

## Grundlagentext

### „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.**