

Die deutsche Franchise- wirtschaft wächst 2014

hauptsächlich mit bestehenden Franchise- partnern und externen Unternehmern



Dies sind die Ergebnisse einer vom Deutschen Franchise-Verband e.V. (DFV) unter rund 500 Personen aus Mitgliedsunternehmen durchgeführten Online-Umfrage im Zeitraum November und Dezember 2014.

47 Prozent der Befragten gaben an, 2014 ihre Expansionsziele erreicht zu haben. Dies sind 7 Prozent mehr als im Vorjahr. Betrachtet man jedoch die Personengruppen, mit denen Franchisesysteme 2014 hauptsächlich expandiert haben, so wird deutlich, dass es sich hierbei um bestehende externe Unternehmer, die sich einem Franchisesystem anschließen sowie um bereits bestehende Franchisenehmer (Multi-Unit-Franchising) handelt. Im Rahmen des Multi-Unit-Franchisings können bestehende Franchisepartner in der Regel zwischen drei und zehn weitere Betrieben eröffnen.

Unternehmensgründer machen bei der Expansion zwar mit 43 Prozent immer noch den größten Anteil aus, haben jedoch im Vergleich zum Vorjahr 20 Prozentpunkte verloren.

Die Ursachen für den Rückgang des Wachstums mit Unternehmensgründern liegen in einem starken Arbeitsmarkt und einer daraus resultierenden Schwäche der Gründungsdynamik. Dieser Trend wird dadurch gestärkt, dass z.B. auch die Gründung aus der Arbeitslosigkeit seit Jahren gehemmt wird. So fiel z.B. ab dem 01.01.2012 der Gründungszuschuss als Pflichtleistung sowie ab dem 01.01.2014 das „Gründercoaching Deutschland für Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit“ durch die Arbeitsagenturen vor

Ort weg. „Die dafür eingetretene Leistungen sind weniger umfangreich und bieten keine privilegierte Förderung für Arbeitslose“, so Torben L. Brodersen, Geschäftsführer des DFV.

Diese Ergebnisse spiegeln sich auch in der Zielgruppe wider, die für Franchisesysteme interessant ist. Für 48 Prozent der Befragten sind bei der Ansprache potenzieller Franchisenehmer angestellte Fach- und Führungskräfte die beliebteste Zielgruppe, gefolgt von bestehenden Unternehmern mit 34 Prozent. Gründer aus der Arbeitslosigkeit befinden sich auf Rang drei und kommen im Vorjahresvergleich mit 9 Prozent auf 3 Prozentpunkte weniger.

Schaut man sich an, wie sich Franchisenehmer 2014 finanziert haben, wird klar, dass im Vergleich zum Jahr 2013 weniger Franchisenehmer auf eine Mischfinanzierung aus Fremd- und Eigenkapital setzen. Die Eigenkapitalfinanzierung ist von 18 Prozent auf 22 Prozent gestiegen. Der Gründungszuschuss macht 15 Prozent bei der Finanzierung aus. Dies zeigt, dass der Gründungszuschuss zur Finanzierung von Gründern aus der Arbeitslosigkeit nach wie vor wichtig ist.

Bei über 60 Prozent der Finanzierungen von Franchisenehmern ist Fremdkapital beteiligt. Private Geldgeber haben jedoch im Vergleich zum letzten Jahr von 5 auf 16 Prozentpunkte erheblich zugenommen. Alternative Finanzierungsformen, wie z.B. durch Crowdfunding oder Venture-Capital sind noch zu einem sehr geringen Anteil vertreten und weisen noch ein großes Potenzial für die Zukunft auf.

Detaillierte Ergebnisse dieser Umfrage können Sie hier einsehen.



Der **Deutsche Franchise-Verband e.V.** vertritt die Interessen der deutschen Franchisewirtschaft im nationalen und internationalen wirtschaftspolitischen Umfeld. 2013 erwirtschafteten rund 1.000 Franchisegeber, gemeinsam mit circa 76.600 Franchisenehmern und 525.300 Mitarbeitern einen Umsatz von etwa 62,8 Milliarden Euro.

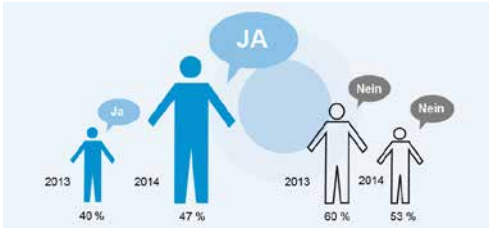
> **Ansprechpartnerin Presse:**

Isabel von Vegesack

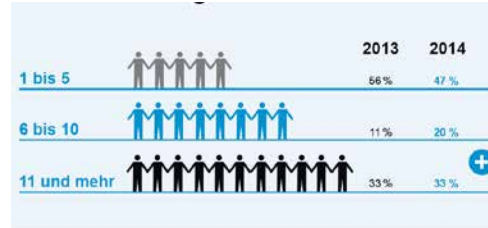
Tel. 030 / 278 902-12 | Fax -15

E-Mail: von.vegesack@franchiseverband.com

› Haben Sie Ihre Expansionsziele in diesem Jahr erreicht?



› Wie viele Franchisepartner konnten Sie 2013/2014 gewinnen?



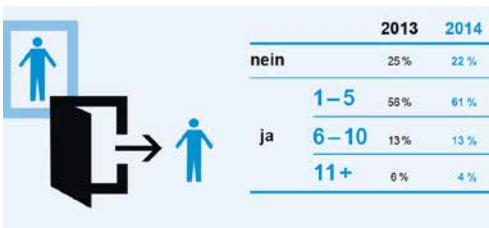
Konzeption, Umsetzung:

ADVERB - Agentur für Verbandskommunikation

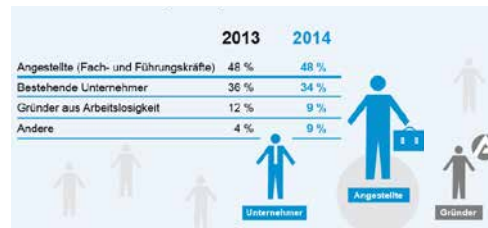
Mehr zum Franchise-Barometer:

› www.franchiseverband.com/franchise-barometer

› Sind bei Ihnen Franchisenehmer ausgeschieden?



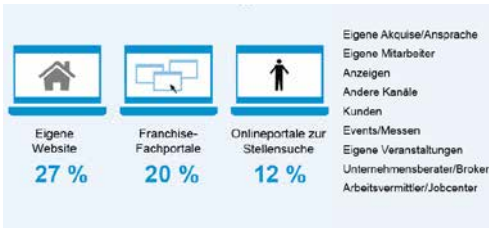
› Welche Zielgruppe ist für Sie die interessanteste bei der Absprache potenzieller Franchisenehmer?



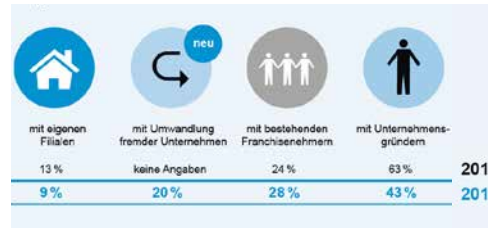
› Wie haben Sie Ihre Franchisenehmer hauptsächlich finanziert?



› Über welche Kanäle wurden Franchisenehmer gewonnen?



› Wie haben Sie in diesem Jahr hauptsächlich expandiert?



› Woher kam das Fremdkapital hauptsächlich?



DFV TERMINE 2015

- Sa 21.03.** Gründertag Hamburg
Infotag für Gründerinnen und Gründer
- 11.-13.05.** Franchise-Forum
(Mo-Mi) mit DFV-Awards

TERMINE DEUTSCHES FRANCHISE-INSTITUT 2015

- Do-Fr 26.-27.02. | München** Engpass Franchisenehmer-Akquise
- Mo 02.03. | Berlin** Franchise - JA oder NEIN?
Strategieseminar für potenzielle Franchisegeber
- Mo-Do 15.-18.06.** 55. Schule des Franchising
DAS Intensivseminar für Ihren Franchise-Erfolg
- Mo-Fr, 15.06.2015 - 29.01.2016** Franchise-Manager (IHK) - 2015
IHK-Zertifikatslehrgang zum Franchise-Manager
- Mo-Do 23.-26.11.2015** 56. Schule des Franchising
DAS Intensivseminar für Ihren Franchise-Erfolg

NEUE DFV-MITGLIEDER

- › **Assoziierte Mitglieder:**
 - › Filtafry
 - › Klussenier Deutschland
 - › MUNDFEIN-Pizzawerkstatt
 - › hello fit
 - › Ihr Platz
 - › add»on
 - › BAUEN+LEBEN
 - › Ihr Baufachhandel
 - › INSEKTUM
 - › Metzgerei Zeiss
 - › NOA NOA
 - › Treppenmeister®
- › **Umwandler (vom assoziierten Mitglied zum Vollmitglied):**
 - › Salädchen®

NEUE DFV-FÖRDERER

- › SHL Versicherungsmakler GmbH