Anzeige

INTERVIEWS

Christian Becker: Wie man sein Unternehmen zum Franchisegeber macht

Wenn man ein erfolgreiches Unternehmen führt, kommt irgendwann der Punkt, an dem es um Expansion geht. Eine Expansion ist allerdings mit erheblichen Investitionen und einem hohen Risiko verbunden. Besteht eine Möglichkeit, die Gefahr zu minimieren? Christian Becker bietet mit der Artemis Franchise GmbH eine umfassende Beratung zum Thema Franchise an. In unserem Interview spricht er darüber, wie er Unternehmen zu Franchisegebern macht, welche Vorteile das Modell hat und für wen es sich eignet.

Von Ana Karen Jimenez
Veröffentlicht am 13. Mai 2022

Den Begriff Franchise verbinden die meisten mit Fast-Food-Ketten, wobei die Gedanken daran nicht immer nur positiv sind. Doch Franchise bietet für beide Seiten große Vorteile. Die Ursprünge des alten Geschäftsmodells lassen sich bis in das 12. Jahrhundert zurückverfolgen. Mit dem heutigen Konzept hat das allerdings nur noch wenig zu tun, weiß Christian Becker. Das moderne Franchise nahm in den USA mit Coca-Cola 1892 an Fahrt auf. Einige Jahre später folgte General Motors und 1953 wurde Neil Fox zum ersten Franchisepartner der Brüder McDonald's. In den USA ist das Franchisesystem gegenwärtig sehr weitverbreitet. Doch was kennzeichnet es eigentlich? Wer sollte sich überlegen, ob er sein Unternehmen zum Franchisegeber macht? „**Für das Franchisemodell ist entscheidend, dass die rechtliche und finanzielle Selbstständigkeit der Vertragspartner gewahrt bleibt**", sagt Christian Becker von der Artemis Franchise GmbH.

„Grundsätzlich eignet sich das System für jede Branche, ob es sich um die Produktion, den Vertrieb oder um eine Dienstleistung handelt. Ein Unternehmen, das eine große Expansionskraft mit einem geringen Kapitalbedarf verbinden möchte, sollte sich durchaus überlegen, auf Franchise zu setzen", erklärt Christian Becker. Mit der Artemis Franchise GmbH berät er Unternehmen zu allen Fragen rund um das Franchisemodell. Christian Becker beschäftigt sich seit mehr als zwölf Jahren mit dem Thema Franchise. **Um dem Konzept in Deutschland Auftrieb zu geben, gründete er die Artemis Franchise GmbH.** Der Experte und sein Team kümmern sich für ihre Kunden um alle Belange beim Aufbau des Franchisesystems: von der rechtlichen Begleitung bis zum Lizenzverkauf. Welche Fallstricke auf diesem Weg lauern, erklärt Christian Becker im Interview.

Christian Becker macht mit seiner Artemis Franchise GmbH Unternehmer zu Franchisegebern.

Christian Becker von der Artemis Franchise GmbH bei uns im Interview!

Herzlich willkommen im GEWINNERmagazin, Christian Becker. Es geht heute um das Thema Franchise. Was kann die Artemis Franchise GmbH für ihre Kunden tun? Für wen ist euer Angebot interessant?

Unsere Dienstleistung besteht darin, Unternehmer zu Franchisegebern zu machen. Das bedeutet konkret, dass wir funktionierende Betriebe dabei unterstützen, zusätzliche Standorte zu errichten. Sie könnten das natürlich auch selbst in Angriff nehmen, doch bei unserer Methode haben sie den großen Vorteil, das unternehmerische Risiko nicht tragen zu müssen. Franchise ist eine Option, wenn man aus seinem Business eine Cash-Maschine machen möchte. Man braucht ein Geschäftsmodell, mit dem man ordentlich Geld verdient. Es muss zudem auch an anderen Standorten funktionieren und von anderen Leuten betrieben werden können. **Unsere Kunden der Artemis Franchise GmbH sind in der Regel kleine und mittelständische Unternehmen.** Es spielt keine Rolle, ob es sich um eine Robotik-Firma, um Möbel oder Kinderturnen dreht. Das Angebot ist für alle Branchen interessant – von der Dienstleistung über den Vertrieb bis zur Industrie.

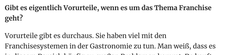
Beim Franchise geht es darum, dass der Franchisegeber dem Franchisepartner sein Geschäftskonzept zur Nutzung überlässt. Dafür erhält er eine Gebühr und oft auch einen Anteil am Gewinn. Es ist ein partnerschaftliches System. Der Vertrag beruht auf zwei bestimmenden Punkten: Zum einen bleiben die Partner rechtlich und finanziell unabhängig. Zum anderen ist der Franchisepartner mit dem Erwerb der Lizenz dazu verpflichtet, klar definierte Standards einzuhalten.

Weshalb man beim Aufbau eines Franchisesystems einen Partner wie die Artemis Franchise GmbH an seiner Seite haben sollte

Was sind die größten Herausforderungen beim Aufbau eines Franchisesystems? Braucht man dazu unbedingt einen Partner wie euch?

Das Ganze ist nicht so einfach, wie es auf den ersten Blick aussieht. Es gibt dabei beispielsweise Komponenten, die man unter allen Umständen haben muss. **Wir gehen sehr pragmatisch an die Sache heran, weil das Ziel unserer Kunden der Artemis Franchise GmbH nicht darin besteht, Franchisegeber zu werden, sondern Lizenzen zu verkaufen.** Auf dem Weg dahin gibt es aber eine Reihe von Stolpersteinen, die es zu umschiffen gilt. Sie sind einerseits rechtlicher Natur und haben andererseits mit den Prozessen zu tun.

Es stellen sich zahlreiche Fragen: Wie mache ich das System rechtssicher? Wie baue ich ein Handbuch auf? Wie kommen ich zu den Interessenten für die Lizenzen? Was benötigen die Lizenznehmer von mir? Weitere Themen sind die langfristige Betreuung und der Schutz der Marke. Die Liste mit den wesentlichen Punkten ist ziemlich lang. Ein guter Rechtsanwalt wird sagen: „Ich kann die rechtlichen Fragen klären. Alles andere liegt außerhalb meiner Kompetenz." Wir hingegen kümmern uns um alle Aspekte, die für einen erfolgreichen Aufbau des Franchisesystems wichtig sind. Es ist notwendig, einen professionellen Partner an seiner Seite zu haben, weil der kleinste Fehler wie ein Bumerang zurückkommt.



Die Kunden die zu Christian Becker von der Artemis Franchise GmbH kommen wollen mit ihrem Unternehmen in Zukunft wachsen.

Haben eure Kunden der Artemis Franchise GmbH in der Regel bereits eigene Erfahrungen mit den Schwierigkeiten beim Aufbau eines Franchisesystems gemacht oder kommen sie gleich zu euch?

Wir haben einige Kunden, die es schon einmal auf eigene Faust versucht haben. Den meisten ist aber klar, dass die Sache für einen Alleingang viel zu umfangreich ist. Sie kommen von Anfang an zu uns, weil sie alles richtig machen wollen. Es kann ja nicht darum gehen, ein oder zwei Lizenzen zu verkaufen. Wir reden über zehn oder zwanzig Lizenzen – und dazu braucht man einen Berater.

Christian Becker: Bei uns gibt es keine Fallstricke

Gibt es eigentlich Vorurteile, wenn es um das Thema Franchise geht?

Vorurteile gibt es durchaus. Sie haben viel mit den Franchisesystemen in der Gastronomie zu tun. Man weiß, dass es in diesem Bereich häufig zu großen Problemen kommt. Da kauft man eine teure Lizenz und das Geschäft funktioniert am Ende gar nicht. Unsere Kunden sind als Franchisegeber nicht mit solchen Problemen konfrontiert. Ihr Ziel ist es, mit ihrem Unternehmen schnell zu wachsen.

> **„Unser bestes Argument für eine Zusammenarbeit ist, dass wir mit Nachdruck den Plan verfolgen, die Investition innerhalb eines halben Jahres wieder einzuspielen."**

Das Gesamtpaket besteht aus folgenden Modulen: Wir machen dich zum Franchisegeber. Wir helfen dir, Lizenzen zu verkaufen und wir stellen dich langfristig gut im Bereich Marketing und Öffentlichkeitsarbeit auf. Das ist für die meisten ein klar verständliches und interessantes Angebot. Fallstricke sind bei uns nicht zu erwarten. Aus diesem Grund haben wir es selbst nicht mit Vorurteilen oder Vorbehalten zu tun.

Christian Becker beschreibt die Kunden der Artemis Franchise GmbH

An welchem Punkt stehen die Unternehmen, wenn sie zu euch kommen? Welche Anforderungen müssen sie für eine Zusammenarbeit mit der Artemis Franchise GmbH erfüllen?

Die Grundvoraussetzung für einen Franchisegeber ist, dass er ein Unternehmen hat, mit dem er Geld verdient. Idealerweise sollte das schon länger als ein halbes Jahr der Fall sein. Wenn ich mir unsere Kunden anschaue, dann stellt ich fest, dass die meisten zwischen zwei und fünf Jahren am Markt sind. Sie haben ein funktionierendes Geschäftsmodell und sie wollen wachsen. Oft gibt es die Überlegung, ein eigenes Filialsystem aufzubauen. Dann würden sie allerdings das unternehmerische Risiko allein tragen. Sie müssten zudem Immobilien anmieten, Personal einstellen und die nötige Ausstattung erwerben. Wer das alles nicht möchte, kann mit einem Franchisesystem trotzdem Wachstum erzeugen. Er kommt zu uns und wir bringen die Sache ins Rollen.

Christian Becker gründete zwei der Artemis Franchise GmbH und kann mittlerweile auf 12 Jahre Erfahrung im Bereich Franchise zurückblicken.

Erfolgsgeschichten aus der Praxis

Christian Becker, wer genau sind eure Kunden der Artemis Franchise GmbH? Wie sehen die Resultate aus? Kannst du ein wenig aus eurer Praxis erzählen?

Unsere Kunden sind im Grunde eine bunte Mischung aus allen vorstellbaren Bereichen. Um nur einige zu nennen: Wir betreuen Umzugsunternehmen, Businessnetzwerke, Ballsport für Kinder, Immobilienunternehmen und auch eine Robotik-Firma. Der beste Moment der Zusammenarbeit ist für mich, wenn die ersten Lizenzen verkauft werden. Unsere Kunden haben eine Geschäftsidee entwickelt und ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut. Nun sind sie auch noch zum Franchisegeber geworden und es stellt sich die Frage, ob andere ihrem Weg folgen möchten. Wird man ihnen das Vertrauen entgegenbringen?

Für unsere Kunden der Artemis Franchise GmbH ist das nicht selbstverständlich. Aber dann melden sich die Lizenznehmer nach kurzer Zeit und die Anspannung löst sich. Bei einem Kfz-Gutachter haben wir die ersten Lizenzen nach einer Woche verkauft, bei

Prozessmanagement – Ziele, Vorteile und Methoden
Nice Tettenborn: Mit Multikanal-Marketing nachhaltig zu mehr Umsatz im E-Commerce
Diese Wettbewerbsstrategien gibt es, um sich von der Konkurrenz abzuheben
Diese Punkte gilt es beim Warenein kauf zu beachten

ANZEIGE
ANDREAS BAULIG
VERSCHENKT SEINEN BESTSELLER
WISSEN MACHT UMSATZ
SICHERE DIR JETZT DAS KOSTENLOSE BUCH!
KLICKE HIER!

Trending
1 INTERVIEWS Walter Temmer, wie kann ich durch den Domainhandel zum Millionär werden?
2 NEWS Das deutsche Forbes-Ranking der 30 unter 30
3 INTERVIEWS CDO: Bedeutung, Aufgaben und Unterschied zum CEO
4 INTERVIEWS Jan Bahmann: „Die Menschen erzählen sich selbst Märchen: Fast niemand weiß, wie er erfolgreich abnehmen kann!"
5 INTERVIEWS Keno Elling im Interview: „Natürlich lieben mich meine Kunden!"
6 INTERVIEWS Nikita Udovichenko: „Ich bin wie Big Brother für meine Kunden!"
7 INTERVIEWS David Bachmeier: Der Weg zur Wunschfigur – ohne endlose Sporteinheiten und Hungern

GESCHÄFTSFÜHRER-TRAINING
EINLADUNG ZUM KOSTENLOSEN ERSTGESPRÄCH:
KLICKE HIER!

einem Netzwerk waren es neun Lizenzen im ersten halben Jahr. Für unsere Kunden ist es eine ganz neue Erfahrung, wenn sie sehen, dass die Sache funktioniert. Es kommen immer mehr Partner hinzu und es entsteht eine echte Gemeinschaft.

Um ein Beispiel zu geben: Einer unserer Kunden hat 30 Franchisepartner und ich war bei einer Partnerkonferenz auf Mallorca. Dabei handelte es sich um eine ziemlich entspannte Angelegenheit. Irgendwann nach dem Abendessen kam einer der Franchisepartner auf mich zu, um mir die Hand zu drücken. Er sagte: „Ich war am Anfang extrem unsicher, ob ich den Franchisevertrag unterschreiben soll. Zum Glück habe ich mich dafür entschieden. Ich verdiene heute viel Geld, meiner Familie geht es prächtig und die Leute hier sind einfach großartig. Danke, dass Sie das Unternehmen zum Franchisegeber gemacht haben."

Christian Becker über die Gründung der Artemis Franchise GmbH

Wie wird man zum Franchiseberater? Wir würden gern etwas über deinen Hintergrund erfahren.

Für mich ist es wichtig, dass ich genau das tue, was ich gut kann. Ursprünglich komme ich aus dem Bereich Versicherungen und Immobilien. Später war ich für längere Zeit in der Personalberatung tätig. Vor zwölf Jahren bin ich dann eher zufällig auf das Thema Franchise gestoßen. Ein Franchisegeber suchte jemanden, der europaweit Lizenzen verkauft. Ich habe ihn zunächst aus reinem Interesse kontaktiert, aber im Gespräch hat er mich dann so begeistert, dass ich die Personalberatung sofort an den Nagel gehängt habe. In den nächsten Monaten bin ich von Italien über Spanien nach Portugal gereist, habe mich in Skandinavien und überall in Osteuropa aufgehalten und war natürlich auch viel im deutschsprachigen Raum unterwegs.

In knapp vier Jahren habe ich 200 Lizenzen verkauft. Das war eine großartige Zeit. **Aber dann wollte ich mehr und habe mit dem geballten Wissen, das ich angesammelt hatte, die Artemis Franchise GmbH gegründet.** Seit 2019 sind wir eine GmbH. Das Team ist einfach erstklassig und wir können auf eine Reihe von hervorragenden Referenzkunden verweisen. Ich selbst habe inzwischen mehr als zwölf Jahre Erfahrung im Bereich Franchise.

Christian Becker von der Artemis Franchise GmbH verdeutlicht: „Franchise bedeutet, ein Paket zu schnüren und es den Partnern zu übergeben. Die Partner multiplizieren das Unternehmen einfach an anderen Standorten."

Wie Christian Becker die Zukunft des Franchisekonzepts in Deutschland sieht

Franchise gibt es als Unternehmensform schon seit langer Zeit. Ist es auch ein zukunftsfähiges Modell? Wie siehst du die Entwicklung der nächsten Jahre?

Wie es bei vielen Dingen der Fall ist, muss man für eine Einschätzung des Potenzials über den großen Teich fliegen. Die USA sind uns auch beim Thema Franchise ein gutes Stück voraus. Es gibt dort kaum einen Bereich, bei dem Franchise keine Rolle spielt: vom Einzelhandel über Bildung bis zu Filmrechten. In Deutschland haben wir lediglich einen Bruchteil des Angebots. Wenn man sich die Statistik anschaut, ist die Chance, mit Franchise ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen, aber auch bei uns sehr hoch. Eine durchschnittliche Franchisepartnerschaft läuft in Deutschland über 16 Jahre. Das Modell funktioniert also – und der Blick in die USA zeigt, dass das Potenzial längst nicht ausgeschöpft ist.

Der große Vorteil besteht darin, dass man ein Geschäftsmodell übernimmt, das sich bereits etabliert hat. Wenn man mit einer eigenen Idee bei null anfängt, ist es nicht sicher, ob die Sache am Ende erfolgreich wird. Man investiert eine hohe Summe und muss sich selbst um das gesamte Marketing kümmern. Ein Scheitern ist immer möglich. Mit Franchise hat man ein nachweislich funktionierendes Geschäftsmodell. Man kauft mit der Franchiselizenz eine Idee, eine eingeführte Marke und ein Netzwerk von Menschen. Darüber hinaus bekommt man Unterstützung beim Marketing, bei der Öffentlichkeitsarbeit, beim Training, beim Coaching und im IT-Bereich. All das liefert einem der Franchisegeber. In den meisten Fällen hat er für diese wichtigen Punkte bereits umfassende Lösungen gefunden.

Franchise bedeutet, ein Paket zu schnüren und es den Partnern zu übergeben. Die Partner multiplizieren das Unternehmen einfach an anderen Standorten. Wir sprechen über eine geführte Selbstständigkeit, die mit einer hohen Sicherheit für beide Seiten verbunden ist. Es lohnt sich damit mehr denn je, zum Franchisegeber zu werden. In den USA kann man sehen, welche unglaublichen Möglichkeiten das Modell bietet. Franchise ist eindeutig zukunftsfähig.

Anzeige

Du möchtest mit deinem Unternehmen deutschlandweit mehr Kunden und mehr Umsatz generieren?

Melde dich jetzt bei Christian Becker und fordere kostenlos Informationen an!

Hier geht es zur Seite von der Artemis Franchise GmbH

Dir gefällt vielleicht auch...

Prozessmanagement – Ziele, Vorteile und Methoden

Nico Tettenborn: Mit Multichannel-Marketing nachhaltig zu mehr Umsatz im E-Commerce

Diese Wettbewerbsstrategien gibt es, um sich von der Konkurrenz abzuheben

Diese Punkte gilt es beim Wareneinkauf zu beachten

VERWANDTE THEMEN: ARTEMIS FRANCHISE GMBH, CHRISTIAN BECKER, FEATURED, FRANCHISE, FRANCHISEPARTNER, SKALIEREN, UNTERNEHMEN, WACHSTUM

Ana Karen Jimenez

Ana Karen Jimenez ist Trainee-Redakteurin beim Deutschen Coaching Fachverlag und hat ihren Bachelor in Literaturwissenschaften und Spanisch an der Eberhard Karls Universität Tübingen abgeschlossen. Sie ist in den Magazinen für lesenswerte Ratgeber und vielfältige Kundentexte verantwortlich.

KLICKE, UM ZU KOMMENTIEREN

Mehr in Interviews

INTERVIEWS

Robin Steinheimer: So finden und binden Handwerker auf lange Sicht gute Mitarbeiter

VON ANA KAREN JIMENEZ · 11. MAI 2022

Robin Steinheimer ist der Gründer und Geschäftsführer der Unternehmensberatung 977.consulting GmbH. Er hat es sich zur...

INTERVIEWS

Christoph Skuk: Darum setzt er in Österreich auf digitale Mitarbeitergewinnung

VON ANNE KLÄS · 9. MAI 2022

Christoph Skuk ist der Gründer und Geschäftsführer der DigiSpace GmbH aus Klagenfurt am Wörthersee in Kärnten....

INTERVIEWS

Benjamin Dau findet die richtige Geschichte für jede Immobilie

VON ANNE KLÄS · 6. MAI 2022

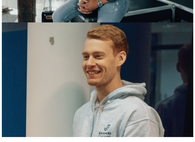
Benjamin Dau lebt Immobilien. Der gelernte Immobilienkaufmann sorgt mit seinem Unternehmen Mayer & Dau Immobilien GmbH...

INTERVIEWS

Nico Tettenborn: Mit Multichannel-Marketing nachhaltig zu mehr Umsatz im E-Commerce

VON ANA KAREN JIMENEZ · 4. MAI 2022

Das Geschäft im Internet boomt, doch nicht jeder profitiert. Nico Tettenborn betreibt eine Marketinagaentur für E-Commerce-Unternehmen....



INTERVIEWS

Marvin Hanke: Ohne Zwang und Verzicht zur Wunschfigur

VON ANNE KLÄS · 3. MAI 2022

Wer abnehmen will, zwingt sich meist zu einer Diät, die einem viel von seiner Lebensfreude nimmt....

DCF Deutscher Coaching Fachverlag

Copyright © 2020 - GEWINNERmagazin.de ist eine Marke des DCF Deutscher Coaching Fachverlag.