

# Franchisegründungen sind erfolgreich(er)

- aber nur unter bestimmten Voraussetzungen

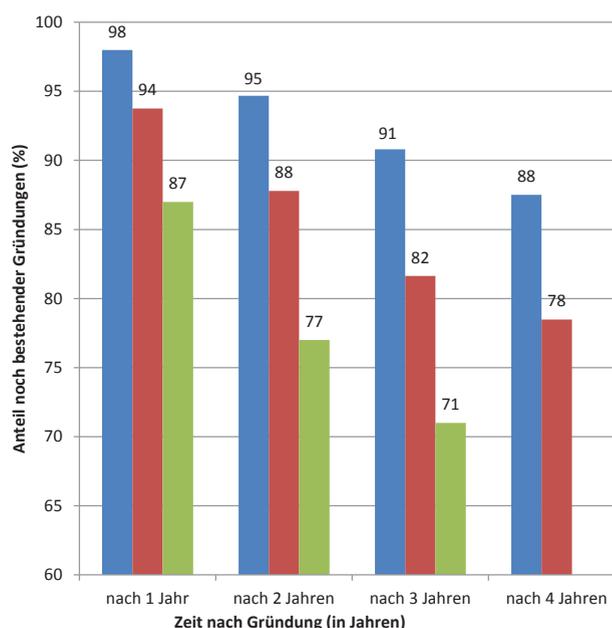


Eine aktuelle F&C-Studie befasst sich mit der Forschungsfrage „Franchising als Erfolgsgarant für Existenz- und Unternehmensgründungen?“ und analysiert Überlebensraten von Franchisegründungen aus dem Zeitraum 2007-2012. Die Zahlen zeigen: Franchisegründer sind im Durchschnitt der hier betrachteten Gründungskohorten nach einem Jahr noch zu 94% im System aktiv, von den unabhängigen Unternehmensgründern sind hingegen nach einem Jahr nur noch 87% aktiv. Zwei Jahre nach der Gründung sind auf Seiten der Franchisenehmer noch 88% aktiv, während es bei den allgemeinen Unternehmensgründern lediglich 77% sind. Nach drei Jahren sind im Durchschnitt noch 82% der ursprünglichen Gründungskohorte im Franchising aktiv - bei allgemeinen Gründungen sind dies lediglich 71%.

Die Überlebensraten unabhängiger Gründungen stammen aufgrund mangelnder Vergleichsdaten aus dem KfW-Monitor. Eine Metaanalyse anderer Studien kommt jedoch zu ähnlichen Überlebensraten, sodass ein Vergleich gewagt werden kann.

## PARTNERZUFRIEDENHEIT: BESSER WERDEN - ERFOLGREICHER WERDEN

Betrachtet man diejenigen Systeme, die bei der Partnerzufriedenheit **besonders hohe Zufriedenheitswerte** erreicht haben, so verändert sich das Bild nochmals zum positiven: Franchisegründungen mit diesen Systemen weisen eine deutlich geringere Aufgabequote auf. Diese „Top-Gruppe“ ist zudem bei Umsatz, Umsatzwachstum und Partnerwachstum (Expansion) erfolgreicher. **Das Risiko des Scheiterns ist für Franchisenehmer gemäß der vorliegenden Untersu-**



Wie erfolgreich Franchise-Gründungen sind  
So viel Prozent aller Gründungen sind nach 1/2/3 Jahren noch aktiv.

Die Zahlen bestätigen zusätzlich eine Vermutung: Die Unternehmensgründung als Franchisenehmer in einem dem Deutschen Franchise-Verband (DFV) angeschlossenen und damit DFV-System-Check geprüften System ist vergleichsweise erfolgreicher als eine unabhängige Unternehmensgründung.

## Franchiseergebnisse also geringer als für Existenzgründer im Allgemeinen.

Die Aussagen gelten jedoch nur für Systeme, die Vollmitglied des DFV e. V. sind und sich dem DFV-System-Check unterzogen haben. Das heißt nicht, dass die Erfolgsquoten bei anderen Systemen höher/gleich oder geringer sind - über diese Franchisesysteme kann aufgrund mangelnder Daten schlichtweg keine Aussage getroffen werden. Ebenso lassen sich die Aussagen nicht verallgemeinern: wie in jedem anderen Wirtschafts-

Alle Systeme, die Mitglied im DFV werden wollen, müssen mit dem DFV-Systemcheck ein Qualitätsprüfungsverfahren absolvieren. Diesem liegt vor allem eine Partnerzufriedenheitsanalyse zugrunde, bei der alle Franchisepartner eines Systems anonym zu ihrer Zufriedenheit befragt werden.

Wie in jedem anderen Wirtschafts-

Die gesamte Studie können Sie ab Oktober 2014 auf der DFV-Website [www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com) unter „Presse“ nachlesen.