

INTERVIEWS CHRISTIAN BECKER: SO FUNKTIONIERT EIN ERFOLGREICHES FRANCHISESYSTEM

Anzeige: Wer ein Unternehmen führt, das sich auf Wachstumskurs befindet, denkt häufig daran, neue Standorte zu errichten. Der Aufbau solcher Standorte ist allerdings mit einem großen Aufwand und einem hohen unternehmerischen Risiko verbunden. Gibt es in dieser Hinsicht keine Alternativen? Christian Becker beschäftigt sich seit mehr als zwölf Jahren mit dem Thema Franchise. Mit dem Team seiner Artemis Franchise GmbH begleitet er Unternehmen bei der Einrichtung eines erfolgreichen Franchisesystems. Wir haben erfahren, für wen es sich lohnt, zum Franchisegeber zu werden.

Von Anne-Klra Verhoff/Redit vor 1 Sekunde



Der Begriff Franchise bezeichnet ein partnerschaftliches Vertriebssystem, das dazu dient, Produkte, Dienstleistungen oder Know-how an andere Standorte zu exportieren. Der Franchisegeber stellt ein unternehmerisches Konzept zur Verfügung, das der Franchisepartner unter Einhaltung vorgegebener Standards auszurollen muss, weiß der Gründer der Artemis Franchise GmbH. Ein wesentliches Merkmal des Systems ist die wirtschaftliche und rechtliche Selbstständigkeit der Franchisepartners. Das heutige Franchisesystem geht auf das späte 19. Jahrhundert zurück. Zu dieser Zeit entstanden in den USA bei Coca-Cola und General Motors die ersten modernen Franchisesysteme. „Die USA sind uns beim Thema Franchise auch heute noch ein gutes Stück voraus“, erzählt Christian Becker von der Artemis Franchise GmbH.

„Es gibt dort kaum einen Geschäftsbereich, der nicht durch Franchise abgedeckt wird. Das reicht vom Einzelhandel über Bildung bis zu Filmrechten. Der Blick auf die USA zeigt das unglaubliche Potenzial des Systems.“ Mit der Artemis Franchise GmbH erzieht Christian Becker das Franchisemodell in Deutschland weiter voranzubringen. Gemeinsam mit seinem Team begleitet er seine Kunden über den gesamten Prozess, der zum Verkauf von Lizenzen führt.

Christian Becker gilt beim Thema Franchise als einer der führenden Experten in Deutschland. Das System kennt er nicht nur aus der Theorie, da er selbst über viele Jahre hinweg in ganz Europa Lizenzen verkauft hat. Von dem umfangreichen Wissen, das er in dieser Zeit zusammengetragen konnte, profitieren heute die Kunden der Artemis Franchise GmbH. Der Experte Christian Becker betont, dass er einen **grundsätzlich pragmatischen Ansatz verfolgt**. Denn die Kunden der Artemis Franchise GmbH wollen in erster Linie nicht Franchisegeber werden, sondern möglichst höhere Umsätze erwirtschaften. Für welche Unternehmen ist das Franchisemodell nun aber geeignet?



Wer sich laut Christian Becker für Franchise interessieren sollte

Die Kunden der Artemis Franchise GmbH sind meist kleine und mittelständische Unternehmen. Sie kommen aus den verschiedensten Branchen: Es sind Immobilienunternehmen, Businesscenter, Möbelhäuser oder Umzugsunternehmen. Die Spanne reicht von Ballsport für Kinder bis zur Robotik-Firma. „Glücklicherweise denken wir inzwischen auch in Deutschland beim Thema Franchise nicht mehr ausschließlich an Fast-Food-Ketten“, sagt Christian Becker. Die Voraussetzung dafür, Franchisegeber zu werden, ist zunächst ein rentierendes Geschäftsmodell. „Jüngere Kunden der Artemis Franchise GmbH führen in der Regel ein Unternehmen, mit dem sie zwischen zwei und fünf Jahren erfolgreich am Markt sind“, fährt Christian Becker fort. „Es geht ihnen in ihrer konkreten Situation darum, ein größeres Wachstum zu erzeugen. Das heißt: Sie denken an Expansion.“

„Wer an Expansion denkt, dem stehen verschiedene Möglichkeiten offen.“

Unternehmen können dann beispielsweise ein Filialsystem errichten. Ein Filialsystem habe allerdings einige entscheidende Nachteile, wie einen enormen Kapitalbedarf und einen hohen zeitlichen Aufwand. Das unternehmerische Risiko sei damit nicht zu unterschätzen. Es müssen zweckmäßige Räumlichkeiten angemietet, Mitarbeiter eingestellt und alles ausgestattet werden. „Jenseits kommt, dass man sich mit den lokalen Besonderheiten am neuen Ort nicht so gut auskennt.“ Man kann sich vorstellen, was das für mehrere neue Standorte bedeutet“, weiß Christian Becker.

Mit einem Franchisesystem lassen sich solche Schwierigkeiten leicht umgehen. Es sind nur geringe Investitionen nötig, um ein dauerhaft hohes Wachstum zu erzeugen. Man profitiert von regelmäßigen Einnahmen durch Gebühren und Umsatzbeteiligungen. Die eigenen Strukturen bleiben im Übrigen intakt. „Franchise entwickelt zudem eine enorme Expansionskraft“, erklärt Christian Becker. „Man möchte schließlich nicht nur ein oder zwei Lizenzen verkaufen, sondern sehr oder zehntausend.“



Artemis Franchise GmbH: Was man über Franchise wissen muss

Bis zu diesem Punkt klingt das alles sehr einfach und interessant. Was muss man aber tun, um zum Franchisegeber zu werden? „Das Ganze geht recht schnell, es sind aber einige Klippen zu umschiffen“, warnt Christian Becker. „Zum einen muss man das System rechtssicher machen. Das betrifft auch den Schutz der Marke. Zusätzlich müssen die Standards festgelegt werden. Sie sollen zum einen lizenzierbar und zum anderen leicht nachvollziehbar sein. Am Ende muss man Interessenten gewinnen, die zu Lizenzpartnern werden“, führt der Gründer der Artemis Franchise GmbH weiter aus.

Zu all diesen Fragen bietet die Artemis Franchise GmbH eine umfassende Beratung an. Das Team um Christian Becker begleitet die Lizenznehmer vom ersten Konzept bis zum Verkauf der Lizenzen und kümmert sich darüber hinaus um Marketing und Öffentlichkeitsarbeit. „Wir haben die klare Absicht, die Investition des Franchisegebers zu

ANDRÉAS BAULIG
FRANCHISE INVESTING BESTSELLER
WISSEN MACHT UMSATZ
SICHERE DIR JETZT DAS KOSTENLOSE BUCH!
KLICKE HIER!

Suchen
Suchen

NEUESTE BEITRÄGE



BUSINESS OUTFIT FÜR HERREN - WORAUF KOMMT ES IM SOMMER AN?



SO SETZEN SIE EINE EFFEKTIVE PERSONALEINSAATZPLANUNG UM



WALTER WEIBER: SO KOMMEN FOTOGRAFEN UND VIDEOGRAFEN ZU MEHR AUPTRÄGEN



DIESE EIGENSCHAFTEN MACHEN EINE FÜHRUNGSPERSÖNLICHKEIT AUS



EUGEN MARQUARD VON DEN FRANCHISEMACHERN: WIE UNTERNEHMEN MIT FRANCHISE WACHSEN



MIT DIGITAL BRIDES ERHALTEN BRAUTMODENGESCHÄFTE DAUERHAFT KUNDENANFACEN



MÄRZ 2022: ÜBER ZEHN PROZENT ANSTIEG AUFTRAGSBEREICH IM BAUHAUPTBEREICH

ANDRÉAS

ANDRÉAS
GESCHÄFTSFÜHRER-TRAINING
EINBLANDUNG ZUM NÜTTIGEN BESTESPLAN
KLICKE HIER!