

Hintergrund

Angesichts unserer Rolle von Hersteller und Vertreiber von gefrorenem Fruchtfleisch und den davon entstammenden Produkten (Smoothies und Eis am Stiel), war es immer unser Ziel, den Konsum des Fruchtfleisches zu fördern, während andere Charakteristiken des Franchises, wie Lizenzgebühren auf Umsatz und die sogenannte Eintrittsgebühr, für uns sekundär sind. Wir verzichten darauf, was natürlich für den Franchisenehmer sehr vorteilhaft ist.

Weitere zu definierende Elemente eines Franchise-Vertrages sind folgende:

- 1) **Design und Aussehen der Juice Bar im Franchise**
Selbstverständlich soll die allgemeine Aufmachung der Bar dem Fruteiro Image entsprechen.
- 2) **Modularität des Sortiments/Auswahl des Sortiments**
Der Franchisenehmer wählt im Einklang mit dem Franchisegeber die Breite des Sortiments, welches in der Eintrittsstufe aus frischen Säften und wenigen anderen Zubereitungen besteht. Dazu kann Frozen Yoghurt und Speiseeisherstellung hinzugefügt werden.
- 3) **Lieferung der technischen Geräte und Möbel**
Wir können die technischen Geräte und Möbel zu sehr gutem Preis-Leistung Verhältnis anbieten.
- 4) **Wahl des Standortes**
Diese bleibt dem Franchisenehmer überlassen, allerdings mit unserer Zustimmung. Außerdem sollte solche Wahl dem Target der typischen "Fruteiro" Kundschaft angepasst sein.
- 5) **Fläche**
Die Größe des Lokals hängt auch von der Breite des gesamten Sortiments der Juice Bar ab. Grundsätzlich sind 40 bis 60 m² Fläche ausreichend, soweit das Lokal keinen Ausschank mit Tischen haben soll.
- 6) **Exklusives Verkaufsgebiet**
Selbstverständlich wird dem Franchisenehmer ein exklusives Verkaufsgebiet gewährt, hinsichtlich anderer Fruteiro Franchise-Läden.
- 7) **Wirtschaftliche Konditionen für die Belieferung**
Diese werden rechtzeitig dem Franchisenehmer gegeben, um ihm zu erlauben, die finanziellen Aussichten der Initiative bald einschätzen zu lassen. Unsere Preise sind Listenpreise und können von Jahr zu Jahr aktualisiert werden. Sie werden am Ende jedes Geschäftsjahres herausgegeben.

8) **Definition einer Mindestbestellung der Fruteiro Produkte**

Es handelt sich hier um eine definitive Verpflichtung mit einem nicht streng abgestecktem jährlichem Volumen. Vielmehr soll vermieden werden, dass eine Fruteiro Juice Bar nach einigen Jahren mehr fremde als Fruteiro-Produkte verkauft.

9) **Verkauf von anderen Nahrungsmitteln** ist erlaubt, insofern ihre Charakteristiken im Einklang mit unseren Produkten sind.

10) **Preiskoordination**

Soweit wirtschaftlich sinnvoll, sollte die Franchise Juice Bar dieselben Preise zur Kundschaft haben wie diejenigen, der direkt betriebenen Fruteiro-Juice-Bars, zur Konsolidierung des Markenimages. Spezifische lokale Marktbedingungen werden trotzdem beachtet.

11) **Lebensmittelsicherheit**

Jeglicher Verstoß gegen die Sicherheit des tiefgefrorenen Fruchtfleisches durch mangelhafte Lagerung oder falsche Anwendung kann zu Klagen von Endverbrauchern führen und somit zu erheblichem Schaden des Fruteiro-Images beitragen. Dementsprechend könnten wir verlangen, von allen aus irgendeinem Missbrauch der Fruteiro-Produkte gestammten Forderungen, Anklagen, usw. harmlos gehalten zu werden.

12) **Weitergeben des Know-How**

Wie in allen Franchise-Verhältnissen ermöglichen wir Hilfestellung und Weitergabe von Know-How. Diese beinhaltet die Beratung über das Lay-out des Lokals und die Auswahl der Ausstattung, das Training des Personals der Verkaufsstelle bei der Zubereitung der Fruchtsäfte und anderen auf Fruteiro-Produkte basierten Zubereitungen, kontinuierliche Assistenz mit Infomaterial und Kollaboration für Promotionen.

13) **Website und promotionelle Initiativen**

Wir kümmern uns um die Eingabe der Franchise Juice Bar auf der Fruteiro Website. Zusammenarbeit zwecks eventueller promotioneller Initiativen ist möglich.

14) **Dauer**

Minstdauer ist 3 Jahre, erneuerbar.