

FRANCHISING ALS CHANCENGEBER FÜR EINE WIRTSCHAFTLICH WACHSENDE UND STARKE ZUKUNFT DEUTSCHLANDS!

Positionen zur Bundestagswahl 2025

IMPRESSUM

Deutscher Franchiseverband e.V.
Luisenstrasse 41
10117 Berlin

www.franchiseverband.com

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Registrierte Interessenvertretung –
Registernummer R001273
im Lobbyregister für Interessenvertretung
gegenüber dem Deutschen Bundestag
und der Bundesregierung.

Stand: November 2024

INHALT

- 04 Der Deutsche Franchiseverband e.V.**
- 05 Präambel**
- 06 Franchising in Deutschland**
- 07 Positionen im Überblick**
- 08 (Franchise-)Unternehmertum stärken**
- 08 Steuerliche Anreize für erfolgreiches Wachstum mit Franchise
- 09 Franchising in einer ganzheitlichen Gründungsstrategie hervorheben
- 10 Wege ins Franchise-Unternehmertum entbürokratisieren
- 11 Mehr Flexibilität in der Preisgestaltung für Franchisesysteme
- 12 Weibliches Unternehmertum bestärken
- 13 Notwendigkeit einer Altersvorsorgepflicht für Selbstständige
- 14 Notwendigkeit eines Existenzgründungsförderungsgesetzes

DER DEUTSCHE FRANCHISEVERBAND E.V.

Der Deutsche Franchiseverband e. V. ist der Spitzenverband der deutschen Franchisewirtschaft. Seit fast 40 Jahren repräsentiert diese Qualitätsgemeinschaft Franchisegeber und Franchisenehmer gleichermaßen.

Zur Hauptaufgabe des Verbandes zählt es, die Interessen der Franchisewirtschaft auf wirtschaftlicher, politischer und gesellschaftlicher Ebene zu vertreten. Hierzu bestehen enge Kontakte zu wirtschaftlichen und politischen Multiplikatoren, wie z.B. den entsprechenden Bundesministerien – vor allem dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) – zum Deutschen Bundestag, zu Industrie- und Handelskammern, zur Bundesagentur für Arbeit und zu anderen Institutionen und Verbänden, mit denen der Deutsche Franchiseverband in einer großen Netzwerkgemeinschaft verbunden ist.

Auf internationaler Ebene profitiert der Deutsche Franchiseverband von dem intensiven Erfahrungsaustausch mit der European Franchise Federation (EFF) und dem World Franchise Council (WFC), die unter anderem auf Richtlinien und Verordnungen der EU-Kommission in Brüssel Einfluss nehmen.

Ein weiteres zentrales Ziel des Franchiseverbands ist es, den Bekanntheitsgrad und das positive Image des Franchisings in Deutschland nachhaltig zu stärken, die Vielfalt innerhalb der Franchisewirtschaft zu fördern und die Finanzierungsmöglichkeiten für Franchisenehmer und Franchisegeber zu sichern.

Eine Grundlage der Verbandsarbeit ist der Ethikkodex des Deutschen Franchiseverbands. Dieser ist auf Basis des mit der EU-Kommission abgestimmten Verhaltenskodex der European Franchise Federation (EFF) entstanden und definiert verbindlich die Lesart des professionellen Franchisebegriffs. Er benennt zudem Rechte und Pflichten von Franchisegebern und Franchisenehmern und ermöglicht die einheitliche Erscheinungsweise des seriösen Franchisings. Franchisegeber, die Verbandsmitglied werden wollen, unterliegen einer strengen Aufnahmeordnung und müssen belegen, dass sie gemäß dem Ethikkodex agieren und handeln.

Maßgebliches Qualitätskriterium für ein ordentliches Verbandsmitglied ist der Systemcheck. Franchiseunternehmen, die eine Vollmitgliedschaft anstreben, müssen den Systemcheck des Deutschen Franchiseverbands erfolgreich absolvieren. Mit dem Systemcheck bietet der Verband ein entscheidendes Alleinstellungsmerkmal im Bereich der Selbstregulierung des professionellen Franchisings. Das Qualitätssiegel besitzt eine bedeutende Außenwirkung bei relevanten Multiplikatoren, Geldinstituten und Franchisenehmern. Verantwortlich für die wissenschaftliche und unabhängige Kontrolle ist das Internationale Centrum für Franchising und Cooperation (IF&C) in Münster. Die kontinuierliche Überprüfung im 3-Jahres-Rhythmus sichert die nachhaltige Qualität des Siegels.



QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.

FÜR EINE WIRTSCHAFTLICH WACHSENDE UND STARKE ZUKUNFT DEUTSCHLANDS!

Präambel

Deutschland steht am Scheideweg. Mit dem schwächsten Wachstum unter den führenden westlichen G7-Staaten, einer zunehmenden gesellschaftlichen Spaltung und politischer Instabilität sind die Herausforderungen drängend und tiefgreifend. Es ist höchste Zeit für einen klaren Kurswechsel, der Deutschland wieder stark macht und auf einen Weg des nachhaltigen Wachstums führt.

Wir glauben an Deutschland und das Potenzial, das in ihm steckt. Unser hohes Innovationsniveau, ein starker Mittelstand, große Rechtssicherheit und die Kraft der sozialen Marktwirtschaft bieten die besten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Neustart. Doch damit dieses Potenzial zur Entfaltung kommen kann, muss die kommende Bundesregierung entschlossen die richtigen Weichen stellen und notwendige Reformen angehen. Sie muss Hindernisse abbauen, die Wettbewerbsfähigkeit stärken und Wachstum gezielt fördern.

Denn wie es ist, kann es nicht bleiben: Steigende Energiekosten, ein durch Inflation gebremstes Verbraucherverhalten, ein schwieriges Finanzierungsklima und ausufernde bürokratische Anforderungen bedrohen die Stabilität vieler Unternehmen. Diese Belastungen sind nur ein kleiner Ausschnitt der vielfältigen Herausforderungen, die unsere Wirtschaft derzeit massiv unter Druck setzen. Auch die Franchisewirtschaft, die stark durch mittelständisches Unternehmertum geprägt ist, leidet unter diesen Entwicklungen und sieht ihre Wachstumschancen gefährdet.

Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten braucht es Geschäftsmodelle, die Stabilität und Wachstum zugleich ermöglichen. Franchising ist ein solches Modell, das sich durch stabiles Wachstum und Krisenfestigkeit auszeichnet. Das Besondere an Franchising ist, dass bestehende Unternehmen aktiv neues Unternehmertum schaffen – ein absolutes Alleinstellungsmerkmal. Im Vergleich zur Gesamtwirtschaft konnte die Franchisewirtschaft so auch über die vergangenen Krisen hinweg stabil expandieren – und das branchenübergreifend. Franchising fördert Unternehmertum und Existenzgründungen, stärkt die regionale Wirtschaft und schafft Arbeitsplätze. Wer Franchising stärkt, investiert also in die Wachstumsdynamik der gesamten deutschen Wirtschaft und setzt ein Zeichen für langfristige Stabilität und Innovation.

Eine kommende Bundesregierung hat daher die Chance, durch die gezielte Stärkung des Franchisings das Wachstumspotenzial Deutschlands nachhaltig zu steigern. Dazu braucht es klare Maßnahmen, die auf die besonderen Anforderungen der Franchisewirtschaft eingehen und Wachstum erleichtern. Auf den folgenden Seiten haben wir diese Maßnahmen detailliert für Sie aufbereitet. Der Deutsche Franchiseverband setzt sich dafür ein, dass das Potenzial der deutschen Franchisewirtschaft durch kluge, wachstumsorientierte Rahmenbedingungen voll ausgeschöpft wird – für ein wirtschaftlich starkes und zukunftsfähiges Deutschland.

Jan Schmelzle
Geschäftsführer



FRANCHISING IN DEUTSCHLAND

Franchising verbindet die Stärke etablierter Unternehmen mit der Tatkraft eigenständiger Unternehmer. Der Franchisegeber stellt seinen Partnern ein bewährtes und erprobtes Geschäftskonzept zur Verfügung, das sich bereits erfolgreich am Markt etabliert hat. So erhalten Franchisenehmer Zugang zu einem funktionierenden Geschäftsmodell und können sich ganz auf ihre

unternehmerische Leidenschaft konzentrieren. Durch diese Verbindung aus der Sicherheit bewährter Systeme und effizientem Wachstum ist Franchising ein Wegbereiter für nachhaltig erfolgreiches Unternehmertum in Deutschland.



**MEHR ALS 11% DER UNTERNEHMER*
IN DEUTSCHLAND SIND
FRANCHISEUNTERNEHMER**

* Gewerbliche Unternehmer mit Angestellten, ausgenommen Freiberufler.



Insgesamt beschäftigen Franchiseunternehmer in Deutschland mehr als **830 TAUSEND MITARBEITER**



Im Jahr 2023 erwirtschaftete die deutsche Franchisewirtschaft fast **150 MILLIARDEN EURO UMSATZ**



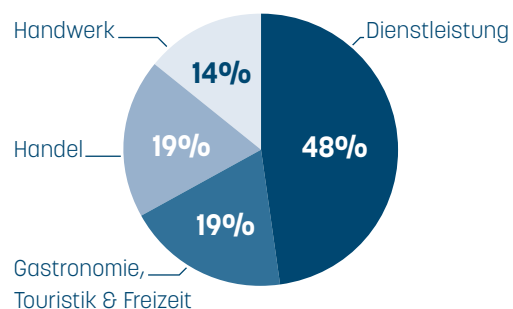
68 PROZENT der Franchisesysteme sind **INTERNATIONAL TÄTIG**

75 PROZENT
der Franchisesysteme stammen
AUS DEUTSCHLAND



In Deutschland gibt es über
**190 TAUSEND
FRANCHISE-
BETRIEBE**

BRANCHENAUFTEILUNG DER DEUTSCHEN FRANCHISEWIRTSCHAFT



DIE POSITIONEN DES DEUTSCHEN FRANCHISEVERBANDS AUF EINEN BLICK

(FRANCHISE-)UNTERNEHMERTUM STÄRKEN

Steuerliche Anreize für erfolgreiches Wachstum mit Franchise

- Eine vollständige steuerliche Absetzbarkeit von Akquisitionskosten für die Gewinnung neuer Franchisenehmer entlastet Franchisegeber nachhaltig und stärkt das Wachstum der Systeme.
- Solche steuerlichen Entlastungen schaffen neues Unternehmertum und Wachstum, was zu höheren Umsätzen, Gewinnen, neuen Arbeitsplätzen und letztlich zu gesteigerten Steuereinnahmen für den Staat führt.

Mehr Flexibilität in der Preisgestaltung für Franchisesysteme

- Gesetzliche Anpassungen zur Flexibilisierung der Preisbindungsregelungen für Franchisesysteme, um eine konsistente Preisgestaltung und fairen Wettbewerb zu ermöglichen.
- Diese Flexibilität stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Franchisewirtschaft und schafft ein einheitliches Kundenerlebnis, ohne den Verbraucherschutz zu beeinträchtigen.

Notwendigkeit einer Altersvorsorgepflicht für Selbstständige

- Einführung einer flexiblen Altersvorsorgepflicht, die die Einkommenssituation von Selbstständigen berücksichtigt und auf zusätzliche Versicherungen verzichtet, um kleine und neue Unternehmen nicht übermäßig zu belasten.
- Steuerliche Anreize und erweiterte Fördermodelle wie die Riester-Förderung sollen den Vermögensaufbau fördern und eine nachhaltige Altersabsicherung ermöglichen, ohne die Eigenverantwortung einzuschränken.

Franchising in einer ganzheitlichen Gründungsstrategie hervorheben

- Statt einer „Start-up-Strategie“, die nur einem Bruchteil der Gründungen gerecht wird, braucht es eine umfassende „Existenzgründungsstrategie“, die klassische Gründungen und Franchise Gründungen ebenso wie Start-ups fördert, um die gesamte Gründungslandschaft zu stärken.
- Eine solche Strategie hat das Potenzial, effektiv zur Umkehr des Trends der stark rückläufigen Entwicklung bei Existenzgründungen beizutragen.

Notwendigkeit eines Existenzgründungsförderungsgesetzes

- Ergänzung der staatlichen Gründungsförderung durch ein Existenzgründungsförderungsgesetz (ExistföG) als dritte Säule, das Gründer in der entscheidenden Anfangsphase mit zinsgünstigen Darlehen finanziell unterstützt und ihren Lebensunterhalt sichert.
- Diese gesetzliche Förderung bietet Gründern mehr Sicherheit und erleichtert den Weg in das Unternehmertum und stärkt damit nachhaltig die Zukunftsfähigkeit der deutschen Wirtschaft.

Weibliche Gründungen bestärken

- Einführung gezielter Förderprogramme und Finanzierungsmöglichkeiten, die auf die Bedürfnisse von Gründerinnen und Unternehmerinnen zugeschnitten sind, um Barrieren abzubauen und den Zugang zu Kapital zu verbessern.
- Einführung flexibler Mutterschutzregelungen für Selbstständige, die den unternehmerischen Erfolg sichern und zusätzliche finanzielle oder regulatorische Belastungen für Unternehmerinnen vermeiden, um eine diversifizierte und nachhaltige Unternehmerlandschaft zu fördern.

Wege ins Franchise-Unternehmertum entbürokratisieren

- Einführung eines digitalen One-Stop-Shops zur zentralen Abwicklung aller Anmeldungen und Genehmigungen, um den Weg ins (Franchise-)Unternehmertum erheblich zu vereinfachen.
- Beschleunigung der Genehmigungsverfahren durch verbindliche Bearbeitungsfristen und Expressverfahren für bewährte Franchisemodelle.

(FRANCHISE-)UNTERNEHMERTUM STÄRKEN

STEUERLICHE ANREIZE FÜR ERFOLGREICHES WACHSTUM MIT FRANCHISE

Inmitten der aktuellen Rezession beweist sich Franchising als ausgesprochen resilientes Geschäftsmodell, das selbst in einer schrumpfenden Gesamtwirtschaft wachsen kann. Es ist daher entscheidend, solche widerstandsfähigen Modelle gezielt zu fördern, um eine positive Wende in der Wirtschaft einzuleiten. Für eine nachhaltige Stärkung der Franchisewirtschaft sind spezifische Steuervergünstigungen nötig, wie die vollständige Absetzbarkeit der Aufwendungen für die Akquise neuer Franchisenehmer. Damit könnten Franchisegeber wirkungsvoll gestärkt werden, die aktiv in das Wachstum ihres Systems investieren.

Franchisegeber setzen erhebliche Ressourcen ein, um neue Franchisenehmer zu gewinnen und bestehende Unternehmer für den Anschluss an ein erfolgreiches System zu begeistern. Zudem suchen sie gezielt nach Nachfolgern, die bereit sind, bestehende Franchisebetriebe weiterzuführen. Diese Akquise-Maßnahmen werden nicht nur als Kosten, sondern als strategische Investitionen in langfristiges Wachstum betrachtet. Die Möglichkeit, solche Akquisitionskosten vollständig

steuerlich abzusetzen, kann dabei entscheidend sein. Sie erleichtert es Franchisegebern, Franchisenehmer zu finden, verringert die finanzielle Belastung und unterstützt das Engagement in die Expansion der Systeme. Diese Entlastung hätte nicht nur das Potenzial, die Unternehmerquote zu erhöhen, sondern würde auch das Wachstum der Franchisesysteme fördern und somit neue Arbeitsplätze schaffen und die gesamte Wirtschaft stärken.

Letztlich führt die Absetzbarkeit der Akquisitionsaufwendungen zu keinem Steuerausfall. Vielmehr stellt sie einen Anreiz für Investitionen und Expansion dar. Erfolgreiche Franchisesysteme steigern sowohl Umsatz als auch Gewinn und tragen langfristig zu höheren Steuereinnahmen bei. Diese Einnahmen überkompensieren das ursprünglich gewährte steuerliche Entgegenkommen an die Franchisegeber. Für den Staat entstehen dadurch keine Verluste, sondern eine Stärkung der steuerlichen Basis durch gesteigertes Wirtschaftswachstum und zusätzliche Arbeitsplätze.

FRANCHISING IN EINER GANZHEITLICHEN GRÜNDUNGSSTRATEGIE HERVORHEBEN

Geht es im politischen und medialen Diskurs um Existenzgründungen, liegt der Fokus meist auf Start-ups, während klassische Existenzgründungen und Gründungen im Franchise oft wenig Beachtung finden. Dabei machten Start-ups im Jahr 2023 nur 0,44 Prozent der Gründungen in Deutschland aus.

Start-ups sind Unternehmen, die auf Innovation und schnelles Wachstum setzen, meist durch Risikokapital unterstützt und in einem unsicheren Marktumfeld agieren. Im Gegensatz dazu konzentrieren sich klassische Existenzgründungen auf bewährte Geschäftsmodelle und streben stabile Einkünfte an. Diese Gründungen operieren überwiegend in etablierten Märkten und werden häufig durch Eigenkapital oder traditionelle Bankkredite finanziert. Die Existenzgründung im Franchise stellt zudem eine besondere Kategorie dar, die sich durch die Nutzung erprobter Geschäftskonzepte mit bereits bekannten Marken auszeichnet. Sie bietet eine höhere Sicherheit und Stabilität, nicht nur für die Gründer, sondern auch für Banken und Finanzierer, die in diese risikoärmeren Modelle investieren.

Die Omnipräsenz des Start-up-Begriffs in der politischen Öffentlichkeit verzerrt die Realität. Klassische Gründer und Existenzgründer im Franchise geraten in den Schatten der gehypten Start-up-Kultur und werden dabei zu „Gründern zweiter Klasse“. Doch es sind gerade sie, die den Mittelstand stärken, lokale Arbeitsplätze schaffen und gesellschaftliche Infrastruktur sichern.

Klassische Gründer und Existenzgründer im Franchise stehen vor anderen Herausforderungen als Start-ups: Es sind bspw. Bäcker, Händler, Betreiber von Pflegeeinrichtungen, Landwirte, Gastronomen, Dienstleister oder Handwerker, die meist einen erschwerten Zugang zu Fremdkapital haben. Zwar gibt es auch öffentliche Fördermöglichkeiten für klassische Gründungen, doch Start-ups profitieren von einer Vielzahl gezielter Programme, einer „Start-up-Strategie der Bundesregierung“ und dem Glanz politischer Großveranstaltungen wie dem „Start-up-Germany Summit“, der unter anderem von verschiedenen Ministerien mitgetragen wird. Diese Bevorzugung verschafft den meist wenig resilienten Start-ups erhebliche Vorteile, während klassische Gründungen oft auf der Strecke bleiben und dadurch an Attraktivität verlieren. Das gefährdet die Vielfalt, das Wachstum und die Stärke der Unternehmerlandschaft und damit die Stabilität unserer Wirtschaft, die auf einem breiten Spektrum an Unternehmenstypen basiert.

Eine umfassende Entbürokratisierung der Gründungsvoraussetzungen und eine Förderung, die Start-ups und klassische (Franchise-)Gründungen gleichermaßen berücksichtigt, sind dringend erforderlich. Statt einer einseitigen „Start-up-Strategie“, die durch selektive Förderung schädliches Cherrypicking betreibt, braucht die nächste Bundesregierung eine ganzheitliche „Existenzgründungsstrategie“. Ein solcher Ansatz würde die gesamte Gründungslandschaft stärken und Deutschlands Wirtschaft langfristig widerstandsfähiger machen. Angesichts des alarmierenden Rückgangs der Existenzgründungen um mehr als 64 Prozent in den letzten zwanzig Jahren ist es entscheidend, dass in solch einer Strategie auch Franchisegründungen als sichere und nachhaltige Gründungsform anerkannt und hervorgehoben werden.

WEGE INS FRANCHISE-UNTERNEHMERTUM ENTBÜROKRATISIEREN

Die bürokratischen Anforderungen und Genehmigungsprozesse, die für die Gründung eines Franchisebetriebs notwendig sind, stellen eine erhebliche Herausforderung dar und führen dazu, dass potenzielle Unternehmer abgeschreckt werden. Der KfW-Gründungsmonitor bestätigt, dass die Bürokratie weiterhin das größte Hindernis für neue Gründungen darstellt. Besonders problematisch sind die komplexen Anmeldeverfahren und umfangreichen Dokumentationsanforderungen, die oft zeitaufwändig und unübersichtlich sind. Ein digitaler „OneStopShop“, der alle relevanten Anmeldungen zentralisiert, könnte hier Abhilfe schaffen und den Weg ins Unternehmertum erheblich vereinfachen.

Diese bürokratischen Herausforderungen betreffen jedoch nicht nur Franchisegründer, sondern auch Unternehmer, die ein bestehendes Unternehmen übernehmen oder ihr bestehendes Geschäft in ein Franchisesystem integrieren möchten. Unternehmensnachfolger und konvertierende Unternehmer sehen sich mit denselben Herausforderungen konfrontiert, wenn es um administrative Prozesse und Genehmigungen geht. Gerade für sie ist eine Entlastung von bürokratischen Anforderungen durch schnellere und zentralisierte Verfahren von großem Vorteil.

Um das Franchiseunternehmertum gezielt zu entlasten, ist es sinnvoll, verbindliche Bearbeitungsfristen und spezielle Expressverfahren für bewährte Franchisemodelle einzuführen. Auf diese Weise können nicht nur neue Gründer, sondern auch Unternehmer, die ein bestehendes Unternehmen übernehmen oder an ein Franchisesystem anschließen wollen, ihre Geschäftstätigkeit zeitnah und ohne Verzögerungen aufnehmen. Zudem sollte eine Reduzierung der Dokumentationspflichten und die Möglichkeit zur sicheren digitalen Einreichung der erforderlichen Unterlagen in Betracht gezogen werden.

Der gezielte Abbau bürokratischer Hürden stärkt das Franchiseunternehmertum als wachstumsstarkes Geschäftsmodell in Deutschland. Weniger Bürokratie schafft mehr Raum für neue Unternehmer und fördert wirtschaftliche Impulse, die weit über einzelne Betriebe hinauswirken. Die standardisierten Abläufe und klaren Strukturen von Franchisesystemen eignen sich ideal für vereinfachte Verfahren und schnellere Genehmigungen. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten trägt Franchising zur Stabilität bei, schafft Arbeitsplätze und stärkt regionale Wirtschaftskreisläufe. Eine bürokratisch entlastete Franchisewirtschaft fördert damit eine nachhaltig wachsende Wirtschaft und belebt die Unternehmerkultur in Deutschland.

MEHR FLEXIBILITÄT IN DER PREISGESTALTUNG FÜR FRANCHISESYSTEME

Der Deutsche Franchiseverband e.V. hält eine grundlegende Neuausrichtung der Regelungen zu Preisbindungen für Franchisesysteme für zwingend notwendig. Ziel dieser Reform ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit von Franchise-Unternehmen durch gezielte rechtliche Anpassungen und praktische Maßnahmen zu stärken.

Das deutsche Kartellrecht, insbesondere das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), sowie die europäischen Regelungen gemäß Artikel 101 Absatz 1 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV), setzen derzeit enge Grenzen für die Preisbindung von Franchise-Unternehmen. Um den besonderen Anforderungen von Franchisesystemen Rechnung zu tragen, ist eine Anpassung der Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung (Vertikal-GVO) erforderlich. Diese Anpassung sollte eine Lockerung der Preisbindungsregelungen ermöglichen, um Franchise-Gebern die Festlegung einheitlicher Preise für bestimmte Produkte oder Dienstleistungen zu gestatten, ohne gegen geltendes Wettbewerbsrecht zu verstoßen.

Die künftige Bundesregierung sollte sich daher auf EU-Ebene für eine Überarbeitung der Vertikal-GVO einsetzen. Dies könnte durch Initiativen im Bundesrat sowie durch konstruktive Verhandlungen mit anderen EU-Mitgliedstaaten geschehen. Ziel sollte es sein, spezifische Ausnahmeregelungen für Franchisesysteme zu schaffen, die es diesen erlauben, Preisbindungen unter

definierten Voraussetzungen zu vereinbaren, wie etwa der Sicherstellung von Effizienzgewinnen, die direkt an die Verbraucher weitergegeben werden.

Die Erhöhung der Flexibilität bei Preisbindungen ist entscheidend, um die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft der Franchise-Unternehmen in Deutschland nachhaltig zu sichern. Einheitliche Preise tragen zur Wahrung der Markenintegrität und zu einem konsistenten Kundenerlebnis bei. Darüber hinaus ermöglicht es dem Franchisesystem und damit auch den einzelnen Unternehmern vor Ort in einem fairen Wettbewerb zu multinationalen Konzernen zu agieren, was vor allem auch ein erweitertes Angebot für den Verbraucher sicherstellt. Gleichzeitig müssen transparente Regelungen sicherstellen, dass der Wettbewerb nicht verzerrt wird und die Interessen der Verbraucher geschützt bleiben.

Durch die Umsetzung dieser Maßnahmen kann ein rechtlich gesichertes und zukunftsorientiertes Wirtschaftsumfeld geschaffen werden, das sowohl Franchisegebern als auch Franchisenehmern zugutekommt. Dies stärkt nicht nur die wirtschaftliche Vielfalt, sondern fördert auch nachhaltig die Zukunftsfähigkeit der deutschen Wirtschaft.

WEIBLICHES UNTERNEHMERTUM BESTÄRKEN

Der Deutsche Franchiseverband e.V. engagiert sich aktiv für die Förderung von Unternehmerinnen, insbesondere durch das Netzwerk „Frauen im Franchise“. Diese Initiative zielt darauf ab, Frauen in der Franchisewirtschaft sichtbar zu machen, ihre Vernetzung zu stärken und den Austausch von unternehmerischen Erfahrungen zu fördern. Frauen spielen eine zentrale Rolle in der deutschen Wirtschaft, tragen erheblich zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zur Innovationskraft bei, sind jedoch im Bereich der Unternehmensführung nach wie vor unterrepräsentiert.

Um dieser Unterrepräsentation entgegenzuwirken, sind gezielte Maßnahmen erforderlich. Ein wesentlicher Aspekt ist die Verbesserung des Zugangs zu Finanzierungsmöglichkeiten, indem spezielle Förderprogramme und Kreditlinien geschaffen werden, die auf die Bedürfnisse von Unternehmerinnen zugeschnitten sind. Zusätzlich sollten Mentoringprogramme etabliert werden, um Frauen den Zugang zu Unterstützung und Austausch mit erfahrenen Unternehmerinnen zu erleichtern.

Ein weiterer zentraler Punkt ist der Mutterschutz für Selbstständige. Es ist essenziell, dass auch selbstständige Unternehmerinnen Zugang zu Mutterschutzregelungen erhalten. Dazu müssen flexible und finanziell tragfähige Lösungen entwickelt werden, die sicherstellen, dass Schwangerschaften den eigenen unternehmerischen Erfolg und dessen Fortbestand nicht gefährden. Dabei ist es wichtig, dass Modelle zur Finanzierung eines solchen Mutterschutzes die unternehmerische Freiheit nicht einschränken und keine zusätzlichen verpflichtenden Beiträge für Unternehmerinnen verursachen. Nur so lässt sich sicherstellen, dass selbstständige Frauen nicht benachteiligt werden und ihre unternehmerische Tätigkeit ohne zusätzliche finanzielle oder regulatorische Belastungen erfolgreich und sicher fortsetzen können.

Eine diversifizierte Unternehmerlandschaft stärkt die gesamte Wirtschaft und fördert nachhaltige Entwicklungen. Durch politische Unterstützung und gezielte Maßnahmen kann eine Umgebung geschaffen werden, die Frauen ermutigt, ihre unternehmerischen Ambitionen zu verwirklichen.

NOTWENDIGKEIT EINER ALTERS- VORSORGE PFLICHT FÜR SELBSTSTÄNDIGE

Der Deutsche Franchiseverband hält den Schutz vor Altersarmut für Selbstständige, besonders jene ohne verpflichtende Vorsorge, für notwendig. Eine Altersvorsorgepflicht sollte jedoch die Einkommenssituation Selbstständiger berücksichtigen und flexibel gestaltet werden, um die Belastung für kleinere und neue Betriebe zu reduzieren.

Die Vorsorgepflicht sollte auf das Alter beschränkt sein, ohne zusätzliche Versicherungen wie Erwerbsminderung einzuschließen, da diese die Beiträge erheblich erhöhen und besonders Selbstständige mit niedrigem Einkommen belasten würden. Stattdessen sollte die Pflicht eine flexible Altersvorsorge ermöglichen, mit der Selbstständige freiwillig weitere Absicherungen wählen können. Zugleich sollten sie ihre Beiträge je nach Einkommenslage anpassen können – etwa höhere Beiträge in ertragsstarken und niedrigere in schwächeren Jahren. Vorauszahlungen könnten dabei helfen, individuelle Schwankungen aufzufangen und so mehr Flexibilität zu schaffen.

Durch steuerliche Vergünstigungen und eine Erweiterung der Riester-Förderung ließen sich Anreize schaffen, aktiv Altersvorsorge aufzubauen. Ein erweiterter förderfähiger Personenkreis könnte Selbstständigen so attraktive Fördermodelle zugänglich machen. Auch alternative Vorsorgeformen wie Immobilien und Kapitalanlagen, die langfristig als Altersvorsorge genutzt werden können, sollten als gleichwertig anerkannt werden, ebenso berufsständische Versorgungen und private Rentenversicherungen.

In der herausfordernden Anfangsphase sollten Existenzgründer bis zu fünf Jahre von der Altersvorsorgepflicht befreit sein, um Ressourcen in den Unternehmensaufbau investieren zu können. Für Selbstständige mit geringem Einkommen bis 450 Euro monatlich sollte eine Ausnahmeregelung bestehen bleiben, da viele in dieser Gruppe über den Partner abgesichert sind und die Vorsorgepflicht sie unnötig belasten würde. Auch sollten Selbstständige über 50 Jahre, die bislang nicht in die Rentenversicherung einbezahlt haben, vor einer kurzfristigen Einbindung in die Pflicht geschützt werden, da ein adäquater Vermögensaufbau in dieser Phase nicht mehr realistisch ist.

Die Sonderregelung für Selbstständige mit nur einem Auftraggeber ist angesichts einer allgemeinen Altersvorsorgepflicht entbehrlich. Eine klare, einheitliche Regelung, die die Eigenverantwortung stärkt, zugleich Anreize für den Vermögensaufbau schafft und Belastungen im Rahmen hält, ist langfristig notwendig, um Altersarmut zu vermeiden und eine sichere Altersabsicherung für Selbstständige zu gewährleisten. Die Sonderregelung für Selbstständige mit nur einem Auftraggeber (§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI) sollte abgeschafft werden. Mit einer allgemeinen Altersvorsorgepflicht wird diese Regelung überflüssig, und einheitliche Rahmenbedingungen würden Unsicherheiten und Missverständnisse abbauen und die vielfältigen Einkommenslagen Selbstständiger besser berücksichtigen.

Abschließend betont der Deutsche Franchiseverband, dass eine Pflicht zur Altersvorsorge die Selbstverantwortung stärken, Anreize zum Vermögensaufbau schaffen und dabei die finanzielle Belastung im Rahmen halten sollte. Eine durchdachte und flexible Lösung, die die besonderen Bedürfnisse von Selbstständigen und Gründern berücksichtigt, ist langfristig unerlässlich, um Altersarmut zu vermeiden und eine sichere Altersabsicherung zu gewährleisten.

NOTWENDIGKEIT EINES EXISTENZGRÜNDUNGSFÖRDERUNGSGESETZES

Es ist Zeit für eine grundlegende Neuausrichtung der staatlichen Gründungsförderung. Eine solche Reform sollte auf einem Drei-Säulen-Modell basieren, in dem die ersten beiden Säulen – der ERP-Gründerkredit und das EXIST-Gründerstipendium – bewährte Instrumente bleiben. Die dritte Säule wird durch ein neues Existenzgründungsförderungsgesetz (ExistföG) ergänzt.

Die erste Säule, der ERP-Gründerkredit, wird von der KfW Bankengruppe in Zusammenarbeit mit dem ERP-Sondervermögen bereitgestellt. Sie unterstützt Existenzgründer, Freiberufler und Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft mit günstigen Finanzierungsbedingungen, unabhängig von der Art der Gründung. Besonders kleine und mittlere Unternehmen profitieren durch ein KMU-Fenster, das einen zusätzlichen vergünstigten Zinssatz bietet. Für Vorhaben mit einem Finanzierungsbedarf bis zu 125.000 EUR steht der ERP-Gründerkredit – StartGeld bereit, wobei die KfW bis zu 80% des Kreditrisikos übernimmt.

Die zweite Säule, das EXIST-Gründerstipendium, richtet sich an Studierende und Absolventen sowie Wissenschaftler, die innovative, technologieorientierte Projekte realisieren möchten. Ziel ist es, diese Personen bei der Umsetzung ihrer Geschäftsideen zu unterstützen und in einen tragfähigen Businessplan zu überführen.

Das Existenzgründungsförderungsgesetz (ExistföG) bildet die dritte Säule und bietet Personen, die sich selbstständig machen möchten, finanzielle Unterstützung zur Sicherung ihres Lebensunterhalts in der kritischen Anfangsphase. Im Gegensatz zu anderen Förderprogrammen hat jede Person, die die Voraussetzungen erfüllt, einen Anspruch auf Förderung. Diese erfolgt in Form eines zinsgünstigen Darlehens mit einer maximalen Laufzeit von 12 Monaten, dessen Rückzahlung frühestens 24 Monate nach der letzten Auszahlung beginnt. Unter bestimmten Voraussetzungen kann das Darlehen in eine nicht rückzahlungspflichtige Leistung umgewandelt werden.

Das ExistföG verfolgt das Ziel, Gründer finanziell abzusichern, sodass sie sich auf den Aufbau ihres Unternehmens konzentrieren können. Diese Unterstützung ist vergleichbar mit dem BAföG, das Studierenden den Zugang zur Bildung erleichtert, und zeigt, dass die Politik das Unternehmertum ernst nimmt.

Zusammengefasst könnte ein Existenzgründungsförderungsgesetz dazu beitragen, Deutschland wieder zu einem Land der Gründer zu machen. Es unterstützt Gründer in der entscheidenden Anfangsphase und trägt dazu bei, dass innovative Projekte und traditionelle Betriebe die notwendige Förderung erhalten, um erfolgreich zu sein. Damit wird nicht nur die wirtschaftliche Vielfalt gefördert, sondern auch die Zukunftsfähigkeit der deutschen Wirtschaft nachhaltig gestärkt.

IHR ANSPRECHPARTNER FÜR POLITIK BEIM DEUTSCHEN FRANCHISEVERBAND



Vincent Berckenhagen

Tel.: +49-30-278902-13

berckenhagen@franchiseverband.com

