

Franchise – Startchancen für Gründer



Ihr Referent

Torben Leif Brodersen
Geschäftsführer des DFV

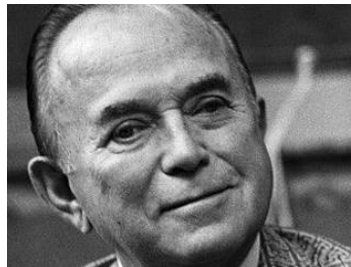
Geschäftsstelle:

Deutscher Franchise-Verband e.V.
Luisenstraße 41, 10117 Berlin
Tel: 030/ 27 89 02-0



www.franchiseverband.com

Das Prinzip



„None of us is as good as all of us.“

(„Keiner von uns ist allein so gut, wie wir alle zusammen.“)

Ray Kroc, Gründer McDonald's

Der Deutsche Franchise-Verband e. V. (DFV)



Gegründet 1978 als Verband für Franchise-Geber, -Nehmer und assoziierte Experten (Rechtsanwälte, Franchise-Berater, etc.)

Vertritt aktuell: 285 Mitglieder (Franchise-Geber)
mit rund 20.000 Franchise-Nehmer

Hiervon profitieren Franchise-Nehmer:

- Ethikkodex: Exakte Definition des professionellen Franchisings.
- Kontrolle des Systems: Überprüfung des Franchise-Vertrages und Einblick in das Franchise-Handbuch hinsichtlich Einhaltung des Ethikkodexes vor Verbandsaufnahme.
- DFV-Systemcheck: unabhängiges „Qualitäts-Siegel“, wesentliches Merkmal: Franchise-Nehmer-Zufriedenheit

Franchising – eine Definition



Franchising ist eine Vertriebsform, die auf Partnerschaft basiert. Dabei übernimmt der Franchise-Nehmer gegen Zahlung von Gebühren ein bestehendes Franchise-Konzept und setzt dieses vor Ort um.



Der Franchise-Nehmer ist dabei ein rechtlich selbstständiger und eigenverantwortlich operierender Unternehmer.

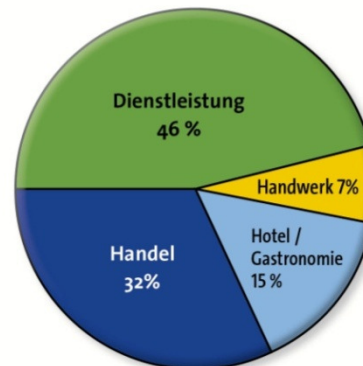
Wirtschaftliche Entwicklung

Deutsche Franchise-Wirtschaft auf einen Blick



	2000	2010	Wachstum
Mitarbeiter	346.500	463.000	+ 33,6 %
Franchise-Nehmer	37.100	65.500	+ 76,5 %
Franchise-Geber	735	980	+ 33,4%
Umsatz (Mrd. Euro)	22	55	+ 150 %

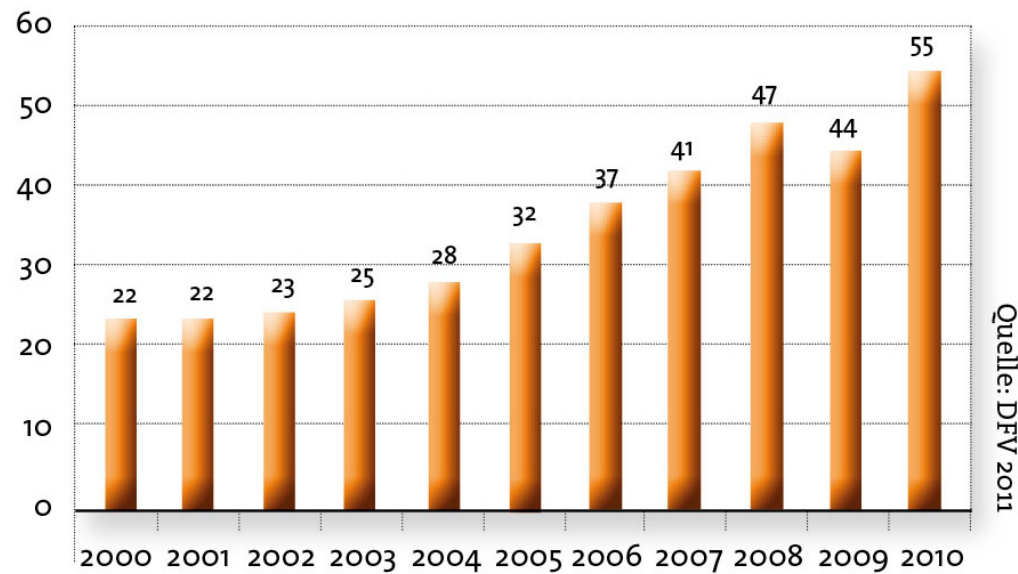
Branchenverteilung



Quelle: Deutscher Franchise-Verband e.V. | www.franchiseverband.com

Umsatz-Entwicklung

Franchise-Umsatz (in Mrd. €)



Viel Potenzial

- Arbeitsteilung lässt Bedeutung von Franchise-Systemen steigen

Branchen mit großem Wachstumspotential:

- Pflege-/Gesundheit (Apotheken, Ärzte, Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen)
- Handwerk

Zielgruppen:

- Zunehmend planvolle und „überzeugte“ Existenzgründer (weniger Gründer aus Notsituationen heraus)
- Zunehmend mehr bestehende Unternehmen, die auf diese Vertriebsform setzen wollen

„Klassischer“ Existenzgründer vs. Franchise-Nehmer

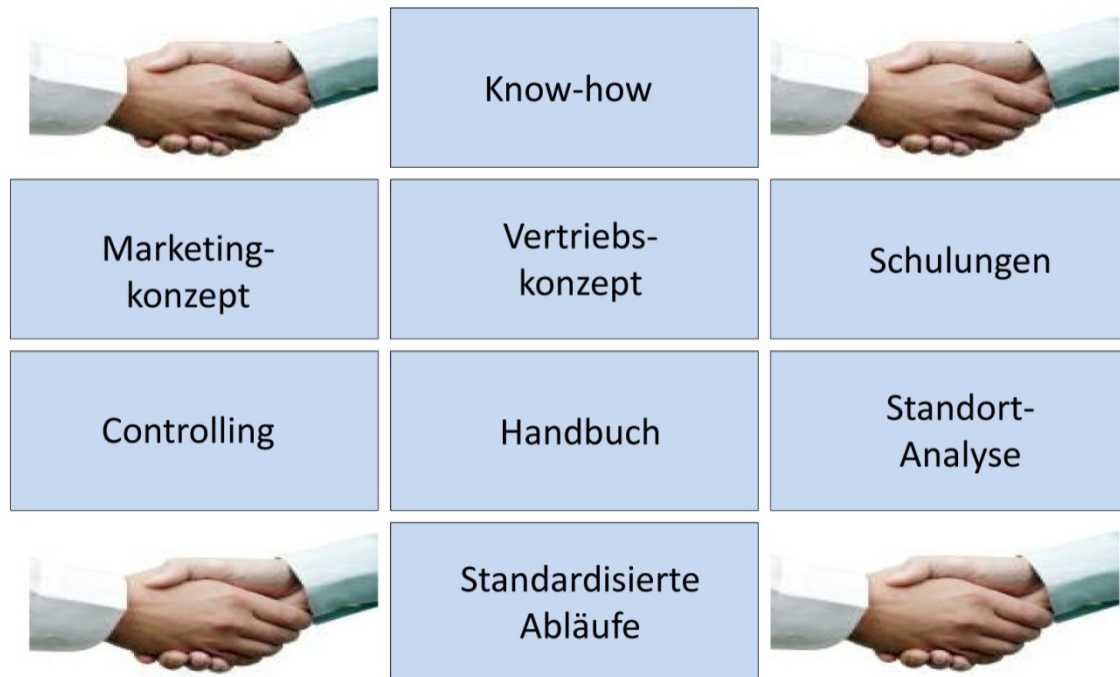
„Klassische“ Existenzgründer	Franchise-Nehmer
<p>... müssen</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ sich nicht nur auf das Kerngeschäft konzentrieren (d.h. Vertrieb) ➤ zudem Werbeprofi, Marktforscher, Designer, Finanz-Fachmann und Verkaufspsychologe sein ➤ Experte mit entsprechendem Know-how sein 	<p>... können</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ sich auf das Kerngeschäft konzentrieren (d.h. Vertrieb) ➤ auf die Unterstützung des Franchise-Systems als Werbeprofi, Marktforscher, Designer, Finanz-Fachmann und Verkaufspsychologe bauen ➤ auch als „Quereinsteiger“ zum Experten geschult werden

Kennzeichen des Franchisings

Existenzgründer im Franchising beginnen nicht bei „Null“.
Sie profitieren von ...

- einem einheitlichen Auftritt am Markt und einem gesteigerten Wiedererkennungseffekt bei den Kunden
- einer zügigen Marktdurchdringung durch Standardisierung der Betriebsabläufe
- einer gemeinsamen Wertebasis – und damit von der Unterstützung des Franchise-Gebers
- dem Franchise-Paket, sprich dem Know-how und Leistungen des Franchise-Gebers

Das Franchise-Paket



Wie sicher ist Franchising?

Studie „Franchising – Erfolgsgarant für Existenzgründungen?“
(Institut für Franchising & Cooperation, Universität Münster):

- Ergebnis: Franchise-Nehmer scheitern in den ersten vier Jahren nach der Gründung deutlich seltener als Existenzgründer im Allgemeinen.
- Wichtig: Offenbar kann das Risiko in guten Franchise-Systemen reduziert werden. Es verbleibt allerdings immer ein Restrisiko beim Franchise-Nehmer.

Sechs typische Stolpersteine

- Neuheit des Systems/fehlende Pilotprojekte
- keine Referenzen (von Lieferanten, Partnern, etc.)
- kein Franchise-Handbuch
- Zeitdruck vor Vertragsunterzeichnung
- hohe Fluktuation
- versprochene Erfolgsgarantien



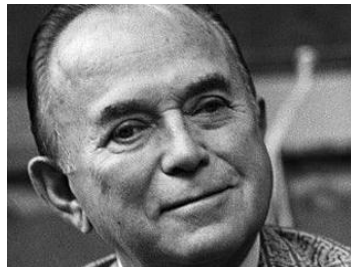
Franchise-Nehmer sind „Local heros“

Voraussetzungen einer professionellen Partnerschaft:

- 100%-ige Identifikation mit dem ausgewählten System ist unabdingbar
- Gleichwohl ist eine gesunde Diskussions-Kultur wichtig; Kritik ist ausdrücklich erwünscht
- Zufriedene Franchise-Nehmer sind die Visitenkarten des Systems
- Franchise-Nehmer-Zufriedenheit ist eine der Grundvoraussetzungen für den Erhalt des System-Checks des DFV („TÜV“-Siegel für Franchising)

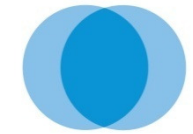


Das Prinzip



**„Let them make money, then they are happy
and happy people sell more hamburger!“**

Ray Kroc, Gründer McDonald's



DFV
DEUTSCHER
FRANCHISE
VERBAND E.V.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!