigung oder Abgabe des Franchise**  
*Vertrag auf Zeit*
  
- 7.1 Überlegungen zur Beendigung eines Franchise**  
*Vertrag mit Option - Vertrag mit automatischer Verlängerung*
  
- 7.2 Ordentliche Beendigung des Franchise**  
*Kündigungsfristen*
  
- 7.3 Außerordentliche Beendigung des Franchise**  
*Mangelnde Rentabilität - Erwerbsunfähigkeit - Tod*



- 7.3.1. **Aus wichtigem Grund**  
*Interessenabwägung - Zahlungsunfähigkeit - Vergleich - Insolvenz*
- 7.3.2. **Vertragsverstöße**  
*Einhalten von Mindestanforderungen - Systemvereinbarungen*
- 7.3.3. **Aus unverschuldetem Anlass**  
*Unfall - Berufs- oder Erwerbsfähigkeit - Tod*
- 7.4. **Folgen einer Vertragsbeendigung**  
*Fortführung - Nachlassregelung - Nachfolger - Erstausrüstung*
- 8. **Internationales Franchise**  
*Globalisierung - Master-Franchise - EG-Recht*
- 8.1. **Master-Franchise-Systeme**  
*Internationale Märkte - Joint Ventures - Gebietsfranchise*
- 8.1.1. **Master-Franchise-Nehmer im eigenen Land**  
*Nationaler Aufbau - Ausländische Systeme*
- 8.1.2. **Master-Franchise-Systeme im Ausland**  
*Multiplikatoren im Ausland - Dreistufige Vertragsbeziehungen*
- 8.2. **EG-Recht**  
*Angleichung von nationalen Recht - Gruppenfreistellungsverordnung - kartellrechtliches Prüfverfahren*



- 8.3. Internationale Franchise-Organisationen**  
*Europäische Franchise-Verband (EFF) -  
World Franchise Council (WFC)*
- 8.3.1. Europaen Franchise Federation (EFF)**
- 8.3.2. World Franchise-Council (WFC)**
- 8.3.3. Franchise Pool International**
  
- 9. Organisation, Assistenz und Beratungspartner**  
*Vereine - gewerbliche Unternehmen - systeminterne Organisationen*
- 9.1. Deutscher Franchise-Verband e.V.**  
*Mitglieder - Verhaltensregeln - Ehrenkodex - Erfahrungsaustausch*
- 9.2. Deutsches Franchise Institut GmbH**  
*Tagungskonzepte - Spezialseminare - Erfahrungsaustausch*
- 9.3. Deutscher Franchise Tag**  
*Branchentreff - Begegnungsstätte - Best-Practice-Beispiele*
- 9.4. Deutscher Franchise Nehmer Verband (DFNV)**  
*Prüfsiegel „Geprüftes System“ - Expertenpool*
- 9.5. Konsensfähigkeit durch Franchise-Nehmer-Beiräte und Schlichtungsstellen**  
*Unternehmensstabilität - Beiräte - Systemzentrale - Schlichtung*



- 9.5.1. Zielsetzung**  
*Mitspracherechte - Selbsthilfeeinrichtung*
  
- 9.5.2. Organisatorische Instrumente**  
*Ausschüsse - Gremien*
  
- 9.5.3. Systemverbesserungen**  
*Strategie und Wachstum - Sortiment - Selbsthilfe*
  
- 9.5.4. Schlichtungsstellen**  
*Schiedsgerichtsverfahren - Schlichtungsverfahren - Schlichtungsstellen - Vergleichsvorschlag*
  
- 9.5.5. Franchise-Manager-Ausbildung**  
*Weiterbildung in Vollzeit - Betriebswirt Franchising*
  
- 9.6. Franchise-Messen**  
*Marktplatz der Interessen*
  
- 9.6.1. Deutsche Messen**  
*Essen - Frankfurt - Seminarangebote - Kooperationen*
  
- 9.6.2. Europäische Messen**  
*British Franchise Association - London - Osteuropa*
  
- 9.6.3. Weltweite Messeplätze**  
*Der Franchise-Erwerb - Master-Franchise - Globales Franchise - Strategien für ausländische Investoren, den US-Markt zu erschließen - Franchise als überlegene Expansionsmethode*



- 9.6.4. Virtuelle Messe**  
*FranchisePortal - franchisekey - Datenbank*
  
- 9.7. Beratungshilfen**  
*Berater und Coaches - Beratungsbedarf*
  
- 9.7.1. Unternehmensberatung**  
*Wichtige Partner - Den richtigen Berater finden - CMC-Zertifizierung*
  
- 9.7.2. Unternehmensberater**  
*Vertretung bei Außenprüfung - Breites Dienstleistungsspektrum*
  
- 9.7.3. Rechtsberatung**  
*Eigenheiten des Franchise-Vertrages - Anwaltskammer -  
Anwaltsverein - Notare*
  
- 9.7.4. Qualifizierte Gründungsberatung**  
*Orientierungshilfen - Ablauf und Inhalte einer Existenzgründungs-  
beratung - Informationsgespräche - Vertragsgespräche -  
Beratungssitzungen - Unternehmenskonzept - Beratungsbericht -  
Zuschüsse*