

Aktuelles aus unserer Arbeit

Gegenwärtig erfolgt die Überprüfung des termingerecht durch den Auftragnehmer eingereichten Pflichtenheftes für unsere geplante Onlineportal Wirtschaftsförderung. Bis zum Ende August wird entschieden, ob und in welcher Form das Portal realisiert wird. Wenn das Projekt erfolgreich abgeschlossen wird, übernimmt unser Bezirk damit eine Vorreiter-Funktion; kein anderer Berliner Bezirk verfügt bisher über einen solchen interaktiven Internet-Auftritt.

Im Rahmen unseres geförderten Regionalmanagements für den Pankower Ortsteil Buch wurde ein Internetportal eingerichtet. Unter der Adresse

www.berlin-buch-gesundheitsregion.de

kann man sich über Buch und seine Unternehmen informieren. Man findet neben Informationen zum Ortsteil und seiner Umgebung Erläuterungen zu den angesiedelten Biotechnologiefirmen, Kliniken und Einrichtungen der medizinischen Forschung. Weiterhin wird man sowohl über vorhandene Stellenangebote in Buch als auch über das Freizeitangebot des Ortsteils in Kenntnis gesetzt.

Förderprogramm für junge Unternehmen

Das Coaching-Programm zielt auf eine **Professionalisierung von bereits bestehenden jungen Betrieben**, die sich in der Konsolidierungs- oder Wachstumsphase befinden.

Das Angebot besteht insbesondere aus der Vermittlung eines Coaches, der innerhalb des Unternehmens bei aktuellen Problemen berät und hilft, der aber auch die professionelle Geschäftsführung insgesamt fördert und begleitet.

Zusätzlich können eine telefonische Experten/innen-Hotline zu Rechts- und Steuerfragen, ausgewählte Seminare und moderierte Online-Foren von den teilnehmenden Unternehmen genutzt werden.

Nähere Informationen: www.coaching-gsub.de

Voraussetzungen

- Unternehmen mit Sitz in Berlin in den ersten 5 Jahren nach der Gründung
- Unternehmensgröße: bis zu 20 Mitarbeiter/innen

Projektmanagement

gsub, Gesellschaft für soziale Unternehmensberatung mbH, Oranienburger Straße 65, 10117 Berlin

Ansprechpartner/in:

Dorothea Gerke,
Projektleiterin

Tel.: 30-284 09-551

E-Mail:

dorothea.gerke@gsub.de

Sebastian Hartwig,
Teilnahmeunterlagen

Tel.: 30-284 09-552

E-Mail:
sebastian.hartwig@gsub.de

Häufig an uns gestellte Fragen

FAQ 016-2003: Welche Vorteile habe ich als Gründer, wenn ich Franchise-Nehmer bin?

Eine fertige Geschäftsidee

Viele Probleme und Risiken können einem potenziellen Unternehmensgründer erspart bleiben, wenn er ein fertiges Konzept kauft. Das System heißt Franchising und wird heute in vielen Branchen praktiziert.

Franchising bietet drei Möglichkeiten, sich selbständig zu machen:

1. Als Franchise-Nehmer übernehmen Sie die Geschäftsidee eines Franchise-Gebers, lassen sich schulen und regelmäßig betreuen. Ihre unternehmerischen Gestaltungsmöglichkeiten bewegen sich in einem festen Rahmen.
2. Als Franchise-Geber entwickeln Sie ein eigenes System. Grundlage ist Ihre in der Praxis erprobte Geschäftsidee. Hat sich die Idee bewährt, hilft Ihnen das Franchise-System durch motivierte Mit-Unternehmer, schnell zu expandieren.
3. Als Master-Franchise-Geber erhalten Sie die Lizenz eines ausländischen Franchise-Unternehmens, das sich auf dem deutschen Markt etablieren möchte. Damit treten Sie in einer bestimmten Region oder in ganz Deutschland als Franchise-Geber auf, um auf eigene Rechnung weitere Franchise-Nehmer zu akquirieren.

Beim Franchise-Verfahren liefert ein Unternehmen - der Franchise-Geber - Name, Marke, Know-how und Marketing. Gegen Gebühr räumt er dem Franchise-Nehmer das Recht ein, seine Waren und Dienstleistungen zu verkaufen. Und er bietet in der Regel dafür Gewähr, dass kein anderer Franchise-Nehmer in seinem Gebiet einen Betrieb eröffnet (Gebietsschutz).

Der Vorteil: Franchise-Nehmer können das Know-how und die Erfahrung des System-Gebers übernehmen. Das Risiko im Vergleich zu einem neuen Unternehmenskonzept ist dabei relativ gering.

Der Nachteil: Ein Franchise-System legt die unternehmerische Marschroute relativ genau fest. Der Weg in die berufliche Selbständigkeit ist dadurch in gewissem Maße vorgegeben und vom Gründer nur eingeschränkt zu beeinflussen.

Derzeit gibt es in Deutschland rund 1.100 Franchise-Systeme am Markt. Etwa 75 % aller Franchise-Anbieter sind Mitglied im Deutschen Franchise-Verband. Dieser arbeitet nach eigenen Aufnahmeleitlinien und versucht so, seriöse von weniger seriösen Anbietern zu trennen.

Welches Franchise-System?

Mancher Franchise-Geber liefert seinen Franchise-Partnern nur Ware und ein umstrittenes Werbepaket, mehr nicht! Das ist für ein Franchise-System zu wenig. Es fehlen die betriebswirtschaftliche Unterstützung, Rat und Tat durch exzellente Betriebsberater und eine Fortentwicklung des Systems durch Mitbestimmung in Franchise-Nehmer-Beiräten. Um wirtschaftliche Schief lagen zu vermeiden, sollte jeder Franchise-Geber ein regelmäßig aktualisiertes Controlling-System installieren, in dem die Erfahrungen seiner Franchise-Nehmer berücksichtigt werden: einen monatlichen Vergleich aktueller Wirtschaftsdaten der Franchise-Partner. Dieses Controlling-System muss den Franchise-Nehmern zur Verfügung stehen