

## 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.