

FRANCHISEEXPO20

ONLINE EDITION
NOVEMBER 5-15, 2020

Stand: 4.11.2020

Donnerstag, 5. November 2020

	Time	Topic	Speaker	Funktion / Unternehmen
Live	11:00 - 11:45	Warum eine Franchise-Lizenz erwerben? Ein Weg zur Selbständigkeit neben Unternehmensnachfolge und Betriebsübernahme	René Klein	Geschäftsführer Für-Gründer.de
	12:00 - 12:45	Wie wählt man ein professionell gestaltetes, nachhaltiges Franchise-System aus? Fragen auf die Interessenten Antworten finden sollten	Jan Schmelzle	Geschäftsführer Deutscher Franchiseverband e.V.
	13:00 - 13:45	Muss ich mich an die Regeln halten? Wichtige rechtliche Bestimmungen in Franchise-Vereinbarungen	Martin Niklas	Anwaltskanzlei Niklas
	14:00 - 14:45	Wie finde ich Finanzmittel? KfW, Bürgschaftsbanken, Hausbanken, Crowdfunding und weitere Optionen	Sven Volkert	Geschäftsführer Bürgschaftsbank Hessen
	15:00 - 16:00	FRANCHISENEHMER-RUNDE: Erfolg oder Misserfolg? Die wichtigsten Faktoren, um meine Einheit erfolgreich zu machen	Timo Marschall	Moderator, CEO Franchise 4.X
			Oliver Bunnenberg	Kensington Finest Properties
			Sven Nusser	InXpress
			Benjamin Dasch	Bodystreet
	16:15 - 17:00	What is a Master Franchisee? The pros and cons of acquiring an international Master Franchise License	Franz-Josef Ebel	Managing Director Master Franchise Germany

Live	14:00 - 14:45	Frauen und Franchising? Warum das weibliche Geschlecht die besseren FranchisenehmerInnen sein könnten	Sheconomy	Moderatorin Carina Felzmann, Teilnehmerinnen: Brigitte Zypries, Herausgeberin DUB, Bundesministerin für Wirtschaft & Energie a.D. Barbara Steiner, ÖVF Antje Piel, DFV Swetlana Welsch, FN Leonidas Andrea Schmölz, FN Storebox
------	---------------	---	-----------	--

Legende:

...für Franchisegeber, Unternehmen
...für Franchisenehmer, potenzielle Franchise-Partner

Freitag, 6. November 2020

	Time	Topic	Speaker	Funktion
Live	11:00 - 11:45	Coronavirus und Berufseinstieg? Warum für Studenten der Erwerb einer Franchise eine echte Alternative ist	Björn Schultheiss & Ingo Huppenbauer	Geschäftsführer fitbox GmbH
	12:00 - 12:45	Wie werde ich Franchisegeber? Eine Schritt-für-Schritt Anleitung	Dustin Andrews	Expansion Director VOM FASS AG
	13:00 - 13:45	Warum muss ich Regeln festlegen? Grundlegende Elemente des Franchisevertrags	Dr. Volker Güntzel	Rechtsanwaltskanzlei Busse & Miessen
	14:00 - 14:45	Why stick with only one brand? The rise of multi-brand franchising in Europe	Matthias Kern	Geschäftsführer AmRest Pizza GmbH
	15:00 - 16:00	FRANCHISEGEBER-RUNDE: Sanfte Fahrt oder holprige Straße? Die größten Fehler der Franchisegeber beim Aufbau eines Franchisesystems	Matthias Lehner	Gründer und Geschäftsführer Bodystreet und Vizepräsident Deutschr Franchiseverband e.V.
			Magdalena Mathoi	Head of Business Development Storebox Holding GmbH
			Sven Romberg	Geschäftsführer und COO bazuba GmbH
			Frank Roebers	Geschäftsführer einsnulleins und Vorstandsvorsitzender SYNAXON AG
	16:15 - 17:00	What effect does the pandemic have? How to select a COVID-19-proof franchise	Gary Gardner	Owner, Franchise Update Media

Legende:

...für Franchisegeber, Unternehmen
...für Franchisenehmer, potenzielle Franchise-Partner

On-demand Content - Wissenswertes aus der Franchisingwelt			
Franchising Basics	Grundlagen des Franchising – ein Überblick über den Markt.	Timo Marshall	Franchise Academy
	Warum in ein Franchise investieren?	Eugen Marquard	Die FranchiseMacher
	Wie finde ich das passende Franchisesystem? Der strukturierte Prozess zur Auswahl der richtigen Franchise-Lizenz	Timo Marschall	CEO Franchise Academy
	Bin ich die richtige Person für eine Franchise? Ideale Franchise-Partner im Vergleich zu kreativen Unternehmern	Roger Krog	Geschäftsführer InXpress Germany GmbH
	„GROW – Die 5-Phasen-Transformation zum erfolgreichen Unternehmer“	Roman Kmenta	Unternehmer & Keynote Speaker
	Wo kann ich mich informieren? Verbände, Magazine, Portale, Soziale Medien, Netzwerke und andere Methoden	Steffen Kessler	Geschäftsführer Franchise Portal GmbH
Franchising Advanced	Die Vorteile des Multi-Unit Franchisenehmers	Regina Grewer	Franchise Consultant, Valora Food Service Deutschland GmbH
		Christian Wilke	Training Specialist, Valora Food Service Deutschland GmbH
	Wie kaufe ich eine bestehende Franchiseseinheit? Die Vorteile, ein Nachfolger zu werden	Nicolas Rädecke	Geschäftsführer Deutsche Unternehmerrbörse (DUB)
	Schneller Start oder langsamer Aufstieg? Vermeiden Sie die größten Hürden beim Aufstieg Ihrer Franchise-Einheit	Nina Weber	Franchise Sales fit20 Deutschland
	Was macht eigentlich der Master Franchiser eines Franchisesystems?	Christoph Weber	fit20 Deutschland
	Warum Markenschutz für Franchisegeber besonders wichtig ist und was du dabei beachten musst.	Sabine Krämer	ETL Franchise
		Dr. Diana Taubert	Patentanwältin ETL IP
	Die Zahlen im Griff behalten - Wie du dein Franchisesystem managen solltest	Sabine Krämer	ETL Franchise
		Dr. Björn Schultheiss	fitbox

Legende:

...für Franchisegeber, Unternehmen
...für Franchisenehmer, potenzielle Franchise-Partner
...für Franchisegeber & -nehmer

Franchise-Finanzierung	Förderung im Franchise vor und nach der Gründung (=Förderung in der Selbständigkeit)	Sylvia Steenken	franchise4u
		Mirko Lenz	Startup Profi
		Patrick Schaefer	Startup Profi
	Finanzierungsmöglichkeiten für Franchise-Geber und Franchise-Partner.	Sylvia Steenken	franchise4u
		Mirko Lenz	Startup Profi
		Patrick Schaefer	Startup Profi
Flexibilität im Franchising	Als eigener Chef im Home-Office!	Steffen Kessler	FranchisePORTAL
	Franchisemöglichkeiten für Alleinerziehende – Bei Ihnen ist Flexibilität im Time Management ein Muss? Kein Problem!	Verena Brown & Steffen Kessler	FranchisePORTAL
	Franchising als Nebenberuf & zweites Standbein	Steffen Kessler	FranchisePORTAL
	Alleinerziehend & selbstständig mit einem Franchise? So geht's!	Eugen Marquard	Unternehmensberatung Die FranchiseMacher
	Franchising aus dem Homeoffice	Christian Kocura	global office Köln
Franchising im Krisenmodus	Warum macht es Sinn, sich in der heutigen Krise als Franchise-Nehmer zu bewerben?	Philippe Seigle	Direktor Leonidas
	Wie Franchisesysteme ihre Franchise-Nehmer durch die Corona Pandemie begleiten	Constantin Zugmayer	CEO bazuba Deutschland GmbH
	Wie Franchisesysteme ihre Franchisenehmer durch die Corona-Pandemie begleiten	Eugen Marquard	Unternehmensberatung Die FranchiseMacher
	Welchen Unterschied macht Franchise in der Pandemie?	Christoph Weber	fit20 Deutschland
Expansion im/mit Franchising	Warum soll ich Franchisegeber werden? Gründe für eine Expansion mit Hilfe des Franchise-Geschäftsmodells	Eugen Marquard	Inhaber Unternehmen Selbständigkeit - Die FranchiseMacher
	Ist mein Unternehmen franchisierbar? Schlüsselemente für das Franchising	Arne Dähn	Deutscher Franchiseverband e.V.
	Wie du mit Plattformen dein Kundenerlebnis verbessern und mehr Umsatz erreichen kannst	Jens Boecking	DIA.die interaktiven
	Partnergewinnung 4.0 - wie Online-Marketing Franchisesystemen helfen kann	Timo Marschall	Franchise 4.X
		Jürgen Walleneit	Kaufkraft Digital

Legende:

...für Franchisegeber, Unternehmen
...für Franchisenehmer, potenzielle Franchise-Partner
...für Franchisegeber & -nehmer

English Lectures	Learning from the Best: How to build a global franchise imperium	Robert Stidham	Founder and CEO Summa Franchise Consulting
	Why invest in a franchise?	Raymond Kush	founder and CEO of Kinvesting / Disabled Athlete of the Year / part of the fit20 Ownership Team in the U.S.
		Walter Vendel	CEO and founder fit20 Group
		Ad de Waard	Managing Director fit20 international
	A fresh perspective on self-employment through franchise	Kayleigh Fazan	International retail leader & coach
	Why acquire a Multi-Unit Franchise from abroad: Attractive offers in the post-COVID-19 World	Therese Thilgen	Co-Founder & CEO Franchise Update Media
	Why buy a Franchise? The A to Zs of investing in a franchise	Prof. Dr. John Hayes	Titus Professor for Franchise Leadership and Best Selling Author
	Are You a Perfect Fit for Franchising?	Prof. Dr. John Hayes	Titus Professor for Franchise Leadership and Best Selling Author
	Franchise Partnership during the Corona Crisis	Matthias und Emma Lehner	Bodystreet

Legende:

...für Franchisegeber, Unternehmen
...für Franchisenehmer, potenzielle Franchise-Partner
...für Franchisegeber & -nehmer