

FRANCHISEEXPO19

14.-16. NOVEMBER 2019 FRANKFURT

MESSEGELÄNDEFRANKFURT, HALLE 9.0

Vortragsprogramm

Datum	Ort	Zeit	Thema
Do. 14.11.19	Raum 1	13:30 - 14:15	Ist mein Unternehmen franchisierbar? Schlüsselemente für das Franchising
		14:30 - 15:15	Partner oder Feind? Die Franchisegeber-Franchisenehmer-Beziehung und die Bedeutung eines Beirats
		15:30 - 16:15	Strategie oder Opportunität? Eine Schritt-für-Schritt Anleitung zur Auslandsexpansion
		16:30 - 17:15	Wie kaufe ich eine bestehende Franchiseseinheit? Die Vorteile, ein Nachfolger zu werden
	Raum 2	13:30 - 14:15	Wachstumsmöglichkeiten für Franchisenehmer? Aufstieg zu einem Multi-Unit-Betreiber
		14:30 - 15:15	Wie kann ich die Kontrolle behalten? Werkzeuge zur Verbesserung der Performance Ihrer Franchisenehmer
		15:30 - 16:15	Bin ich die richtige Person für eine Franchise? Ideale Franchise-Partner im Vergleich zu kreativen Unternehmern
		16:30 - 17:15	Warum muss ich alles aufschreiben? Die Bedeutung eines Handbuchs und des Wissenstransfers
	Aktionsbühne	14:00 - 14:20	FRANCHISEGEBER-PRÄSENTATIONEN
		14:30 - 15:30	FRANCHISENEHMER-RUNDE: Erfolg oder Misserfolg? Die wichtigsten Faktoren, um meine Einheit erfolgreich zu machen
		15:45 - 16:45	FRANCHISEGEBER-RUNDE: Sanfte Fahrt oder holprige Straße? Die größten Fehler der Franchisegeber beim Aufbau eines Franchisesystems
		17:00 - 17:45	Why buy a Franchise? The A to Zs of investing in a franchise
Fr. 15.11.19	Raum 1	10:30 - 11:15	Warum eine Franchise-Lizenz erwerben? Die Kraft der Marken und die Vorteile, Fehler zu vermeiden
		11:30 - 12:15	Rechtskämpfe oder schlaue Verhandlungen? Beilegung von Streitigkeiten, wenn etwas schiefgeht
		12:30 - 13:15	Wie werde ich Franchisegeber: Eine Schritt-für-Schritt Anleitung
		13:30 - 14:15	Wie wählt man ein ertragreiches, nachhaltiges Franchise-System aus? Fragen auf die Interessenten Antworten finden sollten
		14:30 - 15:15	Warum muss ich Eintritts- und laufende Gebühren zahlen? Die Vorteile eines bewährten Systems
		15:30 - 16:15	Wie finde ich Finanzmittel? KfW, Bürgschaftsbanken, Hausbanken, Crowdfunding und weitere Optionen
		16:30 - 17:15	Wachstumschancen? Entwickeln Sie Ihre Top Performer zu Multi-Unit-Partnern
	Raum 2	10:30 - 11:15	Warum soll ich Franchisegeber werden? Gründe für eine Expansion mit Hilfe des Franchise-Geschäftsmodells
		11:30 - 12:15	Warum ins Ausland gehen? Gründe und Methoden zur internationalen Expansion Ihrer Marke
		12:30 - 13:15	Rechtskämpfe oder schlaue Verhandlungen? Beilegung von Streitigkeiten, wenn etwas schiefgeht

13:30 - 14:15	Wie finde ich Franchisenehmer? Magazine, Portale, Soziale Medien, Netzwerke und weitere Methoden
14:30 - 15:15	Einstieg in ein Master-Franchise-System? Attraktive Renditepotentiale für deutsche Investoren
15:30 - 16:15	Warum muss ich Regeln festlegen? Grundlegende Elemente des Franchisevertrags
16:30 - 17:15	Social Franchising? Das Franchise-Geschäftsmodell in einem neuen Kontext

Aktionsbühne	11:00 - 11:50	FRANCHISEGEBER-PRÄSENTATIONEN
	12:00 - 13:00	FRANCHISEGEBER-RUNDE: Sanfte Fahrt oder holprige Straße? Die größten Fehler der Franchisegeber beim Aufbau eines Franchisesystems
	13:15 - 14:15	FRANCHISENEHMER-RUNDE: Erfolg oder Misserfolg? Die wichtigsten Faktoren, um meine Einheit erfolgreich zu machen
	14:30 - 15:15	Why buy a Franchise? The A to Zs of investing in a franchise

Sa 6.11.19	Raum 1	10:30 - 11:15	Wie expandiere ich als Franchisegeber im Inland? Wege und Methoden, um zu Hause zu wachsen
		11:30 - 12:15	Frauen und Franchising? Warum das weibliche Geschlecht die besseren Franchisenehmer sein könnten
		12:30 - 13:15	Wird meine Bank mich unterstützen? Finanzierungsmöglichkeiten für Franchisegeber und Franchisenehmer
		13:30 - 14:15	Muss ich mich an die Regeln halten? Wichtige rechtliche Bestimmungen in Franchise-Vereinbarungen
		14:30 - 15:15	Was ist eigentlich ein Master-Franchisenehmer? Die Vor- und Nachteile des Erwerbs einer internationalen Master-Lizenz
	2	10:30 - 11:15	Schneller Verkauf oder langfristige Partnerschaft? Die größten Fehler bei der Rekrutierung der ersten Franchise-Partner
		11:30 - 12:15	Tochtergesellschaften oder Franchise-Einheiten? Die wesentlichen Unterschiede zwischen Aldi und McDonald's.
		12:30 - 13:15	Warum Verträge? Rechte und Pflichten der Franchisenehmer sowie die Rechte und Pflichten der Franchisegeber
		13:30 - 14:15	Warum Leute treffen? Die Bedeutung persönlicher und virtueller Netzwerke für die Ankurbelung des Umsatzes
		14:30 - 15:15	Erfolg oder Misserfolg? Beispiele aus der Franchisenehmer-Praxis und die Geheimnisse des Erfolgs

Aktionsbühne	11:00 - 11:50	FRANCHISEGEBER-PRÄSENTATIONEN
	12:00 - 13:00	FRANCHISEGEBER-RUNDE: Sanfte Fahrt oder holprige Straße? Die größten Fehler der Franchisegeber beim Aufbau eines Franchisesystems
	13:15 - 14:15	FRANCHISENEHMER-RUNDE: Erfolg oder Misserfolg? Die wichtigsten Faktoren, um meine Einheit erfolgreich zu machen
	14:30 - 15:15	Why buy a Franchise? The A to Zs of investing in a franchise

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