

Franchise Messe

Wege zur Selbständigkeit

4.– 5. November 2016

Wiener Stadthalle



Die Franchise-Macherinnen

Geschichte und Zukunft von Franchising

Der ideale Franchisenehmer

Porträts aus der Franchise-Szene

Franchise Messe – Highlights

derStandard.at/Karriere



www.franchise-messe.at



DAS WICHTIGSTE IST OFT NAHELIEGEND: IHRE POST.

**ÜBER 1.800 POSTFILIALEN UND
PARTNER IN GANZ ÖSTERREICH.**

Nach der nächsten Post müssen Sie nicht lange suchen. Denn egal wo in Österreich Sie sich gerade befinden, wir sind schon 1.800 Mal in Ihrer Nähe – weil uns die flächendeckende Nahversorgung mit Postfilialen und Partnern für unsere Kunden wichtig ist.

Wenn's wirklich wichtig ist, dann lieber mit der Post.





Foto: Roland Unger

Editorial

Carina Felzmann

Initiatorin und Veranstalterin der Österreichischen Franchise Messe und Inhaberin
Cox Orange Marketing & PR GmbH

Neuer Job? UnternehmerIn!

Sie wollen sich verändern, wollen selbst die Zügel in die Hand nehmen und zeigen, was in Ihnen steckt? Sie können Ihre Fähigkeiten und Ihre Talente für Ihre eigene Firma im Franchising nutzen. Eine Firma, die auf einem überprüften Geschäftskonzept und einer bekannten oder jungen Marke mit Potenzial basiert.

Wichtig ist vorher sicher die Frage, ob Sie der richtige Typ für Franchising sind. Es braucht zum einen die Fähigkeit Verantwortung zu übernehmen – schließlich sind Sie in Folge UnternehmerIn –, zum anderen braucht es den Willen, sich gerne auch in eine Gruppe einzufügen – immerhin agieren die anderen FranchisenehmerInnen und die Franchise-Zentrale mit Ihnen auf einer Ebene.

Die internationale und österreichische Franchise-Szene boomt. Die qualitative Weiterentwicklung der Systeme unterstützt der Österreichische Franchise-Verband unter anderem mit einem Gütesiegel, das immer mehr eine wesentliche Entscheidungshilfe für potenzielle FranchisenehmerInnen wird.

Nutzen Sie auf der Franchise Messe die Chance, bekannte und neue Franchise-Marken kennenzulernen. Das persönliche Gespräch ist, neben allen digitalen Recherchen, sicher noch immer die wichtigste Informationsquelle. Es erwarten Sie Kurzpräsentationen auf der Aktionsbühne, Fachvorträge und viele Aussteller, die Ihnen ihre Systeme vorstellen, sowie Serviceeinrichtungen wie die von der Wirtschaftskammer, RLB und dem Österreichischen Franchise-Verband.

Auf unserer Website www.franchise-messe.at können Sie bereits im Vorfeld die Aussteller durchsehen und einen Besprechungstermin online vereinbaren.

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich selbst ein Bild über Ihre mögliche Zukunft im wachsenden Franchise-Markt zu machen. Und jede Menge Chefsessel warten auf Sie!

Welcome!



Vorträge	Seite 4
Messeplan	Seite 5
Drei Wege zum Chefsessel!	Seite 6
Gründung, Firmenübernahme und Franchise	
Geschichte und Zukunft von Franchising	Seite 7
Von der Befreiung der Zölle zum modernen Franchising	
Der ideale Franchisenehmer	Seite 9
Was macht den idealen Franchisenehmer aus?	
Unternehmerporträts	Seite 12
Rechtstipps	Seite 14
Rechtstipps für Franchisenehmer	
Aussteller – Auszug	ab Seite 15
Highlights auf der Messe	Seite 23

Die Österreichische Franchise Messe in Partnerschaft mit:



Foto: Kucera

Zitat

Dr. Christoph Leitl,
Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

„Ein wichtiger Faktor im österreichischen Gründungsgeschehen ist Franchising. Das Nutzen am Markt erprobter Geschäftsmodelle sichert einen raschen, erfolgreichen Start und damit auch rasches Wachstum.“

Impressum

Das Franchise-Messe-Magazin erscheint als Promotionbeilage zur Tageszeitung **DER STANDARD** in Kooperation mit der Cox Orange Marketing & PR GmbH und ist Werbung im Sinne des Mediengesetzes; **Eigentümerin und Medieninhaberin:** Cox Orange Marketing & PR GmbH, 1070 Wien, Spittelberggasse 22; **Hersteller, Herstellungs- und Erscheinungsort:** Leykam Druck GmbH & Co KG, Bickfordstraße 21, 7201 Neudorf; **Text:** Das Textatelier – Mag. Sandra Bak; **verantwortlich für den Inhalt:** Cox Orange Marketing & PR GmbH; **Cover:** Mag. Barbara Rolinek, Carina Felzmann, Mag. Waltraud Martius am Cheffinnensessel; **Foto:** Roland Unger.

Vorträge

Freitag, 4. 11. 2016

Öffnungszeiten: 10:00–18:00 Uhr

Vortragsdauer: 30 Min.

10:30	Eröffnung der Messe auf der Aktionsbühne	Vizepräs. DDr. A. Ofner, Präs. A. Haider, C. Felzmann, WKW, ÖFV, Cox Orange
11:00	Franchising = selbständig, aber nicht allein!	Mag. Barbara Rolinek, Österreichischer Franchise-Verband
11:30	System-Vorstellung	Beate Schaaf, Alexander Mehnert, TeeGschwendner

Vortragspause

13:00	Kritische Punkte der Vertragserrichtung	DDr. Alexander Petsche, Baker & McKenzie Diwok Hermann Petsche Rechtsanwälte
13:30	Mein Unternehmen soll wachsen – Franchising ein Weg dazu?	Mag. Waltraud Martius, Syncon International Franchise Consulting
14:00	Sich selbst und andere wahrnehmen – Basics des guten Miteinanders	Carina Felzmann, Cox Orange Marketing & PR GmbH
14:30	Tipps und Tricks bei der Standortsuche!	Georg Tuppinger, Freie Lokale, WKW
15:00	Rechte und Pflichten im Franchiseverhältnis	Dr. Nina Ollinger, LL.M., Dr. Nina Ollinger, LL.M.
15:30	Expansion in andere Länder. Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA unterstützt Sie bei Ihren internationalen Geschäften; Fragen & Antworten	Mag. Reinhart Zimmermann, AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
16:00	Vereinbarkeit Beruf und Familie zahlt sich aus!	Christine Marek, CM Consulting
16:30	System-Vorstellung	Robert Dörr, Martin Krieger, Ostoja Matic, Lucky Car

Samstag, 5. 11. 2016

Öffnungszeiten: 10:00–18:00 Uhr

Vortragsdauer: 30 Min.

10:30	Franchise – Gründen mit Konzept!	Bianca Oswald, Gründerservice der WKW
11:00	Franchising = selbständig, aber nicht allein!	Mag. Barbara Rolinek, Österreichischer Franchise-Verband
11:30	System-Vorstellung	Marcel Kamp, Bang & Olufsen

Vortragspause

13:00	System-Vorstellung	Verena Fink, Bodystreet
13:30	Unternehmensnachfolge für bestehende Franchisestandorte	Nicolas Rädecke, Deutsche Unternehmerbörse
14:00	Das Leistungspaket – was Franchisegeber bieten und Franchisenehmer erwarten können	Mag. Michaela Jung, Syncon International Franchise Consulting
14:30	Franchisevertrag: Wichtiges für Franchisenehmer und Franchisegeber!	Dr. Amelie Pohl, Zumtobel + Kronberger Rechtsanwälte OG
15:00	System-Vorstellung	Ute Petrenko, Mail Boxes Etc. (MBE)
15:30	Sind Franchisegeber geldgierig und Franchisenehmer dumm? Und kann eine gemeinsame Unternehmenskultur mehr als ein Märchen sein?	Bettina Fritschi, Leaders Solutions AG
16:00	System-Vorstellung	Dennis Burggräfe und Sebastian Mertens, EASYFITNESS
16:30	Franchise-Chancen in Deutschland	Ute Petrenko, Deutscher Franchiseverband e.V.

Franchising gibt es in vielen Bereichen:

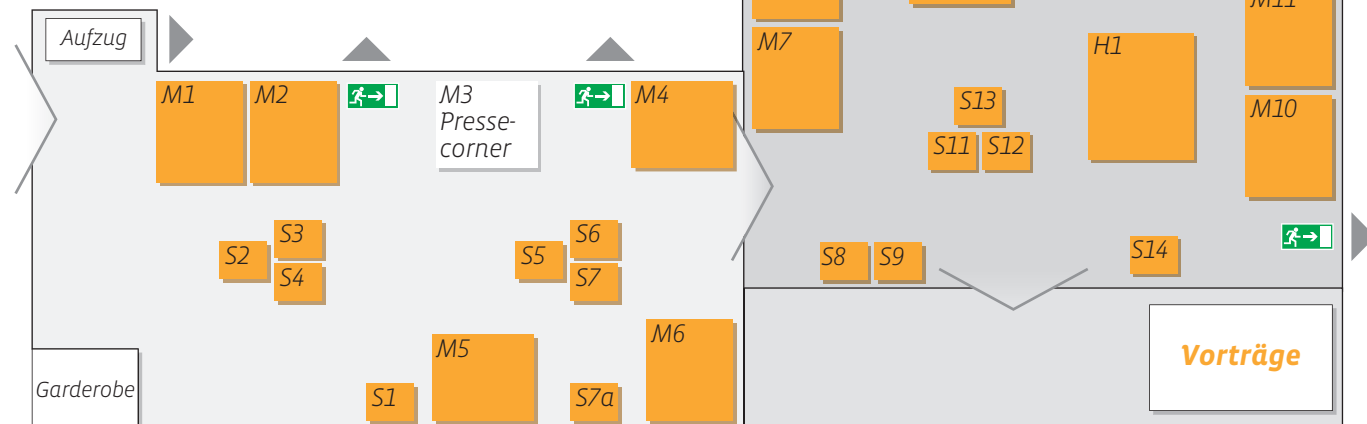


Dienstleistungen rund um Franchising

Aussteller

Aussteller	Messestand-Nr	Aussteller	Messestand-Nr
AIS	S23	Mail Boxes Etc. (MBE)	S14
BackWerk	M15	Medicare Cosmetics	S20
Bang & Olufsen	S17	Mobile Outfitters	M23
BE PRINT3D	S18	MRS.SPORTY	S21
Bike Café	M5	ÖFV	M6
Biosonie	S26	Ohmm!	S15
Bodystreet	M20	Optiprint	S2
Burgerista	M22	Party Fiesta	M18
Clever fit	S8	Pirtek	M9
Cox Orange	M1	Post AG	M4
Das Futterhaus	M16	PresseCORNER	M3
Druckershop	S19	RE/MAX	M11
EASYFITNESS	S24	Repa.neo	S12
EEN	S1	RLB	S6
EFM	S22	Scalp Optic Hair	S9
Euromaster	S16	Senat der Wirtschaft	S7a
Europainters	S4	Shape Line	M19
FranchisePORTAL	M2	Signarama	M10
Gastro-Media Franchise	S27	Subway	M12
Gourmet & Co	S13	Syncon	S7
Green & Clean	S11	TAB	M7
I Love Veggie Burger	M13	TeeGschwendner	M17
JumpingClay	M14	Unternehmerweb	M3a
Kurt Pure Frozen Yogurt	M8	update1 austria	S3
LernQuadrat	S25	WKW	H1
Lucky Car	M21	Yuyumi	S5

Änderungen vorbehalten.



Eine Veranstaltung von:



Wiener Stadthalle – Halle E

Die Franchise Messe richtet sich an neue und bestehende FranchisenehmerInnen, potentielle FranchisegeberInnen und alle, die sich einfach über Franchising informieren wollen! Es erwarten Sie die Live-Präsentationen unterschiedlicher FranchisegeberInnen und Vorträge rund um Franchising und Marketing. Der **Eintritt** für die Franchise Messe beträgt **EUR 15,-** bei Anmeldung über www.franchise-messe.at **EUR 10,-**. Für Studierende bis 27 Jahre ist der Eintritt beim Vorweisen eines gültigen Studentenausweises ermäßigt (EUR 10,-).

Tageskassa bei Halle F (oder vergünstigter Eintritt über www.franchise-messe.at oder XING direkt)

Öffnungszeiten:

Freitag, 4. 11. 2016 von 10:00–18:00
Samstag, 5. 11. 2016 von 10:00–18:00
www.franchise-messe.at

Drei Wege zum Chefsessel! *Gründung (Start-up), Firmenübernahme (Betriebsnachfolge) und Franchise*

Jede Person, die unternehmerisch tätig bzw. selbständig wird, wird sich immer mit Fragen der Rechtsformwahl, der gewerblichen Tätigkeit, Sozialversicherung und Steuer auseinandersetzen müssen. Fragen nach den persönlichen beruflichen Erfahrungen (Know-how) sowie Ausbildungen und finanziellen Ressourcen werden in den wirtschaftlichen Überlegungen eine zentrale Rolle einnehmen. Jede Art von Selbständigkeit und Unternehmertum hat ihre Vor- und Nachteile. Auch die persönlichen Werte (Ist mir Sicherheit oder Freiheit wichtiger?) sollten in der Entscheidungsphase überlegt werden. Tipp: Besuchen Sie auch den Gründer-service der Wirtschaftskammern.

Gründung



Fabian Kluhs

Foto: Filmproduktion Fabian Kluhs

„Ich wollte ein eigenes Unternehmen gründen, da mir meine Freiheit und selbstbestimmtes Arbeiten sehr wichtig sind. Heute lebe ich erfolgreich meinen Traum!“

Filmproduktion **Fabian Kluhs**

- + Uneingeschränkte Gestaltungsmöglichkeit durch den Gründer oder das Gründerteam (gesetzliche Rahmenbedingungen sind natürlich zu beachten).
- Viel Unbekanntes bedeutet auch viel unternehmerisches und finanzielles Risiko, Zeitaufwand für den Markenaufbau, Alleinkämpfer.

Nachfolge



Online-Marketing-Agentur bestHeads GmbH, Geschäftsführerin Michaela Vadasz: „Ich fand es spannend, auf Bestehendem aufzubauen und es mit meinen Vorstellungen zu optimieren. Dieser Weg führte zum Erfolg, und seit zehn Jahren bereitet es mir immer noch täglich Freude, Unternehmerin zu sein.“

Foto: bestHeads GmbH

Hier wird ein bestehender, eingeführter, lebender Betrieb übernommen und weitergeführt. Die Bandbreite reicht von ökonomisch fitten Unternehmen bis hin zu Betriebseinheiten, die möglicherweise gerade noch wirtschaftlich überleben können. Achtung! Hier ist intensive Recherche notwendig, denn als Betriebsnachfolger treten Sie in bestehende Verträge (Mietvertrag, Dienstverträge, Zahlungsverpflichtungen u. Ä.) als Rechtsnachfolger ein.

- + Aufgebautes Unternehmen, evtl. MitarbeiterInnen, KundInnen, Bekanntheitsgrad vorhanden.
- Anfängliche Flexibilität (MitarbeiterInnen, Verträge ...) bzw. fallen dann oft KundInnen schnell weg. Könnte emotional schwierig werden, wenn der Firmengründer noch weiterarbeitet.

Franchise



Christian Köhler, Geschäftsführer TAB The Alternative Board Peer-to-Peer Management GmbH: „Mich faszinierte die erfolgreich erprobte Geschäftsidee, die Unterstützung in Marketing, Sales, Produktentwicklung und Controlling durch die Franchisezentrale. So konnte ich mich sofort auf den eigentlichen Geschäftszweck konzentrieren.“

Foto: TAB The Alternative Board Peer-to-Peer Management GmbH

Vorgegebenes, in der Regel bewährtes, überprüfbares Konzept eines Franchisesystems, das dem Franchisepartner teilweise sehr viel unternehmerische Entscheidungen abnimmt (Verpflichtungen durch den Franchisevertrag und das Franchisehandbuch).

- + Die aufgebaute Marke ermöglicht dem Franchisepartner, sich auf eine bestmögliche Umsetzung zu konzentrieren und dadurch seinen Profit zu erhöhen. Eingebettet in ein Team, bei Fragen laufende Abstimmung mit der Zentrale und anderen Franchisepartnern möglich.
- Oft beträchtliche Anfangsinvestitionen und laufende Zahlungen vom Umsatz an das Franchisesystem sowie Beiträge für Innovationsentwicklung, Marketing u. Ä.

Geschichte und Zukunft von Franchising

Von der Befreiung der Zölle zum modernen Franchising

Singer und Coca-Cola – die Urahnen moderner Franchisesysteme

Alles begann ganz klein. Der Franchisebegriff entstand im Frankreich des Mittelalters und bezeichnete ursprünglich die Befreiung von Zöllen und Steuern. Erst Mitte des 19. Jahrhunderts beschreibt Franchising die Erlaubnis zur kommerziellen Nutzung von Rechten Dritter – und nähert sich damit unserem heutigen Verständnis des Begriffs an. „In die Zeit der beginnenden Industrialisierung fällt auch die Entwicklung der ersten Franchisesysteme. So stattete die amerikanische Singer Sewing Machine Company fahrende Händler 1860 mit dem Recht aus, ihre

Nähmaschinen auf eigene Rechnung und im eigenen Namen zu vertreiben“, geht Autor Ulrich Kessler in seinem auf dem österreichischen FranchisePORTAL veröffentlichten Artikel zur Franchising-Geschichte zu den Anfängen zurück. Dieses Vertriebssystem, das auch von Automobilherstellern und Getränkeproduzenten genutzt wurde, wird heute als „Product Distribution Franchising“ bezeichnet. Coca-Cola ist sein bekanntestes Beispiel.

„Franchising hat sein Nischendasein längst verlassen“, bringt es Waltraud Martius auf den Punkt. Seit 1989 ist sie mit ihrem Unternehmen Syncon als selbstän-

dige Franchiseberaterin tätig, mehr als 1200 Franchiseprojekte hat sie seitdem beratend begleitet. Als Mitbegründerin des Österreichischen Franchise-Verbands (ÖFV) und „Trendsetterin in der Franchiseszene“ weiß sie, wo das Vertriebsmodell aktuell steht: „Franchising steht für die gemeinsame Arbeit am Erfolg – partnership for profit. Franchisegeber und Franchisepartner arbeiten nach den Prinzipien der Arbeitsteilung, Gemeinsamkeit und Spezialisierung. Der hohe Grad an Vernetzung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor, gerade in einer modernen, digitalen Welt.“

Die Initiatorin der Österreichischen Franchise Messe, der größten Fachmesse

Ihr Weg in die Selbständigkeit.

Werden Sie Franchisepartner/in mit maßgenauen und rasch umsetzbaren Badlösungen.

24^h
BadRenovierung
8^h
DuschRenovierung
fugenlos • barrierefrei • rutschfest



Bewerben Sie sich für die letzten freien Gebiete in Österreich!

Ihre Vorteile

- Sofort durchstarten mit einem erfolgserprobten System, auch als Quereinsteiger/in oder Wiedereinsteiger/in, in einem zukunftsträchtigen Markt
- Professionelle Unterstützung durch Experten-Schulungen und intensive Kommunikation mit Ihrem persönlichen Betreuer
- Etabliertes und erfolgreiches Geschäfts-, Marketing- und Verkaufskonzept mit großem Kundenpotenzial

Ihr Profil

- Sie bringen große Freude an Beratung und Verkauf mit
- Sie haben ein professionelles und sympathisches Auftreten
- Sie besitzen ein hohes Qualitäts- & Verantwortungsbewusstsein
- Sie verfügen über ein Investitionsvolumen von ca. € 50.000,-



Mario Ablasser,
Franchise-System Manager

Voraussetzungen zu Ihrer Selbständigkeit sowie Partnererfahrungsberichte finden Sie unter www.viterma-franchise.com. Ihre Bewerbung senden Sie bitte an mario.ablasser@viterma.com



für Franchising im deutschsprachigen Raum, Carina Felzmann, ist Inhaberin der Agentur Cox Orange. Ihre Motivation zur Veranstaltung der Messe: „Franchising ist heute in allen Branchen zu Hause. So unterschiedlich die Branchen sind, eines verbindet über 70 Prozent der Franchisesysteme: Sie sind auf Expansionskurs und suchen weitere Franchisepartner. Die Messe ist eine Art Marktplatz für diese Systeme und Menschen, die sich beruflich verändern wollen, und Franchising ist einer der Wege dazu.“

Vom Burger zum 3-D-Drucker

War das Vertriebsmodell einst in erster Linie für Gastro-Franchising bekannt und Fast-Food-Ketten wie Subway oder McDonald's bekannte Vertreter, sind Franchiseunternehmen heute in nahezu allen Bereichen vertreten, etwa in der Fitness (Bodystreet, EASYFITNESS) oder der Betreuung von älteren Menschen (AIS). Für Kinder gibt es z.B. Nachhilfe vom LernQuadrat, in der Technik Lucky Car und Pirtek, Dienstleistungen gibt es von Mail Boxes Etc. Im Handel TeeGschwender, Bang & Olufsen. Aus letztgenannter Sparte stammt übrigens das älteste Franchisesystem Österreichs: der Textilkonzern Palmers.

Auf der Österreichischen Franchise Messe, die alle zwei Jahre stattfindet, präsentieren sich auch Newcomer wie das junge System BE PRINT3D, das 3-D-Druck anbietet, optiprint, das sich mit der Vermietung von Farbdruckern und Multifunktionsgeräten beschäftigt, Mobile Outfitters (Handyhüllen). Neue Shop-Konzepte wie update1austria, ein low carb shop & bistro (zuckerfreie und Paleo-Produkte, Ernährungsphilosophie der Naturvölker), zeigen, dass Franchising heute in allen Lebensbereichen sehr gefragt ist.

Franchising ist erwachsen geworden – 17.000 Franchisesysteme weltweit

Das moderne Franchising entwickelte sich in den USA, wo der weltweite Siegeszug nach dem Zweiten Weltkrieg begann. McDonald's, heute mit mehr als 26.000 Restaurants weltweit vertreten, zählt zu seinen Erfindern. Der Durchbruch in Europa gelang in den 1970er-Jahren, neuartige Systeme

etablierten sich schnell, wobei die Branchenschwerpunkte zunächst der Einzelhandel und das Gaststättengewerbe waren. Inzwischen ist das Franchise-Konzept in fast allen Ländern weltweit bekannt, die Zahl der Franchisesysteme wird auf rund 17.000 geschätzt. Auch in Österreich entwickelt sich das Thema rasant in den letzten 30 Jahren. Interessant ist, dass 62 Prozent der in Österreich tätigen Franchisesysteme in der Heimat entstanden sind. 51 Prozent aller hiesigen Franchisesysteme sind international tätig (ÖFV-Studie 2015).

Franchising als das Vertriebsmodell der Zukunft

Die Erfolgswelle und die Weiterentwicklung reißen nicht ab. Ganz im Gegenteil. Franchising scheint das optimale Vertriebsmodell unserer heutigen Zeit zu sein und eignet sich für fast alle Branchen, wie Hotels, Restaurants, Handel, Kurierdienste und Autovermietungen, in besonderer Weise für Internationalisierungsstrategien.

Nach Ansicht des amerikanischen Trendforschers John Naisbitt wird sich Franchising zukünftig sogar zur weltweit vorherrschenden Vertriebsform entwickeln. Auch Carina Felzmann sieht hier wesentliche Erfolgsfaktoren des Modells: „Wir leben in einer Welt des verschärften Wettbewerbs, in dem Innovationen und Spezialisierungen auch neue Formen des Vertriebs fordern. Gleichzeitig sind die kurz vor und um die Jahrtausendwende Geborenen oftmals ‚Sharing-Typen‘ – es werden das Auto, die Wohnung, Werkzeuge bis hin zur Großmutter geteilt. Diese ‚Sharing-Denke‘ in Verbindung mit globalem Interesse bedeutet für mich die richtige Einstellung für gemeinsames Business – denn der Kerngedanke des Franchisings ist die Arbeitsteilung für den gemeinsamen Erfolg.“

Selbständigkeit ist hip in Österreich

Die Selbständigkeit erlebt gerade einen enormen Aufwärtstrend: Neue Gründungszahlen belegen das neue Interesse an der Selbständigkeit in Österreich. Aus der letzten WKO-Statistik bis zum ersten Halbjahr 2016 ist zu entnehmen, dass die Gründungsrate in Österreich wieder um 5,8 Prozent (!) gestiegen ist: Im ersten Halbjahr 2016 gab es 21.049 Neugründungen – so viele wie nie zuvor. „Das Grün-

dungsklima verbessert sich offenbar“, erklärt Mag. Elisabeth Zehetner-Piewald vom Gründerservice der WKO. Und weiter: „Die Verteilung von Unternehmensgründungen nach Altersgruppen ist sehr breit. Die Jungen von 20 bis 30 Jahren machen heute schon 22,5 Prozent aus, je ca. 27 Prozent der Neugründungen wurden von Personen zwischen 30 bis 40 Jahren vorgenommen. Zwischen 50 bis 60 Jahren sind es immerhin nun auch schon 17,3 Prozent. Also ist ein klarer Trend zum Gründen in allen Altersgruppen erkennbar!“

Siehe auch www.franchiseboerse.at

Generation 50 plus begeistert von Franchising

Neben den jungen Machern und den Angestellten mit Wunsch nach beruflicher Veränderung ist auch eine dritte Zielgruppe vom Franchisedenken besonders angetan, weiß Barbara Rolinek, Generalsekretärin des Österreichischen Franchise-Verbands: „Franchisesysteme werden bei Personen über 50 zunehmend beliebt. Die Lebenserwartung steigt und mit ihr der Wunsch, spät noch einmal beruflich durchzustarten und sich den Traum von der Selbständigkeit zu erfüllen. Außerdem sind die Investitionskosten für Franchisenehmer in den vergangenen Jahren deutlich gesunken.“ Über die Hälfte der Franchisenehmer entscheiden sich heute für ein System, das Investitionskosten von maximal 50.000 Euro mit sich bringt. „Damit wird der Weg in Richtung Franchising für viele Gründungswillige noch attraktiver“, so Barbara Rolinek.

Franchising in Österreich – Facts & Figures

Die Branche im Überblick: 463 Systeme (+3,88%), 9760 Franchisenehmer (+26,74%), 9.723 Standorte (+10,31%); jährliche Nettowertschöpfung: € 8,8 Mrd. (+4%). 47% aller Franchisesysteme in Österreich befanden sich zum Zeitpunkt der Erhebung in einer Wachstumsphase. 75% erwarten sich ein weiteres Umsatzplus, und 71% planen die Aufnahme neuer Franchisepartner und damit die Gründung neuer Standorte. (Studie des ÖFV, die vom Institut für Marketing-Management der Wirtschaftsuniversität Wien 2015 durchgeführt wurde)

Gewinner des Franchise-Awards der letzten Jahre, Fotos: ÖFV



v. li.: Roland Platzer und Bernhard Kolouch / Smartwork; Wolfgang H. Benigni / ERA Expense Reduction Analysts; Mag. Ruth Dobretsberger / Sonnentor



v. li.: Regina Kronsteiner / Unimarkt; Bernd Baurberger / viterma; Petra Platt-Zissler und Andreas Platt / Mrs.Sporty

Der ideale Franchisenehmer

Was macht den idealen Franchisenehmer aus?

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 Geschäftskonzepts, was zahlreiche Vorteile, aber auch Herausforderungen mit sich bringt. „Wer selbständiger Unternehmer sein möchte, aber die Sicherheit einer bekannten Marke und eines erprobten Konzepts sucht und ein Teamplayer ist, der ist im Franchising sicherlich richtig. Franchising ist deshalb so erfolgreich, weil zwei selbständige Unternehmer eine Partnerschaft eingehen, die durch den Franchisevertrag klar definiert wird und eine Kommunikation auf Augenhöhe vorsieht“,

fasst Barbara Rolinek, Generalsekretärin des Österreichischen Franchise-Verbands (ÖFV), zusammen.

Der Wille zum Erfolg

Doch wie sieht der ideale Franchisenehmer aus, welche Kompetenzen und Persönlichkeitseigenschaften bringt er mit, um eine derartig komplexe Aufgabe erfolgreich zu meistern? Michael Mäder, Geschäftsführer von EASYFITNESS, hält zahlreiche Kompetenzen für wesentlich – darunter kaufmännische Voraussetzungen und Teamfähigkeit –, stellt aber zwei Eigenschaften über alle anderen: „Das Wichtigste sind das Wollen und das Dranbleiben.“ EASYFITNESS hat 2008 mit Fran-



Michael Mäder, Geschäftsführer EASYFITNESS

Foto: EASYFITNESS

Der ideale Franchisenehmer

chising begonnen und mittlerweile 100 Filialen in Deutschland und auf Mallorca. Gerade ist die erste Österreich-Filiale er-

„Das Wichtigste sind das Wollen und das Dranbleiben.“

Michael Mäder,
Geschäftsführer bei EASYFITNESS

öffnet worden, weitere 15 Filialen sollen hier in den nächsten Jahren folgen. „Wir haben ein Alleinstellungsmerkmal im Segment, bieten als Lifestylemarke ein schickes Trainingsambiente, jedoch zu einem günstigen Preis.“ Auf die Frage nach der Branchenerfahrung bleibt Michael Mäder entspannt: „Der springende Punkt ist der Ehrgeiz, der Unternehmergeist. In der Vergangenheit konnten wir bei EASYFITNESS beobachten, dass selbst branchenerfahrene Franchisenehmer erfolgreicher waren als erfahrene – einfach, weil sie es wollten.“

Kommunikativ und kontaktfreudig

Auch Ute Petrenko, Network Development Director von Mail Boxes Etc., hält die Motivation, sich etwas Eigenes aufzubauen, für ausschlaggebend. „Daneben muss der ideale Franchisenehmer für uns kommunikativ und kontaktfreudig sein. Als Unternehmen für Druck- und Versandlogistik brauchen wir service- und vertriebsorientierte Partner.“ Auch Teamfähigkeit, unternehmerisches Denken und Erfolgshunger seien wesentliche Voraussetzun-



Ute Petrenko, Mail Boxes Etc., Vorstandsmitglied
Deutscher Franchise-Verband Foto: MBE

gen für Franchisenehmer, so Ute Petrenko weiter. Mail Boxes Etc. hat große Routine in der Suche von Franchisenehmern und darin, diese beim Aufbau des eigenen Unternehmens zu unterstützen: „Wir zählen derzeit 1200 Standorte in Europa, davon knapp 40 FranchiseGeschäfte in Österreich. Und es soll weitergehen. Die letzte Franchise Messe in Wien hat uns einen optimalen Franchisepartner gebracht, nun suchen wir weitere – teilweise auch als Nachfolger für bereits bestehende Standorte.“

Franchisenehmer sind Machertypen

So einzigartig jedes Franchisesystem ist, so einzigartig ist auch das Anforderungsprofil an den idealen Franchisenehmer. Spricht man mit Vertretern verschiedener Branchen, so fallen aber doch

immer wieder dieselben Schlagworte: Teamfähigkeit, Motivation, der Wille zum Erfolg, zeitliche Ressourcen, kaufmännische Kenntnisse und eine Begeisterung für die jeweilige Marke gehören dazu. Franchisenehmer sind Machertypen, die gerne in einem Netzwerk arbeiten und den Austausch mit Kollegen suchen. „Eigenbrötler und Einzelkämpfer werden sich kaum ein Franchisesystem für den Weg in die unternehmerische Selbständigkeit suchen“, weiß Waltraud Martius, die seit über 25 Jahren als selbständige Franchiseberaterin tätig ist. „Neben der Bereitschaft zum Erfahrungsaustausch bringt der ideale Franchisepartner auch die nötige Gewissenhaftigkeit zur Umsetzung der erfolgsrelevanten Systemvorgaben mit.“ Carina Felzmann, Inhaberin der Agentur Cox Orange und Initiatorin der Österreichischen Franchise Messe, hat sich viel mit dem Thema auseinandergesetzt: „Der Handlungsbogen zwischen Unternehmertum und Kooperation mit der

„Prüfe, wer sich bindet! Unternehmer werden bedeutet auf jeden Fall eine große Umstellung.“

Carina Felzmann,
Geschäftsführerin der Agentur
Cox Orange

Franchisezentrale bzw. den anderen Franchisepartnern setzt der Selbstverwirklichung sicher auch Grenzen. Darum prüfe,



Buchtipps

Wegweiser für Erfolg im Franchising

Wie wird in einem Franchisesystem Know-how vermittelt? Wie entstehen neue Produkte und Dienstleistungen? Wie passen Franchisegeber und Franchisenehmer Routinen an sich wandelnde Herausforderungen an? Welche Barrieren gilt es dabei zu überwinden und welche rechtlichen Aspekte zu beachten? Diesen und noch mehr Fragen geht das 2016 erschienene Buch „Wissens- und Innovationsmanagement in der Franchisepraxis“ nach. Aktuelle Forschungsergebnisse fließen ebenso ein wie Best-Practice-Beispiele und Interviews. Kai Enders, Präsident des Deutschen Franchise-Verbandes (DFV): „Wenn wir noch besser lernen, die Potenziale gemeinsamen Arbeitens und partnerschaftlichen Umgangs miteinander auf Augenhöhe zu nutzen, werden die Franchisewirtschaft und damit viele Tausende Beschäftigte in ganz Europa profitieren. Dieses Buch wird einen weiteren, wichtigen Beitrag dazu leisten!“

Waltraud Martius, Achim Hecker, Birgit Renzl (Hrsg.):
Wissens- und Innovationsmanagement in der Franchisepraxis.
Nachhaltig erfolgreich durch Replikation und Innovation.
Verlag: Springer Gabler, Wiesbaden, 2016
ISBN: 978-3-658-08985-6

wer sich bindet. Und das machen, denke ich, die Franchisesysteme schon sehr gut. Oft gibt es viele Gespräche, Einführungsphasen bis hin zur Möglichkeit, eine Zeit im Franchisesystem angestellt zu sein. Die Kooperation macht nur Sinn, wenn beide Seiten sicher sind.“



Ostoja Matic, Lucky Car

Foto: Lucky Car

Berufserfahrung und unternehmerische Grundkenntnisse

Für Ostoja Matic, Gründer und Geschäftsführer von Lucky Car und vom ÖFV ausgezeichnete Sieger als bestes Franchisesystem 2016, sind zwei Kompetenzen wesentlich: „Berufserfahrung und unternehmerische Grundkenntnisse sind für eine Selbständigkeit in unserem System Grundvoraussetzungen.“ Lucky Car ist die Nummer eins unter den Karosserie- und Lackierspezialisten und hat sich am öster-

reichischen Markt als Premiummarke etabliert. „Höchste Qualität, bester Kundenservice – und das alles zu einem fairen Preis“, so fasst Ostoja Matic das Firmenmotto zusammen. Der Erfolg von Lucky Car beruht auf vier Säulen: Kundenorientierung, Innovation, Rentabilität und Mitarbeiterorientierung. Der Umsatz konnte 2015 um knapp 25 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden, entsprechend stehen die Zeichen auf Wachstum. „Von der Teilnahme an der diesjährigen Franchise Messe erhoffen wir uns einerseits einen regen Erfahrungsaustausch mit anderen Franchisesystemen und das Interesse seitens neuer Franchisenehmer.“

Spezielle Voraussetzungen für besondere Franchisesysteme

Der Exot unter den Franchiseunternehmen ist die Österreichische Post. Das System unterscheidet sich von den bisher genannten Franchisesystemen darin, dass Interessenten, die Post-Partner werden wollen, bereits ein Geschäft haben. „Voraussetzung für unsere potenziellen Franchisenehmer ist, dass sie schon Unternehmer sind. Sie führen ein Lebensmittelgeschäft, eine Trafik, eine Tankstelle, eine Apotheke oder eine Buchhandlung – der Branchenmix unserer Post-Partner ist breitgefächert“, erklärt Alois Mondschein, Leiter des zentralen Partnermanagements der Österreichischen Post. Die Post AG betreibt österreichweit 1800 Geschäftsstellen, davon circa 1300 Post-Partner, für die durch die



Alois Mondschein, Post AG

Foto: Post

Zusammenarbeit eine echte Win-win-Situation entsteht. „Vorteile sind zusätzliche Ertragschancen durch leistungsorientierte Vergütung, ein klarer Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Wettbewerb, Neukundengewinnung durch eine höhere Kundenfrequenz und eine erhöhte Zufriedenheit seitens der Kunden aufgrund eines größeren Serviceangebots“, so Alois Mondschein. Neben ausreichend freier Geschäftsfläche müssen potenzielle Post-Partner über eine Gewerbeberechtigung, eine gute Erreichbarkeit sowie Parkmöglichkeit und kundenfreundliche Öffnungszeiten verfügen. „Natürlich wünschen wir uns von unseren Partnern auch einen kompetenten Auftritt und serviceorientiertes Personal, das EDV-Kenntnisse und Schulungsbereitschaft mitbringt.“



ERFOLGREICH SELBSTSTÄNDIG MIT GENUSS

Gestalten Sie Ihre Zukunft mit dem international erprobten Franchise-Konzept von TeeGschwendner.

Eröffnen Sie jetzt Ihr eigenes Teefachgeschäft in Österreich!

Besuchen Sie uns auf der Franchise Messe in Wien oder kontaktieren

Sie uns unter: international@teegschwendner.de

Tee Gschwendner

www.teegschwendner.at

TeeGschwendner

TeeGschwendner

Beate Schaaf, Leitung Franchise und Vertrieb international
<http://www.teegschwendner.de>



Foto: TeeGschwendner

Was macht TeeGschwendner, den führenden Fachhändler für Qualitätstee, als Franchisegeber so besonders?

Ein Wort spiegelt unsere Unternehmensphilosophie sehr gut wider: Verantwortung. Wir übernehmen Verantwortung für eine gute Zusammenarbeit mit unseren Franchisepartnern, wobei unser System von einem familiären Charakter und einem sehr regen Erfahrungs- und Meinungsaustausch in beide Richtungen lebt. Bereits zum vierten Mal in Folge haben wir den F&C-Award Gold gewonnen, was uns sehr stolz macht. 98 Prozent unserer Franchisepartner sind begeistert von der Zusammenarbeit und empfehlen TeeGschwendner als Franchisegeber uneingeschränkt weiter. Verantwortung übernehmen wir aber auch für unsere Lieferanten auf der ganzen Welt: Wir kümmern uns um die Arbeitsbedingungen der Teebauern vor Ort. Damit unsere Franchisepartner wissen, woher unsere Premium- und Biotees stammen, nehmen wir sie immer wieder mit auf Tour. Im August sind Franchisepartner durch Österreich gereist, um Teebauern zu besuchen, die Bergkräuter für unsere Tees liefern. Und nicht zuletzt tragen wir eine hohe Verantwortung für die Qualität unserer Produkte: Uns interessieren nur 0,5 Prozent des weltweit verfügbaren Tees für unsere 300 offenen Tees in den Geschäften, wir halten ausschließlich Ausschau nach Tee in Premium- oder Bioqualität. Eine eigene Produktion in Meckenheim, ein hauseigenes Labor, regelmäßige Schulungen, die Identifikation neuer Trends, die exzellente Beratung in den Geschäften – all das macht das einzigartige Konzept von TeeGschwendner aus.

Welche Eigenschaften und Kompetenzen sollte der ideale Franchisenehmer mitbringen?

Zum einen sollte er kaufmännische Kenntnisse und berufliche Erfahrung, idealerweise im Lebensmitteleinzelhandel, mitbringen, auch ein Studium kann durchaus von Vorteil sein. Zum anderen sind all jene Soft Skills wichtig, die es ermöglichen, ein Unternehmen zu führen. Dazu gehören etwa Erfolgsorientierung und die Identifikation mit unserer Marke sowie der Wille zum Einsatz.

Gibt es Expansionspläne für Österreich?

Als deutscher Marktführer wollen wir mit Partnern in Österreich unsere internationalen Aktivitäten erweitern.

Bang & Olufsen

BANG & OLUFSEN

Marcel Kamp, Distribution Development Manager Central Europe
<http://www.bang-olufsen.com>



Foto: Bang & Olufsen

Das dänische Unternehmen Bang & Olufsen ist weltweit bekannt und steht für High-End-Fernsehgeräte, -Soundsysteme und -Lautsprecher. Wofür steht das Franchisesystem von Bang & Olufsen?

Unsere Franchisenehmer haben den großen Vorteil, dass sie vom enormen Bekanntheitsgrad von Bang & Olufsen profitieren. Unser Modell ist etabliert, und unsere Partner sind in dieses Erfolgskonzept eingebunden – ohne jedoch den Raum zur Selbstgestaltung einzubüßen. Daneben öffnen wir die Türen zu einem äußerst interessanten Kundenkreis. Was das Franchisesystem konkret betrifft, so beteiligt sich der Franchisenehmer mit einer Einmalinvestition am Ladenbau und an den Produkten, die er in seinem Geschäft ausstellt. Wir als Franchisegeber liefern den entsprechenden Rahmen und den Support, sowohl lokal durch die entsprechenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb als auch durch unsere zentralen Marketingaktivitäten, die zum einen von Dänemark beziehungsweise für Österreich von München aus gesetzt werden.

Wie sieht für Sie der ideale Franchisenehmer aus?

Der ideale Franchisenehmer ist ein erfolgreicher Unternehmer: Er arbeitet zielorientiert, verfügt über ein ausgeprägtes unternehmerisches Denken und bringt die erforderlichen finanziellen Mittel mit. Er sollte selbständiges Handeln gewohnt sein und eine hohe Eigenmotivation aufweisen, denn das ist die Grundlage für seine tägliche erfolgreiche Arbeit. Nach Möglichkeit sollten unsere Franchisenehmer über Erfahrungen im Verkauf von hochwertigen Markenprodukten verfügen, bereits Mitarbeiter geführt haben und wissen, wie man Marketingaktivitäten erfolgreich umsetzt.

Welchen positiven Effekt erwarten Sie sich von der Messeteilnahme?

Bang & Olufsen ist die Premiummarke der Unterhaltungselektronik. Teil des Erfolgs ist unser selektives Vertriebskonzept, welches wir in Österreich mit ambitionierten Partnern verstärken wollen. Dazu gehört der Ausbau unserer Standorte. Wir wollen drei bis sechs neue Franchisenehmer in den nächsten zwölf Monaten finden.



Signarama



Verena Schlosser-Windauer, Support Managerin
<http://www.signarama.at>

Foto: Signarama



Signarama ist Weltmarktführer im Bereich Werbetechnik und mit 1000 Standorten in mehr als 70 Ländern vertreten. Welche Eigenschaften wünschen Sie sich von einem Franchisenehmer?

Unsere Partner sollten Freude und Engagement besitzen, sich eine eigene Existenz aufzubauen. Die Aufgabenbereiche eines Signarama-Franchisenehmers sind sehr abwechslungsreich und vielseitig. Er sollte mit Menschen gerne in Kontakt treten, verkaufsorientiert agieren und gewohnt sein, Projekte zu managen. Durch unsere umfangreiche Ausbildung in den USA vermitteln wir alle fachlichen Fähigkeiten, die notwendig sind, um als Franchisenehmer mit Signarama sein Unternehmen erfolgreich zu gründen. Das ist auch einer der großen Vorteile unseres Systems: Es sind kein Fachwissen oder Vorkenntnisse vorausgesetzt. Signarama Austria bietet, als eines der wenigen Franchiseunternehmen in Österreich, seinen Franchisenehmern auch die Möglichkeit einer universitären Ausbildung im Franchisemanagement in den USA im Rahmen eines Lehrgangs auf einer Privatuniversität in Florida an. Wir bieten Interessenten das nötige Know-how und ein seit 30 Jahren bewährtes System, um mit einem eigenen Unternehmen erfolgreich starten zu können.

Wie funktioniert das Signarama-Franchisesystem?

Signarama ist Weltmarktführer in der Werbetechnik. Wir bieten komplette Marketinglösungen in einem Storekonzept mit dem Ziel, dass unsere Kunden durch bessere Werbung mehr Geschäft lukrieren können. Alle unsere ausgebildeten Franchisenehmer beraten unsere KundInnen, um ein optimales Marketing-Komplettpaket zusammenzustellen. Wir sind also der Vor-Ort-Premium-Partner für alle Bereiche der Werbetechnik: Schilder, Leuchtwerbung, Folien, Werbemittel, Onlinemarketing, Drucksorten, Arbeitskleidung und vieles mehr.

Welchen positiven Effekt erwarten Sie sich von der Messteilnahme?

Wir freuen uns, als Partner schon das dritte Mal dabei sein zu können. Die Franchise Messe in Wien ist die größte Veranstaltung zu diesem Thema im deutschsprachigen Raum und hat auch Vorreiterfunktion für unsere östlichen Nachbarländer. Wir wollen mithelfen, Franchising als eine der sichersten Möglichkeiten für die eigene Unabhängigkeit durch die berufliche Selbständigkeit zu promoten. Franchising zeichnet aus, dass in einem bewährten System der Neugründer von den Erfolgen anderer Systempartner profitiert. Dadurch erreicht man viel schneller die Schwelle zum absoluten Erfolg.

Bodystreet



Verena Fink, Franchisemanagerin für Expansion
<http://www.bodystreet.com>

Foto: Bodystreet



Bodystreet ist ein junges, innovatives Fitnesskonzept, das Menschen jeden Alters anspricht und auf die revolutionäre Fitnessstechnologie Elektromuskelerstimulation, kurz EMS, setzt.

Muss der ideale Franchisenehmer aus der Fitnessbranche kommen?

Nein, ganz und gar nicht. Natürlich schadet eine gewisse Branchenerfahrung nicht, aber viel wichtiger als diese ist ein hohes Unternehmersbewusstsein. Daneben spielen eine gewisse Anpassungsfähigkeit innerhalb eines Systems und eine große Gewissenhaftigkeit, sich auf ein Ziel zu fokussieren, wichtige Rollen. Wir suchen Machertypen! Ein Franchiseunternehmen ist nicht automatisch ein Selbstläufer. Wir brauchen Partner, die nach vorne gehen, die sich bewusst für eine – im Idealfall – fünf Jahre oder länger andauernde Partnerschaft mit Bodystreet entscheiden, die zeitliche Ressourcen für das Unternehmen mitbringen und den Willen haben, etwas weiterzubringen.

Auf welche Leistungen von Bodystreet kann der Franchisenehmer zurückgreifen?

Entscheidet sich ein Franchisenehmer für eine Zusammenarbeit mit uns, entscheidet er sich für ein Modell. Er bekommt also das komplette Studiokonzept an die Hand und kann auf unseren vollen Support zählen. Wir kümmern uns um die Standortsuche, den Studioaufbau, die Organisation, das Marketing, den Vertrieb und so weiter. Auch nach der Startphase betreuen wir unsere Franchisenehmer intensiv.

Wie bewerten Sie Franchising in Hinblick auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie?

Häufig ist die allgemeine Selbständigkeit damit verbunden, dass der Inhaber seine volle Arbeitskraft für die alltägliche Arbeit einsetzen muss. Franchising bietet in vielen Fällen die Möglichkeit, sich mehr und mehr aus dem Tagesgeschäft herauszunehmen und nicht nur im, sondern am Unternehmen zu arbeiten. Das verschafft dem Franchisenehmer natürlich eine höhere Flexibilität. Und diese Flexibilität ist es wiederum, die besonders für Familien attraktiv ist. Im Falle von Bodystreet haben die meisten Franchisenehmer eine Familie, manche Frauen haben sogar während der Partnerschaft mit Bodystreet ihre Kinder bekommen. Wenn die Strukturen aufgebaut sind und der Standort gut läuft, bleibt mehr Zeit für die Familie.



Rechtstipps

Rechtstipps für Franchisenehmer



DDr. Alexander Petsche

Foto: Baker & McKenzie

DDr. Alexander Petsche, MAES (Brügge) ist Rechtsanwalt und Partner der Anwaltssozietät Baker & McKenzie • Diwok Hermann Petsche in Wien. Er zählt zu den führenden Franchiseanwälten in Österreich. Als Mitglied des Rechtsausschusses, sowohl des österreichischen als auch des europäischen Franchiseverbands, berät er zahlreiche Franchisesysteme – von der Gründung bis hin zur nationalen und internationalen Expansion.

Sowohl Franchisegeber als auch potenzielle Franchisenehmer gehen mit Abschluss eines Franchisevertrages zahlreiche Rechte und Pflichten für eine lange Zeit ein. Einige Tipps dazu für beide Seiten.*

Worüber ist vor Vertragsabschluss aufzuklären?

Nach österreichischem Recht treffen beide Vertragsteile auch schon vor Vertragsabschluss sogenannte Schutz- und Sorgfaltspflichten. Das bedeutet insbesondere, dass jeder potenzielle Vertragsteil dem jeweils anderen alle Informationen richtig und vollständig zur Verfügung stellen muss, welche für den anderen in seiner Entscheidungsfindung, ob er die Beziehung eingehen möchte oder nicht,

relevant sind. Dazu zählt zum Beispiel, dass der Franchisegeber dem Franchisenehmer die wirtschaftlichen Kennzahlen zur Verfügung stellt, über die Scheiterrate informiert etc. Aber auch der Franchisenehmer hat den Franchisegeber ausreichend und richtig aufzuklären, zum Beispiel hinsichtlich seiner Ausbildung, seiner beruflichen Erfahrungen und seiner finanziellen Mittel.

Existiert ausreichendes Know-how?

Als „wahres“ Franchising bezeichnet man Systeme, die über ein ausreichendes Know-how verfügen. Dieses Know-how soll geeignet sein, dem Franchisenehmer einen Wettbewerbsvorsprung einzuräumen: Der Franchisenehmer soll durch das Know-how am Markt bessergestellt sein als ohne dieses Know-how. Das setzt auch voraus, dass dieses Know-how geheim und nicht jedermann zugänglich ist. Aus Sicht des Franchisegebers ist es daher wichtig, bevor Franchisen vergeben werden, dass entsprechendes Know-how entwickelt ist. Dieses Know-how ist anhand von Handbüchern und Richtlinien zu dokumentieren, insbesondere um überprüfen zu können, ob ausreichendes, geheimes Know-how vorhanden ist. Der Franchisenehmer wiederum sollte die „Werthaltigkeit“ des Know-hows überprüfen, immerhin zahlt er dafür sowie für die weitere regelmäßige Unterstützung durch den Franchisegeber. Üblicher sind eine Eintrittsgebühr und eine laufende Franchisegebühr.

Sind die geistigen Eigentumsrechte ausreichend geschützt?

Teil des Franchising ist, dass alle Systemteilnehmer unter derselben Corporate Identity auftreten. Dafür ist es wichtig, dass möglichst viele Elemente des Systems rechtlich geschützt sind, um zu vermeiden, dass das System durch Außenstehende nachgeahmt wird. Zu schützen sind insbesondere Marken, Unternehmenskennzeichen, Bezeichnungen, Muster, Verfahren, Produktionstechnologien

etc. Es ist auch darauf zu achten, dass diese Schutzrechte auch in jenem Land bestehen, in welchem das Franchisesystem mittels Franchisenehmern aktiv sein möchte. Franchisenehmer wiederum sind gut beraten zu überprüfen, ob derartige Schutzrechte in ausreichendem Maße bestehen.

Besteht Exklusivität/Gebietsschutz?

Den Vertragspartnern ist es unter bestimmten Umständen rechtlich gestattet, dem Franchisenehmer Exklusivität einzuräumen. Darunter ist zu verstehen, dass dem Franchisenehmer ein geografisches Gebiet oder eine bestimmte Kundengruppe zugewiesen wird, in dem beziehungsweise für welche nur dieser Franchisenehmer tätig werden darf. Das soll dem Franchisenehmer ermöglichen, sich ganz auf dieses Gebiet beziehungsweise diese Kundengruppe fokussieren zu können, damit er sein Gebiet beziehungsweise seine Kundengruppe bestmöglich entwickeln kann.

Was passiert nach Vertragsbeendigung?

Üblicherweise wird zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses weniger daran gedacht, was konkret nach Vertragsbeendigung passieren soll beziehungsweise wie eine Nachfolge aussehen könnte. Soll es zum Beispiel dem Franchisenehmer verboten werden, für eine bestimmte Zeit nach Beendigung des Franchisevertrags mit dem System in Konkurrenz zu treten? Wem gehört der vom Franchisenehmer aufgebaute Kundenstock? Soll der Franchisenehmer berechtigt sein, seinen Franchisebetrieb an einen neuen Franchisenehmer zu verkaufen? Geht der Franchisevertrag auf die Erben über? All diese Punkte gehören im Franchisevertrag geregelt, um das Risiko allfälliger Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit der Beendigung von Franchiseverträgen beziehungsweise mit Nachfolgethemen zu reduzieren.

*Dieser Beitrag erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und kann eine Rechtsberatung im Einzelfall nicht ersetzen.

AIS 24-Stunden-Betreuung

www.ais-24stundenbetreuung.com

Kontakt: AIS pbw GmbH, Hofstätter Gerhard, Geschäftsführer, Hauptstraße 29, 8753 Fohnsdorf, T: +43 (0)664/840 85 17, E: franchise@ais-agentur.com

Branche: Personenbetreuung

Standorte: 5

Ziel Standorte in Österreich: Interessierte Franchisenehmer in Österreich zu finden, die den Gedanken der Firma AIS pbw GmbH vervielfachen.

Das Unternehmen: Die AIS 24-Stunden-Betreuung wurde im Jahr 2007 als eine der ersten privaten Agenturen für die Vermittlung von Betreuungskräften „in den eigenen 4 Wänden“ gegründet. Das Unternehmen wurde von „Null“ aufgebaut und hat sich bis heute zu einem der größten Anbieter in Österreich entwickelt. Im Laufe der Pilotphase wurden Qualitätsmerkmale wie z. B. das laufende Betreuungs- & Besuchskonzept, ein spezielles Rekrutierungsverfahren und in weiterer Folge das hauseigene Trainingscenter in Österreich geschaffen, die einen absoluten USP für die AIS 24-Stunden-Betreuung darstellen.



Stand: S23



Bang & Olufsen GmbH

bang-olufsen.com

Kontakt: Marcel Kamp, Distribution Development Manager Central Europe, Dr. Carl von Linde Str. 2, 82049 Pullach, T: +49 (0)173/395 10 47, +49 (0)251/239 57 29, E: mck@bang-olufsen.dk

Branche: Unterhaltungselektronik

Standorte: 13 Standorte in Österreich

Ziel Standorte in Österreich: 6–8 neue Standorte

Das Unternehmen: Bang & Olufsen genießt weltweites Ansehen für sein unverwechselbares Sortiment aus hochwertigen TV-Geräten, Audiosystemen und Hochleistungslautsprechern – Produkte, die technologische Spitzenleistung und emotionale Werte in einer beeindruckenden Designsprache vereinen. Alle A/V-Produkte lassen sich nahtlos mit jedem intelligenten Heimsystem verbinden. Bang & Olufsen-Produkte werden hauptsächlich über ein unabhängiges Vertriebsnetz in über 100 Ländern verkauft. Dabei handelt es sich mehrheitlich um Concept Stores, die ausschließlich Bang & Olufsen-Produkte verkaufen.

BANG & OLUFSEN

Stand: S17



Bike Café

www.bikecafeglobal.com

Kontakt: Bike Café Sp. z o.o., Marcin Łojewski, CEO, 28 czerwca 1956 r. 223/229, 61–485 Poznań, Poland; T: +48 (0)502/389 140, E: franchising@bikecafeglobal.com

Branche: Mobiles Café

Standorte: europaweit mehr als 40

Ziel Standorte in Österreich: k. A.

Das Unternehmen: Bike Café is an international network of mobile cafes, operating in Central Europe since 2012. Cafes are located on the stylized and appropriately adapted bicycles moving freely in the urban space. Mobility allows you to be wherever your customers are. For four years of operation Bike Café gained recognition and developed franchise system with 40+ sale points in EU countries. Bike Café Sp. z o.o. assigns the franchise with the ownership in a fully equipped mobile coffeeshop. We provide operational guidelines, trainings and procedures essential for baristas and share gained business experience with our franchisees.



Stand: M5



BackWerk

www.back-werk.at

Kontakt: Herr Marcus Gamauf, Geschäftsführung, Leedsdorfer Hauptstraße 60/ Top 3, 2500 Baden, T: +43 (0)2252/25 21 45, E: info@back-werk.at

Branche: BackWerk ist der Erfinder der SB-Bäckereien und das führende Franchisesystem der Branche.

Standorte: über 300

Ziel Standorte in Österreich: k. A.

Das Unternehmen: Als Erfinder der Selbstbedienungsbäckereien und führendes Franchiseunternehmen in dieser Branche ist BackWerk derzeit in Deutschland, Österreich und im europäischen Ausland mit über 300 Standorten vertreten. 2011 wurde BackWerk in Deutschland zum Franchisegeber des Jahres gekürt, 2013 auch in Österreich.

Wir suchen starke Franchisepartner, die Freude am Umgang mit den Kunden und Lebensmitteln haben. Gehen Sie nun den ersten Schritt und bewerben Sie sich unter www.back-werk.at!



Stand: M15



BE PRINT3D

WWW.BEPRINT3D.AT

Kontakt: Gerasimos Spyrtos, Geschäftsführer, Einsiedlergasse 31/8, 1050 Wien T: +43 (0)6991 70 70 678, E: hallo@beprint3d.at

Branche: 3D-Druck Dienstleistungen und Handel

Standorte: k. A.

Ziel Standorte in Österreich: 20 Stores / Shop-in-Shop-Standorte (bis Ende 2017)

Das Unternehmen: BE PRINT3D steht für innovative 3D-Drucktechnologie und bietet den optimalen Einstieg in eine spannende und stark wachsende Branche. Unser Geschäftsmodell macht eine ... *verdammte* gute Figur. Das geniale Konzept zur Vermarktung von individuellen 3D-Druck Figuren boomt in über 25 Ländern. BE PRINT3D bringt nun die weltweit einzigartige, patentierte Technologie nach Österreich und sucht nach Partnern für den Vertrieb der coolsten und günstigsten „Mini-Me's“ auf dem Markt. Sei Teil einer neuen Bewegung! Begleite uns in eine faszinierende Welt mit unschlagbaren Zukunftsaussichten!

BE PRINT3D

Stand: S18



Bioresonanz Irene GmbH

www.biosonie.at

Kontakt: Irene Rosel, Energetikerin, Bahnhofstrasse 1, 8200 Gleisdorf, T: +43 (0)3112/355 00, H: +43 (0)664/410 74 10, E: office@biosonie-irene.at

Branche: Human- und Veterinär-Energetiker

Standorte: 9 eigene Standorte und 3 Franchisefilialen in ganz Österreich

Ziel Standorte in Österreich: österreichweite Abdeckung mit Biosonie durch Franchisepartner

Das Unternehmen: In den letzten 12 Jahren ist Biosonie mit 12 Standorten in Österreich die erste Adresse in Sachen Bioresonanz geworden! Durch unseren Erfahrungsschatz und unzähligen Seminaren im In- und Ausland, können wir speziell auf unsere Kunden zugeschnittene Bioresonanz-Programme anwenden. Wir wissen das diese Qualität ein tragender Erfolgsfaktor für Biosonie ist. Biosonie Bioresonanz Irene bietet Ihnen ein erfolgreiches, ausgereiftes und vor allem erprobtes Konzept!



Stand: S26



Bodystreet

www.bodystreet.at

Kontakt: Verena Fink, An der Steinernen Brücke 1, 85757 Karlsfeld, T: +49 (0)89/452 241 520, E: franchise@bodystreet.at

Branche: Fitness

Standorte: insgesamt 240 in DACH, 23 in Österreich

Ziel Standorte in Österreich: 80

Das Unternehmen: Bodystreet hat die Fitnessszene „gerockt“, Elektromuskelstimulation (EMS) zum Top-Trend gemacht und mit 240 Studios alle Wettbewerber weit hinter sich gelassen. In Deutschland wurde Bodystreet deshalb bereits zum besten Franchisesystem gekürt – in anderen Ländern ist das nur eine Frage der Zeit.



Stand: M20



BURGERISTA Holding AG

www.burgerista.com

Kontakt: Christian Hofer, Franchisemanager, Hotelstraße, CH-8302 Kloten, Postanschrift: Postfach 311, CH-8058 Zürich-Flughafen, T: +49 (0)170/584 74 64, E: christian.hofer@burgerista.com

Branche: Systemgastronomie

Standorte: 9x in Österreich (Salzburg, Linz, Wien, Graz, Vösendorf, Pasching, Leonding) und 8x in Deutschland

Ziel Standorte in Österreich: k. A.

Das Unternehmen: Unsere ersten Premium Burger wurden 2012 in einem kleinen Kiosk in Linz verkauft. Durch den enormen Erfolg des Konzepts ermöglicht BURGERISTA heute als führende Premium Burger-Kette Österreichs und als „Die Meister des Burgers“ mit frischen Zutaten (täglich im Store frisch gewolfenes Fleisch, Saucen nach eigener Rezeptur, Homemade Lemonade aus täglich im Store frisch gepressten Zitronen) und der Könnerschaft unserer BURGERISTAS, den genussvollsten, schnellen Burger-Moment in lässig charmanter Atmosphäre an bisher 17 Standorten in Österreich und Deutschland.



Stand: M22



Clever fit

www.clever-fit.com

Kontakt: Klaus Kurth, Augsburgsberger Straße 52, 86899 Landsberg am Lech T: +49 (0)8191/305 26 68, E: klaus.kurth@clever-fit.at

Branche: Fitnessbranche

Standorte: 308 Studios

Ziel Standorte in Österreich: k. A.

Das Unternehmen: Clever fit ist mit über 308 Studios der erfolgreichste Franchisegeber im Premium-Discountfitness-Bereich. Mit dem großen Ziel, die Zukunft des Fitnessmarktes in Deutschland und Europa zu gestalten, wachsen wir immer weiter. Clever fit hat das Zeug, das Sie für eine erfolgreiche Karriere auf dem Fitnessmarkt brauchen: die weltbesten Marken-Trainingsgeräte, qualifiziertes Personal, ein erfolgserprobtes Markenkonzept und 100% Wohlfühlatmosphäre dank topmodernem Studiodesign. Starten Sie mit Ihrem eigenen Clever fit Studio durch und leben Sie Ihren Traumjob.



Stand: S8



Cox Orange

www.cox-orange.at

Kontakt: Carina Felzmann, T: +43(0)1/895 56-110, E: felzmann@cox-orange.at

Branche: Marketing & PR Agentur

Standorte: Wien

Ziel Standorte in Österreich: k. A.

Das Unternehmen: Cox Orange ist Veranstalter der Österr. Franchise Messe.

Unser Kerngeschäft ist Kommunikation in allen Formen und auf allen Wegen. Wir setzen auf kreative Ideen und ein gutes „Miteinander“ für kleine und große Projekte. Thematisch bewegen wir uns zwischen Wirtschaft und Jugend/ Berufsorientierung. Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!



Stand: M1



Das Futterhaus – Österreich Franchise GmbH & Co. KG

www.dasfutterhaus.at

Kontakt: Norbert Steinwider, Geschäftsführer, Wickenburgstraße 2, 8750 Judenburg, T: +43 (0)3572/440 22, E: franchise@dasfutterhaus.at

Branche: Zoofachhandel

Standorte: 34

Ziel Standorte in Österreich: 50

Das Unternehmen: DAS FUTTERHAUS ist der dynamischste Marktteilnehmer. Die vergangenen Jahre waren für DAS FUTTERHAUS in Österreich äußerst erfolgreich. Im Jahre 2009 startete die in Deutschland etablierte Franchisekette für Tierbedarf und Tierzubehör vom Judenburger Unternehmer Norbert Steinwider in Österreich. DAS FUTTERHAUS gibt es zwischenzeitlich in 8 Bundesländern mit 14 Franchisepartnern und 34 Märkten. DAS FUTTERHAUS hat sich zur zweitgrößten Zoofachhandelskette in Österreich entwickelt.



Stand: M16



Druckershop GmbH

www.druckershop.com

Kontakt: Druckershop GmbH, Thomas Gottsbacher, GF, Billrothstr. 2a, 1190 Wien, T: +43 (0)1/89 00 889, F: +43 (0)1/253 30 33 92 33, E: gottsbacher@druckershop.com

Branche: Druckerpatronen, Toner, Stempel

Standorte: 25 Mal in Österreich

Ziel Standorte in Österreich: 100

Das Unternehmen: Druckershop bietet erfolgreich seit 15 Jahren Original- und kompatible Drucker-Patronen, Laser-Toner sowie Drucker, Papier, Stempel und Ausdrücke an. Sowohl End- als Firmenkunden sparen bei uns viel Geld und schonen dabei auch noch die Umwelt. Hohe Margen (vor allem beim Nachfüllen) und geringe Anfangsinvestitionskosten sowie der Verzicht auf jeweilige Franchisegebühren garantieren Ihnen einen sehr schnellen Return of Investment! Wir wachsen stetig von Jahr zu Jahr, auch in Zeiten der Wirtschaftskrise. Keine technischen Kenntnisse von Nöten! Fairer und sehr kurzer Franchisevertrag ohne versteckte Klauseln! 6 Monate Geld-zurück-Garantie!



Stand: S19



EASYFITNESS Management GmbH

<http://www.easyfitness.club>

Kontakt: Dennis Burggräfe, Expansionsmanager, 30629 Hannover, Anderter Str. 53, T: +49 (0)511/459 309 03, E: info@easyfitness.club

Branche: Fitness

Standorte: über 100 Clubs in Deutschland & 1 Club in Österreich

Ziel Standorte in Österreich: ganz Österreich

Das Unternehmen: EASYFITNESS ist eine der größten Fitnessketten Deutschlands. Mit einem attraktiven Beitrag ab 19,90 € und einer hochwertigen Studioausstattung spricht EASYFITNESS Männer und Frauen an, die preisbewusst sind, einen hohen Anspruch an das Geräteangebot und Ihr Training stellen und keine Abstriche beim Ambiente machen. Die EASYFITNESS-Philosophie „lifestyle and sport“ inspiriert die Mitglieder zu einem aktiven und engagierten Leben. Wir wollen mit EASYFITNESS in Österreich landesweit wachsen und suchen Franchisepartner mit Begeisterung und Unternehmergeist!



Stand: **S24**



EFM Versicherungsmakler AG

www.efm.at

Kontakt: EFM Versicherungsmakler, Josef Graf, Vorstand, Keplerstraße 105/4, 8020 Graz, T: +43 (0)664/808 80-13000, F: +43 (0)316/72 00 03-3003, E: expansion@efm.at

Branche: Versicherungen

Standorte: dzt. 85 x in allen Bundesländern, Zentrale in Graz

Ziel Standorte in Österreich: 300 Büros in Österreich

Das Unternehmen: Kundenorientierung, Innovationsdrang und Gemeinschaftsinn – das sind Begriffe, für welche die EFM Versicherungsmakler bereits seit 25 Jahren stehen. 1991 wurde das Unternehmen von Josef Graf gegründet, der schon damals erkannte, dass der Versicherungsmarkt große Verbesserungspotentiale mit sich bringt. Darum wird seitdem ständig an kundenorientierten Lösungen sowie Branchenstandards (z. B. Einführung eines Maklerhonorars) gearbeitet. Heute sind die EFM Versicherungsmakler mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich.



Stand: **S22**



Euromaster Reifenservice GmbH

www.euromaster.at

Kontakt: Markus Popp, Leiter Franchise Österreich, Triester Str. 336-338, 1230 Wien, T: +43 (0)1/699 45 37, F: DW 36, E: markus.popp@euromaster.com

Branche: Reifen, Werkstatt, KFZ, Service

Standorte: 18 x in Österreich

Ziel Standorte in Österreich: 30-40 Standorte

Das Unternehmen: Die Marke EUROMASTER steht in Europa für erstklassige Produkte und Leistungen rund um Reifen und Autoservice. Unser langfristig aufgebautes Experten-Image überzeugt mit kompetenter Beratung und schafft damit im Alltag mehr Sicherheit für den Autofahrer sowie eine hohe Kundenzufriedenheit. Als 100 prozentige Michelin-Tochter ist EUROMASTER Europas führender Experte und mit mehr als 2300 Servicecentern in 17 Ländern präsent. Schon heute vertrauen über 1000 selbständige Unternehmen in die unverkennbare Marke. In Österreich umfasst unser leistungsstarkes Netzwerk derzeit über 18 Servicecenter inklusive Partnerbetrieben.



Stand: **S16**



Flying Diner GmbH –

Marke: I Love Veggie Burger

www.veggie-burger.at

Kontakt: Lejla Abazovic, Franchisemanagerin, 1010 Wien, Wiesingerstraße 8 / Top 20, T: +43 (0)1/715 36 20-110, E: l.abazovic@flyingdiner.at

Branche: Gastronomie und Lieferservice

Standorte: Wien, Leipzig

Ziel Standorte in Österreich: Wien, Graz, Zürich

Das Unternehmen: I Love Veggie Burger bringt eine frische und junge Idee in die Systemgastronomie, die mit ihren stylischen Restauranteinrichtungen auf Ästhetik und Entschleunigung abzielt. Das erklärte Ziel ist es, möglichst vielen Menschen die Vorteile einer gesunden, fleischlosen Ernährung ohne Kompromisse im Geschmack näherzubringen und gleichzeitig ein authentisches Restaurantenerlebnis zu bieten. Auch klassische Burgerfans und Nichtveganer bzw. -vegetarier lieben diese herzhaft-frischen Kreationen.



Stand: **M13**



Gastro-Media

www.gastro-media.net

Kontakt: Haid Werbeagentur GmbH, Rüdiger Herold / Norbert Beutler, Geschäftsführer/Vertriebsleiter, Schwalbenstr. 16, 72108 Rottenburg / N.-Deutschland, T: +49 (0)7472/98189-0, F: DW 99, E: franchise@gastro-media.net

Branche: Werbung & Vertrieb

Standorte: 72108 Rottenburg und weitere 12 Systemstandorte

Ziel Standorte in Österreich: 9 Gebiete, bis zu 9 neue Filialen

Das Unternehmen: Die Werbekonzepte sind seit vielen Jahren erfolgreich erprobt. Hinter der Marke steht die Haid Werbeagentur GmbH, einer der größten Bierdeckel-Hersteller Europas mit über 20 Jahren Erfahrung und einem Produktionsvolumen von rund 150 Mio. Bierdeckeln. In der Gastronomie-Branche hält die Agentur rd. 80 Prozent Marktanteil mit ca. 20 Mio. hergestellten Werbeträgern. Die Marke Gastro-Media bringt derzeit ihre rd. 30.000 B2B-Kunden in ca. 5000 Gastronomiebetrieben täglich ins Gespräch. Das geringe Investitionsvolumen und ein schneller Start in der Eröffnungsphase sind wohl die Schlagwörter.



Stand: **S27**



Gourmet & Co

www.gourmetundco.at

Kontakt: Helene Heinzl-Hackl, Inhaberin, 3002 Purkersdorf, Kaiser Josef Str. 68, T: +43 (0)676/776 55 85, E: gourmetundco@aon.at

Branche: Feinkost – Delikatessen

Standort: Auhof Center, 1140 Wien, Albert Schweitzer Gasse 6

Ziel Standorte in Österreich: 20

Das Unternehmen: Riechen, Schmecken und Genießen – nach diesem Motto bieten wir unser erfolgreiches Gourmet & CO-Geschäftskonzept im Franchisesystem an. Unsere Geschäfte sind wahre Genuss-Tempel, die das gesamte Gourmet & CO Sortiment von ca. 400 Produkten präsentieren. Das Ladenbaukonzept spiegelt durch die Verbindung von traditionellen und modernen Ladenbauelementen unsere Philosophie wider. Ein weiterer wichtiger Bestandteil ist unsere Verkostung, wo Gourmet & CO-Produkte zum Verweilen einladen. Für Feinschmecker und Liebhaber des guten Geschmacks ein Muss.



Stand: **S13**



Green&Clean GmbH

www.greenandclean.at

Kontakt: Andreas Resch, Verantwortlicher Franchising, Wilhelm Greil Str. 15, 6020 Innsbruck, T: +43 (0)664/88 50 81 20, E: info@greenandclean.at

Branche: Dienstleistung – Selbstbedienungs-Waschsalon

Standorte: 15 in Österreich, 6 in Italien

Ziel Standorte in Österreich: In den nächsten Jahren möchten wir die günstige Marktsituation nutzen, um dieses Konzept erfolgreich zu multiplizieren.

Das Unternehmen: Der GreenClean-Waschsalon – Sie übernehmen von uns alles, was Ihren Erfolg möglich macht. Und sind trotzdem ein selbständiger Unternehmer. Sie können sich von Beginn an auf Ihren Betrieb konzentrieren. Und das bei geringem Zeitaufwand. Keine Personalkosten, keine Lagerhaltung, garantierter Gebietsschutz, geringer Zeitaufwand, 20 Prozent Rendite.



Stand: **S11**



Jumping Clay GmbH

www.jumpingclay.at

Kontakt: Ventsislava Uzunova, Geschäftsführerin, Neubaugasse 86/3, 1070 Wien, T: +43 (0)1/522 13 36, E: office@jumpingclay.at

Branche: Handel mit Spielzeugen

Standort: Wien

Ziel Standorte in Österreich: Unser Flagship Store in Wien bietet seit Anfang April Kindern die Möglichkeit Workshops zu besuchen, um in kürzester Zeit professionelle Produkte und Kunstobjekte aus Jumping Clay herstellen zu können.

Das Unternehmen: Jumping Clay – Lernen durch Spielen Jumping Clay, die springende, lufttrockende, kinderfreundliche Knete, erobert den deutschsprachigen Raum. Der Flagship Store in der Neubaugasse 86/3 bietet neben einer Verkaufsfläche auch Workshops und Geburtstagsparties.



Stand: **M14**



KURT – Pure Frozen Yogurt

www.kurtfrozenyogurt.com

Kontakt: Food Concepts Trade GmbH, Marilies Schlicker, Franchisemanagerin, Fleischmarkt 1/6/12, 1010 Wien, T: +43 (0)1/532 09 98, E: mail@kurtfrozenyogurt.com

Branche: Gastronomie / Food Trucks

Standorte: 5

Ziel Standorte in Österreich: 10 Food-Truck-Betreiber und/oder -Eigentümer bis 2019

Das Unternehmen: KURT ist Pionier auf dem österr. Frozen-Yogurt-Markt. Als einziger Anbieter von biodynamischem Frozen Yogurt ist KURT unangefochtener Markt- und Qualitätsführer. Das Unternehmen expandiert mit qualifizierten Franchisenehmern österreichweit und sucht derzeit Interessenten für das mobile Food-Truck-Konzept der Marke. Es werden Betreiber und/oder Eigentümer für alle neun Bundesländer gesucht. KURT setzt dabei auf langsames, dafür aber langfristiges Wachstum, in dem der zwischenmenschliche Aspekt auf allen Ebenen – zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer genauso wie zwischen Franchisenehmer und Gast – eine große Rolle spielt.



Stand: **M8**



LernQuadrat – Bildungsmanagement GmbH

www.mein.lernquadrat.at

Kontakt: Mag. Karin Kucera, Mariahilfer Straße 103/II, 1060 Wien, T: +43 (0)664/845 88 52, E: franchise@lernquadrat.at

Branche: Nachhilfe, Bildung

Standorte: 80 x in Österreich

Ziel Standorte in Österreich: 100

Das Unternehmen: LernQuadrat ist mit 80 Standorten die führende österreichische Marke für Nachhilfe. In 9 Bundesländern arbeiten über 1000 engagierte Lehrkräfte für den Erfolg von Schülerinnen und Schülern. Das Thema Bildung ist für Sie interessant? Sie möchten Teil einer aufstrebenden Marke sein? Eröffnen Sie Ihr eigenes LernQuadrat-Nachhilfe-Institut! Beraten Sie Eltern und Schüler und managen Sie Ihr eigenes Lehrkräfte-Team! Profitieren Sie von 25 Jahren Erfahrung am Nachhilfe-Sektor, einer starken Marke und dem Support der Zentrale.



Stand: **S25**



Lucky Car

www.lucky-car.at

Kontakt: Ostoja Matic, Geschäftsführer, Parkring 10, 1010 Wien, T: +43 (0)1/516 33 38 95, E: matic@lucky-car.at

Branche: Technik + KFZ

Standorte: Wien, Niederösterreich und Kärnten, gesamt 22 Filialen

Ziel Standorte in Österreich: k. A.

Das Unternehmen: Das 22 Standorte umfassende Unternehmen Lucky Car ist der Spezialist für Lack- und Karosseriereparaturen, Windschutzscheibenreparaturen und -tausch, Dellen und Hagelschäden und Felgenreparaturen. Lucky Car hat sich zum Ziel gesetzt, durch ein Top-Preis/Leistungsverhältnis in ganz Österreich der Ansprechpartner Nummer 1 in diesen Schadensfällen zu sein. Die Expansion läuft nun seit 5 Jahren und wird jetzt auf die nächste Ebene ausgeweitet. In den nächsten 5 Jahren sollen weitere 20 Standorte in gesamt Österreich eröffnet werden und Lucky Car sucht weitere neue Partner, die ebenfalls mit diesem System erfolgreich werden wollen.



Stand: **M21**



Mail Boxes Etc. (MBE) Österreich

www.mbe-franchise.at

Kontakt: Dieter Baier, Österreich-Manager, T: +43 (0)2236/378 944, E: franchise@mbe.at

Branche: Dienstleistungen: Grafik, Druck und Logistik

Standorte: bald 40 Center in Österreich

Ziel Standorte in Österreich: ca. 60 Standorte in Österreich

Das Unternehmen: Mail Boxes Etc. (MBE) ist eines der weltweit größten Franchisenetze für Grafik-, Druck- und Versanddienstleistungen. Die MBE Center bieten Geschäfts- und Privatkunden Dienstleistungen aus einer Hand: vom Digitaldruck und Verpackungsservice bis hin zur kompletten Mailing-Abwicklung und dem weltweiten Paketversand. Sie unterstützen damit vorrangig kleine und mittlere Unternehmen darin, ihre Produktivität durch Outsourcing von Aufgaben und Prozessen zu erhöhen, die nicht zum Kerngeschäft des Unternehmens gehören. Wir suchen serviceorientierte und kontaktfreudige Partner, gern auch Quereinsteiger, in Österreich für rund 20 weitere Standorte, vorrangig für Wien, Niederösterreich, Oberösterreich, Salzburg und die Obersteiermark.



Stand: **S14**



Medicare Cosmetics

www.medicare-cosmetics.at

Kontakt: Kaufbillig Handles GmbH, Thomas Gottsbacher, GF, 1190 Wien, Heiligenstädterstr. 50–52, T: +43 (0)1/367 12 66, E: office@medicare-cosmetics.at

Branche: Kosmetik

Standorte: 2

Ziel Standorte in Österreich: 15

Das Unternehmen: Medicare Cosmetics bietet apparative medizintechnische Beauty Behandlungen für Frauen und Männer an. Diese sind non-invasiv, schmerzfrei und hoch effizient dank modernster Geräte, wie z. B. Kryolipolyse Fett-weg-Frierung, Cellulite-AWT-Schall-Behandlungen, Gesichtsbehandlungen wie HIFU, RF und Micro Needling, dauerhafte Haarentfernung mit IPL und SHR Laser, Haarwachstum an der Kopfhaut, Gesichts- und Hautanalysen. Sehr gute Umsätze und sehr hohe Margen für die Franchisenehmer.



Stand: S20



Mobile Outfitters

www.moutfitters.com

Kontakt: Samir Maadi, Donauzentrum, Wagramerstraße 81, 1220 Wien, T: +43 (0)664/311 90 02, E: Info@moutfitters.at

Branche: Produkt/Dienstleistung

Standort: Wien

Ziel Standorte in Österreich: k. A.

Das Unternehmen: Rundum-Schutz für Smartphones, Handys und mobile Geräte durch patentierte Technologie. Profitieren Sie von einem zukunfts-sicheren Markt! Mit derzeit 116 Flagshipstores in 19 Ländern sind wir weltweit das größte Unternehmen unserer Branche. Als Franchisenehmer übernehmen Sie mit einem eigenen Flagshipstore in einem Einkaufszentrum die Stellung als Marktführer in Ihrer Stadt. Mobile Outfitters bietet Ihnen ein durchdachtes Franchisekonzept, alles für Ihren eigenen Flagshipstore und hohe Gewinne. Wir planen bis zum Jahr 2022 über 1000 Flagshipstores in 50 Ländern.



Stand: M23



Mrs.Sporty GmbH

www.mrssporty-franchise.at

Kontakt: Mrs.Sporty GmbH, Carina Dworak, Head of Franchise Development, Helmholtzstr. 2–9, 10587 Berlin, T: +43 (0)30/308 305 360, E: franchise@mrssporty.com

Branche: Frauenfitness

Standorte: über 550 Clubs, davon ca. 110 in Österreich

Ziel Standorte in Österreich: 130 Clubs

Das Unternehmen: Mrs.Sporty hat sich in den letzten 11 Jahren zu einer etablierten Marke entwickelt. In über 550 Clubs setzen heute rund 200.000 Frauen auf das spezielle Trainings- und Ernährungskonzept. Mrs.Sporty zählt zu den mehrfach ausgezeichneten Franchisesystemen. Die Franchisezentrale bietet umfangreiche Beratung von der Gründung über die Eröffnung bis hin zum täglichen Geschäftsbetrieb. Sie sind sportbegeistert und wollen sich mit einem erprobten Konzept im Wachstumsmarkt Fitness und Gesundheit selbstständig machen? Dann besuchen Sie uns an unserem Stand. Wir freuen uns auf Sie!

MRS.SPORTY

Stand: S21



Ohmm GmbH

www.ohmm.at

Kontakt: Alexander Lovrek, GF, Margarettenstraße 26, 1040 Wien, T: +43 (0)664/414 16 31, E: entspann.dich@ohmm.at

Branche: Wellness/Gesundheit

Standorte: 3

Ziel Standorte in Österreich: 100

Das Unternehmen: Ohmm – The Future Massage! Ein österr. Start-up-Unternehmen, das Gassenlokale mit Massageliegen betreibt, die per Zutrittskontrolle für Ohmm-Kunden rund um die Uhr zugänglich sind. Wir wollen in den nächsten Jahren ein Netzwerk an Massage Hotspots im deutschsprachigen Raum und danach im angrenzenden Ausland aufbauen. Als einziger Anbieter von qualitativ hochwertigen „24/7 Massagen on Demand“ trifft Ohmm den Zeitgeist der modernen Gesellschaft und nutzt die Möglichkeiten modernster Technik. Ohmm bietet Menschen einen Rückzugsort, 45 Minuten den Alltag hinter sich zu lassen, zu entspannen und Kraft zu tanken!



Stand: S15



Optiprint, d.o.o.

www.optiprint.eu

Kontakt: Tamara Buhin, Franchise Development Manager, Kranjčeva ulica 20, 1000 Ljubljana, Slovenia, T: +386 (0)70/799 144, E: tamara.buhin@optiprint.eu

Branche: Printing sector

Standorte: Slovenia, Croatia, Bosnia and Herzegovina, Serbia, Romania

Ziel Standorte in Österreich: We are looking for a master franchisee who is able to manage and operate the complete Austrian territory or regional franchisees who are able to manage regional territories (example: Tyrol, Salzburg, Upper Austria ...).

Das Unternehmen: Franchise group Optiprint specializes in innovative service of renting printers and multifunctional devices. We were established in 2009 and since then experienced rapid growth and are currently managing seven franchises in Slovenia and several others located in Croatia, Bosnia and Herzegovina, Serbia and Romania. We are looking for franchise partners in Austria who are reliable, committed and believe in our successful business model.

optiprint

Stand: S2



Österreichische Post AG

www.post.at

Kontakt: Alois Mondschein, MBA, Leitung Zentrales Partnermanagement, Haidingerg. 1, 1030 Wien, T: +43 (0)664/624 13 20, E: Alois.mondschein@post.at

Branche: Dienstleistung Logistik

Standorte: 1300 Post Partner österreichweit

Ziel Standorte in Österreich: k. A.

Das Unternehmen: Die Post Partner sind ein Teil des Filialnetzes der Österreichischen Post und sichern die flächendeckende Versorgung mit Postdienstleistungen in ganz Österreich.

Post

Stand: M4



Österreichischer Franchise-Verband

www.franchise.at

Kontakt: Mag. Barbara Rolinek, Generalsekretärin, Campus 21, Liebermannstraße A01503, 2345 Brunn am Gebirge, T: +43 (0)2236/31 11 88, E: barbara.rolinek@franchise.at

Branche: Interessenvertretung der Franchise-Wirtschaft

Standorte: k. A.

Ziel Standorte in Österreich: k. A.

Das Unternehmen: Der Österreichische Franchise-Verband (ÖFV) ist die Interessenvertretung der Franchise-Wirtschaft in Österreich und damit der erste Ansprechpartner zum Thema Franchising. Er versteht sich als Netzwerkplattform für seine Mitglieder. Man kann sowohl als Franchisegeber als auch als Experte/Dienstleister mit Spezialgebiet Franchising Mitglied werden. Großes Augenmerk legt der ÖFV auf hohe Qualitätsstandards. Daher ist der System-Check für alle ordentlichen Mitglieder verpflichtend. Dies hilft potentiellen Franchisepartnern bei der Auswahl des Systems.



Stand: M6



PIRTEK Austria GmbH

www.pirtek.at

Kontakt: PIRTEK Austria GmbH, Joachim Gasper, Head of Marketing, Maarweg 165, 50825 Köln, T: +49 (0)221/94 544-0, F: DW 55, E: gasper@pirtek.at

Branche: mobiler 24-h-Hydraulikservice

Standorte: Schwechat, Gerasdorf, Linz

Ziel Standorte in Österreich: Wels, Graz, Salzburg, Klagenfurt, Innsbruck

Das Unternehmen: Der mobile 24h-HydraulikService Pirtek bringt die Werkstatt zum Schadensort. Überall dort, wo Hydraulik eingesetzt wird, platzen oder verschleißten Hydraulikleitungen. Dann kommt der Service von Pirtek zum Einsatz: Innerhalb von einer Stunde spätestens ist ein Werkstattwagen in der Einsatzregion vor Ort und ersetzt und montiert defekte Hydraulikschlauchleitungen. Die Franchisenehmer von Pirtek starten mit einem eingerichteten ServiceCenter und drei Werkstattwagen mit ausgebildeten Servicetechnikern in ihrem Vertragsgebiet. Das erfolgreiche Geschäftskonzept setzt auf die Minimierung von Stillstandzeiten und reduziert damit effektiv Kosten beim Kunden.



Stand: M9



RE/MAX Austria

www.remax.at, www.remax-karriere.at

Kontakt: IF Immobilien Franchising GmbH, Markus Voß, Franchise Sales & Business Development, Bahnhofstr. 2, 3300 Amstetten, T: +43 (0)74 72/209-0, M: +43 (0)664/88 46 94 68, E: m.voss@remax.at

Branche: Immobilien-Vermittlung

Standorte: derzeit 111 x in Österreich

Ziel Standorte in Österreich: rund 150

Das Unternehmen: Der kluge Unternehmer setzt auf Franchising und profitiert von erprobten, ausgereiften Konzepten! Das weltweit erfolgreichste Immobilien-Franchisesystem bietet alles, um sich nachhaltig zu positionieren. Selbständig und dennoch im Verbund agieren – einer von vielen Vorteilen, die Sie genießen. Der heimische Immobilienmarkt befand sich 2015 auf einem Allzeithoch – noch nie wurden so viele Immobilien verkauft. Das Potential ist enorm! Entdecken Sie Ihren RE/MAX-Mehrwert und starten Sie als Unternehmer mit & bei der Nr. 1 durch. Quereinsteiger und Branchen-Insider willkommen.



Stand: M11



Party Fiesta

www.partyfiesta.com

Kontakt: Doris Neurathner, Franchise Expansion D-A-CH, C/Juan Ramón Jimenez 15, 08902 Hospitalet de Llobregat, Barcelona – Spanien, T: +34 609/676 076, E: doris.neurathner@partyfiesta.com

Branche: Party-Accessoires und Scherzartikel

Standorte: 140 weltweit

Ziel Standorte in Österreich: 15

Das Unternehmen: Party Fiesta ... We know how to party! Das spanische Einzelhandelsunternehmen Party Fiesta besitzt ein Netz von weltweit rund 140 Geschäftsfilialen, welches sich besonders auf Europa und seit Herbst auch auf Österreich erstreckt. Seine über 10.000 Referenzen sind Party-Accessoires, Luftballons, Kostüme, Scherzartikel, Süßigkeiten, etc. Kunden jeden Alters finden hier zentriert in einem einzigen Laden alles, was das Herz für ein Fest begehrt. Außerdem bietet das Franchise-Konzept von Party Fiesta an, auch die Event-Dekoration für unterschiedlichste Veranstaltungen mit zu übernehmen.



Stand: M18



PROSLIK GmbH

www.europainters.eu

Kontakt: Sebastijan EDER, Geschäftsführer, Goran BEHIN, Projektleitung und Koordination, Lindenstraße 2, 8472 Vogau, T: +386 (0)41/223-502, E: info@proslik.com

Branche: Maler- und Fassaden-Betrieb

Standorte: Vogau – Österreich, Maribor – Slowenien

Ziel Standorte in Österreich: ca. 20

Das Unternehmen: We are set to reinvent the business of home and commercial painting industry for the better – giving our customers the service they can never imagine!

Wir verbessern und setzen neue Richtlinien in der privaten und gewerblichen Malerindustrie – und geben unseren Kunden den Service, den sie sich nie hätten träumen lassen!



Stand: S4



Repa.neo [Repa Copy]

www.repaneo.at

Kontakt: Gabriele Janku, Assistenz der Geschäftsführung & Personalchefin, Jacquingasse 29, 1030 Wien, T: +43 (0)50/208 200 36, E: 277@repaneo.at

Branche: Dienstleistungen, Reprografie, Copyshop

Standorte: 35 x in Österreich

Ziel Standorte in Österreich: 50

Das Unternehmen: Repa.neo [Repa Copy] ist ein Fachgeschäft im Dienstleistungssektor Reprografie und besteht seit 1980. Deren Produktpalette der Dienstleistungen umfasst so gut wie alle modernen analogen und digitalen Vervielfältigungen der Reprografie. In unseren Tätigkeitsbereich fällt unter anderem Small- und Largeformat, Lasercutten, Textildruck, Binden, Falten, Laminieren, etc. Wir unterstützen unsere Franchisepartner mit aller Kraft, bei der Standortsuche, mit Branchenkenntnissen, erprobten Geschäftskonzepten, Marketing, fundierter Grund- und Weiterbildung, Schulungen, Know-how, usw.



Stand: S12



Scalp Optic Hair® by Gaube®

www.scalp-optic-hair.com

Kontakt: Scalp Optic Hair by MS Gaube Kosmetik GmbH, 8010 Graz, Schwimmschulkai 108, T: +43 (0)316/68 24 70, E: office@scalp-optic-hair.com

Branche: Permanent Make-up (optische Haarbodenverdichtung)

Standorte: 3 x in Österreich

Ziel Standorte in Österreich: bis zu 30 Scalp-Optic-Hair-Markenrechtsnehmer/ Studios in Österreich

Das Unternehmen: GAUBE® mit Sitz in Graz ist seit 1987 in der Kosmetikbranche und steht für absolute Professionalität und Vertrauen. Das Traditionsunternehmen ist seit seiner Gründung kontinuierlich gewachsen, wurde 1990 erste österreichische Permanent-Make-up-Schule und hat sich immer wieder mit den neuesten Treatments der Branche weiterentwickelt. Seit 2015 zählt GAUBE® mit SOH – Scalp Optic Hair® auch im Bereich der optischen Haarbodenverdichtung zu den Vorreitern. Auf der Franchise Messe wird die Methode der optischen Haarbodenverdichtung SCALP OPTIC HAIR® präsentiert.



Stand: S9



Shape-Line Internat. Franchising GmbH

www.shapeline.at

Kontakt: Elisabeth Pribil & Friedrich Plail, Managing Director, Neudorfer Str. 2, T: +43 (0)2236/251 91, E: office@shapeline.at

Branche: Wellness, Gesundheit, Fitness

Standorte: 25 x in Österreich & Deutschland und in der Schweiz

Ziel Standorte in Österreich: Ihre Karriere-Chance: Aufgrund der hohen Nachfrage an Shape-Line-Dienstleistungen werden bundesweit engagierte Franchisepartnerinnen gesucht!

Das Unternehmen: Shape-Line Studios für body'n soul – ein Erfolgsgarant für Kunden & Franchisenehmer. Seit 1995 bestätigen ausgebuchte Studios den Erfolg von Shape-Line für Kunden und Franchisepartner. Der Einsatz von body'n shape Trainingsgeräten aus eigener Produktion, innovative Technologien, erprobte Behandlungsmethoden und hochqualitative Produkte sind die Erfolgsgaranten der perfekten Geschäftsidee im Bereich Gesundheitsvorsorge, Figur und Wohlbefinden. Ein mit dem Gütesiegel zertifiziertes Mitglied des ÖFV.



Stand: M19



Signarama Austria

www.signarama.at

Kontakt: Signarama Austria, Markus Milacek, Region Master Österreich, Ludwig-Poiss-Straße 10, 2320 Schwechat, T/F: +43 (0)650/707 10 60, E: markus.milacek@signarama.at

Branche: Werbetechnik

Standorte: gesucht in ganz Österreich

Ziel Standorte in Österreich: 20

Das Unternehmen: Signarama Austria ist die größte Werbetechnik-Kette und somit weltweit die Nummer 1 mit fast 1000 Standorten in über 70 Ländern. Aufgrund von 30 Jahren internationaler und 18 Jahren lokaler Erfahrung in dieser Wachstumsbranche, bieten wir einen herausragenden Support für unsere Franchisepartner. Unser Slogan THE WAY TO GROW YOUR BUSINESS gilt selbstverständlich nicht nur für unsere Kunden, sondern vor allem auch für unsere Partner, um gemeinsam finanziellen und persönlichen Erfolg zu erlangen. Werden Sie Teil unserer weltweit erfolgreichen Signarama-Franchise-Familie!



Stand: M10



SUBWAY® Sandwiches

www.subway.com

Kontakt: Hans Fux, Area Development Manager Germany, Austria, Switzerland & Luxembourg, Subway Vermietungs- und Servicegesellschaft mbH, Siegburger Straße 229c, 50679 Köln, T: +49 (0)221/78 87 46-0, E: fux_h@subway.com

Branche: Gastronomie

Standorte: österreichweit

Ziel Standorte in Österreich: Suche nach neuen Franchisenehmern, die mit dem erprobten Franchise-System von SUBWAY® Sandwiches in die Selbstständigkeit starten oder diese ausbauen wollen.

Das Unternehmen: Nummer 1 auf dem internat. Fastfood-Markt. Weltweit über 44.000 SUBWAY® Restaurants in über 110 Ländern. Alle Restaurants sind zu 100 Prozent von Franchisepartnern als eigenständige Unternehmern geführt. Standardisierte Prozesse, die einfach erlernbar sind. Restaurants platzoptimiert auch auf kleinen Flächen umsetzbar (ab 15 m²). Verhältnismäßig geringe Investitionskosten durch effiziente Bau- und Einrichtungsmaßnahmen.



Stand: M12



SYNCON International Franchise Consultants

www.syncon-international.com

Kontakt: Mag.ª Waltraud Martius, Franchise-Strategieexpertin, Josef-Mayburger-Kai 82, 5020 Salzburg, T: +43 (0)662/87 42 45-0, F: +43 (0)662/87 42 45-5, E: office@syncon.at

Branche: Franchise Strategieberatung

Standorte: Hamburg, Krefeld, Wiesbaden, München, Salzburg, Wien, Zürich

Das Unternehmen: Wir bieten Ihnen individuelle Franchise-Beratung, maßgeschneidert für Ihren geplanten Entwicklungsschritt. Egal, ob Sie über den Aufbau eines Franchisesystems nachdenken, Ihr bestehendes Franchisesystem optimieren möchten oder über nationale Grenzen hinaus mit Ihrem Franchisesystem expandieren wollen – wir begleiten und beraten Sie dabei. Unsere Franchiseberatung erfolgt branchenneutral für alle Franchisesysteme.



Stand: S7



TeeGschwendner

www.teegschwendner.at

Kontakt: Beate Schaaf, E: international@teegschwendner.de, T: +49 (0)2225/92 14 53

Branche: Teefacheinzelhandel

Standorte: 1 x in Wien, 145 international

Ziel Standorte in Österreich: 15

Das Unternehmen: TeeGschwendner ist der Spezialist für Tee. In unseren durchschnittlich 50 m² großen Fachgeschäften bieten unsere Franchisepartner rund 300 hochwertige lose Teespezialitäten an. Ein Top-Sortiment, servicebetonter Verkauf, fachmännische Beratung und höchste Qualität sind unsere Erfolgsparameter als Marktführer im deutschen Tee-Fachhandel. Beteiligen Sie sich am Ausbau der Marktpräsenz in Österreich! Tee ist Trend – seien Sie erfolgreich selbstständig mit Genuss!



Stand: M17



The Alternative Board® Österreich und Schweiz

www.tab-austria.com

Kontakt: Dipl.-Betriebswirt Christian Köhler, CMO/Geschäftsführer, 1230 Wien, Häckelstraße 23a, T: +43 (0)1/934 66 97, F: DW 99, E: info@tab-austria.com

Branche: Unternehmensberatung

Standorte: Österreich (Wien, Niederösterreich, Steiermark), weitere Standorte folgen in ganz Österreich und der Schweiz

Ziel Standorte in Österreich: Eigentümergeführte KMUs

Das Unternehmen: The Alternative Board, kurz TAB, ist der Zusammenschluss von Unternehmensinhabern, die miteinander ein gemeinsames Ziel verfolgen: ihre Unternehmen nachhaltig zu entwickeln, deren Profitabilität zu steigern und mittelfristig ihre unternehmerischen & persönlichen Ziele zu erreichen. Sie profitieren von einem einzigartigen Netzwerk aus weltweit über 30.000 Unternehmern, die mit Leidenschaft für Sie da sind.



Stand: M7



Update1 Austria

www.update1.at

Kontakt: Zweigniederlassung Österreich, Stumpergasse 63, 1060 Wien, E: franchise@update1.at, info@update1.at

Branche: Lebensmittelhandel

Standort: Wien

Ziel Standorte in Österreich: 30–35 Standorte

Das Unternehmen: Update1 ist eine Franchise-Kette mit einem breiten kohlenhydratreduzierten Produktsortiment, einer starken Marke und einem Gemeinschaftsgefühl: Denn der Low-Carb-Lebensstil verbindet. Die Erfolgskette verfügt über mehr als 100 Geschäfte in ganz Europa. Update1 bietet über 300 eigene kohlenhydratreduzierte, zuckerfreie, teils gluten- und laktosefreie Produkte. Lebensmittel von Update1 garantieren Genuss ohne Reue. Unsere Kunden müssen auf nichts verzichten, denn bei Update1 finden sie alle Grundnahrungsmittel – wie Backwaren, Mehlmischungen, Zuckeralternativen, Getränke, Süßigkeiten etc. – in kohlenhydratreduzierter Form.



Stand: S3



Wirtschaftskammer Wien

wko.at/wien

Kontakt: Wirtschaftskammer Wien, Stubenring 8–10, 1010 Wien, T: +43 (0)1/514 50-0, F: +43 (0)1/514 50, E: info@wkw.at

Branche: Beratung

Standort: Wien

Das Unternehmen: Die Wirtschaftskammer Wien ist die gesetzliche Interessenvertretung aller Wiener Unternehmen. Sie repräsentiert Ein-Personen-Unternehmen und kleine Handwerksbetriebe ebenso wie Industrie und Banken und zählt 135.000 Unternehmen. Im Mittelpunkt ihrer Aufgaben steht die aktive Mitgestaltung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Dies wird durch Interessenvertretung, Beratungs-, Service-, Informations- und Ausbildungsleistungen für die Unternehmer sowie durch die weltweite Präsenz in den Außenwirtschaftszentren erreicht.



Stand: H1



Yuyumi GmbH

www.yuyumi.de

Kontakt: Herr Yu, Geschäftsführer, Düsseldorf Str. 15–17, 60329 Frankfurt

T: +49 (0)69/90 02 08 65, F: +49 (0)69/90 02 08 66, E: info@yuyumi.de

Branche: Gastronomie

Standort: Frankfurt am Main

Ziel Standorte in Österreich: Rekrutierung von Franchisees, Masterfranchisees und Partnern

Das Unternehmen: Was genau ist Yuyumi Korean Well Being Cuisine? Eine längst überfällige Fastfood-Revolution, die sich dank ausgewählter und nährstoffreicher Zutaten das Prädikat „Stylish Korean Food“ redlich verdient hat. Yuyumi steht für Wohlbefinden, körperbewusste Ernährung und traditionelle koreanische Kochkunst in frischem Gewand. Ob in stylischer Yuyumi-Atmosphäre, als schneller Take-Away oder per Lieferung in der praktischen Box – Yuyumi begeistert ernährungsbewusste Feinschmecker und Fans der koreanischen Wellness-Küche gleichermaßen.



Stand: S5



WANN KÖNNEN SIE ANFANGEN?

Jobs mit Qualität im
Einstieg und Qualität
im Aufstieg.

derStandard.at/Karriere



Edita Becic, Franchiseconsultant Foto: Cox Orange



Großes Interesse am Franchising Foto: Cox Orange



Gute Stimmung bei der Franchise Messe Foto: Cox Orange

Highlights auf der Messe

Eröffnung

4.11.2016 um 10.30 Uhr



DDr. Anton Ofner, Vizepräs. WKW

Foto: WKW



Dkfm. (FH) Andreas Haider, Präs. ÖFV, Geschäftsführer Unimarkt

Foto: ÖFV

Carina Felzmann, Initiatorin der Messe und Inhaberin der Agentur Cox Orange, im Gespräch mit DDr. Anton Ofner, Vizepräsident der Wirtschaftskammer Wien, und Dkfm. (FH) Andreas Haider, Präsident des Österreichischen Franchise-Verbandes (ÖFV) und Geschäftsführer des Franchisesystems Unimarkt, zur Gründungslage in Österreich mit Fokus auf Start-ups im Franchising.

Finanzierung im Franchising

4.11.2016 um 15.00 Uhr



Markus Ertler, Business Angel

Foto: Ertler



Dipl. oec. Selma Prodanovic, Founder & CEO 1millionstartups

Foto: 1millionstartups



Norbert Steinwider, Geschäftsführer, Das Futterhaus Österreich

Foto: Futterhaus



Gerasimos Spyratos, Geschäftsführer BE PRINT3D

Foto: BE PRINT3D



Mag. Michael Graf, Leiter Handel und Gewerbe RLB NÖ Wien

Foto: RLB

Ob ein bestehendes Unternehmen über Franchising expandieren möchte, ein Start-up die Vertriebsform Franchising wählt oder ein Unternehmensgründer sich in ein Franchisesystem einkaufen möchte – in irgendeiner Form wird es immer um Geld gehen. Welche Möglichkeiten bieten sich für diese Wege? Klassische Finanzierung, Crowdfunding oder Business-Angels? Wie sehr ist der alternative Finanzierungsmarkt mit Franchising vertraut? Wohin wendet sich die Wirtschaft, die im Franchising nach Finanzierungen sucht? Ist Franchising für Investoren interessant? Diese und andere Fragen diskutiert Carina Felzmann, Cox Orange, mit Markus Ertler, einem der erfahrensten Business Angels des Landes, der Start-up-Grande-Dame Selma Prodanovic, Founder & CEO 1millionstartups, dem Das-Futterhaus-Österreich-Geschäftsführer Norbert Steinwider und dem Franchising-Newcomer Gerasimos Spyratos, Geschäftsführer von BE PRINT3D und Mag. Michael Graf, Leiter Handel und Gewerbe RLB NÖ Wien.

Guided VIP-Tour durch die Messe buchen!

Mit dem Vorstand des Österreichischen Franchise-Verbandes Mag. Andreas Haider sowie McDonald's Managing Director Andreas Schmidlechner, Rechtsanwältin Dr. Amelie Pohl, EFM-Versicherungsmakler-AG-Vorstand Josef Graf, Franchiseberaterin Mag. Waltraud Martius, Das Futterhaus-Geschäftsführer Norbert Steinwider, Mrs.Sporty-Club-Inhaberin Carina Dworak, Syncon-Consulterin Mag. Michaela Jung

Goodies für Messebesucher

Mit dem Eintritt erhält jeder Messebesucher je ein Exemplar von Franchise-Erfolge und Franchise-Verzeichnis im Wert von € 48,-

Der Eintritt für die Franchise Messe beträgt € 15,-. Bei Onlineanmeldung € 10,- Programm und Anmeldung unter: www.franchise-messe.at und über XING

