

*Franchise Messe

26.-27. Juni 2020 *Online Edition* www.franchise-messe.at



Schön, dass Sie da sind!

Vorwort

Dr. Margarete Schramböck 3
Bundesministerin für Digitalisierung
und Wirtschaftsstandort

Dr. Harald Mahrer 4
Präsident der Wirtschaftskammer
Österreich

Andreas Haider 5
Präsident Österreichischer
Franchise-Verband,
Geschäftsführer Unimarkt

Inserenten

Anker 9

McDonad's 15

Futterhaus 26

Editorial 6

Carina Felzmann

Veranstalterin, GF Cox Orange

Franchising im Trend 7

Der Österreichische Franchise-
Verband präsentiert alle zwei
Jahre eine Studie über Franchising
in Österreich.

Barbara Steiner
Generalsekretärin
Österreichischer Franchise-Verband

Highlights aus dem Programm 8

Gründen mit System 10

Wie finde ich das richtige
Franchiseunternehmen?

Was erwarten wir von optimalen Franchisepartnern? 12

Social Franchising 14

Gutes tun und damit Geld verdienen!

Green Franchising – ein Beispiel! 16

Die 1994 gegründete VOM FASS AG

- ### Newcomer 17
- Kono Pizza
 - Dance Moves by Lis
 - Taekima

Krisenmodus – aber miteinander

- Piyoma 18

- REMAX 19

- Syncon propagiert
Fairplay Franchising! 20

- SUBWAY 21

Alles was Recht ist

- Rechte und Pflichten als
Franchisenehmer 22

- Profit- und Risk-Sharing beim
Franchising – bleibt da noch
Platz für Ihr Recht? 23

Hurra, ich bin Franchisepartner!n

- Viterma Badsanierung
– meine richtige Wahl 24
- DOGSTYLER 25

Danke unseren Partnern! 27

- Hauptpartner
- Netzwerkpartner
- Medienpartner

Aussteller-Übersicht 28

Zu den Online-Portalen 33

Dr. Margarete Schramböck
*Bundesministerin für Digitalisierung
und Wirtschaftsstandort*



Foto: BM:DW

 **Bundesministerium**
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort

Oft ist es ein genialer und gut weiterentwickelter Einfall, der zum Erfolg führt. Aber nicht nur mit einer großen Innovation kann man sich erfolgreich selbstständig machen. Man muss das Rad nicht immer neu erfinden, um im Wettbewerb Erfolg zu haben.

Franchising erlaubt mit viel persönlichem Einsatz und Unternehmergeist an einer erfolgreichen Geschäftsidee teilzuhaben. Gemeinsam schaffen Franchisegeber und Franchisenehmer so die Grundlage für gemeinsamen,

langfristigen Erfolg. Um optimal durch die Partnerschaft zu profitieren und zusammen Innovationen voranzutreiben, ist Erfahrungsaustausch unerlässlich. Umso wichtiger sind Veranstaltungen wie die Franchise Messe, bei der Kontakte geknüpft und Partnerschaften vertieft werden können.

In diesem Sinne wünsche ich der Veranstalterin viel Erfolg und allen Besucherinnen und Besuchern eine interessante Online-Fachmesse.

Dr. Harald Mahrer
Präsident der
Wirtschaftskammer Österreich



Foto: WKO



Franchising ist – neben der klassischen Unternehmensneugründung und der Betriebsübernahme - einer der drei Wege in die Selbständigkeit. Jede Form des Ecosystems Startups braucht bestmögliche Rahmenbedingungen für erfolgreiches unternehmerisches Tun. Vernetzung und direkter Informationsaustausch sind gerade auch im Franchising entscheidend für den Erfolg.

Daher informiert und berät die Wirtschaftskammer aktiv zu den Themen Gründung und Franchising. Unser Gründerservice ist hier die erste Adresse. Ein wichtiges Serviceangebot ist die Online-Franchise-Börse: Unter www.franchiseboerse.at tragen sich Franchisesysteme ein, die gegenwärtig Franchisenehmer in Österreich suchen.

So können Franchisegeber und Franchise-Interessierte direkt miteinander in Kontakt treten. Auch der „Leitfaden zum Franchising“ bietet nützliche und praxisorientierte Unterstützung, um gemeinsam Ideen zu entwickeln, umzusetzen und zum Fliegen zu bringen.

Gerade in der aktuellen, herausfordernden Zeit ist es sinnvoll, Probleme miteinander zu lösen und gemeinsam Ideen für die Zukunft zu entwickeln. Franchisesysteme haben hier in vieler Hinsicht Vorbildwirkung. So bauen wir gemeinsam einen weiteren Meilenstein für ein rot-weiß-rotes Comeback.

Andreas Haider
Präsident
Österreichischer Franchise-Verband,
Geschäftsführer Unimarkt



Foto: Unimarkt



Auf aktuelle Situationen sofort reagieren – auch das ist in der DNA von Franchise.

Daher freut es mich, als Präsident des Österreichischen Franchise-Verbandes, dass Cox Orange mit der österreichischen Franchise Messe aufgrund des aktuellen Veranstaltungsverbotes dennoch die sechste Franchise Messe realisiert. Franchising steht eben für

Wachstum auch in einem sehr dynamischen Umfeld der internationalen Wirtschaft und hat auch in Österreich noch viel Potenzial. Nutzen Sie gerade in den turbulenten Zeiten die Chance für ihre persönliche Neuorientierung und besuchen Sie uns auf der ersten virtuellen Franchise Messe

Diese Messe setzt auf Innovation – „Franchise-like“ eben!



Carina Felzmann
Veranstalterin,
GF Cox Orange
Foto: Roland Unger

Gut, dass Sie hier sind! Das zeigt davon, dass Sie Interesse haben, sich im Leben beruflich weiterzuentwickeln, womöglich neue Türen aufzumachen. Die Selbständigkeit mit Franchising könnte eine interessante Alternative für Sie sein, wenn Sie der Typ sind, der gerne die Zügel in die Hand nimmt und gleichermaßen Teamplayer ist. Mehr dazu erfahren Sie auf den folgenden Seiten. Wer sind die Menschen, die diesen Weg schon gegangen sind, was braucht es, um als Franchisepartner erfolgreich zu sein und welche Charaktere erwarten sich Franchisegeber? Danke an Martin Ahlert für seine Ausführungen! Siehe Seite 10

Gerade in der Corona-Krise hat es sich gezeigt, dass sich die Arbeit im Team, das Miteinander unter einer Marke sehr bewährt. Miteinander aber doch nicht allein, ist die Devise im Franchising. Siehe Seite 20, hier finden Sie aufmunternde Worte von Waltraud Martius, eine wahre Franchise-Ikone in Österreich und dem Newcomer-System Piyoma; Seite 18.

Haben Sie schon von social franchising oder green franchising gehört? Es gibt verschiedene Formen im Franchising, doch die Kernidee im Franchising zieht sich überall durch: es geht um die Skalierbarkeit einer Marke. Wikipedia sagt dazu: „Darunter versteht man die Fähigkeit eines Systems, Netzwerks oder Prozesses zur Größenveränderung. Meist wird dabei die Fähigkeit des Systems zum Wachstum bezeichnet.“ Auch soziale oder besonders nachhaltige Produkte oder Dienstleistungen finden immer mehr Anhänger, daher wächst in diesen Segmenten auch das Franchising. Danke an Walburga Fröhlich für Ihren Artikel! Seite 14.

Wir hoffen, Sie finden die Online Edition genauso spannend wie wir beim Aufbau dieses Projektes. Die vergangenen Monate haben uns allen einiges abverlangt, bestehende Muster galt es zu verändern, neue Wege zu gehen und viele von uns haben vielleicht auch eine neue Sichtweise auf die Arbeitswelt gewonnen. Es könnte sein, dass genau jetzt der richtige Zeitpunkt für Sie ist, den nächsten Schritt im Berufsleben zu setzen. Wir bieten Ihnen dazu

eine Art Marktplatz als Übersicht an - und eines vorweggenommen: ALLE diese Aussteller zählen zu den first movern, die Innovationsfreude, Teamgeist und ein tatsächliches Interesse an neuen Partnern mitbringen. Sonst wären sie heute nicht hier. Doch wie immer bei wichtigen Entscheidungen gilt: prüfe, wer sich bindet, daher auch unsere Empfehlung: Vertragscheck mit einem Rechtsanwalt. Inputs dazu finden Sie auf Seite 22, 23. Nutzen Sie auch unser Vortragsprogramm, damit machen wir Sie fit für Franchising (in jeder Hinsicht...)

Ich möchte mich bei meinem tollen Team (Lisa, Christian, Markus, Christine, Julia, Linda, Rob, Michaela, Antonia, Selmar, Akos, Fabian, Roland) und unserem Haupt-Partner ÖFV herzlich bedanken, die scheinbar Unmögliches möglich gemacht haben. Auch unseren Netzwerk- und Medienpartnern, Referent!nnen und Freund!nnen, die uns unterstützt haben, DANKE, ihr seid super!

Möge der erste Online-Messe-Pilot für uns alle ein besonderes Erlebnis sein!

Der Österreichische Franchise-Verband präsentiert alle zwei Jahre eine Studie über Franchising in Österreich. Die aktuellen Zahlen zeigen einen weiteren Aufwärtstrend.

Die aktuelle Studie, die vom Österreichischen Franchise-Verband in Auftrag gegeben und von mm.insights in Kooperation mit bestHeads durchgeführt wurde, zeigt, dass sich die österreichische Franchise-Landschaft in den vergangenen Jahren zu einem bedeutenden Wirtschaftszweig etabliert hat. Konkret konnte im letzten Wirtschaftsjahr ein Umsatz von etwa 10,3 Milliarden Euro erwirtschaftet werden, bemerkenswert dabei ist, dass im Zuge der Erhebung mehr als 40% der Franchisegeber einen Umsatz von über fünf Millionen Euro angegeben haben. Aktuell gibt es am österreichischen Markt etwa 480 Franchisesysteme mit insgesamt 9.400 Franchisenehmern und 11.700 Standorten. Auch die Beschäftigungszahl kann sich sehen lassen, denn 87.300 Personen sind in der Franchise-Landschaft tätig.

Junge und lebendige Branche

Betrachtet man die Branchenverteilung, so wird deutlich, dass diese äußerst vielfältig ist, wobei die Branchen Bauen, Lebensmittel, Gastronomie und Gesundheit in Summe 50% ausmachen.

Dynamische Entwicklung und Wachstum

Im Zuge der Onlinebefragung zeigte sich auch, dass 50% der Systeme in der Expansionsphase sind. 18% der Franchisesysteme befinden sich aktuell in der Start- und Aufbauphase. Somit sind 68% der Franchisesysteme im Wachstum. Dynamik wird auch in der erwartenden Entwicklung bei der Anzahl der Franchisenehmer deutlich, denn 91% der Systeme planen, neue Franchisenehmer aufzunehmen.

Franchise schafft Arbeitsplätze

Wirtschaftliche Dynamik zeigt sich ebenso bei den geplanten Neueinstellungen. Im letzten Jahr haben 76% der Systeme neue Mitarbeiter eingestellt

und ebenfalls 76% planen in den kommenden 12 Monaten neue Mitarbeiter einzustellen. Durchschnittlich wird pro System mit der Einstellung von 27 Mitarbeitern gerechnet, das ergibt 13.000 Neueinstellungen, wovon 4.500 neu geschaffene Arbeitsplätze sind.

Franchise vereint Global und Lokal

Die Franchise-Landschaft ist sowohl global als auch lokal von großer Bedeutung. Zwei Drittel der Systeme kommen aus Österreich und ebenfalls zwei Drittel agieren international. Bei der Internationalisierung wird für das nächste Jahr eine Steigerung von 4% erwartet. Von derzeit 67% international tätigen Systemen soll künftig auf 70% gesteigert werden.

Informationen zum Österreichischen Franchise-Verband

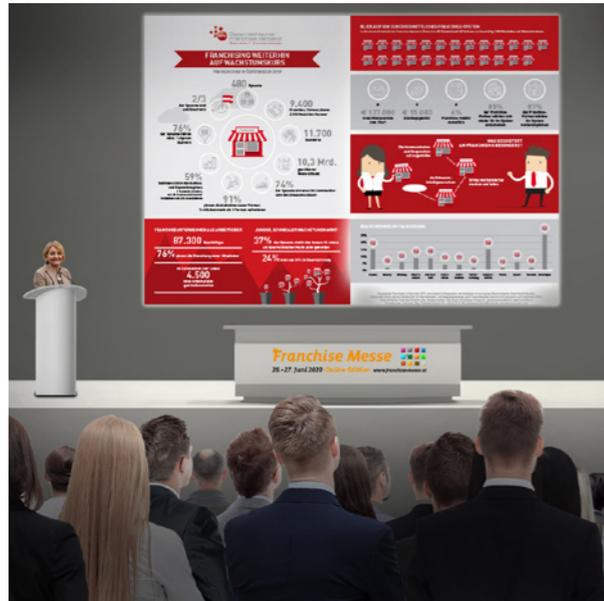
Der Österreichische Franchise-Verband (ÖFV) ist Repräsentant der österreichischen Franchise-Wirtschaft. Der Verband vertritt die Interessen seiner Mitglieder in der Öffentlichkeit und forciert den Austausch mit Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Öffentlichkeit, um die nachhaltige Qualitätssicherung im Franchising zu fördern. Diese wird durch den ÖFV System-Check unterstützt, zu welchem sich alle ordentlichen Mitglieder mindestens einmalig verpflichten. Nach Absolvierung des Checks darf das ÖFV



Barbara Steiner
Generalsekretärin
Österreichischer Franchise-Verband
Foto: ÖFV

Siegel „Geprüftes Mitglied“ getragen werden, welches nicht nur die hohe Qualität des Systems repräsentiert, sondern darüber hinaus für eine hohe Franchisepartner-Zufriedenheit steht und dadurch Vorteile bei der Suche nach neuen Franchisepartnern mit sich bringt. www.franchise.at





Das Rahmenprogramm der Online-Franchisemesse umfasst über 30 Vorträge und Roundtables. Es vermittelt Franchise-Basics, Finanzierungsmöglichkeiten bis hin zu Tipps für die Vertragsgestaltung.

zu den Programmen:

»» **Konferenzhalle**

»» **Action hall**

Es erwarten Sie bei der Online-Franchise-Messe über 30 Vorträge, Round Tables und Online-Fitness-Work Outs!

Franchisenehmer berichten aus der Praxis über ihre Erfahrungen – von den typischen Herausforderungen der Firmengründung bis hin zu ihrem erfolgreichen Weg zur selbstbestimmten Chefin. Hochkarätige Expertinnen und Experten referieren über die Grundbausteine des Marketings, liefern Antworten zu Rechts- und Finanzfragen, informieren über „Förderungen als Starthilfe“ und wie man „Bestens vorbereitet auf das Bankgespräch“ ist.

Auch Franchisegebern wird Programm geboten, etwa „Wie Sie ihren Franchisenehmer noch erfolgreicher machen können“ oder wie die internationale „Unternehmensexpansion mit Masterfranchising“ funktioniert.

Vertreter prominenter Franchising-Systeme matchen sich beim „Beauty-Contest der Franchiseliebhaber“:

RE/MAX, McDonald’s und Ankerbrot stellen sich in Kürze dem Online-Messepublikum vor, das seinen persönlichen Favoriten wählt.

Mit dem „Finance Round Table“ am Freitag und dem Panel „Alternative Geldquellen“ am Samstag werden den interessierten Besuchern an zwei Tagen geballte Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten ihres Franchise-Traums geboten. Bekannte Franchisesysteme und Newcomer definieren im „Franchise-Herzblatt: Wer passt zu mir?“, welche Eigenschaften der/die ideale FranchisepartnerIn haben sollte.

Der Messe-Tag beginnt auf der Aktionsbühne jeweils mit einem Warm Up der sportiven Franchisesysteme Piyoma beziehungsweise Dance Moves by Lis. Online-Besucher können bequem von zuhause aus teilnehmen. Parallel hierzu gibt es in der Konferenzhalle spannende Keynotes etwa zu „Franchising als Erfolgsmodell“ sowie Video-Botschaften von Wirtschaftsministerin



Fit in den Tag mit Piyoma Health-Training. Denn auch vor dem Bildschirm sollte die Bewegung nicht fehlen.

Foto: Piyoma

und Messe-Schirmherrin Margarete Schramböck sowie von Wirtschaftskammer-Präsident Harald Mahrer.

Das vollständige Kongressprogramm finden Sie in der Vortrags- und Actionhall.

Wir wünschen Ihnen interessante Messtage!

GEMEINSAM ERFOLGREICH DURCH UNSER ANKER FRANCHISING



WIR BIETEN:

- **EIN ERFOLGREICHES MITEINANDER**
- **FACHKOMPETENZ SEIT ÜBER 129 JAHREN**
- **EIN ERFOLGREICH ERPROBTES GESCHÄFTSKONZEPT**
- **EINE STARKE MARKE**

**WIR SIND EIN ZERTIFIZIERTES ORDENTLICH
GEPRÜFTES MITGLIED DES ÖFV.**



**WIR FREUEN UNS AUF IHR INTERESSE!
MEHR AUF ANKERBROT.AT/FRANCHISE**

ANKER

Wie finde ich das richtige Franchiseunternehmen?

Corona-Krise – Zeit für einen beruflichen Neuanfang?

Gründen in Corona-Zeiten – angesichts der Wirtschaftsnachrichten in der jüngeren Vergangenheit hört sich das zunächst einmal riskant an. Schlagworte wie Kurzarbeit, Nothilfe und Fördergelder machen die Runde. Kann in solchen Zeiten Franchising trotzdem interessant sein?

Die Antwort lautet: Ja, jetzt erst recht!

Denn Franchisenehmer sind nicht allein. So gelingt es Franchiseunternehmen kooperativ Herausforderungen zu bewältigen. Diese Bündelung von unternehmerischen Kräften ist nicht nur in Zeiten wie der Corona-Krise wichtig, sondern hilft Franchiseunternehmen auch in „normalen“ Zeiten dabei, sich mit innovativen Ideen und strukturierten Verbesserungen permanent an Trends und Kundenwünsche anzupassen.

Wie willst Du in Zukunft arbeiten – angestellt oder selbstständig?

Beide Varianten haben Vor- und Nachteile. Wenn man sich selbstständig machen möchte, stellt eine Gründung mit System (mit einem Franchiseunternehmen) eine echte Chance dar, rasch und erfolgreich mit mehr Sicherheit sein eigenes Unternehmen aufzubauen.

Grund dafür ist das i.d.R. erprobte Geschäftskonzept (u.a. eine bekannte Marke, ein vorhandenes Produkt-/Leistungsangebot, ein dokumentiertes Know-How, Schulungen und eine fortlaufende Betreuung durch den Franchisegeber).

Doch man sollte genau hinschauen, denn eine Franchisepartnerschaft ist wie eine Ehe – schaut man sich die Vertrags-Laufzeiten von 1, 3, 5, 10 bis hin zu 20 Jahren an. – Es gilt auch hier das Motto: „Darum prüfe, wer sich ewig bindet...“

Einfach loslegen mit Franchising?

Jein. Denn die Wahl des Franchisemodells, was am besten zu einem Existenzgründer passt, will wohlüberlegt sein. Und dabei geht es nicht nur um „harte“ finanzielle Fragen.

Einerseits ist das Grundschema des Franchising bei allen Systemen ähnlich: Durch den Eintritt in das Franchisesystem – und die Zahlung einer Eintrittsgebühr – werden dem Franchisenehmer das Recht gewährt und die Pflicht auferlegt, das Know-how und das Geschäftskonzept des Franchisesystems zu nutzen und gemäß den vorgegebenen Standards umzusetzen. Andererseits muss sich ein Franchise-

nehmer individuell als selbstständiger Unternehmer mit viel Einsatz einbringen, wenn man Erfolg haben will: Jeder einzelne Franchisenehmer arbeitet auf eigene Rechnung und in eigenem Namen. Im Rahmen der Franchisevereinbarung hat er mehr oder weniger unternehmerische Freiheiten, z.B. in der freien Preisgestaltung, der Freiheit der Organisation und des Personals sowie über Teile des Sortiments. Er ist verantwortlich für die lokale Marktbearbeitung und Kundenbetreuung, die er aufgrund seiner Marktnähe und seines Wissens über die lokalen Gegebenheiten effizienter erbringen kann. Beide Parteien verpflichten sich dazu, arbeitsteilig an der Vermarktung und dem weiteren Auf- und Ausbau der Marke zu arbeiten.

Stelle Dir folgende grundsätzliche Fragen

Darum ist es wichtig, dass sich jeder Franchise-Interessierte vor einem Gründungsvorhaben grundsätzliche Fragen stellt:

- Bist Du zufrieden mit dem, wie es heute ist, was möchtest Du ändern?
– Wo willst du in 3 Jahren stehen, beruflich und privat?
- Kommt eine Selbstständigkeit für Dich in Betracht?



Dr. Martin Ahlert

Geschäftsführer F&C / igenda

Foto: igenda

Dafür braucht es u.a....

- eine gute Selbstorganisation,
- Konzentrationsfähigkeit,
- Überzeugungskraft,
- Empathie,
- Ausgeglichenheit & Resilienz (Fähigkeit, schwierige Lebenssituationen ohne anhaltende Beeinträchtigungen zu überstehen),
- Zielstrebigkeit,
- Disziplin & Durchhaltewillen,
- eine Bereitschaft dafür, viel und lange zu arbeiten,
- Startkapital,
- (eine starke) Unterstützung der Familie.
- Welche Branche / welcher Tätigkeitsbereich interessiert Dich am meisten?

- Hast Du schon ein Franchise-Konzept im Auge? Hast Du als Kunde dort schon einmal eingekauft und hat es Dich restlos überzeugt? Was hat Dir besonders gut gefallen, gab es auch Dinge, die nicht gut waren (können diese verbessert werden)?
- Gibt es dieses Franchise-Konzept schon in Deiner Stadt/Region? Wie viele Mitbewerber gibt es vor Ort?

Wenn Du darüber eine klare Vorstellung / Vision entwickelt hast, geht es in die Details. Der Prozess der Auswahl des „richtigen“ Systems für Dich kann gut und gerne zwischen 6 Monaten bis über 2 Jahre dauern und will gründlich geplant sein. In dieser Zeit wirst Du bereits schnell feststellen, ob eine Selbstständigkeit für Dich das „Richtige“ ist – denn einfach ist das nicht!

Zudem muss sich jeder klar machen: Auch mit dem besten Franchiseunternehmen kann man (je nach eigener persönlicher Eignung, nach Standort, nach konjunkturellen/krisenbedingten oder saisonalen Einflüssen, nach der privaten Situation) Erfolg haben oder auch scheitern.

Berücksichtige die Zufriedenheit / Bewertung bestehender Franchisenehmer

Dabei ist es wichtig, systematisch möglichst viele Informationen über das Franchise-Netzwerk einzuholen, die über die in der Franchise-Broschüre geschilderten Fakten hinausgehen:

- Wie gut ist die Zusammenarbeit in dem Franchiseunternehmen? **Wie zufrieden sind die bestehenden Franchisenehmer?**
- Was macht das Franchiseunternehmen heute so erfolgreich (Warum gehen die Kunden heute dorthin, Differenzierung zum Wettbewerb)? **Wird das in 3 Jahren auch noch so sein?**
- Du solltest in jedem Fall mit verschiedenen bestehenden Franchisenehmern reden und am besten **selbst eine Zeitlang in einem solchen Betrieb mitarbeiten!**

Die Zufriedenheit der bestehenden Franchisenehmer ist ein ganz zentrales Erfolgskriterium, bei dem wir Dir Orientierung geben können.

Wir von igenda befragen regelmäßig bestehende Franchisenehmer zu ihrer Zufriedenheit mit den verschiedenen Aspekten der Franchisepartnerschaft. Unternehmen mit besonders zufriedenen Franchisenehmern werden mit einem Siegel oder einem Award für besonders zufriedene Franchisepartner ausgezeichnet. Wie eine gute Bewertung eines Produktes bei Amazon oder eines Restaurants bei Google machen die Auszeichnungen von igenda eine besonders positive Bewertung eines Franchiseunternehmens durch die bestehenden Partner sichtbar.

Du würdest als Kunde auch nicht in ein Restaurant gehen, dass viele schlechte Bewertungen durch andere Gäste bekommen hat, oder?

Die Auszeichnungen von igenda können Dir also dabei helfen, sich im Dickicht der Franchiseangebote zu orientieren. Eine weitere wichtige Entscheidungshilfe bietet Dir das Gütesiegel „Systemcheck-geprüft“ des Deutschen Franchiseverbands (bzw. des Österreichischen Franchiseverbands).

Wir wünschen Dir viel Erfolg, Gesundheit und vor allem Spaß – bei allem was Du heute und in Zukunft tust!

Autoren:
 Dr. Martin Ahlert und Felix Wegehaupt

Kontakt:
 Igenda | Wüllnerstr. 3 | 48149 Münster | www.igenda.de | info@igenda.de

igenda – Gesellschaft für Unternehmens- und Netzwerkevaluation mbH

igenda steht für **QUALITÄT** und **OPERATIONALE EXZELLENZ** in Franchiseunternehmen und KMUs.

igenda unterstützt Unternehmen dabei, mehr Erfolg durch Qualität und Kundenzentriertheit zu erreichen und das Unternehmen weiter zu entwickeln (Evolution) durch ganzheitliche und passende Analysen für das systematische Aufdecken und Heben ungenutzter Potenziale, gemeinsame Erarbeitung von Lösungen und bei der Umsetzung von Maßnahmen.

Franchiseunternehmen mit besonders guten Ergebnissen können dies durch die igenda-Gütesiegel dokumentieren.



Was erwarten wir von optimalen Franchisepartnern?

Ein Franchisenehmer ist Unternehmer mit allen Rechten und Pflichten. Und sehr häufig ist ein Franchisenehmer auch Arbeitgeber. Er arbeitet selbständig, jedoch im Rahmen eines vorgegebenen Geschäftskonzeptes, was zahlreiche Vorteile (selbständig, aber nicht allein) und auch Herausforderungen mit sich bringt (intensives commitment zur Marke, bin nicht alleiniger Chef im System).

„Wer selbständiger Unternehmer sein möchte, aber die Sicherheit einer bekannten Marke und eines erprobten Geschäftskonzeptes sucht und ein Teamplayer ist, der ist im Franchising sicherlich richtig! Franchising ist u.a. deswegen so erfolgreich, weil zwei selbständige Unternehmer eine Partnerschaft eingehen, die durch den Franchisevertrag klar definiert wird und eine Kommunikation auf Augenhöhe vorsieht“, fasst Barbara Steiner, Generalsekretärin des Österreichischen Franchise-Verbandes (ÖFV) zusammen.

Was sich auch zeigt: so unterschiedlich die Systeme sind, gibt es doch gewisse Grundeigenschaften, die ein Partner mitbringen soll. Dazu gehören die Eigenorganisation, Verlässlichkeit und ein gewisses Verkaufstalent. Und das sagen Franchisegeber dazu:

Anker Snack & Coffee GmbH

Potenzielle Franchisepartner sind für das ANKER Franchisesystem Unternehmerpersönlichkeiten, die es verstehen, Mitarbeiter zu führen und bereit sind, das Franchise-Konzept systemkonform mitzutragen und zu leben.

Der Franchisepartner sieht seine Stärken im Verkauf und möchte sich in diesem Bereich sein eigenes Unternehmen aufbauen. Mit den qualitativ hochwertigen Produkten und einem erfolgserprobten Franchise-Konzept begeistert er seine Kunden, geht auf die regionalen Bedürfnisse ein und kann sich dadurch am lokalen Markt erfolgreich etablieren.

Trotz der Eigenständigkeit eines Franchisepartners wird im ANKER Franchisesystem auf Teamwork besonders Wert gelegt. Gemeinsam können Ideen besser verwirklicht und Herausforderungen leichter bewältigt werden, gemeinsam können größere Erfolge gefeiert werden.

Folgende Zielgruppen kommen für eine ANKER Franchisepartnerschaft in Frage:

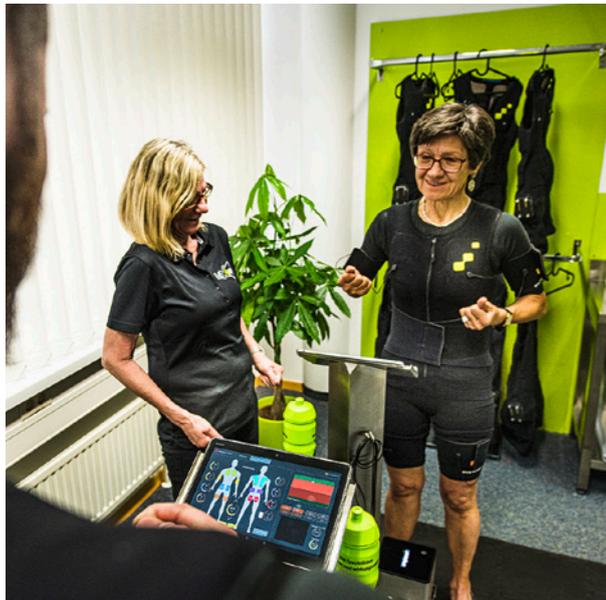
- Bäckerei-affine Filialsysteme, die einen starken Partner wollen, um Synergien zu nutzen und zukünftige Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen.
- Quereinsteiger, die bereits Führungserfahrung gesammelt und Interesse haben, sich langfristig mit einem starken Partner ein eigenes Unternehmen aufzubauen.
- Bereits bestehende Franchisepartner, die am Markt erfolgreich tätig sind und mit einer weiteren ANKER Franchise-Filiale diesen Erfolg ausbauen und absichern wollen.



Christoph Riedl
Franchise Manager
Anker Snack & Coffee GmbH
Foto: Katharina Schiffel

Der ideale biXpack Franchisenehmer

Die Karrierechance für Menschen, die Sport lieben und beruflich erfolgreich sein wollen! Als biXpack Franchisepartner konzentrierst Du Dich auf das was Du gut kannst und womit Du auch wirklich gerne Geld verdienst! Und wir von biXpack erarbeiten mit Dir, was Du noch brauchst, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein!



biXpack

Foto: biXpack

Das bringst DU als biXpack Studio-Betreiber mit:

- Du bist sportbegeistert und als Sportler oder Trainer bei Deinen Freunden, Bekannten und Kollegen bekannt!
- Du liebst es, mit Menschen zu arbeiten und sie schätzen Deinen Rat!
- Du weißt, dass es einen Plan braucht, um erfolgreich zu sein, und dass Du mit den richtigen Partnern leichter Deine Ziele erreichst.

- Wenn Du von einer Sache überzeugt bist, arbeitest Du konsequent an Deinem Erfolg und nimmst Rat und Unterstützung an.

Mit diesen Eigenschaften bist Du garantiert erfolgreich mit Deinem eigenen biXpack-Studio! Wir freuen uns auf ein Gespräch mit Dir!

McDonald's sucht Partner

Unternehmerische Qualitäten, die Fähigkeit und Erfahrung im Umgang mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie kundenorientiertes Handeln sind Qualifikationen, die McDonald's von seinen künftigen Partnerinnen und Partnern erwartet. Unabhängig von der Branche, in welcher die Franchisebewerberinnen und Franchisebewerber jetzt tätig sind und/oder ihrer Schulbildung, werden diese Fähigkeiten Ihnen helfen, gemeinsam mit McDonald's erfolgreich zu sein.

Darüber hinaus sollte eine Bewerberin oder Bewerber mindestens 30 Jahre alt sein, eine entsprechende Berufserfahrung nachweisen können und über ausreichend liquide Mittel verfügen. Die Bereitschaft, ein langfristiges Vertragsverhältnis einzugehen und ein umfangreiches 9- bis 12-monatiges Ausbildungsprogramm zu absolvieren, werden ebenfalls von einer Bewerberin oder Bewerber erwartet, wie der Verzicht auf jede weitere berufliche Tätigkeit in der aktiven Laufbahn als

Optimale Franchisepartner?



Manfred Rothdeutsch

Franchisemanager McDonald's

Foto: McDonald's

FranchisenehmerIn. McDonald's Österreich sucht keine Investoren, sondern unternehmerisch handelnde Persönlichkeiten, die sich als lokale UnternehmerInnen aktiv um ihr(e) Restaurant(s), MitarbeiterInnen und Gäste kümmern und in das lokale Umfeld integriert sind.

Bloomest Smart laundry,

ist eine Selbstbedienungswäscherei von Miele. Eine spannende Triologie aus Hightech, Zuverlässigkeit der Marke Miele und dem Made in Italy-Design von Bloomest. Bloomest Miele ist ein europäisches Projekt mit derzeit über 850 Standorten. Gegenwärtig sucht Bloomest österreichische Unternehmer, die an Investitionen im Bereich der automatischen Wäscherei interessiert sind. Das könnte auch ein Zweit-

oder Dritt-Job sein. Hier geht es um die Rentabilität der eigenen Investition. Der Unternehmer sollte jedoch ein gewisses Interesse an neuen und digitalen Technologien mitbringen. Intelligente Wäscherei bedeutet, eine Wäscherei der neuesten Generation, die Fernverwaltung und Marketingaktionen über eine digitale Plattform sehr einfach ermöglicht. Darüber hinaus muss der Unternehmer keine besonderen Fähigkeiten mitbringen - die Firma Bloomest wird den Investor bei jedem Schritt unterstützen, wie bei der Wahl des Standorts, die Realisierung der kompletten Wäscherei bis hin zur



Bloomest Waschsalon

Foto: Bloomest

Verwaltung von Marketingkampagnen – immer mit dem Ziel, so viele Kunden wie möglich in die Wäscherei zu bringen und einen guten return on investment zu erreichen.

Gutes tun und damit Geld verdienen!

Social Franchising vereint das Beste aus zwei Welten: Unternehmerisches Handeln in einem bewährten Kooperationsmodell und nachhaltige gesellschaftliche Wirkung. Wie das geht, kann man auf der Franchise Messe erleben.

Sie führen Touristen durch Wien und Graz und zeigen dabei nicht nur deren ‚Schokoladeseiten‘, sondern geben auch Einblicke in die Themen Obdachlosigkeit oder Sucht. Sie entwickeln eine Bank mit Zeit- anstelle von Geld-Guthaben und geben uns so eine Möglichkeit für unser Alter vorzusorgen. Und sie sorgen dafür, dass eine in Österreich entwickelte, innovative Ausbildung für gehörlose Menschen bald auch in anderen Ländern deren Leben verbessern wird.

Perinne Schober von Shade Tours, Gernot Jochum-Müller von Zeitpolster und Monika Haider von Equalizent vereinen in ihrem Tun Unternehmergeist mit gesellschaftlicher Verantwortung.

Und alle drei setzen auf das partnerschaftliche Modell von Social Franchising zur Skalierung ihrer Businesses und der Maximierung ihres gesellschaftlichen Impacts.

Der Entwicklung von Social Franchising kam dabei zugute, dass die Grande Dame der Franchisewelt, Waltraud Martius, diese schon lange dafür sensibilisierte, Franchising nicht bloß als Replikationsmodell zur Steigerung von Umsatz, sondern als faires Kooperationsmodell zu begreifen.

„Social Franchising ist eine riesige Chance, Projekte mit hoher Nachhaltigkeit breit zu implementieren“, meint Martius, „es ist doch traurig, wenn deren Know-how nicht mehrfach ein- und umgesetzt wird, ganz zu schweigen von Synergien, die sich durch professionelle Skalierung erzielen lassen.“

Nicht umsonst empfiehlt auch die UNESCO Franchising als Organisationsform für Non Profit Projekte.

Und nochmal Martius: „Ein leuchtendes Beispiel und eines der ersten im Social Franchising ist „capito“. Dieses Unternehmen zeigt, wie man mit Social Franchising Erfolg haben und mit rund 30 PartnerInnen Marktführer im deutschen Sprachraum werden kann!“

Social Franchising liegt generell perfekt im Trend der allgemeinen Werte-Entwicklung, in einer Zeit, in der es vielen Menschen nicht mehr reicht, mit ihrer Arbeit bloß das Geld zum Gut-Leben zu verdienen. Für sie liegt da einiges im „Körbchen“: Unternehmerischer Erfolg bei reduziertem Risiko – weil man bei Franchising ja mit einem schon bewährten Modell arbeitet; partnerschaftliches Arbeiten auf Augenhöhe und das alles im Einklang mit ökologischen oder sozialen Zielen, ergeben zusammen eine äußerst lohnende Zukunftsperspektive.



Walburga Fröhlich

Geschäftsführerin

atempo

Foto: atempo

Zusammen kann man mehr erreichen – das wusste schon Firmengründer Ray Kroc. Als 1977 der erste Big Mac am Wiener Schwarzenbergplatz serviert wurde, wurde auch der Grundstein für eine österreichweite Erfolgsgeschichte gelegt.



Heute betreibt McDonald's Österreich

- **196 Restaurants und**
- **beschäftigt 9.600 MitarbeiterInnen**
- **aus 91 Nationen**
- **ist mit 40.000 bäuerlichen Partnerbetrieben der größte Gastronomie-Partner der heimischen Landwirtschaft**
- **und nimmt als Marktführer seine gesellschaftliche, ökologische und ökonomische Verantwortung wahr.**

Erfolgreiche Zukunft beim Marktführer: McDonald's Österreich sucht FranchisenehmerInnen

Eine starke internationale Marke, die regional stark verwurzelt ist: Der Systemgastronomie-Marktführer McDonald's bekennt sich klar zu Qualität aus Österreich und bezieht aktuell rund 70 Prozent der Lebensmittel von heimischen Partnerbetrieben. Für regionale Wertschöpfung und Nachhaltigkeit sorgt hierzulande aber nicht zuletzt das Engagement der aktuell

43 FranchisenehmerInnen und Franchisenehmern, die zumeist als langjährige Familienbetriebe unsere hohen Qualitäts- und Umweltstandards umsetzen. „Partnerschaftlichkeit ist unser oberstes Credo in der Zusammenarbeit. Wir wollen mit den Besten wachsen“, so der McDonald's Franchising-Experte Manfred Rothdeutsch. So werden aktuell 95% der

heimischen McDonald's Restaurants von selbstständigen UnternehmerInnen im Franchisemodell betrieben. McDonald's Österreich steht als Mitglied des österreichischen Franchiseverbands seinen FranchisenehmerInnen dabei als echter Partner zur Seite – sei es bei Ausbildung und Training der RestaurantmitarbeiterInnen, Werbung und Absatzförderung, Know-how in allen Bereichen der

Restaurantführung als auch mit Unterstützung und Beratung in rechtlichen und behördlichen Angelegenheiten sowie Modernisierung und Expansion. Nun werden wieder Persönlichkeiten gesucht, die Teil dieser Erfolgsgeschichte werden und mit Leidenschaft und Kreativität die Zukunft einer Weltmarke in Österreich mitgestalten wollen.

Die 1994 gegründete VOM FASS AG,



Nachhaltigkeit vom Fass

Foto: VOM FASS AG

kurz vomFASS, ist ein familiengeführtes Franchiseunternehmen mit Sitz im oberschwäbischen Waldburg. Von dort werden die mittlerweile mehr als 280 Partnergeschäfte, in über 26 Ländern, direkt beliefert. Das Sortiment, zum Teil aus eigener Manufaktur, umfasst erlesene Essige, Öle, Feinkostprodukte, sowie exklusive Spirituosen und Weine. Das Erfolgsrezept der Marke ist die durchweg hohe Qualität der Produkte und das Motto „Sehen, Probieren, Genießen“. Dem Kunden wird ein nachhaltiger Erlebniseinkauf auf höchstem Niveau geboten. Durch das Konzept der Wiederbefüllung sparen die vomFASS-Partner, gemeinsam mit ihren Kunden, jährlich über 3,5 Mio. Einweg- und PET Flaschen ein. Auch

in der Systemzentrale wird das allgegenwärtige Thema Nachhaltigkeit seit über 25 Jahren gelebt. Durch die Wärmerückgewinnungs- und Photovoltaik-Anlage ist das Firmengebäude energieneutral. Die Zusammenarbeit mit regionalen Betrieben wie Schreinereien und Obstbauern, aber auch überregionalen Hilfsorganisationen wie PREDA oder das Bildungs- und Ökologieprojekt „Bienenretter“ stärken den Grundsatz des Franchisesystems. Der nachhaltige Erfolg der Franchisepartner steht bei allen Entscheidungen im Vordergrund. Von der Planung über die Eröffnung bis hin zum Tagesgeschäft, die Franchisepartner können sich immer auf die Unterstützung der vomFASS-Systemzentrale verlassen.



Foto: Dance Moves by Lis

Kono Pizza

Kono Pizza ist neu am österreichischen Pizza-To-Go-Markt. Besonders auffallend ist die Stanitzel-Form und laut Franchisesystem – „der authentische Geschmack, der ein Stück Italien verspricht“. Kono Pizzen werden frisch in 3 Minuten zubereitet.



Foto: Kono Pizza Italy

Dance Moves by Lis

Raus aus der Krise mit einem Tänzchen....Dance Moves by Lis startet mit Österreichs erstem Franchise-Konzept im Bereich Pole Dance und Pole Fitness. Erwähnenswert: eine professionelle, staatlich förderbare Trainerausbildung in der eigenen Academy und die IT-gestützte Kursplanung.



Foto: Taekima

Taekima

Taekima, nun neu in Österreich, steht für Sport, Entspannung und Selbstsicherheit und richtet sich an Kinder, Jugendliche und Erwachsene. Ziel ist es, die Herausforderungen des Alltags einfacher und Ziele effizienter zu erreichen.

Das Alleinstellungsmerkmal ist die 4in1-Kombination aus Fitness, Entspannung, Selbstbehauptung und Selbstverteidigung in nur einem Kurs. Interessant für neue Partner: die Zukunftsmärkte Gesundheit, Fitness, Entspannung und Prävention.



Foto: Piyoma

Piyoma

ist ein noch junges Franchisesystem. Wir stehen für mehr Gesundheit und Wohlbefinden in Unternehmen. Mit Piyoma stärken wir die Ausdauer und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter und sorgen für Motivation und Balance.

Das Ergebnis sind gesunde, ausgeglichene Mitarbeiter, die voll Kraft und Vitalität mit beiden Beinen im Berufsleben stehen.

Die Corona-Pandemie hat uns den Wind trotzdem nicht aus den Segeln genommen. Natürlich war es auch für uns ein Schock und eine extreme Herausforderung. Als Franchisegeberin war es mir aber extrem wichtig, für die Franchisepartner und unsere Unternehmenskunden ein Zeichen zu setzen. Das Zeichen, dass wir für sie da sind, dass wir bei Piyoma nicht in Schockstarre verfallen und auf bessere Zeiten hoffen, sondern dass wir

aktiv etwas tun, dass wir zu den first movern gehören und uns nicht unterkriegen lassen!

Wir haben sofort das Notfallkonzept „Piyoma@home“ aufgebaut. Dabei kommt der Piyoma Health Trainer live auf die Bildschirme der Mitarbeiter unserer Unternehmenskunden. Die Mitarbeiter trainieren in ihrer eigenen Wohnung, profitieren aber dank Live-Videokonferenz vom Gemeinschaftserlebnis. Somit wurde trotz Corona das Wir-Gefühl und der Teamgeist gestärkt, sowie gemeinsame Erfolgserlebnisse gefeiert.

Besonders in herausfordernden Zeiten ist es von enormer Wichtigkeit, für die Franchisepartner da zu sein, regelmäßigen Kontakt zu pflegen und immer mit einem offenen Ohr zur Seite zu stehen.

Wir sehen gerade jetzt als die Zeit für Veränderung! Wir sprechen (Fitness-) Trainer an, die vom Angestellten-Dasein genug haben, die arbeitslos wurden, die nun endlich ihre Leidenschaft zum Beruf machen wollen und dabei ein gutes Einkommen erlangen können.

Wenn sie jetzt die Franchisepartnerschaft eingehen und im Anschluss die Piyoma Grundausbildung starten, sind sie zu Beginn von 2021 zertifizierter Piyoma Health Trainer und können den prognostizierten wirtschaftlichen Aufschwung für sich nützen!

Unser Credo:

Motiviere dich jeden Tag positiv, glaube an dich und dein Konzept, deine Idee, dein Unternehmen, bleib dran, sei aktiv, entwickle Lösungsstrategien und richte deinen Blick nach vorne!

*Bernhard Reikersdorfer, MBA,
Geschäftsführer von RE/MAX Austria,
über die Zeit der Covid-19-Krise
Foto: Roland Unger*



REMAX

„Wir konnten nicht nur unsere KundInnen in dieser Phase mit Video-Telefonie, 360°-Touren und Immobilienvideos sehr gut bedienen, sondern auch unsere BürobetreiberInnen und MaklerInnen mit täglichen Webinaren und Online-Meetings optimal unterstützen. Mit Ende April hatten wir einen Umsatzrückgang von -11,0% im Vergleich zum Vorjahr zu verzeichnen und lagen somit auf dem Niveau von 2018. Die Nachfrage nach Immobilien ist mittlerweile wieder sehr gut, die Anfragen über unsere Webseite liegen aktuell sogar deutlich über dem Niveau des Vorjahres, was sicherlich auch an gewissen Aufholeffekten liegt.“

Ich bin sehr stolz darauf, wie wir als Netzwerk gemeinsam diese schwierigen Wochen mit viel Engagement und Zuversicht und unter maximaler Ausnutzung aller digitalen Technologien gemeistert haben. Die 360°-Besichtigungen und unser digitales Angebotsverfahren DAVE haben uns und unseren KundInnen das Leben erheblich erleichtert. Und mehr denn je sind in Zeiten wie diesen starke, vertrauenswürdige Marken gefragt. Somit bin ich davon überzeugt, dass wir gestärkt aus dieser Situation hervorgehen werden.“

Syncon propagiert Fairplay Franchising!



Vlnr:
Barbara Steiner
ÖFV
Carina Felzmann
Veranstalterin
Waltraud Martius
Syncon International
Foto: Roland Unger

„None of us is as good as all of us“
Ray Kroc, Gründer McDonald's

Viele Menschen - Angestellte wie Einzelunternehmer - orientieren sich nach der Krise neu und viele erkennen im Franchising eine attraktive Alternative für ihre berufliche Karriere.

Franchising als Vertriebs- und Organisationsform ist tatsächlich eine große Chance, auch in kritischen Zeiten. Die „Marke Franchising“ wird als verlässlicher Partner am Markt und von vielen Personen wahrgenommen, die sich selbstständig machen wollen.

Das „Produktversprechen“ des Franchisings „Gewinn mit mehr Sicherheit“ wird vor allem für Franchise-Interessenten in dieser Situation besonders ernst genommen.

Diejenigen, die Fairplay Franchising kennen, wissen über Hard- bzw. Softfaktoren im Franchising gut Bescheid. Wir von den SYNCON International Franchise Consultants meinen, neben „harten Faktoren“ wie Vertrag, Gebühren, etc. sind es die „emotionalen“ Softfaktoren wie Vertrauen, Wertschätzung, Anerkennung und Partnerschaft auf Augenhöhe die allen Beteiligten Sicherheit geben.

Siehe auch:

www.fairplay-franchising.com

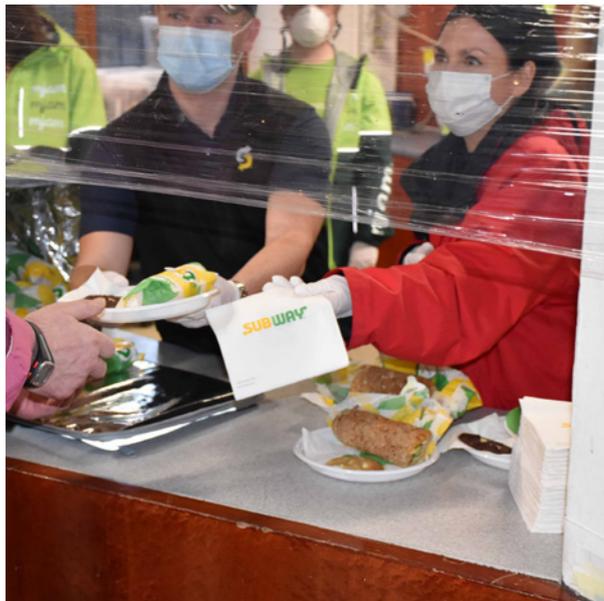
Das Buch ist zwar für Franchisegeber beschrieben, aber auch interessant für potenzielle Franchisenehmer.

*Waltraud und Dieter Martius
SYNCON International
Franchise Consultants*



SUBWAY

Die Covid-19-Krise hat die Wirtschaft als auch das Privatleben aller Menschen maßgeblich beeinflusst. Gestärkt aus der Krise herauszugehen war das eindeutige Ziel, welches wir uns mit unseren Franchise Teams schon seit dem ersten Tag gesetzt haben.



Fotos: Subway Regional Office

Ganz nach dem Motto - In guten so wie in schlechten Zeiten – war es uns wichtig sowohl für unsere Gäste als auch für unsere FranchisenehmerInnen weiterhin da zu sein. Die Restaurant Teams haben unsere Gäste in ihrem herausfordernden Alltag durch die Liefer- und Pick Up Lösungen laufend mit köstlichen Sandwiches versorgt. Für uns, als Subway Regional Office, blieb es aber die oberste Priorität die volle Unterstützung zu bieten. Dies haben wir durch verschiedene Formate, wie zB. Videotelefonie, Online Trainings und Aufbereitung bzw. Versand der diversen Unterlagen auf dem elektronischen Weg, umgesetzt. Vernachlässigen wollten wir aber auch die Nähe zu unseren Teams nicht. Wir haben deshalb, natürlich unter Berücksichtigung aller Hygiene- und Social

Distancing Vorgaben, auch das Persönliche gesucht.



Ganz stolz sind wir auf die gemeinsamen Aktivitäten im karitativen Bereich. Ob Essensspenden für Hilfsbedürftige und Obdachlose, Stärkung für die Spitalskräfte, Spendenaktionen für

Kinder, die Subway FranchisenehmerInnen haben die Stärke des Teams vorgelebt, und dass man gemeinsam jede Situation meistern kann und zusammenhalten muss. Das ist einer der wichtigsten Gründe sich für Franchise zu entscheiden.



Alen Babic, CEO Subway Regional Office Vienna – Austria und Team mit Vertreterinnen der Volkshilfe



Dr. Hubertus Thum
THUM Rechtsanwaltskanzlei
Law Firm Rechtsanwalt
Dr. Hubertus Thum, LL.M.
Foto: Pavel Tsvetkov

Rechte und Pflichten als Franchisenehmer

Franchising lebt gerade davon, dass die Erwartungen von Kunden – unabhängig vom Standort und jeweiligen Franchisenehmer – in ähnlicher Qualität und Art erfüllt werden. Ein umfangreicher Katalog an Rechten und Pflichten im Franchisevertrag soll dabei sicherstellen, dass das Franchisekonzept auch sauber umgesetzt wird. Sofern gewisse Grenzen bei den vertraglichen Vorgaben nicht überschritten werden, profitieren davon im Idealfall nicht nur der Franchisegeber, sondern auch alle Franchisenehmer.

Im Sinne dieser Einheitlichkeit darf, ja muss der Franchisenehmer sogar die Marken und das Corporate Design des Franchisegebers verwenden.

Der Franchisegeber hat das von ihm erprobte Know-how nicht nur ständig weiterzuentwickeln, sondern auch an seine Franchisenehmer in Form des Franchise-Handbuchs weiterzugeben. Für die Leistungen der Franchise-Zentrale bezahlt der Franchisenehmer eine laufende, üblicherweise umsatzabhängige Franchisegebühr.

Zu Beginn ist meistens eine Eintrittsgebühr fällig. Hinzu kommen oftmals Mindest-Vertragslaufzeiten von 3 und mehr Jahren. Interessierte Franchisenehmer sollten deshalb nicht nur das Franchisesystem selbst, sondern auch den Franchisevertrag vorab genau prüfen und diskutieren. Die Prüfung durch eine spezialisierte Anwaltskanzlei ist hier gut investiertes Geld und erspart viel Ärger und unnötige Streitigkeiten.

Dr. Hubertus Thum, LL.M., ist Rechtsanwalt und zertifizierter Datenschutzbeauftragter mit Kanzleisitz in Wien, Österreich. Die Schwerpunkte seiner anwaltlichen Tätigkeit liegen neben dem Franchising im Bereich Datenschutz, unlauterer Wettbewerb und Werbung. Er ist Autor des Buches „Der Ausgleichsanspruch des Franchisenehmers“ (ISBN: 978-3-7046-6260-6) und Vortragender bei diversen Institutionen.

Profit- und Risk-Sharing beim Franchising – bleibt da noch Platz für Ihr Recht?



Dr. Nina Ollinger
Rechtsanwältin,
Rechtanwaltskanzlei Dr. Ollinger
Foto: Nina Ollinger

Franchising ist eine Gemeinschaft auf allen Ebenen. Man befindet sich in einem Spannungsfeld des Gemeinsamen versus des Eigenen. Was macht man aus rechtlicher Sicht, um sich selbst zwar abzusichern, die Gemeinschaft, die Voraussetzung des Erfolges im Franchising ist, aber nicht zu gefährden? Ausgewogene und klare Verträge sind die Basis dafür, dass beiden Seiten die jeweiligen Rechte und Pflichten bekannt sind und Streitigkeiten bestmöglich vermieden werden.

Zur Absicherung zählen Vertragsstrafen im Franchise-Vertrag, die Franchisenehmer verpflichten, genauso, wie die Rücksichtnahme des Franchisegebers auf allfällige individuelle Voraussetzungen des Franchisenehmers. Im Vorfeld ist insbesondere zu klären, wie in schwierigen Situationen auch Krisen gemeistert werden können, persönliche Krisen des Franchisenehmers oder auch staatliche/weltweite Krisen wie bei Corona.

Worauf achten?

Wie vorgehen und welche Tipps sollte man befolgen?

Näheres dazu im Vortrag von Dr. Nina Ollinger am Freitag, 26.6.2020, 15:20 Uhr bis 15:50 Uhr!

Viterma Franchisepartner
Wolfgang Martinek
nominiert als
Bester Franchisepartner des Jahres
bei den **ÖFV Franchise Awards 2020**



Foto: Viterma

Viterma Badsanierung – meine richtige Wahl

Bereits vor meiner Vertragsunterzeichnung bei Viterma im Jahr 2013 hatte ich mich intensiv mit dem Thema Selbstständigkeit auseinandergesetzt. Auch Franchise war schon immer ein Thema, da mich der Gedanke einer gemeinsamen Partnerschaft sehr angeregt hat. Ich habe einige Zeit recherchiert, diverse Gespräche mit der Viterma Zentrale und den Franchisebetreuern geführt und war mir schließlich sicher, dass Viterma der richtige Partner für mich ist.

Der Erfolg des Viterma Systems – und damit auch meiner – hat verschiedene Gründe. Zum einen gibt es innovative Produkte, mit denen wir unseren Kunden dabei helfen, länger in den eigenen vier Wänden leben zu können. Darüber

hinaus setzt Viterma auf das richtige Kundensegment. Durch die demografische Entwicklung wird die Zielgruppe (45+) auch in den kommenden Jahren weiter wachsen und für volle Auftragsbücher sorgen. Auch die hervorragende Unterstützung durch die Zentrale und vielfältige Schulungsmöglichkeiten tragen dazu bei.

Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass Viterma ein sehr gutes Franchisesystem ist, das optimale Voraussetzung für eine erfolgreiche Selbstständigkeit bietet. Ich habe meine Entscheidung zu keiner Zeit bereut und würde sie wieder genauso treffen.



**Dogstyler Franchisepartner
Karin & Bernhard Kothgasser**

Foto: Dogstyler

DOGSTYLER

Vom HOBBY und der LEIDENSCHAFT zum eigenen Geschäft

Nachdem wir (Karin und Bernhard Kothgasser) vor 6 Jahren auf den Hund (Falco) gekommen sind, hatten wir nach kurzer Zeit genug von den bestehenden großen Zoomärkten.

Wir wollten etwas Eigenes mit Qualität und Stil. Bei unserer Suche sind wir auf DOGSTYLER® gestoßen. Wir waren sofort begeistert und haben uns von der ersten Minute an wohlgefühlt.

Das DOGSTYLER® auch noch Franchisepartner sucht, war ein absolutes Sahnehäubchen und unser Glück.

Franchise gibt uns die Möglichkeit mit einer vorhandenen Geschäftsidee in die Selbständigkeit zu starten, ohne sich Gedanken machen zu müssen - wie wird mein Laden aussehen, welche Produkte verkaufe ich, welches Marketing ist zielführend und noch viele andere Punkte, welche hier berücksichtigt werden müssen. Wir haben den Schritt, mit einem Franchisepartner in die Selbstständigkeit zu starten, nicht bereut. Wir freuen uns täglich, wenn wir unseren schönen Laden aufsperrn dürfen und Mensch sowie Hund begeistern können.



WERDEN SIE TEIL EINER STARKEN MARKE

Wir suchen Franchisepartner.

Tierisch erfolgreich!

**DAS FUTTERHAUS
Zentrale Österreich**

Wickenburgstraße 2
8750 Judenburg

Tel: 03572 44022

Fax: 03572 44022-20

E-Mail: franchise@dasfutterhaus.at

Web: www.dasfutterhaus.at

Der Heimtiermarkt! Eine Branche mit viel Potenzial!

Rund 2,2 Millionen Haustiere leben in österreichischen Haushalten. Heimtiere sind damit in 45 Prozent aller Haushalte ein fester Bestandteil.

Kunden setzen beim Einkauf auf die Kompetenz des Fachhandels. Bedarfsartikel und Zubehör werden zu 79 Prozent im Fachhandel gekauft. Eine Entwicklung, die durch den steigenden Kundenwunsch nach guter Beratung und spezifischen Ernährungskonzepten sich beim Kauf von Tiernahrung abzeichnet und dem Fachhandel gute Wachstumschancen in diesem Segment bietet. Seit über 30 Jahren steht DAS FUTTERHAUS täglich vielen Tausend Kunden für Einkäufe rund um das Heimtier zur Verfügung.

Mit unserem sympathischen, modernen Markenauftritt in einem wachsenden Marktumfeld und unserem attraktiven und vielschichtigen Sortiment haben wir uns seit Langem einen festen Platz im Herzen von Tierfreunden erobert. 2009 haben wir mit der Expansion unseres Franchisesystems in Österreich begonnen.

Mit rund 400 Fachmärkten in Deutschland und Österreich gehört DAS FUTTERHAUS zu den größten Marktgestaltern des Zoofachhandels. 135 erfolgreiche Franchisepartner zählen zur Unternehmensgruppe mit dem gelben Hund und verzeichnen seit Jahren ein positives Umsatzwachstum. Jährlich eröffnen wir mit bestehenden und neuen Franchisepartnern zwischen 20 und 30 neue Standorte.

Was wir Ihnen bieten:

-  Über 30 Jahre Erfahrung in der Tierbranche
-  Umfassende Unterstützung bei der Analyse, Standortwahl, Einrichtung & Finanzierung des Standortes
-  Intensive Einarbeitung und Weiterbildung durch die DAS FUTTERHAUS-Akademie
-  Möglichkeiten der Expansion bzw. Übernahme weiterer Standorte
-  Wir sind offen für Quereinsteiger und lassen Gestaltungsspielräume zu
-  Regelmäßige Kommunikation auf unseren Erfahrungsaustauschen, der Vollversammlung und der hauseigenen Messe

Werden auch Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte!

DAS FUTTERHAUS

TIERISCH GUT!



Hauptpartner



Medienpartner

www.franchise-messe.at/partner/netzwerkpartner



Netzwerkpartner

www.franchise-messe.at/presse/medienpartner



Anker Snacks & Coffe GmbH
 Branche: Lebensmittel
 Kontakt: *Herr Christoph Riedl*
franchise@ankerbrot.at
 +43 (0) 664 60923 5579
 Kurzbeschreibung: *Die Wiener Traditionsbäckerei: seit über 125 Jahren erfolgreich.*
www.ankerbrot.at



BIXPACK GmbH
 Branche: Wellness & Fitness
 Kontakt: *Herr Bernd Kosnar*
Bernd.kosnar@biXpack.com
 +43 (0) 664 4602556
 Kurzbeschreibung: *Vielleicht kennst Du die Situation: Du hast lange und viel in Deine Karriere als Sportler oder Trainer investiert. Jahreslanges Training, Schweiß und Schinderei und dennoch stehst Du jetzt vor der Herausforderung wie Du Dein Leben finanziell bestreiten sollst. Mit BIXPACK kannst Du Deine Bekanntheit als Sportler und Dein Beziehungsnetzwerk optimal nützen um Dein eigenes Trainings-Studio zu betreiben. Du hast Ertrag ab der Eröffnung. Mit geringem Eigenkapital und beinahe ohne finanzielles Risiko. BIXPACK ist Dein Partner für Deine Karriere.*
www.bixpack.at



Lavapiù S.R.L.
 Branche: Services
 Kontakt: *Herr Stefan Pircher*
stefan.pircher@bloomestlaundry.com
 +39 (0) 3342401576
 Kurzbeschreibung: *SMARTLAUNDRY: DIE INNOVATIVE LÖSUNG FÜR IHRE WÄSCHEREI*
Die neue Bloomest-Technologie wurde entwickelt, um die Bedürfnisse der Kunden und Betreiber der Wäschereien zu befriedigen. Dank einer intelligenten Fernsteuerung wird das Verwalten der Wäschereien innovativer und einfacher.
www.bloomestlaundry.com



capito
 Branche: Bildung, Consulting, Services
 Kontakt: *Herr Paul Mayer*
paul.mayer@capito.eu
 +43 (0) 660 1350455
 Kurzbeschreibung: *Social Franchise mit capito Unternehmerisch handeln, gesellschaftliche Wirkung erzielen. capito macht aus Firmenblabla und Fachchinesisch leicht verständliche Informationen. Mit App, iFrame und Weblink stellt capito darüber hinaus auch digitale Kanäle für die niederschwellige Kundenansprache zur Verfügung. Die TÜV-zertifizierte capito Methode wird durch ein Social Franchise Netzwerk von derzeit 20 Partner in der DACH-Region stetig weiterentwickelt. capito Partnerinnen und Partner sind privatwirtschaftliche oder soziale Unternehmen, die das capito Leistungs-Portfolio – Text-Verein-fachungen, Fortbildungen, digitale Kanäle - professionell umsetzen und am Markt anbieten.*
www.capito.eu



Dance Moves by Lis
 Branche: Wellness & Fitness
 Kontakt: *Herr André Perschel, B.A.*
info@dancemoves.at
 +43 (0) 699 100 111 18
 Kurzbeschreibung: *Erschaffe mit uns die größte Pole Dance Family weltweit!*
Wir sind Österreichs erste Adresse in Sachen Tanzunterricht der besonderen Art! Bei Dance Moves by Lis stehen für unsere TeilnehmerInnen Sicherheit, Qualität, Eleganz aber natürlich auch der Spaß am Tanz, sowie am Training an oberster Stelle.
Wir sind spezialisiert auf POLE DANCE – DEM Tanz-Workout der Extraklasse, wie auch auf PoleAerobic, PoleFitness und Sexy Dance Classes. Unser Angebot wird durch ein abwechslungsreiches Fitness Programm abgerundet!
Wir sind Marktführer in Österreich wenn es um Pole Dance geht und betreiben die namhafteste Pole Dance Trainer Academy im deutschsprachigen Raum!
www.dancemoves.at



DOGSTYLER SOEST

Branche: Mode, Interieur, Beauty, Wellness, Lebensmittel, Services

Kontakt: Herr Michael Jerzynski
franchise@dogstyler.de

+49 (0) 2921 944 762 0

Kurzbeschreibung:

Lebe GLÜCKLICH - werde DOGSTYLER®

Du schließt morgens DEINEN EIGENEN DOGSTYLER®- STORE auf. Es duftet nach HOLZ und LEDER. Die Lampen zaubern ein strahlendes Licht auf den edlen Boden. Glücksgefühle! Es kommt noch schöner: Du erlebst finanzielle Freiheit dank der hohen Qualität und Nachhaltigkeit aller Produkte in Deinem STORE. Hier musst Du niemandem etwas verkaufen, hier darfst Du mit LEIDENSCHAFT beraten.

Das größte Glück im Leben neben der Selbstverwirklichung ist es, mit möglichst wenig Arbeitsaufwand viel Erfolg zu ernten, und das bei größtmöglicher Sicherheit. Die starke Marke DOGSTYLER® schafft das mit eigenen Patenten, Schutzrechten, auch im Sektor HUNDESICHERHEIT im Auto. <https://dogstyler.de/franchise/>



Finalit Komplett-Steinpflge GmbH

Branche: Services, Bauen

Herr Michael Epple
office@finalit-stonecare.de

+432252866100

Kurzbeschreibung:

Professionelle Dienstleistungen in der Stein- und Fliesenpflege haben großes Potential. Wir sind in dieser Branche seit vielen Jahren als Marktführer erfolgreich tätig. Zum Aufbau eines internationalen Erfolgsteams suchen wir Partner mit Vertriebs Erfahrung. Das Ziel ist, zusammen mit selbstständigen Unternehmern das Finalit StoneCare Geschäftsmodell überregional und international erfolgreich umzusetzen. Unsere Partner bekommen ein fertiges, hochlukratives und einfach umzusetzendes Geschäftsmodell übertragen und profitieren von gegenseitigen Synergien und einem internationalen Netzwerk.

www.finalit-franchise.com



frischluft outdoor fitness world franchise gmbh

Branche: Wellness & Fitness

Kontakt: Frau Julia Auer
franchise@frischluft-fitness.com

+43 (0) 664 88653001

Kurzbeschreibung:

Functional Training von Athleten für Athleten. frischluft hat daraus ein Business entwickelt. Wir sind die Pioniere im fitness Outdoor Training: Ohne Schweißluft, ohne Studio, ohne große Investition. Dafür umso wirksamer. Wir sind bereit für dich! www.frischluft-fitness.com



FranchisePORTAL

Branche: Services

Kontakt: contact@franchiseportal.de

Das FranchisePORTAL ist die führende Online-Plattform zum Thema Franchising im deutschsprachigen Raum. Über unsere Portale in Österreich, Schweiz und Deutschland findest Du in Summe rund „1000 Geschäftsideen für Dein eigenes Business“, Kontaktmöglichkeiten zu vielen Systemgebern sowie unzählige Informationen zum Start als Franchise- oder Lizenznehmer:

www.franchiseportal.at/.ch/.de

www.franchiseportal.at



KONO PIZZA - Kono Vertriebs GmbH

Branche: Gastronomie

Kontakt: Frau Verena Maurer
office@konoaustria.at

+43 (0) 676 7486272

Kurzbeschreibung:

Kono Pizza ist die Innovation am Pizza-To-Go Markt! Neuartige Stanitzel-Form, authentischer Geschmack - ein Stück Italien, frisch zubereitet - und das alles in nur 3 Minuten!

www.konoaustria.at



Mail Boxes Etc. (MBE)

Branche: Services

Kontakt: *Herr Dieter Baier*

mbe@mbe.at

+43-2236-378944-30

Kurzbeschreibung:

Mail Boxes Etc. ist seit über 37 Jahren ein international erfolgreiches und vielfach ausgezeichnetes Franchisesystem mit über 1.200 Standorten in Europa, davon 200 im deutschsprachigen Raum. Das Service reicht von Grafik & Druck, Lagerhaltung, Auftrags- und Mailingabwicklung bis zu Verpackung und weltweitem Versand.

Im mehrstufigem Trainingsprogramm werden neue MBE Partner darauf vorbereitet, erfolgreiche Unternehmer zu werden. Für unser bestehendes Netzwerk bieten wir regelmäßig Meetings und Coachings an. Jahrzehntelange Erfahrung, eine weltweit bekannte und etablierte Marke, eine dynamische Branche, ein kompetentes Netzwerk, überaus zuverlässige Partner, flexibles Unternehmertum ... alles wichtige Voraussetzungen, um dein eigenes Geschäft erfolgreich zu starten. Mit MBE hast du einen starken Partner an deiner Seite.

www.mbe.at



McDonald's Franchise GmbH

Branche: Gastronomie

Kontakt: *Herr Manfred Rothdeutsch*

franchising@at.mcd.com

+43 (0) 2236 3070 6471

Kurzbeschreibung:

Das Franchisesystem von McDonald's Österreich McDonald's ist eine der erfolgreichsten Marken weltweit. 1977 eröffnete das erste McDonald's Restaurant in Wien am Schwarzenbergplatz. Heute tragen mehr als 40 FranchisepartnerInnen dazu bei, dass McDonald's Marktführer der heimischen Systemgastronomie ist. Aktuell werden 95% Prozent der über 196 Restaurants in Österreich von selbständigen, mittelständischen Unternehmern im Franchisemodell betrieben. Unsere Franchisenehmer bieten rund 9.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen sicheren Arbeitsplatz in unseren Restaurants in ganz Österreich.

www.mcdonalds.at



Österreichischer Franchise-Verband

Branche: Interessensvertretung

Kontakt: *Frau Barbara Steiner*

oefv@franchise.at

+43 (0) 2236 31 11 88

Kurzbeschreibung: *Der Österreichische Franchise-Verband (ÖFV) ist Repräsentant der österreichischen Franchise-Wirtschaft. Als integrativer Motor der Franchise-Szene vertritt der Verband die Interessen seiner Mitglieder in der Öffentlichkeit und forciert den Austausch mit Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Öffentlichkeit, um die nachhaltige Qualitätssicherung im Franchising zu fördern. Diese wird durch den ÖFV System-Check unterstützt, zu welchem sich alle ordentlichen Mitglieder mindestens einmalig verpflichten. Nach Absolvierung des Checks darf das ÖFV Siegel „Geprüftes Mitglied“ getragen werden, welches die Qualität des Systems repräsentiert und für eine hohe Franchise-Partner Zufriedenheit steht.*

www.franchise.at



Piyoma

Branche: Wellness & Fitness

Kontakt: *Frau Margit Haslinger*

info@piyoma.at

+43 (0) 664 7906285

Kurzbeschreibung: *Piyoma ist ein ganzheitliches Fitnesskonzept exklusiv für Unternehmen. Piyoma stärkt Ausdauer und Leistungsfähigkeit, sorgt für Motivation und Balance. Das Ergebnis sind gesunde, ausgeglichene Mitarbeiter, die voll Kraft und Vitalität mit beiden Beinen im Berufsleben stehen. Darüber hinaus ist Piyoma ein Franchise-Konzept, das selbständigen Trainern (Fitnesstrainer,...) ermöglicht gemeinsam stark zu sein und sich aus der Masse des Fitnessangebots abzuheben. Durch das schlüsselfertige, erfolgserprobte Konzept sowie die stete Unterstützung im Trainings- und Unternehmeralltag, genießen die Trainer einen leichten Einstieg in die Selbständigkeit und können ihre Leidenschaft zur Berufung machen.*

www.piyoma.at



RAMEN

RAKKAN Ramen

Branche: Gastronomie

Kontakt: *Herr Manabu Kamatani*

manabu.kamatani@rakkanramen.com

+1 (0) 213-247-9665

Kurzbeschreibung:

„Healthy and Tasty“ Our ramen is made with 100% plant-based broth.

<https://rakkanramen.com/franchise-information/>



RE/MAX

Branche: Immobilien
 Kontakt: *Herr Markus Voß*
m.voss@remax.at

+43 (0) 664 88 469 468

Kurzbeschreibung:

*Sie wollten schon immer ein eigenes Unternehmen?
 Ihre Stärken liegen sowohl in der Organisation als
 auch in der Kommunikation?*

*Das RE/MAX Immobilien-Franchise-Konzept bietet
 Ihnen die attraktive Möglichkeit, selbstständig
 und zugleich optimal vernetzt zu sein. Jeder Fran-
 chisenehmer führt sein Unternehmen rechtlich und
 wirtschaftlich eigenständig und profitiert dennoch
 von unserem pulsierenden Netzwerk, das derzeit
 über 8.000 Büros mit über 128.000 Maklern in 115
 Ländern umfasst.*

*Als stolzer Franchisegeber des Jahres 2018 in Öster-
 reich (F&C-Partnerzufriedenheits-Award in Gold
 sowie Business Superbrands Austria Award) freuen
 wir uns auf Ihre Fragen und die Möglichkeit, Sie
 kennenzulernen.*

www.remax.at

Subway

Branche: Gastronomie
 Kontakt: *Herr Alen Babic*
babic_a@subway.com ; pacher_c@subdev.eu

+43 (0) 660 73 76 222

Kurzbeschreibung:

*Kaum ein Name einer Marke steht so stellvertretend
 für Healthy Fastfood wie der des Franchisesystems
 Subway. Die belegten Sandwiches auf verschiedenen
 Broten erfreuen sich seit über 50 Jahren hoher Be-
 liebtheit. Großer Franchise Vorteil: An nahezu jedem
 potentialreichem Standort können Lizenznehmer ein
 Subway Restaurant eröffnen. Die Investitionskosten
 sind im Branchenvergleich niedrig bis moderat.*

*Aktuell werden in Österreich bereits 39 SUBWAY
 Restaurants betrieben. Weitere Eröffnungen sind
 für dieses Jahr noch geplant.*

*Wir freuen uns darauf Ihnen mehr Informationen
 über unsere zukünftigen Entwicklungspläne am
 Messestand bereitstellen zu dürfen.*

www.subway-franchise.at

SYNCON®

International Franchise Consultants

SYNCON International Franchise Consultants

Branche: Service
 Kontakt: *Frau Mag. Waltraud Martius*
office@syncon.at

+43 (0) 662 8742450

Kurzbeschreibung:

Syncon - Franchise-Kompetenz.

*Wir verstehen uns als Berater der Franchise-Wirt-
 schaft.*

*In über 30 Jahren haben wir rund 1.400 Projekte
 begleitet und mitgestaltet.*

*Wir bieten unseren Kunden individuelle Franchise-
 Beratung, maßgeschneidert für den geplanten
 Entwicklungsschritt in den Bereichen Aufbau, Op-
 timierung und Expansion.*

*Basierend auf einer fairen Partnerschaft selbst-
 ständiger Unternehmer entsteht gemeinsamer,
 wirtschaftlicher Erfolg. Unser strategischer Ansatz
 dafür ist Fairplay Franchising.*

*Als führende Franchise-Beratung im deutschspra-
 chigen Raum betreiben wir Büros in Deutschland,
 Österreich und der Schweiz. International verfügen
 wir über ein Netzwerk kompetenter Partner.*

www.syncon-franchise.com

Taekima sportlich entspannt selbstsicher

Branche: Wellness & Fitness
 Kontakt: *Herr Kai Pustlauk*
info@taekima.de

+49 (0) 721 945400-90

Kurzbeschreibung:

*Das Besondere ist die 4in1-Kombination aus Fitness,
 Entspannung, Selbstbehauptung und Selbstvertei-
 digung in nur einem Kurs. Unsere Kunden werden
 durch Taekima sportlicher, entspannter und selbst-
 sicherer. So meistern sie die Herausforderungen des
 Alltags einfacher und erreichen ihre Ziele effizienter.
 Taekima macht das Leben leichter. NEU in Österreich.*

www.taekima.de





Unimarkt Handelsgesellschaft m.b.H. & Co. KG

Branche: Lebensmittel
Kontakt: *Herr Anton Papst*
franchise@unimarkt.at

+43 (0) 7229 601-2545

Kurzbeschreibung:

Werden Sie Unternehmer mit Genuss!

Als Franchisepartner von Unimarkt in eine gesicherte Zukunft als Lebensmittelversorger starten. Unser Franchising richtet sich sowohl an erfahrene Unternehmer als auch an Existenzgründer. Der große Vorteil: Ein Franchisepartner tritt als selbstständiger Unternehmer auf und hat dennoch einen starken Partner im Rücken. Unter der Marke Unimarkt wird direkt in der Region ein etabliertes, erfolgreiches Geschäftskonzept umgesetzt. Als Franchise-Partner in der Region können direkt vor Ort eigene Ideen realisiert werden.

<https://unimarkt.at/franchise>

Viterma

Branche: Bauen
Kontakt: *Herr Mario Ablasser*
mario.ablasser@viterma.com

+43 (0) 5577 20570 154

Kurzbeschreibung:

Viterma ist das erfolgreiche Franchise System im Handwerk und eignet sich auch hervorragend als 2. Standbein für bestehende Installations- und Handwerksbetriebe. Profitieren Sie von der kompletten Wertschöpfung des ganzen Badezimmers und nicht nur den Installationen. Als Franchisepartner von Viterma erhalten Sie Zugriff auf unser erfolgserprobtes Verkaufskonzept und die volle Unterstützung der Franchise-Zentrale, z. B. bei Marketing, Personalsuche oder Leadgenerierung (keine Kaltakquise nötig). Mit unseren innovativen Produkten aus eigener Fertigung heben Sie sich vom Wettbewerb ab. Damit sind alle Voraussetzungen für einen erfolgreichen Start in diesem zukunftssträchtigen Markt gegeben.

www.viterma-franchise.com



Sehen
PROBIEREN
GENIESSEN

vomFASS

Branche: Gastronomie, Lebensmittel
Kontakt: *Herr Dustin Andrews*
Franchise@vomfass.de

+49 (0) 752 9974535

Kurzbeschreibung:

vomFASS begeistert durch herausragenden Produkte, qualifizierte Partner und ein außergewöhnliches Verkaufssystem. Regionaler Bezug, ständige Optimierung und Verantwortung für unsere Umwelt sind Basis des Handelns und Erfolgs der Marke.

www.franchise.vomfass.com



Wirtschaftskammer Wien

Branche: Interessensvertretung
Kontakt: info@wkw.at

+43 (0) 1 514 50 0

Kurzbeschreibung:

Die Wirtschaftskammer Wien ist die gesetzliche Interessenvertretung aller Wiener Unternehmer. Im Mittelpunkt ihrer Aufgaben steht die aktive Mitgestaltung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

www.wko.at/wien



