

Franchisegründungen sind erfolgreich(er)

- aber nur unter bestimmten Voraussetzungen

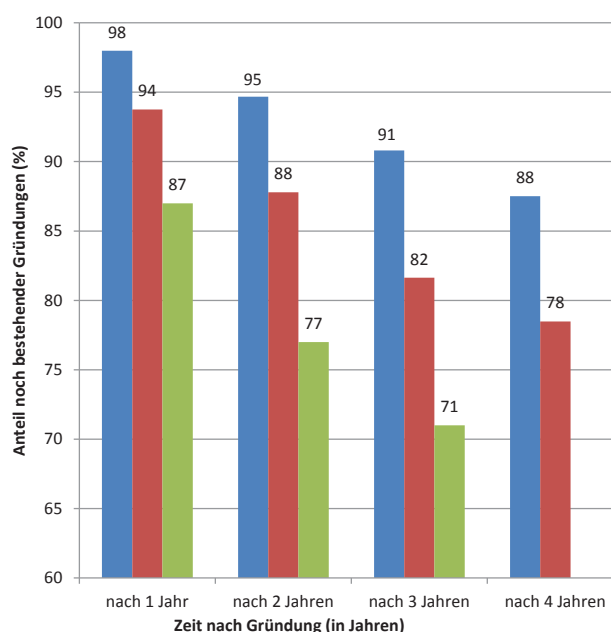


Eine aktuelle F&C-Studie befasst sich mit der Forschungsfrage „Franchising als Erfolgsgarant für Existenz- und Unternehmensgründungen?“ und analysiert Überlebensraten von Franchisegründungen aus dem Zeitraum 2007-2012. Die Zahlen zeigen: Franchisegründer sind im Durchschnitt der hier betrachteten Gründungskohorten nach einem Jahr noch zu 94% im System aktiv, von den unabhängigen Unternehmensgründern sind hingegen nach einem Jahr nur noch 87% aktiv. Zwei Jahre nach der Gründung sind auf Seiten der Franchisenehmer noch 88% aktiv, während es bei den allgemeinen Unternehmensgründern lediglich 77% sind. Nach drei Jahren sind im Durchschnitt noch 82% der ursprünglichen Gründungskohorte im Franchising aktiv - bei allgemeinen Gründungen sind dies lediglich 71%.

Die Überlebensraten unabhängiger Gründungen stammen aufgrund mangelnder Vergleichsdaten aus dem KfW-Monitor. Eine Metaanalyse anderer Studien kommt jedoch zu ähnlichen Überlebensraten, sodass ein Vergleich gewagt werden kann.

PARTNERZUFRIEDENHEIT: BESSER WERDEN - ERFOLGREICHER WERDEN

Betrachtet man diejenigen Systeme, die bei der Partnerzufriedenheit **besonders hohe Zufriedenheitswerte** erreicht haben, so verändert sich das Bild nochmals zum positiven: Franchisegründungen mit diesen Systemen weisen eine deutlich geringere Aufgabequote auf. Diese „Top-Gruppe“ ist zudem bei Umsatz, Umsatzwachstum und Partnerwachstum (Expansion) erfolgreicher. **Das Risiko des Scheiterns ist für Franchisenehmer gemäß der vorliegenden Untersu-**



Wie erfolgreich Franchise-Gründungen sind
So viel Prozent aller Gründungen sind nach 1/2/3 Jahren noch aktiv.

© 2014 Internationales Centrum für Franchising & Cooperation (F&C)

Die Zahlen bestätigen zusätzlich eine Vermutung: Die Unternehmensgründung als Franchisenehmer in einem dem Deutschen Franchise-Verband (DFV) angeschlossenen und damit DFV-System-Check geprüften System ist vergleichsweise erfolgreicher als eine unabhängige Unternehmensgründung.

Franchiseergebnisse also geringer als für Existenzgründer im Allgemeinen.

Die Aussagen gelten jedoch nur für Systeme, die Vollmitglied des DFV e. V. sind und sich dem DFV-System-Check unterzogen haben. Das heißt nicht, dass die Erfolgsquoten bei anderen Systemen höher/gleich oder geringer sind - über diese Franchisesysteme kann aufgrund mangelnder Daten schlichtweg keine Aussage getroffen werden. Ebenso lassen sich die Aussagen nicht verallgemeinern: wie in jedem anderen Wirtschafts-

Alle Systeme, die Mitglied im DFV werden wollen, müssen mit dem DFV-Systemcheck ein Qualitätsprüfungsverfahren absolvieren. Diesem liegt vor allem eine Partnerzufriedenheitsanalyse zugrunde, bei der alle Franchisepartner eines Systems anonym zu ihrer Zufriedenheit befragt werden.

meinem: wie in jedem anderen Wirtschaftsbereich gibt es auch im Franchising „Gewinner“ und „Verlierer“. Wichtig ist die individuelle Betrachtung des einzelnen Franchisesystems. Auch das beste System kann keine hundertprozentige Erfolgsgarantie bieten. Der Erfolg ist abhängig von vielfältigen Faktoren, aber auch von der Performance des Franchisenehmers selbst.

Die gesamte Studie können Sie ab Oktober 2014 auf der DFV-Website www.franchiseverband.com unter „Presse“ nachlesen.