

# Veranstaltungsübersicht



Franz-Josef Ebel, Inhaber Master Franchise Germany und Konferenzprogramm-Direktor

Das Konferenzprogramm der Franchise Expo Frankfurt hat es in sich. Einer der Stars ist Prof. Dr. John Hayes, der in den USA zahlreiche Bücher zum Franchising geschrieben hat und ohne Frage in diesem Segment Bestsellerautor ist. Aber auch andere Größen der Franchisebranche werden ihr Wissen für die Besucher der Expo preisgeben.

*„Wir richten uns mit den Themen an vier Gruppen: an Menschen, die Chef werden wollen, an Chefs, die mit Franchising expandieren wollen, an Franchisegeber, die national und international wachsen wollen, und an Franchisenehmer, die den nächsten Schritt wagen wollen. Schauen Sie sich die Themen an und besuchen Sie einen der zahlreichen Vorträge, die runden Tische oder die Diskussionen mit Franchisegebern und Franchisenehmern.“*

## Donnerstag, 27. September 2018

Raum	Zeit	Thema	Speaker
1	13:30 – 14:15	Bin ich die richtige Person für ein Franchise? Ideale Franchisepartner im Vergleich zu kreativen Unternehmern	Benjamin Dawo, Gesellschafter Town & Country Haus
	14:30 – 15:15	Growth opportunities for Master franchisees? Elevating to a multi-brand owner	Prof. Dr. John P. Hayes, Bestselling Autor und Titus Chair for Franchise Leadership (Vortrag in englischer Sprache) 
	15:30 – 16:15	Partner oder Feind? Die Franchisegeber-Franchisenehmer-Beziehung und die Bedeutung eines Beirats	Martin Petzsche, Geschäftsführer Bodystreet GmbH
	16:30 – 17:15	Wie kaufe ich eine bestehende Franchise-Einheit? Die Vorteile, ein Nachfolger zu werden	Nicolas Räddecke, Geschäftsführer Deutsche Unternehmerrbörse DUB.de GmbH
2	13:30 – 14:15	Warum soll ich Franchisegeber werden? Gründe für eine Expansion mithilfe des Franchisegeschäftsmodells	René S. Klein, Geschäftsführer Für-Gründer.de GmbH
	14:30 – 15:15	Ist mein Unternehmen franchisierbar? Schlüsselemente für das Franchising	Mag. Michaela Jung, Prokuristin & Senior Consultant SYNCON International Franchise Consultants
	15:30 – 16:15	Warum muss ich alles aufschreiben? Die Bedeutung eines Handbuchs und des Wissenstransfers	Holger Blaufuß, Senior Manager Franchise McDonald's Deutschland LLC
	16:45 – 18:00	Franchise-Worldcafé	Detailinformationen siehe Seite 38
3	13:30 – 14:15	Strategie oder Opportunität? Eine Schritt-für-Schritt Anleitung zur Auslandsexpansion	Franz-Josef Ebel, Inhaber Master Franchise Germany
	14:30 – 15:15	Wie kann ich die Kontrolle behalten? Werkzeuge zur Verbesserung der Performance Ihrer Franchisenehmer	Prof. Dr. Martin Ahlert, Geschäftsführer igenda – Gesellschaft für Unternehmens- und Netzwerkevaluation mbH
	15:30 – 16:15	Growth opportunity for franchisees? Elevating to a multi-unit owner	Bas Pronk, Inhaber fit20 Rotterdam, Christoph Weber, Geschäftsführer fit20 Deutschland GmbH 
	16:30 – 17:15	Warum Verträge? Rechte und Pflichten der Franchisenehmer sowie die Rechte und Pflichten der Franchisegeber	Dr. Hermann Lindhorst, Rechtsanwalt, Kanzlei Schlarmann von Geysso

Zielgruppe Franchise-Interessenten Franchisegeber-Interessenten Existierende Franchisegeber Existierende Franchisenehmer



Prof. Dr. John P. Hayes



Matthias H. Lehner



Ute Petrenko



Dr. Volker Güntzel

## Freitag, 28. September 2018

Raum	Zeit	Thema	Speaker
1	10:30 – 11:15	Warum eine Franchiselizenz erwerben? Die Kraft der Marken und die Vorteile, Fehler zu vermeiden	Matthias H. Lehner, Geschäftsführer und Gründer Bodystreet GmbH, Ute Petrenko, Network Development Director Mail Boxes Etc.
	12:30 – 13:30	FRANCHISENEHMER-RUNDE: Erfolg oder Misserfolg? Die wichtigsten Faktoren, um meine Einheit erfolgreich zu machen	Moderator: Knut Pauli, Geschäftsführer ADVISA Wirtschaftskommunikation GmbH – mehr auf Seite 40
	13:45 – 14:30	Wie wählt man ein ertragreiches, nachhaltiges Franchisesystem aus? Fragen, auf die Interessenten Antworten finden sollten	Torben Leif Brodersen, Geschäftsführer Deutscher Franchiseverband e.V.
	14:45 – 15:30	Warum muss ich Eintritts- und laufende Gebühren zahlen? Die Vorteile eines bewährten Systems	Roger Krog, Geschäftsführer InXpress Germany GmbH
	15:45 – 16:30	Wie finde ich Finanzmittel? KfW, Bürgschaftsbanken, Hausbanken, Crowdfunding und weitere Optionen	Kai Böringschulte, Geschäftsführer COMPEON GmbH
	16:45 – 17:30	Mehrmarken-Master-Franchising? Huckepack mit einem erfahrenen Master	Dr. Edita Becic, International Franchise Development Expert FranAdria GmbH
2	10:15 – 11:30	Franchise-Worldcafé	Detailinformationen siehe Seite 38
	12:00 – 13:00	FRANCHISEGEBER-RUNDE: Sanfte Fahrt oder holprige Straße? Die größten Fehler der Franchisegeber beim Aufbau eines Franchisesystems	Detailinformationen siehe Seite 40
	13:15 – 14:00	Wie werde ich Franchisegeber: Eine Schritt-für-Schritt Anleitung	Mag. Waltraud Martius, Geschäftsführerin SYNCON International Franchise Consultants
	14:15 – 15:00	Wie finde ich Franchisenehmer? Magazine, Portale, Soziale Medien, Netzwerke und weitere Methoden	Axel Winkelkemper, Chefredakteur „GründerMagazin“
	16:15 – 17:00	Warum muss ich Regeln festlegen? Grundlegende Elemente des Franchisevertrags	Dr. Volker Güntzel, Rechtsanwalt Kanzlei BUSSE & MIESSEN Rechtsanwälte
3	10:30 – 11:15	Warum Leute treffen? Die Bedeutung persönlicher und virtueller Netzwerke für die Ankurbelung des Umsatzes	Rolf Neijman, BNI Direktor National
	11:30 – 12:15	Erfolg oder Misserfolg? Beispiele aus der Franchisenehmer-Praxis und die Geheimnisse des Erfolgs	Cathleen Finke, Inhaberin global office Montabaur, Torsten Röche, Partner global office Köln, Christian Kocura, Partner global office Köln
	12:30 – 13:15	Gibt es rechtliche Herausforderungen beim Gang ins Ausland? FDDs und andere seltsame Wörter, die nur wenige in Deutschland verstehen	Prof. Dr. Karsten Metzlaß, Rechtsanwalt Noerr LLP
	13:45 – 14:30	Wachstumschancen? Entwickeln Sie Ihre Top-Performer zu Multi-Unit-Partnern	Martin Petzsche, Geschäftsführer Bodystreet GmbH
	14:45 – 15:30	Does culture matter? How to best enter the German market as a foreign franchisor	Prof. Dr. John P. Hayes, Bestsellingautor und Titus Chair for Franchise Leadership (Vortrag in englischer Sprache) 
	15:45 – 16:30	Warum ins Ausland gehen? Gründe und Methoden zur internationalen Expansion Ihrer Marke	Matthias H. Lehner, Geschäftsführer und Gründer Bodystreet GmbH
	16:45 – 17:30	Wie finde ich Kunden? Eigenes Marketing oder Vertrauen auf die erprobten Methoden des Franchisegebers	Markus Tkocz, Abteilungsleiter Expansion Küche & Co GmbH

Zielgruppe Franchise-Interessenten Franchisegeber-Interessenten Existierende Franchisegeber Existierende Franchisenehmer



Nadine Brenner



Jürgen Dawo



Holger Blaufuß



Mag. Waltraud Martius

## Samstag, 29. September 2018

Raum	Zeit	Thema	Speaker
1	10:30 – 11:15	Benötige ich Soziale Medien zur Gewinnung von Franchisenehmern? Facebook Lead Generation und andere Tools erklärt	Franz-Josef Ebel, Inhaber Master Franchise Germany
	11:30 – 12:15	Frauen und Franchising? Warum Frauen die besseren Franchisenehmer sein könnten	Andrea Böhm, Multi-Unit Partner Bodystreet
	12:30 – 13:30	FRANCHISENEHMER-RUNDE: Erfolg oder Misserfolg? Die wichtigsten Faktoren, um meine Einheit erfolgreich zu machen	Moderator: Knut Pauli, Geschäftsführer ADVISA Wirtschaftskommunikation GmbH – mehr auf Seite 40
	13:45 – 14:30	Muss ich mich an die Regeln halten? Wichtige rechtliche Bestimmungen in Franchisevereinbarungen	Martin Niklas, Rechtsanwalt Anwaltskanzlei Niklas
	14:45 – 15:30	Was ist eigentlich ein Master-Franchisenehmer? Die Vor- und Nachteile des Erwerbs einer internationalen Master-Lizenz	Rolf Gerhard Kirst, Inhaber Franchise Pool International
2	10:30 – 11:15	Schneller Verkauf oder langfristige Partnerschaft? Die größten Fehler bei der Rekrutierung der ersten Franchisepartner	Matthias H. Lehner, Geschäftsführer und Gründer Bodystreet GmbH
	11:30 – 12:15	Tochtergesellschaften oder Franchise-Einheiten? Die wesentlichen Unterschiede zwischen Aldi und McDonald's.	Eugen Marquard, Inhaber Unternehmen Selbständigkeit - Die FranchiseMacher
	12:30 – 13:30	FRANCHISEGEBER-RUNDE: Sanfte Fahrt oder holprige Straße? Die größten Fehler der Franchisegeber beim Aufbau eines Franchisesystems	Detailinformationen siehe Seite 40
	14:15 – 15:30	Franchise-Worldcafé	Detailinformationen siehe Seite 38
3	10:30 – 11:15	Hilfe vom Verband? Wie der DFV Sie bei der internationalen Expansion unterstützen kann	Torben Leif Brodersen, Geschäftsführer Deutscher Franchiseverband e.V.
	11:30 – 12:15	Wird meine Bank mich unterstützen? Finanzierungsmöglichkeiten für Franchisegeber und Franchisenehmer	Sven Volkert, Geschäftsführer Bürgschaftsbank Hessen GmbH
	12:30 – 13:15	Wie expandiere ich als Franchisegeber im Inland? Wege und Methoden, um zu Hause zu wachsen	Bettina Momm, Managing Partner SYNCON International Franchise Consultants
	13:45 – 14:30	Rechtskämpfe oder schlaue Verhandlungen? Beilegung von Streitigkeiten, wenn etwas schiefgeht	Dr. Mathias Reif, Rechtsanwalt dwf Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
	14:45 – 15:30	Gewinn oder Verlust? Die Bedeutung des Pilotbetriebs	Jörg Veil, Geschäftsführender Gesellschafter der Home Instead GmbH & Co. KG



Rolf Neijman



Jörg Veil



Sven Volkert



Eugen Marquard

Zielgruppe **Franchise-Interessenten** **Franchisegeber-Interessenten** **Existierende Franchisegeber** **Existierende Franchisenehmer**

# Franchise-Worldcafé

**Franchising im Schnelldurchlauf:** Das ist die Idee hinter dem Worldcafé. An fünf Tischen erfahren Franchise-Interessenten von namhaften Experten Grundlegendes zur Finanzierung, zur Immobiliensuche, zum Franchising, zu Kompetenzen und zum Erfolgsrezept. Teilnehmer beginnen mit dem Tisch ihrer Wahl und wechseln nach 15 Minuten zum nächsten Tisch, sodass sie in 75 Minuten einen guten Überblick über die wichtigsten Grundlagen erhalten.

Raum  
2  
DO, 27.9.2018 - 16:45 - 18:00  
FR, 28.9.2018 - 10:15 - 11:30  
SA, 29.9.2018 - 14:15 - 15:30

Tisch

1



## Was ist Franchising?

Mag. Waltraud Martius,  
Geschäftsführerin SYNCON International Franchise Consultant

Tisch

2

## Welche Kompetenzen müssen Franchisenehmer haben?

Benjamin Dawo, Gesellschafter Town & Country Haus (I.)  
Holger Blaufuß, Senior Manager Franchise McDonald's Deutschland LLC



Tisch

3



## Wie sichere ich die Finanzierung?

Bernhard Strauch, Bodystreet Multi Unit Franchisenehmer  
und Finanzierungsexperte (I.)  
Cesar Hussein, Head of Business Development Kapilendo AG

Tisch

4

## Wie finde ich die richtige Immobilie?

Lars Pfeiffer, Franchise Sales Director – Germany North  
bei RE/MAX Germany



Tisch

5



## Wie können Franchisenehmer erfolgreich werden?

Ute Petrenko, Network Development Director Mail Boxes Etc.  
Erik Krömer, Geschäftsführer global office GmbH

# Franchisegeber-Runde



Torben Leif Brodersen,  
Geschäftsführer des Deutschen  
Franchiseverbands (DFV)

Nicht immer läuft alles glatt: Erfahren Sie von erfolgreichen Franchisegebern, mit welchen Schwierigkeiten sie beim Aufbau ihrer Systeme kämpfen mussten. Die Runde wird moderiert von **Torben Leif Brodersen**, Geschäftsführer des Deutschen Franchiseverbands (DFV).

Mit dabei:



Raum FR, 28.9.2018 - 12:00 - 13:00  
2 SA, 29.9.2018 - 12:30 - 13:30

# Franchisenehmer-Runde

Was muss ich machen, damit ich mit Franchising wirklich erfolgreich werde? Erfahren Sie von namhaften Franchisenehmern die Erfolgsrezepte. Die Runde wird von **Knut Pauli** moderiert, Geschäftsführer ADVISA Wirtschaftskommunikation.

Mit dabei:



Raum FR, 28.9.2018 - 12:30 - 13:30  
1 SA, 29.9.2018 - 12:30 - 13:30

**„Besuchen Sie Top-Franchisegeber und tanken Sie Franchisewissen pur: Das Konferenzprogramm führt Sie in die Geheimnisse des Franchisings ein.“**

Franz-Josef Ebel, Konferenzprogramm-Direktor