

# Mit vier Fragen zum Franchisegeber

**Wann macht es Sinn, ein Geschäft zu einem erfolgreichen Franchiselizenzgeber zu entwickeln? In der ersten Ausgabe von „GL&LEV kontakt“ hat Christian Becker erklärt, was die dazu vier entscheidenden Fragen sind. In dieser Ausgabe geht der Inhaber des Beratungsunternehmens „Artemis Franchise“ konkreter auf die ersten beiden Punkte ein.**

Es gibt weit mehr potenzielle Franchiselizenzgeber in Deutschland als allgemein angenommen wird. Bewusst in der Öffentlichkeit wahrgenommen werden meistens nur die bekanntesten Geschäftsmodelle wie Schnellrestaurants, Fitnessstudios oder Brillengeschäfte. Dabei ist nahezu jede Branche geeignet, um das Geschäft über Franchise zu erweitern.

„Wer als Unternehmerin oder Unternehmer diese vier Fragen mit „Ja“ beantworten kann, hat grundsätzlich die Möglichkeit, ohne größeres Risiko über einen Franchisevertrag zu expandieren“, sagt Christian Becker:

- ? Verdiene ich mit meiner Geschäftsidee heute Geld?**
- ? Funktioniert dieses Konzept auch an anderen Standorten?**
- ? Kann ich jemandem beibringen, mein Geschäftsmodell umzusetzen?**
- ? Ist mein Geschäft zukunftsfähig?**

Mit seinem Beratungsunternehmen „Artemis Franchise“ entwickelt er im Kundenauftrag Unternehmen verschiedenster Branchen zu erfolgreichen Franchiselizenzgebern und erledigt alle dafür notwendigen Prozesse. „Wir haben auch ein Unternehmen, das Bodenturnen für Kinder anbietet oder einen Reifeneinlagerungsdienst zu Franchisegebern entwickelt.“

Bei der Frage „Verdiene ich mit meiner Geschäftsidee heute Geld?“ geht es konkret darum, dass ein weiterer Standort für den Franchisenehmer auch tatsächlich so viel Umsatz bringt, dass er zufriedenstellend davon leben kann. „Das ist natürlich immer noch pauschal. Wenn ich aber sage, es soll nach Abzug aller Kosten einschließlich des Unternehmerlohns ein Gewinn generiert werden, der vergleichbar ist mit dem durchschnittlichen Bruttoeinkommen in Deutschland, dann wird es schon klarer“, sagt Becker. „Wenn ich das realisieren kann und als Franchisegeber verdiene, ist aus meiner Sicht das Minimum für ein erfolgreiches Franchisegeschäft erreicht. Das gilt allerdings unter der Bedingung, dass der Franchisenehmer selbst in Vollzeit im Geschäft arbeitet. In vielen Branchen ist aber auch ein Teilzeitmodell sinnvoll.“

Die zweite Frage stellt sich nach dem Wirtschaftsraum: „Funktioniert dieses Konzept auch an anderen Standorten?“ Becker hat da ein plastisches Beispiel aus seiner eigenen Beratungserfahrung. „Wir hatten die Anfrage eines Unternehmers, der Parkplatzsysteme für Kreuzfahrten anbietet und da wird es natürlich nach Hamburg und Bremen schon dünn für weitere sinnvollen Standorte.“

Bei drei oder vier zusätzlichen Standorten hält er Franchise nicht für sinnvoll. „Eine konkrete Mindestanzahl von Standorten ist schwer zu beziffern, das ist sehr branchenspezifisch.“ Seine Beratungen beinhalten aber auch Optimierungsanpassungen, die ein Geschäft auf den Weg zu einem Franchisegeber bringen können – auch bezogen auf die einzelnen Standorte: „Zum Beispiel im Gastrobereich sind häufig Anpassungen an lokale Gegebenheiten notwendig“, betont er.

Sie möchten mehr wissen?  
Wenden Sie sich an  
**Christian Becker:**



**Christian Becker**  
Geschäftsführender Gesellschafter



**Artemis Franchise GmbH**  
Max-Planck-Straße 6-8 · 50858 Köln  
Telefon: **02234 2190063**  
info@artemis-franchise.com  
» [www.artemis-franchise.com](http://www.artemis-franchise.com)