

Franchise-Gründungen sind erfolgreich(er) – aber nur unter bestimmten Voraussetzungen

Dies zeigt eine Studie des Internationalen Centrum für Franchising & Cooperation (F&C), einem wissenschaftlichen und unabhängigen Institut der Universität Münster.

Sie befasst sich mit der Forschungsfrage „Franchising als Erfolgsgarant für Existenz- und Unternehmensgründungen? - Überlebensraten und Erfolgsfaktoren in Franchise-Systemen“.

Die Studie analysiert aktuelle Überlebensraten von Franchisegründungen in Franchisesystemen aus den Erhebungen der Jahre 2011-2013, d.h. es werden Franchisegründungen im Zeitraum 2007-2012 betrachtet. Zudem werden zentrale Erfolgsfaktoren herausgearbeitet, die erfolgreiche und weniger erfolgreiche Franchisesysteme voneinander unterscheiden. Dabei gelten die Aussagen ausschließlich für DFV System-Check geprüfte Franchise-Systeme im genannten Betrachtungszeitraum – nicht für Franchisesysteme im Allgemeinen.

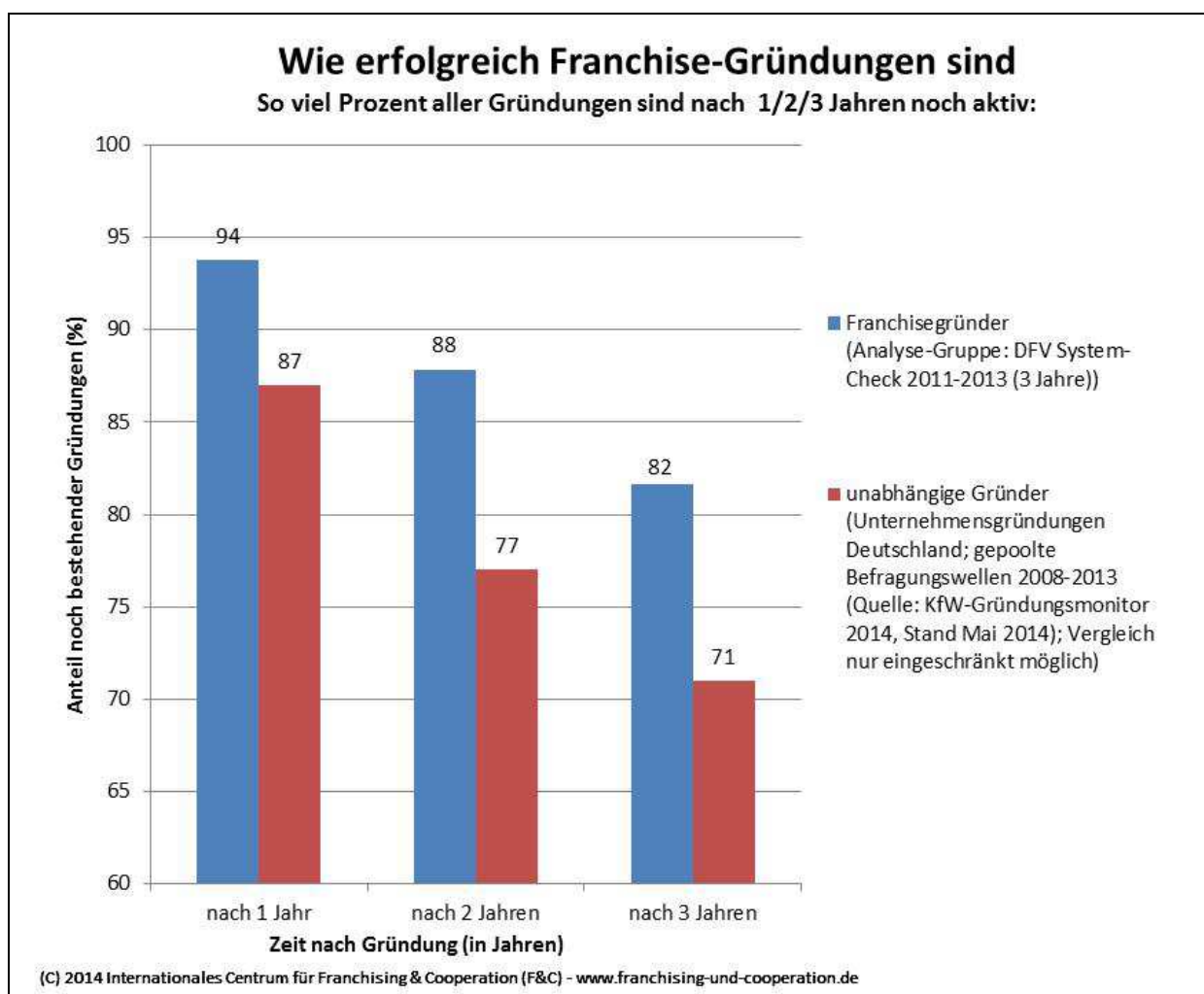


Abbildung: Franchise-Gründungen sind erfolgreicher (Franchise-Gründungen im Zeitraum: 2007-2012) (Quelle: F&C 2014)

Analyse-Gruppe: geprüfte Franchise-Systeme (DFV System-Check des Deutschen Franchise Verbands e.V., Berlin) (Zeitraum: 2011-2013)

Franchise-Gründungen in Deutschland

N=94 Systeme	N=12.187 Franchisebetriebe
N=7.772 Franchisepartner	N=3.301 Franchise-Gründungen (2007-2012)

Erläuterung der Abbildung

Franchise-Gründer sind im Durchschnitt der hier betrachteten Gründungskohorten nach einem Jahr noch zu 94% nicht aus dem System ausgeschieden. Zwei Jahre nach der Gründung sind auf Seiten der Franchisenehmer noch 88% im System aktiv. Drei Jahre nach der Gründung sind im Durchschnitt noch 82% der ursprünglichen Gründungskohorte im Franchising aktiv.

Aufgrund mangelnder Vergleichsdaten kann hier nur der exemplarische Vergleich zu unabhängigen Existenzgründungen mittels des KfW-Monitors gezeigt werden. Dieser umfasst Existenzgründungen u.a. im Voll- und im Nebenerwerb sowie auch freiberufliche Tätigkeiten; ein Vergleich ist deshalb nur sehr eingeschränkt möglich. Eine Metaanalyse anderer Studien kommt zu Überlebensraten unabhängiger Gründungen von ca. 82% (nach 1 Jahr), ca. 77% (nach 2 Jahren), ca. 70% (nach 3 Jahren), ca. 65% (nach vier Jahren) und ca. 61% nach fünf Jahren (vgl. hierzu ausführlich Ahlert et al. 2005, S. 7). Vor diesem Hintergrund einer relativen Übereinstimmung kann ein Vergleich aber gewagt werden.

Gründe für ein Ausscheiden im Franchising sind im Allgemeinen:

- 1) persönliche Gründe
- 2) Ausscheiden mit Insolvenz
- 3) Ausscheiden ohne Insolvenz aufgrund wirtschaftlicher und finanzieller Gründe
- 4) Kündigung durch Franchisegeber
- 5) Verkauf

Die hier dargestellten Zahlen umfassen alle fünf Kategorien. Es wird nicht unterschieden, auf welche Art der System-/Marktaustritt erfolgte.

Die Zahlen bestätigen allgemein zunächst die anfängliche Vermutung: Die Unternehmensgründung als Franchisenehmer mit einem im Deutschen Franchise-Verband (DFV e.V.) angeschlossenen und DFV System-Check-geprüften Franchisesystem ist vergleichsweise erfolgreicher als eine unabhängige (allgemeine) Unternehmensgründung – aber nur unter bestimmten Voraussetzungen. Denn innerhalb der betrachteten Franchise-Systeme variieren die Erfolgsquoten z.T. stark. Potenzielle Franchise-Gründer sollten also genau hinschauen, welche Werte das interessierende Franchise-System aufweist.

DFV System-Check: Das Qualitätsprüfungsverfahren für Franchisesysteme

Alle Vollmitglieder des DFV unterziehen sich in regelmäßigen Abständen (3 Jahre) einem Qualitätsprüfungsverfahren, dem so genannten DFV System-Check. Ziel dieses Checks ist es, die Qualität von Franchisesystemen zu überprüfen und die Einhaltung von Verbandsvorgaben zu bewirken (Ethikkodex). Systeme, die den System-Check bestanden haben, dürfen sich zur Qualitätsgemeinschaft des DFV zählen.

Partnerzufriedenheit: Besser werden – erfolgreicher werden

Die Zahlen zeigen deutlich, dass eine hohe Partnerzufriedenheit für die Franchisesysteme weniger Ausfälle verursachen, sie damit also effizienter expandieren. Ein wesentlicher Kern des System-Checks ist daher eine Partnerzufriedenheitsanalyse, bei der alle Franchisepartner eines Systems anonym zu ihrer Zufriedenheit befragt werden. Diese dient dem Zweck, die Zufriedenheitswerte fortlaufend zu verbessern und damit auch den Erfolg des gesamten Franchisesystems zu steigern. Aufgrund der hohen Bedeutung der Partnerzufriedenheit sollten Systeme sich kontinuierlich in dem Bereich verbessern und dies in regelmäßigen Abständen (jährlich) auch mit Befragungen begleiten, um auch kurzfristig auf Schwankungen reagieren zu können.

Franchisesysteme mit einer besonders hohen Partnerzufriedenheit

Engt man die Betrachtungsweise weiter auf diejenigen Franchise-Systeme ein, die bei der Partnerzufriedenheit **besonders hohe Zufriedenheitswerte** (besser als 2,5 auf einer 7er-Skala: 1=sehr zufrieden, 4=weder/noch, 7 sehr unzufrieden) erreicht haben, so verändert sich das Bild nochmals zum positiven: Franchisegründungen mit diesen Systemen weisen eine deutlich geringere Aufgabequote auf (vgl. Abbildung 2). Von den insgesamt 94 Systemen handelte es sich dabei um 29 Systeme im Zeitraum 2011-2013. Diese „Top-Gruppe“ ist auch bei Umsatz, Umsatzwachstum und Partnerwachstum (Expansion) signifikant erfolgreicher.

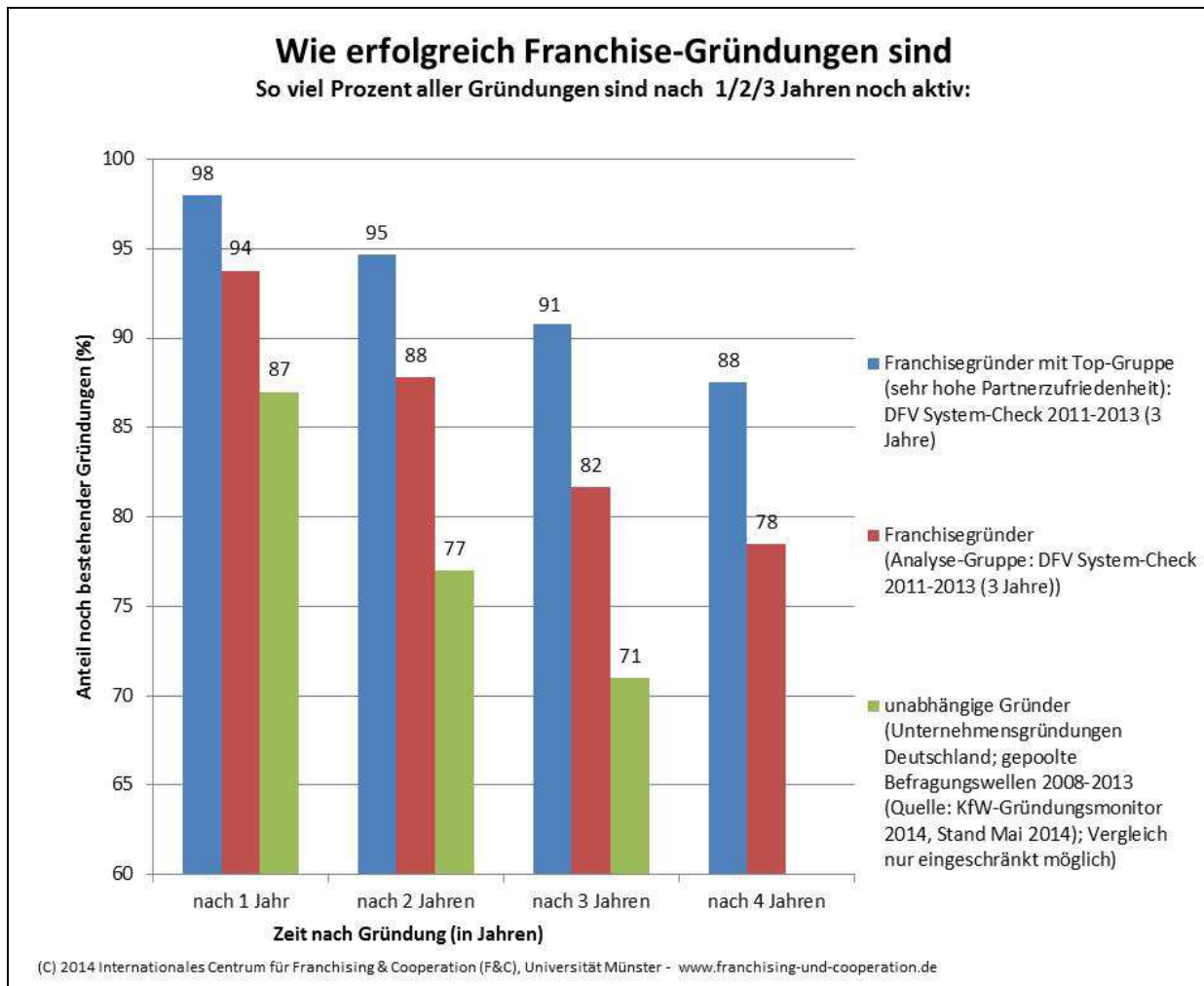


Abbildung 2: Franchise-Gründungen sind erfolgreicher – unter Einbezug von Franchisesystemen mit hoher Partnerzufriedenheit (Franchise-Gründungen im Zeitraum: 2007-2012) (Quelle: F&C 2014)

Das Risiko des Scheiterns ist für Franchisenehmer gemäß der vorliegenden Untersuchungsergebnisse also deutlich geringer als für Existenzgründer im Allgemeinen bzw. anderer Analysen – und sofern es sich um DFV System-Check geprüfte Franchisesysteme handelt.

Hinsichtlich einer generellen Aussage über alle Franchisesysteme ist an dieser Stelle eine Einschränkung vorzunehmen: Die Zahlen und Aussagen gelten nur für einen Teil der ca. 1.000 Franchisesysteme in Deutschland, nämlich denen, die Vollmitglied des DFV e.V. sind und sich dem Qualitätsprüfungsverfahren des DFV System-Checks unterzogen haben.

Das heißt nicht, dass die Erfolgsquoten bei Franchisesystemen, die nicht Mitglied im DFV sind, höher/gleich oder geringer sind – über diese Franchisesysteme kann einfach aufgrund mangelnder Daten keine Aussage getroffen werden.

Franchisesysteme können aber in Bezug auf die Fragestellungen der Studie nicht „über einen Kamm geschoren“ werden. Wie in jedem anderen Wirtschaftsbereich gibt es auch im Franchising „Gewinner“ und „Verlierer“. Wichtig ist die individuelle Analyse und Betrachtung des einzelnen Franchise-Systems. Für eine Existenz- oder Unternehmensgründung als

Franchisenehmer ist der Erfolg daher ganz sicher nicht vorprogrammiert. Der Erfolg ist vielmehr abhängig von vielfältigen Faktoren, aber auch von der Performance des Franchisenehmers selbst.

Klar ist damit auch, dass selbst das beste System keine hundertprozentige Erfolgsgarantie bieten kann, da ein nicht unwesentlicher Bestandteil des Erfolgs nun einmal die Arbeit des Franchisenehmers selbst ist.

Ausgewählte Erfolgs- und Misserfolgskriterien

1) Ausgangsvoraussetzungen für die erfolgreiche Franchise-Gründung sind z.B.:

- Erprobtes Geschäftsmodell
- Qualität der Produkte und Dienstleistungen
- Markenbekanntheit und -image
- Professionelle Unterstützung durch Franchise-Geber
- Kombination des Unternehmertums vor Ort mit der Effizienz eines Großunternehmens

2) Erfolgspotenziale und Hemmnisse der Entwicklung des Systems / der Partner liegen z.B.:

- In der System-Performance: Macht das Franchise-System alle Erfolgspotenziale für seine Partner nutzbar?
- In der Performance des Franchise-Partners: Setzt der Franchise-Partner das Konzept vor Ort 1:1 um? Ist er qualifiziert (ausgewählt) worden?
- In zahlreichen weiteren Faktoren, wie z.B.: Branche; Standort; Finanzierung; Kommunikation; Beziehungsqualität

F&C-Studie Nr. 19, Münster (2014)

Franchising als Erfolgsgarant für Existenz- und Unternehmensgründungen? - Überlebensraten und Erfolgsfaktoren in Franchise-Systemen

Dr. Martin Ahlert/ Dr. Hai-Van Duong Dinh/ Dr. Katherina Gehrman/ Inga v. Rath, M.A.

Kontakt:

Internationales Centrum für Franchising und Cooperation (F&C)

Forschungsinstitut und Kompetenzzentrum für Unternehmensführung und Marketing
in kooperativen Unternehmensnetzwerken

Wüllnerstr. 3 • 48149 Münster

Tel.: 0251 / 3900150 • Fax: 0251 / 3900159

E-Mail: f&c@wiwi.uni-muenster.de

Münster 2014 (im Druck)

alle Rechte vorbehalten

ISSN 1611-3810