

# FRANCHISE COMPLIANCE

## DEUTSCHLAND

## **IMPRESSUM**

Deutscher Franchiseverband e.V.  
Luisenstraße 41  
10117 Berlin

[www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)

# INHALT

---

- 04 **Präambel**
  - 05 **Regeln für faires Franchising in Deutschland**
  - 05 **Die Lebenszyklen einer Franchisepartnerschaft**
  - 05 **Leitbild Franchising**
  - 06 **Der Deutsche Franchiseverband**
  - 07 **Das Deutsche Franchise Institut**
- 

**Zur Franchise Compliance Deutschland gehören weiterhin folgende Dokumente, die Mitglieder im Deutschen Franchiseverband separat zur Verfügung stehen:**

## **„Muss“ Regeln**

zwingend einzuhalten, um auch den Verbandsstandards zu entsprechen

1. Satzung des Deutschen Franchiseverband
2. Ethikkodex
3. Kodex für Franchisenehmer
4. Kodex für Berater
5. Systemcheck Richtlinie
6. Richtlinie zur vorvertraglichen Aufklärung

## **„Kann“ Regeln**

Empfehlungen des Deutschen Franchiseverbands, um faires Franchising in Franchisesystemen zu gewährleisten

1. Franchisevertrag Checkliste
2. Franchisesystem Checkliste
3. Checkliste zur vorvertraglichen Aufklärung
4. Muster für eine Beiratsordnung
5. Leitlinie zu einer Beiratsordnung
6. Muster einer Widerrufsbelehrung
7. Richtlinien und Merkblatt zur Mediation
8. Satzung und Merkblatt zum Ombudsmannverfahren

## **Leitfäden**

1. Praxisleitfaden zum Aufbau eines Franchisesystem
2. Nachfolgeregelung in Franchisesystemen
3. Finanzierungsfibel für Franchisegründer
4. Finanzierungsfibel für bestehende Franchisenehmer
5. Leitfaden Internationalisierung
6. International Franchising - A Guide for Franchisors entering into the German Market
7. PR Guideline
8. SocialMedia Guideline
9. Marketingbudget Guideline
10. Leitfaden Leadgenerierung

# PRÄAMBEL

---

Qualität und Ethik im Miteinander der Franchisepartner sind essentielle Bestandteile in einem funktionierenden und wettbewerbsstarken Franchisesystem. Die Mitglieder des Deutschen Franchiseverbands gehören einer Qualitätsgemeinschaft an, welche sich dem sogenannten Ethikkodex für ihr wirtschaftliches Handeln verpflichtet fühlen. In der *Franchise Compliance Deutschland* finden sich alle Empfehlungen und Richtlinien, die Franchisegeber und Franchisenehmer für eine erfolgreiche Arbeit und eine dauerhafte Partnerschaft benötigen. Um eine entsprechende Handhabung der *Franchise Compliance Deutschland* zu gewährleisten ist diese in „Muss“ (Richtlinie) und „Kann“ (Empfehlung) Vorschriften eingeteilt. Dies stärkt die Kräfte der Selbstregulierung der Franchisewirtschaft. Die Durchsetzungsmöglichkeit der *Franchise Compliance Deutschland* wird demnach gewährleistet, da bei Verstoß gegen die Richtlinien („Muss“) der *Franchise Compliance Deutschland* Sanktionsmöglichkeiten

des Deutschen Franchiseverbands gegenüber seinen Mitgliedern bestehen.

Die *Franchise Compliance Deutschland* ist eine Richtschnur für den „Lebenszyklus“ in einer Franchisepartnerschaft. Dabei wird zwischen vier Phasen unterschieden: der Kennenlernphase, der Phase der Vertragsanbahnung, der Zeit während der Partnerschaft und der Zeit nach Beendigung des Franchiseverhältnisses.

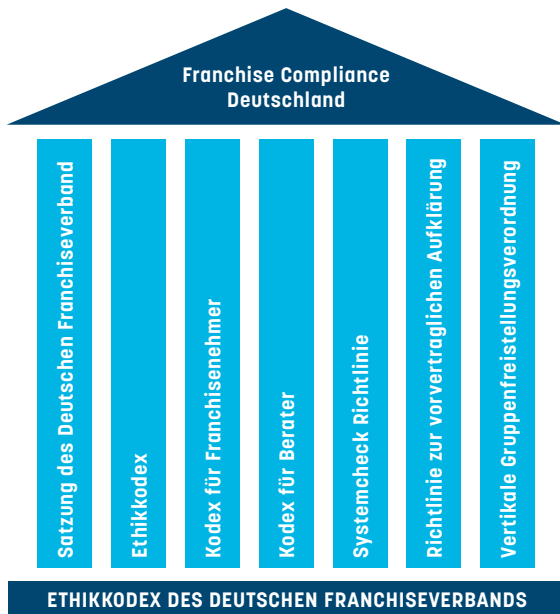
Mit dem konsequenten Ausbau und der strikten Umsetzung der *Franchise Compliance Deutschland* baut der Deutsche Franchiseverband seine Rolle als führende Qualitätsgemeinschaft der deutschen Franchisewirtschaft weiter aus. Franchisegeber und Franchisenehmer können effektiver und reibungsloser zusammenarbeiten und profitieren durch einen gemeinsamen wirtschaftlich nachhaltigen Erfolg.

# REGELN FÜR FAIRES FRANCHISING

## FRANCHISE COMPLIANCE DEUTSCHLAND

### MUSS

zwingend einzuhalten, um auch den Standards des Deutschen Franchiseverbands zu entsprechen



### KANN

Empfehlungen des Deutschen Franchiseverbands, um faires Franchising in Franchisesystemen zu gewährleisten

1. Franchisevertrag Checkliste
2. Franchisesystem Checkliste
3. Checkliste zur vorvertraglichen Aufklärung
4. Muster für eine Beiratsordnung
5. Leitlinie zu einer Beiratsordnung
6. Muster einer Widerrufsbelehrung
7. Richtlinien und Merkblatt zur Mediation
8. Satzung und Merkblatt zum Ombudsmannverfahren

# DIE LEBENSZYKLEN EINER FRANCHISEPARTNERSCHAFT

## FRANCHISE COMPLIANCE DEUTSCHLAND

### BEGINN

der Franchisepartnerschaft/  
Vertragsanbahnung

- Richtlinien zur vorvertraglichen Aufklärung
- Kodex für Berater
- Kodex für Franchisenehmer
- Franchisevertrag-Checkliste
- Franchisesystem-Checkliste
- Finanzierungsfibel

### WÄHREND

der Franchisepartnerschaft

- Systemcheck
- Vertikale Gruppenfreistellungsverordnung
- Muster für eine Franchisenehmerbeiratsatzung
- Kodex für Berater
- Kodex für Franchisenehmer
- Richtlinien und Merkblatt zur Mediation
- Satzung und Merkblatt zum Ombudsmann
- Network Governance Kodex UNI DROIT Vorgaben

### BEENDIGUNG

der Franchisepartnerschaft

- Kodex für Franchisenehmer
- Richtlinien und Merkblatt zur Mediation
- Satzung und Merkblatt zum Ombudsmann
- Kodex für Berater

ETHIKKODEX DES DEUTSCHEN FRANCHISEVERBANDS



# LEITBILD FRANCHISING IN DEUTSCHLAND

---

## QUALITÄT DURCH PARTNERSCHAFT

Franchising ist ein faires und transparentes Geschäftsmodell. Es wird geprägt durch eine Partnerschaft auf Augenhöhe und respektvollen Umgang zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer. Sie wirken arbeitsteilig zusammen und stärken so die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.

## ERFOLGREICHES UNTERNEHMERTUM NACHHALTIG MULTIPLIZIEREN

Nur ein erfolgreiches und gut erprobtes Geschäftsmodell lässt sich nachhaltig multiplizieren. Ein zügiges und flächendeckendes Wachstum ist die besondere Stärke professionell geführter Franchisesysteme, denn Franchisegeber und Franchisenehmer arbeiten gemeinsam systematisch und ständig an der Perfektionierung des Geschäftsmodells. Beim Aufbau eines Franchisesystems müssen der Schutz der Marke und die permanente Weiterentwicklung des Leistungspaketes für Franchisenehmer von Beginn an sichergestellt sein.

## KLARE REGELN FÜR BESTÄNDIGE BEZIEHUNGEN

Klar definierte Spielregeln sind die Basis für den nachhaltigen Erfolg von Franchisegeber und Franchisenehmern. Durch ihre Bereitschaft zu einer verbindlichen, ehrlichen und auf Dauer angelegten Partnerschaft profitieren beide Seiten gleichermaßen. Dabei stellt der Franchisegeber die unternehmerischen Rahmenbedingungen, der Franchisenehmer agiert als sein Multiplikator. Durch einen offenen, transparenten und interaktiven Umgang arbeiten beide kontinuierlich an der Weiterentwicklung des Systems und des Markenimages.

## UNSERE MISSION: PARTNERSCHAFTLICHES UNTERNEHMERTUM SCHAFFEN

Auf Grundlage dieser Werte ergibt sich der zentrale Auftrag für die deutsche Franchisewirtschaft: *Wir schaffen erfolgreiches Unternehmertum durch nachhaltige Multiplikation.*

## **UNSERE VISION: FRANCHISING ALS QUALITÄTSMARKE STÄRKEN**

Franchising ist die erste Wahl für multiplizierbare Geschäftsmodelle. Es ist die Marke für erfolgreiches Unternehmertum mit einem festen Platz in allen Branchen. Denn Franchising ist branchenunabhängig und vielseitig.

Diese Vielfalt macht stark und braucht Gemeinschaft. Als Franchisewirtschaft gemeinschaftlich aufzutreten und gemeinsame Werte zu vertreten, ist unerlässlich. So wird Franchise zu einer starken, glaubwürdigen und vertrauenswürdigen Marke mit Geltung und Wertschätzung in Wirtschaft und Gesellschaft.

*Die unter Franchise Compliance Deutschland des Deutschen Franchiseverbands zusammengefassten Werte und Regeln dienen diesen Zielen. Sie stehen für die Kultur der Wertgemeinschaft der im Deutschen Franchiseverband organisierten Franchisesysteme und werden von diesen gemeinsam vertreten.*

# DER DEUTSCHE FRANCHISEVERBAND E.V.

---

**Der Deutsche Franchiseverband e. V. ist der Spitzenverband der deutschen Franchisewirtschaft. Seit fast 40 Jahren repräsentiert diese Qualitätsgemeinschaft Franchisegeber und Franchisenehmer gleichermaßen.**

Zur Hauptaufgabe des Verbandes zählt es, die Interessen der Franchisewirtschaft auf wirtschaftlicher, politischer und gesellschaftlicher Ebene zu vertreten. Hierzu bestehen enge Kontakte zu wirtschaftlichen und politischen Multiplikatoren, wie z.B. den entsprechenden Bundesministerien - vor allem dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) - zum Deutschen Bundestag, zu Industrie- und Handelskammern, zur Bundesagentur für Arbeit und zu anderen Institutionen und Verbänden, mit denen der Deutsche Franchiseverband in einer großen Netzwerkgemeinschaft verbunden ist.

Auf internationaler Ebene profitiert der Deutsche Franchiseverband von dem intensiven Erfahrungsaustausch mit der European Franchise Federation (EFF) und dem World Franchise Council (WFC), die unter anderem auf Richtlinien und Verordnungen der EU-Kommission in Brüssel Einfluss nehmen.

Ein weiteres wichtiges Ziel des Franchiseverbands ist es, den Bekanntheitsgrad und das Image des Franchisings in Deutschland nachhaltig und positiv zu fördern und die Finanzierung von Franchisenehmern und Franchisegebern sicherzustellen.

Eine Grundlage der Verbandsarbeit ist der Ethikkodex des Deutschen Franchiseverbands. Dieser ist auf Basis des mit der EU-Kommission abgestimmten Verhaltenskodex der European Franchise Federation (EFF) entstanden und definiert verbindlich die Lesart des professionellen Franchisebegriffs. Er benennt zudem Rechte und Pflichten von Franchisegebern und Franchisenehmern und ermöglicht die einheitliche Erscheinungsweise des seriösen Franchisings. Franchisegeber, die Verbandsmitglied werden wollen, unterliegen einer strengen Aufnahmeordnung und müssen belegen, dass sie gemäß dem Ethikkodex agieren und handeln.

Maßgebliches Qualitätskriterium für ein ordentliches Verbandsmitglied ist der Systemcheck. Franchiseunternehmen, die eine Vollmitgliedschaft anstreben, müssen den Systemcheck des Deutschen Franchiseverbands erfolgreich absolvieren. Mit dem Systemcheck bietet der Verband ein entscheidendes Alleinstellungsmerkmal im Bereich der Selbstregulierung des professionellen Franchisings. Das Qualitätssiegel besitzt eine bedeutende Außenwirkung bei relevanten Multiplikatoren, Geldinstituten und Franchisenehmern. Verantwortlich für die wissenschaftliche und unabhängige Kontrolle ist das Internationale Centrum für Franchising und Cooperation (IF&C) in Münster. Die kontinuierliche Überprüfung im 3-Jahres-Rhythmus sichert die nachhaltige Qualität des Siegels.



## VORTEILE FÜR FRANCHISEGEBER UND FRANCHISENEHMER

Mitglieder des Deutschen Franchiseverbands werden stetig betreut, mit Brancheninformationen und Fachwissen versorgt und erhalten aktive Unterstützung bei der Gewinnung von qualifizierten Franchisenehmern.

Zusätzlich setzt sich der Verband durch Kooperationen mit Kreditinstituten aktiv für verbesserte Finanzierungsmöglichkeiten der Franchisesysteme ein. Bei Zusammentreffen mit anderen Franchiseunternehmen, wie z.B. bei Round Tables, Fachveranstaltungen oder dem FRANCHISE FORUM, dem Franchiseevent des Jahres, bieten sich Plattformen für Networking und zum internen Austausch.

Franchisesysteme, die ins Ausland expandieren oder aus dem Ausland nach Deutschland kommen wollen sowie Existenzgründer, können eine Beratung beim Verband in Anspruch nehmen und detaillierte Informationen erhalten.

In der Rechtsdatenbank des Deutschen Franchiseverbands haben Mitglieder die Möglichkeit, umfassende Sammlung franchiserelevanter Urteile und Entscheidungen einzusehen. In Streitfällen steht Franchisegebern und -nehmern, die Verbandsmitglied sind, das Mediations- oder Ombudsmannverfahren zur außergerichtlichen Schlichtung zur Verfügung.

Weitere Informationen zum Deutschen Franchiseverband e.V. sind unter **[www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)** erhältlich.

# DAS DEUTSCHE FRANCHISE INSTITUT

---

**Besonders engagiert sich der Deutsche Franchiseverband auch für die langfristige Förderung des Franchisings in Deutschland und setzt sich deshalb aktiv für die Aus- und Weiterbildung ein. Das dem Verband angeschlossene Deutsche Franchise Institut bietet ein großes Angebot an praxisnahen Schulungen und Seminaren für Franchisegeber und -nehmer.**

Die Deutsche Franchise Institut GmbH wurde auf Initiative des Deutschen Franchiseverbands e.V. im Jahr 1990 gegründet. Das Deutsche Franchise Institut ist der Weiterbildungsanbieter für die gesamte Franchisewirtschaft im deutschsprachigen Raum. Die Themen umfassen das gesamte Spektrum unternehmerischer Herausforderungen, wie der Entscheidung zum Aufbau eines Franchisesystems über alle franchise-spezifischen Anforderungen der Unternehmensführung bis zu den Erfolgsfaktoren ihres Wachstums.

Aus diesem Grund reicht das Angebot von ganzheitlichen Franchiseveranstaltungen, wie der Schule des Franchising, über exklusive Franchise-Fachseminare, wie Systemmanagement oder Engpass-Analysen, bis hin zu Workshops mit franchiserelevanten Bezug zu den Themen Rechtsprechung, Finanzierung oder Controlling.

**Die Angebote des Deutschen Franchise Institutes richten sich an:**

- bestehende und potenzielle Franchisegeber
- Franchisemanager und Mitarbeiter in den Systemzentralen
- Berater und Anwälte im Bereich Franchising

Weitere Informationen sowie aktuelle Fort- und Weiterbildungsangebote sind unter [www.franchise-institut.de](http://www.franchise-institut.de) abrufbar.

# IHRE ANSPRECHPARTNER BEIM DEUTSCHEN FRANCHISEVERBAND

---



**Torben Leif Brodersen**  
Geschäftsführer  
Tel.: +49-30-278902-13  
brodersen@franchiseverband.com



**Jan Schmelzle**  
stellvertretender Geschäftsführer  
Tel.: +49-30-278902-16  
schmelzle@franchiseverband.com



**Arne Dähn**  
Wissenschaftlicher Mitarbeiter  
Tel.: +49-173-1880343  
daehn@franchiseverband.com



**Sabine Kammler**  
Leiterin Finanzmanagement /  
Mitgliederverwaltung  
Tel.: +49-30-278902-14  
kammler@franchiseverband.com



**Michaela Fischer**  
Leiterin Veranstaltungsmanagement  
und Beratung  
Tel.: +49-30-278902-10  
fischer@franchiseverband.com



**Antje Katrin Piel**  
Leiterin Presse- und  
Öffentlichkeitsarbeit  
Tel.: +49-30-278902-12  
piel@franchiseverband.com



**Denise Hockarth**  
Assistentin der Geschäftsstelle  
Tel.: +49-30-278902-20  
hockarth@franchiseverband.com

