

Franchise: Partnerwachstum stagniert

Florierender Arbeitsmarkt beschert Franchise-Wirtschaft 2017 moderates Wachstum. Über 120.700 Franchise-Partner sind in Deutschland mit einem erprobten Geschäftskonzept selbstständig. Ein stärkeres Wachstum kann in Zukunft nur eine neue Ausrichtung der Betriebstypen und Franchise-Zentralen bringen.

Bonn. Die Franchise-Wirtschaft in Deutschland legt 2017 ein moderates Wachstum hin und bleibt dabei ohne den erhofften Befreiungsschlag in Sachen Expansion. Die bundesweit 950 Systeme zählen 2017 rund 120.700 Franchise-Partner (+1,2 Prozent), so die Ergebnisse einer aktuellen Vollerhebung des Bonner forum franchise und systeme. Insgesamt beschäftigen sie in über 161.700 Betrieben (+ 1,5 Prozent) rund 710.000 Mitarbeiter (+ 1,8 Prozent) und erwirtschaften einen Systemumsatz von über 108 Mrd. Euro (+ 4,2 Prozent).

„Viele Systeme sind im letzten Jahr von innen heraus gewachsen“, erklärt Felix Peckert, Chef des forum franchise und systeme. Neben den bestehenden Partnern haben auch die Franchise-Geber selbst vermehrt eigene Standorte eröffnet. Rein rechnerisch hat jedes System im Durchschnitt etwa 1,5 Franchise-Partner netto hinzugewonnen. „Um nachhaltig zu expandieren, bedarf es bei den meisten Systemen mindestens zehn neuer Partner pro Jahr“, erläutert Peckert. „Größere Systeme benötigen wahrscheinlich einen jährlichen Zuwachs von zehn Prozent, um nicht auf der Stelle zu treten!“

Auf der Suche nach einem besseren Leben

Arbeitnehmern, die sich beruflich verändern wollen, können Franchise-Systeme oftmals genau das bieten, was sie suchen. Erfolgsbeispiele wie Back-Factory (Gastronomie), Home Instead (Seniorenbetreuung) und Town & Country Haus (Hausbau) zeigen: Erprobte Geschäftskonzepte finden sich in allen Branchen. An der Spitze steht weiterhin der Dienstleistungsbereich mit 35 Prozent. 30 Prozent der Systeme finden sich im Handel. Es folgen die Gastronomie-, Touristik- und Freizeit-Anbieter (25 Prozent) sowie der Bereich Handwerk, Bau und Sanierung (10 Prozent).

Anders als die abhängige Beschäftigung setzen die meisten Systeme auf Quereinsteiger. Gerade konzernmüden Führungskräften kann Franchise damit einen Ausweg aus dem beruflichen Hamsterrad bieten. „Wer wechseln will, ist in erster Linie auf der Suche nach einem glücklicheren Leben“, ist sich Peckert sicher. „Den eigenen Arbeitsalltag freier gestalten zu



forum franchise und systeme

Mediendienst
für die Franchise-Wirtschaft

Rückfragen:
Christina Westerhorstmann
c.westerhorstmann@peckert.de

Telefon: 0228-91158.52
Telefax: 0228-91158.99

Post: Schumannstraße 2b
53113 Bonn

Partner:
Daten: Franchise-Monitor, Institut für
Markenfranchise, Bonn

Experten: Felix Peckert (Facts & Trends),
Joachim Klapperich (Recht),
Dr. Patrick Giesler (Recht)

dürfen, ein spannenderes Aufgabenspektrum und mehr Entscheidungsfreiheiten zu haben, geben für viele den tatsächlichen Ausschlag.“ Denn „gutes Geld“ zu verdienen, ist für die meisten selbstverständlich geworden – zumindest in den Zielgruppen der Franchise-Systeme. Wer sich mit einem Franchise-Konzept selbstständig machen möchte, muss im Schnitt etwa 75.000 bis 125.000 Euro in einen Betrieb investieren.

Digitalisierung vorantreiben

„Um den Nerv von wechselwilligen Arbeitnehmern zu treffen, müssen Franchise-Geber daher jetzt die richtigen Weichen stellen“, ist sich Peckert sicher. Gefragt sind nicht nur neue Strategien in der Rekrutierung, die Franchise-Geber wettbewerbsfähig mit Arbeitgebern machen. Auch viele Betriebstypen müssen neu ausgerichtet und die Geschäftsprozesse vor dem Hintergrund der Digitalisierung optimiert werden. „Der Betriebstyp von morgen muss nicht nur vernünftiges Geld abwerfen und den Franchise-Partnern die Expansion ermöglichen“, verdeutlicht Peckert. „Er muss vor allem glücklich machen und damit allen Beteiligten eine hohe Jobzufriedenheit bringen.“

Franchise-Geber müssen investieren

Junge Franchise-Systeme müssen heute mehr Geld in die Hand nehmen. Reichte es früher noch aus, profitable Betriebe zu vervielfältigen, muss heute massiv ins Personalmarketing sowie mitarbeiterzentrierte Arbeitsprozesse investiert werden. „Wer seinen Mitarbeitern nicht das Besondere bieten kann, der wird am Arbeitsmarkt verlieren“, so Peckert. In letzter Konsequenz sieht Peckert auch hier einen Grund für das seit Jahren zu schwache Wachstum. Ein gutes Beispiel dafür ist die Hamburger Manufaktur Wenckstern, deren Lizenzpartner geführte Stadtrund- und Erlebnisfahrten in mini Hot Rods anbieten. Den Wandel zum Franchise-System begleitet heute ein engagierter Investor. Er stellt das notwendige Kapital für einen Marketing-Relaunch in Bezug auf die Arbeitswelt und den „Customer Journey“.

Zur Methodik:

Die „Facts & Trends 2017/2018“ zur Entwicklung der Franchise-Wirtschaft basieren auf einer Vollerhebung der bundesweit 950 Franchise-Systeme mittels eines standardisierten Fragebogens durch das Institut für Markenfranchise, Bonn. Die Rücklaufquote beträgt rund 20 Prozent.

Grafiken zum Download unter www.franchisemonitor.de



forum franchise und systeme

Mediendienst
für die Franchise-Wirtschaft

Rückfragen:
Christina Westerhorstmann
c.westerhorstmann@peckert.de

Telefon: 0228-91158.52
Telefax: 0228-91158.99

Post: Schumannstraße 2b
53113 Bonn

Partner:
Daten: Franchise-Monitor, Institut für
Markenfranchise, Bonn

Experten: Felix Peckert (Facts & Trends),
Joachim Klapperich (Recht),
Dr. Patrick Giesler (Recht)