



QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.



FRANCHISE – GRÜNDEN MIT DEM RÜCKENWIND DER GEMEINSCHAFT
HERZLICH WILLKOMMEN

04. NOVEMBER 2024

DER DEUTSCHE FRANCHISEVERBAND DIE QUALITÄTSGEMEINSCHAFT



DAS PRINZIP WAS FRANCHISING IST



Umfassende Partnerschaft für wirtschaftlichen Erfolg



Kooperation selbstständiger Unternehmen



Multiplikationsform für Waren und Dienstleistungen



Organisationsstruktur für arbeitsteilige Distribution



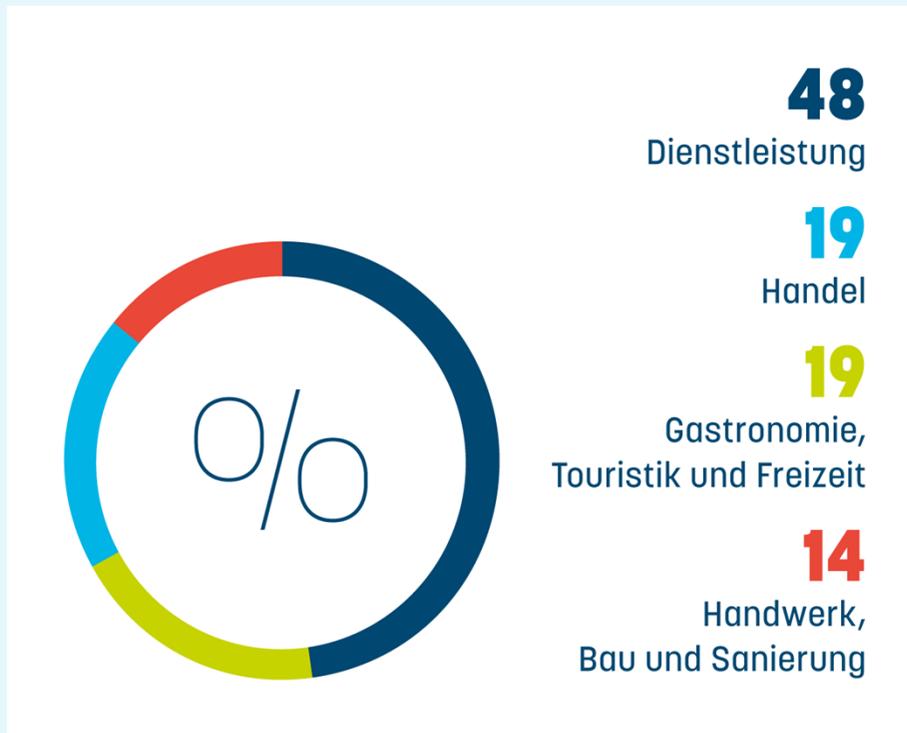
EXISTENZGRÜNDUNG IM FRANCHISING

DIE QUALITÄTSGEMEINSCHAFT



EXISTENZGRÜNDUNG IM FRANCHISING

DIE FRANCHISEWIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND – EIN ÜBERBLICK



Dienstleistungssektor baut Spitzenposition aus

- Dienstleistungssektor hat bei den Franchisebranchen die Position an der Spitze mit nun 48% deutlich ausgebaut
- Wieder auf Platz zwei ist der Handel (19%)
- Dahinter platziert sich der Gastronomie- und Freizeitsektor (19%)
- Das Handwerk bleibt mit 14% an vierter Stelle



EXISTENZGRÜNDUNG IM FRANCHISING

DIE FRANCHISEWIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND – EIN ÜBERBLICK

SYSTEME - 2,2 % to 2022 **910**

PARTNER + 2,3 % zu 2022 **147.300**

BETRIEBE + 2,2 % zu 2022 **190.181**

BESCHÄFTIGTE + 2,1 % zu 2022 **831.443**

UMSATZ (MRD. €) + 3,8 % zu 2022 **147,6**

Franchisewirtschaft wächst bei leicht gedrosselter Expansionsdynamik

- 2023 nahm die Partnerzahl noch um 2,3% zu, 2022 waren es 1,5%.
- Der Umsatz ist 2023 um 3,8% gestiegen.



EXISTENZGRÜNDUNG IM FRANCHISING

DIE FRANCHISEWIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND – EIN ÜBERBLICK

FRANCHISEPARTNER UND -BETRIEBE

→ Partner
→ Betriebe



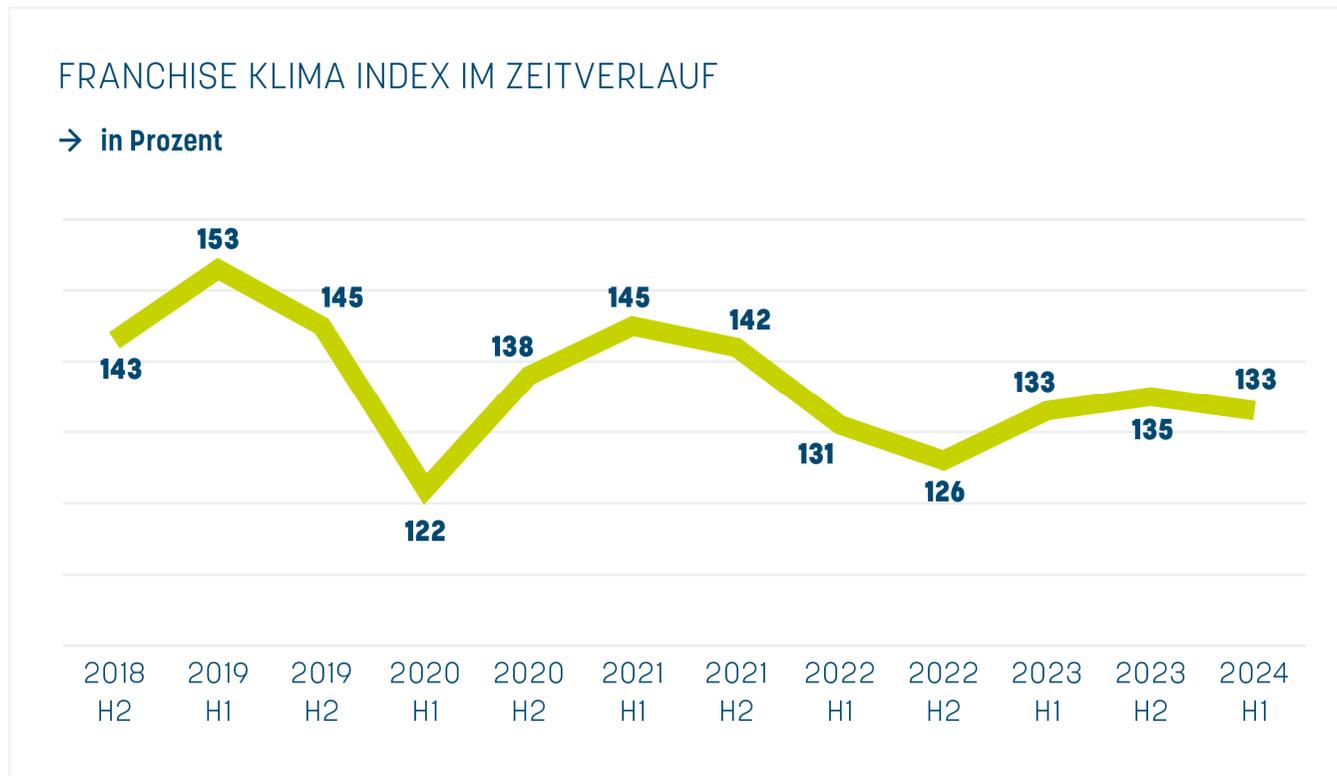
SYSTEMUMSATZ GESAMT

→ in Mrd. €



EXISTENZGRÜNDUNG IM FRANCHISING

TROTZ MULTIPLER KRISE: DIE STIMMUNG INNERHALB DER FRANCHISEWIRTSCHAFT STEIGT!



EXISTENZGRÜNDUNG IM FRANCHISING

EXISTENZGRÜNDUNGEN NEHMEN WEITER AB

Existenzgründungen je 10.000 Erwerbsfähige (Gründungsintensität)

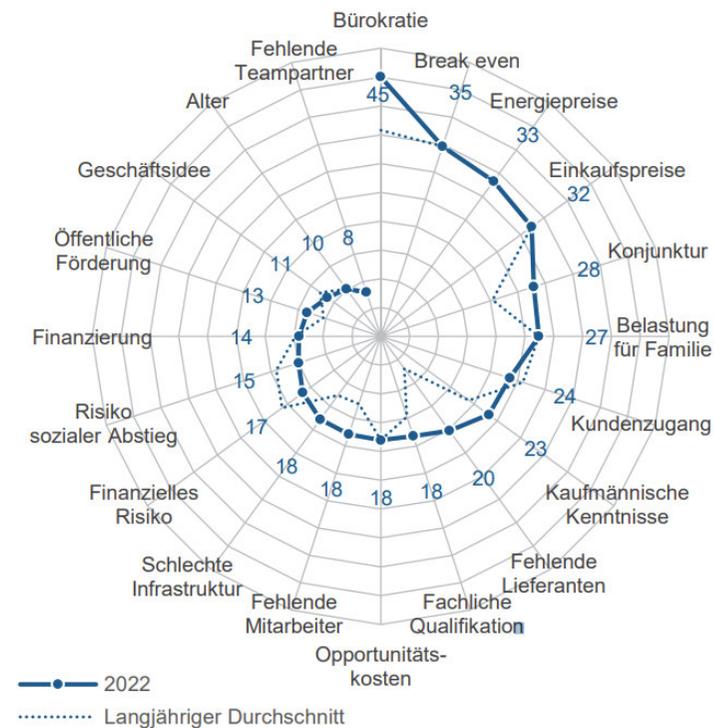


Quelle: KfW-Gründungsmonitor



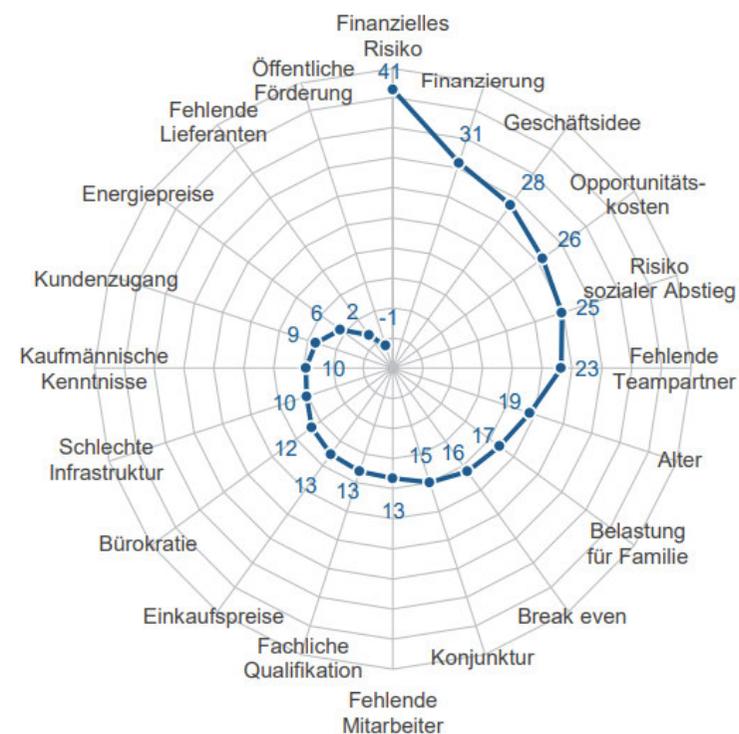
DAS GESCHÄFTSMODELL FRANCHISING GRÜNDUNGHEMMNISSE & ABBRÜCHE

Gründungshemmnisse



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Gründe für Planabbrüche

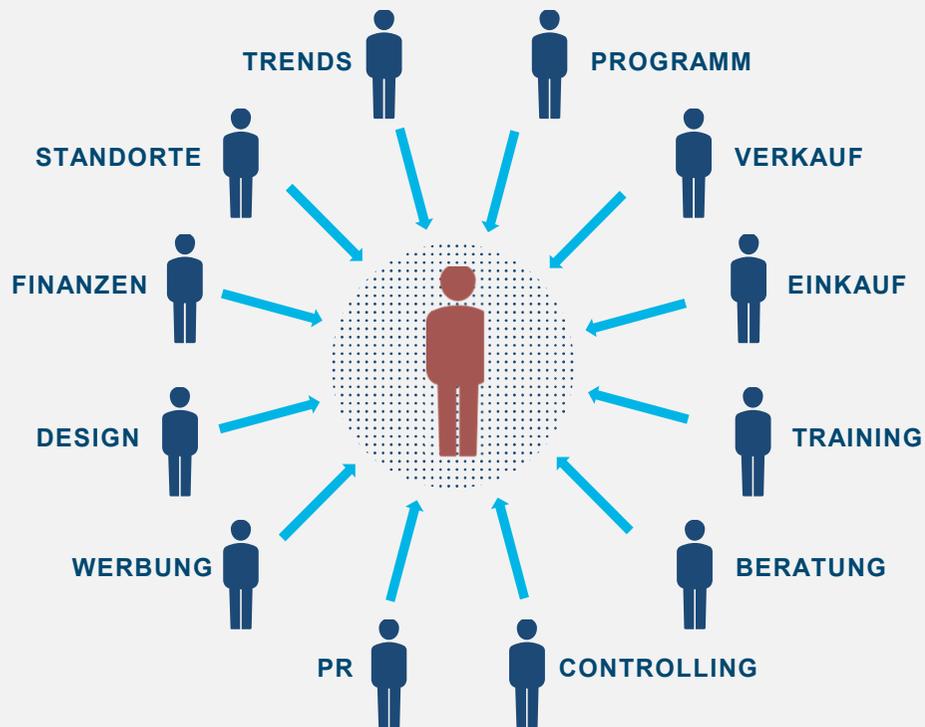


Quelle: KfW-Gründungsmonitor.



DAS GESCHÄFTSMODELL FRANCHISING

ARBEITSTEILUNG UND SPEZIALISIERUNG



EXPERTEN-TEAM

- Entwicklung des Franchisepakets
- Steuerung der Prozesse im System
- Dienstleistungen für Partner (Franchisenehmer)



EXISTENZGRÜNDUNG IM FRANCHISING

WOHER DIE FRANCHISENEHMER KOMMEN



Gründend

„Steigbügel“
persönliche Entfaltung

Existenzgründer



Privatisierend

„eigener Herr“
Wachstum

**Filialleiter
Gründer**



Konvertierend

„Zukunftssicherheit“
Wachstum

**bestehende
Anbieter**



Diversifizierend

„zweites Bein“
(neuer Markt)

**bestehende Anbieter:
ähnliche Branche
fremde Branche**



EXISTENZGRÜNDUNG IM FRANCHISING

WER DIE FRANCHISENEHMER SIND



Existenzgründer (meist jünger)

- persönliche Entfaltung
- Wachstums-Chancen
- Wettbewerbsvorteile
- „Knowhow“
- „Steigbügel-Halter“



Existenzsicherer (meist älter)

- Risiko-Minderung
- Einkaufsvorteile
- „Naturschutzgebiet“
- Geborgenheit

Der typische Franchisenehmer ist auch persönlich im Betrieb tätig

- Hohe Identität
- Großes Engagement
- Hoher Leidensdruck



EXISTENZGRÜNDUNG IM FRANCHISING

VORVERTRAGLICHE PHASE

Vorvertragliche Aufklärungspflicht

- Informationsgefälle
- Treu und Glauben
- richtige und vollständige Aufklärung vs. aktive Täuschung oder Unterlassen
- Erfahrungs- bzw. Tatsachenbericht vs. Prognosen
- Franchise-Geber ist kein Existenzgründungsberater (OLG Schleswig NJW-RR 2009, 64)
- Schutz des Knowhows in der vorvertraglichen Phase (Reservierungsgebühr)

VORVERTRAGLICHE AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN

RICHTLINIE DES DEUTSCHEN FRANCHISEVERBANDES E.V.

HINWEIS: Mit ihrem Beitritt zum Deutschen Franchiseverband verpflichten sich die Mitglieder und assoziierten Mitglieder zur Einhaltung der in dieser Richtlinie festgehaltenen Mindestanforderungen für die vorvertragliche Aufklärung von Franchiseinteressenten. Auch Nicht-Mitglieder können die Richtlinie zur Grundlage ihrer vorvertraglichen Aufklärung machen.

A. ZIELSETZUNG

Diese Richtlinie soll Franchisegebern Mindestanforderungen für die vorvertragliche Aufklärung ihrer Franchiseinteressenten an die Hand geben. Im Gegensatz zu anderen Staaten (in Europa: Belgien, Frankreich, Italien, Litauen, Schweden und Spanien) ist der Umfang der Aufklärungspflichten des Franchisegebers in Deutschland nicht durch sog. disclosure-Regelungen gesetzlich festgeschrieben. Vielmehr wurden die Anforderungen im Laufe der Zeit durch

die obergerichtliche Rechtsprechung konkretisiert.

Den Franchisegebern soll deshalb ein praxistaugliches Instrument zur Verfügung gestellt werden, um sich einen Überblick über die zu erbringenden Informationen zu verschaffen. Die Richtlinie stellt die Mindestanforderungen an die vorvertragliche Aufklärung dar, jedoch erhebt sie keinen Anspruch auf Vollständigkeit.



EXISTENZGRÜNDUNG IM FRANCHISING

FRANCHISE CONNECT – UNSER VERBANDSMAGAZIN

In 40.000 verbreiteten Druckauflage in 2022, über 1.500 Online-Leser mit einer durchschnittlichen Lesedauer von rund 15 Minuten



DEN FORUMSTEIL FINDEN SIE IN DER HEFTMITTE!

Fokussierte Inhalte in 2023

- 2 Politische Positionen
- 4 Rechtliche Standpunkte
- 4 Genusstipps
- 6 Advertorials
- 7 Expertenbeiträge
- 8 Gründergeschichten
- 9 Interviews mit der Community
- 10 Franchisegeber-Portraits



FRANCHISE EXPO GERMANY 2024 BESUCHEN SIE UNS!

Messe Frankfurt | Halle 6.0
07. - 09. November 2024

Promo-Code: **1978**

FRANCHISEEXPO
GERMANY

www.franchise-expo.com

CONFIRMED

Freier Eintritt
mit Promocode!

 **DEUTSCHER
FRANCHISEVERBAND**

QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.

Willkommen auf unserem Stand

B 253

FRANCHISEEXPO²⁴
7.-9. NOVEMBER 2024 GERMANY





QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!

Arne Dähn
Stellvertretender Geschäftsführer

Deutscher Franchiseverband e.V.
Luisenstraße 41 · 10117 Berlin

T +49 (0)30 278 902 – 0
daehn@franchiseverband.com

www.franchiseverband.com