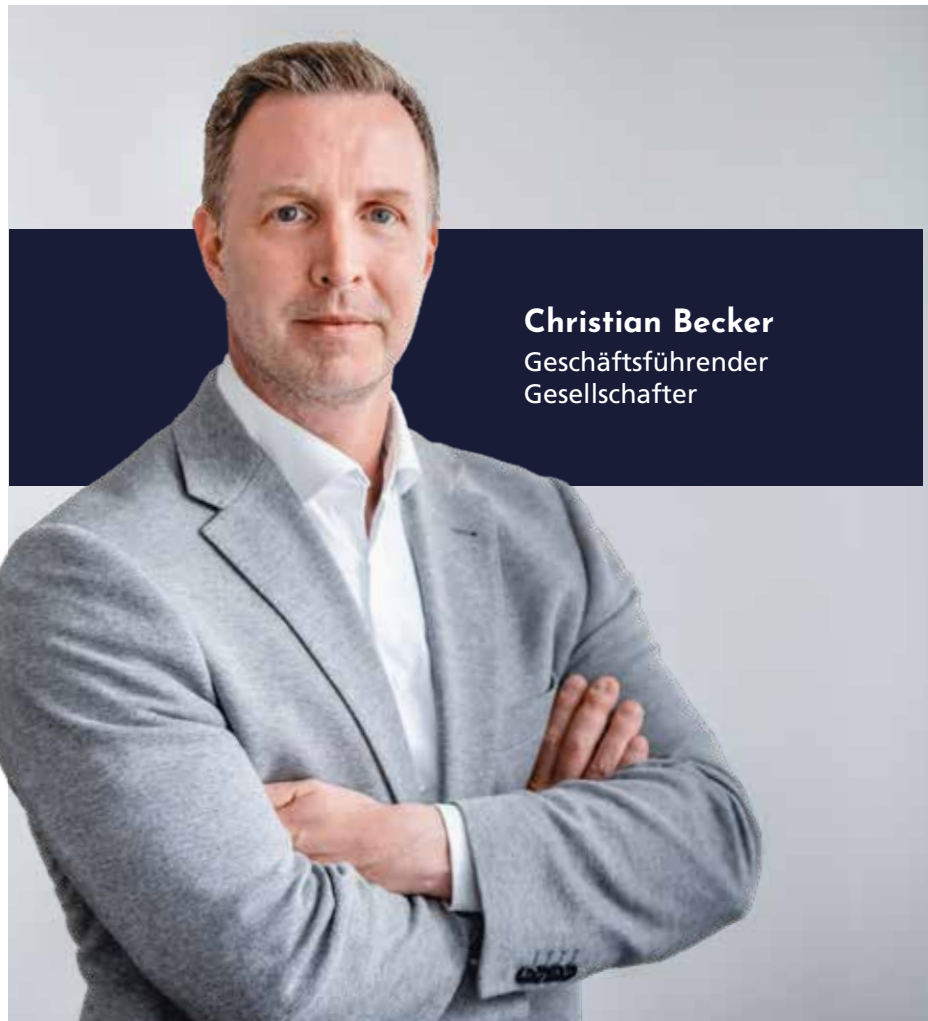


Gutes Geschäftsmodell für Mittelstand

Franchise ist längst nicht mehr nur etwas für große Unternehmen oder Konzerne. Mittlerweile hat auch der Mittelstand das Geschäftsmodell für sich entdeckt, um eine möglichst risikoarme und erfolgreiche Expansion zu realisieren. Neben dem geringen unternehmerischen Risiko gibt es noch viele weitere Vorteile für die mittelständische Wirtschaft.

Christian Becker berät und unterstützt mit seinem Team von Artemis Franchise Unternehmen, die sich über Franchise erweitern wollen, die mit einer guten Geschäftsidee mehrere Standorte eröffnen und wachsen wollen. „Zwischen 90 und 95 Prozent meiner Kunden sind Mittelstand“, sagt er. Erfolgreich hat er schon Unternehmen unterschiedlichster Branchen zur Expansion verholfen. Dass man mit einem gut gehenden Gastrobetrieb über Franchise wachsen kann, mag kaum jemanden überraschen. Aber es ist auch ein Hypnose Coaching dabei, ein Rad- und Reifenlogistiker, ein Gutachterbetrieb oder eine Personalberatung. „Es gibt eigentlich keine Branche, für die das generell nicht geeignet ist“, sagt er.

Und das Geschäft boomt in Deutschland. Mittlerweile machen 190.000 Franchise-Betriebe in Deutschland einen Jahresumsatz von 147 Milliarden Euro und beschäftigen etwa 831.000 Mitarbeitende. Für Unternehmerinnen und Unternehmer hat das Modell viele Vorteile: „Es ist ein reduziertes Risiko, mit Franchise zu wachsen, da die Franchisepartner ihre Standorte selbst finanzieren“, so Becker. Außerdem sind viele Geschäftsprozesse und Strukturen zentral organisiert und das macht die Betriebe krisenfester und resilienter. „Das betrifft zum Beispiel das Wissensmanagement, Schulungssysteme, Marketinginstrumente. Hierbei ist



Christian Becker
Geschäftsführender
Gesellschafter

auch die Digitalisierung ein Treiber, denn mit smarten Tools, mit Apps und E-Learning ist der Aufwand geringer, um ein Unternehmen für eine Expansion mit Franchise fit zu machen.“

Beckers Beratungsunternehmen macht auf der einen Seite Unternehmerinnen und Unternehmer zu Franchisegebern, lässt zum Beispiel von einem Anwalt die entsprechenden Verträge erstellen, auf der anderen Seite sucht er aber mit seinem Team auf Wunsch auch geeignete Franchisepartner. Die sind dann als Lizenznehmer über den Vertrag verpflichtet, die erfolgreiche Geschäftsidee im Sinne des Franchisegebers umzusetzen. „So ist nicht nur die finanzielle Seite mit weniger Risiko belastet, sondern auch die

Gefahr, dass das erfolgreiche Geschäftsmodell am neuen Standort nicht umgesetzt wird, sinkt erheblich. Wer also mit einer guten Idee schon erfolgreich auf dem Markt ist und sich vorstellen kann, diese auch an einem anderen Standort zu verwirklichen, sollte sich über Franchise einmal Gedanken machen.“



Artemis Franchise GmbH

Max-Planck-Straße 6-8 · 50858 Köln

Telefon: **02234 2190063**

info@artemis-franchise.com

» **www.artemis-franchise.com**