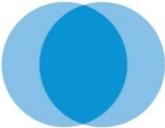


# Franchising – Von erfolgreichen Geschäftsmodellen profitieren



**DFV**  
DEUTSCHER  
FRANCHISE  
VERBAND E.V.



## Ihr Referent

Torben Leif Brodersen  
Geschäftsführer des DFV

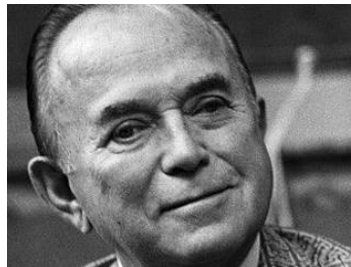
**Geschäftsstelle:**

Deutscher Franchise-Verband e.V.  
Luisenstraße 41, 10117 Berlin  
Tel: 030/ 27 89 02-0

**[www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)**



## Das Prinzip



**„None of us is as good as all of us.“**

(„Keiner von uns ist allein so gut, wie wir alle zusammen.“)

**Ray Kroc, Gründer McDonald's**



## Der Deutsche Franchise-Verband e. V. (DFV)



Gegründet 1978 als Verband für Franchise-Geber, -Nehmer und assoziierte Experten (Rechtsanwälte, Franchise-Berater, etc.)

Vertritt aktuell: 285 Mitglieder (Franchise-Geber)  
mit rund 20.000 Franchise-Nehmer

### **Hiervon profitieren Franchise-Nehmer:**

- Ethikkodex: Exakte Definition des professionellen Franchisings.
- Kontrolle des Systems: Überprüfung des Franchise-Vertrages und Einblick in das Franchise-Handbuch hinsichtlich Einhaltung des Ethikkodexes vor Verbandsaufnahme.
- DFV-Systemcheck: unabhängiges „Qualitäts-Siegel“, wesentliches Merkmal: Franchise-Nehmer-Zufriedenheit

## Franchising – eine Definition



**Franchising ist eine Vertriebsform**, die auf Partnerschaft basiert. Dabei übernimmt der Franchise-Nehmer gegen Zahlung von Gebühren ein bestehendes Franchise-Konzept und setzt dieses vor Ort um.



**Der Franchise-Nehmer ist dabei ein rechtlich selbstständiger und eigenverantwortlich operierender Unternehmer.**

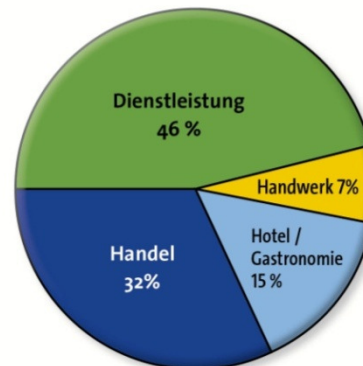
## Wirtschaftliche Entwicklung

### Deutsche Franchise-Wirtschaft auf einen Blick



	2000	2010	Wachstum
Mitarbeiter	346.500	463.000	+ 33,6 %
Franchise-Nehmer	37.100	65.500	+ 76,5 %
Franchise-Geber	735	980	+ 33,4%
Umsatz (Mrd. Euro)	22	55	+ 150 %

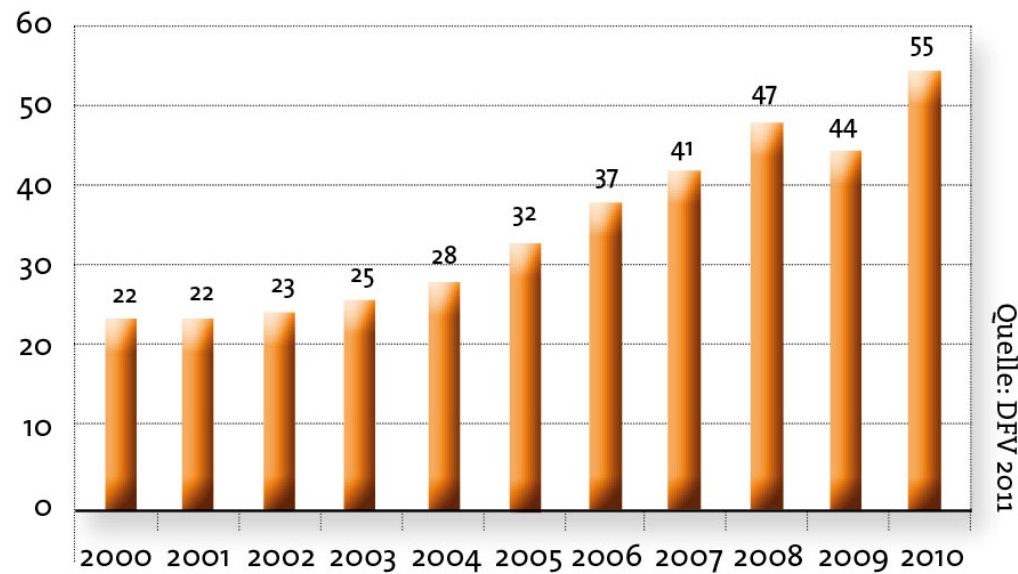
### Branchenverteilung



Quelle: Deutscher Franchise-Verband e.V. | [www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)

## Umsatz-Entwicklung

Franchise-Umsatz (in Mrd. €)



## Viel Potenzial

- Professionelle Franchise-Systeme sind ein Wachstumsmotor

Branchen mit großem Wachstumspotential:

- Pflege-/Gesundheit (Apotheken, Ärzte, Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen)
- Handwerk

Zielgruppen:

- Zunehmend planvolle und „überzeugte“ Existenzgründer  
(weniger Gründer aus Notsituationen heraus)
- Zunehmend mehr bestehende Unternehmen, die auf diese Vertriebsform setzen wollen

## „Klassischer“ Existenzgründer vs. Franchise-Nehmer

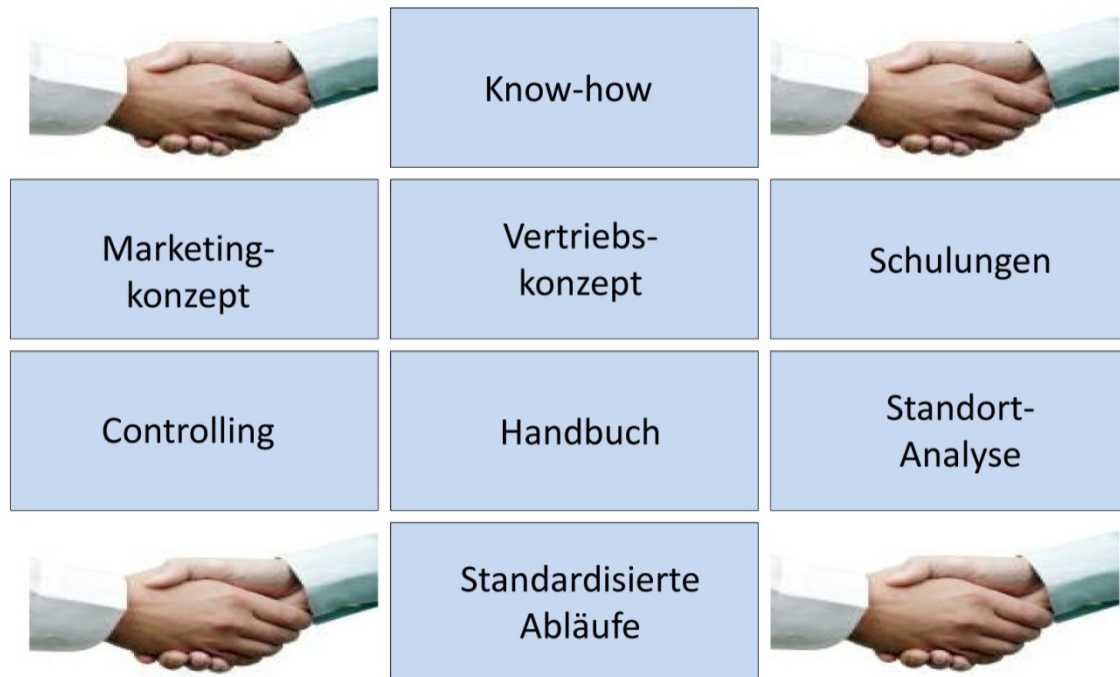
„Klassische“ Existenzgründer	Franchise-Nehmer
<p>... müssen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ sich nicht nur auf das Kerngeschäft konzentrieren (d.h. Vertrieb)</li> <li>➤ zudem Werbeprofi, Marktforscher, Designer, Finanz-Fachmann und Verkaufspsychologe sein</li> <li>➤ Experte mit entsprechendem Know-how sein</li> </ul>	<p>... können</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ sich auf das Kerngeschäft konzentrieren (d.h. Vertrieb)</li> <li>➤ auf die Unterstützung des Franchise-Systems als Werbeprofi, Marktforscher, Designer, Finanz-Fachmann und Verkaufspsychologe bauen</li> <li>➤ auch als „Quereinsteiger“ zum Experten geschult werden</li> </ul>

## Kennzeichen des Franchisings

Existenzgründer im Franchising beginnen nicht bei „Null“.  
Sie profitieren von ...

- einem einheitlichen Auftritt am Markt und einem gesteigerten Wiedererkennungseffekt bei den Kunden
- einer zügigen Marktdurchdringung durch Standardisierung der Betriebsabläufe
- einer gemeinsamen Wertebasis – und damit von der Unterstützung des Franchise-Gebers
- dem Franchise-Paket, sprich dem Know-how und Leistungen des Franchise-Gebers

## Das Franchise-Paket



## Stolpersteine – Wie sicher ist Franchising?

Studie „Franchising – Erfolgsgarant für Existenzgründungen?“  
(veröffentlicht von Franchising & Cooperation, Universität Münster):

- Ergebnis : Franchise-Nehmer scheitern in den ersten vier Jahren nach der Gründung deutlich seltener als Existenzgründer im Allgemeinen.

## Sechs typische Stolpersteine

- Neuheit des Systems/fehlende Pilotprojekte
- keine Referenzen (von Lieferanten, Partnern, etc.)
- kein Franchise-Handbuch
- Zeitdruck vor Vertragsunterzeichnung
- hohe Fluktuation
- versprochene Erfolgsgarantien



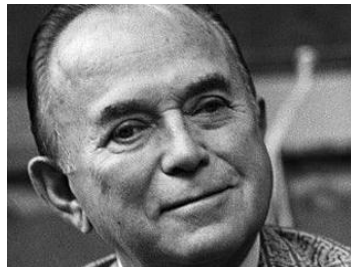
## Franchise-Nehmer sind „Local heros“

### Voraussetzungen einer professionellen Partnerschaft:

- 100%-ige Identifikation mit dem ausgewählten System ist unabdingbar
- Gleichwohl ist eine gesunde Diskussions-Kultur wichtig; Kritik ist ausdrücklich erwünscht
- Zufriedene Franchise-Nehmer sind die Visitenkarten des Systems
- Franchise-Nehmer-Zufriedenheit ist eine der Grundvoraussetzungen für den Erhalt des System-Checks des DFV („TÜV“-Siegel für Franchising)

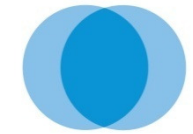


## Das Prinzip



**„Let them make money, then they are happy  
and happy people sell more hamburger!“**

Ray Kroc, Gründer McDonald's



**DFV**  
DEUTSCHER  
FRANCHISE  
VERBAND E.V.

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**