



QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.



University of
Applied Sciences

FRANCHISEKLIMAINDEX 2024

Juni 2024

AGENDA

- **Rahmendaten & Studiendesign**
- FKI Dashboard
- Beurteilung der Geschäftslage
- FranchisepartnerInnen
- Betriebe
- Beschäftigte im Franchisesystem
- Stimmungslage
- Franchise-Geschäftsmodell
- Auswirkungen aktueller Krisen & wirtschaftspolitische Herausforderungen
- Top Themen

RAHMENDATEN & STUDIENDESIGN

Auftraggeber: Deutscher Franchiseverband e.V.

**Auftragnehmer: Prof. Dr. Achim Hecker
(Digital Business University of Applied Sciences)**

Befragungszeitraum: 27.05.2024-24.06.2024

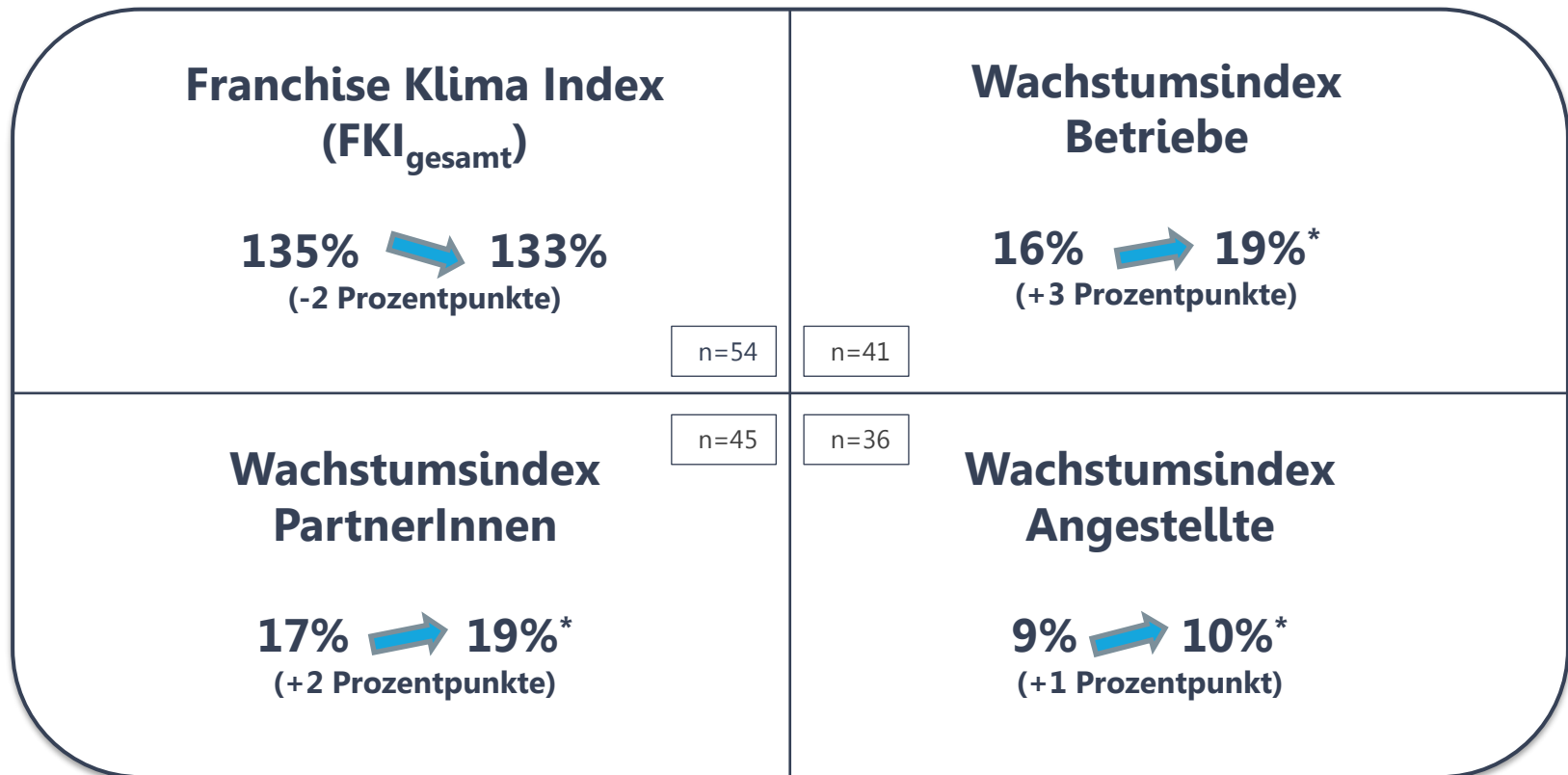
Online-Befragung

Angeschriebene Systeme: 314 Mitglieder

AGENDA

- Rahmendaten & Studiendesign
- **FKI Dashboard**
- Beurteilung der Geschäftslage
- FranchisepartnerInnen
- Betriebe
- Beschäftigte im Franchisesystem
- Stimmungslage
- Franchise-Geschäftsmodell
- Auswirkungen aktueller Krisen & wirtschaftspolitische Herausforderungen
- Top Themen

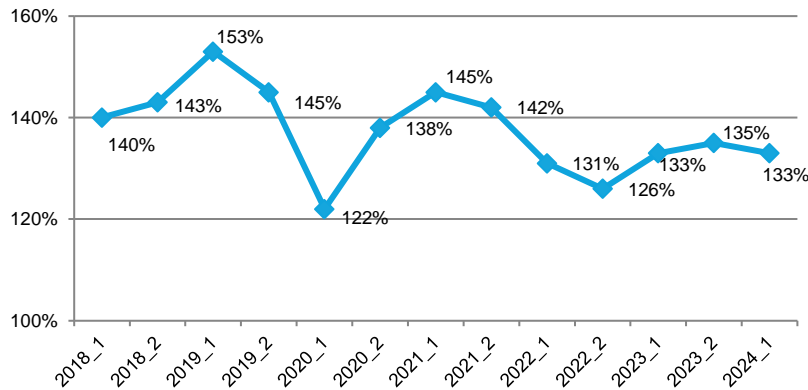
FKI DASHBOARD



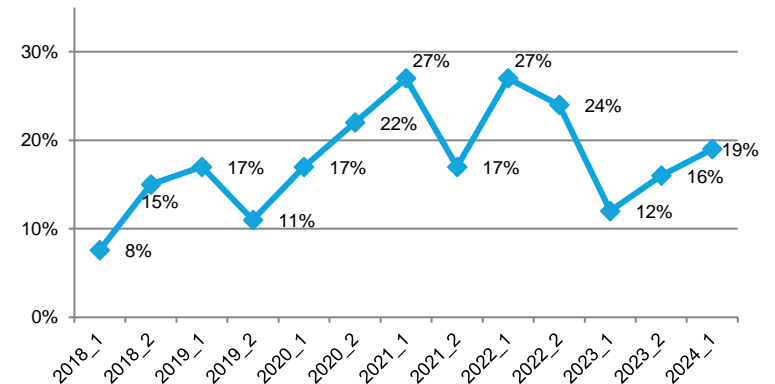
* Ohne „Ausreißer“

FKI DASHBOARD

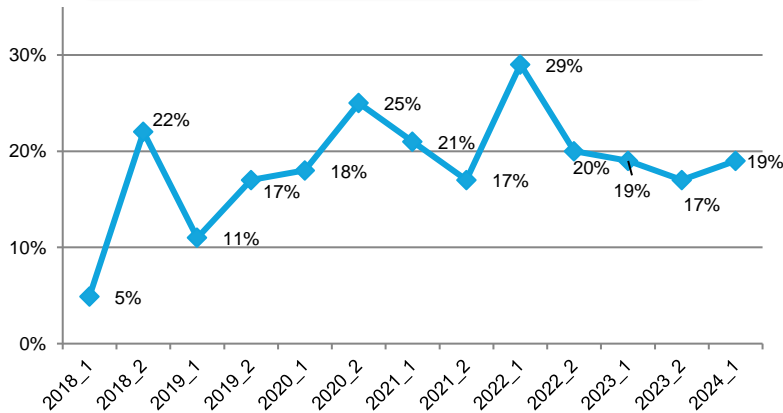
Franchise Klima Index



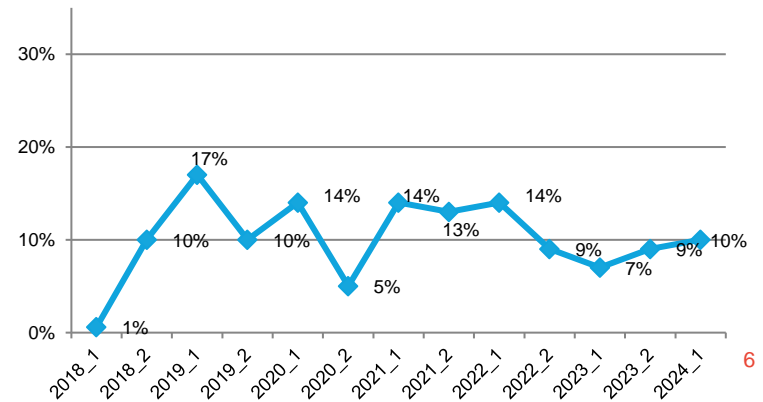
Wachstumsindex Betriebe



Wachstumsindex PartnerInnen



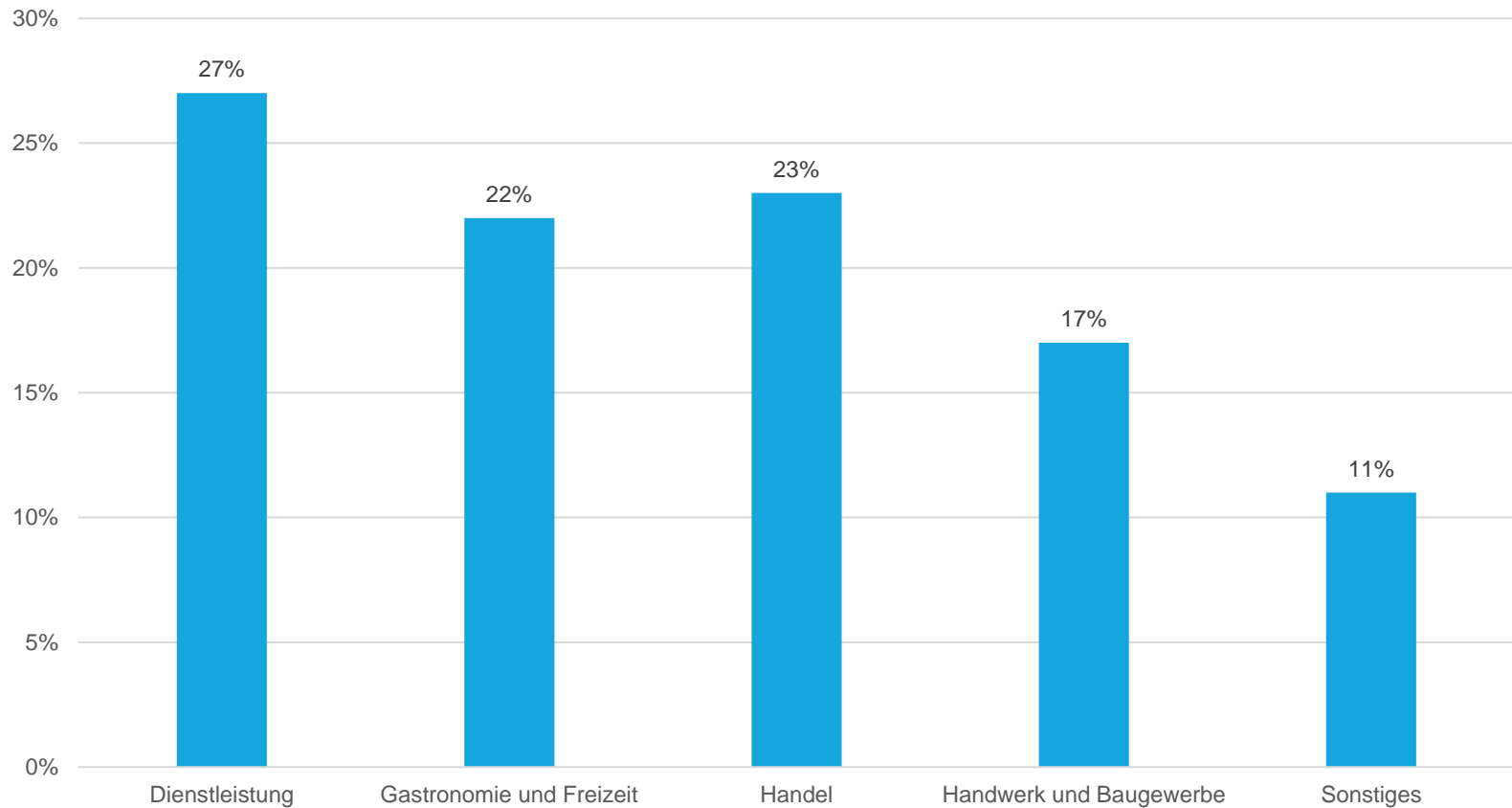
Wachstumsindex Angestellte



AGENDA

- Rahmendaten & Studiendesign
- FKI Dashboard
- **Beurteilung der Geschäftslage**
- FranchisepartnerInnen
- Betriebe
- Beschäftigte im Franchisesystem
- Stimmungslage
- Franchise-Geschäftsmodell
- Auswirkungen aktueller Krisen & wirtschaftspolitische Herausforderungen
- Top Themen

BRANCHENVERTEILUNG IM BEFRAGUNGSSAMPLE

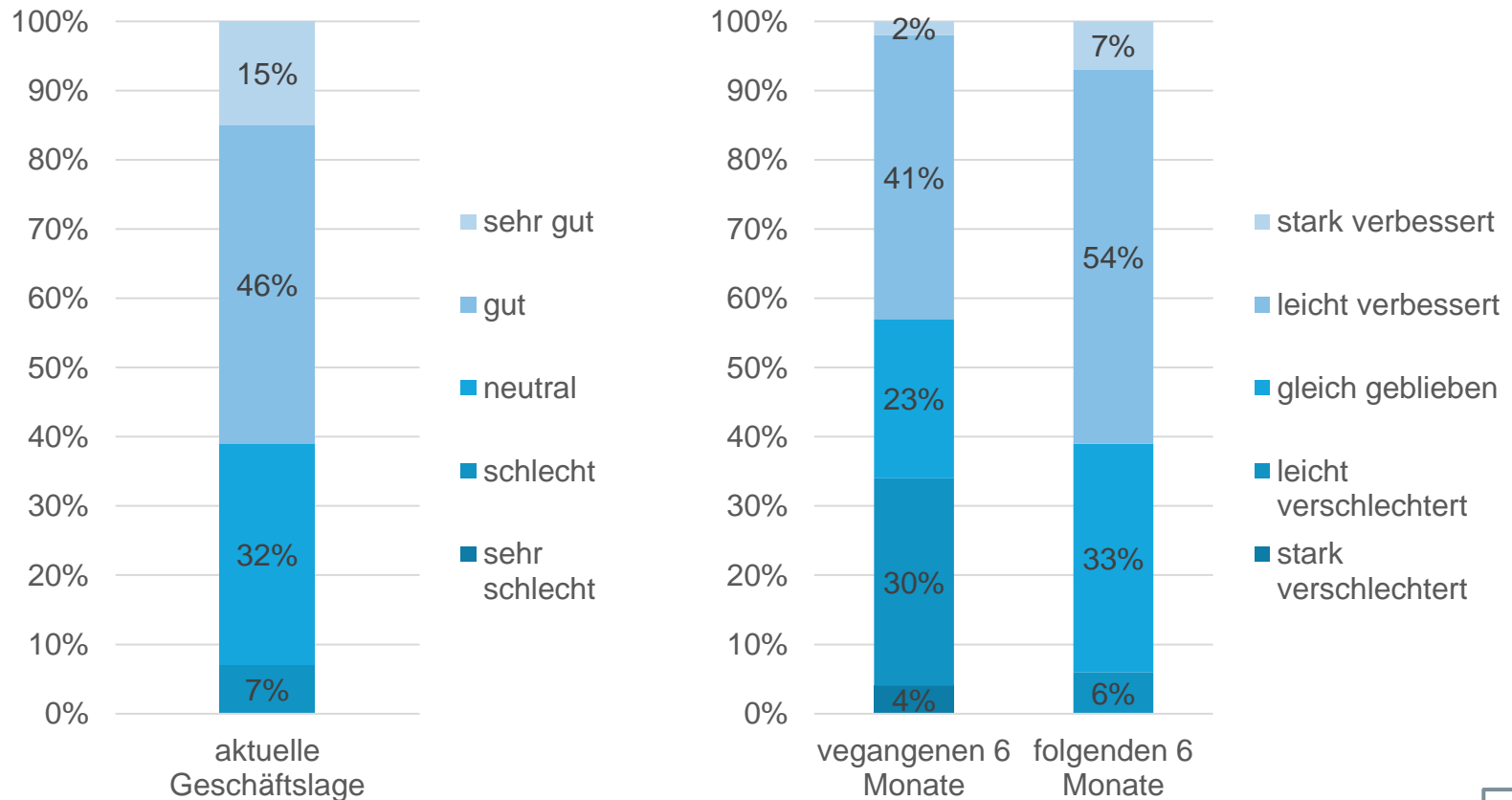


BRANCHENVERTEILUNG IM BEFRAGUNGSSAMPLE

Branche	Spezifikationen
Baumarkt & Werkzeuge	Fachhandel für Baustoffe, Holz und Dach
Bildung	Betrieb von Führungsakademien
Büro, IT und Versand	
Coaching & Consulting	Beratung, Projektierung, und Coaching; Coaching und Consulting; Datenschutz, Software
Einzelhandel	Bio Fachhandel; Einzelhandel mit eBikes; Fachhandel für Tierbedarf; Pralinen Hersteller; Zoobedarf
Freizeit / Fitness	Franchise im Bereich der Fitnessbranche; Reha-, Präventions- und Gesundheitssport
Gastronomie	Quick Service Restaurant; Systemgastronomie; Systemgastronomie in der Alltagsgastronomie
Gesundheit & Pflege	Betreuung und Pflege von Senioren, Menschen mit Behinderung und Familien; Longevity Konzept, bei dem Recovery, Wellness und Health für verschieden Kundenzielgruppen angeboten werden;
Handwerk & Baugewerbe	Badsanierungen; Baufachhandel; Gebäude-Energieberatung; Handel und Montage mit vorgefertigten Zaunelementen; Renovieren von Türen, Küchen, Treppen, Fenstern, Einbau von Spanndecken, Heizkörperverkleidungen und Gleittüren nach Maß; Treppen; Schadenssanierung;
Immobilienwirtschaft	Immobilienmakler
Kfz	Kfz- Überwachungs- und Sachverständigenorganisation
Möbel und Küche	Einzelhandel mit geplanten Komplett-Einbauküchen
Mode und Kosmetik	Strandmode
Sonstige Dienstleistungen	24/7 Technische Service Dienstleistung; Vertrieb von dezentralen Energiesystemen
Sonstiges	Convenience (Franchisesystem für C-Store); Optik; Social Franchising (Lebensmittelmärkte als Inklusionsbetriebe); Liefergeschäft (Lieferung von Backwaren an Endverbraucher); Lagerei & Logistik (Selfstorage)

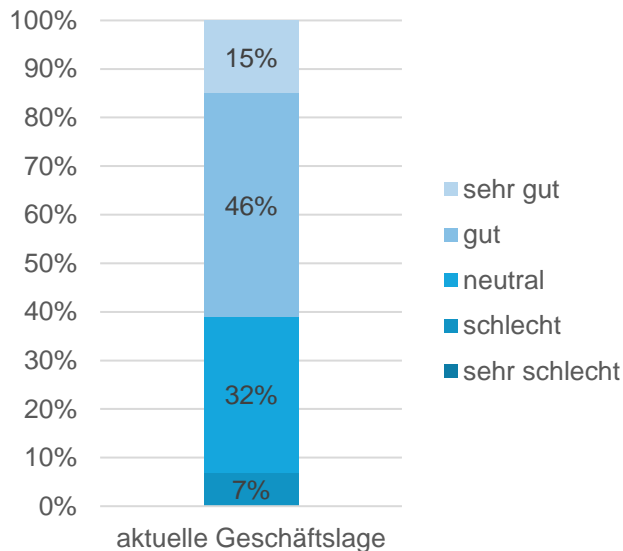
n=52

BEURTEILUNG DER GESCHÄFTSLAGE

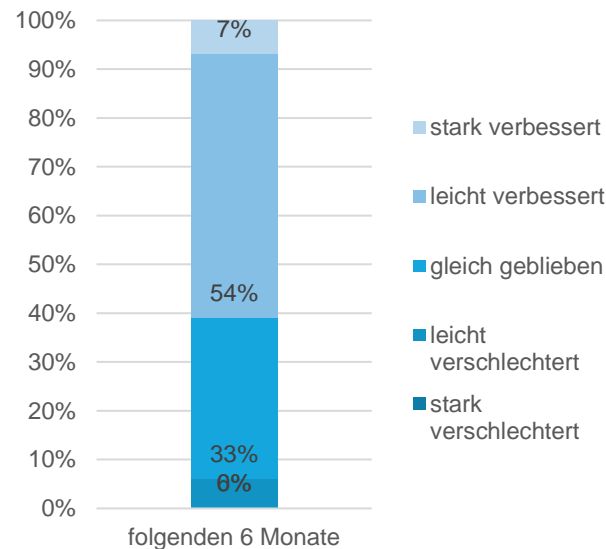


n=54

BERECHNUNG FKI AUF BASIS DER BEURTEILUNG DER GESCHÄFTSLAGE



FKI_{aktuell}
134%



FKI_{erwartet}
131%

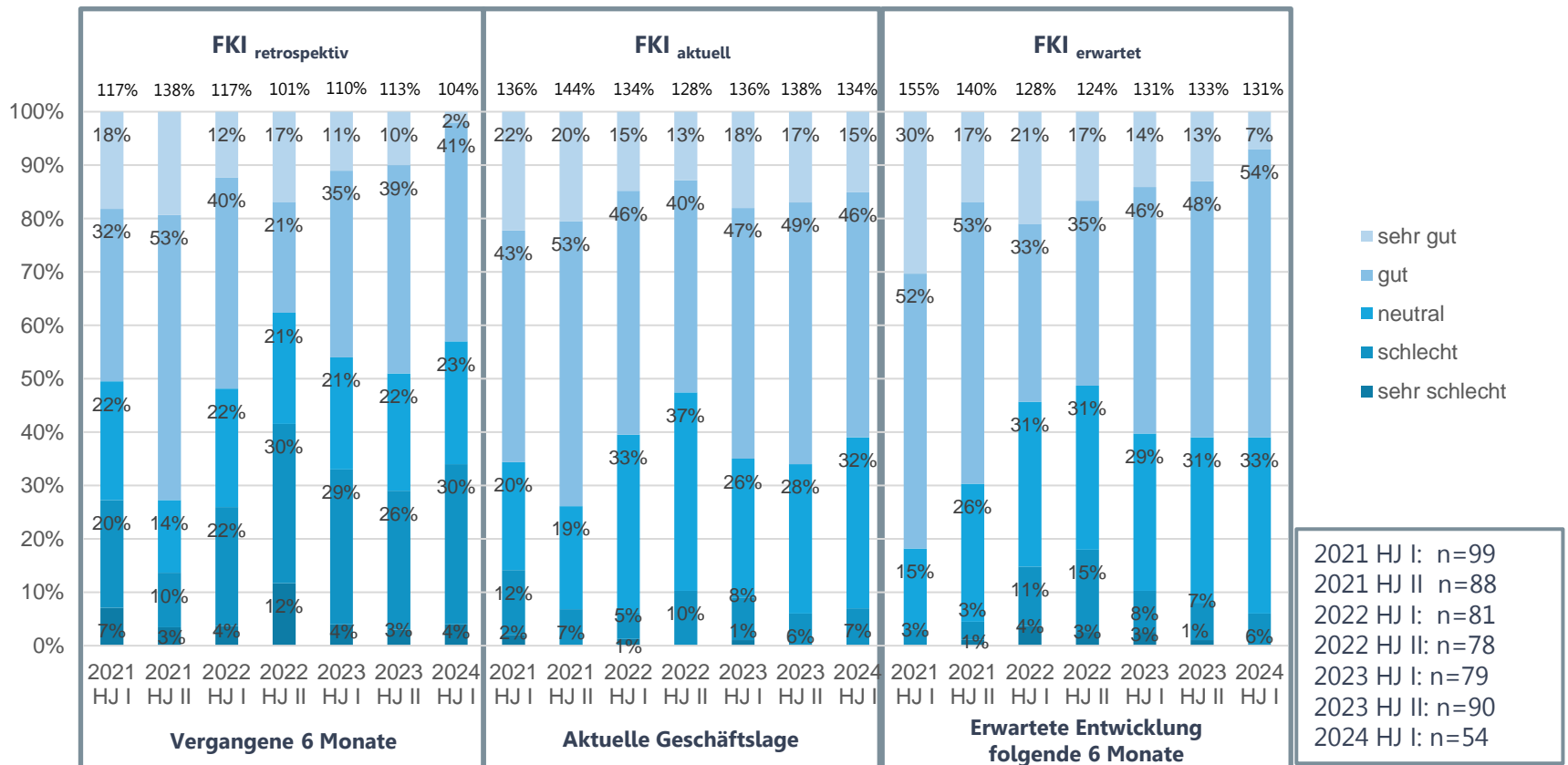


FKI_{gesamt}
133%

Erläuterung
der Berechnung
auf Seite 15

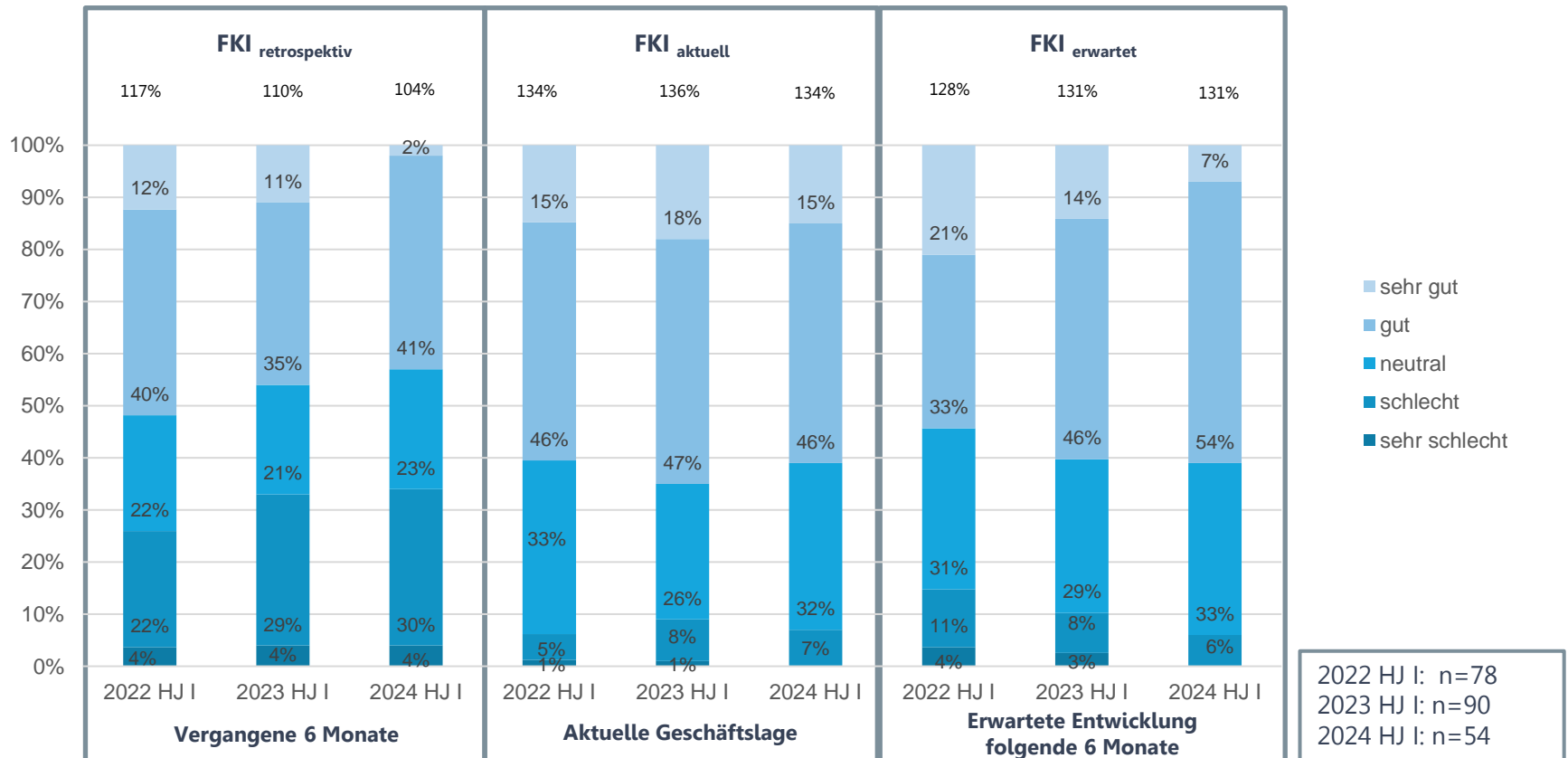
BERECHNUNG FKI AUF BASIS DER BEURTEILUNG DER GESCHÄFTSLAGE

(VERGLEICH 2021 HJ I, 2021 HJ II, 2022 HJ I, 2022 HJ II, 2023 HJ I, 2023 HJ II, 2024 HJ I)



BERECHNUNG FKI AUF BASIS DER BEURTEILUNG DER GESCHÄFTSLAGE

(2022 HJ I, 2023 HJ I, 2024 HJ I)



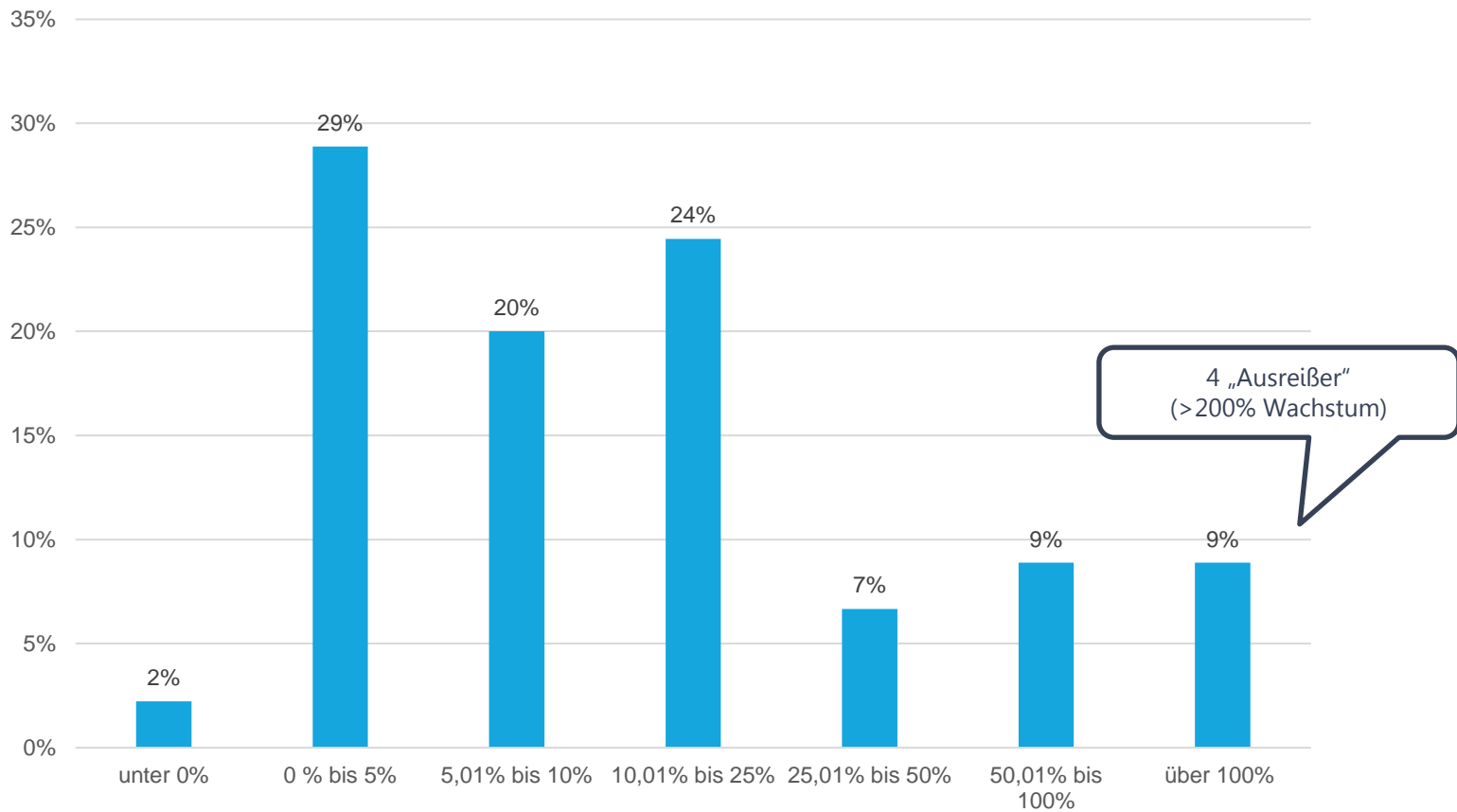
EXKURS: BERECHNUNG FKI

- Befragte Systeme bewerten die aktuelle Geschäftslage und die Entwicklung über die kommenden 6 Monate in den Kategorien sehr schlecht, schlecht, neutral, gut und sehr gut.
- Jeder Kategorie wird ein Punktwert wie folgt zugewiesen: sehr schlecht (0 Punkte), schlecht (1 Punkt), neutral (2 Punkte), gut (3 Punkte) und sehr gut (4 Punkte).
- Punkte werden aufaddiert und zur Normierung durch die Summe der Punkte dividiert, die sich ergeben hätte, wenn alle Systeme neutral gewertet hätten (Anzahl teilnehmende System * 2 Punkte).
- Der FKI als Ergebnis der Normierung kann folglich Werte zwischen 0% (alle Systeme werten sehr schlecht) und 200% (alle Systeme werten sehr gut) erreichen.

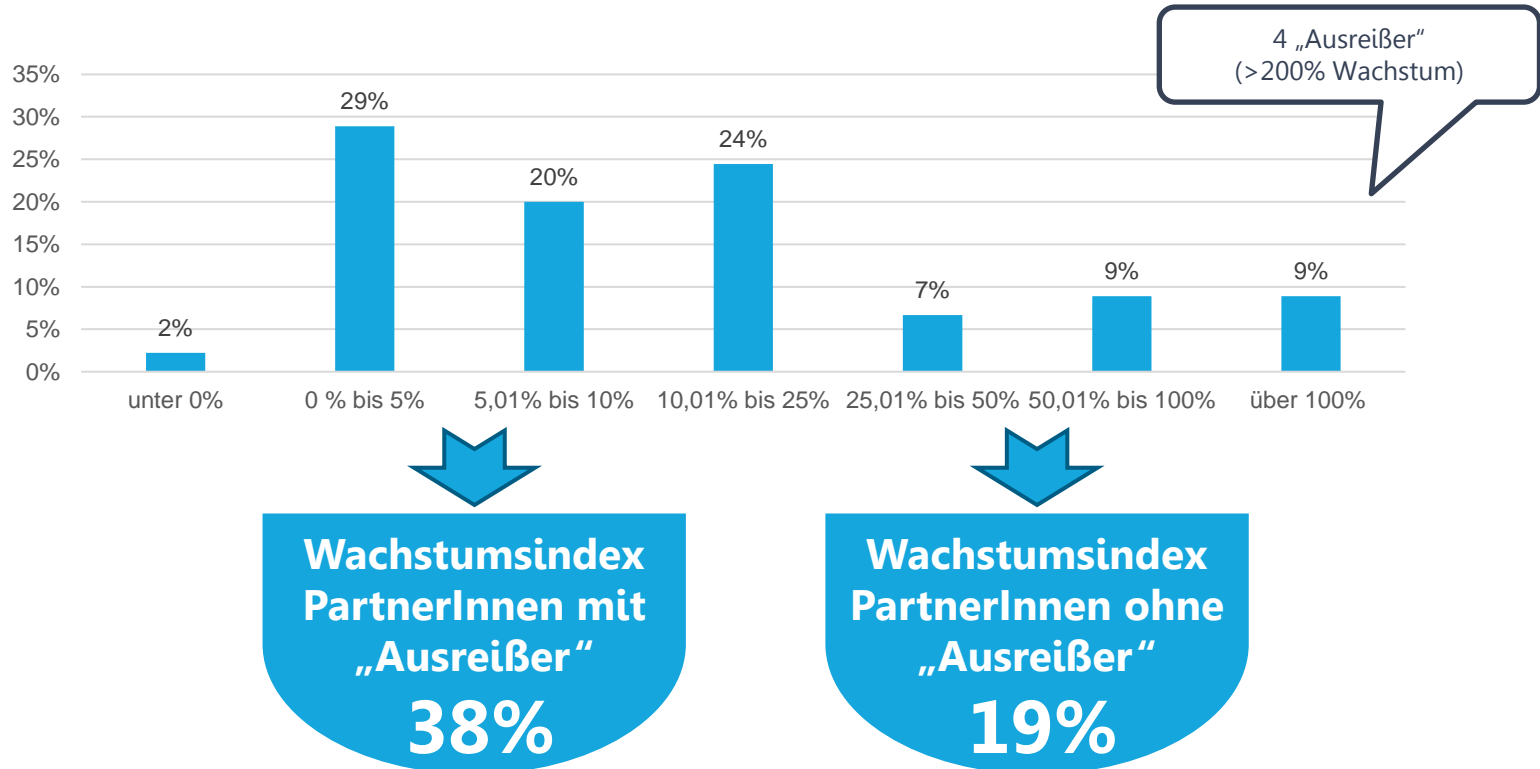
AGENDA

- Rahmendaten & Studiendesign
- FKI Dashboard
- Beurteilung der Geschäftslage
- **FranchisepartnerInnen**
- Betriebe
- Beschäftigte im Franchisesystem
- Stimmungslage
- Franchise-Geschäftsmodell
- Auswirkungen aktueller Krisen & wirtschaftspolitische Herausforderungen
- Top Themen

GEPLANTES NETTOWACHSTUM PARTNERINNEN IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN



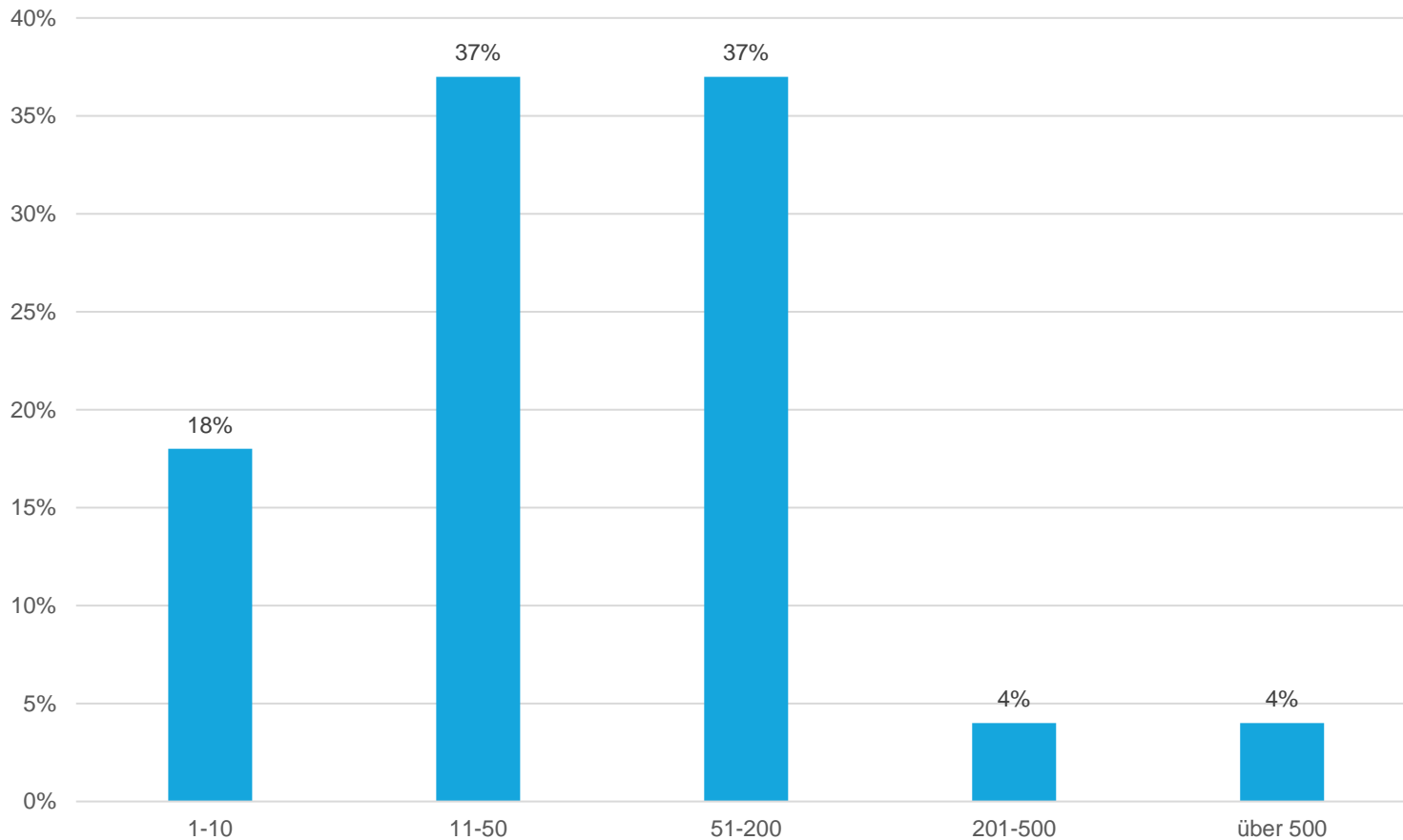
GEPLANTES NETTOWACHSTUM PARTNERINNEN IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN



*Wachstumsindex PartnerInnen: arithmetisches Mittel der geplanten Wachstumsraten je befragtem System

n=45

ANZAHL FRANCHISEPARTNERINNEN IM BEFRAGUNGSSAMPLE

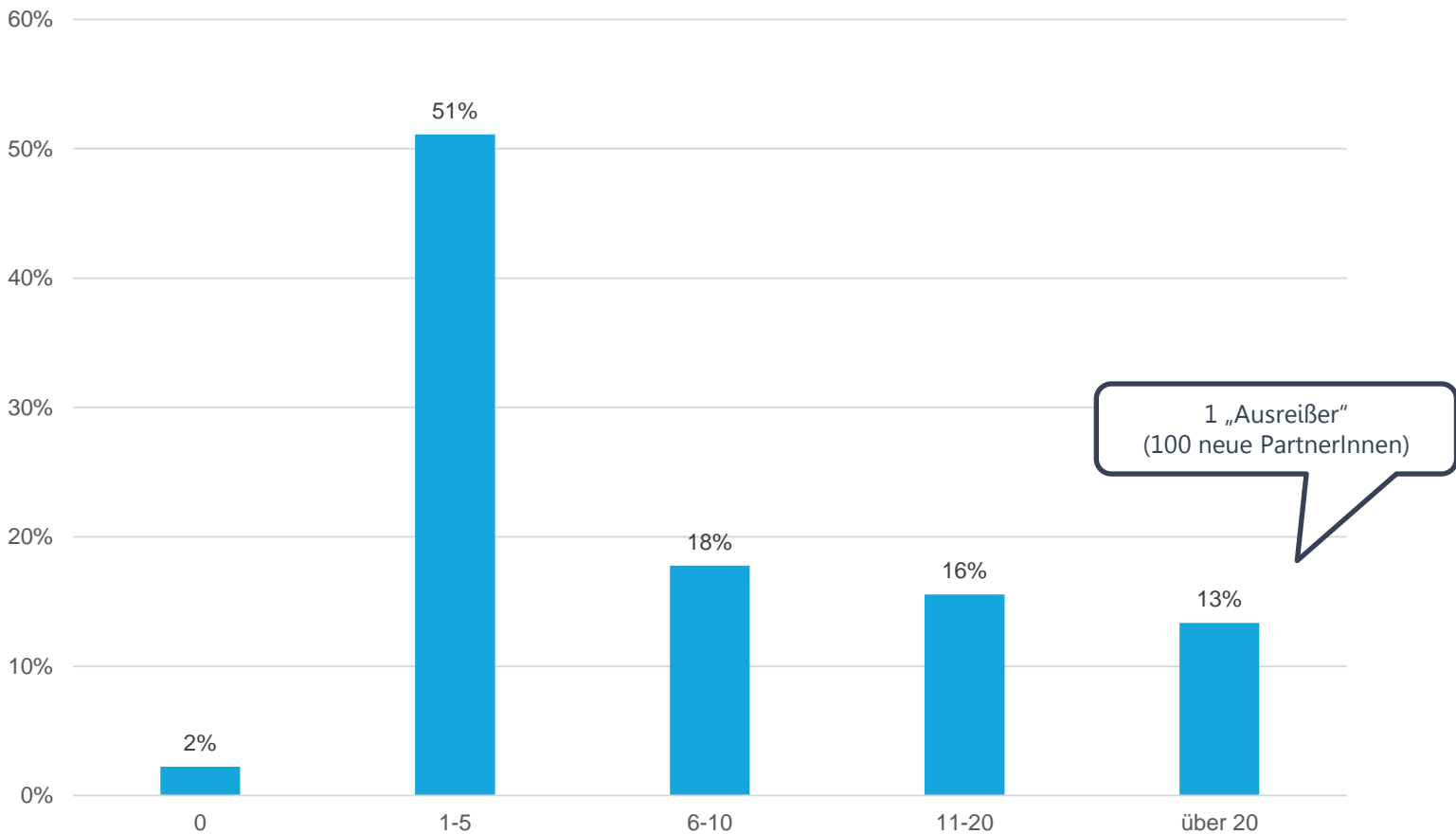


Mittelwert: 98 PartnerInnen

Median: 3 PartnerInnen

n=46

GEPLANTE GEWINNUNG VON NEUEN PARTNERINNEN IN DEN KOMMENDEN 12 MONATEN

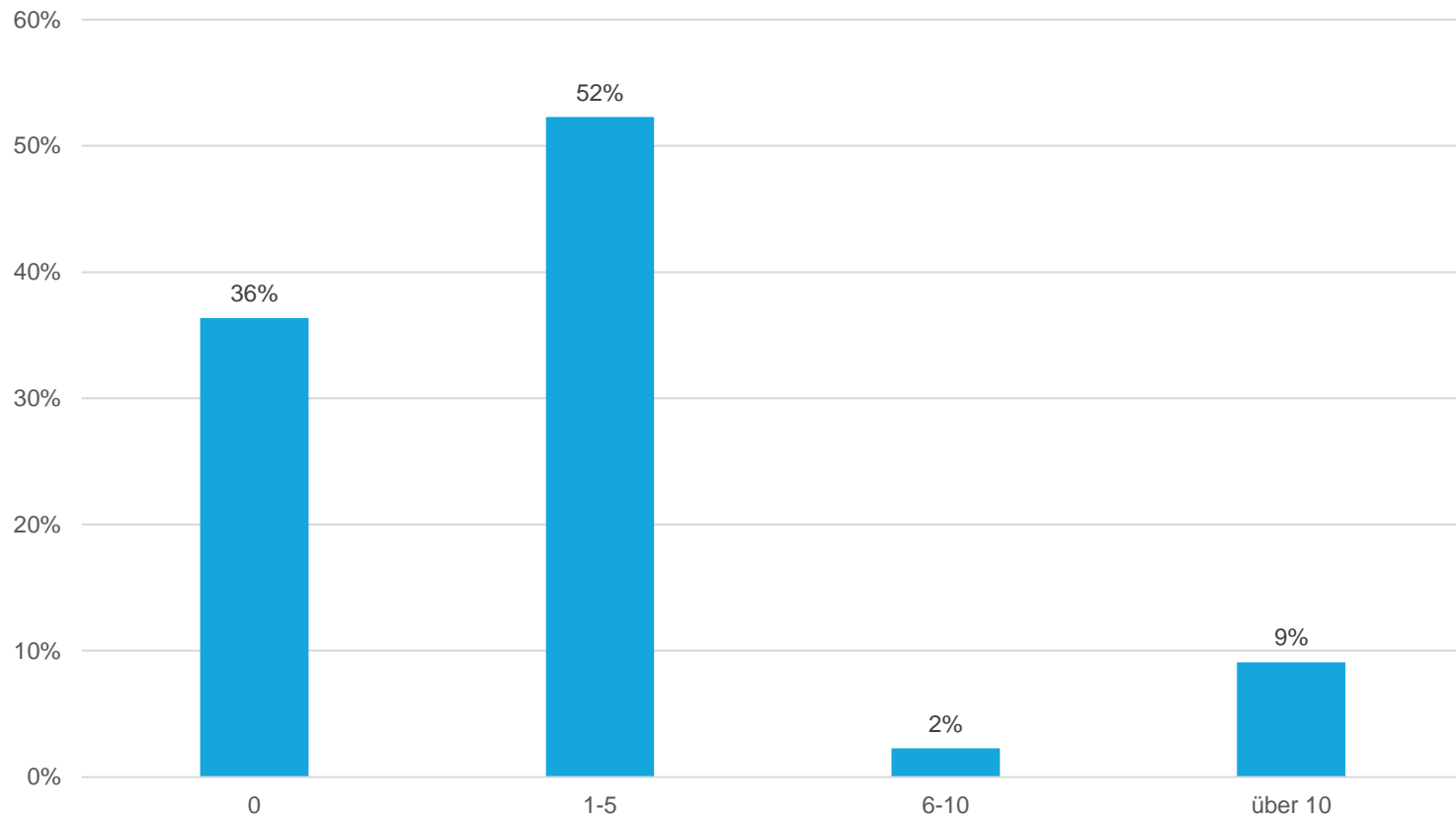


Mittelwert: 13 neue PartnerInnen

Median: 5 neue PartnerInnen

n=45

GEPLANTE TRENNUNG VON PARTNERINNEN IN 2024



Mittelwert: 4 PartnerInnen

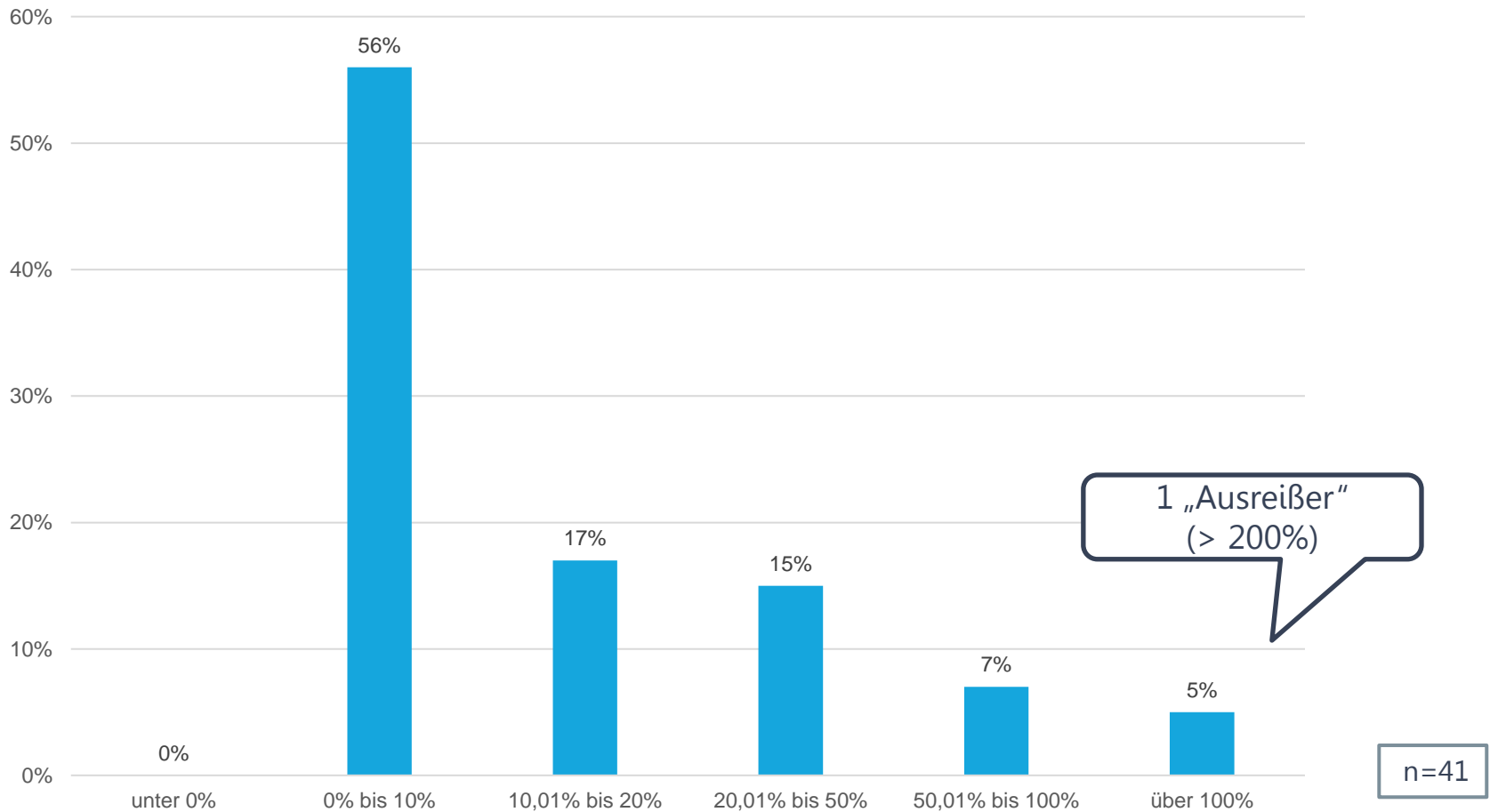
Median: 1 PartnerInnen

n=44

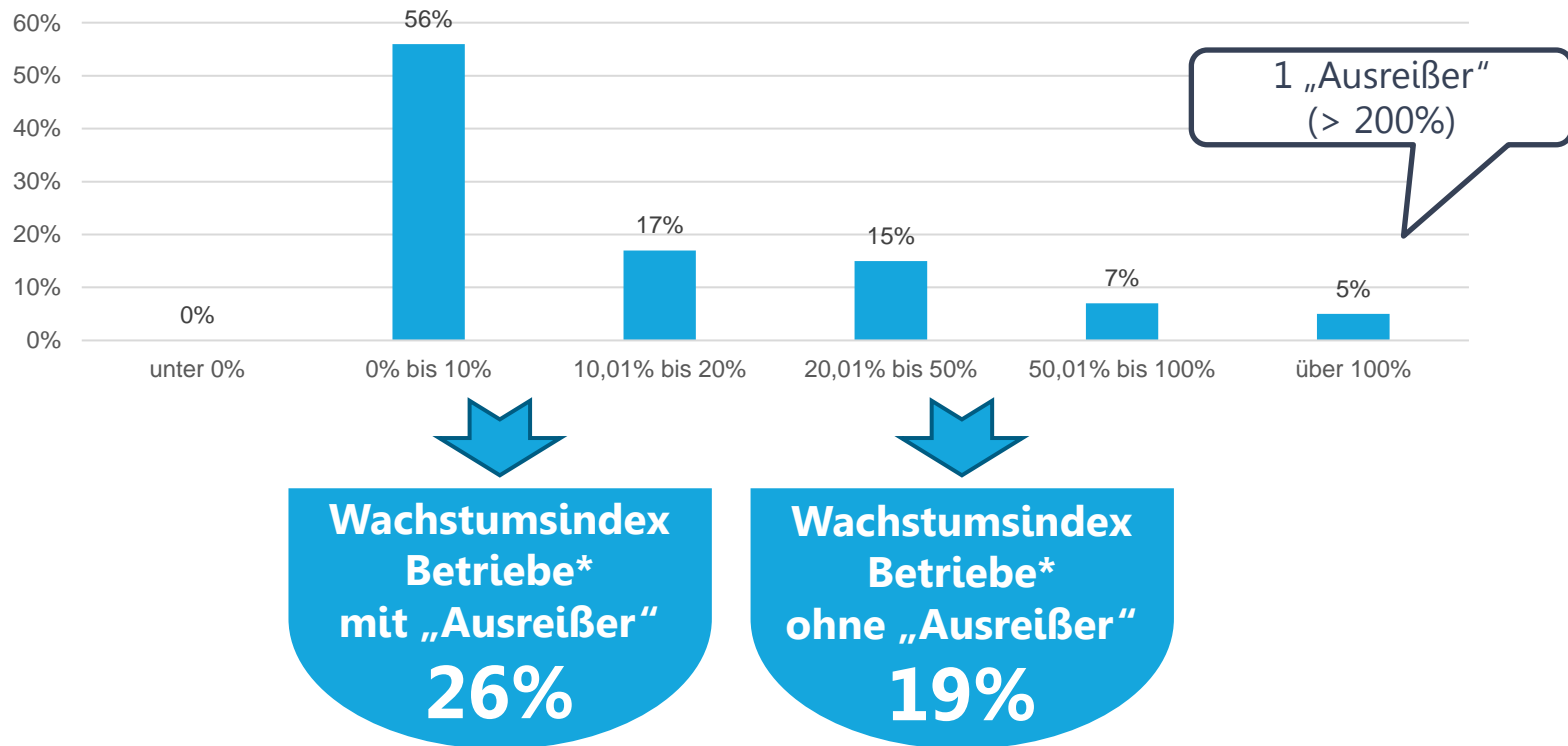
AGENDA

- Rahmendaten & Studiendesign
- FKI Dashboard
- Beurteilung der Geschäftslage
- FranchisepartnerInnen
- **Betriebe**
- Beschäftigte im Franchisesystem
- Stimmungslage
- Franchise-Geschäftsmodell
- Auswirkungen aktueller Krisen & wirtschaftspolitische Herausforderungen
- Top Themen

GEPLANTES NETTOWACHSTUM BETRIEBE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN



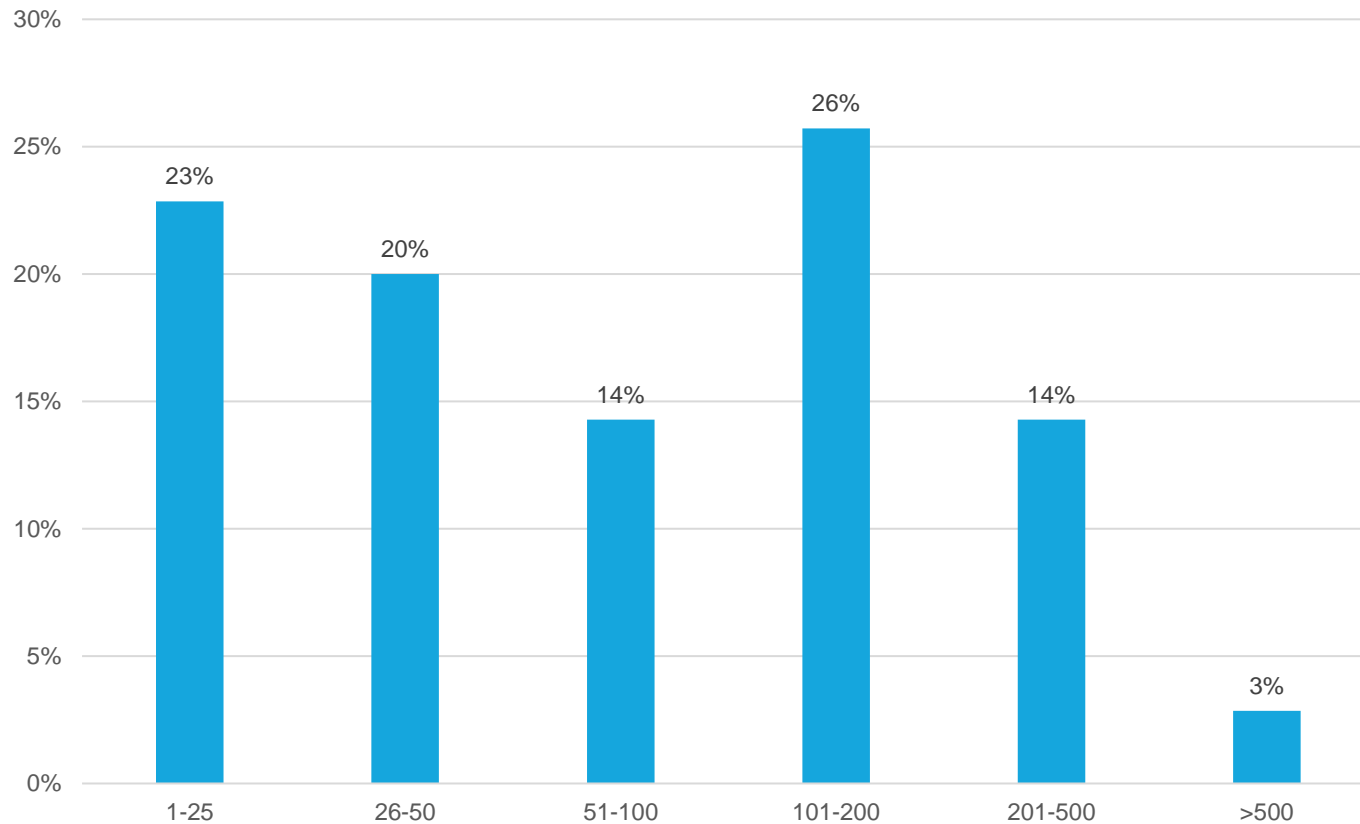
GEPLANTES NETTOWACHSTUM BETRIEBE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN



*Wachstumsindex Betriebe: arithmetisches Mittel der geplanten Wachstumsraten je befragtem System

n=41

ANZAHL BETRIEBE JE FRANCHISESYSTEM IM BEFRAGUNGSSAMPLE

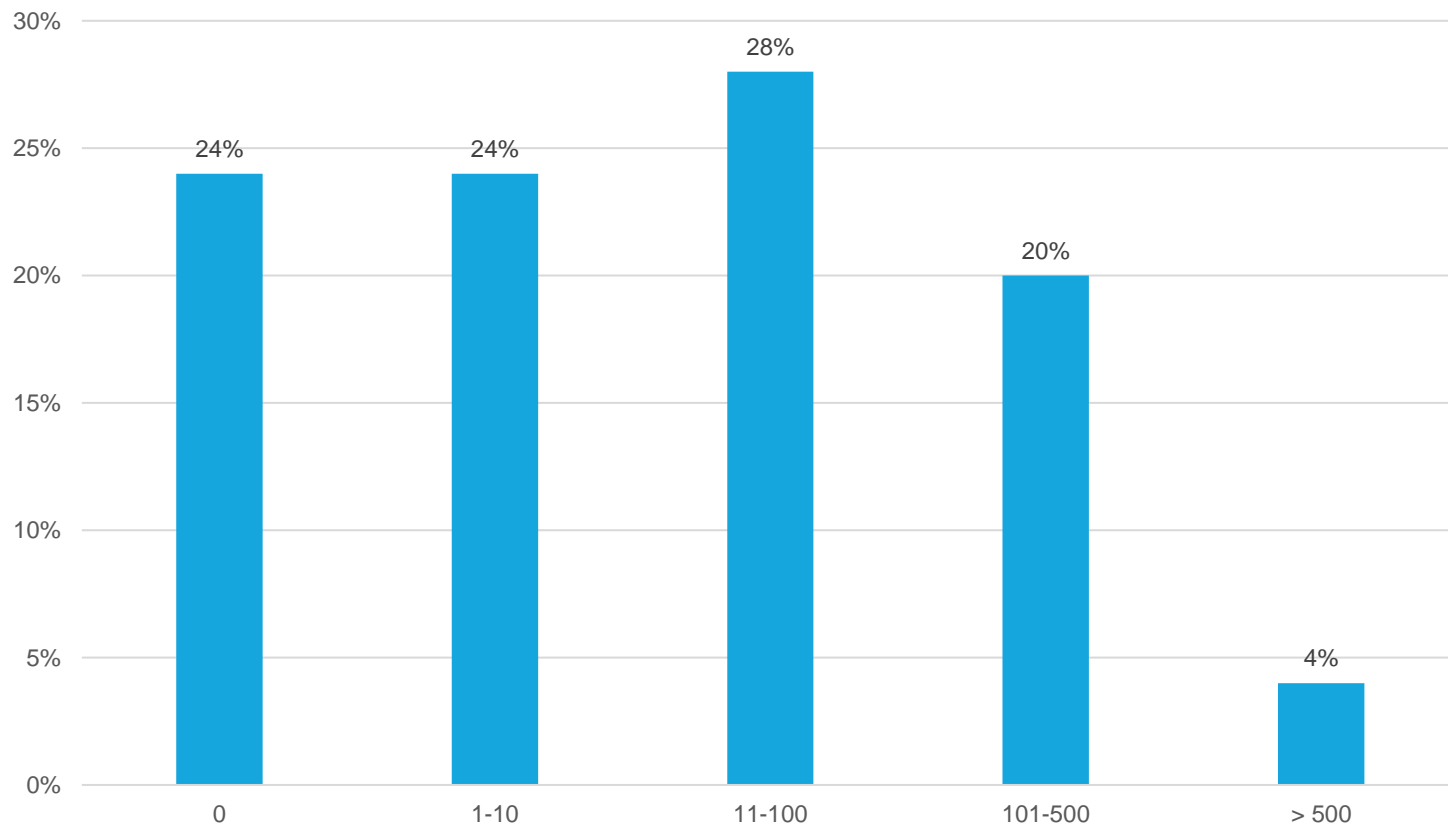


Mittelwert: 115 Betriebe

Median: 87 Betriebe

n=35

EIGENBETRIEBE JE FRANCHISESYSTEM IM BEFRAGUNGSSAMPLE

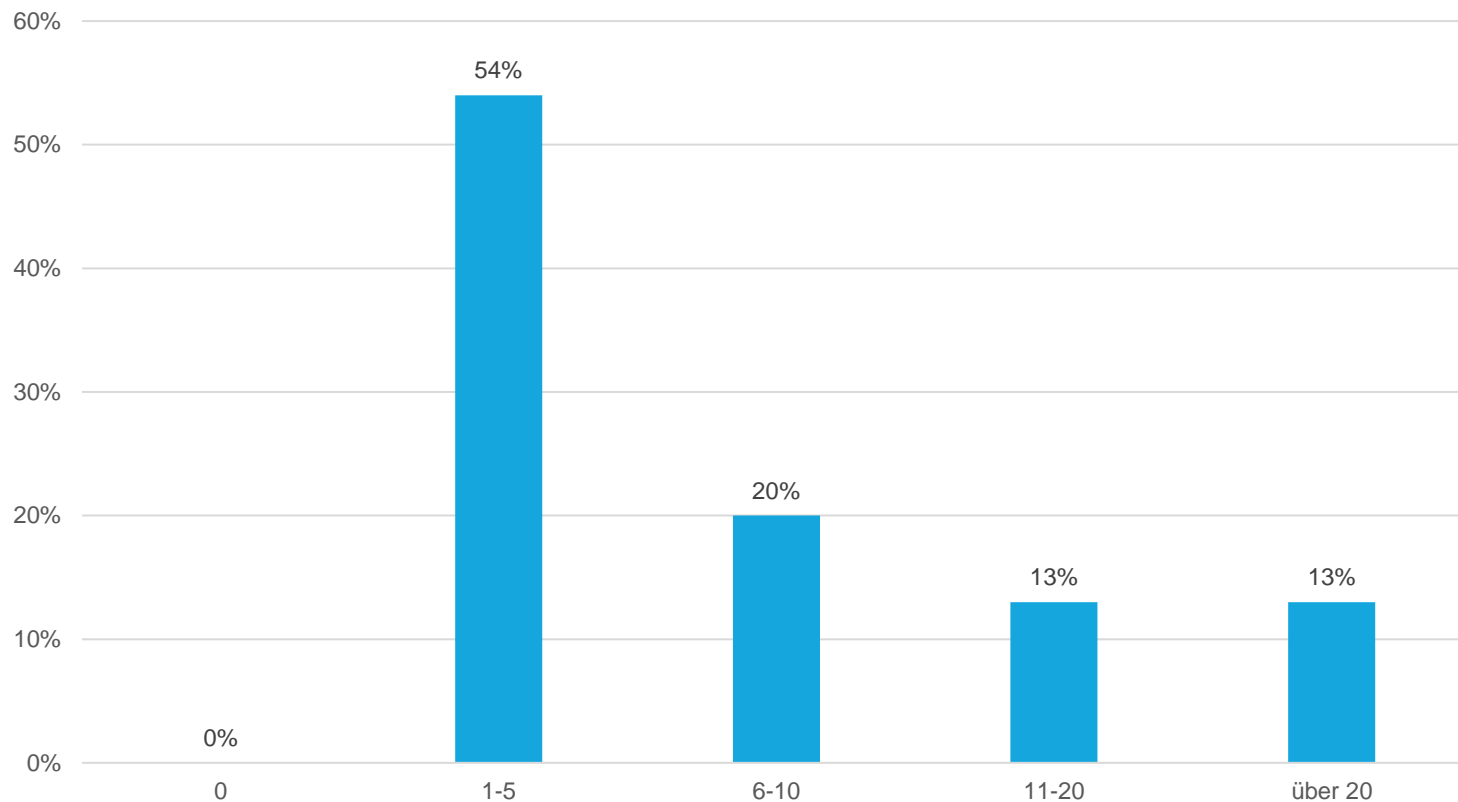


Mittelwert: 47 Betriebe

Median: 3 Betriebe

n=25

GEPLANTE ERÖFFNUNG NEUER BETRIEBE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN

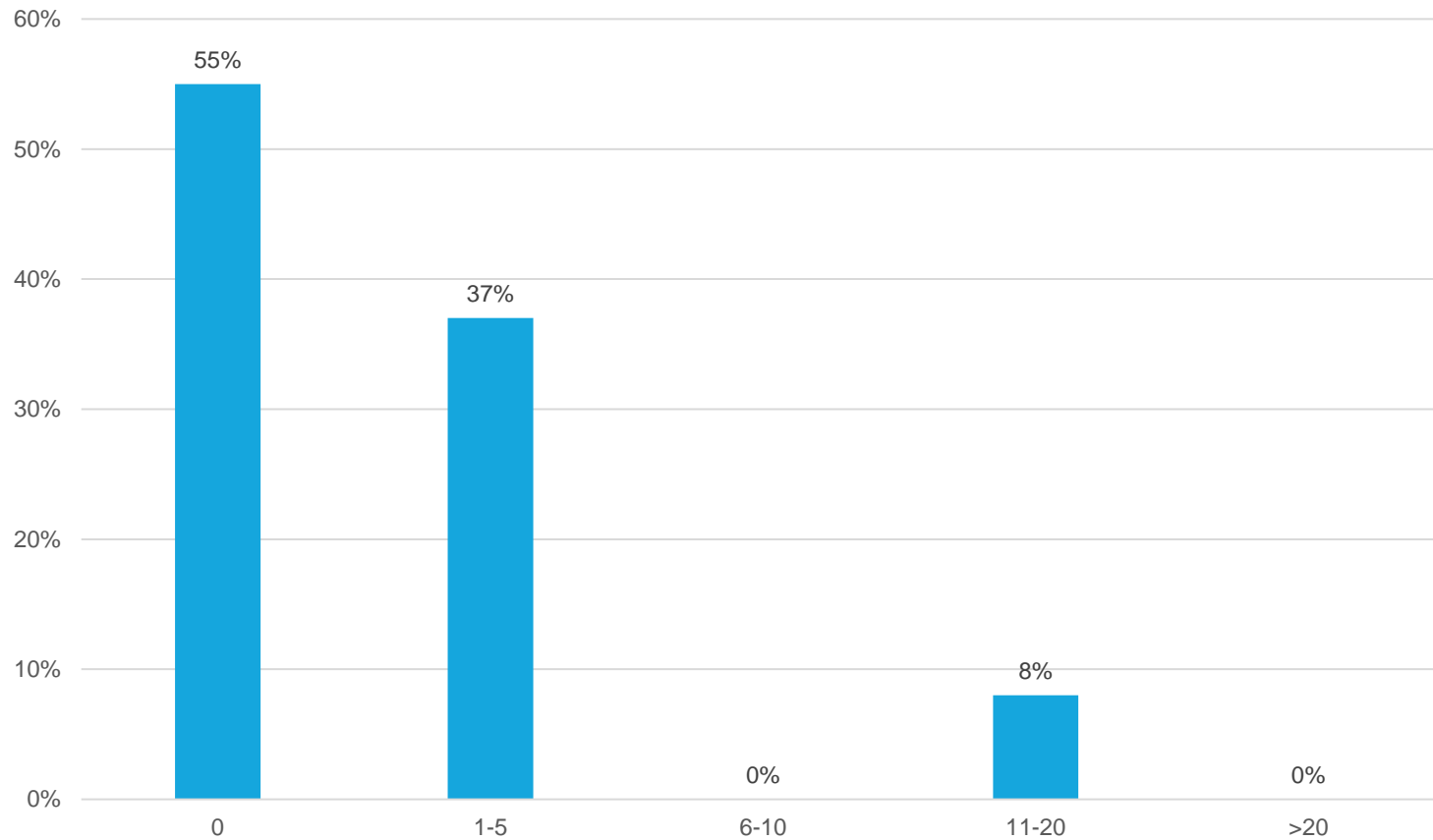


Mittelwert: 11 Betriebe

Median: 5 Betriebe

n=39

GEPLANTE SCHLIESSUNG VON BETRIEBEN 2024



Mittelwert: 2 Betrieb

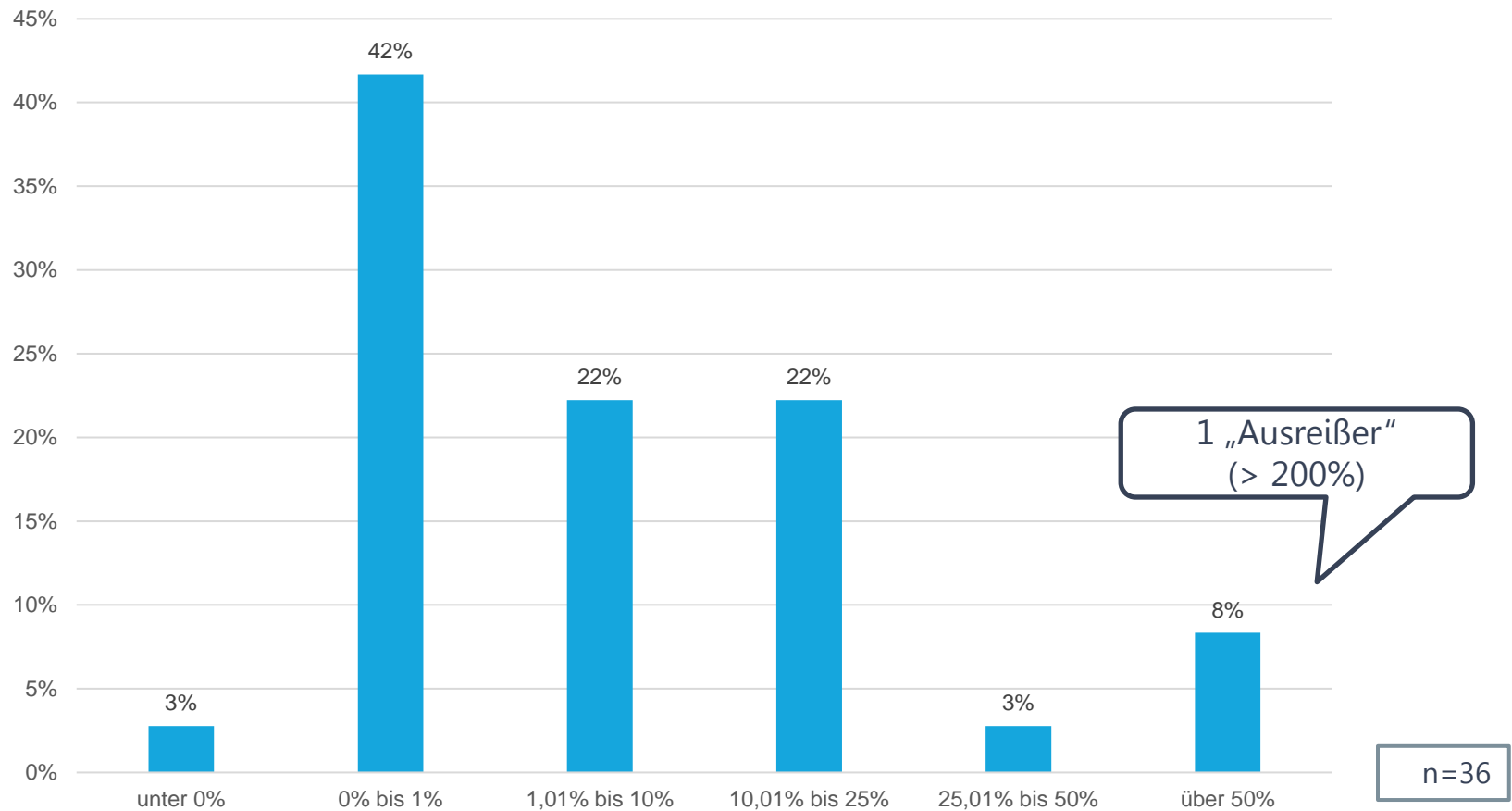
Median: 0 Betriebe

n=40

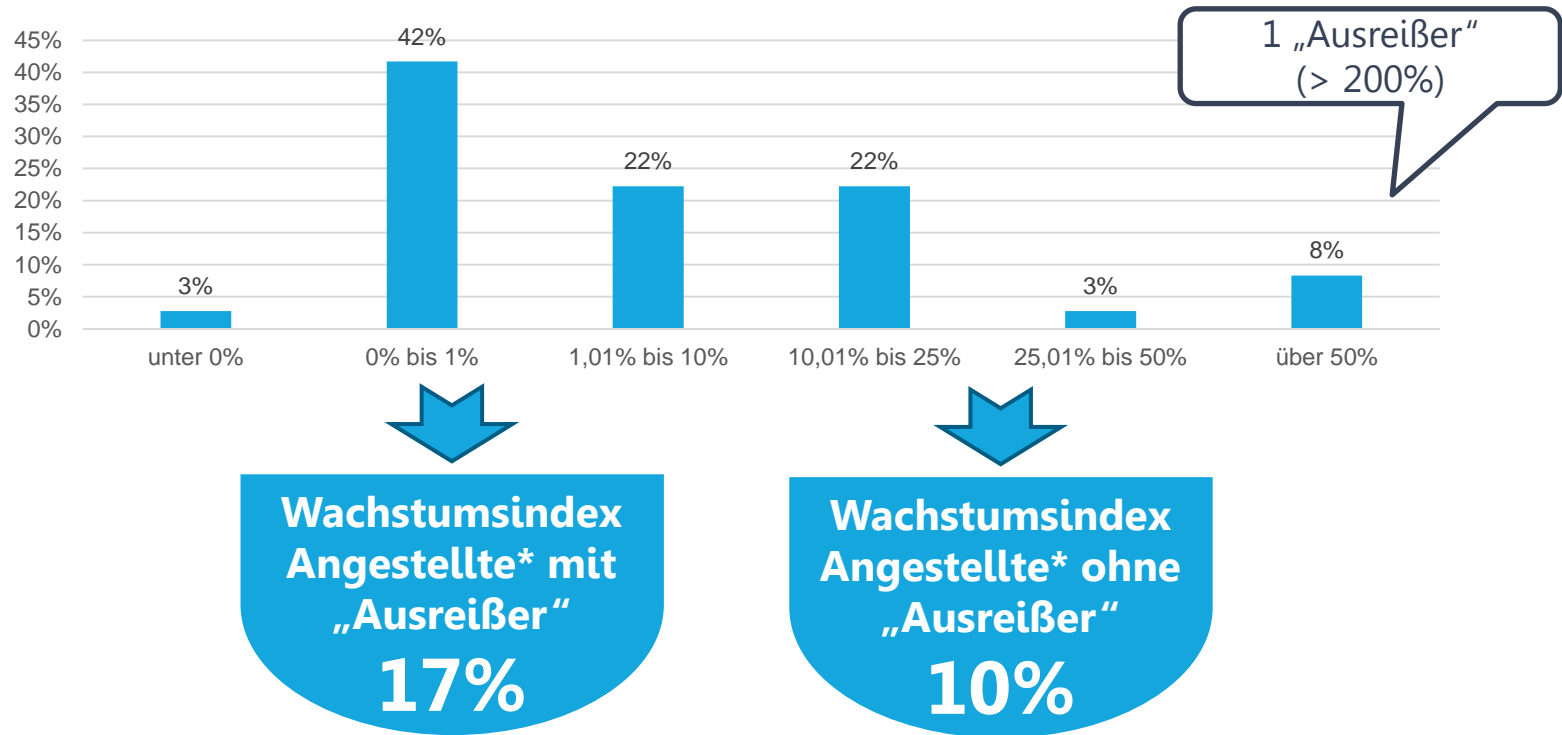
AGENDA

- Rahmendaten & Studiendesign
- FKI Dashboard
- Beurteilung der Geschäftslage
- FranchisepartnerInnen
- Betriebe
- **Beschäftigte im Franchisesystem**
- Stimmungslage
- Franchise-Geschäftsmodell
- Auswirkungen aktueller Krisen & wirtschaftspolitische Herausforderungen
- Top Themen

GEPLANTES NETTOWACHSTUM ANGESTELLTE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN



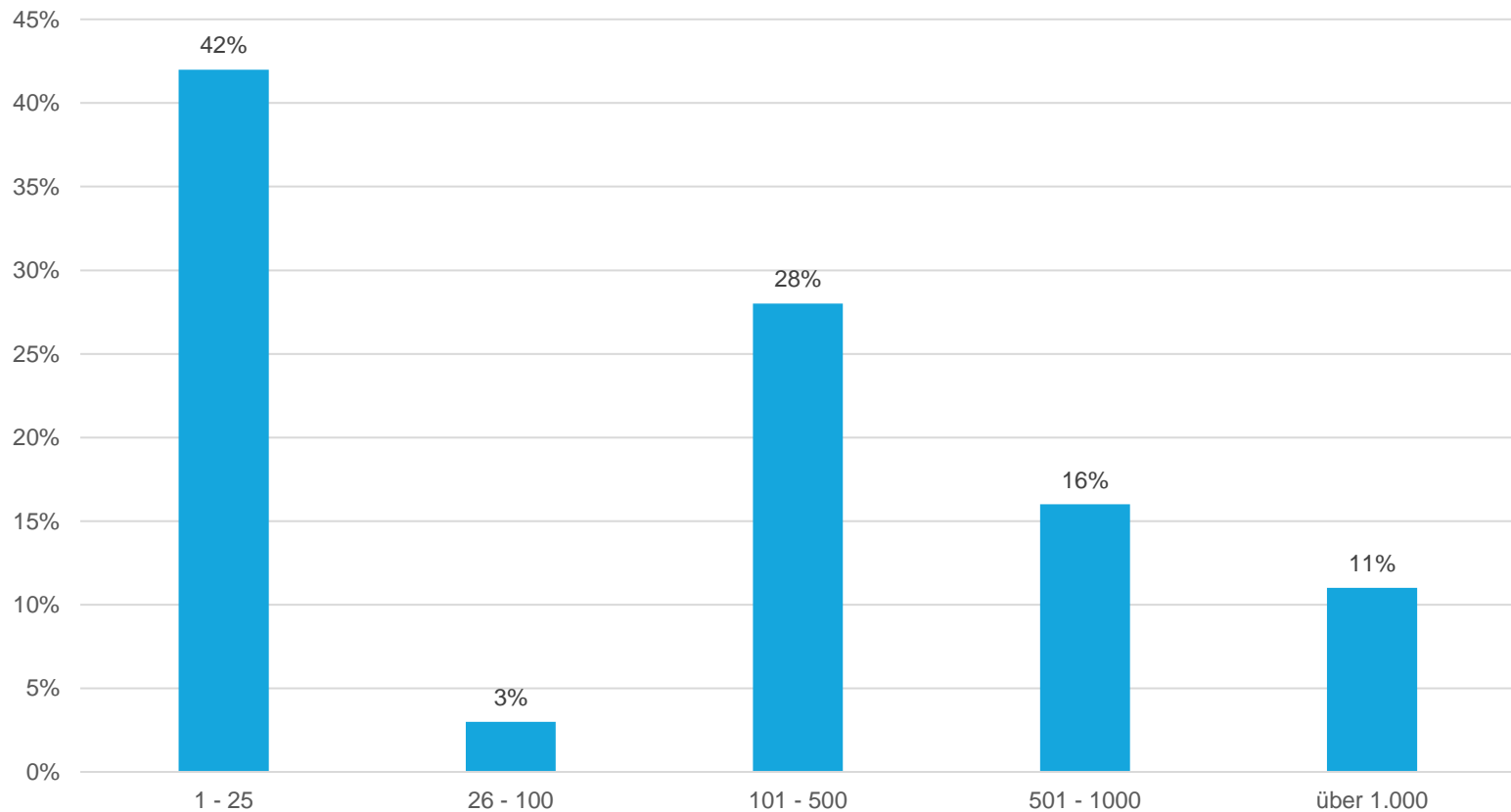
GEPLANTES NETTOWACHSTUM ANGESTELLTE IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN



*Wachstumsindex Angestellte: arithmetisches Mittel der geplanten Wachstumsraten von Vollzeit- /Teilzeitangestellten (sowohl in der Zentrale als auch in den Franchisebetrieben; ohne Franchisepartner) je befragtem System

n=36

VOLLZEITBESCHÄFTIGTE JE SYSTEM IM BEFRAGUNGSSAMPLE

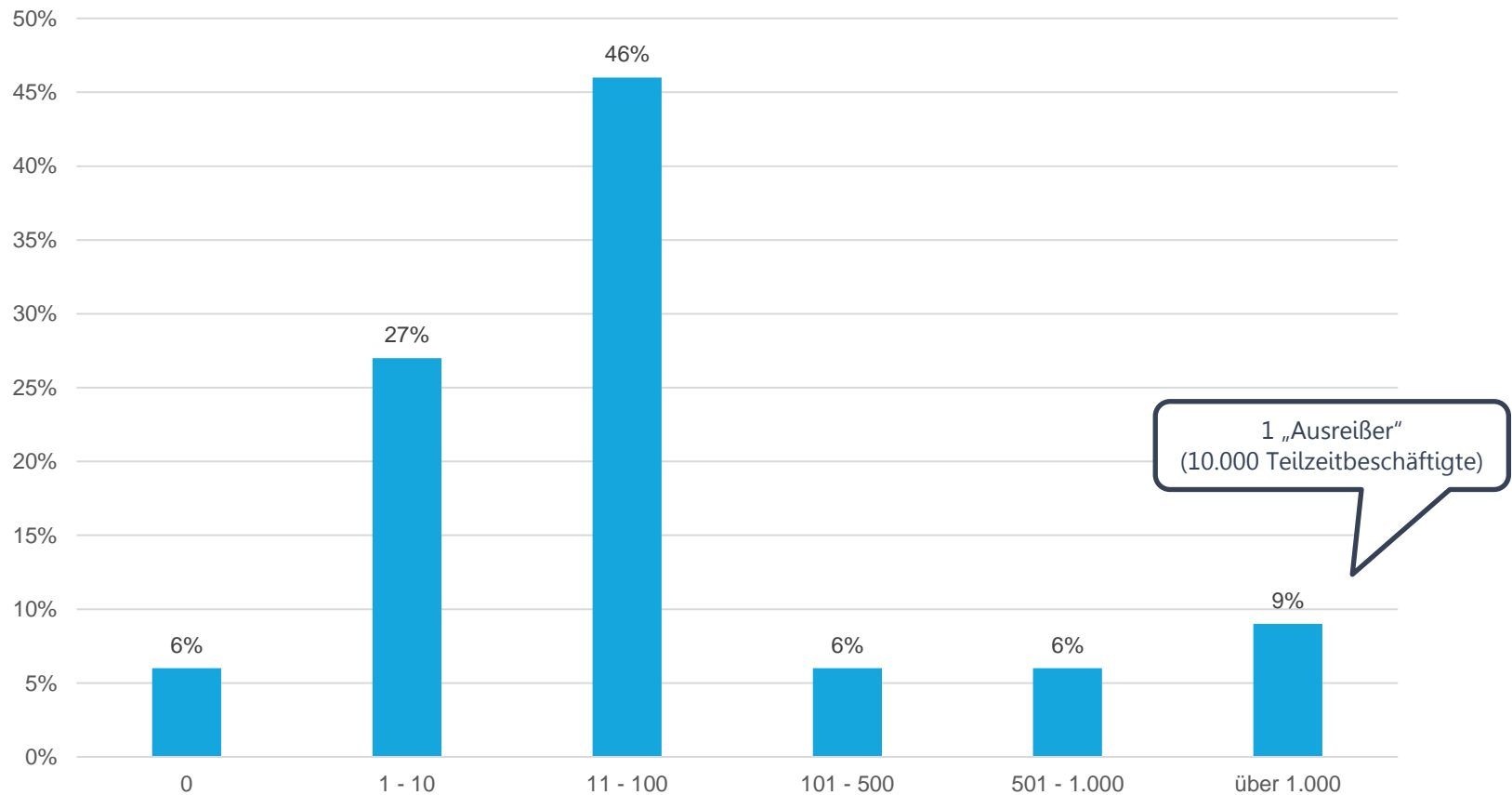


Mittelwert: 452 Vollzeitbeschäftigte

Median: 131 Vollzeitbeschäftigte

n=36

TEILZEITBESCHÄFTIGTE JE SYSTEM IM BEFRAGUNGSSAMPLE

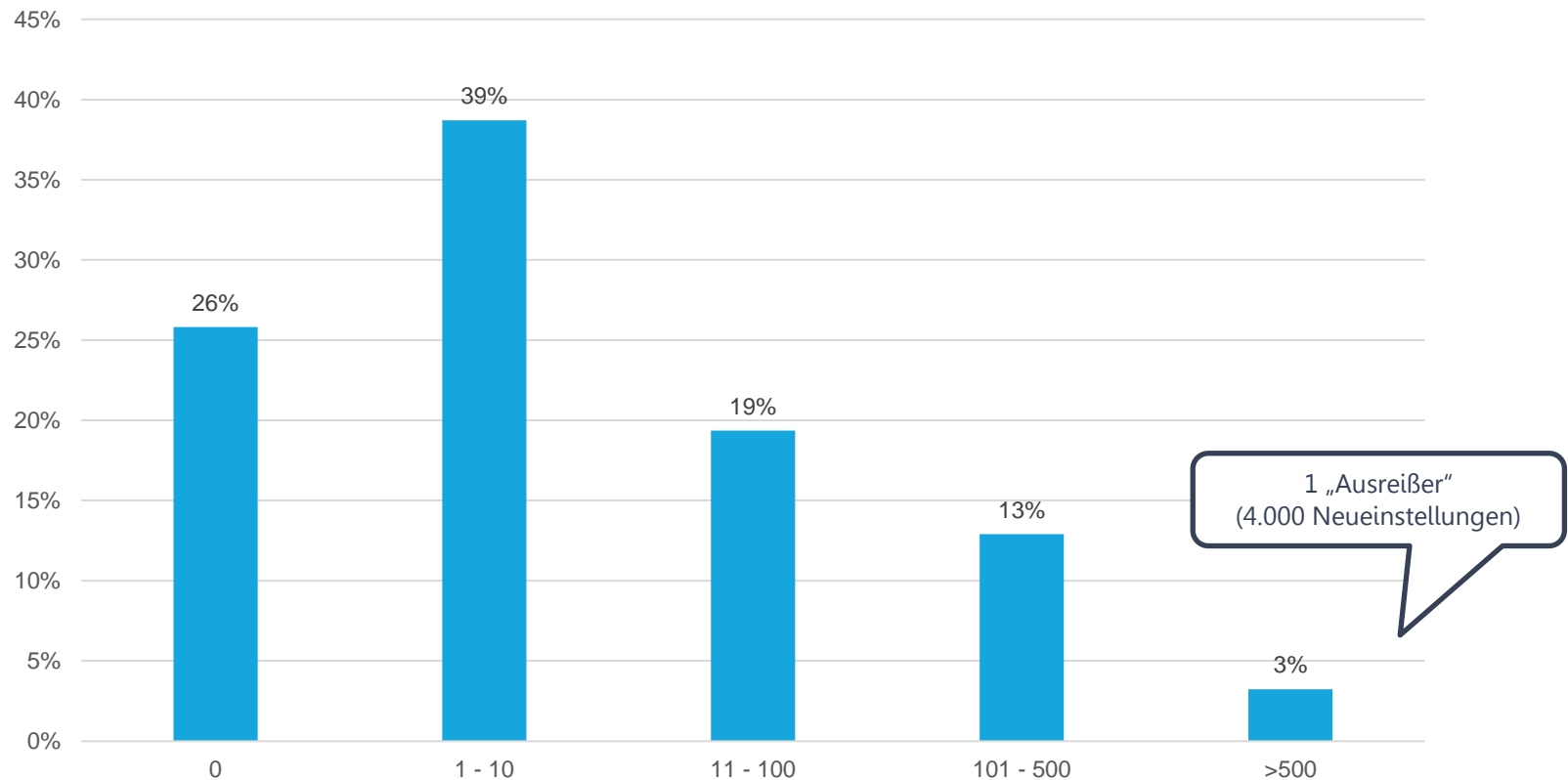


Mittelwert (ohne Ausreißer): 210 Teilzeitbeschäftigte

Median: 35 Teilzeitbeschäftigte

n=33

GEPLANTE NEUEINSTELLUNGEN IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN

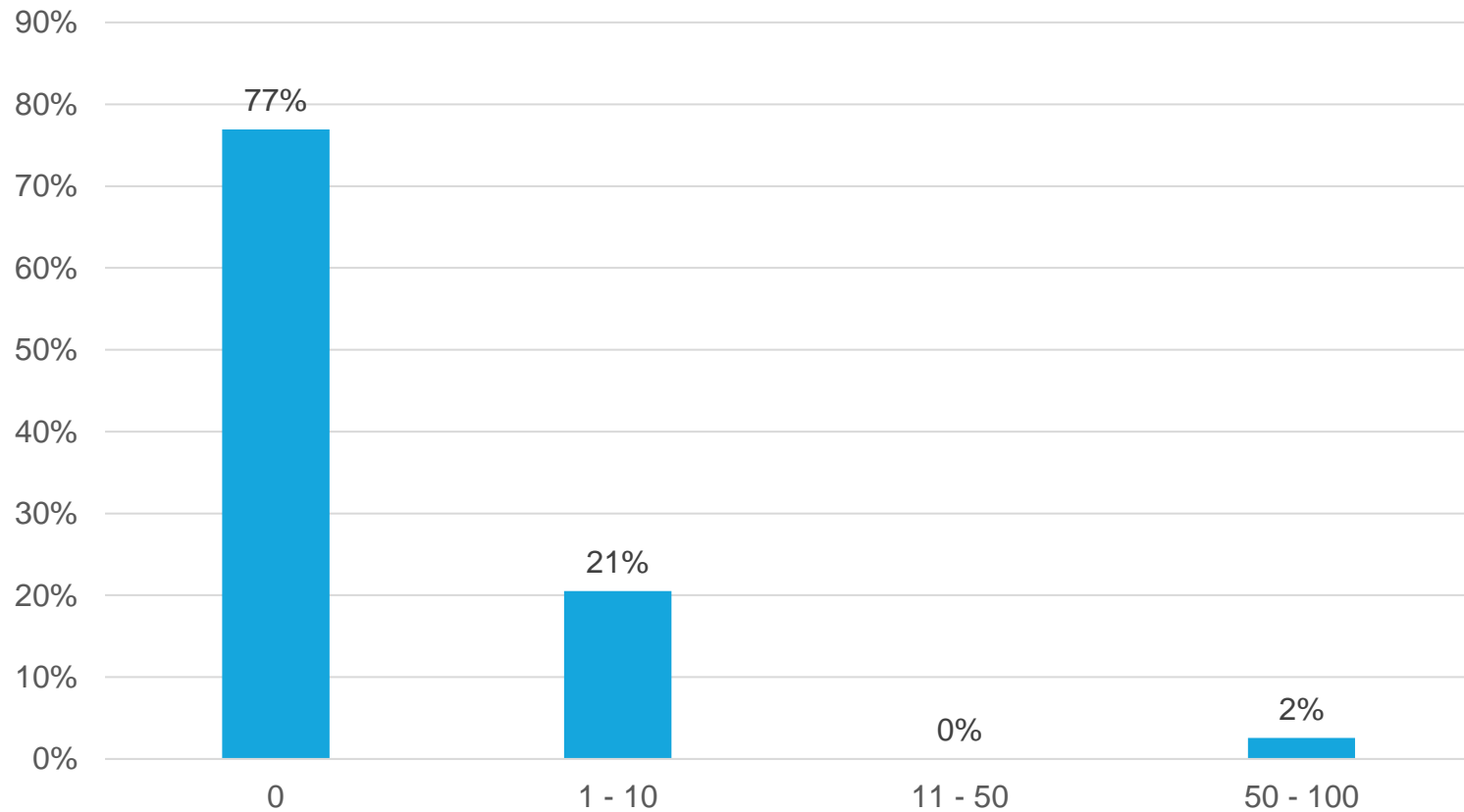


Mittelwert (ohne Ausreißer): 34 Neueinstellungen

Median: 5 Neueinstellungen

n=31

GEPLANTE TRENNUNG VON BESCHÄFTIGTEN 2024



Mittelwert: 3 Trennungen

Median: 0 Trennungen

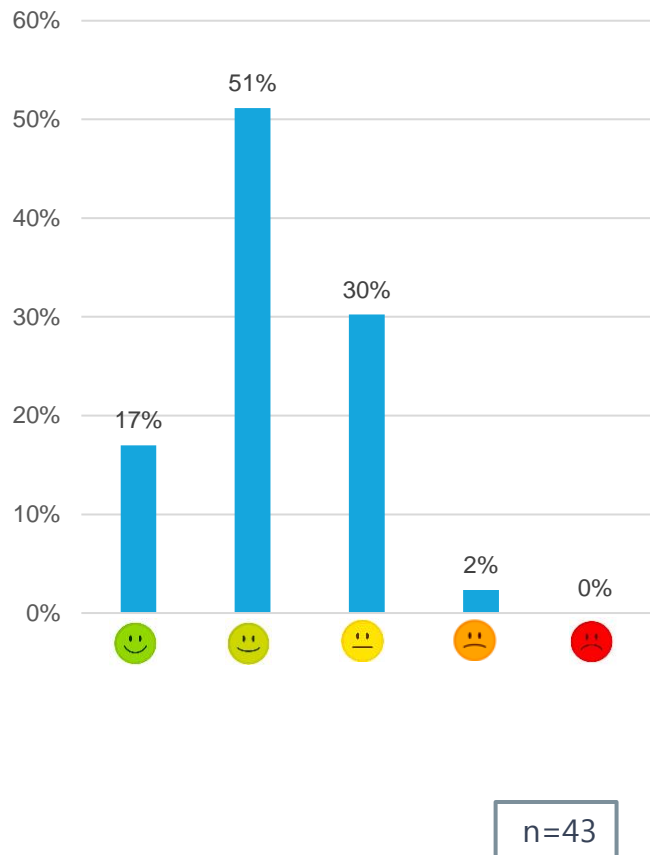
n=39

AGENDA

- Rahmendaten & Studiendesign
- FKI Dashboard
- Beurteilung der Geschäftslage
- FranchisepartnerInnen
- Betriebe
- Beschäftigte im Franchisesystem
- **Stimmungslage**
- Franchise-Geschäftsmodell
- Auswirkungen aktueller Krisen & wirtschaftspolitische Herausforderungen
- Top Themen

STIMMUNGSLAGE

Mittlere Stimmungslage aktuell in der Systemzentrale



Gründe für aktuell gute Stimmung (u.a.):

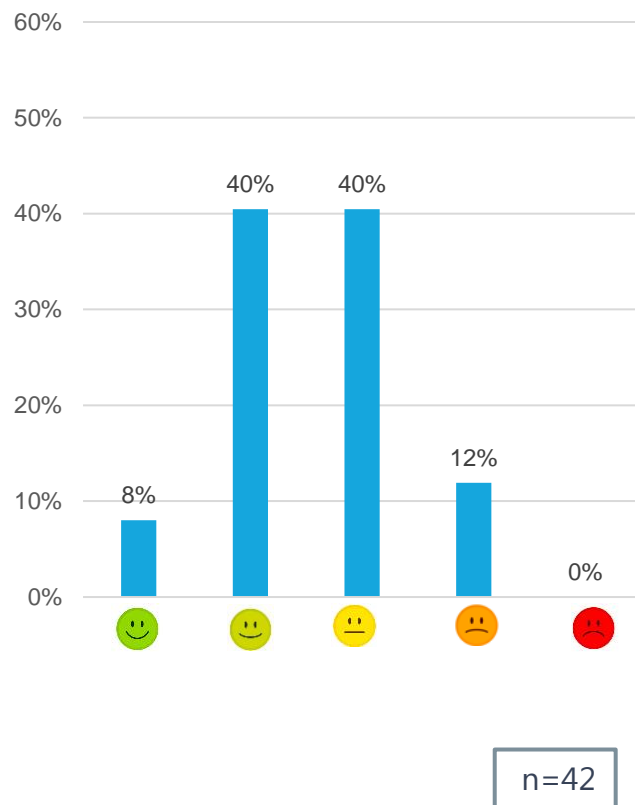
- Einführung neuer Hilfsmittel, Dynamik durch neue Partner
- Gute Ertragslage
- Bereitschaft am Standort einzukaufen steigt
- Gutes Betriebsklima, regelmäßige MA-Informationen-Veranstaltungen, positive Grundhaltung
- Sehr gute Teamstimmung und zunehmend immer mehr Sicherheit mit digitalen Tools, KI, Innovationen beim Umgang mit dem veränderten Verbraucher-, Personal- und auch Partneransprüchen/Verhalten
- Positive Stimmung in der Franchise-Gesundheitsbranche

Gründe für aktuell schlechte Stimmung (u.a.):

- Wirtschaftliche Rahmenparameter
- Umzug und Umstrukturierung
- System funktioniert, Generationswechsel und Change in der Zentrale stehen bevor
- Markt in Deutschland verändert und schwierig
- aktuelle Auftragslage durch die politischen Rahmenbedingungen
- Kommunikation
- Anforderungen, Stimmung der Franchisepartner aufzunehmen und auszuhalten
- Geschäftsentwicklung stagnierend
- Finanzthemen, Produktionsprobleme

STIMMUNGSLAGE

Mittlere Stimmungslage aktuell bei FranchisepartnerInnen



Gründe für aktuell gute Stimmung (u.a.):

- Vorteile gegenüber Mitbewerbern
- Glaubwürdige und widerstandsfähige Marke
- Umsatzsteigerungen
- Bewusstsein der eigenen Stärken, realistische Einschätzung der Situation
- Unterstützung der Zentrale

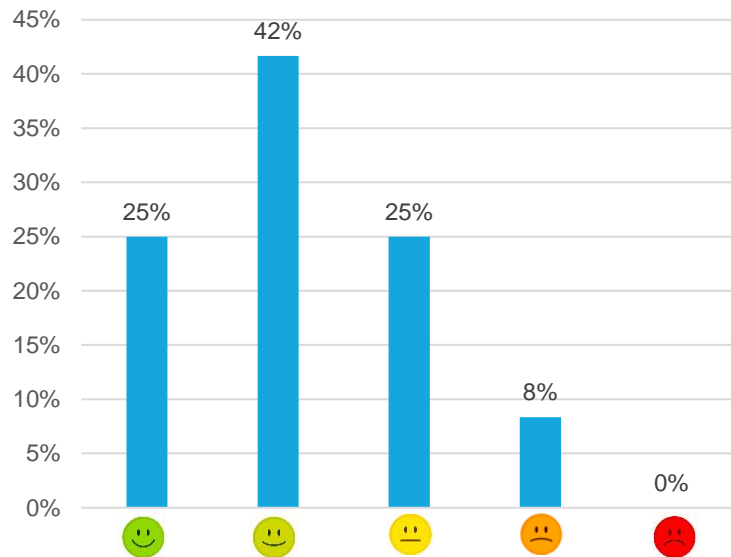
Gründe für aktuell schlechte Stimmung (u.a.):

- Berichterstattung über Konjunktorentwicklung wirkt hemmend
- PartnerInnen warten auf Neuerungen
- Umsatzrückgang
- Politische Entscheidungen, Finanzielle Risiken, Mitarbeiterbindung und -entwicklung, Preissteigerungen
- Anhaltende Krisen, Inflation
- Unsicherheit durch neue Eigentümerstruktur
- Geschäftsentwicklung
- Umsatzeinbrüche
- Lieferthemen
- Wirtschaftliche Situation
- Hohes Risiko für PartnerInnen
- Druck Profitabilität

STIMMUNGSLAGE (BRANCHEN)

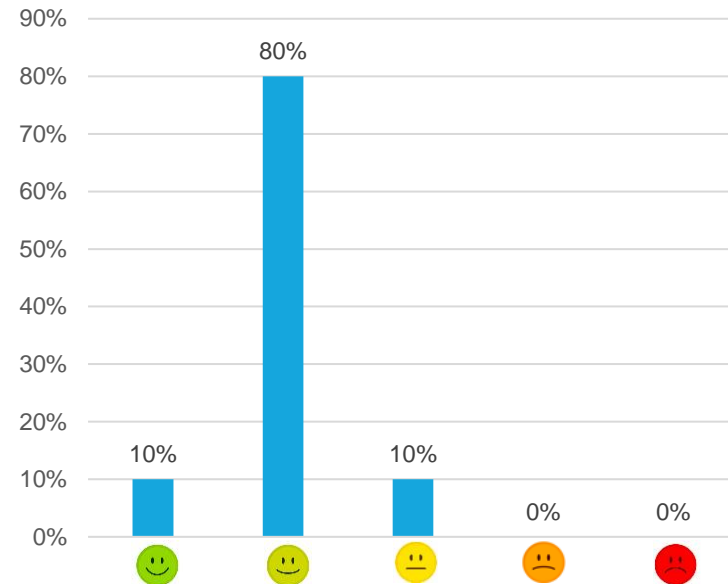
Mittlere Stimmungslage aktuell bei den Systemzentralen

Dienstleistung



n=12

Gastronomie und Freizeit

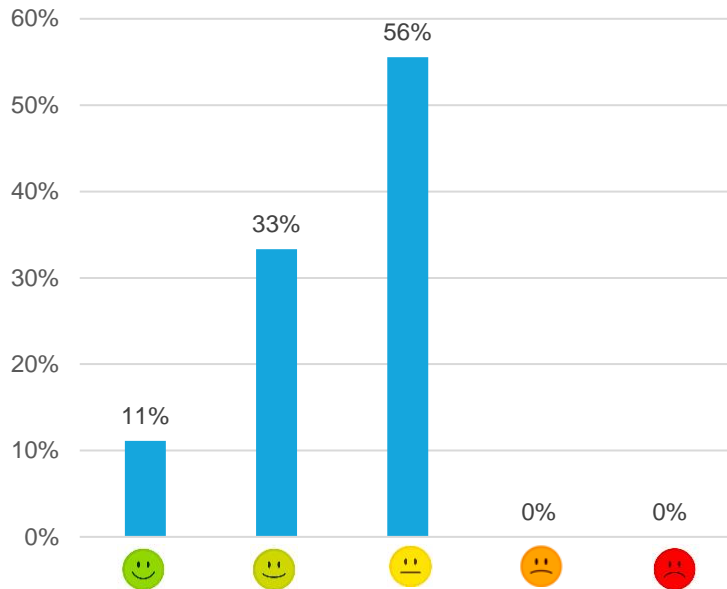


n=10

STIMMUNGSLAGE (BRANCHEN)

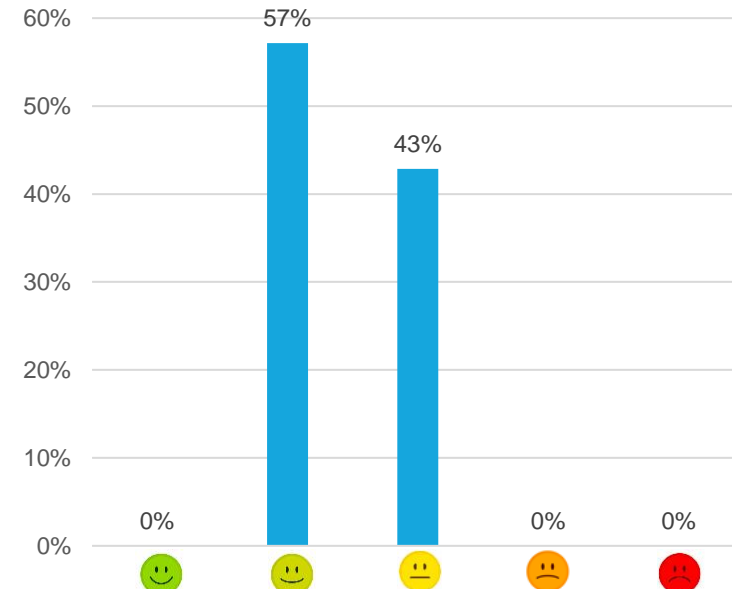
Mittlere Stimmungslage aktuell bei den Systemzentralen

Handel



n=9

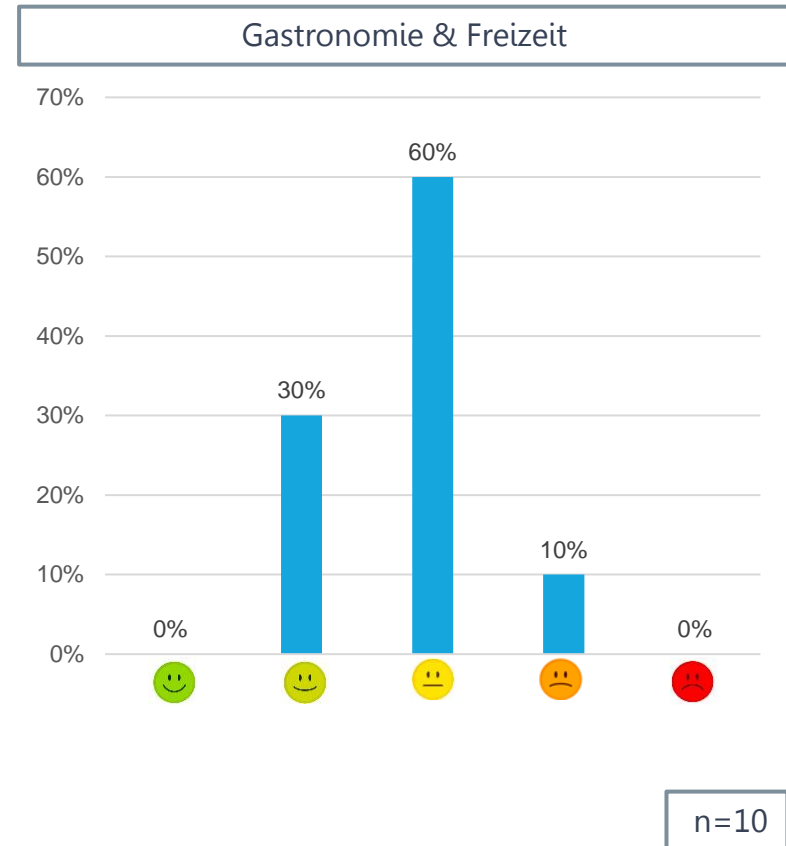
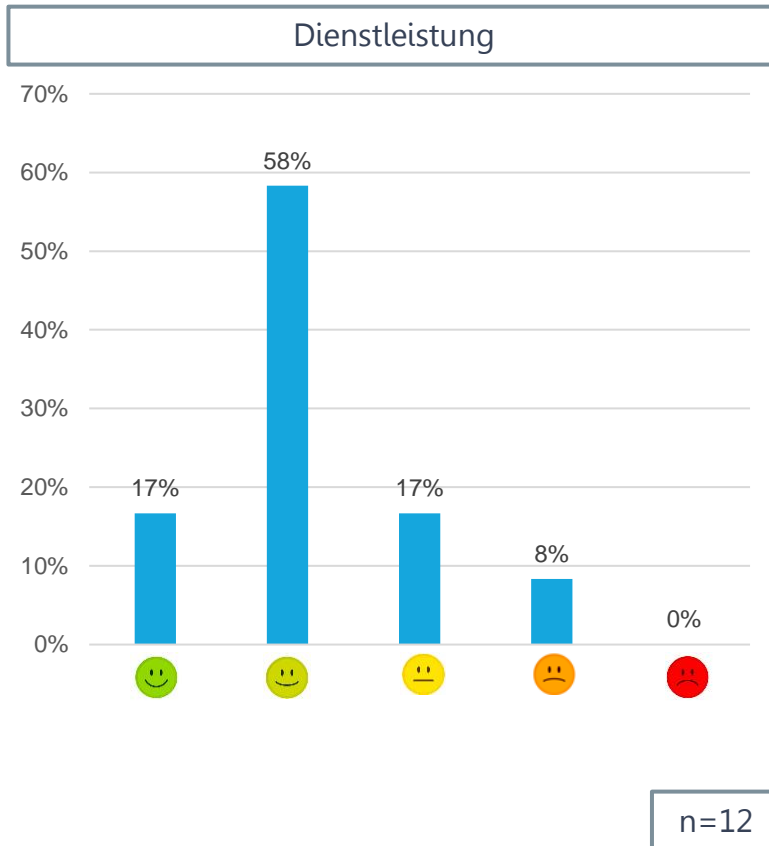
Handwerk & Baugewerbe



n=7

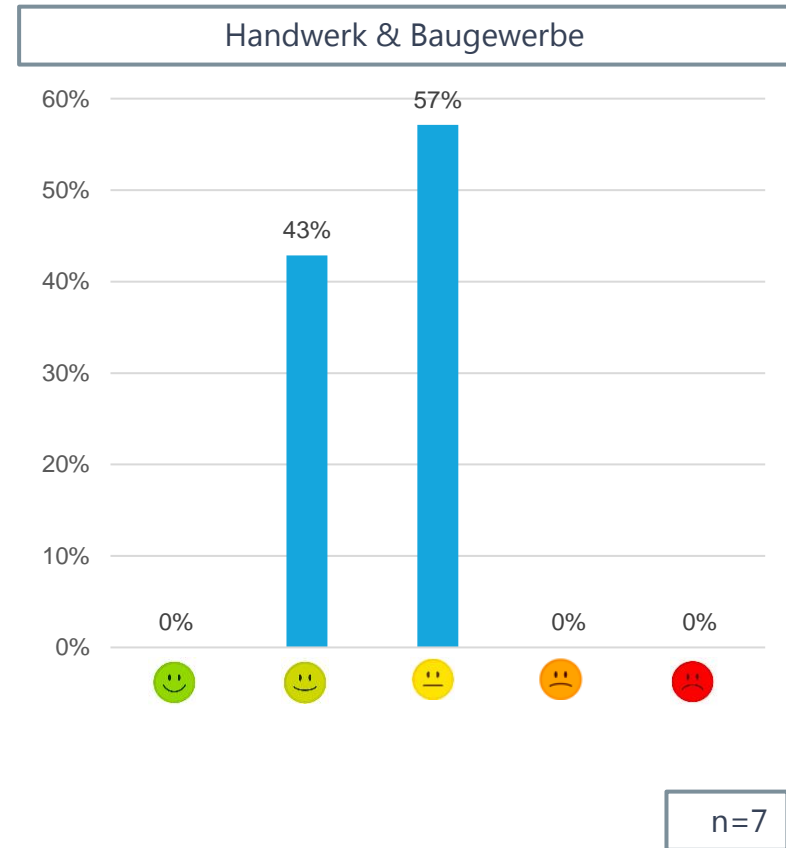
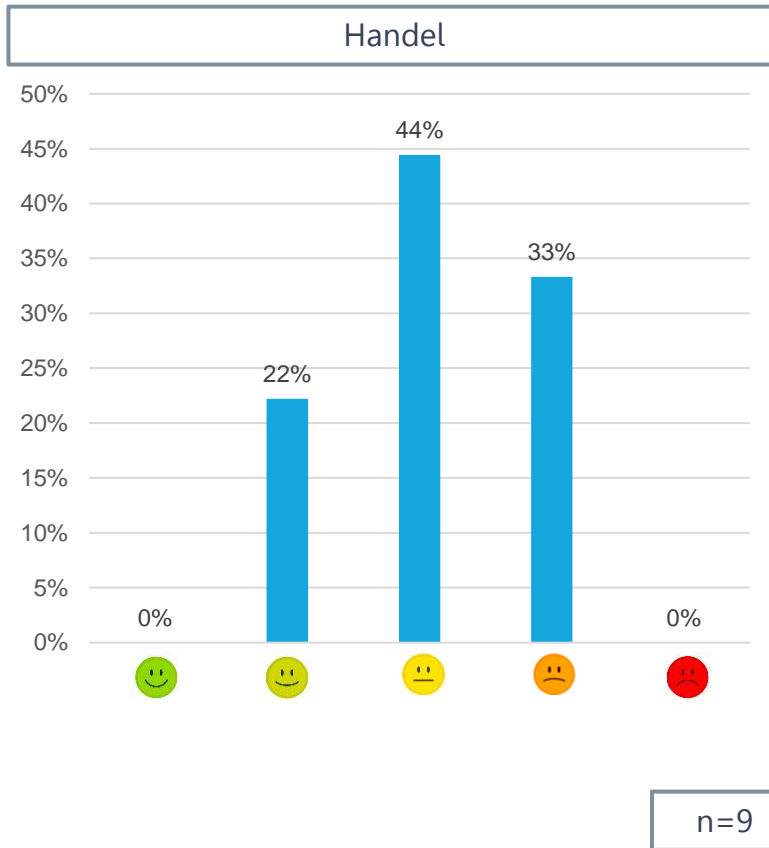
STIMMUNGSLAGE (BRANCHEN)

Mittlere Stimmungslage aktuell bei FranchisepartnerInnen



STIMMUNGSLAGE (BRANCHEN)

Mittlere Stimmungslage aktuell bei FranchisepartnerInnen



AGENDA

- Rahmendaten & Studiendesign
- FKI Dashboard
- Beurteilung der Geschäftslage
- FranchisepartnerInnen
- Betriebe
- Beschäftigte im Franchisesystem
- Stimmungslage
- **Franchise-Geschäftsmodell**
- Auswirkungen des Ukraine-Kriegs
- Top Themen

MACHT SICH DIE STÄRKE DES GESCHÄFTSMODELLS FRANCHISE IN KRISENZEITEN BEMERKBAR?

JA, weil...

- Netzwerk & Zusammenhalt sich in Krise bewährt und stark macht
- Finanzierung von mehreren getragen wird
- Größe & einheitlicher Auftritt stärkt und ein Vorteil ist
- Markenbekanntheit unterstützt
- gemeinsam an Lösungen gearbeitet und sich gegenseitig unterstützt werden kann
- durch Erfahrungsaustausch Vorteile gehoben werden können; z.B. mehr Agilität im Markt erreicht werden kann
- Systemzentrale die FranchisepartnerInnen unbürokratisch unterstützen kann

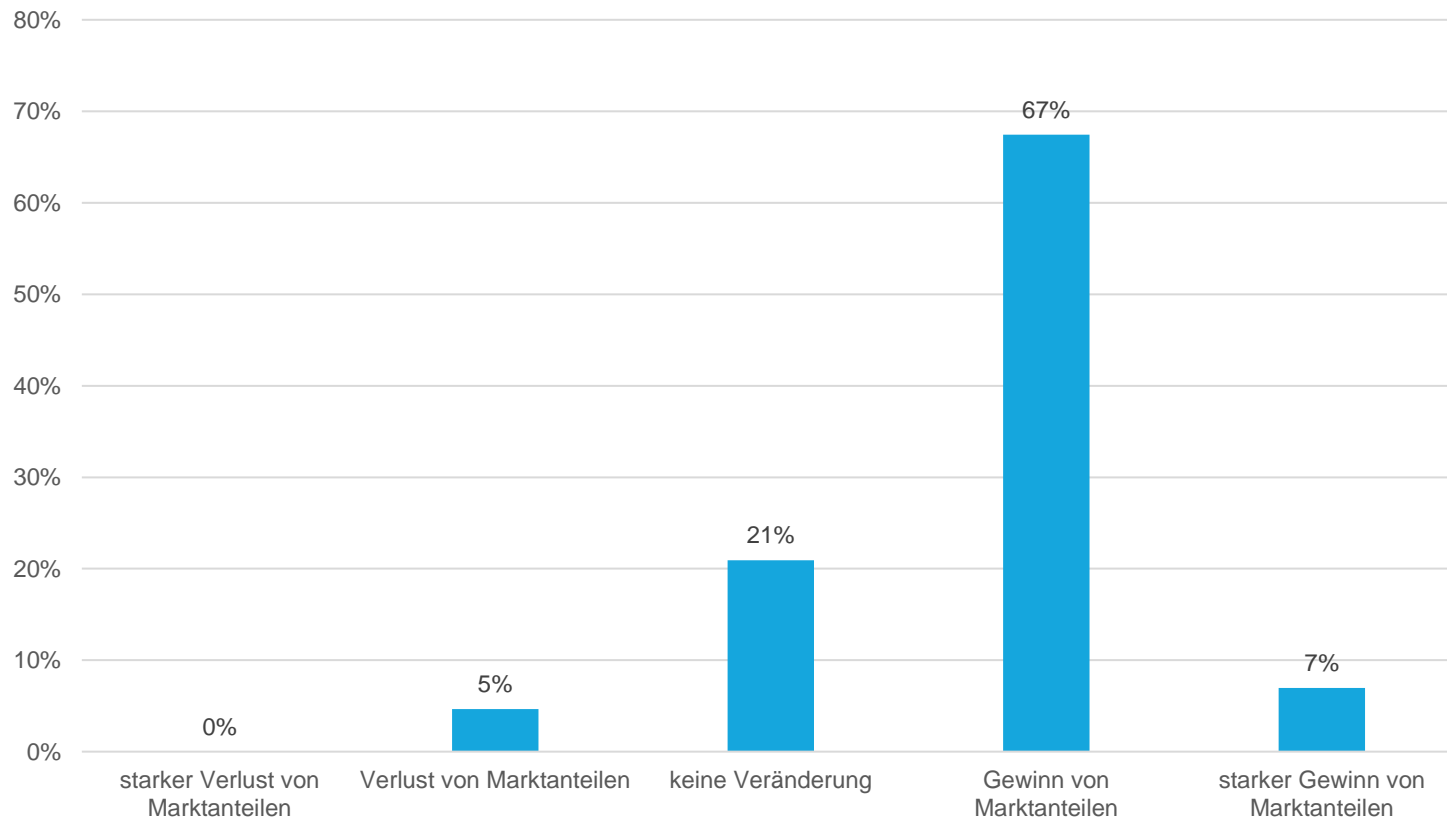
n=33

Nein, weil...

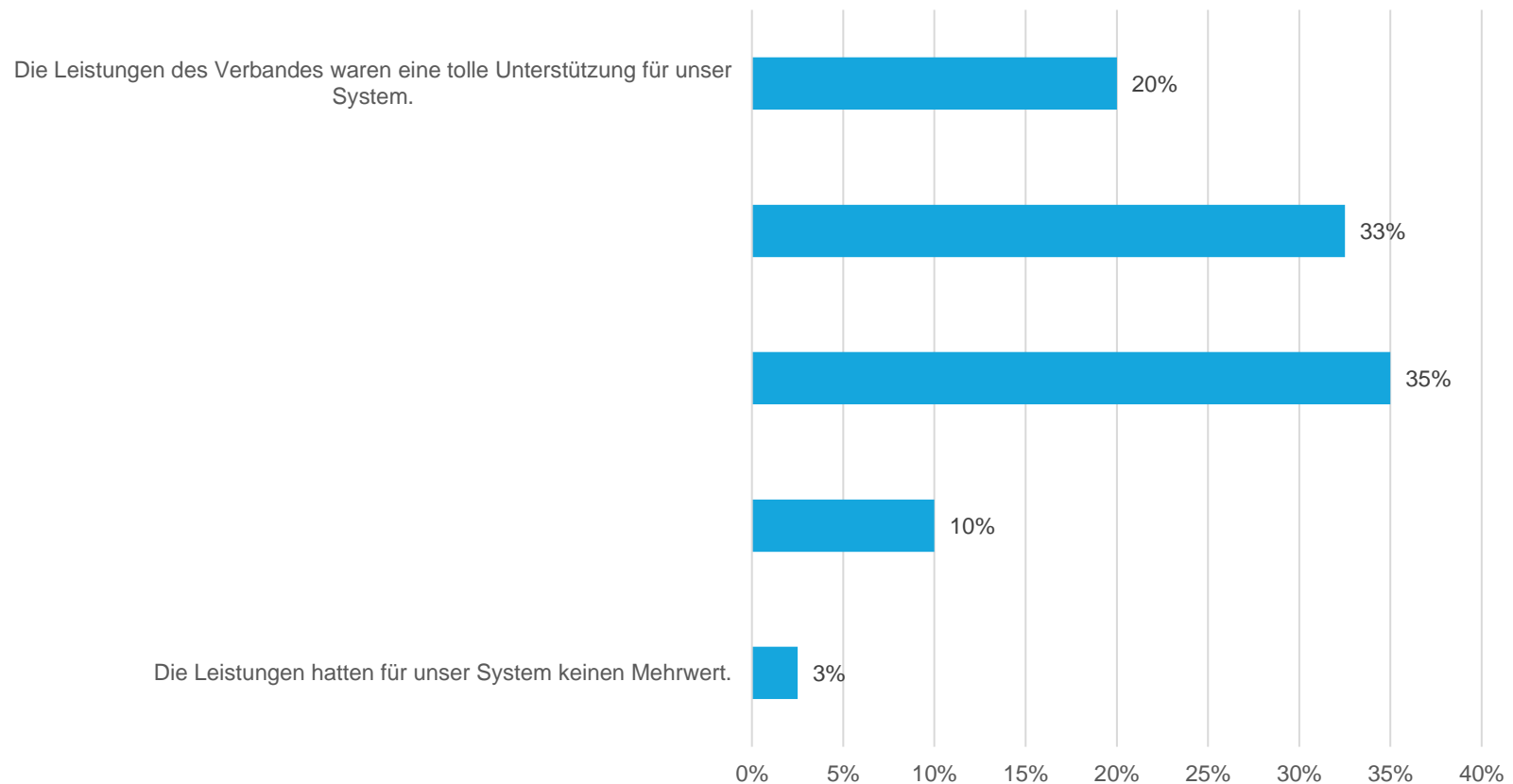
- FranchisepartnerInnen außerhalb der Strukturen agieren
- Die Marke resilient und krisenbeständig ist

n=2

MITTELFRISTIGE VERSCHIEBUNG VON MARKTANTEILEN



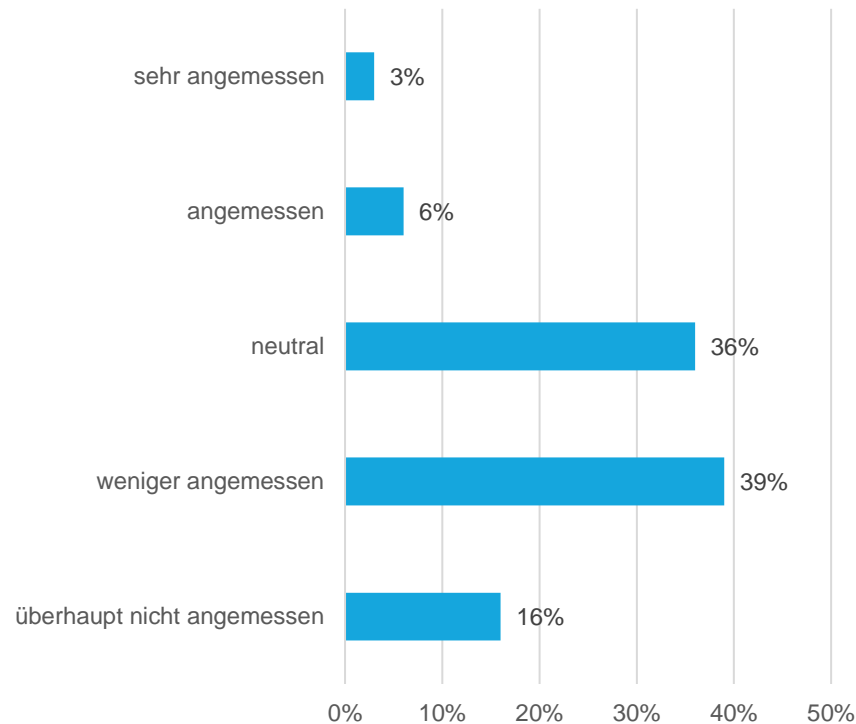
LEISTUNG DES DEUTSCHEN FRANCHISEVERBANDS IN DER KRISE



AGENDA

- Rahmendaten & Studiendesign
- FKI Dashboard
- Beurteilung der Geschäftslage
- FranchisepartnerInnen
- Betriebe
- Beschäftigte im Franchisesystem
- Stimmungslage
- Franchise-Geschäftsmodell
- **Auswirkungen aktueller Krisen & wirtschaftspolitische Herausforderungen**
- Top Themen

SIND DIE WIRTSCHAFTSPOLITISCHEN RAHMENBEDINGUNGEN DER SITUATION ANGEMESSEN?

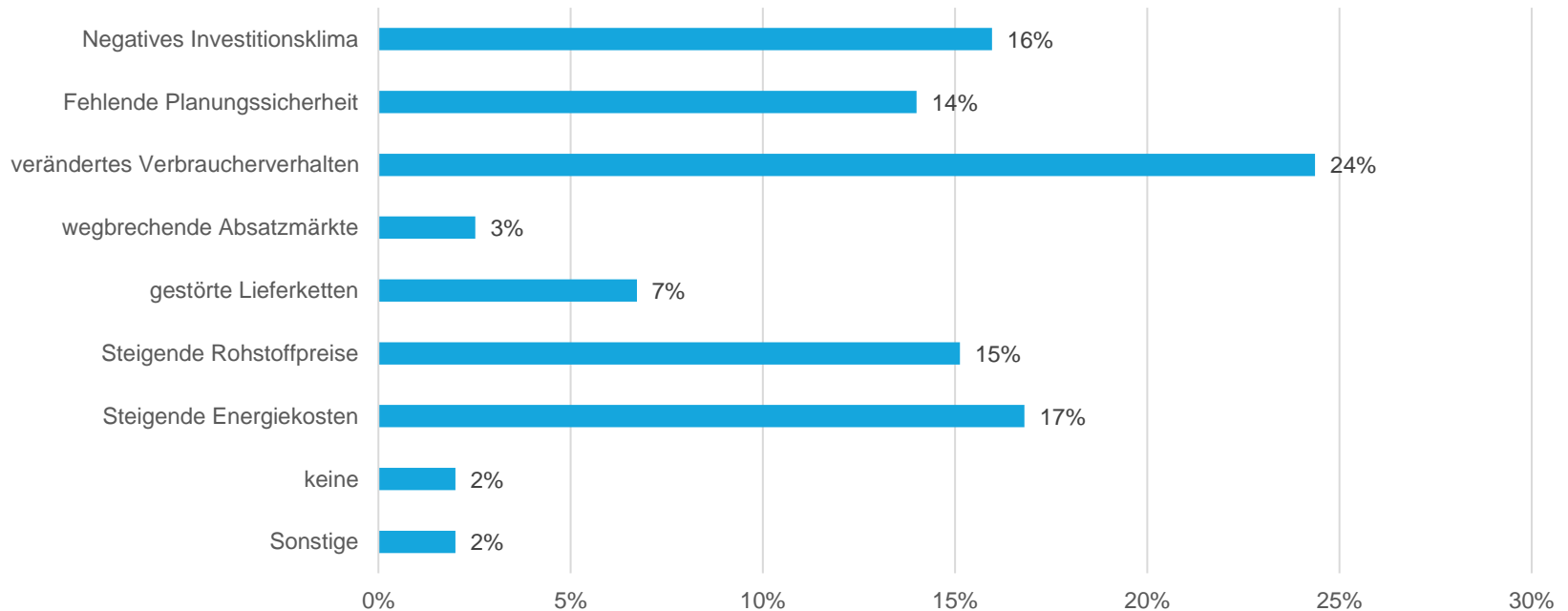


Begründung (Auszug)

- Bürokratie
- Verunsicherung durch Energiepolitik (Abwanderung ins Ausland oder Limitation von Investitionen)
- Überfällige Reformen (z.B. im Bereich Pflege)
- Wenig Investitionen, hohe Zinsen

n=36

KONKRETE WIRTSCHAFTLICHE FOLGEN FÜR DAS SYSTEM

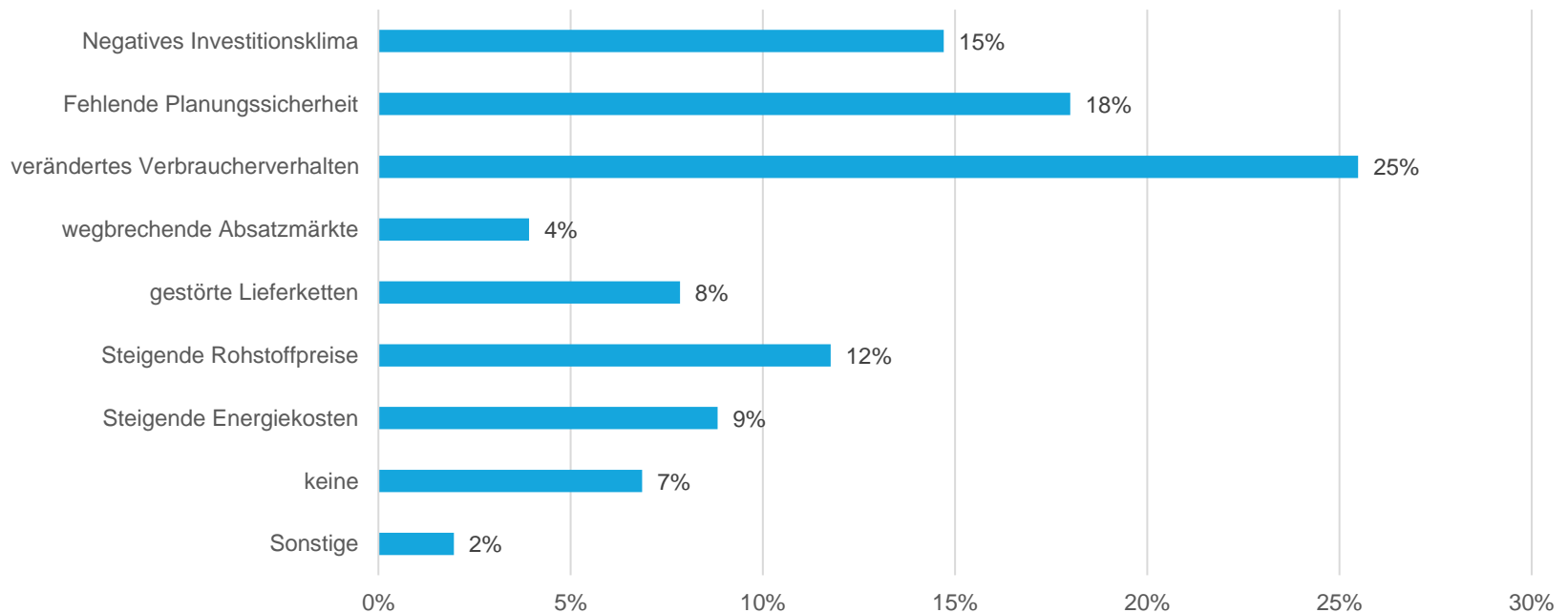


Sonstige

- Gestiegene Lohnkosten
- Veränderte Qaulifikationsanforderungen für Betreuungskräfte
- massiver Rückgang der Neubautätigkeit

Mehrfachantworten möglich

KONKRETE MITTEL- BIS LANGFRISTIGE WIRTSCHAFTLICHE FOLGEN FÜR DAS SYSTEM

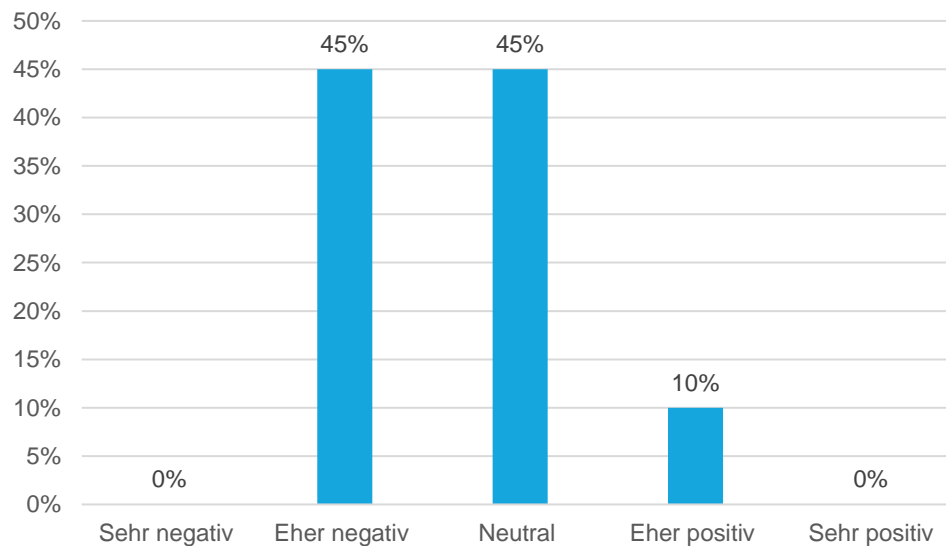


Sonstige

- Steigende Preise für Dienstleistungen
- Finanzierung der Klimafolgen, Verteidigung etc. bindet Mittel

Mehrfachantworten möglich

AUSWIRKUNGEN AKTUELLER KRISEN UND WIRTSCHAFTS- POLITISCHER HERAUSFORDERUNGEN AUF ENTWICKLUNG FRANCHISEPARTNERINNEN



Anmerkungen (Auszug)

- Baubranche: Hoher Bedarf am Bau – aber Rahmenbedingungen passen nicht; Druck auf HändlerInnen wird steigen
- Veranstaltungsbranche: Rückgang an Bestellungen; weniger Aktionen / Verkostungen
- Gastronomie: Abnahme von Planungssicherheit und Risikobereitschaft für Investitionen

n=40

WUNSCH NACH UNTERSTÜTZUNGLEISTUNGEN DER POLITIK

- Erhöhte Nachfrage nach Energieeffizienz und staatliche Förderprogramme könnte FranchisenehmerInnen helfen, trotz widriger Umstände erfolgreich zu sein
- Förderung der Anerkennung von Selbständigkeit
- Stärkung des stationären Handels
- Leerstandsabgaben
- Pflegebranche: Anpassung der Vergütungssätze durch die Pflegekassen; Vereinheitlichung der Gesundheitspolitik in Deutschland; Harmonisierung der Vergütungsstruktur; Bundeseinheitliche Regelung für die Pflegeversicherung auf Dienstleister (ambulante und stationäre Versorgungsdienste) und Kundenebene
- Gastronomie: konkrete Erleichterungen; Steuersenkungen
- Zuverlässigkeit in der Energiepolitik
- Stärkung des Mittelstands insbesondere durch Bürokratieabbau
- Senkung der Energiekosten und MwSt
- Wirksame Finanzierungs-Programme für: NeugründerInnen, Liquiditäts-Zwischen-Finanzierung, Investitionen / Rücknahme der Arbeitszeit-Erfassungs-Pflicht für Klein-Betriebe / Finanzierungs-Verpflichtung von Sparkassen bei Zusage durch Bürgschafts-Banken / gezielter Bürokratie-Abbau für KMUs
- Leichte Zugänge für Förderungen für Neugründungen von Standorten
- Förderungen für ExistenzgründerInnen einfacher und transparenter machen
- DFV: Franchise als Erfolgs- bzw. Überlebensmodell für KMU bekannt machen, raus aus dem Negativ-Image! Damit würden sich mehr KMU & Verbundgruppen für Franchise interessieren.

AGENDA

- Rahmendaten & Studiendesign
- FKI Dashboard
- Beurteilung der Geschäftslage
- FranchisepartnerInnen
- Betriebe
- Beschäftigte im Franchisesystem
- Stimmungslage
- Franchise-Geschäftsmodell
- Auswirkungen aktueller Krisen & wirtschaftspolitische Herausforderungen
- **Top Themen**

TOP THEMEN 2024 (1. HALBJAHR)

THEMA	Relevanzindex*
Kommunikation / Werbung / Markenpflege	90%
Finden geeigneter FranchisepartnerInnen	88%
Finden geeigneter MitarbeiterInnen	80%
Digitalisierung interner Geschäftsprozesse	78%
MitarbeiterInnen-Schulung und -entwicklung bei FranchisepartnerInnen	67%
Digitalisierung Produkte & Dienstleistungen	66%
Finanzierung für FranchisepartnerInnen	63%
Digitalisierung Vertriebskanäle	58%

THEMA	Relevanzindex*
Innovationsmanagement	49%
Multi-Channeling	46%
MitarbeiterInnen-Schulung und -entwicklung in der Zentrale	45%
Nachhaltigkeitsaktivitäten	44%
Multi-Unit-Franchising	35%
Finanzierung für Zentrale	23%
Internationalisierung	20%
Multi-Brand-Franchising	13%

n=50

*Relevanzindex: Systeme mit Bewertung „sehr wichtig“ / „wichtig“ im Verhältnis zu Gesamtteilnehmern

Mehrfachantworten möglich

TOP THEMEN 2024 (1. HALBJAHR) – VERÄNDERUNG RELEVANZRANKING

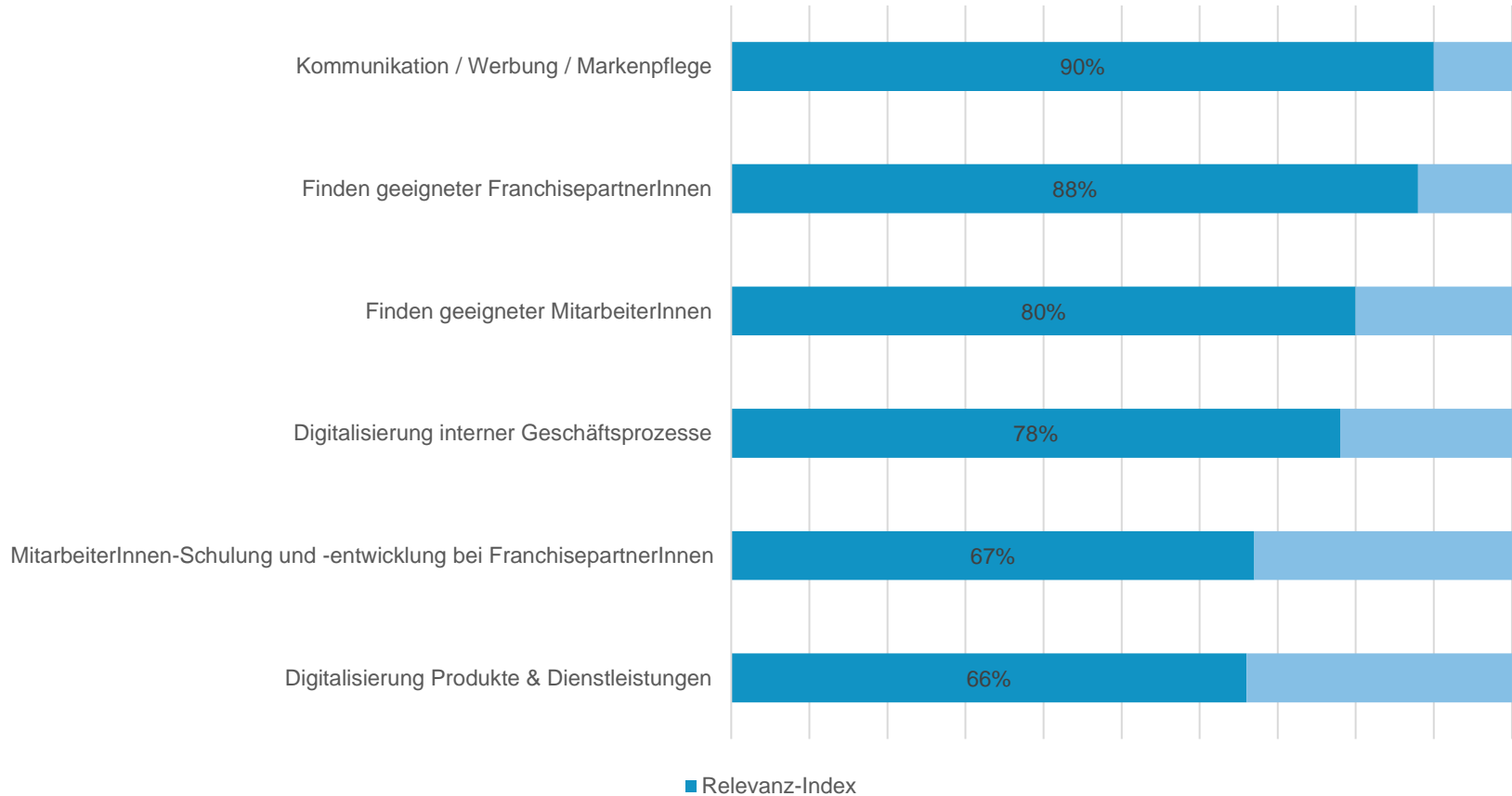
THEMA	Relevanz index*	2023 II	2023 I	THEMA	Relevanz index*	2023 II	2023 I
Kommunikation / Werbung / Markenpflege	90% (+8%)	82%	78%	Innovationsmanagement	49% (-19%)	68%	58%
Finden geeigneter FranchisepartnerInnen	88% (+3%)	85%	86%	Multi-Channeling	46% (-10%)	56%	51%
Finden geeigneter MitarbeiterInnen	80% (+3%)	77%	85%	MitarbeiterInnen-Schulung und -entwicklung in der Zentrale	45% (+5%)	53%	51%
Digitalisierung interner Geschäftsprozesse	78%(+8%)	70%	75%	Nachhhaltigkeitsaktivitäten	44% (-9%)		53%
MitarbeiterInnen-Schulung und -entwicklung bei FranchisepartnerInnen	67% (-6%)	73%	71%	Multi-Unit-Franchising	35% (+1%)	34%	27%
Digitalisierung Produkte & Dienstleistungen	66% (-1%)	67%	62%	Finanzierung für Zentrale	23% (-10%)	33%	29%
Finanzierung für FranchisepartnerInnen	63% (-4%)	67%	66%	Internationalisierung	20% (-5%)	25%	18%
Digitalisierung Vertriebskanäle	58% (+1%)	57%	57%	Multi-Brand-Franchising	13% (+7%)	6%	17%

n=50

*Relevanzindex: Systeme mit Bewertung „sehr wichtig“ / „wichtig“ im Verhältnis zu Gesamtteilnehmern

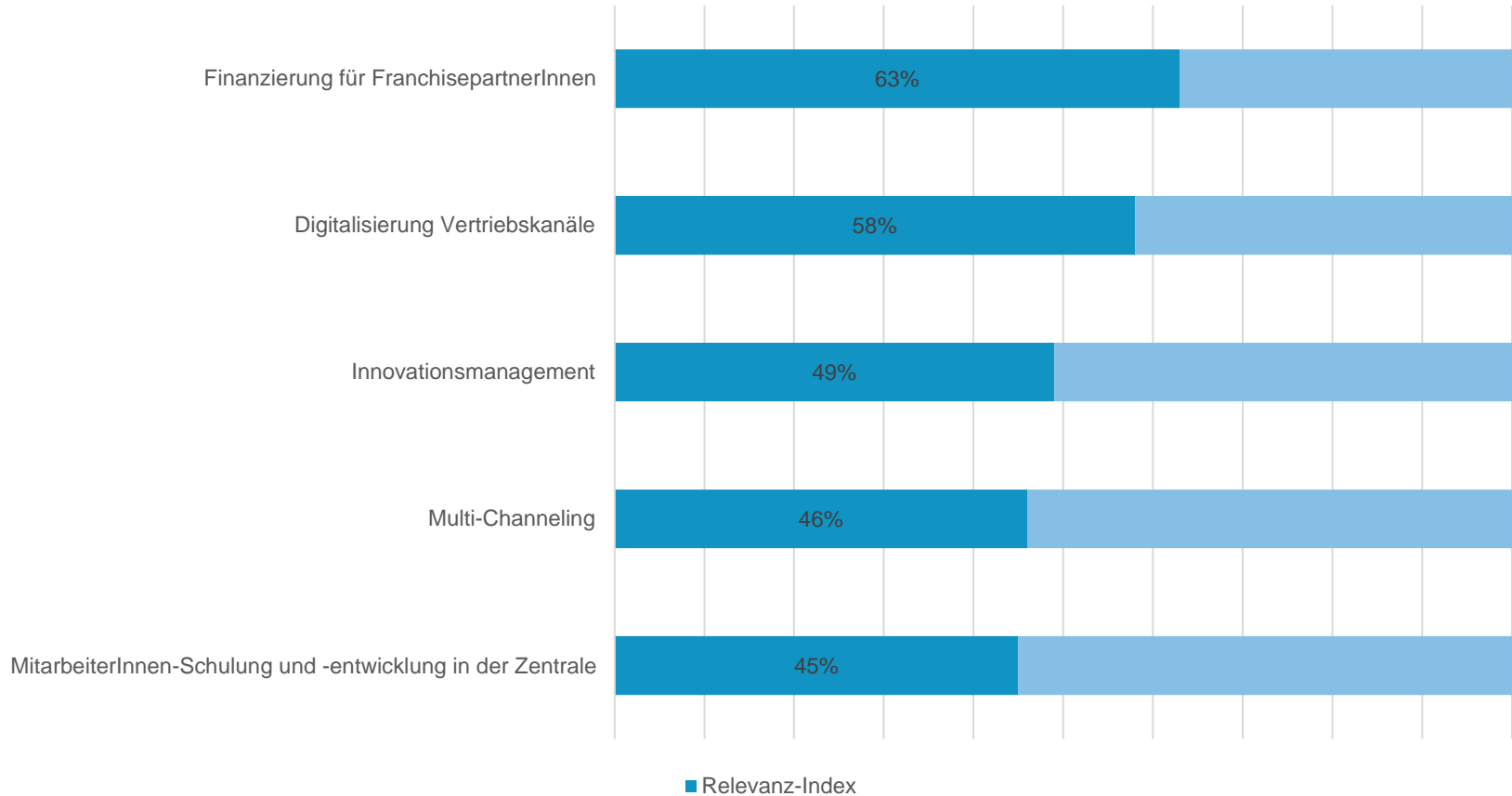
Mehrfachantworten möglich

TOP THEMEN 2024



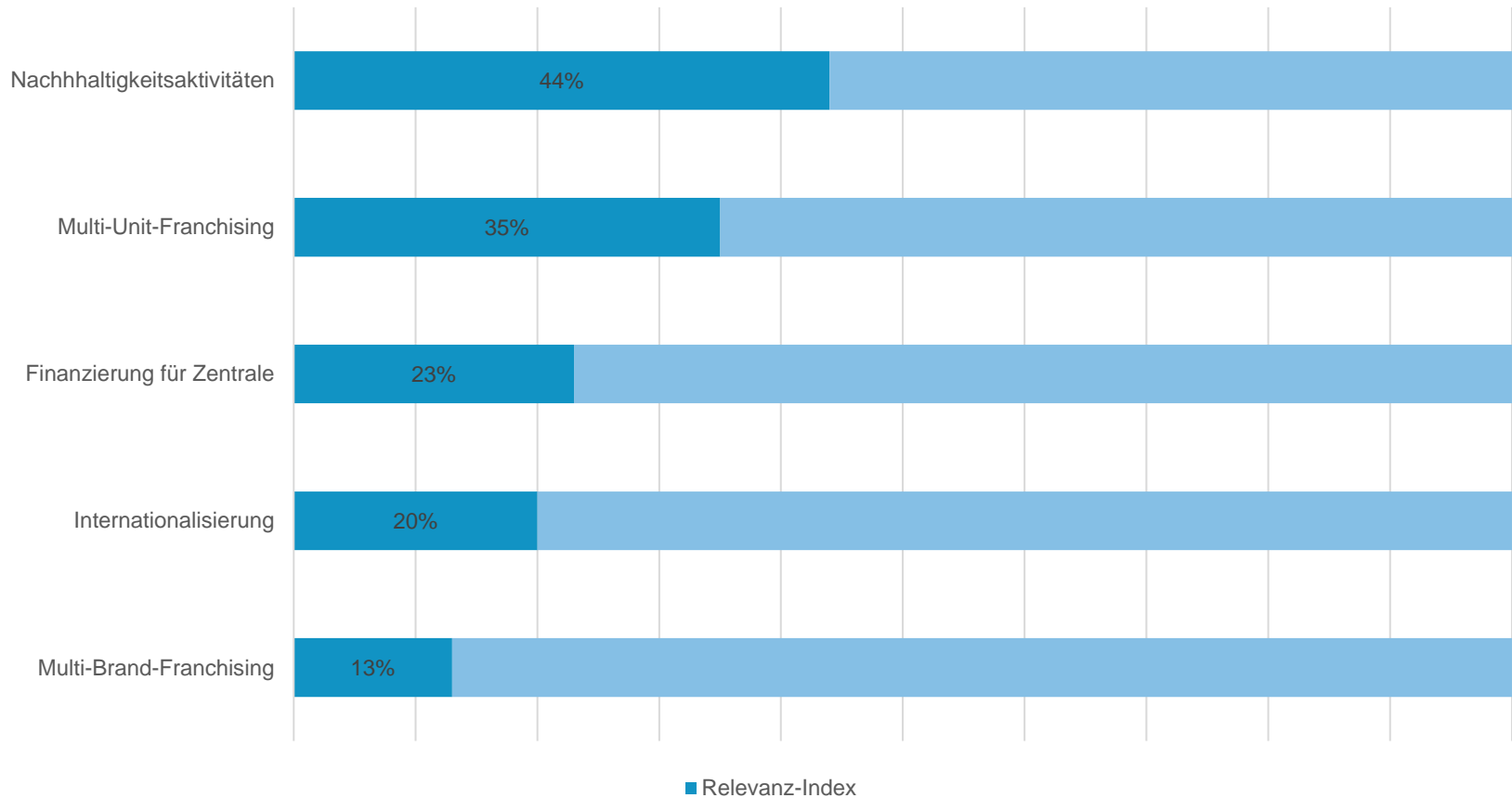
Mehrfachantworten möglich

TOP THEMEN 2024



Mehrfachantworten möglich

TOP THEMEN 2024



Mehrfachantworten möglich



QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.



University of
Applied Sciences

KONTAKT

PROF. DR. ACHIM HECKER

DIGITAL BUSINESS UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
ORANIENSTRASSE 185
10999 BERLIN

Mail: achim.hecker@dbuas.de

Tel: 030 403671 444