

Sylvia Freygnier · Philipp von Schrader

Handbuch für Franchisenehmer

**Recht - Finanzierung -
Förderungen - Verträge.
Alles, was Sie vor dem Start
wissen sollten**

Linde
populär

Inhalt

Vorwort	7
Kapitel 1: Einführung ins Franchising	9
Geschichte des Franchising	10
Versuch einer Definition	12
Wesen des Franchising	14
Arten des Franchising	15
Abgrenzung	16
Vor- und Nachteile	17
Kapitel 2: Was Sie zu Beginn beachten sollten	19
Unternehmertyp	20
Details über das Franchisesystem	21
Ethikkodex	26
Businessplan	28
Kapitalbedarf	30
Finanzierung	33
Förderungen	34
Kapitel 3: Überblick über den rechtlichen Rahmen	35
Allgemeines Bürgerliches Recht	36
Arbeitsrecht	41
Datenschutzrecht	42
Gewerberecht	47
Handelsvertreterrecht	49
Immaterialgüterrecht	53
Insolvenzrecht	57
Konsumentenschutzrecht	63
Mietrecht	66
Unternehmensrecht	68
Wettbewerbsrecht	75

Kapitel 4: Mögliche Rechtsformen für Ihren Franchisebetrieb	83
Einzelunternehmer	84
Gesellschaft bürgerlichen Rechts („GesbR“)	85
Offene Gesellschaft („OG“)	86
Kommanditgesellschaft („KG“)	88
GmbH & Co OG / KG	88
Gesellschaft mit beschränkter Haftung („GmbH“)	89
Kapitel 5: Musterverträge und was es zu beachten gilt	97
Verschwiegenheitserklärung	98
Mustervertrag – Verschwiegenheitserklärung	99
Vorvertrag	101
Mustervertrag – Vorvertrag	103
Franchisevertrag	109
Mustervertrag – Franchisevertrag	109
Kapitel 6: Das Handbuch	147
Kapitel 7: Der Beirat	149
Kapitel 8: Checkliste	153
Fragen zur eigenen Person	154
Fragen zum Franchisegeber	154
Fragen zum System	155
Fragen zu den Marktverhältnissen	155
Fragen zu Produkt/Dienstleistung	155
Fragen zur Kosten- und Erlösplanung	156
Fragen zur Finanzierung	156
Fragen zum Franchisevertrag	157
Fragen zum Einstieg in das System	157
Schnellstresstest	158
Stichwortverzeichnis	159
Die Autoren	160