

*ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN DES DEUTSCHEN FRANCHISE-INSTITUTES

§ 1 Allgemeines

(1) Diese Geschäftsbedingungen gelten für Verträge über Veranstaltungen, Tagungen und Seminare des Deutschen Franchise-Institutes.

(2) Mit der Seminaranmeldung für eine Veranstaltung des DFI erkennt der Veranstaltungsteilnehmer/Kunde die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Deutschen Franchise-Institutes verbindlich an.

§ 2 Anmeldung und Auftragserteilung

(1) Anmeldungen zu Seminaren müssen schriftlich erfolgen (per Post, Fax, E-Mail, Online-Anmeldeformular) und werden erst rechtswirksam, wenn sie durch das Deutsche Franchise-Institut schriftlich bestätigt werden. Bei Seminaren mit begrenzter Teilnehmerzahl werden die Anmeldungen in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Die Daten der Teilnehmer werden für interne Zwecke elektronisch verarbeitet. Die mit der Anmeldung eingehenden Daten werden unter Beachtung der Datenschutzbestimmungen gespeichert.

(2) Alle Preise verstehen sich netto zzgl. der zum Zeitpunkt der Lieferung/Leistung gültigen gesetzlichen MwSt. Der Preis eines Seminars versteht sich, sofern in der Programmbeschreibung nicht ausdrücklich eine andere Regelung angeführt ist, als Preis für die Veranstaltung, alle Materialien, Unterlagen, Handouts und Teilnahmebescheinigungen.

(3) Die Rechnungsstellung erfolgt vor Seminarbeginn.

(4) Rechnungen für Seminare sind zahlbar

- bei Rechnungsstellung innerhalb von 14 Tagen ab Rechnungsdatum ohne Abzug und

§ 3 Rücktritt

(1) Ein kostenfreier Rücktritt des Seminarteilnehmers kann zu einem bestimmten Termin vereinbart werden und bedarf der schriftlichen Zustimmung des Deutschen Franchise-Institutes bei Vertragsabschluss.

(2) Wird kein Termin für einen kostenfreien Rücktritt vereinbart, ist das Deutsche Franchise-Institut grundsätzlich berechtigt bei einem Rücktritt vor dem 21. Tag vor Veranstaltungstermin 60%, bei einem späteren Termin 80% der Tagungspauschale in Rechnung zu stellen.

(3) Ein Vertreter kann jederzeit benannt werden. Dieser muss in die Kosten und Pflichten des mit der DFI GmbH geschlossenen Vertrages eingewiesen werden. In diesem Fall haften der angemeldete Seminarteilnehmer sowie dessen Vertreter als Gesamtschuldner der Gebühren. Für eine Umbuchung ab 21 Tage vor Beginn der Veranstaltung wird eine Bearbeitungsgebühr von 50 EURO erhoben.

(4) Der Abzug ersparter Aufwendungen ist durch die Ziffer 2 berücksichtigt. Dem Kunden steht der Nachweis frei, dass der oben genannte Anspruch nicht oder nicht in der geforderten Höhe entstanden ist.

§ 4 Absage von Veranstaltungen und Haftung

(1) Das Deutsche Franchise-Institut behält sich vor, Veranstaltungen auf Grund einer zu geringen Teilnehmerzahl abzusagen oder zu verlegen. Der Veranstaltungsteilnehmer wird in diesem Fall spätestens 5 Werktage vor Veranstaltungsbeginn benachrichtigt.

(2) Bei Ausfall einer Veranstaltung durch Krankheit des Vortragenden, höhere Gewalt oder sonstige unvorhersehbare Ereignisse besteht kein Anspruch auf Durchführung der Veranstaltung. Ebenso erfolgt bei Kursausfall oder Terminverschiebung keine Übernahme von Reise- und Übernachtungskosten sowie von durch Arbeitsausfall entstehenden Auslagen.

(3) Das Deutsche Franchise-Institut haftet bei eigenem Verschulden oder dem seiner Erfüllungsgehilfen nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit auf Schadensersatz. Die Haftung für mittelbare Schäden gegenüber einem Kaufmann ist beschränkt auf das 10fache des Rechnungsbetrages. Diese Haftungseinschränkungen greifen nicht, soweit eine wesentliche Vertragspflicht oder eine Kardinal-

pflicht verletzt worden ist. Dann besteht ein Anspruch auf den Ersatz des vertragstypischen Schadens.

(4) Die Haftungsfreizeichnung gilt nicht für Schäden infolge des Verzugs oder Unmöglichkeit der Leistung. Ist der Kunde Kaufmann, so haftet der Verkäufer jedoch auch im Falle des Verzugs oder Unmöglichkeit der Leistung nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Das Recht zum Rücktritt bleibt hiervon unberührt. Im Falle des Rücktritts besteht kein Anspruch auf Ersatz der Verzugsschäden.

§ 5 Gewährleistung und Änderungsvorbehalt

(1) Veranstaltungen des Deutschen Franchise-Institutes werden nach dem jeweiligen Stand des Wissens sorgfältig vorbereitet und durchgeführt. Alle Veranstaltungen werden von erfahrenen und renommierten Referenten durchgeführt, alle Materialien, Unterlagen und Handouts werden nach den jeweils neuesten Erkenntnissen erstellt. Das Deutsche Franchise-Institut übernimmt jedoch keine Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit und Fehlerfreiheit der Schulungsinhalte und Unterlagen.

(2) Der Verkäufer behält sich vor, notwendige inhaltliche und/oder organisatorische Änderungen vor oder während der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Gesamtcharakter der Veranstaltung nicht wesentlich ändern. Im Bedarfsfall ist der Verkäufer berechtigt, den/die zunächst vorgesehenen Referenten und/oder Seminarleiter durch gleichqualifizierte Personen zu ersetzen.

§ 6 Urheberrecht und Nutzungsrechte

Dem Deutschen Franchise-Institut verbleiben alle urheberrechtlichen Nutzungsrechte an den überlassenen Schulungsunterlagen. Die Unterlagen dürfen nicht zur Weitergabe an Dritte vervielfältigt werden, ausgenommen ist die Vervielfältigung von Programmen zum Zwecke der Datensicherung. Der Kunde darf sich ein Vervielfältigungsstück nur anfertigen und für ausschließlich eigene Zwecke verwenden, wenn sein Original infolge von Beschädigung oder Zerstörung nicht mehr verwendbar ist. Gedruckte Unterlagen dürfen - auch auszugsweise - nicht nachgedruckt oder nachgeahmt werden.

§ 7 Zimmerreservierungen

Das Deutsche Franchise-Institut hält für die Teilnehmer an Seminarveranstaltungen ein Zimmerkontingent entweder im Tagungshotel oder - wenn die Veranstaltung nicht in einem Hotel stattfindet - in einem nahe gelegenen Hotel bereit. Die Zimmer können direkt beim Hotelbetreiber unter Bezugnahme auf die Veranstaltung des Deutschen Franchise-Institutes abgerufen und gebucht werden. Ein Vertragsverhältnis kommt dabei ausschließlich zwischen dem Hotel und dem Teilnehmer zustande.

§ 8 Erfüllungsort, Gerichtsstand und Wirksamkeit

(1) Erfüllungsort ist Sitz des Deutschen Franchise-Institutes. Im Geschäftsverkehr mit Kaufleuten, juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder bei öffentlich-rechtlichen Sondervermögen ist bei Klagen Gerichtsstand der Sitz des Deutschen Franchise-Institutes. Soweit Ansprüche des Deutschen Franchise-Institutes nicht im Mahnverfahren geltend gemacht werden, bestimmt sich der Gerichtsstand bei Nichtkaufleuten nach deren Wohnsitz. Ist der Wohnsitz oder gewöhnliche Aufenthalt des Auftraggebers, auch bei Nichtkaufleuten, im Zeitpunkt der Klageerhebung unbekannt oder hat der Auftraggeber nach Vertragsschluss seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt aus dem Geltungsbereich des Gesetzes verlegt, ist als Gerichtsstand der Sitz des Deutschen Franchise-Institutes vereinbart.

(2) Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland.

(3) Durch eine etwaige Unwirksamkeit einer oder mehrerer Bestimmungen wird die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. Anstelle der unwirksamen Klauseln gilt dasjenige vereinbart, was dem wirtschaftlich Gewollten in rechtlich zulässiger Weise am ehesten entspricht. Dies gilt auch für die ergänzende Vertragsauslegung (Salvatorische Klausel)

(4) Die Vertragssprache ist Deutsch.



QUALIFIZIERUNG ZUM/ZUR FRANCHISE-MANAGER/IN (IHK)

BERUFSBEGLEITENDE WEITERBILDUNG

Beginn: Montag, 24. Juni 2013 mit Modul 1 – Schule des Franchising
Ende: Donnerstag, 30. Januar 2014

DER ZERTIFIKATSLEHRGANG „FRANCHISE-MANAGER (IHK)“

Der bundesweit **einzigartige IHK-Zertifikatslehrgang** richtet sich an neue und bestehende Fachkräfte in den Franchise-Zentralen. Der berufsbegleitende Kursus besteht aus **mehreren Modulen** und umfasst insgesamt 160 Lehrgangsstunden. Die Teilnehmer lernen von den Grundlagen des Franchising über **Führung, Controlling, Kommunikation sowie rechtliche Grundlagen bis hin zum internen Marketing und Franchise-Management** in der Praxis alle wichtigen Inhalte für eine berufliche Zukunft in diesem Wirtschaftszweig.

SEMINARINHALTE

Modul 1

SCHULE DES FRANCHISING

Mo, 24.06.2013 - Do, 27.06.2013
in München

Erhalten Sie einen ersten, vertiefenden Einblick in die Strukturen eines Franchisesystems: vom Aufbau eines Franchise-Unternehmens über Grundlagen zum Franchisevertrag und der Finanzierung sowie Auswahl von Franchisenehmern bis hin zu den Erfolgsfaktoren im Franchising, dem Markenbild und dem Controlling.

Modul 2

FÜHRUNG UND CONTROLLING

Mo 23.09.2013 - Di, 24.09.2013
in Hüttscheroda

Nur wenn man die eigenen Stärken und Schwächen und die der Mitbewerber kennt, kann man strategisch planen und agieren. Lernen Sie ihre persönlichen Stärken und Möglichkeiten noch besser kennen und innerhalb eines Franchisesystems einzusetzen. Damit sind Sie in der Lage, die Herausforderungen im Projekt-Management und der betrieblichen Organisation zu beherrschen.

Modul 3

RECHTLICHE GRUNDLAGEN UND RICHTLINIEN

Mo, 07.10.2013 - Di, 08.10.2013
in Hamburg

Im Mittelpunkt stehen die gesetzlichen Regelungen rund um das Franchising. Lernen Sie die relevanten Richtlinien kennen und verstehen Sie, diese in der Praxis anwenden. Kommunizieren Sie ergebnisorientiert mit (Haus-)Juristen bzw. Rechtsanwälten.

Modul 4

INTERNES MARKETING IN FRANCHISESYSTEMEN

Mi, 30.10.2013 - Do, 31.10.2013
in Weilburg

Erfolgreich sein im und mit dem Team – darauf kommt es im Franchising an. Erfahren Sie, wie wichtig firmeninterne Veranstaltungen, wie ERFA-Tagungen oder Beiratsitzungen sind und lernen Sie diese umzusetzen und auszuwerten. Zudem wird Ihnen vermittelt, wie firmeninterne Schulungen und Ausbildungsmodule entwickelt und wie diese – alleine oder mit Dritten – durchgeführt werden.

Modul 5

FRANCHISEMANAGEMENT IN DER PRAXIS

Mo, 25.11.2013 - Di, 26.11.2013
in Eisenach

Erfahren Sie, worauf es bei der Erstellung eines Handbuchs an oder bei der Entwicklung von Verkaufskonzepten ankommt. Sie können Brancheninformationen einordnen und franchise-relevante Projekte umsetzen. Zudem lernen Sie, sich gegenüber Institutionen und der Einrichtungen der Wirtschaft zu repräsentieren und zu überzeugen.

Modul 6 und Prüfung

KOMMUNIKATION UND KONFLIKTMANAGEMENT

Di, 28.01.2014 - Do, 30.01.2014
in Hüttscheroda

Wie kommuniziert der Franchisegeber mit dem Franchisenehmer? Wie wird in Konfliktsituationen richtig reagiert und agiert? Im abschließenden Modul des IHK-Zertifikatlehrgangs geht es um Kommunikationstrainings und Konfliktmanagement. Denn „Kommunikation ist nicht alles aber ohne Kommunikation ist alles nichts.“

REFERENTEN



Horst Becker
ISOTEC GmbH



Dr. Hubertus Boehm
SYNCON GmbH



Michael Brandtner
Focusing Consultant



Torben L. Brodersen
Geschäftsführer
Deutscher Franchise-
Verband e.V. und
Deutsches Franchise-
Institut GmbH)



Jürgen Dawo
SGMI Unternehm-
ensgründer von
Town & Country
Franchise Internati-
onal GmbH



RA Günter Erdmann
SCHLARMANN von
GEYSO



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



André Galka
GEF Gründung
Entwicklung Finan-
zierung



Dr. Jürgen Karsten
ETL Franchise GmbH



RA Dr. Helmut
Liesegang
LADM Liesegang
Aymans Decker



Martin Petzsche
Studienleiter der
Fachschule für Wirt-
schaft mit Schwer-
punkt Franchising



Gabriele Reich
Home Instead
GmbH & Co. KG

ORGANISATORISCHES

SEMINARORTE:

Modul 1: Novotel München City - Hochstrasse 11 in 81669 München

Modul 2: Hotel „Zum Herrenhaus“ - Schloßstraße 10 in 99820 Höselsberg-Hainich / OT

Modul 3: SCHLARMANNVONGEYSO - Bergstr. 28 in 20095 Hamburg

Modul 4: Fachschule für Franchising (Wilhelm-Knapp-Schule) - Frankfurter Straße 39 in 35781 Weilburg/Lahn

Modul 5: pentahotel Eisenach - Weinbergstrasse 5 in 99817 Eisenach

Modul 6: Hotel „Zum Herrenhaus“ - Schloßstraße 10 in 99820 Höselsberg-Hainich / OT

Es wurde bereits in den genannten Hotels ein Abrufkontingent hinterlegt.

TEILNAHMEGEBÜHR

Nichtmitglieder: 3.500 €*

DFV-Mitglieder: 3.200 €*

* alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und beinhalten Zertifikatsgebühren, nicht jedoch anfallende Übernachtungskosten sowie Tagungspauschalen.

Anmeldeschluss ist Montag, 03. Juni 2013.

Hinweis: Interessenten, die bereits das Modul 1 „Schule des Franchising“ absolviert haben, können direkt mit Modul 2 durchstarten. Die Kosten für das Modul 1 entfallen dann.

Für weitere Informationen und Rückfragen steht Ihnen Frau Swaantje Budde unter info@franchise-institut.de oder 030-278 902 11 gern zur Verfügung

ANMELDUNG

PER FAX AN:
+49 30 278 902-15

Qualifizierung zum/zur Franchise-Manager/in (IHK) in 6 Modulen

KONTAKT

Deutsches Franchise-Institut GmbH
Luisenstraße 41, D-10117 Berlin
Tel.: +49 30 278 902-11
info@franchise-institut.de



KOSTEN

Nichtmitglieder: 3.500 €
DFV-Mitglieder: 3.200 €

ANMELDESCHLUSS

Anmeldeschluss ist Montag, der 03. Juni 2013.
Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Sichern
Sie sich Ihre Teilnahme bitte rechtzeitig.

(Teilnehmer, die bereits die „Schule des Franchising“ (Modul 1) absolviert haben, können den IHK-Zertifikatslehrgang für 1.800 € durchführen.)

FIRMA

Firmenname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

TEILNEHMER

Titel

Vorname, Name

Position/Abteilung

E-Mail

Rechnungsadresse,
falls von Firmenanschrift abweichend

Firmenname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

* Ich habe die allgemeinen AGB gelesen und akzeptiert

Datum

Unterschrift