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***