



Der Verband bloggt Meinungen und Informationen auf der DFV-Webseite

In der beinahe unendlichen Flut an News kommt es auf deren Kanalisierung und Aufbereitung an, um sie zu nützlichem Wissen machen zu können. Der Deutsche Franchise-Verband (DFV) richtete Anfang 2009 auf seiner Internetpräsenz www.franchiseverband.com einen Blog ein und hat seither in rund 1500 Beiträgen informiert und Stellung bezogen.

Der Verband bündelt hier Neuigkeiten aus der Franchisewirtschaft, beschreibt Entwicklungen auch aus der Politik, gibt Urteile zu Rechtsverfahren weiter sowie Tipps aus dem umfangreichen Franchisebereich, lässt die Nutzer also an seinem umfangreichen Franchisewissen teilhaben.

Das Angebot steht: Interessenten können sich anmelden und werden per E-Mail sofort über einen neuen Blog-Eintrag informiert. Im Archiv-Verzeichnis sind, monatlich für jedes Jahr, die bisherigen Einträge zu finden und jederzeit abzurufen. Mit Hilfe der „Tags“ sind Informationen und Beiträge zu bestimmten Themen einfach zu finden.

Der Geschäftsführer des DFV, **Torben L. Brodersen**, startete im Blog eine Interviewreihe mit Protagonisten aus der Franchisesezene. Zuletzt beschrieb ihm gegenüber mit **Christian Brahm** ein Franchisepartner von „Das Futterhaus“ seine Motivation, sich mit einem bestehenden Markt einem Franchisesystem anzuschließen. Und beispielsweise hat **Jan Kamp**,

Leiter Franchising bei „Kamps“, die verschiedenen Einstiegsmodelle für Interessenten beleuchtet. Im Vorfeld des Franchise-Matching-Day am 14. November 2014 in Köln erklärte **Benjamin Dawo**, Leiter Partnergewinnung bei „Town & Country Haus“, unter anderem, wie der ideale Franchisepartner aussieht. Mit **Martin Kree** kam ein ehemaliger Fußballprofi zu Wort und beschrieb, wie er den zweiten Karriereweg ging und Partner von „New Horizons Computer Learning Centers“ wurde.

Den Blog nutzt der Verband auch, um aus der Arbeit seiner Gremien zu berichten und die öffentlich oft weniger beachtete Tätigkeit im politischen Kontext zu erläutern.

Meinungsstark im Interesse seiner Mitglieder legt der DFV auch immer wieder den Finger in Wunden – zu dem wiederholt besprochenen Dauerbrennerthema, dem „Versäumnis der Politik, gründerfreundliche Rahmenbedingungen zu schaffen“, bezieht der Verband nachhaltig Stellung und appelliert an die Verantwortlichen, „eine echte Mittelstands-Offensive“ zu starten.



Europay Consult der Zahlungsverkehrsspezialist

bietet als langjähriger und professioneller Partner in der Franchisebranche exklusive Vorteile.

ALLES aus einer Hand | umfassende Beratung | NEUESTE Terminaltechnologie | einheitliche Systemstruktur | KEINE Einmalgebühren | kontaktlose Zahlungswege

Überzeugen Sie sich von den **Kostensparnissen** durch ein **Vergleichsangebot** anhand Ihrer letzten Abrechnung und **fordern Sie Ihr individuelles Angebot** jetzt bei Ihrem persönlichen Ansprechpartner an.

Kay Fuchs • Telefon 0351 - 28 56 57 30 • kay.fuchs@europayconsult.de