Lückentexte - digital

**„Unternehmensgründung: Standort und Franchising“**

Der Standort hat eine entscheidende Bedeutung für die Gründung eines Betriebs.   
Ob ein Standort gut ist, hängt von der Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. des Unternehmens ab. So sollte man bei der Gründung eines neuen Einkaufszentrums besonders darauf achten, dass am Standort genügend Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. in der Nähe wohnen. Dieses Kriterium nennt man daher auch Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben..  
Für die Wahl des richtigen Unternehmensstandortes können weitere Kriterien wichtig sein. Hierzu gehören:  
  
- Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.  
Wie stark sind Zahl, Größe und Anziehungskräfte der Konkurrenten?  
  
- Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.  
Wie hoch sind die Miet- oder Baukosten, die Abgaben an die Gemeinden und die Energiekosten?  
  
- Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.  
Gibt es eine gute Bahn- und Autobahnanbindung? Können Kunden und Lieferanten das Unternehmen gut erreichen?  
  
- Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.  
Gibt es ausreichend qualifizierte Arbeitskräfte auf dem Markt? Wie hoch ist übliche oder vorgeschriebene Entlohnung der Mitarbeiter?  
  
- Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.  
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 Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. an den Unternehmensgründer. Gegen eine Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. darf der Unternehmensgründer dann seine Waren und Dienstleistungen verkaufen. Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. ist das Unternehmen, dass ein Franchiseverfahren anbietet. Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. ist das Unternehmen, dass ein Franchiseverfahren annimmt.  
  
Erfolgt zum Beispiel ein Franchiseverfahren mit McDonalds, so darf der Unternehmensgründer den Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. des renommierten Unternehmens führen, dessen Produkte verkaufen und erhält Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. beim Marketing.  
  
***Gebühr / Franchisegeber / Name, Marke, Know-how und Marketing / Franchisegeber / Unterstützung / Namen***  
  
Zum Marketing gehören zum Beispiel:  
  
- Laufende geschäftliche Betreuung und Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.  
- Ausbildung und Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. des Franchisenehmers und seiner Mitarbeiter  
- Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.  
  
Für die Waren und Dienstleistungen des Franchisegebers muss der Franchisenehmer   
Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. und die Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben. des Franchisegebers beachten. Dafür erhält er aber auch eine relative Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben., weil der Franchisegeber auf dem Markt schon viele Standorte und Kunden hat.  
  
***Werbung / Sicherheit / Fortbildung / Beratung / Geld bezahlen / Regeln***