

## Eigenarbeit

### „Unternehmensgründung: Standort und Franchising“

#### 1. Wahl des Standorts

Der Standort hat eine entscheidende Bedeutung für die Gründung eines Betriebs.

**Ob ein Standort gut ist, hängt von der Art und den Zielen des Unternehmens ab.** So sollte man bei der Gründung eines neuen Einkaufszentrums besonders darauf achten, dass am Standort genügend Kunden in der Nähe wohnen. Dieses Kriterium nennt man daher auch

#### **Kundennähe**

Für die Wahl des richtigen Unternehmensstandortes können weitere Kriterien wichtig sein. Hierzu gehören:

#### **-Konkurrenz**

Wie stark sind Zahl, Größe und Anziehungskräfte der Konkurrenten?

#### **- Kosten**

Wie hoch sind die Miet- oder Baukosten, die Abgaben an die Gemeinden und die Energiekosten?

#### **- Verkehrsanbindung**

Gibt es eine gute Bahn- und Autobahnanbindung? Können Kunden und Lieferanten das Unternehmen gut erreichen?

#### **- Arbeitskräfte**

Gibt es ausreichend qualifizierte Arbeitskräfte auf dem Markt? Wie hoch ist übliche oder vorgeschriebene Entlohnung der Mitarbeiter?

#### **- Behördliche Auflagen**

Wie aufwendig sind die behördlichen Umwelt- und Bauvorschriften?

## 2. Franchising

**Beim Franchisingverfahren liefert ein Unternehmen Name, Marke, Know-how und Marketing an den Unternehmensgründer. Gegen eine Gebühr darf der Unternehmensgründer dann seine Waren und Dienstleistungen verkaufen. Franchisegeber ist das Unternehmen, dass ein Franchiseverfahren anbietet. Franchisegeber ist das Unternehmen, dass ein Franchiseverfahren annimmt.**

Erfolgt zum Beispiel ein Franchiseverfahren mit McDonalds, so darf der Unternehmensgründer den Namen des renommierten Unternehmens führen, dessen Produkte verkaufen und erhält Unterstützung beim Marketing.

Zum Marketing gehören zum Beispiel:

- Laufende geschäftliche Betreuung und Beratung
- Ausbildung und Fortbildung des Franchisenehmers und seiner Mitarbeiter
- Werbung

**Für die Waren und Dienstleistungen des Franchisegebers muss der Franchisenehmer Geld bezahlen und die Regeln des Franchisegebers beachten. Dafür erhält er aber auch eine relative Sicherheit, weil der Franchisegeber auf dem Markt schon viele Standorte und Kunden hat.**

## Lückentexte

### „Unternehmensgründung: Standort und Franchising“

Der Standort hat eine entscheidende Bedeutung für die Gründung eines Betriebs.

Ob ein Standort gut ist, hängt von der \_\_\_\_\_ des Unternehmens ab. So sollte man bei der Gründung eines neuen Einkaufszentrums besonders darauf achten, dass am Standort genügend \_\_\_\_\_ in der Nähe wohnen.

Dieses Kriterium nennt man daher auch \_\_\_\_\_.

Für die Wahl des richtigen Unternehmensstandortes können weitere Kriterien wichtig sein.

Hierzu gehören:

- \_\_\_\_\_

Wie stark sind Zahl, Größe und Anziehungskräfte der Konkurrenten?

- \_\_\_\_\_

Wie hoch sind die Miet- oder Baukosten, die Abgaben an die Gemeinden und die Energiekosten?

- \_\_\_\_\_

Gibt es eine gute Bahn- und Autobahnanbindung? Können Kunden und Lieferanten das Unternehmen gut erreichen?

- \_\_\_\_\_

Gibt es ausreichend qualifizierte Arbeitskräfte auf dem Markt? Wie hoch ist übliche oder vorgeschriebene Entlohnung der Mitarbeiter?

- \_\_\_\_\_

Wie aufwendig sind die behördlichen Umwelt- und Bauvorschriften?

***Konkurrenz / Kunden / Konkurrenz / Arbeitskräfte / Verkehrsanbindung / Kundennähe / Behördliche Auflagen / Art und den Zielen / Kosten***

Beim Franchisingverfahren liefert ein Unternehmen \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ an den Unternehmensgründer. Gegen eine  
\_\_\_\_\_ darf der Unternehmensgründer dann seine Waren und Dienstleistungen  
verkaufen. \_\_\_\_\_ ist das Unternehmen, dass ein  
Franchiseverfahren anbietet. \_\_\_\_\_ ist das Unternehmen, dass  
ein Franchiseverfahren annimmt.

Erfolgt zum Beispiel ein Franchiseverfahren mit McDonalds, so darf der  
Unternehmensgründer den \_\_\_\_\_ des renommierten Unternehmens führen,  
dessen Produkte verkaufen und erhält \_\_\_\_\_ beim Marketing.

***Gebühr / Franchisegeber / Name, Marke, Know-how und Marketing / Franchisegeber /  
Unterstützung / Namen***

Zum Marketing gehören zum Beispiel:

- Laufende geschäftliche Betreuung und \_\_\_\_\_
- Ausbildung und \_\_\_\_\_ des Franchisenehmers und seiner Mitarbeiter
- \_\_\_\_\_

Für die Waren und Dienstleistungen des Franchisegebers muss der Franchisenehmer \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ und die \_\_\_\_\_ des Franchisegebers  
beachten. Dafür erhält er aber auch eine relative \_\_\_\_\_, weil der  
Franchisegeber auf dem Markt schon viele Standorte und Kunden hat.

*Werbung / Sicherheit / Fortbildung / Beratung / Geld bezahlen / Regeln*

## Multiple Choice-Fragen

### „Standort und Franchising“

1. Welches Standortkriterium ist bei der Gründung eines Einkaufszentrums besonders wichtig? (1/5)

- Arbeitskräfte
- Behördliche Auflagen
- Konkurrenz
- Kosten
- Kundennähe

2. Welche beiden Kriterien sind für einen Friseurbetrieb bei der Wahl eines neuen Standorts besonders wichtig? (2/5)

- Arbeitskräfte
- Konkurrenz
- Kosten
- Kundennähe
- Behördliche Auflagen

3. Bitte ordnen Sie richtig zu:

\_\_\_\_\_ Gleiche oder ähnliche Betriebe und Unternehmen

\_\_\_\_\_ Miete, Baukosten und Abgaben

\_\_\_\_\_ Vorschriften und Gesetze

\_\_\_\_\_ Personal und Entlohnung

\_\_\_\_\_ Straßennetz und Bahn

\_\_\_\_\_ Bevölkerungsdichte

1: Kundennähe    2: Konkurrenz    3: Kosten    4: Behördliche Auflagen    5: Arbeitskräfte    6: Verkehrsanbindung

4. Welche Aussagen über Franchising sind richtig? (2/5)  
Beim Franchiseverfahren ...
- unterscheidet man zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer.
  - nimmt ein Unternehmensgründer Dienstleistungen eines Anbieters in Anspruch.
  - wird das gesamte Marketing eines Unternehmens vom Anbieter übernommen.
  - teilen sich Anbieter und Unternehmensgründer den Gewinn.
  - wird der Unternehmensgründer Teil einer anderen Firma.
5. Welche Aussagen über Franchising sind richtig? (2/5)  
Beim Franchiseverfahren ...
- werden Dienstleistungen unentgeltlich zur Verfügung gestellt.
  - werden Gebühren für Dienstleistungen und Waren des Anbieters fällig.
  - darf der Unternehmensgründer den Namen des Anbieters führen.
  - müssen ausgehandelte Verträge vom Staat genehmigt werden.
  - wird das neu gegründete Unternehmen zur Tochtergesellschaft.
6. Welche der nachfolgenden Unternehmen sind Franchisegeber? (2/5)
- REWE
  - Siemens
  - IG Metall
  - McDonalds
  - Deichmann
7. Welche der nachfolgenden Dienstleistungen können vom Franchisegeber übernommen werden? (3/5)
- Verkauf
  - Werbung
  - Personaleinstellung
  - Ausbildung und Fortbildung
  - Geschäftliche Betreuung und Beratung
8. Welche der nachfolgenden Aussagen sind richtig? (3/5)
- Der Franchisenehmer muss die Regeln des Franchisegebers beachten.
  - Franchisegeber sind auf dem Markt in der Regel sehr bekannt.
  - Franchisegeber sind gegenüber dem Franchisenehmer weisungsbefugt.
  - Franchisegeber haben auf dem Markt in der Regel viele Standorte.
  - Franchisenehmer sind unterliegen eingeschränkten Mitbestimmungsrechten.

## Multiple Choice-Fragen - Lösungen

### „Standort und Franchising“

1. Welches Standortkriterium ist bei der Gründung eines Einkaufszentrums besonders wichtig? (1/5)

- Arbeitskräfte
- Behördliche Auflagen
- Konkurrenz
- Kosten
- Kundennähe

2. Welche beiden Kriterien sind für einen Friseurbetrieb bei der Wahl eines neuen Standorts besonders wichtig? (2/5)

- Arbeitskräfte
- Konkurrenz
- Kosten
- Kundennähe
- Behördliche Auflagen

3. Bitte ordnen Sie richtig zu:

2 Gleiche oder ähnliche Betriebe und Unternehmen

3 Miete, Baukosten und Abgaben

4 Vorschriften und Gesetze

5 Personal und Entlohnung

6 Straßennetz und Bahn

1 Bevölkerungsdichte

1: Kundennähe    2: Konkurrenz    3: Kosten    4: Behördliche Auflagen    5: Arbeitskräfte    6: Verkehrsanbindung

## 4. Welche Aussagen über Franchising sind richtig? (2/5)

Beim Franchiseverfahren ...

- unterscheidet man zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer.
- nimmt ein Unternehmensgründer Dienstleistungen eines Anbieters in Anspruch.
- wird das gesamte Marketing eines Unternehmens vom Anbieter übernommen.
- teilen sich Anbieter und Unternehmensgründer den Gewinn.
- wird der Unternehmensgründer Teil einer anderen Firma.

## 5. Welche Aussagen über Franchising sind richtig? (2/5)

Beim Franchiseverfahren ...

- werden Dienstleistungen unentgeltlich zur Verfügung gestellt.
- werden Gebühren für Dienstleistungen und Waren des Anbieters fällig.
- darf der Unternehmensgründer den Namen des Anbieters führen.
- müssen ausgehandelte Verträge vom Staat genehmigt werden.
- wird das neu gegründete Unternehmen zur Tochtergesellschaft.

## 6. Welche der nachfolgenden Unternehmen sind Franchisegeber? (2/5)

- REWE
- Siemens
- IG Metall
- McDonalds
- Deichmann

## 7. Welche der nachfolgenden Dienstleistungen können vom Franchisegeber übernommen werden? (3/5)

- Verkauf
- Werbung
- Personaleinstellung
- Ausbildung und Fortbildung
- Geschäftliche Betreuung und Beratung

## 8. Welche der nachfolgenden Aussagen sind richtig? (3/5)

- Der Franchisenehmer muss die Regeln des Franchisegebers beachten.
- Franchisegeber sind auf dem Markt in der Regel sehr bekannt.
- Franchisenehmer sind gegenüber dem Franchisegeber weisungsbefugt.
- Franchisegeber haben auf dem Markt in der Regel viele Standorte.
- Franchisenehmer unterliegen eingeschränkten Mitbestimmungsrechten.



## Offene Fragen

### „Unternehmensgründung: Standort und Franchising“



Bitte beantworten Sie anhand des Grundlagentextes die nachfolgenden Fragen:

1. Nennen Sie mindestens vier Kriterien, die für die Wahl eines Unternehmensstandortes wichtig sein können.

---

---

---

---

2. Sie sind Chef der bekannten Lebensmittelkette „Günstiger geht nicht“ und wollen zwei neue Filialen aufmachen. Welche Kriterien müssen sie bei der Standortwahl berücksichtigen?

---

---

---

---

3. Was versteht man unter den Begriffen „Franchisegeber“ und „Franchisenehmer“?

---

---

---

---

4. Welche Vor- und Nachteile hat Franchising für den Franchisenehmer?

---

---

---

---