SLAJD 1

Meine Damen und Herren.

Ich begrüße Sie herzlich zu meiner Präsentation

Ich heiße Daria Dudek

Heute präsentiere ich ...**FRANCHISE-VEREINBARUNGEN**

**Bearbeitet von Daria Dudek**

**Studentin des 3. Studienjahres**

**Fakultät für Rechtswissenschaften**

**Rzeszower Universität**

SLAJD 2

AGENDA

Meine Präsentation besteht aus folgenden Teilen:

Am Anfang werde ich über ... (Akkusativ) sprechen, dann über ... und zuletzt über ... ./

1. **Begriffsklärung**
2. **Erster Franchisevertrag**
3. **Definition eines Franchisevertrags**
4. **Methode**
5. **Rechtliche Grundlage**
6. **Merkmale des Franchisevertrags**
7. **Schutzrechte**
8. **Rechte und Pflichten**
9. **Arten von Franchiseverträgen**
10. **Verpflichtungen des Franchisenehmers**
11. **Dauer der Franchise-Vereinbarung**
12. **Beendigung des Franchisevertrags**
13. **Franchise-Quote**
14. **Beispielhafte Franchise-Netzwerke**
15. **LITERATURVERZEICHNIS**
16. **Wörterverzeichnis**

SLAJD 3

Hier sehen Sie das Foto

Das Foto

SLAJD 4

So, jetzt fange ich an

**Die Begriffsklärung**

**Was ist ein Franchisevertrag?**

Der [Anglizismus](https://de.wikipedia.org/wiki/Anglizismus) **Franchising** steht in der [Wirtschaft](https://de.wikipedia.org/wiki/Wirtschaft) für [Vertriebssysteme](https://de.wikipedia.org/wiki/Vertriebssystem), mit deren Hilfe [Produkte](https://de.wikipedia.org/wiki/Produkt_(Wirtschaft)), [Dienstleistungen](https://de.wikipedia.org/wiki/Dienstleistung), [Know-how](https://de.wikipedia.org/wiki/Know-how) oder [Technologien](https://de.wikipedia.org/wiki/Technologie) unter Beachtung von vorgegebenen [Standards](https://de.wikipedia.org/wiki/Standard_(%C3%96konomie)) vermarktet werden, wobei die wirtschaftliche und rechtliche [Selbständigkeit](https://de.wikipedia.org/wiki/Autonomie) der Vertragsparteien erhalten bleibt.

SLAJD 5

Hier sehen Sie das Foto

Das Foto

SLAJD 6

Der nächste Punkt ist ...

**Wann wurde der Franchisevertrag entwickelt?**

Sowohl die Methode als auch der Franchisevertrag wurden in den 1920 Jahr in den USA entwickelt

SLAJD 7

Als Nächstes möchte ich über ... Definition sprechen

**Die Definition eines Franchisevertrags steht in direktem Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Methode zur Umsatzsteigerung**

Es ist eine Ableitung von Erkenntnissen über das Verhalten von Unternehmern im Bereich der Zusammenarbeit, die in der Schaffung eines Vertriebsnetzes für den Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen und Dienstleistungen besteht.

SLAJD 8

Als Nächstes will ich Methode behandeln

**Worum geht es in dieser Vereinbarung?**

**Welche Methode wird für den Franchisevertrag verwendet?**

Der Begünstigte verpflichtet sich, in eigenem Namen und auf eigene Rechnung eine bestimmte wirtschaftliche Tätigkeit unter Verwendung der erteilten Genehmigung, jedoch nur innerhalb der vom Netzbetreiber festgelegten Grenzen, durchzuführen und die vereinbarte Vergütung zu zahlen.

SLAJD 9

Der nächste Punkt ist ...**Rechtliche Grundlage**

Der Franchisevertrag gehört zur Kategorie der sogenannten unbenannte Verträge, was bedeutet, dass es keine gesetzlichen Bestimmungen gibt, die den obligatorischen Inhalt eines solchen Vertrags regeln

Die Zulässigkeit des Abschlusses eines Franchisevertrags nach polnischem Recht ergibt sich aus dem sogenannten die Grundsätze der Vertragsfreiheit in Art formuliert. 353 mit Stempel 1 des Bürgerlichen Gesetzbuches

SLAJD 10

Als Nächstes möchte ich über ...Merkmale des Franchisevertrags

Es handelt sich um einen verbindlichen, rentablen, gegenseitigen und zahlbaren Vertrag, der auf dem gegenseitigen Vertrauen der Parteien beruht.

SLAJD 11

Der nächste Punkt ist Rechte und Pflichten.

**Welche grundlegenden Rechte und Pflichten schafft der Franchisevertrag zwischen den Parteien?**

Durch einen Franchisevertrag gewährt der Netzwerkorganisator dem Franchisenehmer das Recht, das sogenannte zu nutzen Franchise-Paket beim Verkauf von Waren oder bei der Erbringung von Dienstleistungen für Endempfänger (Verbraucher), wobei gleichzeitig verpflichtet wird, diese ständig zu unterstützen. Der Franchisenehmer verpflichtet sich, die von der Vereinbarung abgedeckte wirtschaftliche Tätigkeit in eigenem Namen und auf eigene Rechnung in der sich aus dem Franchise-Paket ergebenden Weise durchzuführen.

SLAJD 12

**Welche Schutzrechte bietet das Franchise-Paket?**

Ein Teil des an den Franchisenehmer übertragenen Pakets sind die sogenannten Schutzrechte im Zusammenhang mit dem Franchise-Konzept.

Es handelt sich um ein Paket von gewerblichen oder geistigen Eigentumsrechten, einschließlich Rechten an Marken, Handelsnamen, etablierten Ladenschildern, Gebrauchs- und Dekorationsmodellen, verschiedenen Urheberrechten, Patenten oder Know-how, die die Identifizierung von Waren, Unternehmern, die Organisation von Arbeiten und die Produktion ermöglichen das gesamte Unternehmen so, dass der größtmögliche Gewinn erzielt wird.

SLAJD 13

DER FRANCHISEGEBER BIETET IN DER REGEL FOLGENDES AN:

1. Marke und Logo  
 2. Beratung  
 3. System für finanzielle Abrechnungen  
 4. Werbeunterstützung  
 5. Geschäfts-Know-how.

SLAJD 14

Hier sehen Sie das Bild

Das Bild

SLAJD 15

Ich komme jetzt zu ..**Verpflichtungen des Franchisenehmers**

**Der Franchisenehmer kann folgende Verpflichtungen haben:**

* Räumlichkeiten für die Erbringung von Dienstleistungen haben
* Gebühren an den Franchisegeber zahlen
* Angemessene Kapitalausstattung
* Beschäftigung und Ansiedlung von Arbeitnehmern

SLAJD 16

Der nächste Punkt ist Dauer der Franchise-Vereinbarung

**Wie lange ist der Vertrag abgeschlossen?**

Es wird davon ausgegangen, dass der Abschluss für einen Zeitraum erfolgen sollte, der ausreicht, um die vom Franchisenehmer getätigte Erstinvestition abzuschreiben. In der Praxis wird der Vertrag auf unbestimmte Zeit oder auf unbestimmte Zeit geschlossen, jedoch nicht kürzer als 3 Jahre und meistens zwischen 5 und 25 Jahren.

SLAJD 17

Als Nächstes möchte ich über ... **Beendigung des Franchisevertrags sprechen**

**Kann der Franchisevertrag vor Ablauf des Zeitraums, für den er abgeschlossen wurde, gekündigt werden?**

Aufgrund der Tatsache, dass ein solcher Vertrag in der Regel über einen längeren Zeitraum geschlossen wird, sollte er Klauseln über die Möglichkeit seiner Kündigung enthalten. Dies gilt sowohl für unbefristete Verträge als auch für einen bestimmten Zeitraum, wenn sie über viele Jahre abgeschlossen werden. Der Vertrag kann die Kündigung entweder durch Mitteilung einer der Parteien oder durch Rücktritt vom Vertrag vorsehen. Natürlich ist es immer möglich, den Vertrag einvernehmlich zu kündigen.

SLAJD 18

Der nächste Punkt ist **ARTEN VON FRANCHISEVERTRÄGEN**

1. Produktion Franchise
2. Vertrieb Franchise
3. Service Franchise
4. Unterordnung Franchise
5. Franchise-Partnerschaft
6. Individuelle Franchise
7. Franchise-Netzwerk
8. Inländisches Franchise
9. Ausländisches Franchise
10. Geschlossene Franchise
11. Offenes Franchise

SLAJD 19

Der nächste Punkt ist Franchise-quote

**DIE GEBÜHREN BEZIEHEN SICH AUF DIE FRANCHISE-QUOTE**

Grundlage des Franchisevertrags ist seine Gebühr, dh die Verbindung zum Frnchising-Netzwerk erfolgt gegen Entgelt für den Franchisegeber. Wir können folgende Gebühren auflisten:

1. Anfangsgebühr
2. Laufende Gebühr
3. Zusätzliche Gebühren

SLAJD 20

Jetzt gehe ich zu **Vorteile von Franchiseverträgen**

* Begünstigte haben größere Chancen auf Erfolg und Marktexpansion.
* Der Begünstigte sammelt schnell Erfahrungen in Bezug auf einen bestimmten Markt.
* Niedrigere Anschaffungskosten

SLAJD 21

**Jetzt gehe ich zu ..Nachteile von Franchiseverträgen**

* Verlust der Unabhängigkeit.
* Sonstige Gebühren. Der Begünstigte muss eine Startgebühr zahlen, gefolgt von regelmäßigen Gebühren, die einen Prozentsatz des Gewinns ausmachen.
* Risiko, Netzwerkgeheimnisse zu stehlen.

SLAJD 22

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass wir bei jedem Schritt auf Franchise-Netzwerke treffen. HIER HABE ICH EINIGE BEISPIELE GEGEBEN

BEISPIELHAFTE FRANCHISE-NETZWERKE

DAS FOTO

SLAJD 23

HIER SIND DIE WICHTIGSTEN SÄTZE UND WÖRTER DER PRÄSENTATION

BITTE WIEDERHOLEN SIE SÄTZE MIT MIR

**WÖRTERVERZEICHNIS**

* **1. die Rechtsgrundlage- podstawa prawna**
* **2. die Beratung- doradztwo**
* **3. die Werbeunterstützung- wsparcie reklamowe ,**

**wsparcie promocyjne**

* **4. die Marke- znak handlowy**
* **5. der Vertrag-umowa**
* **6. der Franchisenehmer- franczyzobiorca**
* **7. der Franchisegeber- franczyzodawca**
* **8. die Methode- metoda**
* **9. die Nachteile ( der Nachteil)- wady**

SLAJD 24

**WÖRTERVERZEICHNIS**

* **10. die Vorteile9 (der Vorteil)- zalety**
* **11. Sowohl… als auch – jak również, zarówno…jak i…**
* **12. das Vervenden- stosowanie, wykorzystanie , zastosowanie**
* **13. die Erlaubnis- pozwolenie**
* **14. entwickeln- rozwijać**
* **15. die Zusammenarbeit- współpraca**
* **16. die Ableitung-zdobywanie**
* **17. die Erkentinsse- wiedza**
* **18. der Schaffung- tworzenie**
* **19. der Vertrieb- dystrybucja**
* **20. die Dienstleistungen- usługi**

**SLAJD 25**

**Am Ende meiner Präsentation möchte ich Ihnen einige Fragen stellen**

**FRAGEN**

1. **Wann wurden die Methode und der Franchisevertrag entwickelt?**
2. **Hat der Franchisevertrag eine Rechtsgrundlage?**
3. **Was sind die Verpflichtungen des Franchisenehmers?**
4. **Was bietet der Franchisegeber an?**
5. **Wie lange dauert der Franchisevertrag?**
6. **Welche Arten von Franchiseverträgen kennen Sie?**
7. **Welche Franchise-Netzwerke wurden in der Präsentation vorgestellt?**

SLAJD 26

**LITERATURVERZEICHNIS:**

1. Andrzej Kidyba, *Prawo Handlowe* ,Wydawnictwo C.H BECK Warszawa 2011.

2. Jan Olszewski , *Prawo gospodarcze. Kompendium ,* Wydawnictwo C.H BECK Warszawa 2001.

SLAJD 27

**VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT**

Haben Sie nun noch Fragen?