



Franchise-Wirtschaft weiterhin im Aufwärtstrend

Eine gute Nachricht angesichts der allgemeinen Wirtschaftslage: Der Aufwärtstrend der deutschen Franchise-Wirtschaft konnte sich im Jahr 2008 fortsetzen. Ob und in wie weit ein Wachstum im Jahr 2009 umzusetzen ist, lässt sich derzeit nicht prognostizieren. Eines ist jedoch sicher: Wächst die Franchise-Wirtschaft, stärkt das den deutschen Mittelstand und es entstehen neue Arbeitsplätze.

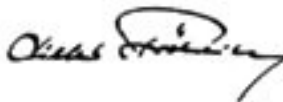
Franchising kann salopp als moderne Unternehmerschmiede bezeichnet werden: Erfolgreiche Franchise-Systeme wachsen mit selbständigen Partnern. Wir beauftragten das Internationale Centrum für Franchising & Cooperation an der Universität Münster, rund 1.000 Unternehmen zu befragen. Die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2008 können sich sehen lassen! Wurden für andere Wirtschaftszweige bereits rückläufige Zahlen gemeldet, so konnte sich die Franchise-Wirtschaft nicht nur stabilisieren, sondern verbessern.

Fast jede Gründung bedeutet auch, dass Arbeitsplätze geschaffen werden. Im Jahr 2008 waren rund 450.000 Beschäftigte in der Franchise-Wirtschaft tätig. Der Umsatz stieg um 13 Prozent auf 47 Milliarden im Jahr 2008.

Die Zahl der in Deutschland aktiven Franchise-Systeme stieg um 40 auf 950 Franchise-Geber. Zunehmend starten Gründer als Franchise-Partner in die Selbständigkeit. Im Jahr 2008 waren rund 57.000 meist mittelständische Unternehmer als Franchise-Nehmer aktiv. Auch erfolgreiche Franchise-Partner können wachsen, sie expandieren mit der eigenen Marke und übernehmen mehrere Standorte. Das verdeutlicht, dass Franchise-Konzepte gute Erfolgs- und Entwicklungschancen bieten.

Damit belegt unsere Statistik, dass Franchising den deutschen Mittelstand stärkt und sich auch in wirtschaftlich turbulenten Zeiten als stabiler Wirtschaftsfaktor in Deutschland erweist.

Herzlichst



Dr. h.c. Dieter Fröhlich



Dr. h.c. Dieter Fröhlich,
Präsident des DFV



Grußwort für den Deutschen Franchise-Verband Dr. Karl-Theodor von und zu Guttenberg, Bundesminister für Wirtschaft und Technologie



Dr. Karl-Theodor von und zu Guttenberg,
Bundesminister für Wirtschaft
und Technologie

WIE DER STAAT DIE WIRTSCHAFT IN DER AKTUELLEN LAGE UNTERSTÜTZT

Als Bundeswirtschaftsminister freut es mich sehr, dass der Deutsche Franchise-Verband e. V. (DFV) jüngst sehr positive Zahlen zur Entwicklung der Franchisebranche in Deutschland veröffentlichen konnte. Deutschland befindet sich in der schwierigsten wirtschaftlichen Situation seit Jahrzehnten. Die Wachstumsaussichten haben sich deutlich verschlechtert. Da sind anders lautende Nachrichten, wie der fortgesetzte Aufwärtstrend in der deutschen Franchise-Wirtschaft, überaus willkommen.

Die Bundesregierung stellt mit den beiden Konjunkturpaketen in den Jahren 2009 und 2010 rund 80 Mrd. Euro zusätzlich bereit, um Konjunktur und Beschäftigung zu stabilisieren. Hinzu kommt ein Bürgschafts- und Kreditrahmen von 115 Mrd. Euro. Dabei gilt das besondere Augenmerk dem Mittelstand und seinen Beschäftigten. Ziel muss es sein, dass Deutschland aus der Krise stärker herauskommt, als es hineingegangen ist.

FINANZIERUNG VON INVESTITIONEN UND INNOVATIONEN SICHERN

Von zentraler Bedeutung für die Bundesregierung ist es, die Finanzierung der Investitionen und der Innovationen des Mittelstandes zu sichern. Wir haben deshalb Anfang des Jahres ein Sonderprogramm der bundeseigenen KfW-Bankengruppe mit einem geplanten Kreditzusagelovolumen von 15 Mrd. Euro für 2009 gestartet. Eine Risikoentlastung der durchleitenden Hausbanken von bis zu 90 % stellt sicher, dass diese zusätzliche Liquidität auch bei den Unternehmen ankommt. Im Rahmen des zweiten Konjunkturpakets wurde das Programm um weitere 25 Mrd. Euro aufgestockt und um Finanzierungsangebote erweitert, die auch auf Bedürfnisse größerer Unternehmen ausgerichtet sind. Des Weiteren haben wir das bewährte Bürgschaftsinstrumentarium von Bürgschaftsbanken, Bund und Ländern gestärkt. Hierfür stellen wir 75 Mrd. Euro zur Verfügung.

POSITIVER BEITRAG DES FRANCHISINGS ZUR STÄRKUNG DER DEUTSCHEN SELB- STÄNDIGENQUOTE

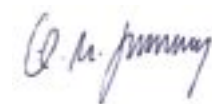
Die vom DFV veröffentlichten Zahlen zur Franchise-Wirtschaft verdeutlichen die beeindruckende Entwick-

lung, die Franchising in Deutschland vollziehen konnte. Diese Kooperations- bzw. Vertriebsform hat sich in Deutschland etabliert. Gerade auch die Rahmenbedingungen, die sie hier vorfindet - nicht zuletzt die gut ausgebildeten Fachkräfte -, begünstigen offenbar ihr Wachstum. Sie ermöglichen es den Menschen, die sich selbständig machen möchten, ohne politische oder rechtliche Zwänge und Vorgaben zu entscheiden, ob sie als Einzelkämpfer ihre Unternehmensidee verwirklichen möchten, ob sie sich einer Verbundgruppe mit vergleichsweise größerer wirtschaftlicher Unabhängigkeit von der Zentrale anschließen oder ob sie sich als Franchisenehmer in dem dort üblichen strafferen Marketing-, Weisungs- und Kontrollsystemen am besten aufgehoben fühlen.

Jeder, der den Weg in die Selbständigkeit gehen möchte, sollte im Vorfeld sein Rüstzeug für diesen Schritt prüfen und sich auf jeden Fall fachlich informieren und beraten lassen. Hier gibt es eine ganze Reihe von Angeboten, so etwa das Internetangebot meines Hauses unter www.existenzgruender.de oder die Beratung im Rahmen des von der KfW in unserem Auftrag durchgeführtem Gründercoaching Deutschland. Konkret zu Franchising bietet sich zudem die Kontaktaufnahme zur örtlichen Industrie- und Handelskammer oder unmittelbar zum DFV an.

Auch wenn der DFV - ebenso wie andere Wirtschaftsexperten - keine Prognose für das Jahr 2009 abzugeben vermag, so hoffe ich doch darauf, dass sich auch für die Franchisebranche herausstellen wird, dass sie nach der Krise stärker dastehen wird, als sie es zuvor tat.

Ihr



Bundesminister für Wirtschaft und Technologie



Franchising: Gegen den Trend – die Krise als Chance

Franchise-Systeme bieten besondere Vorteile und Sicherheiten für Gründer



Anders als viele andere Wirtschaftszweige sieht die Franchise-Wirtschaft verhalten optimistisch in die Zukunft. Für das Jahr 2009 erwartet der Deutsche Franchise-Verband (DFV) gar eine erhöhte Nachfrage von Gründungsinteressierten und setzt auf eine sich gegen den allgemeinen Trend entwickelnde Franchise-Wirtschaft. Einer der Hauptgründe für diese ungewöhnlich erwartungsfrohe Entwicklung: Im konjunkturellen Aufschwung drohen immer Gründungsfloten, da die guten Jobperspektiven Gründungsanreize naturgemäß sinken lassen. Verringern sich aber in Krisenzeiten die Berufsaussichten, zieht das Gründungsinteresse regelmäßig an. Die Attraktivität von Franchise-Systemen wächst für potenzielle Franchise-Nehmer also tendenziell entgegen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage. Der Gründerreport 2008 des DIHK bestätigt diesen Zusammenhang. Während sich im ersten Halbjahr 2008 noch ein verlangsamtes Gründungsinteresse abzeichnete, nahm dieses mit sich eintrübenden Wirtschaftsprognosen und damit verschlechterten Aussichten auf reguläre Arbeitsplätze zu.

FRANCHISING MIT VIELEN VORTEILEN

Auf Basis seiner dreißigjährigen Erfahrung kennt und bestätigt auch der Deutsche Franchise-Verband diese Entwicklungen. „Der DFV begleitet jährlich Dutzende von Gründungsveranstaltungen“, sagt Torben L. Brodersen, Geschäftsführer des DFV. „Lahmt der Arbeitsmarkt, wächst das Gründungsinteresse und damit auch die Anfrage nach

Franchise-Partnerschaften.“ Für das Franchising könnte in der aktuellen Wirtschaftskrise gar die große Stunde schlagen, so Brodersen. Die Vorteile für den Franchise-Nehmer liegen auf der Hand und werden unmittelbar wirksam. So starten die Gründer bereits mit einer etablierten Marke. Ob McDonald's oder Burger King, Schülerhilfe oder Studienkreis, Tchibo oder Arko: Franchise-Partnerschaften gibt es in fast allen Branchen, ob Gastronomie, Handel, Dienstleistungen oder Handwerk.

BUSINESSPLÄNE UND DFV-SYSTEM-CHECK ÜBERZEUGEN BANKEN

Einen Vorteil haben die schlüsselfertigen Existenzgründungen gemeinsam: die Unterstützung durch den sogenannten Franchise-Geber. Das beginnt bereits beim Erstellen des Businessplans, mit dem die Franchise-Gründer punkten können. Gerade in Zeiten zähfließender Kredite muss ein solcher Plan die Bank mittel- und langfristig überzeugen. Viele Kreditinstitute haben das große Potenzial des Franchisings erkannt und setzen auf die Mitgliedsunternehmen des DFV. Der Qualitätscheck, dem sich die DFV-Mitglieder seit dem Jahr 2005 regelmäßig unterziehen, sorgt dabei für umfassendes Vertrauen in die zertifizierten Franchise-Systeme und hilft sowohl Gründern als auch Banken bei der Prüfung und Einschätzung der Zukunftsfähigkeit der Geschäftsidee. Darüber hinaus denken in der derzeitigen Wirtschaftslage auch zunehmend gut



Torben Brodersen,
Geschäftsführer des DFV

Interview

Herr Brodersen, die neue Statistik zeigt die Franchise-Wirtschaft 2008 im Aufwärtstrend?

Das Wirtschaftsjahr 2008 war bis in das 3. Quartal auf Wachstumskurs. In unserer Statistik sieht man das deutlich am gestiegenen Umsatz. Die Zahl der Franchise-Geber stieg, mancher Filialist setzt inzwischen auf Franchise-Partner. Ehemalige Filialen werden an selbständige Franchise-Partner vergeben. Das ergibt für das Jahr 2008, trotz einer Marktberreinigung, 950 aktive Franchise-Systeme, 40 mehr als noch im Jahr 2007.

Beeindruckend ist die Umsatzsteigerung der Franchise-Wirtschaft!

Natürlich gibt es Gewinner und Verlierer. Insgesamt wurden 47 Milliarden Euro erwirtschaftet, ein Umsatzplus von 13 Prozent. Der Franchise-Wirtschaft kommen veränderte Lebensformen der Konsumenten zu Gute. Franchise-Systeme können mit der vertikalen Struktur flexibler agieren. Der Franchise-Nehmer erkennt Kundenwünsche vor Ort, informiert den Franchise-Geber und dieser steuert gegen. Franchise-Marken siedeln sich meist im mittleren oder unteren Preissegment an. Diese Wirtschaftszweige waren bisher noch nicht so stark von der Wirtschaftsflaute betroffen wie das Luxussegment, der Export oder die Automobilindustrie. Wir hoffen, dass sich die positive Stimmung der Kunden hält, dann wird es eine Welle aber keinen Tsunami in der Franchise-Wirtschaft geben.

Wie schätzen Sie die Entwicklung der Franchise-Wirtschaft ein?

Verhalten-optimistisch trifft es wohl. Wir rechnen nicht mit einem ungebremsten Wachstum in der

Franchise-Wirtschaft. Andererseits haben der DIHK und wir die Erfahrung gemacht, dass in wirtschaftlich schwierigen Zeiten die Zahl der Gründungen zunimmt. Das würde den deutschen Mittelstand stärken: Dieser bildet derzeit die Basis, ihm gehören die Sympathien und das Vertrauen der Kunden; heute mehr als gestern.

Eindrucksvoller Wachstumstrend

2008	57	950	450
2007	56	910	441
2006	51	900	429
2005	49	870	421
2004	45	845	406
2003	43	830	390
2002	41	760	362
2001	38	750	350
2000	37	735	347
1999	34	720	330
1998	31	630	320
	<i>Franchise-Nehmer (in Tsd.)</i>	<i>Franchise-Geber</i>	<i>Beschäftigte (in Tsd.)</i>

Ausgebildete über eine berufliche Veränderung nach. Durch das DFV-Qualitätssiegel können diese Interessenten attraktive Angebote von bloßen Versprechungen unterscheiden.

FRANCHISING VOR ORT IM BUNDESTAG

Die Politik erkennt zunehmend die Chancen des Franchisings: Auf Einladung der Gesellschaft zum Studium Strukturpolitischer Fragen gingen im März Vertreter aus Politik und Wirtschaft im Bundestag der Frage „Franchisebraucht die Wirtschaft ein neues Strukturelement?“ nach. Die Vertreterin des Wirtschaftsministeriums bewertete

eingangs die Entwicklung des Franchisings in Deutschland sehr positiv und lobte die konstruktive Zusammenarbeit des BMWi mit dem DFV. Dessen Präsident Dieter Fröhlich stellte den DFV-System-Check als Qualitätsgarant der Franchise-Wirtschaft vor und führte aus, wie dieser eine Selbstregulierung der Marktteilnehmer sicherstellt. Unter dem Vorsitz von Marie-Luise Dött, MdB (CDU), kamen die Teilnehmer der anschließenden Diskussionsrunde überein, dass die bestehenden Angebote zur allgemein gültigen Qualitätssicherung ausreichen, den Franchise-Markt zufriedenstellend regeln und keine gesonderte Franchise-Gesetzgebung nötig sei.



Frauen im Franchising

Frauen holen auf, Zahl der Existenzgründerinnen steigt Franchise als Karrieresprungbrett für Gründerinnen



Frauen in Deutschland sind heute gründungsaktiver als noch vor fünf Jahren. Dies ist ein Ergebnis des DIHK-Gründerreports. Und der Anteil an Unternehmerinnen, die derzeit mit 29 Prozent knapp ein Drittel der Selbstständigen in Deutschland ausmachen, wird weiter wachsen. Wurden bereits im Jahr 2006 rund 40 Prozent der neu geschaffenen Unternehmen von Frauen gegründet, ist das weibliche Gründungsinteresse ungebrochen: Allein bei den Industrie- und Handelskammern erkundigten sich 2008 rund 19 Prozent mehr Frauen über die Möglichkeiten einer Unternehmensgründung als noch 2002.

Die Gründe für die Selbstständigkeit von Frauen sind dabei vielfältig. Häufig ist es der Wunsch nach Eigeninitiative und selbstbestimmten Arbeitszeiten. Oft sind es auch gesellschaftliche Barrieren, die die Karrieremöglichkeiten von Frauen in einer männerdominierten Unternehmenswelt begrenzen. So sind Frauen in Führungspositionen in deutschen Unternehmen bis heute deutlich unterrepräsentiert. Die Gründerinnenagentur nennt weitere typische Hürden für Frauen, die in die Selbstständigkeit streben: die Beschaffung des notwendigen Startkapitals und Defizite im eigenen Unternehmenskonzept.

MEHR FRANCHISE-NEHMERINNEN

Franchise-Systeme mindern diese Einstiegsprobleme, da Unternehmerinnen hierbei auf existierende und erprob-

te Geschäftsideen zurückgreifen. Der DFV bestätigt den sich abzeichnenden Trend: Laut Verbandsstatistik waren im Jahr 2007 bereits ein Drittel aller Franchise-Partner weiblich. Dabei führen Frauen überwiegend kleine und mittelständische Unternehmen, die meist im öffentlichen oder im Dienstleistungssektor angesiedelt sind. Gerade hier gibt es viele interessante Angebote: Nach der DFV-Statistik gehört mehr als die Hälfte der aktiven Franchise-Systeme inzwischen zur Dienstleistungsbranche. Und gerade hier finden sich einige Konzepte wie Fitness- oder Figurstudios, die sich speziell an Frauen richten.

ERFOLGREICHE GRÜNDERINNEN

Doch selbstverständlich gibt es in der Franchise-Wirtschaft auch Systeme, die von Frauen gegründet wurden. Beispiele sind etwa ASL – haushaltsnahe Dienstleistungen von Ute Steglich; Barrique - Wein- und Feinkost von Sabine Bendix; Lingua-World - Dolmetscher-Service von Nelly Kostadinova oder Wax in the City – Kosmetikinstitut von Christine Margreiter. Diese Unternehmerinnen und einige mehr vervielfältigen ihre eigene Geschäftsidee mit Franchise-Partnerinnen und -Partnern. Nach DFV-Erfahrungen kommt den Gründerinnen dabei besonders zugute, dass sie sich noch sorgfältiger als Gründer vorbereiten und die Vorteile des Franchising so optimal nutzen.



Apothekenmarkt im Umbruch Erfolgsfaktoren von Franchise-Netzwerken

Wenige Wirtschaftszweige in Deutschland stehen vor einem so historischen Umbruch wie die Apothekenlandschaft. Nicht nur der Medikamenten-Versandhandel sorgt dabei für großen Veränderungsdruck. Trotz des Urteils des Europäischen Gerichtshofes, das Apothekenketten hierzulande weiterhin untersagt, werden daher zukünftig neue Kooperationsformen das Gesicht der Apothekenbranche prägen. Franchise-Netzwerke, deren spezifische Vorteile gerade im Apothekenmarkt voll zum Tragen kommen, könnten für viele Apotheker eine wirtschaftliche attraktive Lösung darstellen. Denn Franchise-Systeme mit einem zentralen Einkauf unter einer starken Dachmarke und mit approbierten Apothekern als Inhabern bieten eine Vielzahl von Entwicklungschancen.

Doch für viele Apotheker steht fest: Man kann einem Franchise-System nicht beitreten, ohne die eigene Unabhängigkeit zu verlieren. Der Geschäftsführer des DFV, Torben Brodersen, sieht Franchising gegenüber anderen Kooperationen wie Verbundgruppen, Genossenschaften, losen Einkaufskooperationen oder Marketingverbänden klar im Vorteil. Franchise-Netzwerke seien eine „partnership for

profit“, in der der Franchise-Geber seinen Partnern Know-how, Erfahrungswerte und Alleinstellungsmerkmale einer standardisierten Marke mit einheitlichem Auftritt zur Verfügung stellt.

FRANCHISING STÄRKT WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Auch wenn Apotheken-Franchise-Systeme derzeit noch unterschätzt werden: Einem zunehmenden Wettbewerb werden sie hervorragend gerecht. So sind sie weit davon entfernt, Discounter zu sein. Franchise-Systeme wachsen nur dann erfolgreich, wenn die Marke durch einen glaubwürdigen einheitlichen Auftritt vor Ort und mit hoher Beratungsqualität umgesetzt wird. Der Apotheker der Zukunft wird sich zunehmend auch als Unternehmer profilieren müssen. Die arbeitsteilige Struktur des Franchise-Systems bietet eine wirkungsvolle Antwort darauf.

Welche Perspektiven bieten sich konkret für Franchise-Kooperationen innerhalb dieser sehr speziellen Branche? Der Deutsche Franchise-Verband sieht sechs Hauptentwicklungen für Franchising im Apothekenmarkt:

THESE 1

Im Zuge dieser Entwicklung werden die Vorteile einer reinen Einkaufsgemeinschaft nicht mehr ausreichen. Unternehmer vernetzen sich enger, um sich durch gemeinsames Marketing vom Wettbewerb abzugrenzen. Durch gebündelte Kräfte ergeben sich Vorteile für jedes einzelne Mitglied des Franchise-Netzwerks.

THESE 2

Franchise-Nehmer zu werden heißt nicht, die eigene Identität als Unternehmer aufzugeben, sondern bildet eine Form der Unternehmerkooperation und fördert von jedem Partner Engagement und eigenverantwortliches Handeln.

THESE 3

Die Bedeutung von Franchise-Netzwerken wird auch im Apothekenmarkt zunehmen. Parallel dazu werden die Anforderungen an diese besonderen Franchise-Systeme steigen, um bestehenden Apotheken attraktive und lukrative Alternativen zum bisherigen Geschäft zu bieten. Qualitativ hochwertiges Franchising führt zum Erfolg und nicht die Schnelligkeit der Expansion.

THESE 4

„Moderne Franchise-Systeme haben längst keine „top-down“-Strukturen mehr. Es werden zwar weiterhin Rahmen und Standards gesetzt, doch inzwischen organisieren sich Franchise-Systeme als „bottom-up“ Organisationen. Aus dem intensiven Erfahrungsaustausch aller Partner ergeben sich Optimierungsprozesse und Wettbewerbsvorteile.“

THESE 5

Kooperationen mit horizontaler Struktur (z.B. Filialsysteme oder Verbundgruppen) stellen sich häufig als manövrierunfähige Tanker heraus. Kooperationen mit vertikalen Strukturen (Franchise-Systeme mit zentralen System-Zentralen) sind hingegen wendiger, können schneller auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen.

THESE 6

Im Apothekensektor werden Kooperationen und Netzwerke an Bedeutung gewinnen. Der Netzwerkzugang wird mittelfristig wichtiger sein als die Ressourcen Arbeit und Kapital: „Wer nicht kooperiert, verliert.“



Stark im Wandel – Franchising zukunftsfähig gestalten DFV-Franchise-Forum am 27. und 28. Mai in Leipzig



Baby One ist Franchise-Geber des Jahres 2009: Dr. Dieter Fröhlich, (DFV-Präsident), Wilhelm und Gabriele Weischer (Firma BabyOne), Michael Jansen (impulse)

Am 27. und 28. Mai veranstaltete der Deutsche Franchise-Verband in Leipzig sein alljährliches Franchise-Forum. Das bedeutsamste Treffen der Franchise-Wirtschaft in Deutschland stand unter dem Motto „Stark im Wandel – Franchising zukunftsfähig gestalten“. Spezialisten und Fachreferenten diskutierten über den Wandel und die Zukunftsfähigkeit von Franchise-Systemen. Vertreter bekannter Systeme wie Fressnapf, Reno, Town & Country und Mrs. Sporty erläuterten Wege des gemeinsamen Erfolgs. Darüber hinaus beleuchteten renommierte Fachreferenten Perspektiven des Franchisings, Trends, Entwicklungen und rechtliche Aspekte.

Ganz im Zeichen der Besten der Franchise-Wirtschaft stand die DFV-Gala am 27. Mai im Leipziger Panometer, durch die die zweifache Bambipreisträgerin Ines Krüger führte. Das Wirtschaftsmagazin „impulse“ zeichnete „Baby One“ als Franchise-Geber des Jahres aus, damit gewann das Unternehmen diesen Titel nach dem Erfolg im Jahre 2000 bereits ein zweites Mal. Erstmals verliehen wurde der FRANNY, den Franchise-Geber wie unter anderen Burger King, Yves Rocher, die Musikschule Fröhlich und Com Computertraining besonders erfolgreichen Franchise-Nehmern überreichten. Dieter Fröhlich, Präsident des DFV, betonte, wie motivierend der gemeinsame Erfolg auf alle Partner wirkt: „Mit dem FRANNY wird gezeigt, dass der Gesamterfolg eines Franchise-Systems vom besonderen Einsatz des Einzelnen abhängt.“



Maren Wallaschek von Bellissima und Moderatorin Ines Krüger überreichen den Franny an Franchise-Nehmerin Angelika Harm.

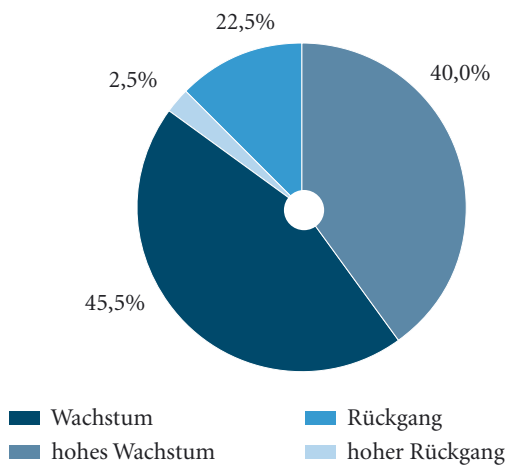


Norbert Milte und Bernd Christian vom Franchise-Geber Schülerhilfe zeichnen Detlef Quell und Manfred Südekum mit einem Franny aus.

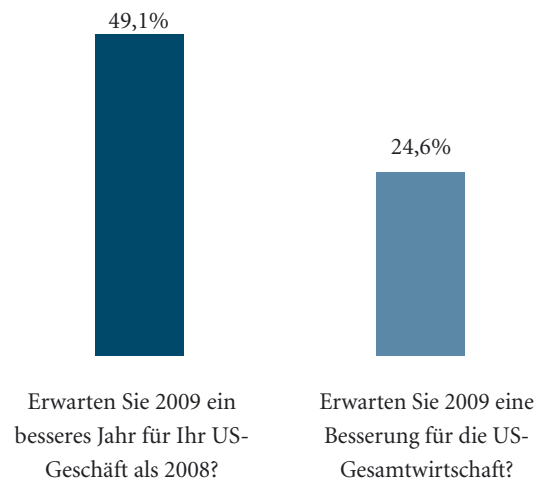


Zuversicht in Krisenzeiten Stimmung unter Amerikas Franchise- Verantwortlichen hellt sich auf

UMSATZERWARTUNG



ZUKUNFTSPROGNOSE 2009



Impressum

Pascale Taube
Presse- und
Öffentlichkeitsarbeit

Deutscher Franchise-
Verband e.V.
Luisenstraße 41
D-10117 Berlin

Tel.: +49 (0)30/ 278 902-0
Fax: +49 (0)30/ 278 902-15

Taube@franchiseverband.com

Der allgemeine Abwärtstrend der Weltwirtschaft wird auch die Franchising-Branche treffen. Im Gegensatz zu vielen anderen Wirtschaftsbereichen können Franchise-Nehmer und –Geber jedoch optimistisch sein, wie jüngste Erhebungen der International Franchise Association (IFA) bestätigen. In einer umfangreichen Studie gaben mehr als 85 Prozent der befragten Führungskräfte an, im Jahr 2009 Wachstum ihrer Geschäftstätigkeit zu erwarten. Mehr als 70 Prozent der Entscheidungsträger gingen sogar davon aus, in diesem Jahr die Zahl der Arbeitsplätze in ihrem Verantwortungsbereich auszubauen. Zudem war annähernd die Hälfte der Meinung, dass es ihrem Unternehmen im Jahr 2009 besser ergehen werde als 2008; für die gesamte US-Wirtschaft sah dies hingegen nur ein Viertel so.

Diese Zahlen lassen sich nicht ohne Weiteres auf Deutschland übertragen, Grund zur Hoffnung sind sie dennoch. Wichtig wird sein, dass sich der Deutsche Franchise-Verband als Vertretung der Franchise-Wirtschaft gemeinsam mit seinen Mitgliedsunternehmen den Herausforderungen stellt, die die aktuelle gesamtwirtschaftliche Krisensituation mit sich bringt.

HERAUSFORDERUNGEN FÜR DEN DFV

So werden Fortbildungsangebote und Servicemöglichkeiten für potenzielle und bereits am Markt tätige Franchise-

Nehmer in Zukunft eine noch größere Rolle spielen. Dazu gehören einerseits Seminare und andere moderne Fortbildungsformate, etwa sogenannte „Webinare“ - onlinegestützte Kurse. Andererseits machen auch Online-Foren oder Telefon-Hotlines zu Kreditvergabe, Franchise-Recht und Risikomanagement das Franchising als dynamischen Wirtschaftszweig noch attraktiver.

Auch eine optimierte Informationspolitik wird dabei helfen, den Wert der Franchise-Branche als Innovations-treiber und Wachstumsgarant nachhaltig in den Medien, in der Politik und der Öffentlichkeit zu verankern. Dies setzt eine noch effizientere Kommunikation der Vorteile der Franchise-Wirtschaft und ihrer immensen Chancen gerade in Krisenzeiten voraus. Einen wesentlichen Beitrag dazu könnten beispielsweise Regionalkonferenzen oder vergleichbare Veranstaltungen leisten, in deren Rahmen sich große deutsche Franchise-Systeme vorstellen.

Zudem erscheint eine noch engere Verzahnung der Franchise-Wirtschaft untereinander nötig: Durch ein nachhaltiges Community-Building können so belastbare Daten erhoben und auch Forschungsvorhaben weiter vorangebracht werden. Eine solche verbesserte Datenbasis gewährleistet eine überzeugende Darstellung der Erfolge des Franchising und stärkt so unmittelbar die Leistungsfähigkeit und die ohnehin schon große Anziehungskraft der Branche.