

# FRANCHISE EXPO 19

## FRANKFURT

Samstag, 16. November 2019

Raum	Zeit	Thema	Speaker
1	10:30 - 11:15	Wie expandiere ich als Franchisegeber im Inland und Ausland? Der Weg zur globalen Marke	Matthias H. Lehner, Geschäftsführer und Gründer Bodystreet GmbH
	12:30 - 13:15	Neue Wege bei der Geldbeschaffung? Finanzierungsmöglichkeiten für Franchisegeber und Franchisenehmer	Sven Hohensee, CCO Kapilendo AG
	13:30 - 14:15	Muss ich mich an die Regeln halten? Wichtige rechtliche Bestimmungen in Franchise-Vereinbarungen	Martin Niklas, Rechtsanwalt Anwaltskanzlei Niklas
	14:30 - 15:15	Was ist eigentlich ein Master-Franchisenehmer? Die Vor- und Nachteile des Erwerbs einer internationalen Master-Lizenz	Franz-Josef Ebel, Inhaber Master Franchise Germany®
2	10:30 - 11:15	Tochtergesellschaften oder Franchise-Einheiten? Die wesentlichen Unterschiede zwischen Aldi und McDonald's.	Eugen Marquard, Inhaber Unternehmen Selbständigkeit - Die FranchiseMacher
	11:30 - 12:15	Schneller Verkauf oder langfristige Partnerschaft? Die größten Fehler bei der Rekrutierung der ersten Franchise-Partner	Sylvia Steenken, FranchiseForYou
	12:30 - 13:15	Virtual Reality / Augmented Reality im Franchising? Innovative Ideen zur Franchisenehmer- und Kundengewinnung	Julian Hölger, Founder and Executive Producer Videoreality
	13:30 - 14:15	Warum Leute treffen? Die Bedeutung persönlicher und virtueller Netzwerke für die Ankerbelung des Umsatzes	Rolf Neijman, BNI Direktor National „Trainings und Mitgliederentwicklung“
	14:30 - 15:15	Erfolg oder Misserfolg? Beispiele aus der Franchisenehmer-Praxis und die Geheimnisse des Erfolgs	Christian Kocura, Partner global office Köln
Aktionsbühne	11:00 - 11:10	Unternehmenspräsentation Linde Gas	Andrea Voigt, Inhaberin vom Gas & More Shop in Rostock und Lübeck
	11:10 - 11:20	Unternehmenspräsentation RE/MAX: Interview mit einem RE/MAX Germany Franchisenehmer	Lars Pfeiffer, Director of Expansion RE/MAX
	11:20 - 11:40	Unternehmenspräsentation: International logistics franchise: CDEK's global steps	Konstantin Reysner, International Franchise Development CDEK
	11:40 - 11:50	Unternehmenspräsentation Mia Gelateria	Philipp Schober, Inhaber Schober Investment Holding GmbH
	11:50 - 12:00	Unternehmenspräsentation Pradler: Das erste und einzige Franchisekonzept für Veranstaltungstechnik - 10 Jahre Vorsprung durch Franchise.	Ralf Sellemerten, kaufmännische Leitung Pradler Veranstaltungstechnik
	12:00 - 13:00	FRANCHISEGEBER-RUNDE: Sanfte Fahrt oder holprige Straße? Die größten Fehler der Franchisegeber beim Aufbau eines Franchisesystems	Engel & Völkers, fit20 (Niederlande), InXpress, Rainbow International, Town & Country Haus, Moderator: Knut Pauli, Geschäftsführer ADVISA Wirtschaftskommunikation GmbH
	13:15 - 14:15	FRANCHISENEHMER-RUNDE: Erfolg oder Misserfolg? Die wichtigsten Faktoren, um meine Einheit erfolgreich zu machen	Bodystreet, Locatoc, McDonald's, Town & Country Haus, Rainbow International, Moderator: Torben Leif Brodersen, Hauptgeschäftsführer Deutscher Franchiseverband e.V. (DFV)
	14:30 - 15:15	Why buy a Franchise? Comprehensive information to help you make a wise decision!	Prof. Dr. John P. Hayes, Bestselling Autor und Titus Chair for Franchise Leadership 

Zielgruppe [Franchise-Interessenten](#)  
[Franchisegeber-Interessenten](#)  
[Existierende Franchisegeber](#)  
[Existierende Franchisenehmer](#)  
[Franchisegeber-Präsentationen](#)