

igenda

MAGAZIN

FRANCHISESYSTEME
VERBUNDGRUPPEN

SONDERAUSGABE

FranchiseExpo 2019

FRANCHISING-TIPPS:

Darauf sollten Gründer achten

Wahl des passenden Systems

Ausgezeichnete Unternehmen

Sie werden es lieben!



Werden Sie Teil des erfolgreichen Markenkonzeptes von McDonald's und eröffnen Sie sich vollkommen neue Perspektiven als Franchise-Nehmer.

Über 90 Prozent unserer 1.489 McDonald's Restaurants in Deutschland werden von selbstständigen Unternehmern, unseren Franchise-Nehmern geführt. Unsere Franchise-Nehmer setzen sich jeden Tag aufs Neue für ihre Mitarbeiter und das Wohl unserer Gäste ein.

Wir bieten Ihnen

- Eine verlässliche Partnerschaft
- Eine fundierte Ausbildung
- Kontinuierliche Beratung und Betreuung
- Hohe Produktqualität u. a. durch langjährige und vertrauensvolle Lieferantenbeziehungen
- Professionelles Marketing und professionelle Unternehmenskommunikation



Informieren Sie sich noch heute unter www.mcdonalds.de

Inhalt

FRANCHISEGRÜNDUNG

- 4_ Eine Smarte Idee für die Selbstständigkeit
- 8_ Darum Franchising: Gründen mit System
- 18_ DOs and DON'Ts

AUS DEN UNTERNEHMEN

- 12_ Schülerhilfe: „Selbstständig, aber nicht allein!“

VERBÄNDE

- 14_ **Deutscher Franchiseverband**
- 14_ Know-how für Franchisegründer
- 15_ Ein gutes Zeichen - Mitgliedschaft im DFV
- 16_ Informationen bekommen, Systeme finden
- 17_ **Österreichischer Franchise-Verband**

SYSTEME

- 20_ Ausgezeichnet! igenda.analyse
- 22_ Objektiv ausgezeichnet - Die Unternehmen mit dem igenda-Siegel



Impressum

igenda® ist eine eingetragene Marke beim Deutschen Marken- und Patentamt.

Auflage des Sonderheftes: 2.500 Exemplare
Dazu erscheint das **igenda-MAGAZIN** bis zu 2x pro Jahr. Die Ausgaben 1-12 sind erschienen unter dem Namen forSYSTEMS.

Herausgeber: Basis Liste GmbH
Wüllnerstraße 3 | 48149 Münster
Tel. +49 (0) 251-39001-50
Fax +49 (0) 251 39001-59
Geschäftsführer Dr. Martin Ahlert
HRB 12163 AG Coesfeld | USt.-IdNr.: DE 269 6841 89

Chefredakteur (verantwortlich):
Dr. Martin Ahlert

Redaktion:
Inga vom Rath, Felix Wegehaupt
Wüllnerstraße 3 | 48149 Münster
Tel. +49 (0) 251 39001-58
E-Mail: info@igenda.de

Bildquellen: Alle genutzten Bilder wurden uns von den genannten Unternehmen/Verbänden bzw. Personen zur Verfügung gestellt, weitere Quelle: Shutterstock.

Hinweis: Artikel, bei denen der Autor namentlich genannt ist, spiegeln ggf. die persönliche Meinung des Autors wider.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Konzeption und Gestaltung:
Livingpage® GmbH & Co. KG,
Münster, www.livingpage.com



Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und sind wie immer dankbar über jede Form von Lob, Kritik und Anregungen.

Herzliche Grüße

Martin Ahlert

Dr. Martin Ahlert

Eine smarte Idee für die Selbstständigkeit



Das ist Franchising

Von Dr. Martin Ahlert



FRANCHISING

**DIE GRUNDSATZFRAGE:
WAS WILLST DU IN DEN NÄCHSTEN JAHREN BERUFLICH MACHEN?**

Mit dieser Frage schlägt sich wohl jeder Mensch im Laufe seines Lebens einige Male herum. Wie ist Situation auf dem Arbeitsmarkt? Welche Fähigkeiten sind gefragt? Was macht mir Spaß und passt zu mir? Und: Welche Möglichkeiten ergeben sich daraus im Großen und Ganzen - für mich als Mensch - in Sachen Erwerbstätigkeit? Was und wie willst Du in 5, in 10, in 15 Jahren arbeiten/tun?

Grundsätzlich kannst Du angestellt arbeiten oder Du kannst Dich selbstständig machen. Zwar sind es prozentual immer noch deutlich mehr Menschen, die angestellt arbeiten möchten, aber der Anteil derjenigen, die eine Selbstständigkeit in Erwägung ziehen, ist bei gerade bei jungen Menschen in den letzten Jahren deutlich gewachsen.

Als Angestellter zu arbeiten, hat viele Vorteile. Das regelmäßige Einkommen, nur das tun, wofür man eingestellt ist, Sozialleistungen, Urlaub, alles in allem ein eher geregeltes Arbeitsleben. Als Nachteile werden häufig genannt: Der Chef, das Einkommen, die steigende Arbeitslast, die abnehmende Sicherheit (kommt auf die Branche an).

Als Gründe für die Selbstständigkeit werden genannt: Der Wunsch nach mehr Selbstbestimmung (über die eigene Zeit und Work-Life-Balance entscheiden), der eigene Chef sein, mehr Geld verdienen. Wobei man schon davon ausgehen kann, dass ein Selbstständiger selten weniger arbeiten wird.

VIELE WEGE IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Möglichkeiten, sich selbstständig zu machen, gibt es heute genügend: So kannst du ganz klassisch mit deiner Geschäftsidee dein eigenes Unternehmen gründen. In Zeiten billigen Kapitals und angesichts der zahlreichen Möglichkeiten von Digitalisierung und weltweiter Vernetzung gibt es sehr viele Ansätze dazu. Auch die Un-

ternehmensnachfolge kann eine weitere Möglichkeit für den Schritt in Richtung Selbstständigkeit sein, also ein bestehendes Unternehmen von jemandem zu übernehmen, der demnächst in den Ruhestand gehen möchte. Und nicht zuletzt ist die Selbstständigkeit mit System – sich also einem bestehenden Franchise- oder Lizenzsystem anzuschließen – eine überlegenswerte Möglichkeit für jeden Gründer.

Die Nachteile einer eigenen Selbstständigkeit (ohne System) sind dabei jedem klar: Die Entwicklung eines neuen Geschäftsmodells ist mit Risiken behaftet. Ob das Geschäft wirklich funktionieren wird, weiß man erst nach der Pilotierung (Einführung und Test). Die Entwicklung ist aufwändig und erfordert Zeit und Geld. Und man muss – zumindest am Anfang – vieles (alles) selbst machen, angefangen vom Einkauf, über die Leistungserstellung, dem Marketing und Vertrieb bis hin zur Buchführung und Klärung rechtlicher/steuerlicher Fragen usw.

Wem das zu viel ist, der hat die Möglichkeit, sich für eine Selbstständigkeit „mit System“ zu entscheiden. D.h., man sucht sich ein bestehendes Unternehmensnetzwerk (z.B. Franchisesystem) und schließt sich diesem als Franchise- oder Lizenznehmer an.

**DAS IST FRANCHISE:
SIMPLE IDEE, GROSSE CHANCE!**

Grundsätzlich ist das Modell Franchising ganz simpel: Du erhältst als selbstständiger Partner („Franchisenehmer“) vom Franchisegeber das Recht, ein fertiges und erprobtes Geschäftskonzept für den Aufbau / Betrieb Deines eigenen Geschäfts gegen ein Entgelt für einen festgelegten Zeitraum (z.B. 3, 5 oder 10 Jahre) nutzen zu dürfen. Die Nutzung eines solchen getesteten Vertriebssystems umfasst den Absatz von Produkten bzw. Dienstleistungen nach vorgegeben Spielregeln. Dabei nutzt Du als Partner das funktionierende, getestete Geschäftsmodell (das auch andere Franchisenehmer nutzen), die bekannte Marke

und das Know-How sowie Unterstützungsleistungen des Franchisesystems. Auf der anderen Seite zahlst Du als Partner für diese Nutzung Gebühren – in Form einer Eintrittszahlung und laufenden Abgaben.

**FRANCHISING:
CLEVERE ARBEITSTEILUNG**

Um mittels Franchising zu wachsen (z.B. mit dem Ziel, bundesweit mit Geschäften vertreten zu sein), bietet der Franchisegeber sein (schlüsselfertiges) Gesamtkonzept potenziellen Franchisenehmern an. Diese können dann lokal bzw. regional dieses Geschäftskonzept umsetzen. Dafür vermittelt der Franchisegeber den Franchisenehmern das nötige Know-how über den Aufbau und die Führung des Geschäftsbetriebes nach seinem Konzept. Um dies zu ermöglichen, werden Kernelemente des Geschäftskonzeptes standardisiert und formalisiert (im Franchisehandbuch („Know-How-Dokumentation“) exakt beschrieben), so dass diese als Standards in jedem Franchisebetrieb vor Ort umgesetzt werden können. Dazu sind seitens des Franchisegebers „Start up“-Schulungen und laufende Schulungen der Franchisenehmer und ggf. auch deren Mitarbeiter notwendig. Dazu kommen einmalige und fortlaufende Beratungs- und Unterstützungsleistungen, um die Übernahme des Know-hows zu gewährleisten.

Darüber hinaus übernimmt der Franchisegeber als „Systemkopf“ weitere Funktionen, die der Erhaltung und fortlaufenden Weiterentwicklung des Geschäftskonzeptes dienen. Infolgedessen hat er auch einen gewissen Grad an Weisungsbefugnis und ist z.B. dazu berechtigt, Mechanismen zur Kontrolle der Systemkonformität (Einhaltung der Systemstandards durch einzelne Franchisenehmer) und zum Schutz des Franchisesystems und seiner Marke einzuführen. Der Franchisegeber entwickelt das System in allen Bereichen fortlaufend weiter, z.B. die Produkte oder Leistungen, aber auch neue Marketing-, Vertriebs- und Pro-



FRANCHISING

VERTRAUE DER MEINUNG ANDERER FRANCHISENEHMER!

Hole Dir Meinungen von anderen Franchisenehmern des Unternehmens ein. Also achte darauf, wie zufrieden die Franchisenehmer eines Systems mit der Franchisepartnerschaft sind. Das ist zwar keine Garantie für einen späteren Geschäftserfolg (die gibt es im Unternehmertum nie) – aber ein ganz zentrales Erfolgskriterium. Du würdest als Kunde auch nicht in ein Restaurant gehen, das viele schlechte Bewertungen durch andere Gäste bekommen hat, oder?



Wir von igenda befragen regelmäßig alle Franchisenehmer von Unternehmen anonym nach ihrer Zufriedenheit mit allen wichtigen Aspekten ihrer Franchisepartnerschaft. So bekommen wir ehrliches und offenes Feedback der Franchisenehmer über die Leistungen Ihres Franchisegebers. Für besonders gute Ergebnisse in dieser Zufriedenheitsbefragung vergeben wir Auszeichnungen. So können auch Interessenten schnell erkennen, welche Franchisegeber ihre Leistungen zur Zufriedenheit Ihrer Franchisenehmer gestaltet haben.

Dieses Siegel kann Dir dabei helfen, dich im Dickicht der Franchiseangebote zu orientieren.

Wir wünschen Dir viel Erfolg dabei!

Martin Ahlert

Dr. Martin Ahlert





duktionstechniken sowie Steuerungsinstrumente. Diese Weiterentwicklung erfolgt i.d.R. auf drei Ebenen: Durch den Franchisegeber selbst, durch externe Forschung und Entwicklung sowie durch einen systematischen Erfahrungsaustausch der Franchisenehmer, wodurch das verteilte Wissen und individuelle Erfahrungen das System insgesamt nach vorne bringen.

Zusätzlich unterstützt der Franchisegeber seine Franchisenehmer durch ein Paket an weiteren Leistungen, die durch Größen- und Synergievorteile zentral effektiver und effizienter durchgeführt werden können, z.B. Markt- und Wettbewerbsanalysen, Controlling, Zentraleinkauf, Marketing.

ZUSAMMENSPIEL VON RECHTEN UND PFLICHTEN

Durch den Eintritt in das Franchisesystem – und die Zahlung einer Eintrittsgebühr – werden dem Franchisenehmer das Recht gewährt und die Pflicht auferlegt, das Know-how und das Geschäftskonzept des Franchisesystems zu nutzen und gemäß den vorgegebenen Standards umzusetzen.

Der einzelne Franchisenehmer arbeitet auf eigene Rechnung und eigenen Namen und hat somit im Rahmen der Franchisevereinbarung mehr oder weniger umfangreiche Freiheiten: z.B. die freie Preisgestaltung oder die Freiheit der Organisation (Betrieb und Personal). Er übernimmt die lokale Marktbearbeitung, die er aufgrund seiner Marktnähe und seines Wissens über den lokalen Markt effizienter erbringen kann.

Beide Parteien verpflichten sich zudem dazu, arbeitsteilig Maßnahmen zur Vermarktung und zum weiteren Auf- und Ausbau der Marke durchzuführen. Der Aufbau von Markenbekanntheit und Markenimage erfordert einen – zumindest in bestimmten Punkten festgelegten – einheitlichen Marktauftritt aller Franchisenehmer unter Verwendung einer einheitlichen Corporate Identity („CI“). Der Franchisegeber übernimmt dabei überregionale Marketingmaßnahmen (z.B. Fernsehwerbung), während der Franchisenehmer für die lokale Werbung und Verkaufsförderung zuständig ist (z.B. Schaltung einer Anzeige in einer Lokalzeitung).

Eine Marke gibt ein Leistungsversprechen, woran sich die Erwartungen der Kunden orientieren. Daher ist sicherzustellen, dass sich alle Franchisenehmer – in zentralen Bereichen – systemkonform verhalten, um eine gleichbleibende Leistungsqualität erbringen zu können. Zu diesem Zweck werden in der Regel Qualitätsstandards vorgegeben und durch den Franchisegeber kontrolliert. Denn nur eine hohe, gleichbleibende Leistungsqualität führt zur Kundenzufriedenheit. Und Kundenzufriedenheit ist eine zentrale Voraussetzung dafür, dass Kundenbindung entstehen kann, d.h. dass die Kunden

- wieder in diesem Geschäft einkaufen,
- auch andere Produkte / Dienstleistungen in diesem Geschäft kaufen,
- häufiger kaufen,
- mehr zu zahlen bereit sind und vor allem
- das Geschäft weiterempfehlen.

Denn der Kunde entscheidet letztlich Tag für Tag neu, was er wo zu welchem Preis kauft – und das ist die Basis für den wirtschaftlichen Erfolg des einzelnen Franchisenehmers und damit auch für den des gesamten Franchisesystems.

Eine erfolgreiche Kooperation zwischen Franchisegeber und Franchisenehmern führt somit zu einem Unternehmensnetz-

werk (System), das unter einer einheitlichen Marke am Markt auftritt, dessen Partner flexibel vor Ort agieren können und das dazu in der Lage ist, den Kunden ein gutes Produkt- bzw. Leistungsprogramm zu einem vorteilhaften Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten.

DIE QUAL DER WAHL: WELCHES FRANCHISE-/LIZENZSYSTEM IST DAS RICHTIGE FÜR DICH?

Von den ca. 1.000 Systemen in Deutschland – welches ist das Richtige für Dich? – Das entscheidest Du allein!

Was möchtest Du?

- Welche Branche / welcher Tätigkeitsbereich interessiert Dich?
- Hast Du als Kunde dort schon einmal eingekauft? Was hat Dir besonders gefallen, was war nicht so gut?
- Gibt es dieses Geschäftskonzept schon in Deiner Stadt/Ort?

Wenn Du darüber eine grobe Vorstellung entwickelt hast, geht es in die Details. Der Prozess der Auswahl des „richtigen“ Systems für Dich kann gut und gerne 1-2 Jahre dauern und will gut vorbereitet sein. Du solltest auf jeden Fall mit verschiedenen bestehenden Franchisenehmern reden und am besten selbst eine Zeitlang in einem solchen Betrieb mitarbeiten.

DAS BRINGT DER FRANCHISEGEBER IN DIE PARTNERSCHAFT EIN

- erprobte Geschäftsidee und -konzept
- Marke (Nutzungs- und Schutzrechte)
- Know-how
- Unterstützung zum Aufbau und zur Führung des Geschäfts
- Marketing und Werbung
- Weitere Leistungen (z.B. Einkauf, Qualitätssicherung, Schulungen, Beratung, ...)
- Wettbewerbs- und Marktbeobachtung
- Weiterentwicklung des Systems

DAFÜR IST DER FRANCHISENEHMER VERANTWORTLICH FÜR

- Absatz der Produkte / Dienstleistungen
- Umgang mit den Kunden
- Selbständige Betriebsführung
- Investition / Gebühren
- Systemkonformes Verhalten (Anwendung der Vorgaben)
- Berichte z.B. über Umsatz an Zentrale
- Weitergabe von Erfahrungen und Informationen zur Weiterentwicklung des Systems
- Umsetzung eigener Ideen im Rahmen der Vereinbarungen

Darum Franchising: Gründen mit System



So profitieren sowohl
Franchisenehmer und Franchisegeber

Von Dr. Martin Ahlert und Inga vom Rath

Die deutsche Wirtschaft klagt über Fachkräftemangel und zu wenige geeignete Arbeitnehmer. Deswegen lockten Die Unternehmen zunehmend mit attraktiven Gehältern. Zugleich läuft die Digitalisierungswelle, die immer mehr Branchen erfasst und fähige Mitarbeiter und Führungskräfte auf absehbare Zeit freisetzen wird. Eine Chance für diejenigen, die mit dem Gedanken einer Selbstständigkeit spielen: sich als Franchisenehmer einem funktionierenden Franchisesystem anzuschließen.



Franchising ist ein Vertriebsmodell, bei dem ein erprobtes Geschäftskonzept, wie z.B. ein Restaurantkonzept, ein Fitness-Studio oder ein Handelsunternehmen unter einer gemeinsamen Marke mit seinen Produkten und Dienstleistungen einheitlich am Markt auftritt und nach vorgegebenen Standards multipliziert wird. Dazu stellt der Franchisegeber den Franchisenehmern dieses Geschäftskonzept gegen eine Eintritts- und eine laufende Gebühr zur Verfügung und unterstützt diese beim Geschäftsaufbau und -betrieb. Die Selbstständigkeit mit Franchising liegt weiter im Trend. Aktuelle Zahlen des Deutschen Franchiseverbandes über die deutsche Franchisewirtschaft 2018 zeigen, dass im vergangenen Jahr nicht nur die Anzahl der Systeme (+ 2,2 Prozent), sondern auch die Zahl der Franchisenehmer zugenommen hat (+ 3,6 Prozent). Warum eine Existenzgründung / die Selbstständigkeit mit Franchising sicherer sein kann, zeigt eine Studie des in-

ternationalen Centrums für Franchising & Cooperation (F&C): Analysiert wurden 89 Franchisesysteme mit 10.000+ Franchisebetrieben. Ein Ergebnis: Die Franchisenehmer in etablierten, funktionierenden Franchisesystemen sind zufrieden. 85% der Franchisenehmer würden sich wieder für ihr Franchisesystem entscheiden, 81% der Franchisenehmer würden Ihr Franchisesystem gar im Freundes- und Bekanntenkreis weiterempfehlen (Ahlert/vom Rath, F&C-Studie Nr. 19).

Die Vor- und Nachteile, die es abzuwägen gilt, liegen auf der Hand: Selbstständigkeit mit einem erprobten Konzept („mit System“), bei dem Erfahrungswerte vorliegen – zugleich eingeschränkte unternehmerische Freiheiten und Gebühren. Das Risiko des Scheiterns jedoch wird kalkulierbar und ist deutlich niedriger, als bei einer eigenen Existenzgründung „ohne System“.

FRANCHISING – VORTEILHAFT FÜR BEIDE SEITEN:

VORTEILE FÜR FRANCHISEGEBER

- rasche Expansion
- geringere finanzielle und organisatorische Belastung durch Übertragung der Marktbearbeitung an Franchisenehmer
- geringeres finanzielles Risiko bei der Expansion
- (Selbst-)lernendes Netzwerk
- Motivation der Franchisenehmer aufgrund finanzieller Beteiligung und persönlichem Involvement
- Know-how der Franchisenehmer über lokale Besonderheiten
- höhere Möglichkeiten der Einflussnahme und der Kontrolle des Vertriebssystems als in freien Verbänden

VORTEILE FÜR FRANCHISENEHMER

- unternehmerische Freiheit (in den gegebenen Grenzen des Franchisevertrages)
- geringere finanzielle und organisatorische Belastung durch Unterstützung des Franchisegebers
- geringeres Unternehmerrisiko durch erprobtes Geschäftskonzept
- erleichterter Markteintritt aufgrund etablierter Marke
- Rückgriff auf Erfahrung und Know-how des Franchisegebers
- Größen- und Verbundvorteile, z.B. bessere Einkaufskonditionen durch Zentraleinkauf für alle Franchisenehmer

**Der erste Schritt
ist die Entscheidung
für das richtige
Franchissystem.
Siegel können eine
erste Orientierung
geben.**



BEI DER WAHL DES RICHTIGEN SYSTEMS GIBT ES ALLERDINGS EINIGE STOLPERSTEINE:

Ist ein System wirklich professionell aufgestellt? Sind die Franchisepartner zufrieden? Wird das Geschäftsmodell in 5 Jahren auch noch so erfolgreich sein? – Bei diesen Fragen sollten Sie genau hinschauen! Denn der erste Schritt als neuer Unternehmer im Franchising ist die Entscheidung für das richtige Franchisesystem. Und die ist alles andere als einfach.

Eine erste Orientierung können dabei Auszeichnungen unabhängiger Institutionen sein. So vergibt der Deutsche Franchiseverband erst nach eingehender Prüfung eine Vollmitgliedschaft an die Unternehmen. Wir von igenda befragen regelmäßig bestehende Franchisenehmer zu ihrer Zufriedenheit mit den verschiedenen Aspekten der Franchisepartnerschaft. Unternehmen mit besonders zufriedenen Franchisenehmern werden mit einem Siegel ausgezeichnet.

GROSSE VORTEILE: EIN EINHEITLICHER MARKTAUFTRITT UND EINE ETABLIERTE MARKE

Zwei wesentliche Vorteile für einen Existenzgründer im Franchising sind in der etablierten Marke und dem einheitlichen Marktauftritt eines Franchisesystems zu sehen. Die Franchisenehmer nutzen ein einheitliches Marketing (CI) sowie standardisierte Prozesse, Produkte und Dienstleistungen. Eine hohe Markenbekanntheit verbunden mit einem positiven Markenimage ermöglichen es, bei Geschäftseröffnung wesentlich schneller einen Kundenkreis zu gewinnen, als dies bei einem neuen, unbekanntem Geschäft der Fall ist.

WACHSTUMS-TURBO: RASCHE EXPANSION UND VEREINFACHTE GRÜNDUNG

Für den Existenzgründer ermöglicht die Gründung mit Franchising eine rasche und vereinfachte Betriebsgründung insbesondere dadurch, dass er ein schlüsselfertiges und bereits erprobtes Konzept des Franchisegebers nutzen kann. Die sonst üblichen Gründerprobleme und -risiken können damit reduziert werden. Für den Franchisegeber ermöglicht Franchising eine rasche Expansion, da die Franchisenehmer das Startkapital und die Marktbearbeitung und -entwicklung vor Ort übernehmen. Damit ist es möglich, viele Franchisebetriebe innerhalb einer relativ kurzen Zeit zu eröffnen.

Der Franchisegeber verfügt nicht immer über so viel Kapital und Kapazitäten, um eine vergleichbar rasche Expansion über ein internes Wachstum erreichen zu können. Die Multiplikation über Franchising ermöglicht somit eine schnelle Marktabdeckung und gute Marktpositionen für das Konzept des Franchisegebers. Damit eignet sich Franchising sowohl für etablierte Unternehmen, die ihre bestehende Vertriebsorganisation mit mehr Unternehmertum versehen wollen oder die eine weitere Vertriebschiene etablieren möchten, als auch für junge, dynamische Unternehmen, die eine rasche Expansion anstreben. Gerade in Zeiten der Digitalisierung und des Online-Business eine ernsthaft zu erwägende Strategieoption für viele Hersteller, um einen Direktvertriebskanal zu etablieren.

VORTEILE VON FRANCHISING:

GEGENÜBER EINZELGESCHÄFTEN

- Zentraler Einkauf
- Markenstärke
- Marktmacht-Potenzial
- Schnelleres Wachstum
- Höhere Bekanntheit
- Arbeitsteilung

GEGENÜBER FILALSYSTEMEN

- Unternehmertum vor Ort
- Schnelle Reaktionsmöglichkeiten am lokalen Markt
- Geringeres Risiko
- Hohe Innovationskraft



„Selbstständig, aber nicht allein!“



Recruiting-Experte Michael Ganschow
über das Gründen mit Franchise

ÜBER DIE SCHÜLERHILFE



Seit mehr als 40 Jahren ist die Schülerhilfe fester Bestandteil des Nachhilfe-Marktes. Im Jahr 1974 wurde die Schülerhilfe von zwei Lehramtsstudenten gegründet. Sie entwickelten das Konzept, das noch heute der Schülerhilfe zugrunde liegt: individuelle Förderung von Schülerinnen und Schülern in kleinen Gruppen und zu fairen Preisen.

Als Franchisegeber unterstützt das Unternehmen seit 30 Jahren erfolgreich Gründer, die Nachhilfe als tragfähiges Geschäftsmodell erkennen und sich mit einem Franchising selbstständig machen möchten. Dabei bietet die Schülerhilfe ein umfassendes Unterstützungspaket für alle Partner. Nicht nur bei der Eröffnung eines Franchisestandorts, auch im laufenden Betrieb kann der Partner auf etabliertes Wissen der Schülerhilfe zurückgreifen und davon profitieren. Dabei agiert die Schülerhilfe in einem weitestgehend konjunkturunabhängigen Markt, der ein sehr gutes Chancen-/Risiko-Verhältnis mit überdurchschnittlich guten Erfolgsaussichten verbindet.

Der Leiter der Expansion Franchise der Schülerhilfe erläutert im Interview die Eigenschaften, die einen idealen Franchisegründer auszeichnen und gibt Tipps zur Wahl des geeigneten Franchisemodells.

igenda: *Herr Ganschow, was muss man mitbringen, um als Franchisenehmer erfolgreich gründen zu können?*

Michael Ganschow: Nach meinem Verständnis sollten Franchisegründer vor allem eine gewisse Freude und Lust auf Selbstständigkeit und Verantwortung haben und im Idealfall eine unternehmerische Vision. Dabei ist es keineswegs entscheidend, bereits große Erfahrungen als Selbstständiger mitzubringen. Klar kann Erfahrung nützlich sein, aber Spaß an eigenverantwortlicher Arbeit und Enthusiasmus sind mindestens ebenso entscheidend.

Generell kann ich sagen wir suchen „Menschen-Menschen“, also Persönlichkeiten die gerne auf Menschen zugehen, kommunizieren, und ein hohes Maß an sozialer Kompetenz und Empathie mitbringen.

igenda: *Gibt es denn finanzielle Kriterien, die für eine Gründung mit Franchise notwendig sind?*

Michael Ganschow: Natürlich ist eine gewisse Mindestausstattung mit Eigenkapital



immer hilfreich. Aber auch da ist es schwer, kategorische Aussagen für das gesamte Franchising zu treffen, dafür sind die Franchisemodelle zu unterschiedlich. Für uns als Schülerhilfe kann ich sagen, dass wir Interessenten aktiv dabei unterstützen, einen zur jeweiligen Lebens- und Finanzsituation des Gründers passenden Finanzierungsplan auf die Beine zu stellen. Wir haben da gemeinsam schon verschiedenste Lösungen ausgearbeitet.

igenda: *Und die fachliche Seite? Muss man zum Beispiel bei der Schülerhilfe am besten Lehrer gewesen sein, um als Franchisenehmer durchzustarten?*

Michael Ganschow: Eine pädagogische Vorbildung ist bei uns keineswegs Voraussetzung. Zum einen müssen Sie bei der Schülerhilfe nicht selbst Nachhilfe geben, sondern stellen hierfür qualifizierte Lehrkräfte ein. Dazu bieten wir als Franchisegeber ausführliche Trainings, so dass auch ein kommunikationsstarker Quereinsteiger perfekt und umfassend auf die Aufgabe vorbereitet werden kann. Eine kontinuierliche Betreuung und individuelle Unterstützung vor Ort sind durch die Schülerhilfe gegeben. Das ist ja eine unserer Kernaufgaben als Systemzentrale: Wir wollen den Aufbau und

das Managen eines eigenen Schülerhilfe-Standortes erleichtern und eine fundierte Basis für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit bieten. Der eine braucht eben mehr Unterstützung im betriebswirtschaftlichen Dingen, der andere braucht Hilfe im kommunikativen Bereich.

igenda: *Wie wählt man als Interessent denn das passende Franchisemodell zur Gründung aus?*

Michael Ganschow: Man kommt zur Schülerhilfe (lacht)! Im Ernst: Wichtig ist, dass man sich vorstellen kann, langfristig mit Freude und Motivation in dem anvisierten Bereich auf eigene Rechnung zu arbeiten. Bei der Schülerhilfe müssen Sie als Franchisenehmer natürlich grundsätzlich Spaß am Umgang mit Kindern und Jugendlichen haben. Zudem sollten Gründer ein hohes Maß an sozialer Kompetenz und Kommunikationsstärke mitbringen.

Ansonsten kann man auch immer den Franchisegeber kontaktieren oder die Meinung anderer Franchisenehmer einholen. Das ist ja das Tolle an Franchising: Man ist selbstständig, aber nicht allein!

igenda: *Vielen Dank für das Gespräch!*



Michael Ganschow
Leiter Expansion Franchise

Michael Ganschow ist seit über 15 Jahren im Bereich Personal-Rekrutierung, Executive Search und Employer Branding tätig.

Seit mehr als 4 Jahren steuert er als Leiter Expansion Franchise der Schülerhilfe erfolgreich den gesamten Prozess der Franchisepartner-Gewinnung, repräsentiert das Franchisesystem Schülerhilfe auf Messen und Tagungen, berät die HR-Abteilung der Schülerhilfe in Rekrutierungsfragen.

Dazu führt er hausinterne und – für die Franchisenehmer der Schülerhilfe externe – Schulungen zum Thema Mitarbeitergewinnung, -bindung und -entwicklung durch.

Er fungiert als Repräsentant der Schülerhilfe im Deutschen Franchiseverband und ist Mitglied im dortigen Ausschuss „Partnergewinnung“ und Referent beim Deutschen Franchise Institut.

Herr Ganschow arbeitete bereits für Konzerne und mittelständische Unternehmen sowie Bundesligisten. Schwerpunkt seines beruflichen Schaffens ist das Thema Personalgewinnung und Employer Branding.

Know-how für Franchisegründer



Der Deutsche Franchiseverband bietet
Franchiseinteressierten Orientierung

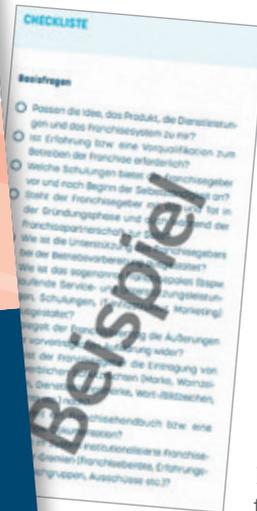
Der Deutsche Franchiseverband ist die Interessenvertretung der deutschen Franchisewirtschaft. Er wurde 1978 gegründet. Der Verband versteht sich als Qualitätsgemeinschaft in der deutschen Franchisewelt. Dabei repräsentiert er Franchisegeber und Franchisenehmer gleichermaßen. Darüber hinaus stellt der Verband natürlich auch alle Informationen für Franchiseinteressierte und Gründer bereit. Das Wichtigste hat der Verband im „**FRANCHISE-RATGEBER 19/20**“ zusammengefasst.

Wie funktioniert Franchising? Wie entscheide ich mich für die richtige Franchisepartnerschaft? Was sind meine Rechte und meine Pflichten als Franchisenehmer?

Der Franchiseratgeber bietet relevante Informationen über die wichtigsten Grundlagen und Begrifflichkeiten, kombiniert mit praktischen Checklisten für Franchise-Interessenten.

Der **FRANCHISERATGEBER 19/20** ist kostenlos auf der Homepage des Deutschen Franchiseverbandes herunterzuladen.

www.franchiseverband.com





Ein gutes Zeichen



Die Mitgliedschaft im Deutschen Franchiseverband

Alle Unternehmen, die im Verband organisiert sind, haben sich den Regeln der „Franchise Compliance Deutschland“ verschrieben. Diese selbst auferlegten Leitlinien sollen Qualität und Ethik im Miteinander der Franchisepartner sichern. Die Mitglieder des Deutschen Franchiseverbandes gehören somit einer Qualitätsgemeinschaft an, die sich dem sogenannten Ethikkodex für ihr wirtschaftliches Handeln verpflichtet fühlen. Eine besondere Rolle im Qualitätsmanage-



ment der Vollmitglieder des Deutschen Franchiseverbandes spielt der **Systemcheck**. Dieser umfasst, neben einer Bewertung des Franchisesystems durch eine Bewertungsgesellschaft, auch die Prüfung des Franchisevertragswerks. Nur die Unternehmen, die den Systemcheck erfolgreich absolviert haben, können ein Vollmitglied im Deutschen Franchiseverband sein und das Siegel führen, welches ihnen die Mitgliedschaft in dieser Qualitätsgemeinschaft bestätigt.



VOR ORT UND PRÄSENT

Als einer der wichtigsten Vertreter der deutschen Franchiselandchaft ist der Verband auf zahlreichen Messen und Kontakttagen vor Ort:

- Sie können den Deutschen Franchiseverband an **Stand 401** auf dieser **FranchiseExpo** kennenlernen und Ihre Fragen loswerden.
- Darüber hinaus informiert der Deutsche Franchiseverband bei **Sprechtagen der HK Hamburg** – der nächste ist schon am 4.12.2019.
- Da das Prinzip Franchising in der Systemgastronomie eine besonders große Rolle spielt, wird der Verband auch bei der **Intergastra 2020**, der deutschen Leitmesse für Hotellerie und Gastronomie in Stuttgart vertreten sein.

Weitere tagesaktuelle Termine stehen unter www.franchiseverband.com bereit.





Informationen bekommen, Systeme finden



Der Deutsche Franchiseverband online

Auch online bietet der Deutsche Franchiseverband unter wertvolle Informationen für alle, die mit Selbstständigkeit in einem Franchisesystem liebäugeln.

▪ **DIE WICHTIGSTEN BEGRIFFE – DAS FRANCHISE-WISSEN**

Für alle, die noch ganz neu im Thema Franchising sind, erläutert der Verband die wichtigsten Begrifflichkeiten – von Franchiseangebot bis Franchisevertrag



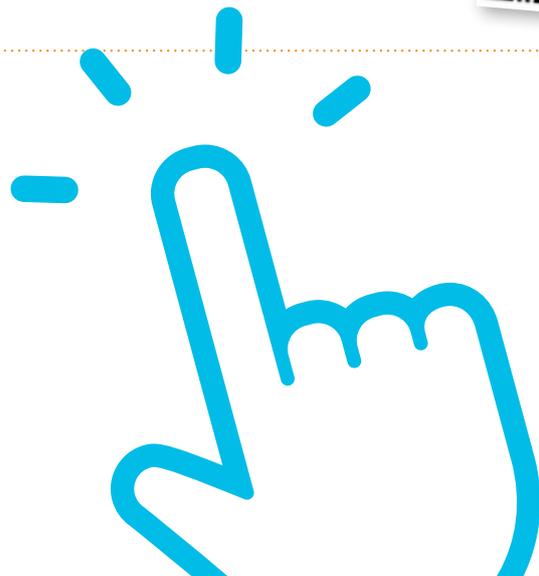
▪ **SYSTEMFINDER – GEZIELTE SUCHE
NACH DEM PASSENDEN ERFOLGSMODELL**

Wer einen Überblick über die über 300 im Verband organisierten Franchisesysteme bekommen will, ist hier genau richtig. Zahlen, Fakten, Gebühren: Hier gibt es einen ersten Eindruck.



▪ **EINEN FRANCHISE-STANDORT ÜBERNEHMEN**

Viele Systemgeber suchen Nachfolger für bestehende Franchisenehmer oder gezielt Partner für neue Standorte. Zu diesem Thema bietet der Verband wissenswerte Guidelines an. Auch eine Standortsuchmaschine in Kooperation mit der DUB-Unternehmerbörse ist online verfügbar.





Österreichs 1. Franchise-Adresse



Der Österreichischer Franchise-Verband



Der Österreichische Franchise-Verband ÖFV ist der wichtigste Repräsentant der österreichischen Franchise-Szene. Wie sein deutsches Pendant vertritt der ÖFV nicht nur die Interessen seiner Mitglieder, sondern hat sich auch auf die Fahnen geschrieben, die nachhaltige Qualitätssicherung im Franchising zu fördern. Diese wird durch den ÖFV System-Check unterstützt, zu welchem sich alle ordentlichen Franchiseverbands-Mitglieder mindestens einmalig verpflichten. Nur nach der erfolgreichen Absolvierung des System-Checks darf das ÖFV-Siegel „Geprüftes Mitglied“ getragen werden, die hohe Qualität des Systems repräsentiert.

BIN ICH FÜRS FRANCHISING GEEIGNET?

Am Beginn des unternehmerischen Denkprozesses sollten Sie sich eingehend mit der Frage beschäftigen, ob eine Selbstständigkeit mit Franchising überhaupt in das eigene Lebensmodell passt. Mit dem kompakten **Franchise-Eignungs-Check** hat der ÖFV eine einfache Möglichkeit geschaffen, einen ersten Eindruck davon zu bekommen, ob Franchising grundsätzlich zu einem passt.



INFORMATIONEN SATT – DIE HOMEPAGE DES ÖSTERREICHISCHEN FRANCHISE-VERBANDES

Natürlich liefert der ÖFV als Vertreter der Franchisebranche interessante Informationen für alle Franchiseinteressierten. Auf der Verbandshomepage www.franchise.at werden sowohl die Grundkonzepte des Franchisings erläutert wie auch explizit und fundiert die Vorteile dieser Organisationsstruktur für den Franchisenehmer beschrieben.

KONKRETE HILFESTELLUNG FÜR FRANCHISE-INTERESSENTEN

Der ÖFV unterstützt Gründungswillige bei der Auswahl des richtigen Franchisesystems. So stellt der Verband online einen **Fragenkatalog für das Gespräch mit einem Franchisegeber** zur Verfügung, der Gründern dabei hilft, im Dialog mit einem potenziellen Systemgeber auch die richtigen und relevanten Fragen zu stellen.



Zusätzlich findet sich auf den Internetseiten des Verbandes der **ÖFV-System-Finder**. Hier haben alle Interessenten die Möglichkeit, gezielt nach Geschäftsideen und Franchisesystemen zu suchen, um in weiterer Folge mit den Franchisegebern zusammenzukommen.



Mag. Barbara Steiner
Generalsekretärin ÖFV

Als Sprachrohr und Vertreter der Franchise-wirtschaft in Österreich liegt uns qualitatives und quantitatives Wachstum besonders am Herzen. Franchiseinteressenten finden bei uns wichtige Informationen über den Schritt in die Selbständigkeit als Franchisepartner und darüber hinaus auch eine gute Möglichkeit, sich über die Anforderungen der Franchisesysteme zu informieren.

Besonders hilfreich für Franchisegeber und Franchiseinteressenten erweist sich dabei das Gütesiegel „Geprüftes Mitglied“ als Qualitätsmerkmal seriöser und erfolgreicher Franchisegeber.

Mag. Barbara Steiner
Generalsekretärin Österreichischer
Franchise-Verband



DOs and DON'Ts

Von Dr. Martin Ahlert und Inga vom Rath

Auf dem Weg in die Selbstständigkeit gibt es sicher tausend Dinge, die man falsch machen kann – allein darüber könnte man ein Buch schreiben. Im Folgenden möchten wir Ihnen ein paar allgemeine Tipps mit auf den Weg in die Selbstständigkeit geben – nur jeweils 10 ausgewählte, die eigentlich selbstverständlich sind:



DOS (WAS SOLLTEN SIE TUN...?)

1. **Wählen Sie eine Branche / Tätigkeit, die Ihnen Spaß macht!** Können Sie sich damit identifizieren, gehen Sie in der Tätigkeit auf? Testen Sie dies eine Zeit lang in einen Betrieb aus, in dem sie dort mitarbeiten!
2. **Informieren Sie sich gründlich** – seien Sie nicht blauäugig. Ziehen Sie bei Unsicherheit ggf. auch Berater hinzu – aber entscheiden Sie selbst! Lassen Sie sich nicht drängeln. Unterschreiben Sie nur, was Sie zu 100% verstanden haben, wollen und für sich persönlich als richtig erachten. Es gibt immer Alternativen.
3. **Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser:** Überzeugen Sie sich vor Ort. Lassen Sie sich Nachweise erbringen. Achten Sie auf objektive Informationen aus neutralen, unabhängigen Quellen. Besuchen Sie andere Franchisenehmer, unterhalten Sie sich mit denen. Dumme Fragen gibt es nicht – nur dumme Antworten!
4. **„Drum prüfe, wer sich ewig bindet...“** – als Franchisenehmer gehen Sie mit Ihrem Franchisegeber eine Beziehung auf längere oder lange Zeit ein (fast eine Art Ehe). Passen Sie zueinander? Stimmt die Chemie? Wenn Sie sich gar nicht „riechen“ können, ist eine wichtige Voraussetzung für die Entwicklung einer guten Beziehungsqualität nicht erfüllt.
5. **Wie viel Einkommen benötigen Sie monatlich zum Leben?** Ist das Franchise-Konzept vor diesem Hintergrund für Sie geeignet? Haben Sie genügend Reserven, um die Anlaufphase zu überbrücken? Verhandeln Sie im Zweifelsfall lieber mehr (als zu wenig) Kreditlinien mit Ihrer Bank oder Sparkasse, als Sie voraussichtlich benötigen.
6. **Stehen Ihre Familie, Ihr(e) Partner(in), Ihre Freunde bei der Entscheidung für eine Selbstständigkeit voll und ganz hinter Ihnen?** Am Anfang werden Sie Aufbauarbeit leisten müssen (d.h. noch mehr arbeiten). Das geht nur mit der vollen Unterstützung! Fragen Sie nach der durchschnittlichen Arbeitsbelastung pro Woche, die Anzahl der Urlaubstage pro Jahr und machen Sie sich klar, was das für Sie bedeutet!
7. Der wirtschaftliche Erfolg hängt von vielen Faktoren ab. In der Regel ist eines entscheidend: Standort, Standort und nochmals: Standort! **Prüfen Sie die Bedingungen eines Standortes, bis Sie sich sicher sind!**
8. **Schließen Sie die nötigen Versicherungen ab** (z.B. für Betriebsunterbrechung, Feuer, Berufsunfähigkeit)!
9. **Sorgen Sie vor: Betreiben Sie Altersvorsorge!** Prüfen Sie, ob die Wirtschaftskraft Ihres Franchisebetriebes dies hergibt.
10. **Sorgen Sie vor: „Spare in guten Zeiten, dann hast Du in den schlechten“:** Legen Sie Monat für Monat z.B. einen prozentualen Betrag in die „Eiserne Reserve“ – privat wie geschäftlich.

DON'TS (WAS SOLLTEN SIE VERMEIDEN...?)

1. **Gutgläubig/leichtgläubig sein.** Im Wirtschaftsleben geht es (auch) um (Ihr) Geld und bei Ihrer Entscheidung um Ihre persönliche Lebensarbeitszeit – diese können Sie nur einmal verwenden. Glauben Sie nicht alles, was Ihnen gesagt wird – prüfen Sie nach!
2. **Unterwürfig sein** – als Franchisenehmer(-Interessent) begegnen Sie vielfach gestandenen Unternehmerpersönlichkeiten und/oder Managern, die ausgesprochen kommunikationsstark sind. Zufriedenheit und Vertrauen entstehen aber eher durch eine Partnerschaft „auf Augenhöhe“.
3. **Nicht die richtigen Fragen stellen:** Fragen Sie, bis Sie verstanden haben. Prüfen Sie, bis Sie sicher sind.
4. **Zu 100% auf Berater vertrauen** – Berater sind dazu da, Sie zu beraten. Fragen Sie drei Berater, dann erhalten Sie mitunter drei unterschiedliche Antworten. Entscheiden Sie immer selbst!
5. **Sich unter Druck setzen lassen:** Lassen Sie sich nicht zeitlich unter Druck setzen und vor allem setzen Sie sich auch selbst nicht unter Druck. Es gibt immer Alternativen!
6. **Sich etwas schön reden:** Stecken Sie nicht den Kopf in den Sand! Packen Sie die unangenehmsten Dinge als erstes an.
7. **Zu schnell aufgeben:** Viele erfolgreiche Unternehmer haben einmal schwierige Zeiten durchgemacht. Als Unternehmer/-in müssen Sie ein Stehaufmännchen sein! Wenn das eine nicht funktioniert hat, probieren Sie etwas anderes aus!
8. **Sich einschüchtern lassen:** Sie haben Rechte. Kennen Sie diese? Lernen Sie sie kennen und setzen Sie sie ggf. durch.
9. **Jedem Gütesiegel vertrauen** – Gütesiegel können eine Orientierung geben, aber viel „Glänzendes“ hält einer substanziellen Überprüfung nicht stand. Suchen sie aussagekräftige und überprüfbare Informationen! Denken Sie daran, dass Siegel keine „Garantien“ für Erfolg sind. Prüfen Sie stets eigenständig und eigenverantwortlich.
10. **„Abheben“** – Haben Sie als Franchisenehmer wirtschaftlichen Erfolg? Bleiben Sie am Boden! Es braucht manchmal nur wenige Veränderungen und der Erfolg bleibt aus.



Ausgezeichnet!

igenda.analyse

aller Franchisenehmer

Zufriedene Franchisenehmer
sind das größte Kompliment!



DETAILLIERTE
INFORMATIONEN
AB SEITE 22

DER MEINUNG DER FRANCHISENEHMER VERTRAUEN

Wer sich als Franchisenehmer selbstständig macht, bringt viel eigene Ressourcen, Arbeit und Energie ein, um die Geschäftsidee des Franchisegebers in der Praxis umzusetzen. Hält ein Franchisegeber das, was er in seinen Werbeprospekten verspricht? Kann ich mich auf den Franchisegeber verlassen?

Um Chancen und Risiken einer Gründung in einem Franchisesystem besser einschätzen zu können, sind zuverlässige Informationen über das Franchisenetzwerk, an das man sich vertraglich binden will, sehr wichtig. Dafür gibt es die **igenda**-Siegel.

Das Prinzip ist ganz einfach: Wie gute Bewertungen bei Amazon oder Google macht das **igenda**-Siegel die gute Bewertung der Nutzer sichtbar. Bei einem Franchisesystem sind diese Nutzer eben die Franchisenehmer, die ja das vom Franchisegeber angebotene Franchisemodell nutzen.

NICHT GEKAUFT, SONDERN DER LOHN FÜR HOHE ZUFRIEDENHEIT

Alle Unternehmen, die mit dem **igenda**-Siegel ausgezeichnet wurden, haben Ihre aktuellen Franchisenehmer unabhängig und anonym nach ihrer Zufriedenheit mit ihrer Franchisepartnerschaft

befragt. Nur wenn die durchschnittliche Gesamtzufriedenheit aller Franchisenehmer mindestens mit der Schulnote „gut“ bewertet wurde und ein überwiegender Teil der Partner das Unternehmen weiterempfiehlt, erhält ein Unternehmen das Recht, ein **igenda**-Siegel zu führen.

STRUKTURIERT UND OBJEKTIV

Wir legen bei unserer Arbeit großen Wert auf Objektivität und Transparenz. Und das ist nicht nur aufgrund unseres wissenschaftlichen Backgrounds der Fall: Als Unternehmen, welches sich die Analyse und Beratung von Franchise- und Verbund-Netzwerken zur Mission gemacht hat, sind wir darauf angewiesen, die Situation in den Systemen möglichst unverzerrt aufzunehmen und die Dinge so zu benennen, wie sie sind. Nur so können wir zuverlässig sinnvolle Aussagen über Stärken und Schwächen von Franchiseunternehmen machen, auf nachvollziehbare Weise Auszeichnungen verleihen oder gar Anstöße zur Verbesserung geben. Um dies leisten zu können, verfolgen wir bei jeder Befragung fest vorgeschriebene Schritte.

Die Schritte zur Auszeichnung:



Objektiv ausgezeichnet



Das ist das igenda-Siegel

Datum der Befragung
Zeitpunkt, zu dem die Befragung der Franchisenehmer durchgeführt wurde. Je aktueller die Befragung ist, desto aussagekräftiger sind die erhobenen Daten für die Gegenwart.



Individuelle Befragungs-ID

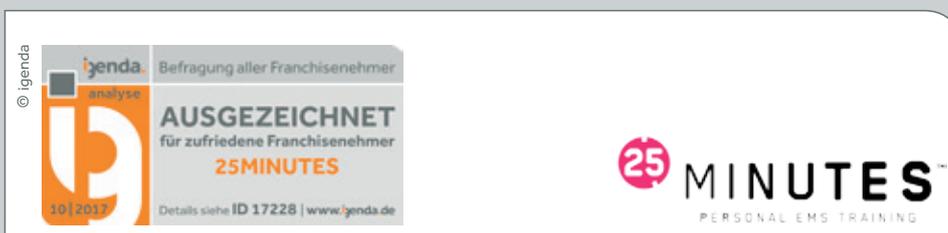
Für jede durchgeführte Befragung vergibt igenda eine eindeutige ID. Wenn man diese ID unter www.igenda.de eingibt, kann man die Authentizität der Auszeichnung überprüfen und erfährt transparente Details zu Befragung und Methodik.

GOLD UND SILBER FÜR DETAILLIERTERE BEFRAGUNG

Einige Unternehmen haben sich dazu entschieden, die Franchisenehmer noch detaillierter und genauer bezüglich Ihrer Zufriedenheit mit dem Franchisesystem zu befragen. Teilweise werden die Partner zu über 200 verschiedenen Einzelaspekten ihres Franchisesystems befragt. Diese Unternehmen haben als Belohnung für diesen höheren Detailgrad und größeren Umfang der Unternehmensanalyse die Chance, zusätzlich mit dem renommierten **igenda-Award** in Gold oder Silber ausgezeichnet zu werden.

EINE AUSGEZEICHNETE WAHL: DIE UNTERNEHMEN MIT IGENDA-SIEGEL

Im Folgenden finden Sie Kurzprofile der Unternehmen, die von uns für besonders zufriedene Franchisenehmer ausgezeichnet wurden. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrem Gründungsvorhaben.



25MINUTES

25 MINUTES GmbH

Kaiser-Wilhelm-Str. 93 · 20355 Hamburg
Tel.: +49 700 7003 7004
pachnicke@25minutes.de



25MINUTES ist ein gesundheitsorientiertes Premium-Franchisesystem mit einem ganzheitlichen Ansatz zum dreifachen Körpermanagement bestehend aus Personal EMS-Training, Cardio EMS-Training sowie einem besonders effizienten Ernährungs-Konzept.

Diese Kombination bietet ein profitables Ertragsmodell, das auf einer hohen Anzahl an EMS-Geräten basiert und mit dem zusätzlichen Abnehmkonzept den Partnern nicht nur einen attraktiven Kunden-Mehrwert bietet, sondern auch eine zusätzliche lukrative Einnahmequelle neben den Mitgliedsbeiträgen.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 17228

Branche: Fitness & Gesundheit, EMS-Microstudios

Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 23

Anzahl Franchisenehmer: 21

Eintrittsgebühren: 5.900 €

Anfangsinvestition: 100.000 €

Eigenkapital: ab 15.000 €

Ansprechpartner Franchising: Carsten E. Pachnicke

Befragung aller Franchisenehmer: Oktober 2017

www.25minutes.de/franchise/

© igenda  **FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT AWARD SILBER 2014 DEUTSCHLAND** www.igenda.de
Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 14070
AccorHotels Germany



Accor ist eine weltweit führende Unternehmensgruppe für Augmented Hospitality, die einzigartige und besondere Erlebnisse in knapp 4.900 Hotels, Resorts und Apartmentanlagen in 110 Ländern bietet.

Mit einem einmaligen Portfolio mit Marken von Luxury bis Economy bietet Accor seit mehr als 50 Jahren Sachwissen und Fachverstand.

Accor bietet neben Hotels mit Marken in den Bereichen F&B, Nachtleben, Wellness und Co-working auch neue Lebenswelten für die Arbeit, en Urlaub und zu Hause.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 14070

AccorHotels

AccorHotels Deutschland GmbH
Hanns-Schwindt-Straße 2 . 81829 München
Tel.: 089 6300 20
hotel.entwicklung@accor.com



Branche: Hotellerie & Gastronomie
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 159
Anzahl Franchisenehmer: 56
Eintrittsgebühren: Individuell 200 - 400 € pro Zimmer / je nach Marke und Standort
Anfangsinvestition: Individuell von 5 - 30. Mio. € (je nach Marke)
Eigenkapital: Individuell
Ansprechpartner Franchising: Yannick Wagner
Befragung aller Franchisenehmer: April 2014

www.accor.com

© igenda  **FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT AWARD GOLD 2019 DEUTSCHLAND** www.igenda.de
Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 18071
Apollo-Optik



Apollo hat sich zum Ziel gesetzt, Kunden nicht nur zufriedenzustellen, sondern zu begeistern: mit herausragendem Service, professioneller Beratung in Optik- und Stilfragen sowie Produkten von bester Qualität. Apollo startete bereits 1989 sein erfolgreiches Franchise-Partner-System. Mehr als 240 Unternehmer haben sich seither dazu entschieden, Franchise-Partner von Apollo zu werden.

Und die Erfolgsgeschichte geht weiter. Dafür sorgt die starke Marktposition von Apollo, die in den letzten Jahren beständig ausgebaut wurde. Die Umsatzzahlen, der Bekanntheitsgrad der Marke und die Anzahl der Fachgeschäfte steigen kontinuierlich an.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18071

Apollo-Optik

Apollo-Optik Holding GmbH & Co. KG
Wallenrodstr. 3 . 91126 Schwabach
Tel.: 09122 831 345
franchise@apollo-optik.com



Branche: Optik-Fachgeschäft
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 212
Anzahl Franchisenehmer: 132
Eintrittsgebühren: 8.000 €
Anfangsinvestition: 200.000 - 250.000 €
Eigenkapital: 25.000 €
Ansprechpartner Franchising: Jürgen Borgemeister

Befragung aller Franchisenehmer: Dezember 2018

www.apollo.de/franchise

© igenda  **FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT AWARD GOLD 2018 DEUTSCHLAND** www.igenda.de
Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 18262
AUST FASHION



CKT Moden ist ein traditionsreiches, wachstumsstarkes und zugleich innovatives Unternehmen mit dem erfolgreichen Modeboutiquen- Konzept AUST. Momentan gibt es 50 AUST Stores in Deutschland und Österreich.

Unser Anspruch ist es, zu den Besten zu gehören. Wir sind mit Herzblut bei der Sache, leidenschaftlich, kreativ und immer auf der Suche nach innovativen Impulsen.

Unsere Partnerschaftlichkeit zeichnet uns ebenso aus wie die Liebe zum italienischen Fashionstyle und verleiht der Marke AUST ein starkes Profil in Zeiten von fast-fashion und Online-Boom.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18262

AUST Fashion

CKT Moden GmbH
Gaußstr. 124 . 22765 Hamburg
Tel.: 040 60775318
kb@austfashion.de



Branche: Mode und Bekleidung
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: k.A.
Anzahl Franchisenehmer: 30
Eintrittsgebühren: k.A.
Anfangsinvestition: ca. 35.000 - 45.000 €
Eigenkapital: 0 - 10.000 €
Ansprechpartner Franchising: Katja Borg

Befragung aller Franchisenehmer: Juli 2018

www.austfashion.com



BabyOne, Deutschlands größte Fachmarktkette für Baby- und Kleinkindbedarf, bietet alles rund um Baby und Kleinkind: Von klassischen Bedarfsartikeln wie Schnullern und Textilien bis hin zu Kinderwagen, Spielzeug und Kinderzimmereinrichtung. Existenzgründern bietet BabyOne eine schlüsselfertige Existenz für den vereinfachten Markteintritt.

Neben der Unterstützung bei der Standortsuche sind darin die Erarbeitung eines Gründungskonzeptes und die Unterstützung bei Bankgesprächen ebenso enthalten wie ein Markenkonzept, intensive Schulungen in Waren- und System-Know-how, ein schlüsselfertiger Ladenbau sowie eine umfangreiche Erstausrüstung mit dem gesamten Warenortiment.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 14006

BabyOne

BabyOne Franchise- und Systemzentrale GmbH
Willy-Brandt-Weg 39 · 48155 Münster
Tel.: 0251 78870
info@babyone.de



Branche: Handel mit Baby- und Kinder-Kleidung, Möbeln und Dekoration
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 106
Anzahl Franchisenehmer: 26
Eintrittsgebühren: 10.000 €
Anfangsinvestition: 450.000 €
Eigenkapital: min. 100.000 €
Ansprechpartner Franchising:
Ursula Westerhelweg
Befragung aller Franchisenehmer: Dezember 2014

www.babyone.de



BACK-FACTORY, Snack-Profi und eines der Top-15-Unternehmen im Quickservice, sucht bundesweit Franchisepartner.

Als Franchise-Partner bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Ihren lokalen Markt mit einem etablierten Snack-Konzept und dem Markendach von BACK-FACTORY zu erobern.

Dabei profitieren Sie von einem leistungsstarken Unterstützungspaket – besonders in den Bereichen Ladenbau, Sortiment und Produkt, Marketing, EDV und Schulungen.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18109

BACKFACTORY GmbH

BACKFACTORY GmbH
Theodorstraße 42-90 / Haus 3 · 22761 Hamburg
Tel.: 040 866 257 800
franchise@backfactory.de



Branche: Systemgastronomie
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 100
Anzahl Franchisenehmer: k.A.
Eintrittsgebühren: 2.900 €
Anfangsinvestition: ab 150.000 Euro für bestehendes Objekt, ab 300.000 Euro für neues Objekt
Eigenkapital: min. 30. Prozent
Ansprechpartner Franchising: Franchise-Team

Befragung aller Franchisenehmer: Januar 2018

www.back-factory.de



BackWerk ist Erfinder der SB-Bäckereien in Deutschland und das führende Franchise-System der Branche. Über 200 erfolgreiche Kollegen warten auf Sie.

Begonnen als Discountbäcker haben wir unser Konzept immer stärker gastronomisch ausgerichtet und uns damit erfolgreich von den Backstationen im LEH abgegrenzt.

Der Erfolg und das Wachstum unseres Unternehmens basiert dabei auf einer intensiven partnerschaftlichen und vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Systemzentrale und unseren Franchisepartnern.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18012

BackWerk

Valora Food Service Deutschland GmbH
Limbecker Str. 25-37 (Eingang Schwarze Horn)
45127 Essen
Tel.: 0201 20 189 0
r.grewer@backwerk.com



Branche: Handel mit Lebens- und Genussmitteln, Backwaren
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 351
Anzahl Franchisenehmer: 220
Eintrittsgebühren: 3.600 €
Anfangsinvestition: 100.000 - 350.000 €
Eigenkapital: 30.000 €
Ansprechpartner Franchising: Regina Grewer

Befragung aller Franchisenehmer: Oktober 2018

www.back-werk.de/franchise



igenda
analyse

FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT
AWARD GOLD
2017
DEUTSCHLAND

www.igenda.de

Befragung aller Franchisenehmer

Details: ID 17166

**Business-
Network**



© igenda

BNI® steht für Business Network International und ist eine professionelle Vereinigung regionaler Geschäftsleute, die sich einmal in der Woche zur Frühstückszeit treffen - mit dem klaren Ziel: Mehr Umsatz durch neue Kontakte und Geschäftsempfehlungen.

Teilnehmer am BNI-Marketingprogramm zu sein bedeutet vor allem Unterstützung beim Vermarkten der eigenen Dienstleistung oder der eigenen Produkte zu haben. Dafür bezahlen Sie weder Gehälter noch Provisionen.

Die Partner von Business Network International (BNI®) organisieren Unternehmertreffen, damit die Mitglieder nachweislich mehr Umsatz machen.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 17166

BNI - Business Network International



BNI GmbH & Co. KG
Rennweg 9/4/1 . 1030 Wien . Österreich
Tel.: +43 1 308 64 61
m.mayer@bni-no.de

Branche: Empfehlungsmarketing
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 44
Anzahl Franchisenehmer: 44
Eintrittsgebühren: Individuell nach Regionsgröße
Anfangsinvestition: Individuell
Eigenkapital: Individuell, abhängig von Rechtsform des Franchisenehmers
Ansprechpartner Franchising: Michael Mayer

Befragung aller Franchisenehmer: März 2017

www.bni.de



igenda
analyse

FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT
AWARD GOLD
2018
DEUTSCHLAND

www.igenda.de

Befragung aller Franchisenehmer

Details: ID 18185

Bodystreet



© igenda

Bodystreet ist ein junges, innovatives Fitnesskonzept, das sich auf eine klare Zielgruppe konzentriert: Menschen jeden Alters, die daran interessiert sind, sich fit zu halten – aber keine Zeit fürs normale Fitnessstudio haben.

Bodystreet hat es als einer der ersten Anbieter verstanden, die EMS - Technologie verbrauchergerecht anzubieten. Mit einem Konzept, dass sich radikal von „normalen“ Studios unterscheidet: Man trainiert nicht mehr mehrmals pro Woche unbetreut im anonymen Großstudio – sondern nur noch 1 x 20 Minuten pro Woche in einem kleinen „Mikrostudio“, an einem einzigen Gerät (EMS) und mit intensiver Personal Coach-Betreuung. Ideal für alle, die wenig Zeit, aber hohe Fitness- und Trainingsansprüche haben.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18135

Bodystreet



Bodystreet GmbH
An der Steinernen Brücke 1 . 85757 Karlsfeld
Tel.: 089 4522 415 0
info@bodystreet.com

Branche: Gesundheit, Sport & Schönheit
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 285
Anzahl Franchisenehmer: 181
Eintrittsgebühren: 14.900 €
Anfangsinvestition: 85.000 €
Eigenkapital: 15.000 €
Ansprechpartner Franchising: Luca Speer

Befragung aller Franchisenehmer: Januar 2018

www.bodystreet.com



igenda
analyse

FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT
AWARD GOLD
2019
DEUTSCHLAND

www.igenda.de

Befragung aller Franchisenehmer

Details: ID 19085

Duden Institute für Lerntherapie



© igenda

Die Duden Institute für Lerntherapie helfen Kindern und Jugendlichen mit einer Rechenschwäche (Dyskalkulie), Lese-Rechtschreib-Schwäche (Legasthenie) oder Englisch-Schwäche (Fremdsprachenlegasthenie).

Grundlage der Förderung ist das Konzept der integrativen Lerntherapie. Es verbindet die jeweilige Fachdidaktik mit passenden Methoden aus der Spiel-, Ergo- und Familientherapie. Die Hilfe erfolgt nach einer individuellen Beratung und Diagnostik.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 19085

Duden - Institut für Lerntherapie



DI Lerntherapie GmbH
Bouchéstraße 12 / Haus 11 . 12435 Berlin
Tel.: 030 257 65303
franchise@duden-institute.de

Branche: Therapie von Lernschwächen, Bildung
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 74
Anzahl Franchisenehmer: 41
Eintrittsgebühren: 15.000 €
Anfangsinvestition: 50.000 €
Eigenkapital: 10.000 €
Ansprechpartner Franchising: Robert Fischer

Befragung aller Franchisenehmer: Januar 2019

www.duden-institute.de



enerix
Alternative Energietechnik

Die Energiewelt verändert sich, weg von einer zentralen und umweltbelastenden hin zu einer dezentralen, nachhaltigen und günstigen Eigenversorgung. Zugleich steigt der Strombedarf durch Elektromobilität und elektrischer Wärmeerzeugung. Diese Veränderungen und der steigende Energiebedarf liefern Chancen für neue Anbieter mit kreativen Geschäftsmodellen.

Das enerix Franchise-System ist eine innovative Marke, hinter der die Vision steht den neuen Energiemarkt mitzugestalten. Als Geschäftsinhaber eines enerix Fachbetriebes liefern Sie Ihren Kunden – Hausbesitzer und Unternehmen – Photovoltaikanlagen, Stromspeicher und viele weitere Produkte und Dienstleistungen für eine moderne und günstige Energieversorgung.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 16176

enerix – Alternative Energietechnik

enerix Franchise GmbH & Co.KG

Am Europakanal 31 . 93059 Regensburg

Tel.: 0941 890 54 30

franchise@enerix.de



Branche: Energie und Umwelt

Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 61

Anzahl Franchisenehmer: 62

Eintrittsgebühren: 5.000 €

Anfangsinvestition: 10.000 €

Eigenkapital: 10.000 €

Ansprechpartner Franchising: Peter Knuth

Befragung aller Franchisenehmer: Juni 2016

www.franchise4me.de



ENGEL & VÖLKERS

Engel & Völkers ist ein weltweit führendes Dienstleistungsunternehmen in der Vermittlung von Immobilien sowie Yachten und Flugzeugen im Premium-Segment. Beratung, Vermietung, Verkauf oder Bewertungen rund um Immobilientransaktionen sind unsere Kernkompetenzen.

Sie sind eine führungsstarke Unternehmerpersönlichkeit mit einer großen Leidenschaft für Immobilien und ebenso viel geschäftlichem Ehrgeiz? Dann nutzen Sie jetzt die Chance, die Erfolgsgeschichte von Engel & Völkers zu Ihrer eigenen zu machen! Als Franchisepartner mit eigenem Immobilien-Shop profitieren Sie von der Sicherheit unseres weltweit bewährten Franchise-Geschäftsmodells, von unserer zukunftsweisenden Systemplattform – und von Umsatzchancen ohne Grenzen.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18100

Engel & Völkers

Engel & Völkers Residential GmbH

Stadthausbrücke 5 . 20355 Hamburg

Tel.: 040 36131 322

info@engelvoelkers.com



Branche: Immobilienmakler

Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: k.A.

Anzahl Franchisenehmer: 150

Eintrittsgebühren: 42.500 €

Anfangsinvestition: k.A.

Eigenkapital: 90.000 €

Ansprechpartner Franchising: Jan Saunier

Befragung aller Franchisenehmer: Februar 2018

www.engelvoelkers.com



filtafry

FiltaFry hat sich seit 1996 erfolgreich auf das Fritteusenmanagement spezialisiert, ist weltweit das einzige Managementsystem rund um die Fritteuse und damit konkurrenzlos. Die FiltaFry-Partner übernehmen vor Ort u.a. das professionelle Reinigen der Fritteusen und das Filtrieren des Speiseöls auf Mikrobasis. Die Kunden sparen so Zeit und Geld und die Nutzungsdauer des Öls lässt sich um bis zu 100 % verlängern, was einen messbaren Beitrag zu mehr Ressourcenschonung bedeutet.

Mit ergänzenden Zusatzservices wie die Vor-Ort-Fertigung von Kühlschrankdichtungen FiltaSeal oder dem probiotischen Abfluss-Reinigungs-Service FiltaDrain können Franchisenehmer ihr Service-Angebot erweitern und neue Zielgruppen als Kunden gewinnen.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18263

FiltaFry

FiltaFry Deutschland GmbH

Pliniusstraße 8 . 48488 Emsbüren

Tel.: 05903 9689 110

j.vanaalst@filtafry.de



Branche: Dienstleistungen für Gastronomie

Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 17

Anzahl Franchisenehmer: 14

Eintrittsgebühren: 29.500 €

Anfangsinvestition: 49.500 €

Eigenkapital: 10.000 €

Ansprechpartner Franchising: Jos van Aalst

Befragung aller Franchisenehmer: April 2018

www.filtafry.de

© igenda



igenda.
analyse

**FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT
AWARD GOLD
2019
DEUTSCHLAND**

www.igenda.de
Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 19022

Fressnapf



Fressnapf

Mehr als 1.400 Märkte in elf europ. Ländern bieten ein flächendeckendes Netz für Tierfreunde von Dänemark bis Italien. In den Märkten finden Sie neben Tiernahrung auch umfangreiches Zubehör und Serviceangebote. Fressnapf bietet außerdem ein umfangreiches Sortiment von exklusiven Marken in allen Preisbereichen an. Mehr als 10.000 Menschen arbeiten für die Fressnapf-Gruppe und sorgen jeden Tag dafür, das Zusammenleben zwischen Mensch und Tier einfacher, besser und glücklicher zu machen.

Schon seit 1992 betreibt Fressnapf in Deutschland den größten Teil seiner Märkte im Franchisesystem. Eine erfolgreiche und partnerschaftliche Beziehung zwischen den Franchisepartnern und der Unternehmenszentrale steht dabei im Vordergrund.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 19022

Fressnapf

Fressnapf Tiernahrungs GmbH
Westpreußenstraße 32-38 . 47809 Krefeld
Tel.: 02151 5191 1316
franchise.team@fressnapf.com



Branche: Handel für Tiernahrung und -bedarf
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: k.A.
Anzahl Franchisenehmer: 254
Eintrittsgebühren: 5.000 €
Anfangsinvestition: Min. 200.000 €
Eigenkapital: min. 20 Prozent
Ansprechpartner Franchising: Jochen Huppert

Befragung aller Franchisenehmer: Februar 2019

www.fressnapf.de

© igenda



igenda.
analyse

Befragung aller Franchisenehmer

**AUSGEZEICHNET
für zufriedene Franchisenehmer
Das Futterhaus**

12 | 2017 Details siehe ID 17108 | www.igenda.de



DAS FUTTERHAUS
Tierisch Gut

Seit der Eröffnung des ersten DAS FUTTERHAUS-Marktes 1987 hat sich der sympathische Gelbe Hund einen festen Platz in den Herzen deutscher Heimtierhalter erobert. Bereits sechs Jahre nach Firmengründung bot Firmengründer Herwig Egerstedt mit seinem Franchise-Konzept Existenzgründer*innen die Möglichkeit, einen eigenen DAS FUTTERHAUS-Markt zu eröffnen.

Heute profitieren rund 120 Franchise-Partner von jahrelanger Erfahrung auf dem Heimtiersektor, einem markterprobten Gesamtkonzept sowie einem Netzwerk starker Partner aus Handels- und Finanzwesen.

Über 350 Mal findet sich DAS FUTTERHAUS mittlerweile in ganz Deutschland. Mittelfristig soll die Anzahl der DAS FUTTERHAUS-Märkte deutschlandweit auf 700 und in Österreich auf 50 Standorte steigen.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 17108

DAS FUTTERHAUS

DAS FUTTERHAUS Franchise GmbH & Co. KG
Ramskamp 87 . 25337 Elmshorn
Tel.: 04121 4397 454
franchise@futterhaus.de



Branche: Handel für Tiernahrung und -bedarf
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 300
Anzahl Franchisenehmer: 120
Eintrittsgebühren: 5.100 €
Anfangsinvestition: 300.000 - 350.000 €
Eigenkapital: 10% der Investitionssumme
Ansprechpartner Franchising: Marc André Bayer

Befragung aller Franchisenehmer: Dezember 2017

www.futterhaus.de

© igenda



igenda.
analyse

**FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT
AWARD SILBER
2019
DEUTSCHLAND**

www.igenda.de
Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 19046

**HOL'AB!
Getränkemarkt**



HOL'AB!
Getränke Markt

HOL'AB! zählt zu den größten und erfolgreichsten Franchiseunternehmen im Getränkefachhandel. Mit über 200 Märkten in Niedersachsen, Bremen und Hamburg ist HOL'AB! die Nummer 1 im Norden Deutschlands.

Bereits zum fünften Mal in Folge wurde dem HOL'AB!-Franchisesystem auch im Jahr 2019 das Zertifikat des Deutschen Franchise-Verbandes verliehen.

Die Voraussetzung hierfür ist u.a. die Durchführung einer anonymen Franchisenehmer-Befragung zur Evaluation der Partnerzufriedenheit. Das exzellente Ergebnis wurde auch mit dem igenda Award (2010/2016 in Gold und 2019 in Silber) belohnt.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 19046

HOL'AB!

HOL'AB! Getränkemarkt GmbH
Industriestraße 15 . 28832 Achim
Tel.: 04202 759 173
Detlef.Tillwick@holab.de



Branche: Handel von Getränken, Lebens- und Genussmitteln
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 70
Anzahl Franchisenehmer: 58
Eintrittsgebühren: 5.000 €
Anfangsinvestition: 80.000 €
Eigenkapital: min. 15.000 €
Ansprechpartner Franchising: Detlef Tillwick

Befragung aller Franchisenehmer: Januar 2019

www.holab.de



www.igenda.de

Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 19189

Home Instead



Zuhause umsorgt

Home Instead ist der weltweite Marktführer in der stundenweisen Betreuung von Senioren in deren eigenem Zuhause. 1994 in den USA von Lori und Paul Hogan gegründet, bietet Home Instead seine Leistungen heute an über 1.200 Standorten in 12 Ländern an. Seit 2008 ist Home Instead auch am deutschen Markt aktiv – inzwischen mit über 100 Standorten.

Mit seinem erprobten Geschäftskonzept richtet sich Home Instead vor allem an führungserfahrene Angestellte und Manager, die künftig als Franchise-Partner ein eigenes, mittelständisches Unternehmen im Wachstumsmarkt der Seniorenbetreuung aufbauen möchten.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 19189

Home Instead Seniorenbetreuung

Home Instead GmbH & Co. KG
Toyota Allee 47 · 50858 Köln
Tel.: 02234 209 099 12
unternehmer@homeinstead.de



Branche: Pflege, Gesundheit
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 115
Anzahl Franchisenehmer: 110
Eintrittsgebühren: 29.900 €
Anfangsinvestition: 150.000 €
Eigenkapital: 50.000 €
Ansprechpartner Franchising: Simone Werle

Befragung aller Franchisenehmer: Mai 2019

www.homeinstead.de



www.igenda.de

Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 17005

Isotec



Wir machen Ihr Haus trocken

ISOTEC ist der Spezialist für die Sanierung von Feuchtigkeits- und Schimmelschäden. Als Dienstleistungsunternehmen liefern wir höchste Qualität und bieten unseren Kunden die Sicherheit für ein dauerhaft trockenes Zuhause und gesundes Wohnen. Wir arbeiten in einem Netzwerk aus Wissenschaft, Forschung, Entwicklung und Praxis. ISOTEC bietet erfahrenen Managern und Führungskräften eine ideale Basis für eine neue berufliche Karriere.

ISOTEC konzentriert sich mit dem Schutz von Gebäuden vor Feuchtigkeitschäden auf einen absoluten Wachstumsmarkt. Unsere Franchise-Partner helfen Immobilienbesitzern dabei, sich in den eigenen vier Wänden wieder wohl zu fühlen und den Wert ihres Gebäudes zu erhalten.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 17005

ISOTEC

ISOTEC GmbH
Cliev 21 · 51515 Kürten-Herweg
Tel.: 02207 8476 0
franchise@isotec.de



Branche: Heim & Bau, Sanierung
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 80
Anzahl Franchisenehmer: 80
Eintrittsgebühren: 27.500 €
Anfangsinvestition: 145.000 € (ohne Lebenshaltungskosten für das erste Jahr)
Eigenkapital: 40.000 €
Ansprechpartner Franchising: Sonja Schmitz

Befragung aller Franchisenehmer: Juni 2017

franchise.isotec.de



www.igenda.de

Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 17076

Janny's Eis



Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 16076

Janny's Eis

Janny's Eis Franchise GmbH
Hittfelder Kirchweg 21 / Haus A
21220 Seevetal-Maschen
Tel.: 04105 69219-11/-13
franchise@jannys.com



Branche: Handel mit Lebens- und Genussmitteln, Eiscafé
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 140
Anzahl Franchisenehmer: 130
Eintrittsgebühren: 1.500 €
Anfangsinvestition: Individuell
Eigenkapital: Individuell
Ansprechpartner Franchising: Markus Elberg und Thomas Steputat
Befragung aller Franchisenehmer: Oktober 2016

www.jannys.com

© igenda

igenda analyse

Befragung aller Franchisenehmer

AUSGEZEICHNET
für zufriedene Franchisenehmer
Küche & Co.

04 | 2019 Details siehe ID 19147 | www.igenda.de

KÜCHE & CO

Küche&Co ist das größte Franchisesystem für den Einbauküchenfachhandel im deutschsprachigen Raum. Gegründet 1985 und seit 1989 hundertprozentige Tochter der Otto group wächst die Küche&Co Familie stetig und untermauert so den gemeinsamen Erfolgskurs.

Mit der Anzahl seiner bundesweit vertretenen Küchenstudios ist Küche&Co bereits heute das größte Franchisesystem für den Einbauküchenfachhandel in Deutschland. Unser bewährtes 360°-Erfolgskonzept hat bereits über 100 Küchenstudios zu erfolgreichen und starken Unternehmen gemacht. Partnerschaftlich und auf Augenhöhe: Sie bleiben eigenständiger Unternehmer, und wir halten Ihnen den Rücken mit unserem bewährten Franchisekonzept frei - jederzeit und in allen Belangen.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 19147

Küche&Co

Küche&Co GmbH
Werner-Otto-Straße 1-7 . 22179 Hamburg
Tel.: 040 6461 7001
franchise@kueche-co.de



Branche: Küchenfachhandel
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 100
Anzahl Franchisenehmer: 100
Eintrittsgebühren: keine
Anfangsinvestition: ab 100.000 €
Eigenkapital: min. 15.000 - 20.000 €
Ansprechpartner Franchising: Markus Tkocz

Befragung aller Franchisenehmer: April 2019

www.kueche-co.de

© igenda

igenda analyse

Befragung aller Franchisenehmer

FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT AWARD GOLD 2018 DEUTSCHLAND

www.igenda.de

Details: ID 18053

Locatec

LOCATEC

Wir sind die Profis für Leckortung und Leitungsortung, marktführend in Deutschland und Österreich. Wir agieren unabhängig von Nachgewerken und vermeiden so Interessenkonflikte. Bundesweit sind unsere Servicefahrzeuge rund um die Uhr für Sie im Einsatz.

Die Locatec Ortungstechnik GmbH wurde im Jahr 2000 gegründet. Mit mehr als 60 Standorten und über 180 Einsatzfahrzeugen ist LOCATEC® der marktführende Anbieter für SchadenERSTservices bei Feuchte- und Leitungswasserschäden und ein bevorzugter Dienstleistungspartner für Gebäudeversicherer, Hausverwaltungen, Trockner, Sanierer, Installateure und Immobilienbesitzer.

Seit April 2016 ist LOCATEC® ein Unternehmen von Neighborly® (ehemals Dwyer Group®).

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18053

LOCATEC

Locatec Ortungstechnik GmbH
Max-Eyth-Straße 12 . 73479 Ellwangen
Tel.: 07951 297 999 26
franchise@locatec.de



Branche: Leck- und Leitungsortung
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 62
Anzahl Franchisenehmer: 43
Eintrittsgebühren: 27.500 €
Anfangsinvestition: ab 95.000 €
Eigenkapital: ab 25.000 €
Ansprechpartner Franchising: Nadine Brenner

Befragung aller Franchisenehmer: Juli 2018

www.locatec.de

© igenda

igenda analyse

Befragung aller Franchisenehmer

AUSGEZEICHNET
für zufriedene Franchisenehmer
Mc Donald's

02 | 2017 Details siehe ID 17001 | www.igenda.de

McDonald's

McDonald's ermöglicht den Betrieb von Restaurants nach dem McDonald's Konzept sowohl in Eigenregie als auch in franchisierter Form. McDonald's ist eine der stärksten Marken der Welt und ist auch in Deutschland seit vielen Jahren Marktführer.

In den USA betreibt McDonald's bereits seit 1955 aktives Franchising. In Deutschland wird Franchising seit 1975 aktiv betrieben. Franchising ist ein ideales Vertriebskonzept, um einen Markt zu erschließen.

Das unternehmerische Engagement eines selbständigen Unternehmers ergänzt sich hier in idealer Art und Weise mit dem zentralen Management einer starken und erfolgreichen Marke

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 17001

McDonald's Deutschland

McDonald's Deutschland LLC
Drygalski-Allee 51 . 81477 München
Tel.: 089 78594 656
Holger.Blaufuss@de.mcd.com



Branche: Systemgastronomie
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 1.387
Anzahl Franchisenehmer: 238 in Deutschland
Eintrittsgebühren: 46.000 €
Anfangsinvestition: Kaufpreis „Fair Market Value“
Eigenkapital: min. 500.000 €
Ansprechpartner Franchising: Holger Blaufuß

Befragung aller Franchisenehmer: Februar 2017

www.mcdonalds.com



Upgrading people every day: Getreu diesem Motto steht New Horizons in Deutschland, Österreich und der Schweiz seit 1997 für praxisorientierte Weiterbildung durch Computer Training mit Trainer, das sich den individuellen Bedürfnissen der Menschen flexibel anpasst.

Weltweit ist New Horizons mit über 30 Millionen durchgeführten Trainings in 35 Ländern auf sechs Kontinenten einer der größten Trainingsanbieter. So werden 40 Prozent aller Microsoft Trainings über New Horizons ausgeliefert.

New Horizons ist Mitglied des Deutschen Franchiseverbandes und der European Association for Training Organisations (EATO) und wird regelmäßig für die Qualität seiner Trainings und die Zufriedenheit seiner Franchisenehmer ausgezeichnet.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 17125

New Horizons

New Horizons Franchisezentrale D/A/CH

Hohe Bleichen 8 . 20354 Hamburg
Tel.: 040 5555 36 150



Branche: Bildungswesen
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 11
Anzahl Franchisenehmer: 7
Eintrittsgebühren: 30.000 €
(zzgl. Erweiterungsgebühr bei Expansion)
Anfangsinvestition: 150.000 €
inkl. Eintrittsgebühr
Eigenkapital: 30% empfohlen
Ansprechpartner: Dr. Stephan Scholtissek
Befragung aller Franchisenehmer: Januar 2017

www.newhorizons.de



PIRTEK bietet seinen Kunden bundesweit den schnellsten und zuverlässigsten Service für Hydraulikleitungen. Das Unternehmen verfügt über 86 Service Center und rund 300 mobile Werkstattwagen. So sind die Mitarbeiter stets innerhalb einer Stunde vor Ort.

PIRTEK wurde weltweit als Franchisesystem mit dem 24/7-HydraulikService bekannt. Eine gewichtige Rolle spielte dabei neben der intelligenten Kombination von Hydraulikleitungen mit einer Dienstleistung die selbstständige Markterschließung der Franchisenehmer im Vertragsgebiet. Pirtek Franchisepartner und deren Mitarbeiter verkaufen nicht einfach Hydraulikschläuche, sondern eingesparte Stillstandszeit.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 17089

PIRTEK 24/7 HydraulikService

PIRTEK Deutschland GmbH

Maarweg 165 . 50825 Köln
Tel.: 0221 945 44 0
partner@pirtek.de



Branche: 24/7 HydraulikService
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 86
Anzahl Franchisenehmer: 33
Eintrittsgebühren: 29.500 €
Anfangsinvestition: ca. 450.000 €
Eigenkapital: min. 50.000 EUR
Ansprechpartner Franchising: Michael Thiehofe

Befragung aller Franchisenehmer: Januar 2017

www.pirtek.de



PORTAS®
Europas Renovierer Nr. 1

PORTAS öffnet Ihnen als Unternehmer im Handwerk den Zugang zu der lukrativen Marktnische der Renovierung und Modernisierung bei solventen Privatkunden. Unser bewährtes Werbekonzept sichert unseren Partnern den Kontakt zum Kunden. Mit PORTAS wird verkaufen leichter - im Schnitt wird bei jedem zweiten Kundenbesuch ein Auftrag erteilt.

In einfachen Schritten wird das PORTAS-Angebot in den bestehenden Betrieb eingebunden. Zur dauerhaften Sicherung des Geschäftserfolgs unterstützen wir unsere Franchisenehmer mit kostenloser Beratung und Schulungen. Wohnraum nachhaltig und nach Wunsch neu gestalten - das begeistert unsere Kunden und zeichnet PORTAS-Partner heute aus.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 19068

PORTAS

PORTAS DEUTSCHLAND Folien GmbH & Co.

Fabrikations KG
Dieselstraße 1-3 . 63128 Dietzenbach
Tel.: 06074 404 180
scholz@portas.de



Branche: Renovierung von Türen, Küchen, Treppen und Fenstern
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 136
Anzahl Franchisenehmer: 130
Eintrittsgebühren: 10.000 €
Anfangsinvestition: 18.000 €
Eigenkapital: 10.000 €
Ansprechpartner Franchising: Matthias Scholz

Befragung aller Franchisenehmer: Februar 2019

www.partnerschaft.portas.de

© igenda

igenda analyse

Befragung aller Franchisenehmer

AUSGEZEICHNET
für zufriedene Franchisenehmer

POTEMA

09 | 2019 Details siehe ID 19280 | www.igenda.de

POTEMA®

POTEMA® ist der weltweit führende Anbieter für eine effiziente und hygienische Matratzenreinigung. Durch die Tiefenreinigung mit dem POTEMA®-Matratzenreinigungssystem werden Schmutzpartikel im Inneren der Matratze gelöst, pulverisiert und in einem genau auf Matratzen abgestimmten Vakuum entfernt. Gleichzeitig bewirkt eine intensive UV-Strahlung eine weitgehende Minimierung von Bakterien, Viren und Sporen. Das Reinigungsverfahren ist materialunschädlich, verursacht weder Lärm noch Staub und ist völlig unschädlich für Mensch und Umwelt.

Weltweit bieten mehr als 150 zertifizierte Service Partner Matratzenhygiene nach den POTEMA®-Richtlinien für Privatkunden, Hotels, Krankenhäuser und viele andere Einrichtungen an.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 19280

Potema

POTEMA GmbH
Schützenstraße 5 . 98527 Suhl
Tel.: 0800 226 69 92
m.karlisch@potema.de



Branche: Dienstleistung /
professionelle Matratzenreinigung
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 17
Anzahl Franchisenehmer: 17
Eintrittsgebühren: 990 €
Anfangsinvestition: ca. 10.000 €
Eigenkapital: ca. 7.000 €
Ansprechpartner Franchising: Markus Karlisch

Befragung aller Franchisenehmer: September 2019

www.potema.de

© igenda

igenda analyse

Befragung aller Franchisenehmer

AUSGEZEICHNET
für zufriedene Franchisenehmer

Premio

05 | 2016 Details siehe ID 16084 | www.igenda.de

premio
Reifen+Autoservice

Der Premio Reifen + Autoservice ist das Fachhandelssystem der GD Handelssysteme (GDHS), der Handelstochter des Goodyear-Dunlop-Konzerns, und die stärkste Kooperation im deutschen Reifenmarkt. Für den Reifenfachhandel optimiert Premio die komplette Bandbreite unternehmerischer Instrumente - von nationalen Marketing-Konzepten über IT-Pakete bis hin zum Flottengeschäft.

Der Anspruch der nationalen Fachhandelsmarke Premio ist es, die „persönlichste“ Reifen- und Autoservice-Kette im Markt zu sein. Kunden von Premio vertrauen auf eine individuelle Beratung, eine moderne Werkstatt und ein breites Sortiment erstklassiger Markenprodukte in einer Preisspanne, die für jeden Anspruch genau das Richtige bietet.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 16084

Premio Reifen + Autoservice

GD Handelssysteme GmbH
Xantener Straße 105 . 50733 Köln
Tel.: 0221 97 666 368
carsten.scholz@gdhs.de



Branche: Reifen- und Autoservice
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 268
Anzahl Franchisenehmer: 201
Eintrittsgebühren: keine Eintrittsgebühr
Anfangsinvestition: je nach Betriebsgröße
Eigenkapital: min. 50.000 €
Ansprechpartner Franchising: Carsten Scholz

Befragung aller Franchisenehmer: Mai 2016

www.premio.de

© igenda

igenda analyse

Befragung aller Franchisenehmer

AUSGEZEICHNET
für zufriedene Franchisenehmer

Quick

08 | 2018 Details siehe ID 18284 | www.igenda.de

QUICK REIFENDISCOUNT

„Billig, gut schnell“ - so lässt sich das Quick-Konzept auf den Punkt bringen. Bei Quick dreht sich alles um „professionelle Einfachheit“.

Durch dieses Konzept wird eine Verringerung aller Kostenarten um ca. 30 Prozent gegenüber dem Fachhandel erreicht. Diesen Kostenvorteil leitet der Quick-Reifen-discounter direkt an den preisbewussten Endverbraucher weiter.

Zentrales Discount-Marketing, E-Commerce über Händler-Shops und marktorientierte Preise bei fokussiertem Sortiment erreichen vor allem die Preiskäufer.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18284

Quick Reifendiscout

GD Handelssysteme GmbH
Xantener Straße 105 . 50733 Köln
Tel.: 0221 97 666 573
zentrale@quick.de



Branche: Reifenhandel und -service
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 55
Anzahl Franchisenehmer: 36
Eintrittsgebühren: keine Eintrittsgebühr
Anfangsinvestition: 150.000 €
Eigenkapital: 50.000 €
Ansprechpartner Franchising: Peter Wegener

Befragung aller Franchisenehmer: August 2018

www.quick.de



www.igenda.de

Befragung aller Franchisenehmer

Details: ID 19116

Raiffeisen-Markt

Die TERRES Marketing + Consulting GmbH ermöglicht ihren Partnern den Betrieb eines Marktes unter der traditionsreichen Marke „Raiffeisen Markt“. Die Märkte bieten ein breites Angebot in den Bereichen Garten, Heimtierbedarf, Textilien, Reitsport-, Haus- und Heimwerkerbedarf.

TERRES hat sich in über 20 Jahren engagierter Planung und Umsetzung eine hohe Kompetenz als Franchise-Geber in allen Fragen des Einzelhandels erworben. Je nach Marktanforderung und Branchenmix entwickelt sie erfolgsorientierte Handelskonzepte.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :

Prüf-ID 19116

Raiffeisen-Markt

TERRES Marketing + Consulting

Industrieweg 110 . 48155 Münster

Tel.: 0251 6613 69

info@terres.de



Branche: Handel für Garten, Heimtierbedarf, Textilien, Reitsport-, Haus- und Heimwerkerbedarf

Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: k.A.

Anzahl Franchisenehmer: 60

Eintrittsgebühren: 5.200 €

Anfangsinvestition: 180.000 € (ohne Immobilie)

Eigenkapital: k.A.

Ansprechpartner Franchising: Herbert Möller

Befragung aller Franchisenehmer: April 2019

www.terres.de



Befragung aller Franchisenehmer

AUSGEZEICHNET
für zufriedene Franchisenehmer
Rainbow International

06 | 2017

Details siehe ID 17149 | www.igenda.de

Rainbow International ist seit 1992 erfolgreich als Dienstleistungsunternehmen für die Versicherungs- und Immobilienwirtschaft im Bereich der Sanierung von Wasser-, Brand- und Schimmelschäden tätig. Dieser konjunkturunabhängige Markt bietet gerade für Neugründer großes Potential und mindert Risiken beim Start in die Selbstständigkeit. Existenzgründer werden explizit auf den Start ihres Unternehmens in der „Rainbow Academy“ (hauseigenes Schulungszentrum) vorbereitet und auch nach der Gründungsphase von der Systemzentrale intensiv unterstützt und betreut. Zudem profitieren die Inhaber von den Synergien des Netzwerkes und der über 25-jährigen Branchenerfahrung des Unternehmens.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :

Prüf-ID 17149

Rainbow International Sanierungen

Rainbow International Systemzentrale

Deutschland GmbH

Max-Eyth-Straße 12

73479 Ellwangen

Tel.: 07361 9777 474



Branche: Handwerk / Dienstleistung - Sanierung von Wasser-, Brand- und Schimmelschäden

Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 32

Anzahl Franchisenehmer: 31

Eintrittsgebühren: 34.900 €

Anfangsinvestition: ab 260.000 €

Eigenkapital: abhängig von der Vermögensstruktur und des Finanzierungskonzeptes

Ansprechpartner Franchising: Nadine Brenner

Befragung aller Franchisenehmer: August 2017

www.rainbow-international.de



www.igenda.de

Befragung aller Franchisenehmer

Details: ID 19099

REDDY Küchen**REDDY KÜCHEN**

REDDY gehört zu den führenden deutschen Küchenfachhandelsketten. Das 1994 gegründete Unternehmen unterstützt seine Franchisenehmer in allen Fragen rund um die Unternehmensführung. Gemeinsam mit der MHK Group bündeln die REDDY-Häuser ihre Einkäufe und können auf diese Weise besonders günstige Preise bieten.

REDDY verbindet die Stärken des inhabergeführten Küchenfachgeschäftes mit den Vorteilen eines starken Franchisegebers. Ziel der REDDY Zentrale ist: Der Partner muss sich voll auf das Führen seines Unternehmens und den Küchenkauf konzentrieren können. REDDY bietet seinen Partnern umfassende Unterstützung bei der Entwicklung und Betreuung von Küchenmärkten mit umfassenden Dienstleistungen.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :

Prüf-ID 19099

REDDY Küchen

REDDY Küchen & ElektroWelt

Internationale Franchise GmbH

Frankfurter Straße 155 . 63303 Dreieich

Tel.: 06103 391117

info@reddy.de



Branche: Küchenfachhandel

Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 62

Anzahl Franchisenehmer: 62

Eintrittsgebühren: keine

Anfangsinvestition: ab 75.000 €

Eigenkapital: 25.000 €

Ansprechpartner Franchising: Frank Schütz

Befragung aller Franchisenehmer: Februar 2019

www.reddy.de

© igenda



FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT AWARD SILBER 2018 DEUTSCHLAND

www.igenda.de
Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 18112

SANIFAIR



Die Geschichte der SANIFAIR GmbH beginnt im Jahr 2003. Seitdem wurden in Europa und darüber hinaus rund 550 SANIFAIR an Autobahnen, in Bahnhöfen und Einkaufszentren eröffnet und Millionen Kunden haben bei uns Erleichterung gefunden.

Mit dem ausgezeichneten SANIFAIR Franchise-System entwickeln wir flexible Lösungen mit attraktivem Expansionspotential und kontinuierlichem Wachstum – sowohl für Unternehmer, die sich in Partnerschaft mit SANIFAIR weiter entwickeln wollen, als auch für Existenzgründer, die einen erfolgversprechenden Weg in die berufliche Selbstständigkeit suchen. Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte und übernehmen Sie als Franchisepartner eine oder mehrere SANIFAIR oder Loo&Me Anlagen

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18112

SANIFAIR

SANIFAIR GmbH

One Cologne

Venloer Straße 151 – 153 . 50672 Köln

jan.kirstein@sanifair.de



Branche: Hygiene- /Service-Center

Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 83

Anzahl Franchisenehmer: 15 in Deutschland

Eintrittsgebühren: 15.000 €

Anfangsinvestition: k.A.

Eigenkapital: 250.000 €

Ansprechpartner Franchising: Jan Kirstein

Befragung aller Franchisenehmer: Juni 2018

www.sanifair.de

© igenda



FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT AWARD GOLD 2018 DEUTSCHLAND

www.igenda.de
Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 18017

Schülerhilfe



Seit mehr als 40 Jahren ist die Schülerhilfe fester Bestandteil des Nachhilfe-Marktes. Über die Hälfte der rund 1.100 Standorte werden von Franchise-Partnern betrieben, daher legen wir großen Wert auf ein partnerschaftliches Miteinander.

Seit über 30 Jahren setzt die Schülerhilfe auf Franchise-Partnerinnen und -Partner. Warum? Weil wir den Nachhilfe-Markt mit einer bundesweiten Marke regional bestmöglich bedienen möchten. Dabei setzen wir auf Partner, die sich mit Hilfe des Marktführers mit einem Nachhilfe-Institut selbstständig machen möchten. Wir stehen Ihnen zur Seite: Von der Standortanalyse über die betriebswirtschaftliche Planung bis hin zur Auswahl der passenden Lehrkräfte bieten wir Unterstützung.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18017

Schülerhilfe

ZGS Bildungs-GmbH

Ludwig-Erhardt-Str. 2 . 45891 Gelsenkirchen

Tel.: 0209 3606 201

franchise@schuelerhilfe.de



Branche: Bildungs- und Lerninstitute

Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 600

Anzahl Franchisenehmer: ca. 300

Eintrittsgebühren: 14.000 €

Anfangsinvestition: 50.000-75.000 €

Eigenkapital: 10.000 - 15.000 €

Ansprechpartner Franchising: Michael Ganschow

Befragung aller Franchisenehmer: August 2018

www.schuelerhilfe-franchise.de

© igenda



FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT AWARD GOLD 2018 DEUTSCHLAND

www.igenda.de
Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 18030

Studienkreis



Der Studienkreis gehört mit rund 1.000 Schulen sowie über eine Million geförderter Schüler aller Altersklassen und Schularten zu den führenden privaten Bildungseinrichtungen Deutschlands.

1986 wurde mit der Gründung der Studienkreis Partnersysteme GmbH der Grundstein gelegt, um auch Existenzgründern das erprobte Studienkreis-Konzept anzubieten. Seither wird Interessenten die Chance geboten, in einem Markt, der stetig an Bedeutung zunimmt, unternehmerisch tätig zu werden. Das Partnermodell ebnet hierzu den Weg in die Selbstständigkeit und verhilft zu dauerhaftem Erfolg.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18030

Studienkreis - Die Nachhilfe

Studienkreis Partnersysteme GmbH

Universitätsstraße 104 . 44799 Bochum

Tel.: 0234 97 60 134

partner@studienkreis.de



Branche: Bildungs- und Lerninstitute

Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 360

Anzahl Franchisenehmer: 220

Eintrittsgebühren: 14.500 €

Anfangsinvestition: 30.000 - 40.000 €

Eigenkapital: ab 5.000 €

Ansprechpartner Franchising: Dr. Karl Heusch

Befragung aller Franchisenehmer: November 2018

www.studienkreis.de



Tee Gschwendner

Die TeeGschwendner-Franchisenehmer empfehlen zu 98% Teegschwendner als Franchisesystem weiter (igenda, 2016 durchgeführte Komplettbefragung aller Franchisenehmer).

Die TeeGschwendner GmbH stellte sich als eines der ersten Unternehmen vor über 35 Jahren einer bis dato in Deutschland unbekanntem Vertriebsform. Seitdem hat sich TeeGschwendner durch kontinuierliche Expansion zum unangefochtenen Marktführer im Teefacheinzelhandel entwickelt. Heute betreut der Franchisegeber mit Sitz in Meckenheim bei Bonn über 123 Partner-Geschäfte in Deutschland, hinzu kommen 14 Geschäfte im Ausland. Rund 350 Teesorten bieten die Franchisepartner in den durchschnittlich 55 Quadratmeter großen Läden an.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 16022

TeeGschwendner

TeeGschwendner GmbH
Heidestraße 26 · 53340 Meckenheim
Tel.: 02225 92 14 0
expansion@teegschwendner.de



Branche: Handel mit Lebens- u. Genussmitteln
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 115
Anzahl Franchisenehmer: 101
Eintrittsgebühren: 15.000 €
Anfangsinvestition: 70.000 - 100.000 €
Eigenkapital: in der Regel 20% der Investitionssumme
Ansprechpartner Franchising: Gerd Faßbender

Befragung aller Franchisenehmer: April 2016

www.teegschwendner.de



Tiroler Bauernstandl ermöglicht seinen Franchise-Partnern den Aufbau und den Betrieb eines kleinen Fachhandels für ein spezialisiertes, ausgesuchtes, hochwertiges Tiroler Schmankerl-Sortiment. Tiroler Bauernstandl entspricht mit seinem Konzept dabei genau den Erwartungen einer wachsenden Zielgruppe, die auf hohe Lebensmittelqualität setzt und bereit ist, einen realistischen Wert für gute Lebensmittel zu bezahlen.

Frische, Herkunft, Qualität, Sicherheit und natürlich der einzigartige Geschmack, spielen eine wichtige Rolle. Tiroler Bauernstandl verkauft auf Wochenmärkten, Sondermärkten, in Einkaufszentren und auf Messen.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 17066

Tiroler Bauernstandl

Tiroler Bauernstandl GmbH
Velbenstraße 60 · 6380 St. Johann in Tirol · Österreich
Tel.: +49 2841 881160
Karin.Schuetzler@Tiroler.eu



Branche: Einzelhandel mit Tiroler Spezialitäten
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 38
Anzahl Franchisenehmer: 38
Eintrittsgebühren: 10.000 €
Anfangsinvestition: 40.000 €
Eigenkapital: ca. 10.000 €
Ansprechpartner Franchising: Karin Schützler

Befragung aller Franchisenehmer: Mai 2017

www.tiroler.com



Town & Country ist der bundesweit führende Anbieter im lizenzierten Massivhausbau und seit 2007 das meistgekaufteste Markenhaus Deutschlands. Town & Country baut wertvolle, kostengünstige und energiesparende Häuser in typisierter Bauweise. Jedes Haus gibt es in vielen hundert Varianten. Die Häuser werden von regionalen Handwerkern erstellt und die Qualität wird unabhängig geprüft.

Franchising stellt für uns die optimale Arbeitsteilung dar. Die Partner vor Ort geben Town & Country ein Gesicht und der Franchise-Geber übernimmt alle Aufgaben, die zentral effizienter erledigt werden können. Mit der Anpassung der Haustypen an die neuesten Verordnungen und Gesetze muss sich der Franchisenehmer beispielsweise nie beschäftigen.

Details zur Befragung der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 19013

Town & Country Haus

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstraße 90E ·
99820 Hörselberg-Hainich - OT Behringen
Tel.: 036254 75 271
benjamin.dawo@towncountry.de



Branche: Hausbau und -planung
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 320
Anzahl Franchisenehmer: 320
Eintrittsgebühren: 10.000 €
Anfangsinvestition: bauende Partner ab 150.000 €, verkaufende Partner ab 10.000 €
Eigenkapital: bauende Partner ab 50.000 €, verkaufende Partner ab 10.000 €
Ansprechpartner Franchising: Benjamin Dawo
Befragung aller Franchisenehmer: Mai 2019

www.FranchisePartnerschaft.de

© igenda



igenda.
analyse

FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT
AWARD GOLD 2017
DEUTSCHLAND

www.igenda.de
Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 17021

VOM FASS



VOM FASS ist die erste Adresse für Feinschmecker und Genießer. Mit dem innovativen Geschäftskonzept, Essige, Öle Spirituosen und Weine offen anzubieten und lose zu verkaufen, hat sich VOM FASS zu einem Marktführer entwickelt. Mit unserem Konzept haben wir ein Stück neue Einkaufs- und Genussskultur nach Deutschland gebracht.

Die VOM FASS AG mit Sitz in Waldburg am Bodensee ist mittlerweile an über 280 Standorten weltweit tätig. Die Franchise-Nehmer transportieren nicht nur die Marke VOM FASS, sondern auch die Qualität und Vielfalt der Produkte in viele weitere Städte. Sie starten eine Karriere als Unternehmer und profitieren von unserem Know-how - denn das VOM FASS-Konzept ist bis ins kleinste Detail durchdacht.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 17021

VOM FASS

VOM FASS AG

Am Langholz 17 . 88289 Waldburg
Tel.: 07529 9745 0
partner@vomfass.de



Branche: Handel mit Lebens- u. Genussmitteln, Essige, Öle, Weine, Spirituosen und Liköre
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 150
Anzahl Franchisenehmer: 150
Eintrittsgebühren: 6.800 €
Anfangsinvestition: ca. 95.000 € (standortabhängig)
Eigenkapital: 25.000 €
Ansprechpartner Franchising: Gunther Veit
Befragung aller Franchisenehmer: September 2017

www.franchise.vomfass.com

© igenda



igenda.
analyse

Befragung aller Franchisenehmer

AUSGEZEICHNET
für zufriedene Franchisenehmer
WAX IN THE CITY

01 | 2018 Details siehe ID 18217 | www.igenda.de



WAX IN THE CITY Studios sind die Adresse für professionelle Haarentfernung mit Warmwachs. Wir sind heute der klare Marktführer unter den reinen Waxing Studios. Unser Angebot ist so einfach wie einzigartig: Wir machen 100 % Waxing - sonst nichts! Diskret. Hygienisch. Professionell. Wir verwenden exklusiv in Deutschland hergestelltes, veganes Wachs, bieten eine firmeneigene Body Care-Serie und beschäftigen in unseren Studios nur eigens ausgebildete Depiladoras. Profitieren Sie von dem Megatrend Waxing und unserem Know-how als unangefochtene WAXPERTEN®. Über 14 Jahre Erfahrung, rund 6 Mio. durchgeführten Waxings und „Love Brand“ bei begeistertsten Kunden: Schreiben Sie mit uns Ihre ganz persönliche Erfolgsgeschichte!

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 18217

WAX IN THE CITY

WAX IN THE CITY

Linienstr. 214 . 10119 Berlin
Tel.: 030 814 5202 0
franchise@wax-in-the-city.com



Branche: Körperpflege & Schönheit / Haarentfernung
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: 24
Anzahl Franchisenehmer: 21
Eintrittsgebühren: ca. 15.000 €
Anfangsinvestition: ca. 85.000 € (abhängig vom Ladenlokal)
Eigenkapital: ab 15.000 €
Ansprechpartner Franchising: Jana Jabs
Befragung aller Franchisenehmer: Juli 2018

franchise.wax-in-the-city.com

© igenda



igenda.
analyse

FRANCHISENEHMER-ZUFRIEDENHEIT
AWARD GOLD 2016
DEUTSCHLAND

www.igenda.de
Befragung aller Franchisenehmer
Details: ID 16165

Zoo & Co.



ZOO & Co. ist ein System der Sagaflor AG und in Deutschland der Experte im tierführenden Zoofachhandel. Aktuell haben sich rund 165 Zoofachmärkte in Deutschland und Österreich zu dem Franchisesystem mit einheitlichen und verbindlichen Strukturen zusammengeschlossen.

Franchising bietet die Möglichkeit, zentrale und regionale Vorteile zu verbinden und gezielt zu nutzen. Im Franchising können die Stärken einer großen Gemeinschaft genutzt werden - zum Beispiel im Bereich Einkauf. Dennoch ist jeder Franchisenehmer „sein eigener Herr“. Das stärkt Motivation und Unternehmertum jedes einzelnen Partners und kommt wieder der Gruppe zugute.

Details zur Befragung
der Franchisenehmer:



Unter www.igenda.de :
Prüf-ID 16165

ZOO & Co.

SAGAFLO AG

Eugen-Richter-Straße 1 . 34131 Kassel
Tel.: 0561 58 599 0
info@zooundco.de



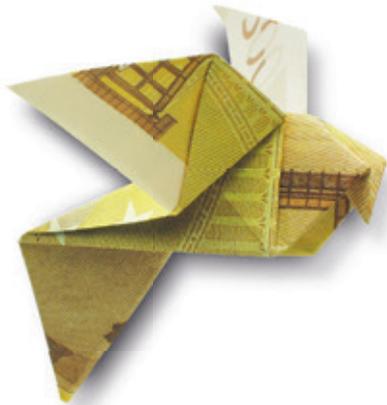
Branche: tierführender Zoofachhandel
Anzahl Franchisenehmer-Betriebe: k.A.
Anzahl Franchisenehmer: k.A.
Eintrittsgebühren: 5.000 €
Anfangsinvestition: 300.000 € - 350.000 €
Eigenkapital: Individuell
Ansprechpartner Franchising: Orland Mikrut

Befragung aller Franchisenehmer: April 2016

www.zooundco.de

Bank der Kooperationen

Wir liefern das Konzept. Sie bestimmen die Details.



Als Bank der Kooperationen liefern wir Ihnen das Konzept und Sie bestimmen die Details für Ihre Branche. Alle Produkte und Leistungen sind genau auf die Bedürfnisse und Anforderungen des Franchisegebers und dessen Partner abgestimmt. Profitieren auch Sie von Leistungen, die für mehr Umsatz und höhere Rendite sorgen.

Das CRONBANK Leistungsspektrum:

- Investitionsfinanzierung
- Betriebsmittelfinanzierung
- Bankbürgschaften
- Finanzkauf
- Assekuranzservice
- Kundenkarten
- Mobile Cash-Terminals
- Cash-Management
- Geldanlagen

Gerne erläutern wir Ihnen, welche Vorteile Sie für Ihre Partner aus der Zusammenarbeit mit der CRONBANK erzielen können. Sprechen Sie uns an und vereinbaren Sie einen Termin:

Postfach 10 22 63, 63268 Dreieich
Service-Hotline: +49 6103 391-555
E-mail: firmenkunden@cronbank.de