

Franchise-Wirtschaft: Bereit für neues Wachstum

2014 zeigen die bundesweit rund 950 Franchise-Systeme eine stabile Entwicklung – und rüsten sich für weiteres Wachstum. In der Dienstleistung und im Handel gibt es die meisten Systeme.

Bonn. Die bundesweit rund 950 Franchise-Systeme wachsen in Deutschland im Jahr 2014 auf rund 156.000 Betriebe (+ 3,1 Prozent), so der Bonner Mediendienst forum franchise und systeme. Die Zahl der Franchise-Partner steigt auf rund 117.500 Unternehmer (+ 2,3 Prozent), die insgesamt fast 703.000 Mitarbeiter (+ 0,8 Prozent) beschäftigen. Im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet die Franchise-Wirtschaft hierzulande damit wieder ein stärkeres, wenn auch moderates Wachstum. Im Durchschnitt wurden fünf neue Standorte erschlossen – häufig auch von bestehenden Franchise-Partnern. Der Systemumsatz stieg im vergangenen Jahr um 5,1 Prozent auf 95,5 Mrd. Euro. 2015, so die ersten Prognosen, könnte erstmals die Marke von 100 Mrd. Euro Umsatz geknackt werden.

Operative Exzellenz stößt an Grenzen

„Nach einer Phase der Prozessoptimierung rüsten sich die Franchise-Systeme wieder für Expansion“, erklärt Felix Peckert, Expansionsexperte und Chef des Bonner forum franchise und systeme. Um Alleinstellungsmerkmale am Markt dauerhaft zu sichern und damit das Umsatzwachstum zu forcieren, setzen erste Franchise-Geber zunehmend auf Innovationen. „Operative Exzellenz alleine schafft auf Dauer keine ausreichende Profitabilität. Diese kann nur die strategische Exzellenz bringen, die Produkten oder Dienstleistungen dauerhaft eine erkennbare Einzigartigkeit verleiht“, so Peckert. Für Franchise-Zentralen wird das Qualitätsmanagement damit zur Pflicht herabgestuft und das Innovationsmanagement zur Kür erklärt. „Ansonsten werden Franchise-Systeme den Unternehmen unterliegen, die ihrem Angebot bereits wieder eine Form von Einzigartigkeit ermöglichen.“

In den Fokus rückt infolgedessen auch die Aus- und Fortbildung der Franchise-Partner. „Schließlich muss der Wettbewerbsvorteil partnerseitig auch verstanden und umgesetzt werden“, erläutert Peckert. Mit dieser „Rückbesinnung auf die Kernkompetenz des Franchise-Gebers“ steigt auch die Profitabilität von Franchise-Geber



forum franchise und systeme
Mediendienst
für die Franchise-Wirtschaft

Rückfragen:
Christina Westerhorstmann
c.westerhorstmann@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)

wie -Partnern. „Und damit wird das heute noch schwache Systemwachstum wieder an Fahrt gewinnen“, so Peckert.

Führungsstarke Manager gesucht

Franchise-Konzepte gibt es dabei in allen Branchen. An der Spitze steht der Dienstleistungsbereich mit 39 Prozent (+ 3,9 Prozent). Fast ein Drittel der Systeme fallen auf den Handel (- 5,5 Prozent). Es folgen die Gastronomie-, Touristik-, und Freizeit-Anbieter mit einem Anteil von 19,6 Prozent (+ 4,9 Prozent) sowie der Bereich Handwerk, Bau und Sanierung mit einem Anteil von rund 11 Prozent (- 5 Prozent).

Die Investition in einen Franchise-Betrieb beträgt durchschnittlich rund 50.000 Euro – abhängig vom Unternehmenskonzept, der Standortgröße und den jeweiligen Vorlaufkosten. Viele Franchise-Geber setzen auf Angestellte aus dem mittleren bis höheren Management, die über Einsatzbereitschaft, Führungserfahrung und eine solide Kapitalausstattung verfügen. Spezifische Branchenkenntnisse sind in der Regel keine Voraussetzung – das erforderliche Know-how erhalten Franchise-Partner vom Systemgeber beispielsweise in Form von Schulungen.

Doch nicht nur die Markteintrittsphase sollte in einem Franchise-System geregelt sein. „Genauso wichtig ist ein eindeutiges Szenario für einen möglichen Ausstieg“, fordert Peckert. „Geraten Franchise-Partner in eine Schieflage wird aus partnerschaftlicher Loyalität und dem Glauben, das Ruder doch noch herumreißen zu können, zu häufig der ‚gesunde‘ Schlusspunkt verpasst – und zwar von beiden Seiten.“



forum franchise und systeme
 Mediendienst
 für die Franchise-Wirtschaft

Rückfragen:
 Christina Westerhorstmann
 c.westerhorstmann@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)