

REFERENTEN



Dr. Martin Ahlert
Geschäftsführer
Internationales Cen-
trum für Franchising
& Cooperation (F&C)



Marcel Balz
Referent in der
Grundsatzabteilung
des Bundeskartell-
amtes



Dr. Hubertus Boehm
SYNCON GmbH



Jil Blumenauer
Franchise-Management 3A Immobilien
Deutschland System-
zentrale



Jörg Eckold
Geschäftsführer
Eckhold Consultants
GmbH



RA Günter Erdmann
SCHLARMANNVON-
GEYSO
Rechtsanwälte
Steuerberater
Wirtschaftsprüfer
Partnerschaft



**RA Prof. Dr.
Eckhard Flohr**
PF&P Rechtsanwälte



Jörn Grote
ETL Franchise GmbH



Dr. Christoph Haag
Rechtsanwalt/Leiter
Recht Fressnapf
Holding GmbH



**RA Prof. Dr.
Karsten Metzloff**
Noerr LLP



ORGANISATORISCHES

HOTELINFORMATION

Novotel Frankfurt City | Lise-Meitner-Straße 2 | 60486 Frankfurt am Main
Zimmerreservierungen (Novotel Frankfurt City) können unter der Telefonnummer +49 (0) 69 79 30 39 18 oder unter der E-Mail H1049-SB@accor.com vorgenommen werden.
DFI-Konditionen für ein Einzelzimmer 99 € pro Nacht (inkl. Frühstück)
Das Kontingent unter dem Stichwort: „DFI“ ist bis zum 10.02.2014 abrufbar.

TEILNAHMEGEBÜHR

Teilnahmegebühr (inkl. Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittagessen und umfangreichen Seminarunterlagen; nicht enthalten: Übernachtung und Abendessen; alle Preise zzgl. MwSt.)
Nichtmitglieder: 550 € | DFV-Mitglieder: 450 €

Bei Rückfragen steht Ihnen das Deutsche Franchise-Institut telefonisch unter +49 (0) 30 278 902-11 oder per E-Mail an info@franchise-institut.de zu Verfügung.

FRANCHISE-EXPERTEN-FORUM

Mittwoch, den 19. Februar 2014
im Novotel Frankfurt City, Lise-Meitner-Straße 2, 60486 Frankfurt am Main

Neben dem Tagesgeschäft haben sich Franchisesysteme immer wieder mit neuen juristischen sowie betriebsorganisatorischen Fragestellungen und deren aktuellen Entwicklungen auseinanderzusetzen. Eine Beschäftigung mit diesen Themen ist unumgänglich, um mit dem schnelllebigen Wettbewerb Stand zu halten.

Das Franchise-Experten-Forum des Deutschen Franchise-Instituts vermittelt einen gezielten praktischen Überblick und zeigt wesentliche Aspekte sowie Handlungsvorschläge auf. Das Franchise-Experten-Forum bietet Franchisegebern und deren Beratern das notwendige Praxis-Know-how und eine unverzichtbare Orientierung. Das garantieren nicht zuletzt die führenden deutschen Franchise-Experten, die als Referenten gewonnen wurden.

SEMINARINHALTE

Moderation: RA Prof. Dr. Eckhard Flohr

08:30 UHR

Ankunft der Teilnehmer/Begrüßungskaffee

09:00 UHR

Eröffnung und Begrüßung durch Herrn Torben L. Brodersen und RA Prof. Dr. Eckhard Flohr

09:15 UHR

Impulsvortrag: „Vertikale Wettbewerbsbeschränkungen im Internetvertrieb“ (Marcel Balz, Referent im Referat „Deutsches und Europäisches Kartellrecht (G1)“ in der „Grundsatzabteilung“ des Bundeskartellamtes)

- eine allgemeine Einordnung zum ökonomischen/kartellrechtlichen Hintergrund vertikaler Beschränkungen
- spezifische Beschränkungen des Vertriebes bei Franchisesystemen über das Internet basierend auf der Fallpraxis:
 - vertikale Preisbindung
 - Verbot des Internetvertriebes
 - einzelne Beschränkungen im Rahmen der Nutzung des Internets bei selektiven Vertriebssystemen

09:45 UHR

„Controlling und Datenschutz in Franchisesystemen“ (Dr. Hubertus Boehm, SYNCON GmbH/Jörn Grote, ETL Franchise GmbH)

- Wie wird der Franchisegeber seiner Mission als Erfolgs-Dienstleister der Franchisenehmer gerecht?
- Warum erfordert fundiertes Partner-Management Controlling-Daten?
- Wie steigern systemspezifische Kennzahlen und Benchmarking die Aussagekraft?

- Wie entsteht zeitnah eine einheitlich aufbereitete Datenbasis?
- Wie wird in Dreiecks-Verhältnissen der Datenschutz sichergestellt und wie erfolgt die pragmatische Umsetzung?

10:45 UHR

Kaffeepause

11:00 UHR

„Der richtige Umgang mit der Impresumpflicht“ (RA Prof. Dr. Karsten Metzlauff)

- Welche wesentlichen Informationen muss der Franchisegeber in der Werbung machen?
- Gehören Name, Anschrift und Rechtsform des Franchisegebers beziehungsweise seiner Franchisenehmer dazu?
- Kommt es insoweit darauf an, ob es sich um eine Aufforderung zum Kauf oder eine bloße Imagewerbung handelt?
- Status Quo der Rechtsprechung zu § 5 Abs. 3 Nr. 2 UWG

11:45 UHR

„Risiko und Compliance Management in Franchisesystemen“ (Dr. Christoph Haag, Leiter Recht, Fressnapf Holding GmbH) mit anschließender Diskussion

- Warum Compliance-Management in Franchisesystemen?!
- Compliance-Management als rechtliches Risikomanagement
- Von der Grundidee bis zur Einführung und Implementierung von Compliance-Systemen im Franchise-Unternehmen
- Wie kommuniziert man Compliance in Franchisesystemen?!
- Wesentliche Compliance-Instrumente in der Franchise-Unternehmenspraxis

13:00 UHR

Mittagspause

14:00 UHR

„Mögliche Nachfolgeregelung bei Franchisegebern in Franchisesystemen“ (Jil Blumenauer/Jörg Eckhold) mit anschließender Diskussion

- Aufnahme der Fragen aus dem Publikum
- Wie sieht die konzeptionelle Vorgehensweise bei der Nachfolge aus?
- Was ist aus rechtlicher und steuerlicher Sicht zu beachten?
- Welche Informationspflicht/Instrumente hat der Franchisegeber?
- Die IST-Aufnahme im Unternehmen und geeigneten Bewertungsverfahren?
- Wo und wie verläuft die Suche nach einem Nachfolger?
- Nachfolge = Kulturwandel in Franchisesystemen?
- Geeignete Eingliederung des Nachfolgers und Kommunikation mit den Franchisepartnern?

15:30 UHR

Kaffeepause

15:45 UHR

„Die Verhandlung internationaler Franchise- und Masterfranchiseverträge“ (RA Günter Erdmann) und „Internationalisierung von Franchisesystemen“ (Dr. Martin Ahlert) mit anschließender Diskussion

- Wie viel Prozent der Franchisesysteme sind international tätig und was sind ihre Hauptmotive?

- Woher kommen die Systeme, wie lange sind sie aktiv und wurde das Geschäftsmodell auf die Besonderheiten des jeweiligen Marktes angepasst?
- Welche Form des Markteintritts wurde gewählt: Sprinklerstrategie oder Wasserfallstrategie?
- Welche Art des Franchising wird durch internationale Systeme in Deutschland betrieben: Direct Franchise, Master Franchise, Area Development, Joint Venture, Filialbetriebe, Akquisition bestehender Vertriebsnetze
- Wie erfolgreich sind international tätige Systeme in Deutschland?
- Was sind die größten Hürden für die Internationalisierung nach Deutschland (Chancen/Risiken)?
- Typische Vertragsklauseln in den Verträgen und den Vertragsverhandlungen
- Was sind die zugesagten und tatsächlichen Leistungen?
- Welche Rechtswege und Rechtswahlklauseln sind anzutreffen?
- Verhandlungsklima und wirtschaftliche Asymmetrie, Sprachbarrieren und Kulturunterschiede

17:15 UHR

Ende der Veranstaltung