

- Dies ist nur die Druck-Version. Der original Newsletter wird per E-Mail verschickt-



Aktuell – Fachinformationen für Franchise-Unternehmen

1. Quartal 2012 / Ausgabe 1 / 20.Jahrgang

Guten Tag!

In unseren letzten beiden Ausgaben hatten wir Beiträge über die Veränderungen auf Seiten der Agentur für Arbeit betreffend der Existenzgründungszuschüsse. Dies ist für Franchise-Geber natürlich ein spannendes Thema, da die wenigsten neuen Franchise-Nehmer ihre Gründung komplett aus Eigenmitteln finanzieren können. Wenn die Gründer dann noch dazu aus der Arbeitslosigkeit kommen, ist die Entscheidung der Agentur für Arbeit oft das berühmte Zünglein an der Waage, ob der Weg in die Selbständigkeit realisierbar ist oder nicht.

Durch unsere Tätigkeit im Bereich der Franchise-Nehmer-Suche für verschiedene Franchise-Systeme und durch unsere Zusammenarbeit mit der bei uns im Haus ansässigen Unternehmensberatung Eckhold Consultants GmbH, bekommen wir häufig Einblicke in die Handhabung der Agenturen für Arbeit. Hierbei fällt vor allem auf, wie extrem unterschiedlich in verschiedenen Städten die Existenzgründungen bearbeitet werden. Werden in Stadt A die Anträge quasi durchgewunken, frei nach dem Motto „solange Geld da ist, raus damit“, wird in Stadt B der Gründer schon mit Widerständen konfrontiert, wenn er nur einen Antrag auf die Zuschüsse erhalten will. In Stadt C ist es dann so, dass enorm präzise Business Pläne und Vorhabensbeschreibungen verlangt werden, wie der normale Existenzgründer sie kaum in der Lage ist zu erstellen. Bei einer Absage wurde Einspruch aufgrund einer offensichtlich willkürlichen Entscheidung eingelegt und prompt wurde der Antrag danach plötzlich bewilligt. Man bekommt den Eindruck, dass es einfach regional unterschiedliche Vorgehensweisen gibt, wie die zur Verfügung stehenden Mittel vergeben werden, aber wenn sie aufgebraucht sind, gibt es einfach gar nichts mehr. D.h., dass je weiter das Jahr fortschreitet, desto geringer die Chance, einen Gründungszuschuss zu erhalten.

Wenn man jetzt versucht, aus dieser Entwicklung etwas Positives zu ziehen, so kommt einzig der Gedanke, dass dies vielleicht ein Vorteil für die Franchise-Geber sein kann, da ihnen ein Teil der Vorauswahl von neuen Bewerbern abgenommen wird, einfach aufgrund der Tatsache, dass Bewerber aus der Arbeitslosigkeit nun fast chancenlos werden.

Daher bleibt nur zu hoffen, dass sowohl Franchise-Geber als auch Franchise-Nehmer jetzt kreativ werden und neue Gründungsfinanzierungen aufsuchen. Ein Teil der regulären Gründungsfinanzierung wird immer gerne über die KfW in Anspruch genommen und hierzu lesen Sie in dieser Ausgabe auch den Beitrag von Holger Schwabe, der verschiedene, mögliche Kredite erläutert.

Viel Vergnügen mit unserer neuen „Aktuell“-Ausgabe wünscht Ihnen
Ihr Franchiseteam der Consultants House GmbH
franchiseteam@consultants-house.de

Inhalt

Seite 2: Fristlose Kündigung eines Vertriebsvertrages

(von RA Prof. Dr. Eckhard Flohr, PF&P Rechtsanwälte, Kitzbühel/Österreich)

Seite 5: DB ServiceStore – eine Einschätzung

(von Dr.-Ing. Hans-Günter Lehmann, Eckhold Consultants GmbH, Berlin-Brandenburg)

Seite 7: KfW-Ratgeber zum Thema Existenzgründung: Verschiedene Gründerkredite für verschiedene Bedürfnisse

(von Holger Schwabe, KfW Bankengruppe, Berlin)

Seite 9: Das Franchise-Frühstück

(von Ann Ernst, Eckhold Consultants GmbH, Tönisvorst)



Fristlose Kündigung eines Vertriebsvertrages

(von RA Prof. Dr. Eckhardt Flohr, PF&P Rechtsanwälte, Kitzbühel/Österreich)

I.

Der Bundesgerichtshof hat sich in seinem Urteil vom 29. Juni 2011 VIII ZR 212/08 (ZVertriebsR 2012, 51) erneut mit der Frage der fristlosen Kündigung eines Handelsvertreter-/Vertragshändlervertrages zu befassen gehabt. Dabei hat der Bundesgerichtshof auch die immer wieder erörterte Frage klargestellt, dass auf die Kündigungsfrist eines Handels- und Vertragshändlervertrages und damit eines Vertriebsvertrages insgesamt nicht die Vorschrift des § 626 II BGB zur Anwendung kommt, d.h. eine solche fristlose Kündigung nicht innerhalb der Notfrist von zwei Wochen, die das Arbeitsrecht in § 626 II BGB vorsieht, zu erklären ist.

Die Grundsätze der Entscheidung sind so angelegt, dass diese nicht nur auf Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträge angewandt werden können, sondern für das Vertriebsrecht insgesamt und demgemäß auch für die Kündigungsfrist bei einer fristlosen Kündigung eines Franchise-Vertrages den Maßstab vorgeben.

II.

1.

Dies wird schon deutlich im Leitsatz der Entscheidung. Dort heißt es:

„Setzt der Handelsvertreter (Vertragshändler) eine ihm vertraglich verbotene Konkurrenztätigkeit ungeachtet einer Abmahnung des Unternehmers (Herstellers/Importeurs) fort, so ist eine hierauf gestützte außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund nicht deswegen unwirksam, weil der Unternehmer (Hersteller/Importeur) die Abmahnung erst mehrere Monate nach dem Zeitpunkt ausgesprochen hat, zu dem er von der verbotswidrigen Konkurrenztätigkeit Kenntnis erlangt hat.“

Im konkreten Fall ging es darum, dass ein Handelsvertreter gegen das vertraglich vereinbarte Konkurrenzverbot verstieß, dafür vom Unternehmen abgemahnt wurde, dann aber die das Konkurrenzverbot verletzende Tätigkeit fortsetzte und das Unternehmen erst Monate später die fristlose Kündigung des Handelsvertretervertrages unter Bezugnahme auf die ausgesprochene Abmahnung erklärte.

Der Bundesgerichtshof hält dieses Vorgehen für zulässig und sieht auch in dem Verstreichen einer Frist von mehreren Monaten zwischen Abmahnung und ausgesprochener fristloser Kündigung keinen Grund dafür, eine solche fristlose Kündigung als verfristet anzusehen.

2.

Aufgrund der Entscheidung des BGH steht abschließend fest, dass im Vertriebsrecht § 89a HGB und damit auch § 314 BGB als *leges speciales* die Vorschrift des § 626 BGB, die ausschließlich auf die arbeitsrechtlichen Bedürfnisse zugeschnitten ist, verdrängen. Demgemäß muss die Kündigung eines Vertriebsvertrages nicht innerhalb einer Frist von zwei Wochen (§ 626 II BGB) erklärt werden und ist somit nach Ablauf dieser 2-Wochenfrist nicht als verfristet anzusehen.

Vielmehr erkennt der BGH in seiner Entscheidung an, dass im Vertriebsrecht dem Kündigenden eine angemessene Überlegungszeit zum Ausspruch der fristlosen Kündigung des Vertriebsvertrages zugestanden werden muss, deren Dauer sich nach den Umständen des jeweiligen Einzelfalls richtet. Damit trägt der Bundesgerichtshof dem Umstand Rechnung, dass gerade bei Vertriebsverträgen die Entscheidung der Frage, ob eine fristlose Kündigung des Vertriebsvertrages erklärt werden soll, oftmals von der Beurteilung eines so komplexen Sachverhaltes abhängt, dass innerhalb von zwei Wochen keine abschließende Entscheidung getroffen werden kann – auch im Hinblick auf die zum Teil langjährig angedachte Zusammenarbeit oder die nicht unerheblichen Investitionen des Absatzmittlers.

Indirekt greift damit der Bundesgerichtshof Grundsätze auf, die schon das Kammergericht Berlin in seiner Entscheidung vom 21. November 1997 (5 U 5398/97 BB 1998, 607 – Burger King) aufgestellt hat. Hier heißt es nämlich u.a. in den Leitsätzen der Entscheidung:

„Auf die fristlose Kündigung eines Franchise-Vertrages ist § 89a HGB analog anzuwenden, da die Regelung zu den Vorschriften gehört, die an die Struktur des Handelsvertretervertrages als dauernde Geschäftsbesorgung anknüpfen.“

Bei einer für die fristlose Kündigung des Franchise-Vertrages erforderlichen Interessenabwägung sind Art und Dauer des Vertragsverhältnisses, die Ausgestaltung der persönlichen und sachlichen Beziehungen, die bisherigen Leistungen des Franchise-Nehmers und das Verhalten des Kündigenden zu berücksichtigen. All diese Umstände bestimmen die Überlegungszeit, die auch vor dem Hintergrund der Entscheidung des BGH vom 29. Juni 2011 dem Kündigenden für seine Entscheidung, die fristlose Kündigung zu erklären oder nicht, zuzugestehen ist.

3.

Diese Überlegungsfrist gilt aber auch nicht unbegrenzt. Vielmehr wird man davon auszugehen haben, dass die Überlegungsfrist in der Regel kürzer als zwei Monate ist. Jedes weitere Zuwarten führt dazu, dass der Kündigende dadurch zu erkennen gibt, den Verstoß gegen den abgeschlossenen Vertriebsvertrag selbst nicht als so schwerwiegend anzusehen, als dass eine weitere Zusammenarbeit mit dem anderen Vertragspartner bis zum Ablauf der vertraglich vereinbarten Festlaufzeit oder bis zum Ablauf der Frist für eine ordentliche Kündigung unzumutbar ist.

Zukünftig ist daher für die fristlose Kündigung eines Vertriebsvertrages grundsätzlich davon auszugehen, dass mit zunehmender Dauer der Nichtbeanstandung des Vertragsverstoßes (unterbliebene Abmahnung oder Kündigung) das Vertrauen des anderen Vertragspartners in das Fortbestehen des Vertriebsvertrages steigt. Es wird daher immer zu prüfen sein, ob ein solcher Vertrauenstatbestand nach Ablauf einer zweimonatigen Überlegungsfrist entstanden ist oder aber der andere Vertragspartner deswegen nicht auf den Fortbestand des Vertriebsvertrages vertrauen durfte, weil diesem bekannt war, dass die bereits begangenen gleichartigen Verstöße gegen die Regelungen des abgeschlossenen Vertriebsvertrages vom kündigenden Teil nicht hingenommen werden.

4.

Von Bedeutung ist die Entscheidung des BGH vom 29. Juni 2011 aber auch für sog. Dauerverstöße gegen einen Vertriebsvertrag. Wird die fristlose Kündigung nicht bei Kenntnis des ersten Verstoßes, sondern erst innerhalb angemessener Zeit erklärt, so bedeutet dies nicht, dass die fristlose Kündigung gem. § 314 III BGB als verfristet anzusehen ist. Der Bundesgerichtshof weist nämlich zu Recht in seiner Entscheidung vom 29. Juni 2011 darauf hin, dass ein dauerhaftes vertragswidriges Verhalten durch ein Zuwarten des anderen Vertragspartners nicht zu einem vertragsgemäßen Verhalten wird.

III.

Insgesamt hat die Entscheidung des BGH Klarheit darüber gebracht, welche maximale Entscheidungsfrist – orientiert an den Umständen des Einzelfalls – für eine fristlose Kündigung

eines Vertriebsvertrages verbleibt und dass bei Dauerverstößen nicht unverzüglich die fristlose Kündigung des Vertriebsvertrages erklärt werden muss. Eines steht auf der Grundlage der Entscheidung des BGH vom 29. Juni 2011 aber auch fest: Wird zu lange gewartet, so wird dem anderen Vertragspartner gegenüber ein Vertrauenstatbestand gesetzt, wonach dieser nicht mehr davon ausgehen muss, dass noch eine fristlose Kündigung des Vertriebsvertrages wegen des von ihm begangenen Verstoßes in Betracht kommt. Ein Überlegungszeitraum von mehr als zwei Monaten ist auf jeden Fall zu lang; eine dann erklärte fristlose Kündigung des Vertriebsvertrages ist verfristet.

RA Prof. Dr. Eckhardt Flohr, PF&P Prof. Flohr & Partner, Rechtsanwälte

Tel.: +43 (0) 53 52 / 61 75 32-0

Fax: +43 (0) 53 52 / 61 75 32-7

Mail: flohr@pfp-legal.de



DB ServiceStore – eine Einschätzung

(von Dr.-Ing. Hans-Günter Lehmann, Eckhold Consultants GmbH, Berlin-Brandenburg)

Ende Januar wurde veröffentlicht, dass der große Schweizer Kiosk-Betreiber VALORA das Ratinger Unternehmen Convenience Concept GmbH (CC) vom bisherigen Gesellschafter Lekkerland übernimmt. Diese große Veränderung – die Zustimmung des Kartellamtes vorausgesetzt - haben wir zum Anlass genommen, uns einmal mit einem Teil von Convenience Concept – dem Franchisesystem DB ServiceStore näher zu befassen.

CC verfügt insgesamt über 1.300 Standorte und ist damit die größte deutsche Kiosk-Kette. VALORA vereint dann in Deutschland insgesamt über 1.500 Standorte und einen geschätzten Marktanteil von 10% (Quelle: swissinfo.ch vom 30.1.2012). Lekkerland ist u.a. als Großhändler für Tankstellen-Betreiber gut bekannt und beliefert auch DB ServiceStores.

Der Standardbereich von VALORA umfasst Zeitungen und Zeitschriften, Süßwaren, Tabak und Lotto. Der Imbissbereich war bisher nicht vertreten. Unter der Marke Caffè Spettacolo betreibt Valora auch eine Kaffeehaus-/Bistrokette. In Deutschland ist Valora Retail grösster Bahnhofsbuchhandel. Insofern ergeben sich mit den Spezialgebieten von VALORA und der Convenience-Erfahrung von CC durchaus interessante Synergieeffekte, die zu einer Verbesserung des DB ServiceStore Konzeptes führen können.

Das System DB ServiceStore verfügt bereits über deutlich mehr als 100 Standorte. Aktuell werden 10 neue Standorte angeboten. Das System ist also nach wie vor auf Expansionskurs. Die Systemführung liegt bei DB Station & Service AG, Systemführung ServiceStore (I.SVV2)

CC fungiert im System als Master-Franchisegeber und betreut die Franchisenehmer in den Regionen auch direkt vor Ort. In der Vergangenheit bis etwa 2007 gab es im Internet auch Äußerungen unzufriedener Franchisenehmer. Da sich danach keine derartigen Stimmen mehr finden, kann davon ausgegangen werden, dass ein vernünftiger Umgang mit den Franchisenehmern zu verzeichnen ist.

Die Betreuung wird im System durch im Einzelhandel und im Convenience-Bereich erfahrene Mitarbeiter durchgeführt, so dass eine professionelle Ausrichtung und Unterstützung der Shops gesichert ist.

ServiceStore hat im November 2011 nach eigenen Angaben auf der Internetseite das Prüfsiegel GEPRÜFTES SYSTEM vom Deutschen Franchisenehmer-Verband e.V. (DFNV) erhalten. Damit wird dem System ein fairer Umgang mit seinen Franchisenehmern bescheinigt. Das Prüfsiegel ist ein Jahr gültig und muss danach erneuert werden.

Die Eckdaten des Systems, wie Geschäftsart, benötigtes Eigenkapital, Eintrittsgebühr und die laufende Franchisegebühr, können dem „FranchisePortal“ im Internet entnommen werden.

Nicht einleuchtend ist, dass die Deutsche Bahn die Franchisegebühr an die Raumgröße bindet. Hier kann es für den Franchisenehmer zu der nachteiligen Situation führen, dass in einem großen Verkaufsraum mit geringem Umsatzpotential eine höhere Franchisegebühr zu zahlen ist. Hier ist vor Vertragsabschluss zu verhandeln. Deshalb ist es wichtig, das Umsatzpotential realistisch vorher zu bestimmen.

Franchisenehmer müssen sich bei dem Wechsel des Gesellschafters keine Sorgen machen. Die Verträge bestehen erst einmal fort. Sollten neue Verträge angeboten werden, so empfehlen wir, sich die Änderungen aufzeigen zu lassen, Verbesserungen oder Verschlechterungen abzuwägen. Neue Verträge sollten nur unterzeichnet werden, wenn es keine Nachteile gibt. Bei Problemen kann rechtlicher Rat bei im Franchiserecht erfahrenen Rechtsanwälten gesucht werden.

Im Zuge unserer Beauftragung und um das System näher kennen zu lernen, haben wir uns vier Stores im Umkreis von Berlin angesehen und Testkäufe von Kaffee und Nahrungsmitteln durchgeführt.

Das Angebot der Shops besteht aus Fahrkartenverkauf, Kaffee, Imbissangebot, kalten und ungekühlten Getränken, Zeitungen/Zeitschriften, Süßwaren und Zigaretten. Es ist also auf den Bedarf der Reisenden abgestimmt. Kostenlos wurde bis Ende 2011 Bahnauskunft erteilt. Nunmehr gibt es auch dafür eine Gebührentabelle der Deutschen Bahn mit Zusatzeinnahmen für die Shopbetreiber.

Beim Testkauf fielen viele Unterschiede der Shops auf, positiv wie negativ. Es bestehen also noch Verbesserungspotentiale.

Als Fazit lässt sich feststellen, dass die Shops leere Bahnhöfe beleben und dem Reisenden das Notwendige anbieten. Das Franchisesystem bietet Existenzgründern eine gute Einstiegsmöglichkeit. Die Shops leben von dem bevorzugten Standort meist mit Wettbewerbsschutz und den Kunden, die Fahrkarten kaufen. Das Besondere fehlt allerdings noch im Angebot. Die Marke ist noch nicht durchgängig an einem einheitlichen Angebot zu erkennen. Insbesondere beim Kaffee fielen die verschiedenen Automaten und die Qualitätsunterschiede auf. Hier ist bei allem Wachstum für die Zukunft Handlungsbedarf, weil der Fahrkartenverkauf im Wettbewerb zum Automaten und Internet steht. Ein Umsatzwachstum beim Fahrkartenverkauf ist kaum zu erwarten. Die Vertreter der älteren Generation, die Automaten und Computer nicht mögen, nehmen zahlenmäßig ab.

Vielleicht kommen durch den neuen Gesellschafter aus der Schweiz einige neue Anregungen, wie man sie auf den Autobahnen wohlwollend durch die Angebote jenseits von Tank & Rast und der amerikanischen Boulettengriller kennt.

Zu Empfehlen wäre hier sicherlich die Vereinheitlichung einiger Bestandteile, um den Wiedererkennungswert beim Kunden zu erhöhen.

Auch wäre zur Steigerung der Attraktivität beim Kunden und letztendlich auch beim Franchisepartner, ein Alleinstellungsmerkmal hilfreich. Im vorliegenden Fall bietet sich z.B. etwas Besonderes aus dem Bereich der Gastronomie/Nahrungsmittel an.

Der neue Gesellschafter darf und sollte hier kreativ werden. Wenn er das ist, dann ist aus unserer Sicht ein interessantes Potential gegeben.

Dr.-Ing. Hans-Günter Lehmann, Eckhold Consultants GmbH

Deutscher Franchise Verband

Tel.: 03 31 / 50 49-17

Fax: 03 31 / 50 49-19

Mail: lehmann@eckhold-consultants.de

.....



KfW-Ratgeber zum Thema Existenzgründung: Verschiedene Gründerkredite für verschiedene Bedürfnisse

(von Holger Schwabe, KfW Bankengruppe, Berlin)

1.) ERP – Gründerkredit – Startgeld (ERP=European Recovery Programme)

Erfolgreich gründen, solide finanzieren

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist mit Kosten verbunden. Fehlen eigene Mittel, hilft die staatliche KfW.

Drei von vier Gründern benötigen für ihren Start in die berufliche Freiheit weniger als 25.000 Euro. Doch auch solche Summen zahlt nicht jeder Chef in spe aus der Portokasse. Soll die Finanzierung nicht nur verlässlich, sondern auch günstig sein, kann die staatliche KfW mit Förderkrediten helfen. Eine gründliche Planung der Anfangsphase hilft, die benötigten Mittel genau zu bestimmen. Seien es die Kosten für die Einrichtung von Laden oder Büro, die Anschaffung von Kommunikationstechnik, Maschinen oder Fahrzeugen oder auch die Vorfinanzierung von Personal und Werbung. Viele Ausgaben fallen schon an, bevor ein Kunde auch nur einen Euro gezahlt hat.

Für Gründungen mit einem Investitionsvolumen von bis zu 100.000 Euro pro Gründer bietet die KfW den ERP-Gründerkredit – Startgeld an. Mit diesem zinsgünstigen Förderdarlehen kann der Jungunternehmer nicht nur Investitionsgüter erwerben, sondern auch laufende Aufwendungen finanzieren. Die Mittel können sowohl für die eigentliche Gründung als auch – bis zum Ausschöpfen der Höchstsumme – innerhalb der ersten drei Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit fließen. Wichtig: Die Förderung muss vor der geplanten Investition bei der Hausbank beantragt werden.

Mit der ersten Tilgungszahlung kann sich das junge Unternehmen bis zu zwei Jahre Zeit lassen. So lange werden nur die Zinsen gezahlt. Um der Bank die Kreditzusage an einen Gründer zu erleichtern, übernimmt die KfW 80% der Haftung für den Fall, dass der Unternehmer den Kredit nicht mehr zurückzahlen kann. Auch wer sich im Nebenerwerb selbstständig macht, kann die Förderung bekommen. Mittelfristig muss er sein Unternehmen allerdings zum Haupterwerb machen. Mehr zu soliden Gründungen auf www.kfw.de .

- + bis zum 100.000 Euro pro Gründer / davon bis zu 30.000 Euro für laufende Kosten
- + zur Gründung und innerhalb von 36 Monaten danach
- + der Zinssatz beträgt ab 3,71 % effektiv pro Jahr. Er wird für die gesamte Laufzeit garantiert.
- + es können bis zu zwei tilgungsfreie Jahre vereinbart werden. Die anschließende Tilgung erfolgt in gleich hohen monatlichen Raten.
- + die Förderung wird auch für einen Nebenerwerb gewährt, wenn dieser er mittelfristig zum Haupterwerb wird.
- + der Kredit kann gegen die Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung vorzeitig getilgt werden.
- + Antragstellung vor Vorhabensbeginn über die Hausbank

2.)ERP – Gründerkredit - Universell

Günstiges Geld für den großen Start

Für die Gründung und die ersten drei Geschäftsjahre können Unternehmen den ERP-Gründerkredit-Universell in Anspruch nehmen

Ob Tischler mit eigener Werkstatt, Zahnarzt mit eigener Praxis, Medientechnologe mit eigener Druckerei oder Metallveredler mit eigener Produktion – die Einrichtung einer eigenen Firma kann hohe Investitionen bedeuten. Vom Umbau und Renovierung der Immobilie, über die Anschaffung von Maschinen und Fahrzeugen bis hin zum ersten Warenlager entstehen Kosten. Kosten, die meist nicht aus eigenen Ersparnissen bestritten werden können.

Um die nötigen Mittel aufzubringen, bietet sich der ERP-Gründerkredit-Universell an. Die staatliche KfW-Bankengruppe unterstützt mit diesem Programm Existenzgründungen und das Wachstum mittelständischer Unternehmen in den ersten drei Jahren nach Gründung. Auch die Aufnahme eines neuen Partners ins Unternehmen oder eine Unternehmensnachfolge zählen mit dazu.

Aus dem Förderprogramm können insgesamt bis zu zehn Millionen Euro zur Verfügung gestellt werden. Wichtig: mit dem Gründerkredit können nicht nur Investitionen, sondern auch laufende Kosten

wie etwa Miete, Personalkosten, Verbrauchsmaterialien und Marketingmaßnahmen finanziert werden. Die Höhe dieses Betriebsmittelbedarfs ist nicht limitiert.

Das langfristig angelegte Darlehen ist wie üblich über die Hausbank des Unternehmers zu beantragen. Die Hausbank ist es auch, die über die Stellung von Sicherheiten mit dem Unternehmer verhandelt. Der zu zahlende Zinssatz - aktuell ab 1,97 Prozent effektiv p.a. - wird individuell ermittelt. Nach Einschätzung der wirtschaftlichen Erfolgsaussichten (Bonität) und der Bewertung der Sicherheiten des Unternehmers erfolgt die Eingruppierung in eine Preiskategorie. So ist gewährleistet, dass kein Unternehmer mehr für das Förderdarlehen zahlt als seiner persönlichen Situation angemessen ist. Die Nutzung des Gründerkredits ist mit anderen KfW-Programmen und öffentlichen Fördermitteln kombinierbar. Mehr zu günstigen Finanzierungen auf www.kfw.de

- + langfristiges Förderdarlehen für Investitionen und laufende Aufwendungen (Betriebsmittel),
- + für Gründer und junge Unternehmen in den ersten drei Jahren nach Gründung,
- + Höchstbetrag 10 Millionen Euro – für Investitionen und Betriebsmittel einsetzbar,
- + die Laufzeit beträgt bis zu 20 Jahre für Investitionen, fünf Jahre für Betriebsmittel
- + tilgungsfreie Anlaufjahre: Investitionen bis zu drei Jahre, Betriebsmittel ein Jahr;
- + finanzierbar sind auch: tätige Beteiligungen oder Unternehmensnachfolgen,
- + der zu zahlende Zinssatz richtet sich nach Bonität und Sicherheiten des Kreditnehmers
- + außerplanmäßige Tilgung gegen Vorfälligkeitsentschädigung möglich

Holger Schwabe, KfW Bankengruppe

Tel.: 030 / 20 26 4 -58 30

Fax: 030 / 20 26 4 – 58 91

Mail: holger.schwabe@kfw.de



Das Franchise-Frühstück

(von Ann Ernst, Eckhold Consultants GmbH, Tönisvorst)

Im Jahre 2009 überlegten sich die Eckhold Consultants Unternehmensberatung und TIGGES Rechtsanwälte, dass es hilfreich und interessant wäre, ab und zu mehrere Franchise-Geber aus verschiedenen Branchen zum Erfahrungsaustausch zu festgelegten Themen an einen Tisch zu bekommen. Gesagt, getan: Das erste Franchise-Frühstück fand am 21. Oktober 2009 in München statt. Ab dann kamen in regelmäßigen Abständen Entscheider aus der Franchise-Branche zusammen,

um beim gemütlichen Frühstück (meist von einem regionalen Franchise-System gesponsert) Themen zu diskutieren, die branchenübergreifend von Interesse waren. In einer übersichtlichen Runde von bis zu maximal 15 Teilnehmern ließ es sich unbefangen und konkurrenzfrei reden, Tipps geben, zuhören, Erfahrungen austauschen und Kontakte knüpfen.

Im vergangenen Jahr konnte die Veranstaltung aufgrund logistischer Probleme leider nicht stattfinden, daher freuen wir uns umso mehr, dass diese informative und zwanglose Zusammenkunft jetzt wieder regelmäßig geplant ist.

Das erste Franchise-Frühstück 2012 wird nun am Donnerstag, dem 19. April ab 10.00 Uhr morgens in München stattfinden. Als Thema ist die Internationalisierung von Franchise-Systemen vorgesehen. Es soll um die möglichen Strategien bei der Expansion ins Ausland gehen, wie man dort erste Partner findet, welche Länder sinnvoller als andere sind und welche Vorbereitungen auf der deutschen Seite vonnöten sind. Wie schon so oft passiert bei den vorherigen Franchise-Frühstücken, ergeben sich die weiteren Unterpunkte ganz von selbst während der Gespräche. Denn jeder Teilnehmer hat vielleicht andere Ansätze, Fragen, Vorstellungen, Erfahrungen oder/und Ideen zu diesem Thema.

Der zweite Termin ist Donnerstag, der 21. Juni in Tönisvorst (Nähe Krefeld). Hier wird die Franchise-Nehmer Suche besprochen: Ein ewig-aktuelles und immer wiederkehrendes Thema: Welche Wege? Welche Kosten? Wie kann die Qualität der Kandidaten gesteigert werden?

Das diesjährig dritte Franchise-Frühstück findet am Donnerstag, dem 11. Oktober ebenfalls in Tönisvorst statt, dieses Mal zum Thema der Nachfolge im Franchising. Hier geht es um Unternehmensbewertung, KfW-Kreditvorgaben, steuerliche Aspekte, Ermittlung des Kaufpreises und die Auswirkung auf die Franchise-Nehmer-Verträge.

Und die letzte Veranstaltung im Jahr 2012 wird am Nikolaustag, Donnerstag, der 6. Dezember wiederum in München sein. Hierfür ist bewusst noch kein Thema festgelegt, um die Möglichkeit offen zu halten, etwas Aktuelles aufzugreifen.

Wenn Sie sich zu einer der Veranstaltungen anmelden möchten oder Fragen dazu haben, wenden Sie sich gerne an Frau Ann Ernst (ann.ernst@eckhold-consultants.de) von der Eckhold Consultants GmbH oder an Herrn Kulesza (kulesza@tigges-info.de) von TIGGES Rechtsanwälten.

Wir freuen uns auf vier interessante Zusammenkünfte mit Ihnen!

Ann Ernst, Eckhold Consultants GmbH
Tel.: 0 21 56 / 4 91 91-10
Fax: 0 21 56 / 4 91 91-20
Mail: ann.ernst@eckhold-consultants.de

Consultants House Newsletter Aktuell wird unterstützt von:



Herausgeber:
Consultants House GmbH

Gut Groß-Lind · Kehner Weg 144
D-47918 Tönisvorst

Fon: +49 (0) 21 56 - 4 91 91 - 0
Fax: +49 (0) 21 56 - 4 91 91 - 60
Mail: franchiseteam@consultants-house.de