

Franchise-Expansion schreitet in Bayern voran

Franchise-Systeme erwirtschaften zweistelliges Umsatzplus. 1.000 neue Franchise-Betriebe eröffneten 2011 in Bayern. Dienstleistungskonzepte an der Spitze. START-Messe präsentiert Geschäftsideen für Franchise-Interessierte vom 6. bis 7. Juli 2012 in Nürnberg.

Nürnberg/Bonn. Mit 10,5 Mrd. Euro konnte die Franchise-Wirtschaft in Bayern 2011 ein Umsatzplus von 12,8 % erwirtschaften. Fast 14.000 Franchise-Partner (+4,3 %) waren im letzten Jahr mit über 17.700 Betrieben (+6 %) in Bayern am Markt, so die aktuelle Erhebung des Bonner Mediendienstes forum franchise und systeme. „Mit 1.000 neuen Betrieben liegt die Zahl der Neueröffnungen erstmals auf einem Vier-Jahres-Hoch“, so Felix Peckert, Chef des Bonner forum franchise und systeme und einer der führenden Unternehmensberater im Franchise. Neue Standorte würden dabei nicht nur von Existenzgründern eröffnet. „Mit Markenfranchise eröffnen bestehende Franchise-Partner immer öfter einen zweiten und dritten Standort und erobern so den regionalen Markt“, erklärt Peckert. Die regionale Marktentwicklung und damit die Filialisierung der Franchise-Partner nach dem Vorbild von Franchise-Vorreiter McDonald's werde dabei in den nächsten Jahren der treibende Expansionsmotor bleiben.

Markenfranchise bringt Wachstum

Von den rund 940 Franchise-Systemen in Deutschland haben 140 ihren Sitz in Bayern. Darunter befinden sich Marken wie Accor (Hotellerie), clever fit (Fitnessstudios), Enerix (Photovoltaik) und McDonald's (Gastronomie). 2011 stiegen die Umsätze der Franchise-Betriebe in Bayern auf fast 1,4 Mio. Euro pro Franchise-Partner (+3,9 %). Mit der wachsenden Anzahl an Standorten wuchs auch die Anzahl der Beschäftigten in Franchise-Betrieben auf über 87.700 Mitarbeiter (+2,4 %). „Insgesamt liegt Bayern leicht über der bundesweiten Entwicklung von Franchise“, so Peckert. Spitzenreiter sind hier die Dienstleistungskonzepte. Sie liegen mit einem Anteil von über 39 % noch vor dem Handel mit 31,5 %. An dritter Stelle liegen die Gastronomie-, Touristik- und Freizeitanbieter mit einem Marktanteil von 18,5 %, gefolgt von Handwerk, Bau und Sanierung mit 10,7 %.



forum franchise und systeme
Mediendienst
für die Franchise-Wirtschaft

Rückfragen: Antje Kiewitt
a.kiewitt@peckert.de
Telefon: 0228-91158.52
Telefax: 0228-91158.99
Post: Schumannstraße 2b
53113 Bonn

Partner:
Wissenschaft: Prof. Dr. Heinz Klandt
European Business School,
Oestrich-Winkel
Datenerhebung: Institut für Markenfranchise,
Bonn
Experten: Felix Peckert (Facts & Trends)
Joachim Klapperich (Recht)
Dr. Patrick Giesler (Recht)

Starke Markenpartner gesucht

Egal in welcher Branche – wer sich mit einem Franchise-Konzept selbstständig machen möchte, um unter einem Markendach seinen lokalen und regionalen Markt aufzubauen, muss das Rad nicht neu erfinden. Etablierte Franchise-Systeme stellen hier in der Regel ein erfolgserprobtes Unternehmenskonzept zur Verfügung. „Ein Franchise-System ist aber immer nur so erfolgreich wie seine Franchise-Partner“, erklärt Peckert. „Entscheidend ist immer der Aktivitätsgrad der Partner. Je höher der Partneraktivitätsgrad ist, umso stärker ist die Zukunftsperspektive des Franchise-Systems und umso erfolgreicher arbeiten Franchise-Geber und Franchise-Partner zusammen“. Das bestätigt auch Peter Gabler, Geschäftsführer Back-Factory. „Wir suchen Unternehmer, die mit unserem backgastronomischen Konzept ihren Markt entwickeln und die Marktpotenziale mit neuen Standorten erschließen. Unsere filialisierenden Partner sind diejenigen, die das Wachstum des gesamten Franchise-Systems voranbringen“. Ähnliche Erfahrungen hat auch Franz Smeja, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von Deutschlands Nummer eins der Backwaren-Lieferdienste Morgengold Frühstücksdienste, gemacht. „Die Partner, die sich einbringen, die sich konstruktiv einmischen und sich an der Weiterentwicklung des Systems beteiligen, sind in der Regel auch die Partner mit den guten Wachstumsquoten von denen wir als Franchise-Geber obendrein noch dazu lernen.“

Bayern bietet noch Franchise-Potenzial

Traditionell zählt Bayern zu den Bundesländern mit einer hohen Gründerquote. Wer beruflich neue Herausforderungen sucht und sein eigener Chef werden will, dem bieten sich in Bayern mit einem Franchise-Konzept noch viele Möglichkeiten. Beim führenden Massivhausanbieter Town & Country Haus, der in Bayern noch 17 Lizenzen zu vergeben hat, bieten sich insbesondere Quereinsteigern Chancen, die heute als Manager und Führungskräfte angestellt sind und sich selbstständig machen möchten. Der 24-Stunden-mobile Hydraulikanbieter Pirtek sucht noch Franchise-Partner für die Gebiete Oberfranken und Niederbayern. Auch beim Sandwich-Anbieter Subway ist noch Platz: Allein in der Region Nürnberg wird das Potenzial auf 20 weitere Restaurants geschätzt. Informationen rund um das Thema Selbstständigkeit und einzelnen Franchise-



forum franchise und systeme
Mediendienst
für die Franchise-Wirtschaft

Rückfragen: Antje Kiewitt
a.kiewitt@peckert.de
Telefon: 0228-91158.52
Telefax: 0228-91158.99
Post: Schumannstraße 2b
53113 Bonn

Partner:
Wissenschaft: Prof. Dr. Heinz Klandt
European Business School,
Oestrich-Winkel
Datenerhebung: Institut für Markenfranchise,
Bonn
Experten: Felix Peckert (Facts & Trends)
Joachim Klapperich (Recht)
Dr. Patrick Giesler (Recht)

Konzepten gibt es auf der START-Messe in Nürnberg vom 6. bis 7. Juli 2012. „Rund ein Drittel unserer Aussteller sind Franchise- und Lizenzsysteme“, erläutert Christian Cordes, Projektleiter der START-Messe beim Veranstalter asfc - atelier scherer fair consulting. „Erneut ist dieses Thema auf der START stark vertreten. Viele Gründer suchen ja nach einem tragfähigen Geschäftskonzept, um sich selbstständig zu machen. Das finden sie auf der START – und natürlich viele Gelegenheiten sich zu vernetzen, andere Gründer kennenzulernen, sich von Experten beraten zu lassen oder sich im umfassenden Vortragsprogramm das nötige Wissen für eine erfolgreiche Gründung anzueignen. Die Besucher in Nürnberg können sich auf zwei Tage geballtes Know-how für Gründer und Jungunternehmer freuen.“

Franchise ist ...

...ein Expansionsmodell für Unternehmen (den sogenannten Franchise-Gebern), die mit lokalen, selbstständigen Unternehmen (den sogenannten Franchise-Partnern) einen oder mehrere nationale Märkte erschließen wollen.

Dazu übergibt der Franchise-Geber dem Franchise-Partner für einen bestimmten Standort ein erprobtes und vielfach erfolgreiches Unternehmenskonzept. Der Franchise-Partner übernimmt dieses Unternehmenskonzept und verpflichtet sich, dieses mit seiner Kapital- und Arbeitskraft sowie auf eigenes Risiko in dem ihm überlassenen Markt durch Expansion zur vereinbarten Marktposition zu entwickeln. Der Franchise-Geber verzichtet bei vertragsgerechtem Verlauf an diesem Standort in der Regel auf eine eigene Marktbearbeitung. Im Gegenzug verzichtet der Franchise-Partner auf die aktive Marktbearbeitung außerhalb des ihm überlassenen Marktausschnitts.

Die Fülle der damit für den Franchise-Partner und -Geber verbundenen Rechte und Pflichten werden in einem Franchise-Vertrag und einer Handbuchreihe dargestellt und für alle Parteien einheitlich und verbindlich geregelt.

Quelle: forum franchise und systeme



forum franchise und systeme
Mediendienst
für die Franchise-Wirtschaft

Rückfragen: Antje Kiewitt
a.kiewitt@peckert.de
Telefon: 0228-91158.52
Telefax: 0228-91158.99
Post: Schumannstraße 2b
53113 Bonn

Partner:
Wissenschaft: Prof. Dr. Heinz Klandt
European Business School,
Oestrich-Winkel
Datenerhebung: Institut für Markenfranchise,
Bonn
Experten: Felix Peckert (Facts & Trends)
Joachim Klapperich (Recht)
Dr. Patrick Giesler (Recht)