

Name: _____

Ergebnis HV: _____ P./60 P.

Vorname: _____

Herkunftsland: _____

Studienfachwunsch: _____

Verstehen und Verarbeiten eines Hörtextes
(50 Minuten, 60 Punkte)

Wege zum eigenen Unternehmen

Hinführung zum Thema/Vorentlastung:

Manchen Menschen ist es einfach zu wenig, in der Hierarchie eines Unternehmens nur an hinterer Stelle zu stehen und immer einen Chef über sich zu haben. Sie möchten endlich unabhängig sein und ihre Entscheidungen selbst treffen. Andere hingegen haben schon lange eine „zündende“ Geschäftsidee, die sie endlich in die Tat umsetzen und zu Geld machen wollen. Wieder andere sind schon seit Jahren arbeitslos und haben auch in Zukunft keinen Job in Aussicht. In all diesen Fällen denkt man darüber nach, sich selbständig zu machen und sein eigenes Unternehmen zu gründen. Dass dies jedoch nicht ganz so leicht zu verwirklichen ist, ist allseits bekannt. Im Bürokratiestaat Deutschland erfordert es viel Zeit, Engagement und Geduld, bis man endlich eine eigene Firma sein eigen nennen kann. Viele Fragen müssen im Voraus geklärt werden: Welche Geschäftsidee verfolge ich, d.h. mit welchen Produkten oder Dienstleistungen will ich auf den Markt? Welches Kapital muss ich anfangs mit einbringen? Bin ich charakterlich überhaupt zur Führung eines Betriebes geeignet: bin ich kreativ, zielstrebig, durchsetzungsfähig und risikobereit?

Es führen viele Wege zum eigenen Unternehmen. Von den unterschiedlichen Möglichkeiten der Unternehmensgründung sowie ihren Vor- und Nachteilen wird der folgende Vortrag handeln.

Angaben:

sich selbständig machen
ein Unternehmen/eine Existenz gründen
Franchising
das Franchise-Modell
eine Kooperation eingehen/kooperieren – mit jemandem zusammenarbeiten

Vortragsteil

In Deutschland machten sich im Jahr 2004 etwa 1,4 Mio Menschen selbständig, sie wagten den Schritt ins Unternehmertum.

5 Als schwierigste Art, sich beruflich selbständig zu machen, wird dabei meist die echte Neugründung eines Unternehmens angesehen. Denn wer einen Betrieb neu gründet, startet in jeder Hinsicht bei Null. Die Schwierigkeit der Anfangsphase liegt darin, dass man als Neugründer irgendwie in den Markt eintreten muss.. Mit anderen Worten: Man muss den Markt erst noch erobern. Zudem ist es notwendig, geschäftliche Kontakte zu knüpfen, d.h. Beziehungen zu Kunden und Lieferanten aufzubauen. Ein weiteres Problem betrifft die Suche nach geeignetem Personal, denn ein echter Neugründer verfügt noch über keinen Mitarbeiterstamm.

10 Die Neugründung ist mit dem größten Risiko verbunden, sie eröffnet aber auch die größten Chancen, weil sie es ermöglicht, den Betrieb nach den eigenen Vorstellungen völlig neu aufzubauen.

15 Weniger kompliziert als eine echte Neugründung scheint es, sich nach einem Betrieb umzusehen, der gerade zum Verkauf steht, und diesen samt Personal und Inventar als Nachfolger zu übernehmen. Diesen Typ der Unternehmensgründung nennt man die Unternehmensübernahme.

20 Eine weitere Möglichkeit der Existenzgründung ist das sog. Franchising. Dabei nutzt man ein bereits fertiges Konzept, das sich am Markt bewährt hat, und macht sich damit selbständig. Dieses Modell der Unternehmensgründung wird heute in vielen Branchen praktiziert. Bekannte Beispiele sind "Mc Donald's" und "Burger King".

Streng genommen handelt es sich beim Franchising auch um die Übernahme eines Unternehmens. Im Gegensatz zu einer „echten“ Unternehmensübernahme wird hier aber nicht der Betrieb mit all seinen Mitarbeitern und Räumen übernommen, sondern man übernimmt nur die Geschäftsidee oder besser das Konzept. Die Funktionsweise des Franchisemodells lässt sich folgendermaßen beschreiben: Ein bereits gut funktionierendes, bekanntes Unternehmen, nämlich der sog. Franchisegeber, schließt mit dem Franchisenehmer einen sog. Franchisevertrag. Darin treffen sie die folgende Vereinbarung: Der Franchisegeber stellt dem Franchisenehmer seinen Markennamen zur Verfügung, den der Franchisenehmer nutzen darf. Außerdem liefert er ihm sein erfolgreiches Marketingkonzept und alle Fachkenntnisse, die für die Herstellung des Produktes wichtig sind. Der Franchisenehmer erhält damit die Lizenz, seine Waren oder Dienstleistungen unter einem berühmten Namen zu verkaufen. Dafür zahlt der Franchisenehmer eine Gebühr.

Franchising ist also kein Unternehmensmodell für Existenzgründer, die einen Betrieb nach völlig eigenen Vorstellungen aufbauen möchten, denn ihre Entscheidungen werden durch den Franchisevertrag eingeschränkt - dafür bietet der Franchisegeber aber auch eine Art Sicherheitsgarantie: Der Vorteil gegenüber einer Neugründung ist nämlich, dass man ein Produkt vertreibt, das sich auf dem Markt bereits durchgesetzt hat und erfolgreich verkauft wird.

Im Folgenden sollen einige aktuelle Zahlen zur Entwicklung des Franchisesektors genannt werden: Derzeit werden rund 800 Franchisesysteme auf dem deutschen Markt angeboten. Sie werden von 37.500 Nehmern genutzt - diese beschäftigen wiederum etwa 370.000 Angestellte - mit steigender Tendenz. Immer mehr entscheiden sich für den Schritt ins Unternehmertum, indem sie sich eines bewährten Franchisekonzeptes bedienen: So belief sich die Zahl der Franchisenehmer in Deutschland im Jahr 1996 noch auf 24.000, im vergangenen Jahr lag sie bereits bei 37.500.

Nach einer Umfrage des Deutschen Franchiseverbandes rechnen sich 41 Prozent der Franchisesysteme dem Dienstleistungssektor zu, 11 Prozent entfallen auf den Bereich Handwerk und 9 Prozent sind Betriebe der Gastronomie, 28 Prozent stammen aus der Handelsbranche. Dabei waren Unternehmensgründungen im Franchisemodell die einzigen, die sich auch in Zeiten schlechter Konjunktur erfolgreich auf dem deutschen Markt behaupten konnten. Sie waren sechsmal erfolgreicher als im herkömmlichen Bereich.

Geben Sie den Teil des Vortrages wieder, in dem von einer Kooperation/Zusammenarbeit zweier Unternehmen die Rede ist. Verfassen Sie dazu einen zusammenhängenden Text.

Gehen Sie auf folgende Punkte ein:

a. Kooperationspartner	(mindestens 3 Aspekte)
b. Kooperationsbereiche	(mind. 3)
c. Vorteile von Kooperationen	(mind. 4)

Viele Argumente sprechen heute dafür, bei der Unternehmensgründung mit einem Partnerunternehmen zusammenzuarbeiten. Dies muss nicht unbedingt im Rahmen des Franchisemodells erfolgen. Man kann auch seine eigene Geschäftsidee realisieren und trotzdem gewinnbringend mit einem anderen Unternehmen kooperieren.

Kleine und mittlere Unternehmen können beispielsweise Kooperationen eingehen mit Großunternehmen der gleichen Branche. Aber auch eine Zusammenarbeit mit überregionalen Partnern oder sogar Partnern im Ausland ist möglich. Zunehmend wichtiger wird die Kooperation mit Forschungseinrichtungen. Denkbare Kooperationsbereiche sind zum Beispiel eine Zusammenarbeit in der Fertigung oder auf dem Gebiet der Forschung und Entwicklung, beim Einkauf oder Vertrieb bis hin zum Kundendienst.

Viele Existenzgründer und junge Unternehmen stehen Kooperationen skeptisch gegenüber, dabei bietet die Zusammenarbeit mit Partnern eine Reihe von Vorteilen:

So kann zum Beispiel das eigene Produkt- oder Dienstleistungsangebot durch das Angebot des Partnerunternehmens ergänzt werden. Für eine Kooperation spricht zudem, dass jedes der beteiligten Unternehmen vom Kundenstamm des anderen profitieren kann: die Kundenkontakte verdoppeln sich also. Dies gilt ebenso für die fachlichen Kenntnisse. Auch das Eigenkapital, das für die meisten Jungunternehmer das größte Hindernis auf dem Weg zum eigenen Unternehmen darstellt, erhöht sich durch einen Kooperationspartner. Geteilt werden hingegen Verantwortung und unternehmerisches Risiko. Positive Auswirkungen hat eine Kooperation aber auch darauf, dass man beispielsweise beim Einkauf von Material Mengenrabatte erzielen kann. Ein ganz wesentlicher Punkt ist auch der folgende: Ein „doppeltes“ Unternehmen fährt auch mit „doppelter“ Kraft: Es kann Großaufträge annehmen, die ein Einzelunternehmen nicht bewältigen könnte. Es ist also in jedem Fall sinnvoll, über eine mögliche Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen nachzudenken.

Quellen:

<http://focus.msn.de>

<http://www.access.de>

<http://www.rhein-neckar.ihk24.de/>

gekürzt, stark verändert und inhaltlich ergänzt

Name: _____ Ergebnis HV: _____ P./60 P.
 Vorname: _____
 Herkunftsland: _____ %
 Studienfachwunsch: _____

Verstehen und Verarbeiten eines Hörtextes
 (50 Minuten, 60 Punkte)

Wege zum eigenen Unternehmen

Frageteil (30 P.)

1. Welche drei Probleme kennzeichnen die Startphase, wenn man ein Unternehmen gänzlich neu gründet?
 (kurz, stichpunktartig)

1. _____
 2. _____
 3. _____

6

2. A. „Franchising“ ist eine besondere Art der Unternehmensübernahme.
 Wodurch unterscheidet sich das Franchise-System von der „echten“ Unternehmensübernahme?
 (stichpunktartig)

„echte“ Unternehmensübernahme ↔ Franchise-System

4

- B. Beschreiben Sie stichpunkthaft die Rollen von Franchise-Geber und Franchise-Nehmer in einem Franchise-Vertrag.

Franchise-Geber: _____

Franchise-Nehmer: _____

9

3. Warum könnte man sagen: Franchising ist ein Modell für „sicherheitsorientierte“ Existenzgründer?

4

4. A. Ergänzen Sie sinngemäß die Informationen/Zahlen zu den aktuellen Entwicklungen im Franchise-Sektor.

Das Interesse an Franchise-Konzepten in Deutschland _____ seit 1996 deutlich _____.

Heute _____ etwa 37.500 Existenzgründer eines der rund _____ Systeme, die auf dem deutschen _____ angeboten werden.

Die Zahl der dort beschäftigten _____ beläuft sich gegenwärtig auf etwa _____ .

3

- B. Worauf beziehen sich die folgenden Werte? (Textbegriffe)

	Anteil der Franchise-Systeme in ...
41 %	
11 %	
9 %	
28 %	

2

5. Im Text heißt es „Existenzgründungen im Franchise-Modell sind sechsmal erfolgreicher als im herkömmlichen Bereich“. Was ist im Gesamtzusammenhang des Textes mit dem „herkömmlichen Bereich“ gemeint? (Stichpunkte) (=traditionellen)

_____ und _____

2

Gesamt Frageteil ____ / 30 P.

TW Gesamt _____ / 30 P.

Gesamtwertung HV: _____ / 60 P.

GEORG-SIMON-OHM FACHHOCHSCHULE NÜRNBERG
 Deutsche Sprachprüfung für den Hochschulzugang ausländischer Studienbewerber (DSH)
 Datum: 12.07.2005

Name: _____ Ergebnis HV: _____ P./60 P.
 Vorname: _____
 Herkunftsland: _____ %
 Studienfachwunsch: _____

Verstehen und Verarbeiten eines Hörtextes
 (50 Minuten, 60 Punkte)

ERWARTUNGSHORIZONT

Wege zum eigenen Unternehmen

Frageteil (30 P.)

1. Welche drei Probleme kennzeichnen die Startphase, wenn man ein Unternehmen gänzlich neu gründet?
 (kurz, stichpunktartig)

1. Problem des Markteintritts: man muss den Markt erst noch erobern
2. Herstellung von Geschäftskontakten: Aufbau von Beziehungen zu Kunden und Lieferanten
3. Mitarbeitersuche

3x2P.

6

2. A. „Franchising“ ist eine besondere Art der Unternehmensübernahme.
 Wodurch unterscheidet sich das Franchise-System von der „echten“ Unternehmensübernahme?
 (stichpunktartig)

„echte“ Unternehmensübernahme

↔

Franchise-System

Unternehmen wird samt Mitarbeitern
 und Räumen übernommen

lediglich eine Geschäftsidee bzw.
 Konzept wird übernommen

2x2P.

4

B. Beschreiben Sie stichpunkthaft die Rollen von Franchise-Geber und Franchise-Nehmer in einem Franchise-Vertrag.

Franchise-Geber:

ein bekanntes Unternehmen stellt seinen etablierten Markennamen zur Verfügung
 außerdem sein Know-How/Fachwissen und das Marketingkonzept 3x2P.

Franchise-Nehmer:

er erhält die Nutzungsrechte/Lizenz 1P.

gegen Entrichtung einer Gebühr 2P.

3. Warum könnte man sagen: Franchising ist ein Modell für „sicherheitsorientierte“ Existenzgründungen?

man nutzt ein Konzept, das sich auf dem Markt bereits bewährt hat, also erfolgreich ist

4. A. Ergänzen Sie sinngemäß die Informationen/Zahlen zu den aktuellen Entwicklungen im Franchise-Sektor.

Das Interesse an Franchise-Konzepten in Deutschland ist seit 1996 deutlich gestiegen.

Heute nutzen etwa 37.500 Existenzgründer eines der rund 800 Systeme, die auf dem deutschen Markt angeboten werden.

Die Zahl der dort beschäftigten Mitarbeiter/Angestellten beläuft sich gegenwärtig auf etwa 370.000 .

6x0,5P.

- B. Worauf beziehen sich die folgenden Werte? (Textbegriffe)

	Anteil der Franchise-Systeme in ...
41 %	Dienstleistungssektor
11 %	Handwerk
9 %	Gastronomie
28 %	Handel

4x0,5P.

5. Im Text heißt es „Existenzgründungen im Franchise-Modell sind sechsmal erfolgreicher als im herkömmlichen Bereich“. Was ist im Gesamtzusammenhang des Textes mit dem „herkömmlichen Bereich“ gemeint? (Stichpunkte)

Unternehmen, die gänzlich neu gegründet oder als Nachfolger übernommen werden

Gesamt Frageteil ____ / 30 P.

Textwiedergabe (30 P.)

Geben Sie den Teil des Vortrages wieder, in dem von einer Kooperation/Zusammenarbeit zweier Unternehmen die Rede ist. Verfassen Sie dazu einen zusammenhängenden Text.

Gehen Sie auf folgende Punkte ein:

a. Kooperationspartner	(mindestens 3 Aspekte)
b. Kooperationsbereiche	(mind. 3)
c. Vorteile von Kooperationen	(mind. 5)

(Achtung: Ein zu kurzer Text von 4-5 Sätzen ist der Aufgabenstellung nicht angemessen und muss mit 0 Punkten bewertet werden!)

a. Kooperationspartner (mindestens 3 Aspekte ➡ je 1 Punkt)

Großunternehmen
Überregionale Partner
Auslandspartner
Forschungseinrichtungen

b. Kooperationsbereiche (mind. 3 ➡ je 2 Punkte)

Fertigung
Forschung / Entwicklung
Einkauf
Vertrieb
Service / Kundendienst

c. Vorteile von Kooperationen (mind. 5 ➡ je 3 Punkte)

Erweiterung/Ergänzung des Produkt- oder Dienstleistungsangebots
Verdopplung der Kundenkontakte
Verdopplung der fachlichen Kenntnisse
Erhöhung des Eigenkapitals
Teilen von unternehmerischer Verantwortung und Risiko
Vergünstigungen beim Einkauf (Mengenrabatte)
Großaufträge werden möglich

Inhalt + _____ / 24 P.

Aufbau/Klarheit + _____ / 6 P.

Abzug Sprache - _____ / 10 P. (= max. 1/3)

TW Gesamt _____ / 30 P.

Gesamtwertung HV: _____ / 60 P.