

20. Bonner Tag des Franchiserechts

Herzlich Willkommen!

Tagesordnung

- Vorprogrammierter Misserfolg: Fehler, die zum Scheitern des Franchisesystems führen
(Dr. Patrick Giesler)
- Investorenkapital für Franchisegeber (Reinhard Wingral)
- **Herausforderungen der internationalen Expansion**
(Mario C. Bauer)
- Update im Franchiserecht: Alles, was Sie wissen müssen
(Dr. Volker Güntzel)

Tagesordnung

-- ca. 13.45 Uhr: 45 Minuten Mittagspause mit Catering --

- Mit Onlinemarketing richtig und praktisch erfolgreich sein (Felix Peckert)
- Expansionserfolge absichern durch Vertragsmanagement – Wie Franchisegeber Fehler vermeiden (Andreas Frings)

-- ca. 15.25 Uhr: 20 Minuten Kaffeepause --

Tagesordnung

- Neues zum Vertriebskartellrecht in Franchiseverträgen: Online-Handel, Wettbewerbsverbot, Gebietsschutz (Dr. Nils Willich)
- Franchiseberater: Schnittstelle zwischen der Franchisezentrale und den Franchisepartnern, eine rechtliche Bewertung (Joachim Klapperich)
- Wichtige Grundregeln zu Gestaltung und Entwicklung von starken Marken beim Franchising (Dr. Grischa Kehr)

-- ca. 16.55 Uhr: Sektempfang und Verabschiedung --

Vorprogrammierter Misserfolg: Fehler, die zum Scheitern des Franchisesystems führen

Dr. Patrick Giesler, Rechtsanwalt

Fehler Nr. 1:

Das Konzept ist nicht geeignet, gemessen am Kapitaleinsatz einen ausreichenden Ertrag zu erwirtschaften.

Folge:
Franchisenehmer
scheitern regelmäßig.

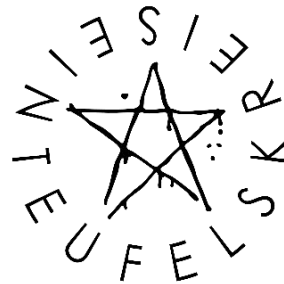
Folge: Die Kandidaten sind unqualifiziert, die Beschaffung von Fremdkapital ist schwierig.

Folge: Das System wächst nicht nachhaltig.

Fehler Nr. 3:

Der Franchisegeber verwendet seine Ressourcen ausschließlich auf die Expansion.

Fehler Nr. 2: Der Franchisegeber ist unterkapitalisiert und hat Liquiditätsprobleme.



Fehler Nr. 4:

Der Franchisegeber hat in seinem Konzern keinen Pilotbetrieb (mehr).

Fehler Nr. 5:

Der Franchisegeber entwickelt das Konzept nicht weiter.

Fehler Nr. 8:

Der Franchisegeber hat kein überlegenes operatives Wissen.

Fehler Nr. 6:

Der Franchisegeber versteht die Franchisenehmer als „Kunden“, statt als Mittel zur Vermarktung an die Kunden.

Fehler Nr. 7:

Der Franchisegeber ist den Franchisenehmern wirtschaftlich ausgeliefert.

Fehler Nr. 1:

Das Konzept ist nicht geeignet, gemessen am Kapitaleinsatz einen ausreichenden Ertrag zu erwirtschaften.

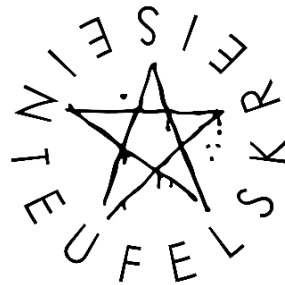
Folge: Die qualifizierten Franchisenehmer weichen von dem Konzept ab, um zu überleben.

Folge: Expansion und Fremdkapitalbeschaffung werden schwierig und zuletzt unmöglich.

Fehler Nr. 8:

Der Franchisegeber hat kein überlegenes operatives Wissen.

Folge: Die qualifizierten Franchisenehmer verlassen das System, oft unter kostspieligen Konflikten.



Die Kandidaten sind unqualifiziert, die Beschaffung von Fremdkapital ist schwierig.

Das System wächst nicht nachhaltig.

Die qualifizierten Franchisenehmer verlassen das System, oft unter kostspieligen Konflikten.

Franchisenehmer scheitern regelmäßig.

Liquiditätsprobleme

Fehler Nr. 9:

Der Franchisegeber trifft keine ausreichenden Vorkehrungen bei der vorvertraglichen Aufklärung.

Folge: Serienschaden



Aufräumarbeiten (Fehler Nr. 10 bis 12)

Fehler Nr. 10:

Für die Expansion werden überwiegend provisionsgetriebene Dienstleister eingesetzt.

Fehler Nr. 11:

Gebietsschutz ohne Expansionspflicht

Fehler Nr. 12:

Expansion in überregulierte Staaten (z. B. Frankreich) ohne Beachtung der Franchiseregulierung

*Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit.*

Dr. Patrick Giesler, Rechtsanwalt