

# \*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.



Mehr als 1500 überzeugte Teilnehmer beurteilten dieses Intensiv-Seminar mit einer Durchschnittsnote von 1,5 nach Schulnoten.

## DIE 51. SCHULE DES FRANCHISING

FÜR FRANCHISEGEBER – FRANCHISEMANAGER – FRANCHISEBERATER – MITARBEITER IN DEN SYSTEMZENTRALEN UND FRANCHISEGRÜNDER

Von Montag, 24. Juni 2013 - Donnerstag, 27. Juni 2013 in München

Novotel München City, Hochstrasse 11, 81669 München

Erhalten Sie Antworten auf folgende Fragen für Ihren Franchise-Erfolg:

- Wie wird ein erfolgreiches Franchisesystem entwickelt und aufgebaut?
- Welche rechtlichen Anforderungen sind zu erfüllen?
- Wie baut man eine Franchisemarke auf, die im Gedächtnis bleibt?
- Wie muss ein System beschaffen sein, um ausreichend Franchisepartner zu gewinnen?
- Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?
- Wie werden Franchisepartner dauerhaft motiviert?
- Welche Unterstützung bietet mir der Deutsche Franchise-Verband?
- Wie ist der Weg zum „Franchise-Manager (IHK)“?

25 Jahre Know-how für die Franchisepraxis

# SEMINARINHALTE

## 1. TAG: (MONTAG, 24.06.2013)

### Die Entwicklung eines Franchisesystems

- Franchising als Strategie für Hersteller, Großhändler, Filialisten und Dienstleister
- Leistungspaket und Erlösquellen des Franchisegeber
- Aufgabe und Struktur der Systemzentrale
- Entwicklungsstufen & Bausteine

Referent: Dr. Hubertus Boehm

## 2. TAG: (DIENSTAG, 25.06.2013)

### Die Gestaltung eines Franchisevertrages – von der Vertragsverhandlung bis zur Vertragsunterzeichnung

- Grundlagen des Franchiserechts und relevante Gesetzgebung
- EU-Gruppenfreistellungsverordnung und deutsches Kartellrecht
- Vorvertragliche Aufklärungspflicht
- Aufbau, Regelungsinhalte, Vertragsmuster, Schutzrechte
- Grundsatzurteile/Musterprozesse

Referent: RA Dr. Helmuth Liesegang

### Die Finanzierung des Franchise-Nehmers

- Staatliche Förderung
- Bürgschaftsbanken
- Refinanzierungsgesellschaften
- Finanzierung durch Geschäftsbanken, Kooperation des DFV

Referent: André Galka

## ÜBRIGENS:

Die Schule des Franchising ist auch das Modul 1 des IHK-Zertifikatlehrgangs zum Franchise-Manager – der Weiterbildung für Ihre berufliche Zukunft in den Wirtschaftszweig. Weitere Informationen unter [www.franchise-institut.de](http://www.franchise-institut.de).

## 3. TAG: (MITTWOCH, 26.06.2013)

### Die Dokumentation des Know-how in Franchisesystemen: Handbücher und Extranets als Basisinstrumente

- Anforderungen/Gliederung/Gestaltung
- Vorgaben des Qualitätsmanagements
- Beispiele

Referentin: Gabriele H.A. Reich

### Die Macht der Marke: Mit mehr Profil zu mehr Profit

Referent: Michael Brandtner

### Controlling bei Franchisesystemen

- Fundament des Franchisemanagements
- Aufgabenstruktur des Franchisemanagements
- Integration eines Beirats
- System-Controlling als Betreuung
- Benchmarking (Betriebsvergleich)

Referent: Dr. Jürgen Karsten

### Suche und Auswahl von Franchisenehmern

- Partnermarkt
- Partnerprofil & Akquisition
- Auswahlverfahren

Referent: Horst Becker

## 4. TAG: (DONNERSTAG, 27.06.2013)

### Erfolgsfaktoren des Systemmanagements in der Praxis

- Leitbild & Standards
- Marketing & Kommunikation
- Partnerbetreuung & -gremien
- Erfahrungsaustausch
- Training
- Motivation

Referent: Dr. h.c. Dieter Fröhlich

# REFERENTEN



Horst Becker  
ISOTEC GmbH



Dr. Hubertus Boehm  
SYNCON GmbH



Michael Brandtner  
Focusing Consultant



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



André Galka  
GEF Gründung Entwicklung Finanzierung



Dr. Jürgen Karsten  
ETL Franchise GmbH



RA Dr.  
Helmuth Liesegang  
LADM Liesegang Aymans Decker



Gabriele Reich  
Home instead GmbH & Co. KG

# ORGANISATORISCHES

## TEILNAHMEGEBÜHR

Teilnahmegebühr (inkl. Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittagessen und umfangreichen Seminarunterlagen; nicht enthalten: Übernachtung und Abendessen; alle Preise zzgl. MwSt.)  
Nichtmitglieder: 1.650 €  
DFV-Mitglieder: 1.350 €

## SEMINARZEITEN

Montag, 24.06.2013, Beginn: 09:30 Uhr (alle anderen Tage: 09:00 Uhr)  
Ende Donnerstag, 27.06.2013, gegen 13:00 Uhr mit abschließendem Mittagessen

## NETWORKING

- Dienstag, 25.06.2013 (ca. 19:00): Bei Interesse gemeinsames Abendessen der Teilnehmer und Referenten für einen weiteren Austausch.
- Mittwoch, 26.06.2013 (ca. 19:00): Holger Blaufuß, Senior Specialist Franchise, McDonald's Deutschland Inc. steht für persönliche Franchise-Fragen zur Verfügung.

# ANMELDUNG

## 51. Schule des Franchising

PER FAX AN:  
**+49 30 278 902-15**

### KONTAKT

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



### KOSTEN

**Nichtmitglieder: 1.650 €**  
**DFV-Mitglieder: 1.350 €**

### ANMELDESCHLUSS

**Anmeldeschluss ist Montag, der 07. Juni 2013.**  
Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Sichern  
Sie sich Ihre Teilnahme bitte rechtzeitig.

Ich bin DFV-Mitglied  Ich bin kein DFV-Mitglied

### 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

Zimmerreservierungen (Novotel München City) können unter der Telefonnummer 089-66 10 70 oder unter h3280@accor.com vorgenommen werden. Das Kontingent unter dem Stichwort: „DFI“ ist bis zum 03.06.2013 abrufbar. DFI-Konditionen für ein Einzelzimmer 137 € pro Nacht (inkl. Frühstück)

\* Ich habe die allgemeinen AGB gelesen und akzeptiert

Datum

Unterschrift