



QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.

WIE FRANCHISE FUNKTIONIERT.

Hamburger Gründertag 2017

25. März 2017

DER DEUTSCHE FRANCHISEVERBAND IHR REFERENT

Torben Leif Brodersen
Geschäftsführer

Deutscher Franchiseverband
Luisenstraße 41 · 10117 Berlin
T +49 (0)30 278 902 – 0
brodersen@franchiseverband.com

www.franchiseverband.com

twitter.com/TorbenBrodersen
twitter.com/DFVBerlin
facebook.com/tlbrodersen
facebook.com/franchisewirtschaft



EINLEITUNG

FRANCHISE. WAS IST DAS?

Franchisesysteme sind Unternehmenskooperationen, die auf der partnerschaftlichen Expansion einer gemeinsamen Marke basieren. Dabei übernimmt der Franchisenehmer gegen Zahlung von Gebühren ein bestehendes Franchise-Konzept und setzt dieses vor Ort um.

Der Franchisenehmer ist dabei ein rechtlich selbstständiger und eigenverantwortlich operierender Unternehmer.

Mit Erfolg – wie die Praxis zeigt.

EINLEITUNG

GRUNDPRINZIPIEN DES FRANCHISINGS

- Definition klarer USPs
- Wettbewerbsvorteil durch Arbeitsteilung
- Konzentration auf Stärken der einzelnen Beteiligten
- Einheitlicher Auftritt und Wiedererkennung bei Kunden (offline/online)
- Enge Kommunikation zwischen allen Akteuren
- Stetige Optimierung von Geschäftsprozessen, da professionelle Franchisesysteme Lern- und Innovationsgemeinschaften sind.

EINLEITUNG

ERFOLGSMERKMALE VON FRANCHISESYSTEMEN

Das oberste Gebot im Franchisesystem:

- Beziehungsmanagement
- Transparenz
- Professionalität
- gutes Miteinander
- Vertrauen

Die Marke bildet das Zentrum von Konzept und kooperativem Miteinander der Franchisepartner, denn sie ist der Fixpunkt für Kunden und Öffentlichkeit.

Erfolg entsteht durch hohe Marken-Identifizierung

FRANCHISING ENTWICKLUNG & POTENTIAL

DEUTSCHE FRANCHISEWIRTSCHAFT 2016 AUF EINEN BLICK

SYSTEME	+ 0 % zu 2015	950
PARTNER	+ 1,3 % zu 2015	119.302
BETRIEBE	+ 1,7 % zu 2015	159.348
MITARBEITER	+ 1,7 % zu 2015	697.532
UMSATZ (MRD. €)	+ 4,8 % zu 2015	103,9

DEUTSCHE FRANCHISEWIRTSCHAFT 2016 BRANCHENAUFTEILUNG



39	Dienstleistung
30	Handel
22	Gastronomie, Touristik und Freizeit
9	Handwerk, Bau und Sanierung

FRANCHISING ENTWICKLUNG & POTENTIAL

In 2016 wurde das Potential des Marktes erstmals wieder ausgeschöpft: 60 Prozent der Systeme haben ihre Ziele in Bezug auf die Gewinnung neuer Franchisepartner erreicht.

Branchen mit großem Wachstumspotenzial sind:

- Pflege
- Gesundheit / Fitness
- Bildung
- Social Franchising

FRANCHISING GELEBTE WERTE

Erfolgreiche Franchiseunternehmen setzen auf einen gemeinsamen und verbindlichen Werte-Kanon:

TEAMGEIST TRANSPARENZ EINSATZBEREITSCHAFT
DISZIPLIN FAIRNESS KOOPERATION PARTNERSCHAFT

Diese Werte prägen und beeinflussen die Hauptkennzeichen guten Franchisings:

QUALITÄT // PROFESSIONALITÄT // SERIOSITÄT

FRANCHISING

MOTIVATION FÜR FRANCHISENEHMER

Was sind die relevantesten Aspekte eines Interessenten auf dem Weg zum Franchisegründer?

- Wie eine Verbandserhebung belegt, sind für rund 74 Prozent Alleinstellungsmerkmal und Zukunftsausrichtung des Systems entscheidend.
- Franchisenehmer sind die Experten und damit die Marken-Botschafter vor Ort.
- Wichtig sind die Erfahrungswerte des Systems, von denen der Franchisenehmer, vor allem zu Beginn, profitiert.
- Übernahme von bestehenden Franchisenehmer-Betrieben als Chance

FRANCHISING

MOTIVATION FÜR FRANCHISEGEBER

Was sind die relevantesten Aspekte eines Interessenten auf dem Weg zum Franchisegeber?

- Franchisesysteme können nur dauerhaft erfolgreich sein, wenn sie gemeinsam mit selbstständigen und engagierten Partnern wachsen.
- Um sich weiterentwickeln zu können, sind Franchisegeber auf das Know-how ihrer Partner vor Ort angewiesen. Ein Vorteil für das gesamte Netzwerk.
- Mit den passenden Partnern gemeinsam wachsen: hohe Identifikation schafft Motivation, schafft Erfolg!

FRANCHISING MOTIVATION UND ÜBERZEUGUNG

Fazit:

Beim Franchising wissen alle Partner, welche Ziele sie verfolgen. Es entsteht eine Partnerschaft auf Augenhöhe.

Die Partnerschaft hat nur dann dauerhaft Bestand, wenn alle Partner gemeinsam als Botschafter der Marke auftreten. Dabei übernimmt jede Partei ihre zugeordnete Rolle.

FRANCHISING MARKENBEISPIELE



FRANCHISING 2020 **DIE THEMEN. DIE STÄRKEN.**

- Steigendes Wettbewerbsumfeld (Nutzen für Endkunden und Franchise-Interessenten)
- Chancen durch die Digitalisierung in all ihren Facetten
- Professionalisierung des gesamten Netzwerkes
- Multichannel Retailing (Profitabilität des Netzwerkes), Wertschöpfung sichern

FRANCHISING 2020 **DIE THEMEN. DIE STÄRKEN.**

- Fokussierung der internen Kommunikation
- Austausch und Positionierung über Social Media
- Online-Training vs. Präsenz-Training?
- Online-Dokumentation von Know-how
- Richtige Nutzung der Kundendaten („Daten sind das neue Öl“)

FRANCHISING 2020

UNTERNEHMERTUM VON MORGEN

Das Unternehmerbild vom Alleskönner ist passé.

(Prof. Günter Faltin, FU Berlin – Arbeitsbereich Entrepreneurship)

**Laut Faltin müssen Unternehmen nur drei Fakten beherzigen,
um erfolgreich zu sein:**

1. Das Konzept ist wichtiger als das Kapital.
2. Was Gründer (Unternehmen) nicht können, überlassen sie Fachleuten.
3. Die Fachleute tragen ihr Scherflein bei, der Gründer (bzw. Unternehmer) steuert das Unternehmen (Konzentration).

Fazit: Unternehmenskooperationen mit klaren Arbeitsteilungen werden in Zukunft deutlich mehr an Bedeutung gewinnen: Netzwerk schlägt Kapital.

FRANCHISING 2020

UNTERNEHMERTUM VON MORGEN

Franchising = eine sinnvolle Form der Unternehmenskooperation.

- Durch Franchising können Systeme:
 - nachhaltiger und „wissender“ expandieren
 - ihr Geschäftsmodell durch Standardisierung erkennbarer multiplizieren und so schneller den Markt durchdringen
 - einen besseren Kundenservice durch die Eigeninitiative der Franchisepartner vor Ort bieten.

FRANCHISING 2020

DAS GEHEIMNIS ERFOLGREICHER FRANCHISEMARKEN

- Schaffung von Synergien für alle Beteiligten („Win-Win-Win“).
- Franchisesysteme sind näher am Kunden, können schneller auf die Veränderungen des Marktes reagieren.
- Selbstverständnis der Systeme, Lern- und Innovationsgemeinschaften zu sein, die für permanente (Weiter-) Entwicklung stehen.
- Franchisesysteme sind eine Kombination aus Marktmacht und Marktnähe.
- Anspruch für den Mittelstand: Wer nicht kooperiert, verliert.



QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.

VIELEN DANK FÜR
IHRE AUFMERKSAMKEIT!

www.franchiseverband.com

Vielen Dank!



**Ihre Meinung
ist uns wichtig!**

Nehmen Sie bitte auch an unserer
Online-Befragung zum Hamburger
Gründertag 2017 teil.

Schnell und einfach via Tablet oder
Smartphone.

<http://gt.kpuls.de>