

## PRESSEMITTEILUNG

Berlin, 27. Mai 2021

### **Deutscher Franchiseverband und ETL ADVISION starten Bündnis für mehr Innovationen im Gesundheitswesen**

- Initiative von ETL ADVISION und Franchiseverband informiert über die Vorteile innovativer Modelle im Gesundheitswesen
- Strategische Allianz will Ärzte im Verbund stärken und Gesundheitsversorgung nachhaltig sichern

**Um den Diskurs über Franchising im Gesundheitswesen anzustoßen, haben ETL ADVISION und der Deutsche Franchiseverband eine strategische Allianz geschmiedet. Ziel dieses Bündnisses ist es, die Vorteile des professionellen Franchising für das Gesundheitswesen zu verdeutlichen, um sowohl Ärzte, Zahnärzte, Physiotherapeuten als auch die übrigen Leistungserbringer fit für die Zukunft zu machen und sie so nicht zuletzt in ihrer Freiberuflichkeit und Selbständigkeit zu stärken.**

Franchise hat sich seit vielen Jahren als führendes Modell für kooperatives wirtschaftliches Handeln etabliert. Und auch wenn viele beim Begriff Franchise zunächst an bekannte Burger- oder Bäckereiketten denken, so steht doch fest: Dieses Geschäftsmodell ist mittlerweile in allen Branchen angekommen. Und zwar aus gutem Grund, basiert doch die massive Verbreitung des Franchising auf den erheblichen wirtschaftlichen Vorteilen der auf Partnerschaft angelegten Arbeitsteilung. Ein Umstand, von dem nicht nur Franchisegeber und Franchisepartner gleichermaßen profitieren, auch der Kunde als Endverbraucher kann sich hier auf beste Konditionen bei gleichbleibend hoher Qualität verlassen.

„In einem starken Verbund zu agieren und gemeinsam die Vorteile und Synergien von Innovation zu nutzen, kann nur im Sinne aller Beteiligten sein. Das trifft vor allem für das Gesundheitswesen zu. Eine nachhaltige, qualitativ hochwertige und kosteneffiziente Versorgung sollte daher dringend gefördert werden“, bewertet Torben Leif Brodersen, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Franchiseverbandes, das Bündnis. „Franchising hat sich seit vielen Jahren branchenübergreifend als nachhaltiges Unternehmensnetzwerk bewährt. Darüber aufzuklären, darin sehen wir die Hauptaufgabe unserer gemeinsamen Allianz.“

Standardisierte Abläufe und nachhaltige Qualitätssicherung führen dazu, dass das Franchiseprinzip mehr und mehr Einzug in das Gesundheitswesen hält. Bisher wurden solche Konzepte vereinzelt bereits in Form von Ärztenetzen oder Berufsausübungsgemeinschaften umgesetzt. Diese Ansätze umfassen jedoch nicht alle strukturellen Aspekte und Vorteile eines professionellen Franchisesystems.

„Gerade für das Gesundheitswesen sehen wir große Chancen, die der Franchisegedanke und seine professionelle Umsetzung auch ganz praktisch aufwirft“, betont Marc Müller, Vorstand ETL AG Steuerberatungsgesellschaft. „Nicht zuletzt stärkt ein solches Netzwerk die Position der Ärztinnen und Ärzte und bietet

---

allen Beteiligten eine deutlich verbesserte Wettbewerbsposition. Übrigens auch gegenüber Klinikketten, so dass ein Franchisesystem im Gesundheitswesen zur Stärkung der Freiberuflichkeit des Arztes führen wird.“

**Wie Franchising funktioniert?** Franchising ist eine Kooperation zwischen einem Franchisegeber und einem Franchisepartner. Der Franchisegeber stellt dem Nehmer sein erprobtes Geschäftsmodell gegen Gebühr zur Verfügung. Dieses setzt der Partner dann an einem eigenen Standort um. Der Franchisenehmer wird mit diesem Konzept selbständig tätig und nutzt die bekannte Marke, das erprobte Know How sowie zusätzliche Leistungen des Franchisegebers.

**Wie Franchising im Gesundheitswesen aussehen könnte?** Die Idee der Übertragung der Franchisekonzepte in das Gesundheitswesen ist nicht grundsätzlich neu. Es gibt bereits eine Reihe von Modellen im Bereich der Humanmedizin, der Zahnmedizin, der Physiotherapie und der Pflegedienste, die nach den Prinzipien des Franchising funktionieren. Bei diesen Modellen wird der Leistungserbringer als Franchisenehmer in einem vorbereiteten und erprobten Modell tätig, das von dem Franchisegeber zur Verfügung gestellt wird. Franchisegeber kann dabei ebenfalls ein Leistungserbringer sein oder ein institutioneller Investor. Bei diesem Modell kann sich beispielsweise der Arzt auf seine medizinischen Aufgaben konzentrieren, während die nicht-medizinischen Leistungen, wie Abrechnung, Marketing, Verwaltung, Einkauf, Terminvergabe und Patientensteuerung von dem Franchisegeber oder entsprechenden Service-Gesellschaften erbracht werden. Dabei bleibt der Patientenstamm immer der des einzelnen Arztes und geht nicht auf den Franchisegeber über.

Diese Konzeption ist für den Arzt als Franchisepartner mit deutlichen Kostenvorteilen sowie einem erheblichen Zeitgewinn verbunden, von beidem profitieren letztlich die Patienten. Die Selbstständigkeit und die ärztliche Unabhängigkeit bleiben bei diesen Modellen in vollem Umfang erhalten, so dass zur Erhaltung der Freiberuflichkeit der Leistungserbringer erheblich beigetragen wird.

Von den Modellen des „Franchise im Gesundheitswesen“ profitieren daher alle Beteiligten. Professionelles Franchise nutzt also den Ärzten, Zahnärzten, Physiotherapeuten und Pflegediensten ebenso, wie den Kostenträgern, den Kammern und vor allem den Patienten.

Weitere Informationen zu Franchise im Gesundheitswesen erhalten Sie unter [www.etl-advison.de](http://www.etl-advison.de) und [www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com).

**Über ETL ADVISION:** Umfassende Steuerberatung im Gesundheitswesen. ETL ADVISION ist ein Verbund von über 120 kooperierenden ETL-Steuerberatungskanzleien und bundesweit führend in der Steuerberatung im Gesundheitswesen. Die Spezialisierung auf die Beratung von Heilberuflern erfolgt auf der Basis einer qualifizierten Aus- und Weiterbildung der ETL ADVISION-Steuerberater und ihrer Mitarbeiter in unserer ETL Akademie und ermöglicht eine umfassende Betreuung in allen unternehmerischen Belangen. [www-etl-advision.de](http://www-etl-advision.de)

**Über den Deutschen Franchiseverband:** Der Deutsche Franchiseverband vertritt die Interessen der deutschen Franchisewirtschaft im wirtschaftspolitischen Umfeld - national wie international. Er wurde 1978 gegründet und sitzt in Berlin. Der Deutsche Franchiseverband repräsentiert als Qualitätsgemeinschaft Franchisegeber und Franchisenehmer gleichermaßen. Aktuell sind knapp 400 Mitglieder im Verband organisiert. Im Jahr 2020 erwirtschafteten die rund 930 in Deutschland aktiven Franchisegeber, gemeinsam mit etwa 139.000 Franchisenehmern und fast 750.000 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 135 Milliarden Euro. [www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)

### Pressekontakte

Danyal Alaybeyoglu  
Leiter Unternehmenskommunikation

**ETL AG Steuerberatungsgesellschaft**  
Mauerstraße 86-88  
10117 Berlin

Tel. +49 30 22640230  
Mobil +49 172 2403359  
[danyal.alaybeyoglu@etl.de](mailto:danyal.alaybeyoglu@etl.de)

Antje Katrin Piel  
Leitung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

**Deutscher Franchiseverband e.V.**  
Luisenstraße 41  
10117 Berlin

Tel.: +49-30-278902-12  
Mobil +49 151 20930811  
[piel@franchiseverband.com](mailto:piel@franchiseverband.com)