



Von **Torben Leif Brodersen**,
Geschäftsführer des Deutschen
Franchise-Verbandes e.V. (DFV)

Sehr geehrte Leserinnen und Leser, liebe Franchiseinteressenten,

Bildung ein Leben lang ist nicht nur in unserer heutigen Wissensgesellschaft notwendig sondern auch ein entscheidender Erfolgsfaktor in der Franchisewirtschaft. Qualifikation und Weiterbildung von Franchisegebern und Franchisenehmern sind bestimmende Faktoren, um in einem leistungsstarken Wettbewerb im Markt standzuhalten. Das Deutsche Franchiseinstitut ist hierbei eine der führenden Bildungseinrichtungen mit jahrelanger Erfahrung in der Vermittlung von Franchise-Know-how und Garant für erfolgreichen Wissenstransfer im Franchising. Das Angebot ist vielfältig und wird fortwährend weiterentwickelt. Die zweimal im Jahr stattfindende „Schule des Franchising“ sowie die Ausbildung zum Franchisemanager (IHK) bilden einen Kernbereich der Weiterbildungsarbeit und haben sich in der Franchisewirtschaft nachhaltig etabliert. Doch 2014 werden auch neue Wege beschritten. Die Qualifikation von Franchisenehmern soll einen weiteren Schwerpunkt im Seminarangebot darstellen. Schulungen in Unternehmensführung („Unternehmer-Führerschein“) werden Franchisenehmer in ihrer Selbstständigkeit unterstützen und vorbereiten sowie Franchisesystemzentralen in ihren Schulungsmaßnahmen entlasten. Das im Februar 2014 stattfindende Expertenforum wird absolute Spezialisten zu Fragen zu Wort kommen lassen, die die Franchisewirtschaft derzeit bewegt. Als eine Auswahl von dort besprochenen Themen wären zu nennen „Mögliche Nachfolgeregelung bei Franchisegebern in Franchisesystemen“, „Der richtige Umgang mit der Impressumspflicht“ oder „Risiko und Compliance Management in Franchisesystemen“. Weiterhin wird das Doppelseminar „Chancen und Herausforderungen für künftige und junge Franchisegeber“ Mitte März in Berlin angeboten. Dieses beschäftigt sich mit folgender Themensetzung: „Ist Franchising die richtige Wachstumsstrategie für mein Unternehmen?“ sowie „Wie bewältige ich für mein noch junges und/oder kleines Franchise-Unternehmen aktuelle Engpässe und strategische Prozesse?“. Dies sind nur ein kleiner Ausblick auf 2014 und ein kurzer Überblick über die Angebote des DFI. Wenn Sie sich für nähergehende Informationen zu Seminaren und Weiterbildungsschulungen interessieren, so besuchen Sie doch unsere Homepage auf www.franchise-institut.de. Ein wichtiger Hinweis sei am Ende noch gestattet: eine Seminarteilnahme beim DFI wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert. Bildungsgutscheine und Bildungsprämien können daher beantragt und beim DFI eingelöst werden.

Mit freundlichen Grüßen
Torben L. Brodersen

Starkes Zeichen aus der Franchisesezene: high level-Event beeindruckt Hunderte Besucher

Zu der einzigartigen Fachveranstaltung „1. Franchise Matching Day“ in Mainz kamen am 16.11.2013 etwas mehr als 300 interessierte Besucher. Der Deutsche Franchise-Verband e.V. und die Wiener Marketingagentur Cox Orange sind als Veranstalter mit dem Ergebnis sehr zufrieden.

Beim „1. Franchise Matching Day“ bot sich den Besuchern ein breites Spektrum an Franchisesystemen und Experten. Insgesamt waren 27 Franchisesysteme vertreten, darunter namhafte wie Bodystreet, Domino's Pizza, Engel & Völkers, Joey's Pizza, Kamps, McDonald's und Town & Country Haus. Die Geschäftsführer bzw. Franchisebeauftragten der Systeme standen persönlich bei dem neuen Eventformat „Living Pages“ zur Verfügung und begeisterten mit ihrer Persönlichkeit und ihrem Charisma.

In Einzelgesprächen und Kleingruppen ließen sich individuelle Fragen mit Fachleu-

ten des Franchising im „World Café“ klären. „Die an uns gestellten Fragen zeigten, dass die Besucher sehr gut vorbereitet waren und so sehr gezielt ihre Fragen stellten: ein echtes Fachpublikum!“, so Herr Dirk Janecke, Abteilungsleiter Starthilfe und Unternehmensförderung/Innovation der IHK Rheinhausen, Netzwerkpartner des „1. Franchise Matching Days“. Es konnten 17 Experten befragt werden, welche ganztags für vertiefende Gespräche zur Verfügung standen.

Bereits im Vorfeld vereinbarten die Besucher online Termine mit den Franchisesystemen und ersparten sich die Wartezeit vor Ort und sicherte sich einen der begehrten Gesprächstermine. Dies nutzten vor allem jene Gäste, die eine weitere Anreise wie zum Beispiel aus Zürich, Berlin oder Hamburg auf sich genommen hatten. Eine Rückschau mit zahlreichen Fotos finden Sie auf www.franchise-matchingday.de.

Steuertipp

Auch 2014 kann wieder entrümpelt werden

Aufbewahrungsfristen für steuerrelevante Unterlagen sind einzuhalten

Steuerrelevante Unterlagen müssen regelmäßig 6 oder 10 Jahre aufbewahrt werden. Die Aufbewahrungspflicht beginnt mit Ende des Kalenderjahres, in dem die letzte Eintragung in die jeweiligen Geschäftsbücher gemacht wurde oder der Buchungsbeleg entstanden ist. Nun ist es wieder soweit: Es kann entrümpelt werden. Unterlagen mit 10-jähriger Aufbewahrungsfrist können ab dem 31. Dezember 2013 vernichtet werden, wenn die letzte Eintragung im Jahr 2003 erfolgte. Für Unterlagen mit 6-jähriger Aufbewahrungsfrist ist der 31. Dezember 2007 Stichtag.

Aufbewahrungsfrist 10 Jahre

- Buchungsbelege
- Inventare
- Jahresabschlüsse
- Lageberichte
- Eröffnungsbilanz
- Bücher und Aufzeichnungen
- Eingangs- und Ausgangsrechnungen
- zum Verständnis erforderliche Arbeitsanweisungen und sonstigen Organisationsunterlagen

Aufbewahrungsfrist 6 Jahre

- Handels- oder Geschäftsbriefe
- Antworten auf die abgesandten Handels- oder Geschäftsbriefe



Von Steuerberater
Dr. Jürgen R. Karsten,
ETL Franchise GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

- sonstige Unterlagen, soweit sie für die Besteuerung von Bedeutung sind

In Ausnahmefällen müssen Unterlagen jedoch länger aufbewahrt werden, z.B. wenn das Besteuerungsverfahren durch eine Betriebsprüfung noch nicht abgeschlossen ist. Daneben sollten Unterlagen, die dauerhaft von Bedeutung sind, so lange archiviert werden, wie sie steuerlich relevant sein können (z.B. Mietverträge, Darlehensverträge, Gesellschaftsverträge).

Auch Privatpersonen müssen Rechnungen aufbewahren

Jeder, der Handwerkerleistungen oder auch Reinigungsarbeiten in seiner Wohnung, in seinem Haus oder auf seinem Grundstück ausführen lässt, muss die Rechnungen zwei Jahre lang aufbewahren. Die Aufbewahrungsfrist beginnt mit Ende des Jahres, in dem die Rechnung ausgestellt wurde. Rechnungen aus dem Jahr 2013 müssen demnach bis Ende 2015 aufbewahrt werden.

Hinweis

Wer die Rechnung, den Zahlungsbeleg oder die beweiskräftige Unterlage nicht fristgerecht aufbewahrt, muss mit einer Geldbuße von bis zu 5.000 EUR rechnen.