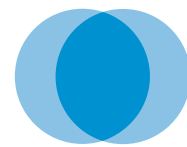


Barometer Auswertung



DFV
DEUTSCHER
FRANCHISE
VERBAND E.V.

So resümiert die Franchisewirtschaft das Jahr 2013



So resümiert die Franchisewirtschaft das Jahr 2013

Sehr geehrte DFV-Mitglieder,

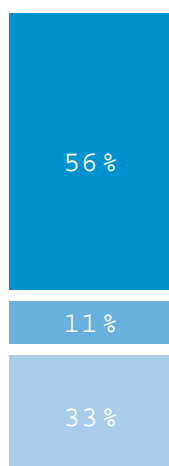
es ist ein fester Bestandteil unseres „Jahresendspurts“ – das DFV-Franchise-Barometer. Auch in diesem Jahr haben wir unsere Mitglieder nach ihren Einschätzungen und den Entwicklungen in der Franchisewirtschaft befragt. Die Blitzumfragen wurden unter 470 Personen aus DFV-Mitgliedsunternehmen durchgeführt. Ihnen danken wir für die investierte Zeit! Und das sind die Ergebnisse des Franchise-Barometers von 2013:

Expansion: Mehrheit kann die Ziele nicht erreichen

Circa 60 Prozent der befragten Unternehmen haben ihre Ziele in puncto Expansion 2013 nicht erreicht. Mehr als die Hälfte der Franchisegeber hat ein bis fünf neue Partner gewinnen können. Ein Drittel aber auch mehr als zehn. Zu diesem Drittel zählen dabei mit ihren bekannteren

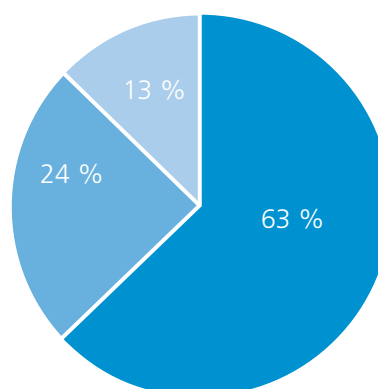
Marken zumeist die Zugpferde der Franchise-Wirtschaft. Die neuen Franchisenehmer sind in der großen Mehrheit Existenzgründer. Mit bereits vorhandenen Partnern konnte etwa ein Viertel der Unternehmen expandieren.

Wie viele Franchisepartner konnten Sie im Jahr 2013 bislang gewinnen?



■ 1-5 ■ 6-10 ■ 11 und mehr

Wie haben Sie in diesem Jahr hauptsächlich expandiert?



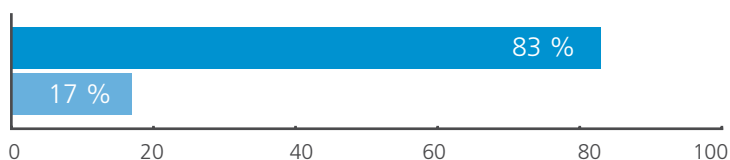
■ Mit Existenzgründern ■ Mit bestehenden Franchisenehmern ■ Mit eigenen Filialen

Arbeitsplätze: Franchisewirtschaft generiert weiterhin Jobs

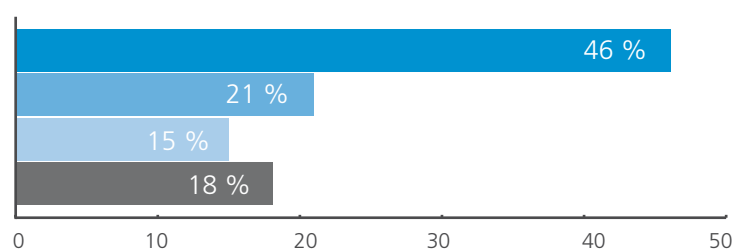
83 Prozent der befragten Unternehmen haben Arbeitsplätze im Jahr 2013 geschaffen: Der Großteil von ihnen hat bis zu 25 neue Mitarbeiter eingestellt. Bei den Unterneh-

men, die 2013 nicht eingestellt haben, ist die Zahl der Beschäftigten jedoch konstant geblieben. Nur ein geringer Teil von ihnen hat Stellen abgebaut.

Wurden 2013 neue Mitarbeiter eingestellt....



Ja, neue Mitarbeiter eingestellt...



■ Ja ■ Nein

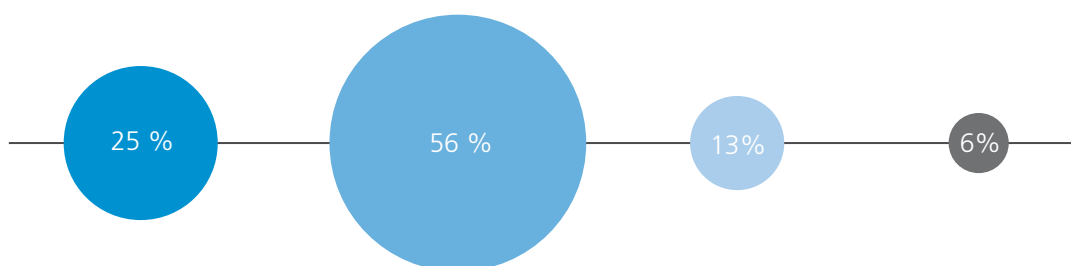
■ 1-25 ■ 26-50 ■ 51-100 ■ Mehr als 100

Fluktuation von Franchisenehmern

Bei 75 Prozent der befragten Franchisegeber sind in diesem Jahr Franchisenehmer ausgeschieden. Bei deutlich der Hälfte lag die Fluktuation im Rahmen von bis zu fünf Part-

nern. Hierfür wurden diverse Gründe genannt: Auslaufende Verträge und das Erreichen des Rentenalters sind von den Befragten häufig aufgeführte Begründungen.

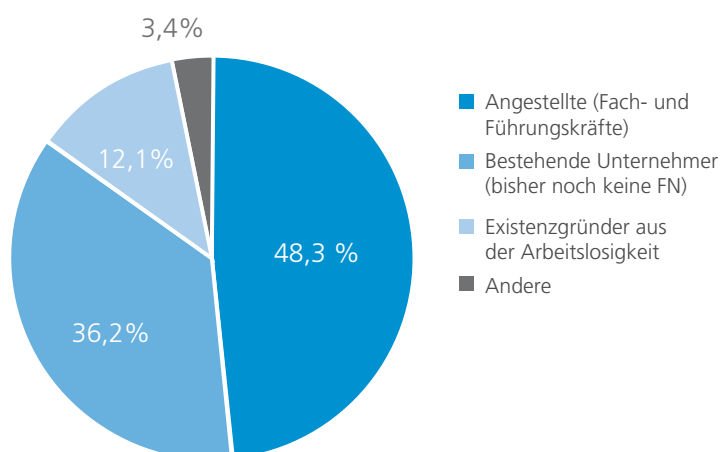
Sind bei Ihnen Franchisenehmer ausgeschieden?



■ Nein ■ Ja: 1-5 ■ Ja: 6-10 ■ Ja: 11 und mehr

Franchisenehmer-Gewinnung: Fach- und Führungskräfte am begehrtesten

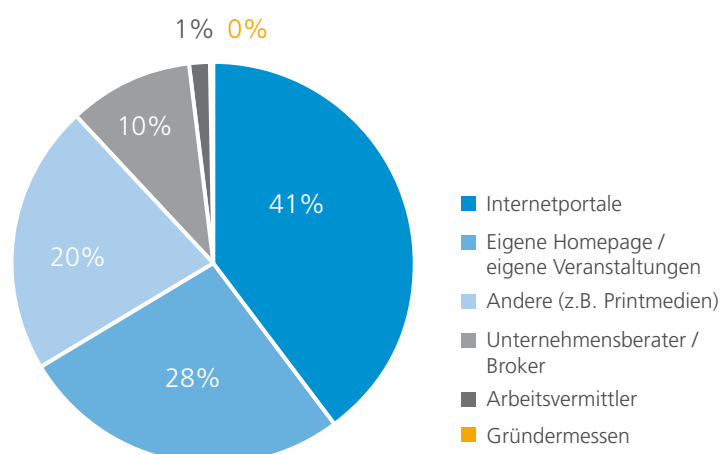
Welche Zielgruppe ist für Sie die interessanteste bei der Ansprache potenzieller Franchisenehmer?



Auf der Suche nach neuen Partnern setzen Franchisegeber auf Erfahrung und Expertise. Fast die Hälfte sieht in angestellten Fach- und Führungskräften die attraktivste Zielgruppe bei der Gewinnung neuer Franchisenehmer.

Darauf folgen mit 36% bestehende Unternehmer. Für lediglich den kleinen Teil von 12% der Befragten sind Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit als potenzielle Franchisenehmer interessant. Für den DFV eine Bestätigung, sich weiter für eine Pflichtleistung beim Gründungszuschuss einzusetzen.

Und welche Kanäle sind dabei am erfolgreichsten?

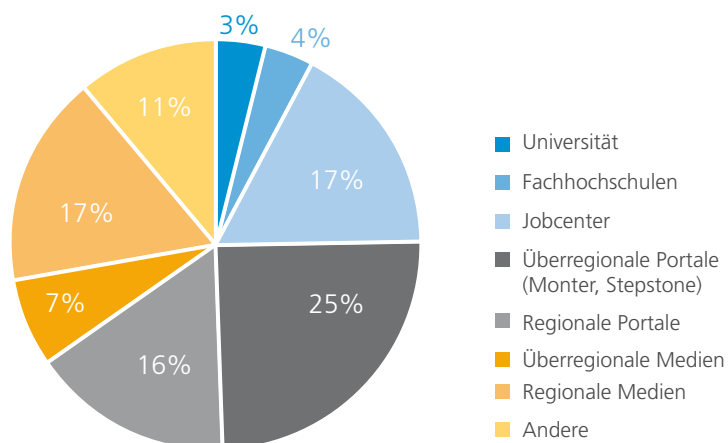


Mit 41 Prozent liegen die Internetportale klar vorn. Aber auch die eigene Homepage und eigene Veranstaltungen spielen bei der Gewinnung potenzieller Partner eine wichtige Rolle (28 Prozent). Ebenfalls zielführend für viele Befragte: direkte Kanäle wie das Ladengeschäft, der Außendienst oder persönliche Kontakte. Nahezu bedeutungslos erscheinen hingegen Gründermessen und Arbeitsvermittler.

Im Bereich der „anderen Kanäle“ wurden mehrfach explizit Printmedien angesprochen. Ein Kanal also, der nicht vorschnell abgehakt werden sollte. Insgesamt zeigt sich, dass ein gesunder Mix an Methoden bei der Akquise neuer Partner am sinnvollsten erscheint. Die Bedeutung des eigenen Webauftrittes bzw. eigener Informationsveranstaltungen ist dabei überraschend gering.

Fachkräftemangel in der Franchisewirtschaft? Die Mehrheit sagt JA.

Über welche Kanäle rekrutieren Sie und Ihre Franchisepartner hauptsächlich Ihr Personal?



In den Betrieben der deutschen Franchisewirtschaft herrscht ein Fachkräftemangel. So schätzen 57 Prozent der Befragten die Situation bei sowohl Franchisegebern als auch -nehmern ein. Somit könnte die verstärkte Ausbildung eigener Fachkräfte ein zentrales Thema in den Franchisebetrieben während der kommenden Jahre sein.

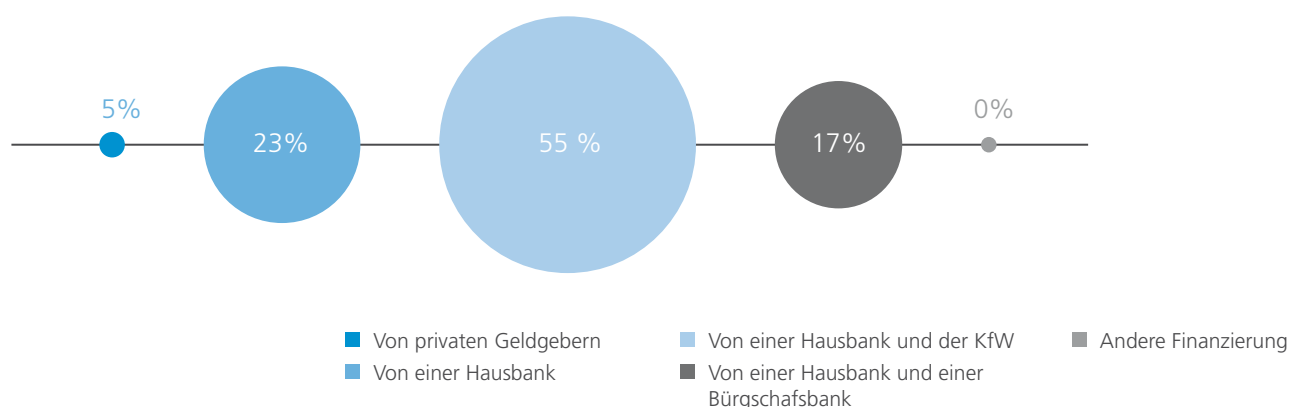
Bei der Personalrekrutierung greifen die Unternehmen auf vielfältige Mittel zurück. Am erfolgreichsten sind auch hier die regionalen und überregionalen Onlineportale, durch die mehr als 40 Prozent der Unternehmen ihr Personal gewinnen.

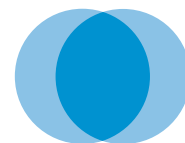
Finanzierung: Franchisenehmer wählen Kombinationen

Der Großteil der Franchisenehmer - 71 Prozent - hat seine Geschäftsgründung aus einer Kombination aus Fremd- und Eigenkapital finanziert. 18 Prozent konnten sich allein aus eigenen Mitteln finanzieren, 11 Prozent mussten vollständig auf Fremdkapital zurückgreifen.

Bei über der Hälfte der Finanzierungen wurde das Fremdkapital durch die jeweilige Hausbank und der KfW zur Verfügung gestellt.

Woher kam das Fremdkapital?





DFV
DEUTSCHER
FRANCHISE
VERBAND E.V.

Erfolgreicher selbstständig.

www.franchiseverband.com

Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.

Deutscher Franchise-Verband e. V.
Luisenstraße 41
10117 Berlin

Tel.: +49-30-278 902-0
Fax: +49-30-278 902-15
info@franchiseverband.com

© 2013 Deutscher Franchise-Verband e. V.