Konditionen und Investition

Für neue Franchise-Partner · Stand 21. November 2026 · Investition und laufende Kosten netto

1. Einstieg bei PiZanto

Position	Einmalig
Einstiegslizenz inklusive Onboarding	5.900 €
Investitionsbeitrag für den ersten Pizzawagen	15.000 €
Gesamtbetrag für den Einstieg bei PiZanto	**20.900 €**

Die Einstiegslizenz umfasst Marken- und Systemnutzung, technische Einrichtung, Campus, Systemhandbuch und Einarbeitung. Die Praxis findet in zwei Blöcken mit je fünf Tagen und einer Lernpause statt.

Der Wagenbeitrag umfasst die Bereitstellung und Vorbereitung des Pizzawagens einschließlich Pizzaöfen, Batteriesystem, Arbeitsausstattung und Werkzeug.

2. Gründung und Ausstattung

Position	Einmaliger Planwert
Anmeldung und Gründungsformalitäten	250–650 €
Kassenhardware mit Tablet, Router, Bondrucker und TSE	940–1.240 €
Kühlpaket bei Bedarf	2.500–3.000 €
Gasflaschen mit Erstfüllung	150–200 €
Regale und kleinere Lagerausstattung	300–500 €
Gesamtbedarf für Gründung und Ausstattung	**ca. 4.140–5.590 €**

3. Erstware und Kapitalbedarf zum Verkaufsstart

Position	Planwert
Anmeldung und Gründungsformalitäten	250–650 €
Kassenhardware mit Tablet, Router, Bondrucker und TSE	940–1.240 €
Kühlpaket bei Bedarf	2.500–3.000 €
Gasflaschen mit Erstfüllung	150–200 €
Regale und kleinere Lagerausstattung	300–500 €
Start-Marketing-Paket (siehe Anlage)	ca. 1.060 €
Erstware inklusive Verpackung (siehe Anlage)	ca. 2.000 €
Zusätzlicher Startbedarf inkl. Erstware und Marketing	ca. 7.200–8.650 €
Gesamtbedarf inklusive PiZanto-Einstieg	**ca. 28.100–29.550 €**

Der Korridor enthält das Kühlpaket und das Start-Marketing-Paket. Bei vorhandener geeigneter Kühlung entfällt das Kühlpaket. Die Startmengen und der Ablauf der Übergabe stehen in der Anlage.

Wagenmiete, Eigentum und Übernahme

Der Pizzawagen bleibt Eigentum der PiZanto GmbH, bis der Franchise-Partner ihn übernimmt. Der Wagenwert beträgt 40.000 € netto und dient als Wertangabe für das Vollkaskoangebot.

Der einmalige Investitionsbeitrag von 15.000 € senkt die monatliche Wagenmiete auf 300 €. Die Wagenmiete wird monatlich gezahlt.

Zahlungen für den Wagen in der ersten Vertragslaufzeit	Netto
Einmaliger Investitionsbeitrag	15.000 €
Wagenmiete für fünf Jahre (60 Monate × 300 €)	18.000 €
Summe aus Investitionsbeitrag und Wagenmiete	**33.000 €**

Der ursprüngliche Wagenwert wird rechnerisch erst in der zweiten Vertragslaufzeit erreicht. Ab Beginn der dritten Vertragslaufzeit kann der Franchise-Partner den Wagen zum dann maßgeblichen niedrigen Restbuchwert ablösen. Nach der Übernahme entfällt die monatliche Wagenmiete von 300 €.

Wagenrückgabe. Für Neuverträge ist keine Wagenkaution vorgesehen. PiZanto dokumentiert den Rückgabezustand mit dem Partner. Belegte, erstattungsfähige Reparatur- oder Reinigungskosten weist PiZanto in der Schlussabrechnung gesondert aus. Später vorliegende Belege können separat abgerechnet werden.

Wartung, Reparaturen und Prüfungen

Wartung und Reparaturen. Der Franchise-Partner trägt im laufenden Betrieb die üblichen Wartungs- und Reparaturkosten. Dazu zählen etwa Reifen, Bremsen, Beleuchtung, Kabelabrisse und der Austausch des Deichselkopfs.

Wiederkehrende Prüfungen. Der Franchise-Partner trägt die Kosten für fällige Folgeprüfungen. Dazu gehören die Hauptuntersuchung des Anhängers nach geltender Frist (bei über 0,75 t bis 3,5 t in der Regel alle zwei Jahre), die Gasprüfung sowie die jeweils erforderlichen Elektro- und Fahrzeugprüfungen nach DGUV Vorschrift 3 und 70.

Arbeitsschutz. Bei Beschäftigten sind die einschlägigen Arbeitsschutzprüfungen zu organisieren. Wer allein arbeitet, klärt mit der zuständigen Berufsgenossenschaft, welche Prüfungen für den konkreten Einsatz gelten.

Übergabe mit aktuellen Prüfungen
PiZanto übergibt den Wagen mit gültiger Hauptuntersuchung und den erforderlichen Prüfungen samt Nachweisen. Für diese Übergabeprüfungen fallen für den Franchise-Partner keine zusätzlichen Startkosten an.

Weitere Kosten zum Start

Standplatz und Schulung
Je nach Standort und Anreise können Standplatzgebühren, zusätzliche Fahrten sowie Reise- und gegebenenfalls Übernachtungskosten für die Praxisschulung anfallen.

Zugfahrzeug und Liquiditätsreserve
Ein geeignetes Zugfahrzeug wird bei Bedarf separat eingeplant. PiZanto empfiehlt eine Liquiditätsreserve für die Anlaufphase. Die Höhe richtet sich nach den laufenden Kosten und dem erwarteten Umsatzanlauf.

4. Laufende Gebühren und Betriebskosten

Position	Ansatz
Wagenmiete (monatliche PiZanto-Grundgebühr)	300 € pro Monat und Wagen
Variable Franchisegebühr	8,5 % vom gesamten Nettoumsatz
Zusätzliche Provision für zentral abgewickelte Caterings	6,5 % vom Netto-Cateringwert
Kassensoftware und mobiles Internet	40–50 € pro Monat
Lager und Stellplatz (Lauinger Richtwert)	ca. 200 € pro Monat, bei eigener Fläche 0 € Miete
Betriebshaftpflicht und Anhänger-Vollkasko	zusammen 45–100 € pro Monat
Bezifferte Fixkosten bei 200 € Lagermiete	**585–650 € pro Monat**
Wareneinsatz inklusive Verpackung	ca. 30 % vom Nettoumsatz als Planwert
Davon reiner Wareneinsatz ohne Verpackung	ca. 27 % vom Nettoumsatz als Planwert
Teig als Teil des Wareneinkaufs	1,76 € je Stück
Teiglogistik	separat je Lieferung, Abholung möglich
Gas und Energie	nach Verbrauch
Wartung, Reparaturen und Folgeprüfungen	nach Aufwand und Prüffrist
Zugfahrzeug, Kraftstoff und ggf. Finanzierung	nach Fahrzeug und Nutzung
Gebühren für Kartenzahlung	nach Anbieter und Kartenumsatz
Personal bzw. kalkulatorischer Unternehmerlohn	nach Einsatzumfang

Die 8,5 % Franchisegebühr gelten auch für Cateringumsätze. Bei zentral abgewickelten Caterings beträgt die Gesamtgebühr 15 % des Netto-Cateringwerts. PiZanto rechnet bereits einbehaltene Franchisegebühren in der Monatsabrechnung an. Die Zusatzprovision von 6,5 % entfällt, wenn der Partner den Auftrag selbst akquiriert, nach PiZanto-Vorgaben eigenständig abwickelt und direkt mit dem Gast oder Auftraggeber abrechnet.

Bei 10.000 € Monatsnettoumsatz ohne zentral abgewickeltes Catering kommen für einen Wagen 300 € Wagenmiete und 850 € Franchisegebühr zusammen. Das sind 1.150 €.

5. Optional buchbare Leistungen

Leistung	Preis	Umfang
Lokale Kampagne zum Start	30 € je Standort	Individueller Beitrag und 20 € lokales Werbebudget je Standort. Bei 15 Standorten insgesamt 450 €.
Weitere Werbung	Nach Umfang	Social-Media-Betreuung und Werbemittel.
Lexware Office	690 € einmalig	Einrichtung für den Betrieb und Einweisung.
Laufende Buchhaltung	Auf Anfrage	Leistungsumfang und Preis nach Absprache.
Eröffnung mit zweitem Pizzawagen	250 € je Einsatz plus 1,50 € je gefahrenem km	Erfahrener Pizzabäcker für bis zu sechs Stunden mit Vor- und Nachbereitung. Fahrtkosten für Hin- und Rückfahrt. Der Partner stellt die Ware und erfasst alle Verkäufe über seine Kasse.

6. Monatskalkulationen als Muster

Drei Umsatzszenarien für einen Pizzawagen. Die Tabellenbeträge sind netto. Kraftstoff und Gas sind proportional zum Umsatz angesetzt. Bei 10.000 € Nettoumsatz sind es 200 € für Kraftstoff und 75 € für Gas. Der Teig ist mit 1,76 € je Stück kalkuliert.

Position	Muster 5.000 €	Muster 10.000 €	Muster 20.000 €
Nettoumsatz	**5.000,00 €**	**10.000,00 €**	**20.000,00 €**
Verkaufsware ohne Verpackung	1.379,80 €	2.759,60 €	5.519,20 €
Verpackungsmaterial	135,38 €	270,75 €	541,50 €
Wareneinsatz inklusive Verpackung	**1.515,18 €**	**3.030,35 €**	**6.060,70 €**
Wareneinsatz in % vom Nettoumsatz	30,30 %	30,30 %	30,30 %
Rohertrag nach Wareneinsatz	3.484,82 €	6.969,65 €	13.939,30 €
Monatliche Wagenmiete	300,00 €	300,00 €	300,00 €
Variable Franchisegebühr (8,5 %)	425,00 €	850,00 €	1.700,00 €
Deckungsbeitrag nach Ware und Gebühren	**2.759,82 €**	**5.819,65 €**	**11.939,30 €**
Personalkosten in der Modellrechnung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Lagermiete inkl. Nebenkosten	195,00 €	195,00 €	195,00 €
Transportkosten Warenbezug	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Leasing Seat Arona	374,73 €	374,73 €	374,73 €
Kraftstoff	100,00 €	200,00 €	400,00 €
Vollkasko Anhänger	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Gas für Wagenbetrieb	37,50 €	75,00 €	150,00 €
Kassensoftware und Internet	55,00 €	55,00 €	55,00 €
Werbung und Werbematerial	100,00 €	200,00 €	400,00 €
Betriebshaftpflicht anteilig	10,00 €	10,00 €	10,00 €
Büro- und Reinigungsmaterial	15,00 €	15,00 €	15,00 €
Buchhaltung / Steuerberatung	100,00 €	150,00 €	150,00 €
Summe übrige Betriebskosten	**1.012,23 €**	**1.299,73 €**	**1.774,73 €**
Ergebnis vor Personal und Unternehmerlohn	**1.747,59 €**	**4.519,92 €**	**10.164,57 €**
Ergebnis in % vom Nettoumsatz	34,95 %	45,20 %	50,82 %

Verkaufspreise. Die Musterrechnungen basieren auf den unverbindlichen Preisempfehlungen (UVP) von PiZanto. Als Franchisepartner legst du deine Verkaufspreise selbst fest. Als Orientierung gelten 9,00 € für eine Pizza (30 cm) mit Tomatensoße und Mozzarella, 0,70 € je Basic-Topping und 1,20 € je Premium-Topping.

Rechenbeispiel. Bei 10.000 € Monatsnettoumsatz bringen 10 % höhere Verkaufspreise bei gleichem Absatz und Produktmix 1.000 € Mehrumsatz. Bei gleichem Wareneinsatz, 85 € zusätzlicher Franchisegebühr (8,5 %) und ohne zusätzliche Cateringprovision steigt der Deckungsbeitrag nach Ware und Gebühren um 915 €.

Die Ergebnisse gelten vor Personal, Unternehmerlohn und etwaiger Catering-Provision. Standplatzgebühren, Wartung, Reparaturen und Folgeprüfungen werden separat eingeplant.

7. Praxisbeispiel On Boarding und Start Wagen Lauingen

Eröffnungsphase des PiZanto-Wagens in Lauingen. Alle Beträge netto. Die tatsächliche Lagermiete beträgt 195 € monatlich inklusive Nebenkosten.

Position	Oktober · Praxis	November · Plan	Dezember · Plan
Nettoumsatz	**13.995,75 €**	**18.000,00 €**	**8.000,00 €**
Verkaufsware ohne Verpackung	3.792,54 €	4.967,28 €	2.207,68 €
Verpackungsmaterial	365,80 €	487,35 €	216,60 €
Wareneinsatz inklusive Verpackung	**4.158,34 €**	**5.454,63 €**	**2.424,28 €**
Wareneinsatz in % vom Nettoumsatz	29,71 %	30,30 %	30,30 %
Rohertrag nach Wareneinsatz	9.837,41 €	12.545,37 €	5.575,72 €
Monatliche Wagenmiete	300,00 €	300,00 €	300,00 €
Variable Franchisegebühr (8,5 %)	1.189,64 €	1.530,00 €	680,00 €
Deckungsbeitrag nach Ware und Gebühren	**8.347,77 €**	**10.715,37 €**	**4.595,72 €**
Personalkosten in der Modellrechnung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Lagermiete inkl. Nebenkosten	195,00 €	195,00 €	195,00 €
Transportkosten Warenbezug	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Leasing Seat Arona	374,73 €	374,73 €	374,73 €
Kraftstoff	279,92 €	360,00 €	160,00 €
Vollkasko Anhänger	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Gas für Wagenbetrieb	104,97 €	135,00 €	60,00 €
Kassensoftware und Internet	55,00 €	55,00 €	55,00 €
Werbung und Werbematerial	279,92 €	360,00 €	160,00 €
Betriebshaftpflicht anteilig	10,00 €	10,00 €	10,00 €
Büro- und Reinigungsmaterial	15,00 €	15,00 €	15,00 €
Buchhaltung / Steuerberatung	150,00 €	150,00 €	150,00 €
Summe übrige Betriebskosten	**1.489,54 €**	**1.679,73 €**	**1.204,73 €**
Ergebnis vor Personal und Unternehmerlohn	**6.858,23 €**	**9.035,64 €**	**3.390,99 €**
Ergebnis in % vom Nettoumsatz	49,00 %	50,20 %	42,39 %

Im Dezember sind 8.000 € Nettoumsatz angesetzt, da nur rund zwei Drittel der regulären Verkaufszeit zur Verfügung stehen.

Die Lauinger Zahlen sind auf die aktuellen Franchise-Konditionen und 1,76 € je Teig umgerechnet. Kraftstoff und Gas sind wie in den Musterrechnungen umsatzabhängig angesetzt. November und Dezember sind Planwerte. Die Ergebnisse gelten vor Personal, Unternehmerlohn und etwaiger Catering-Provision. Standplatzgebühren, Wartung, Reparaturen und Folgeprüfungen werden separat eingeplant.

8. So geht es nach deiner Anfrage weiter

Vielen Dank für dein Interesse an PiZanto! Nach deiner Anfrage kannst du dir hier in Ruhe einen Überblick über die Investition, die laufenden Kosten und die möglichen Umsätze verschaffen. Die Musterrechnungen und das Praxisbeispiel geben dir eine Orientierung. Wie dein eigener Betrieb aussehen kann, planen wir gemeinsam für deine Region.

1. Wir besprechen deine Fragen zu den Zahlen

Im telefonischen Erstgespräch schauen wir gemeinsam, welche Annahmen zu deiner Situation passen, wie du den Einstieg finanzieren möchtest und ob du dir einen Start mit PiZanto grundsätzlich vorstellen kannst. Wenn du die Gespräche danach fortsetzen möchtest, sende uns bitte die beigefügte Geheimhaltungsvereinbarung unterschrieben zurück. Sie muss uns vor dem ersten Treffen oder Videocall vorliegen.

2. Du lernst PiZanto im laufenden Betrieb kennen

Wenn die Zahlen für dich passen, laden wir dich zu uns ein. Du siehst den Pizzawagen, probierst unsere Pizza und erlebst den Verkauf aus Sicht eines Gastes. Außerdem begleitest du uns an einem Verkaufsstandort und lernst den Ablauf vor Ort kennen. Bei Bedarf können wir zwischendurch einen Videocall einplanen.

3. Im Vorvertrag planen wir deinen möglichen Start

Wenn wir uns eine Zusammenarbeit vorstellen können, vereinbaren wir einen Vorvertrag zur Anbahnung des Franchise-Vertrags. Wir besprechen deine Region, mögliche Verkaufsstandorte und die für deine Entscheidung wichtigen Informationen. Dabei gehen wir auch gemeinsam auf relevante Teile des Franchise-Handbuchs ein. Die Checkliste zur vorvertraglichen Aufklärung liegt dir vor Unterzeichnung des Vorvertrags vor. Auf Wunsch stellen wir dir auch den Muster-Franchise-Vertrag zur Durchsicht bereit.

Ein Businessplan ist Voraussetzung für den Franchise-Vertrag. Du planst die ersten fünf Jahre und zeigst, unter welchen Voraussetzungen ein zweiter, dritter, vierter oder fünfter Wagen für dich infrage kommt. Für die Vorvertragsphase fallen 350 € netto an. Bei Abschluss des Franchise-Vertrags rechnen wir die Gebühr auf die Einstiegsgebühr an. Wenn du dich nach Unterzeichnung des Vorvertrags gegen den Start entscheidest, erstatten wir die Gebühr nicht. Wenn PiZanto sich gegen den Abschluss des Franchise-Vertrags entscheidet, erstatten wir dir die 350 € netto vollständig.

4. Du begleitest uns zwei Tage im Betrieb

Das zweitägige Training ist Teil der Vorvertragsphase. Du begleitest die Vorbereitung, den Verkaufseinsatz und die Nachbereitung. In diesen beiden Tagen nehmen wir uns auch Zeit für strategische Gespräche zur vorvertraglichen Aufklärung, etwa zu Standortwahl, Kalkulation und Betriebsaufbau.

5. Mit dem Franchise-Vertrag beginnt dein Onboarding

Wenn beide Seiten nach der Vorvertragsphase starten möchten, schließen wir den Franchise-Vertrag. Mit der Unterzeichnung erhältst du Zugang zum vollständigen Systemhandbuch und zum Videoportal. Dann beginnt dein Onboarding mit den im Einstieg enthaltenen Praxisblöcken.

Anlage: Erstware und Start-Marketing-Paket

Einmalige Planwerte für den Betriebsstart. Alle Beträge netto.

Erstware und Verpackung

Position	Planwert
500 Teige × 1,76 €	880 €
1.000 Pizzakartons × ca. 0,29 €	ca. 290 €
Erstbestellung bei Transgourmet auf eigene Rechnung	ca. 800 €
Gesamtansatz inklusive Rundung	**ca. 2.000 €**

Die Teige und Pizzakartons können bei der Wagenabholung direkt mitgenommen werden. Spätere Verpackungsbestellungen erfolgen auf eigene Rechnung bei Liefer Gastro.

Start-Marketing-Paket

Position	Planwert
8 Werbeschilder mit PiZanto-Aufdruck	ca. 640 €
1.000 Flyer	ca. 50 €
2 T-Shirts und 2 Mützen	ca. 60,64 €
1 Hoodie	ca. 50 €
2 Beachflags (Pflichtausstattung) × 115 €	230 €
Gesamtansatz inklusive Rundung	**ca. 1.060 €**

PiZanto bestellt die Werbemittel einschließlich der zwei Beachflags sowie die Arbeitskleidung vorab und übergibt das Paket zusammen mit dem Anhänger. Die Größen für die Arbeitskleidung werden vor der Bestellung abgestimmt.

GEHEIMHALTUNGSVEREINBARUNG

Zwischen

PiZanto GmbH
vertreten durch den Geschäftsführer Tobias Kern
Wörthstraße 40
89129 Langenau

(„Franchisegeberin")

und

_____
_____
_____

(„Interessent")

Die Franchisegeberin mit Sitz in Langenau betreibt seit 2021 unter der Marke „PiZanto" ein Geschäftsmodell, das die mobile Zubereitung von Speisen, insbesondere Pizza und Salat, beinhaltet. Der Vertrieb der Speisen erfolgt aus speziell dafür konstruierten Pizzawägen, die die Franchisegeberin selbst ausbaut und für den Verkauf vorbereitet.

Die Franchisegeberin hat auf Basis des umfassenden Know-hows und der gesammelten Erfahrungen mit dem PiZanto Konzept ein Betriebsmodell entwickelt, das selbständigen, qualifizierten Interessenten seit 2023 im Wege des Franchising angeboten wird.

Die Franchisegeberin und der Interessent stehen in Verhandlung über eine mögliche Zusammenarbeit im Rahmen des Franchisesystems „PiZanto". Dabei ist es notwendig, dem Interessenten bereits systemspezifisches Know-how darzustellen und zu erläutern, wobei diese Erläuterungen nicht nur durch mündliche Hinweise, sondern auch bereits durch Übergabe von schriftlichen Unterlagen und die Einsichtnahme in die Know-how Dokumentation der Franchisegeberin gegeben werden.

Die Franchisegeberin nimmt für die Komponenten des vom ihm entwickelten PiZanto Franchisekonzepts, insbesondere für das Produktportfolio mit seinem Organisationskonzept, das Qualitätsmanagement sowie das Marketing, Know-how-Schutz in Anspruch.

Alle Informationen, die der Interessent direkt oder indirekt in Bezug auf die Rechte der Franchisegeberin und die Dokumentation des PiZanto Konzepts durch Handbücher, Richtlinien, schriftliche, mündliche und/oder sonstige Berichte erhält, sind Bestandteil des Geschäftskonzepts der Franchisegeberin und stellen in ihrer Gesamtheit geheimes Know-how und wertvolle Geschäftsgeheimnisse dar.

Der Interessent verpflichtet sich daher bezüglich der ihm überlassenen Informationen zu folgendem:

1. Der Interessent verpflichtet sich, die erhaltenen Informationen streng geheim zu halten und ausschließlich für die Zwecke zu nutzen, die einer Entscheidung über einen eventuell späteren Abschluss eines PiZanto Franchisevertrages dienen.

2. Der Interessent verpflichtet sich, die Informationen keinesfalls ohne vorherige schriftliche Einwilligung der Franchisegeberin zu verwerten oder an Dritte weiterzugeben. Er sorgt auch dafür, dass die vorliegende Geheimhaltungsverpflichtung von seinen Mitarbeitern eingehalten wird. Der Interessent darf die Informationen nur an von Gesetzes wegen zur Verschwiegenheit Verpflichtete (z.B. Anwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Banken) zur Prüfung geben bzw. nur offenbaren, wenn er durch eine behördliche oder gerichtliche Anordnung oder aufgrund zwingenden Rechts dazu verpflichtet ist.

3. Enden die Vertragsverhandlungen, ohne dass es zum Abschluss eines Franchisevertrages kommt, ist der Interessent verpflichtet, alle übergebenen Unterlagen im Original sowie eventuell angefertigte Kopien bzw. handschriftliche Abschriften an die Franchisegeberin herauszugeben, zu vernichten und elektronische Dokumente zu löschen. Ein Zurückbehaltungsrecht des Interessenten wegen etwaiger Gegenforderungen ist, sofern diese nicht tituliert sind, ausgeschlossen. Die Geheimhaltungsverpflichtung gilt auch nach Rückgabe der Unterlagen unbegrenzt fort, soweit Informationen im Zeitpunkt der Offenlegung nicht ohne Verletzung dieser Geheimhaltungspflicht allgemein bekannt sind oder zugänglich werden.

4. Die vorliegende Vereinbarung stellt für keine der Parteien eine Verpflichtung zum Abschluss eines Franchisevertrages dar.

5. Verstößt der Interessent gegen eine der von ihm nach dieser Geheimhaltungsvereinbarung übernommenen Verpflichtungen, so hat er für jede schuldhafte Zuwiderhandlung eine von der Franchisegeberin nach billigem Ermessen festzusetzende, im Streitfall vom zuständigen Gericht zu überprüfende, Vertragsstrafe zu zahlen. Davon unberührt bleibt das Recht der Franchisegeberin auf weitere Ansprüche, insbesondere auf Auskunftserteilung und weitergehenden Schadensersatz.

6. Für die Vereinbarung gilt ausschließlich deutsches Recht unter Ausschluss der Geltung des UN-Kaufrechts. Ausschließlicher Gerichtsstand für alle sich aus dieser Vereinbarung möglicherweise ergebenden Streitigkeiten ist der Sitz der

Franchisegeberin.

7. Sollten Bestimmungen dieser Geheimhaltungsvereinbarung ganz oder teilweise unwirksam oder undurchführbar sein oder werden, so bleibt die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen hiervon unberührt. Das gleiche gilt, wenn sich herausstellen sollte, dass die Geheimhaltungsvereinbarung eine Regelungslücke enthält. Anstelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmungen oder zur Ausfüllung der Regelungslücke soll dann eine angemessene Regelung gelten, die dem am nächsten kommt, was die Vertragsparteien gewollt hätten, wenn sie die Unwirksamkeit, Undurchführbarkeit oder Lückenhaftigkeit gekannt hätten.

_____
Ort, Datum

_____
Interessent