

# Franchise-Systeme verzeichneten 2015 ein moderates Wachstum



**Um 1,3 Prozent sind die bundesweit rund 950 Franchise-Systeme in 2015 gewachsen – aufgrund 117.700 Franchise-Partner. Die Zahl der Franchise-Betriebe stieg um 1,7 Prozent auf 156.600. Sie beschäftigen über 686.000 Mitarbeiter (+ 1,3 Prozent).**

Franchise-Systeme verzeichneten also im letzten Jahr ein moderates Wachstum. Das größte Potenzial für neue Franchise-Partner bietet der Arbeitsmarkt mit seinen über vier Millionen wechselwilligen Fachkräften. Für sie kann eine Franchise-Partnerschaft vollkommen neue Karriereperspektiven schaffen. Die Zahlen ermittelte der Bonner Mediendienst „forum franchise und systeme“ in Kooperation mit dem Deutschen Franchise-Verband (DFV).

Die Auswertungen des DFV ergaben, dass 37 Prozent der Systeme ihre Ziele in Bezug auf die Gewinnung neuer Franchise-Partner erreicht haben. Laut Franchise-Monitor betrug das **Netto-Wachstum durchschnittlich 1,6 Franchise-Partner pro System.**

**Der Systemumsatz stieg** im vergangenen Jahr um 4,3 Prozent auf 99,2 Mrd. Euro. Zurückzuführen ist dies vor allem auf die positive Entwicklung bestehender Franchise-Partner, deren Umsätze durchschnittlich um 2,6 Prozent zulegen. Auf das neue Jahr blicken die Franchisegeber zuversichtlich und rechnen damit, dass das Wachstum wieder anzieht.

**Größtes Potenzial,** neue Franchise-Partner zu gewinnen, bieten Fachkräfte, die eine neue be-

berufliche Herausforderung suchen. Branchenstudien zufolge trifft das auf jährlich über vier Millionen Angestellte zu. „Viele Franchise-Systeme haben sich bisher vorwiegend auf Führungskräfte konzentriert, von denen jährlich etwa 500.000 ihren Job wechseln. Die eigentliche Zielgruppe der Fachkräfte wird heute noch nicht gezielt angesprochen“, sagt „forum“-Chef und Unternehmensberater Felix Peckert.

Gerade für Facharbeiter bietet Franchise jedoch eine völlig neue berufliche Perspektive. Neben einem höheren Einkommen könnten auch die Wünsche nach mehr Anerkennung und besseren Karriereperspektiven erfüllt werden. „Bisher haben Fachkräfte Franchise als Karriereoption nicht präsent“, so Peckert. Neben Engagement und kaufmännischem Verständnis benötigten sie vor allem den Willen, eigenverantwortlich zu handeln. Spezifische Branchenkenntnisse werden von den meisten Franchise-Systemen nicht verlangt. Das erforderliche Know-how erhalten Franchise-Partner vom Systemgeber.

Neben der Eröffnung neuer Betriebe bieten viele Franchise-Systeme auch die Möglichkeit, bereits etablierte Betriebe zu übernehmen. Etwa jedes zweite Franchise-System ist länger als zehn Jahre am Markt – mit entsprechend langjährigen

Franchise-Partnerschaften. „Wie überall im Mittelstand ist die Unternehmensnachfolge auch für die Franchise-Wirtschaft ein zentrales Thema“, sagt Torben Leif Brodersen, DFV-Geschäftsführer. „Für Gründer, aber auch für bestehende Unternehmer ergeben sich dadurch attraktive Chancen.“ Nicht zuletzt könnten sie ihre Entscheidung für einen Standort auf Basis von Echtzahlen treffen und damit das eigene Erfolgspotenzial besser abschätzen.

**Die Investition** in einen Franchise-Betrieb beträgt durchschnittlich rund 50.000 Euro. Abhängig vom Unternehmenskonzept, der Standortgröße und den jeweiligen Vorlaufkosten liegt sie bei einigen Franchise-Systemen auch über 200.000 Euro. Etwa 25.000 bis 75.000 Euro werden als Eigenkapital verlangt.

**Franchise-Konzepte** gibt es in nahezu allen Branchen – ob Fitnessstudio, Hausbau oder Gastronomie. An der Spitze steht unverändert der Dienstleistungsbereich mit 39 Prozent. Fast ein Drittel der Systeme (31 Prozent) entfallen auf den Handel. Es folgen die Gastronomie-, Touristik-, und Freizeit-Anbieter mit einem Anteil von 20 Prozent sowie der Bereich Handwerk, Bau und Sanierung mit zehn Prozent.