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***