

FRANCHISE-FAKTEN 2010

Erfolgreich selbstständig – mit Sicherheit

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN ZU EINEM DYNAMISCHEN WIRTSCHAFTSZWEIG



ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN DER DEUTSCHEN FRANCHISE-WIRTSCHAFT



Dr. h.c. Dieter Fröhlich,
Präsident des DFV

Die deutsche Franchise-Wirtschaft verzeichnet ein rasantes Wachstum und beweist sich auch im wirtschaftlich turbulenten Jahr 2009 als stabiler Faktor des deutschen Mittelstands. Der Deutsche Franchise-Verband befragte seine rund 250 Mitgliedsunternehmen im 4. Quartal 2009 nach Trends, Entwicklungen und Perspektiven. Die Umfrageergebnisse präsentieren wir Ihnen in der aktuellen Broschüre: 'Franchise-Fakten 2010'.

Dieses handliche Nachschlagewerk zeigt die beeindruckende Entwicklung des Franchisings in Deutschland und damit die Bedeutung, die Franchise-Unternehmen im deutschen Mittelstand haben. Franchise-Unternehmen sind: Arbeitgeber, Ausbilder, Unternehmerschmieden und vieles mehr – allem voran aber ein wichtiger Wirtschaftsfaktor für den Standort Deutschland.

Wir wünschen Ihnen eine spannende und zuweilen vielleicht überraschende Lektüre.

Herzlichst

A stylized, handwritten signature in black ink, which appears to read 'Dieter Fröhlich'.

Dr. h.c. Dieter Fröhlich

Engagement und Professionalität

WAS DEM FRANCHISE-GRÜNDER WICHTIG IST

Was ist Franchise-Gründern wirklich wichtig? Der Deutsche Franchise-Verband ging diesen Fragen auf Messen und IHK-Veranstaltungen zur Franchise-Gründung nach. Die Umfrage enthüllt die entscheidenden Kriterien für Gründer, die sich für den Einstieg in ein Franchise-System interessieren. Sie suchen Franchise-Systeme gezielt nach Wettbewerbsvorteilen und dem Grad der Mitbestimmung aus. Das belegen die am häufigsten benannten Kriterien wie Alleinstellungsmerkmale, Unterstützung, Mitbestimmung, Entscheidungsfreiheit und geringe Fluktuation.

HÄUFIGSTE ANTWORTEN (IN %)

ALLEINSTELLUNGSMERKMAL UND ZUKUNFTSAUSRICHTUNG DES SYSTEMS

Unterstützungsleistung des Franchise-Gebers während der Partnerschaft

Mitbestimmung bei der Standortwahl

Hohe Entscheidungsfreiheit für Sie als Franchise-Nehmer

Geringe Fluktuation im System (Franchise-Nehmer)

Intensität der Einarbeitung

Professioneller Eindruck der System-Zentrale

Höhe der Einstiegsinvestitionen

Höhe der monatlichen Gebühren

Beteiligungsmöglichkeit bei der Weiterentwicklung des Systems

Transparenz bei der Meldung von Umsätzen an die Systemzentrale

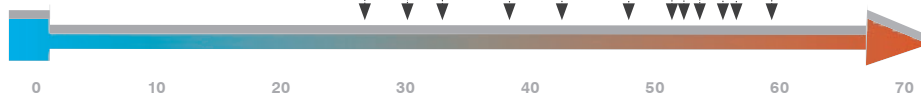
Markenbekanntheit und Markenimage

Möglichkeit, zukünftig weitere Standorte zu eröffnen

Unterstützung bei Businessplänen und bei Bankgesprächen

Kurzfristiger Return on Investment

! „Gründer werden wählerischer und prüfen sehr genau, was das eine Franchise-System vom anderen unterscheidet. Wer nicht viel zu bieten hat, fällt hinten runter.“



Eine Branche im Aufwind

Franchising auf Wachstumskurs

Die Franchise-Wirtschaft blickt optimistisch in die Zukunft, sie gewinnt seit Jahren an Attraktivität. Gerade in unsicheren Zeiten kommen die Vorteile des Franchisings voll zum Tragen: Bereits etablierte Geschäftsmodelle expandieren via Franchising und Gründer starten mit einer renommierten Marke und starken Partnern.

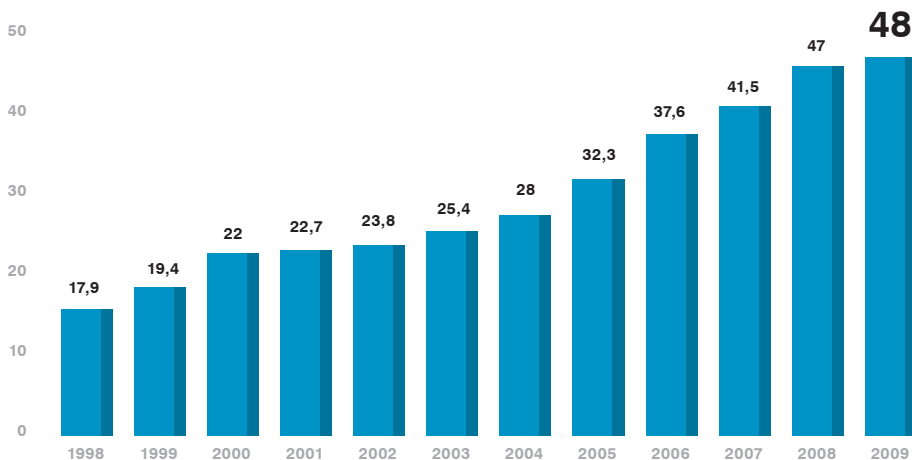
FRANCHISE-NEHMER UND -GEBER UND BESCHÄFTIGTE

	1998	2008	WACHSTUM	2009
FRANCHISE-GEBER	630	950	↗ + 50,79 %	960
FRANCHISE-NEHMER	31.000	57.000	↗ + 83,87 %	58.000
BESCHÄFTIGTE	320.000	450.000	↗ + 40,62 %	452.000



Die Zahlen für 2009 sind Prognosewerte.

FRANCHISE-UMSATZ (IN MRD. EURO)



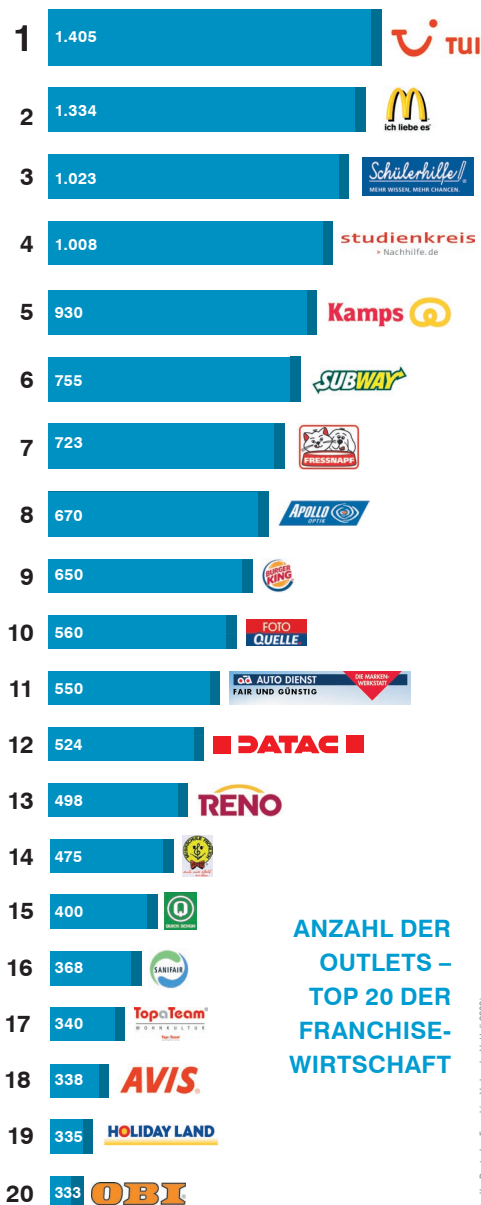
Franchise-Systeme als Marktführer

DIE TOP 20 DER GRÖSSTEN FRANCHISE-UNTERNEHMEN

Die Liste liest sich wie ein „Who-is-Who“ der großen Marken. Die hohe Bekanntheit vieler Franchise-Marken hat eine Sogwirkung, viele Inhaber junger Geschäftskonzepte entscheiden sich für Franchising. Der Deutsche Franchise-Verband ermittelte die größten deutschen Franchise-Systeme. Nach wie vor stellen Franchise-Systeme aus dem Dienstleistungs-Sektor den Großteil der Franchise-Systeme mit annähernd 50 Prozent.

„Franchising hat sich in Deutschland längst als eine Art moderner Mittelstand etabliert“

Der Einzelhandel mit 22 Prozent bleibt zweitgrößter Sektor, und die Systemgastronomie konnte ihren Anteil von rund elf Prozent leicht steigern und liegt bei 13 Prozent. Eine Besonderheit ist die Vielfalt der Unternehmen, die den deutschen Franchise-Markt für sich erobert haben, sie alle zeugen vom breiten Spektrum der deutschen Franchise-Wirtschaft.



**ANZAHL DER
OUTLETS –
TOP 20 DER
FRANCHISE-
WIRTSCHAFT**

Nachwuchsförderer und Perspektivengeber

STIMMUNGS-BAROMETER

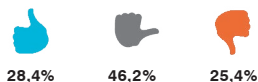
Regelmäßig befragt der Deutsche Franchise-Verband seine Mitglieder zu aktuellen Themen. Die Ergebnisse der DFV-Blitzumfragen zeichnen ein präzises Bild der Franchise-Wirtschaft und geben detaillierte Einblicke in die Erwartungen und Wünsche der Franchise-Nehmer und -Geber.

? Stieg die Anzahl der Gründungsinteressenten in Ihrem System im Jahr 2009?



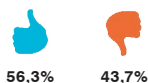
Das Gründungsinteresse legte noch einmal zu, ein „Run“ auf Franchise-Systeme blieb jedoch aus, da sich der Arbeitsmarkt noch nicht dramatisch veränderte.

? Stieg in 2009 die Anzahl der Bewerber, die aus der Arbeitslosigkeit gründen oder die von Arbeitslosigkeit bedroht waren?



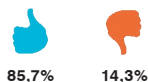
Der Weg in die Selbstständigkeit ist für viele Arbeitslose eine attraktive Alternative. Die relativ gute Lage auf dem Arbeitsmarkt steht einer signifikanten Gründungswelle noch entgegen.

? Sind die Mitarbeiter der Franchise-Nehmer verpflichtet, an Trainings teilzunehmen?



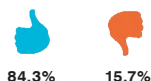
Eine Mehrzahl der Franchise-Beschäftigten profitiert bereits jetzt von kontinuierlicher, hoher Qualität sichernder Weiterbildung.

? Bildet Ihre Systemzentrale aus?



Die Franchise-Wirtschaft setzt auf gut ausgebildete Mitarbeiter. Über 85 Prozent der Betriebe kommen ihrer Verantwortung für exzellente Nachwuchsförderung nach.

? Bilden Ihre Franchise-Partner aus?



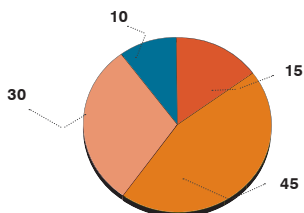
Auch die Franchise-Nehmer wissen um die Relevanz qualifizierter Kräfte. In vier von fünf Systemen geben die Franchise-Nehmer jungen Menschen mit einer Ausbildungsstelle Startchancen auf dem Arbeitsmarkt.

Wertschätzung auf dem Kapitalmarkt

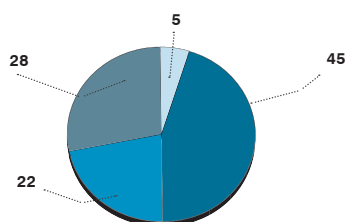
FINANZIERUNG

Als Engpass der Entwicklung des deutschen Franchisings erweist sich oftmals die Finanzierung: Gerade in der Wirtschaftskrise ist die Kapitalausstattung vieler mittelständischer Unternehmen unzureichend. Die Kreditgewährung der Banken ist restriktiver geworden.

**EINSTIEGSGEBÜHREN FÜR
FRANCHISE-NEHMER (IN %)**



**INVESTITIONSSUMME FÜR
FRANCHISE-NEHMER (IN %)**



! ● Keine ● Bis 10.000 Euro ● Über 10.000 bis 20.000 Euro ● Über 20.000 bis 60.000 Euro
! ● Keine ● Bis 50.000 Euro ● Über 50.000 bis 100.000 Euro ● Über 100.000 bis 700.000 Euro

Derzeit machen Franchise-Geber die Erfahrung, dass Franchise-Systeme mit guter Infrastruktur und einer zertifizierten Vollmitgliedschaft im Deutschen Franchise-Verband (DFV) einen Vorteil bei der Kreditvergabe haben. Damit zeigt sich, dass Franchise-Gründungen auch bei Banken den Vorteil genießen, dass erprobte Geschäftsideen die Ausfallrisiken bei der Kreditvergabe relativieren. Das spiegelt sich deutlich in der Kooperation des DFV und des Verbands Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) sowie mit dem Franchise-Informationssystem des deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV) wider. Franchise-Gründer genießen den Vorteil, mit einer eingeführten Geschäftsidee eigene Betriebe aufbauen zu können. Zudem unterstützen Franchise-Geber die Gründer beim Erstellen eines Business-Plans.

? Werden Gründungen derzeit bei der Kreditvergabe zügig bearbeitet/bewilligt?



25%



75%

? Spielt die Zugehörigkeit des Gründers zu einem Franchise-System bei der Finanzierung eine Rolle?



85%



15%

DER DEUTSCHE FRANCHISE-VERBAND E. V.

Der Deutsche Franchise-Verband e. V. (DFV) gilt seit seiner Gründung im Jahr 1978 als das Kompetenzzentrum und die Qualitätsgemeinschaft des Franchisings. Der DFV setzt Qualitätsstandards im Franchising, die im Ethikkodex festgeschrieben und die mit dem DFV-System-Check, einer Art „TÜV“ für Franchise-Systeme, erweitert wurden. Der DFV vertritt die Interessen im fachbezogenen wirtschaftspolitischen Raum auf nationaler Ebene und unterstützt aktiv die Arbeit der Europäischen Franchise Federation (EFF) und des World Franchise Councils (WFC).

DIE LEISTUNGEN DES DFV IM ÜBERBLICK



**SERIOSITÄTSNACHWEIS:
DER DFV-SYSTEM-CHECK**



**ERFAHRUNGSAUSTAUSCH/
BENCHMARKING**



BRANCHENINFORMATIONEN



BERATUNG



SCHULUNGEN



FRANCHISE-NEHMER-GEWINNUNG



**MESSEN/EXISTENZGRÜNDUNGS-
VERANSTALTUNGEN**



KOOPERATIONEN



WISSENSCHAFTLICHE BEGLEITUNG



MEDIATION

WAS IST FRANCHISING?

Franchise-Geber stellen die eigene, am Markt erprobte Geschäftsidee sogenannten Franchise-Nehmern gegen Gebühr zur Verfügung. Diese treten unter einem gemeinsamen Markendach, mit breiter Unterstützung des Franchise-Gebers, als selbstständige Unternehmer vor Ort auf.

Impressum