

Franchising – Ein Erfolgsmodell für Österreichische Unternehmen

Stand: Juli 2009

Basispressemappe des Österreichischen Franchise-Verbandes (ÖFV)

Presse-Kontakt:

Mag. Susanne Seifert

Österreichischer Franchise-Verband

Campus 21, Liebermannstraße A01 503, A-2345 Brunn am Gebirge

Telefon: +43(0)2236-31 11 88, Telefax: +43(0)2236-31 13 43

Mobil: +43(0)664-240 78 78, e-Mail: presse@franchise.at

Inhaltsverzeichnis

Der ÖFV – Österreichs 1. Franchise-Adresse.....	3
Die Franchise-Erhebung 2008 im Überblick – Zahlen, Daten Fakten	6
Die aktuellen Highlights	9
Franchising im Detail.....	11
Franchising in Österreich – ein beachtlicher Wirtschaftsfaktor	19
Der Franchiseeffekt auf dem Arbeitsmarkt.....	22
Wirtschaftsfaktor Franchising im internationalen Vergleich	24

Der Österreichische Franchise-Verband – Österreichs 1. Franchise-Adresse

Der Österreichische Franchise-Verband wurde 1986 über Initiative der European Franchise-Federation (EFF) gegründet und ist zentraler Repräsentant der Österreichischen Franchise-Wirtschaft. Er hat insbesondere die Aufgabe die Interessen der Franchise-Wirtschaft wahrzunehmen, das seriöse Franchising zu fördern und als Informationsplattform zu dienen. Der ÖFV stellt die Qualitätsgemeinschaft von Franchise-Systemen in Österreich dar und versteht sich als Verband für Franchise-Geber und Franchise-Nehmer, profitiert jedoch gleichzeitig von dem Know-how der als Experten angeschlossenen Franchise-Rechtsanwälte und Franchise-Unternehmensberater. Derzeit zählt der ÖFV rund 140 Mitglieder, darunter so bedeutende Franchise-Systeme wie McDonald's, Palmers, Repa Copy, Jones oder OBI.

Der Vorstand

- Präsident: Andreas Schwerla, Managing Director McDonald's GmbH
- Vize-Präsident / Kassier: Andreas Altermann, Ana Qualitätstiernahrung GmbH & CoKG
- Vorstandsmitglied / Schriftführer: Mag. Guido Lenz, mobilkom austria AG
- Vorstandsmitglied: Reinhold Schärf, Schärf Coffeeshop Company
- Vorstandsmitglied: Stefan Gabriel, Palmers AG

- Generalsekretärin: Mag. Susanne Seifert, Österreichischer Franchise-Verband

Der ÖFV-Rechtsausschuss

Der Rechtsausschuss des ÖFV arbeitet mit folgender Zielsetzung:

- Beratung des Vorstandes in generellen Rechtsfragen des Franchising
- Formulierung von Empfehlungen für den Vorstand, wie mit bestimmten Rechtsfragen umgegangen wird
- Beobachtung des rechtlichen Umfeldes von Franchising und Hinweise auf rechtliche Veränderungen (national / international)
- Unterstützung der Lobbying-Arbeit des Vorstandes

Der Rechtsausschuss setzt sich aus namhaften Franchise-Rechtsanwälten zusammen.

Aufnahmekriterien in den ÖFV

Wer Franchise-Partner in einem Franchise-System wird darf darauf vertrauen, sich einem erprobten und erfolgreichen Netzwerk anzuschließen. Um diese Anforderung bei den Mitgliedern sicherzustellen, hat der ÖFV standardisierte Aufnahmekriterien für die drei Arten der Mitgliedschaft festgelegt:

- **Assoziierte** Mitgliedschaft: Die „Einsteiger“-Mitgliedschaft für Unternehmen, die am Beginn der System-Entwicklung stehen und sich mit ihrer Beitrittserklärung verpflichten nach dem gültigen Ethikkodex des Österreichischen Franchise-Verbandes zu arbeiten.
- **Ordentliche** Mitgliedschaft: Bestehende Franchise-Systeme werden mit der ordentlichen Mitgliedschaft im ÖFV ausgezeichnet, wenn sie beweisen, dass sie eine erprobte und erfolgreiche Partnerschaft anbieten. Die Mindestanforderung ist, dass diese Franchise-Systeme seit zwei Jahren mit zwei Franchise-Partnern erfolgreich am Markt tätig sind. Das Franchise-Handbuch und ein der geltenden Rechtslage entsprechender Franchise-Vertrag werden dem ÖFV zur Prüfung vorgelegt. Weitere Voraussetzung ist eine positive Bonitätsauskunft.
Neu ist seit 2005, dass sich die ordentlichen Mitglieder des ÖFV freiwillig verpflichtet haben auf www.franchise.at ihr Franchise-System zur umfassenden Information von Franchise-Interessenten offen zu legen (etwa mit Informationen über Barmittel, Investitionssumme, Einstiegs- und laufende Gebühren, Vertragsdauer, Anzahl Franchise-Partner, Kurzbeschreibung u.v.m.).
- **Fördernde** Mitgliedschaft: Für Unternehmen und Institutionen, die nicht als Franchise-Systeme arbeiten, aber seriöses und qualitätsbewusstes Franchising in Österreich fördern möchten, wird diese Form der Mitgliedschaft angeboten.

Die Mitglieder (Stand 06/2009):

360 Medienservice GmbH	Demmer Handelsges.m.b.H.
3e-Handels- und Dienstleistungs AG	DIALIGHT AUSTRIA
abc markets	DMH Franchise GmbH
ablony ag	Dr. Pendl & Dr. Piswanger GmbH
Accor Hotelbetriebsgesellschaft m.b.H.	Duran V.T. Sandwiches Gesellschaft m.b.H.
Activ Sunny Hotel Sonne	Easy Drivers Fahrschul-System Ges.m.b.H.
AFS Franchise Systeme GmbH	EFM Versicherungsmakler AG
Allgemeine Finanzberatungs GmbH	Engel & Völkers International GmbH
ANA Qualitätstiermahlung GmbH&CoKG	EOC - Euro Office Center
ASL - Alles Saubere Leistungen	ERA Consulting & Management GmbH
BackWerk AT GmbH	Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG
bagel station Gastronomiebetriebs GmbH	Euronics Austria reg. Genossenschaft m.b.H.
Baker & McKenzie - Diwok Hermann Petsche Rechtsanwälte GmbH	FABU BeteiligungsgmbH faircheck Schadensservice GmbH
Blaha Complete	FinanzPuls
Britische Botschaft	franchise-net-österreich
BUNDY BUNDY Ges.m.b.H.	Franchiseberatung Dr. Erika Bernardi-Glatz
Burger King GmbH	FranchisePORTAL GmbH
CCI HandelsgmbH	Fressnapf Handels-GmbH
Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati	Greeting Cards etc. Handels GmbH
city-map Internetmarketing AG	Haarmonie Naturfrisör
Com Computertraining and Services GmbH	HDI Gerling
Create-A-Book	Helen Doron Early English Austria
Das Futterhaus GmbH	Hellmedia GmbH
Deloitte Exinger GmbH	HPS - Hierhold Presentation Services GmbH

HUBER SHOP GmbH	Reca M. Patscheider GmbH & Co.KG
Ice´n´go	REKORD Fenster GmbH
IFL Institut für Lernhilfe	Repa Copy Franchise
indigo	Salud Franchise GmbH
INJOY Quality Cooperation GmbH	Samina
INTERSPORT Austria Gesellschaft mbH	Schärf Coffeeshop GmbH
Iphos IT Solutions	Schnitzelhaus RestaurationsgmbH
ISOTEC Franchise-Systeme GmbH	SEGABAR Zentrale
K Franchise Vertriebssysteme GmbH	Segafredo Zanetti Austria GmbH
Kartuschen-König Österreich	Shape-Line INTERNATIONAL Franchising GmbH
Klipp Holding	Skribo GmbH
Locatec Ortungstechnik GmbH	Sonnenkraft Österreich Vertriebs GmbH
M.F.F.M.!	Sonnentor Kräuterhandels GmbH
Magda Rose KG	STUCK KEG
Mail Boxes Etc.	Sun Company
Marianne Hobby	SYNCON International Franchise Consultants
McDonald's Franchise GmbH	SYSCONSULT Food & Beverage Betriebs-GMBH
Mediadoc Medienbeobachtung GmbH	Testa Rossa Caffè GmbH
Meyndt Ransmayr Schweiger & Partner Rechtsanwälte GmbH	TIGGES Rechtsanwälte
Midas Autoservice Ges.m.b.H	Tiroler Bauernstandl AG
Mix2rent AG	TopaTeam AG
mobilkom austria AG	Treppenmeister GmbH
Mrs. Sporty GmbH	TSZ GesmbH
Musikschule Fröhlich Österreich	Unimarkt Handels GmbH & Co KG
Nagelstudio Franchise System	UPC Austria GmbH
New Business Verlag GmbH	VBC Academia
Northland GmbH	Villa Masianco
novum publishing gmbh	VITA LIFE HandelsgmbH
OBI Bau und Heimwerkermärkte	VIVA International Marketing- und HandelsGmbH
olina Franchise GmbH	Vom Fass AG
P&C Espresso Franchise GmbH	Wilhelm Müller Rechtsanwälte
Palmers Textil AG	Wirtschaftskammer Österreich
Pizza Flitzer Franchisesysteme GmbH	WOLF THEISS Rechtsanwälte GmbH
Pizza Mann Restaurations GesmbH	Woody's
Portas Deutschland	Youtels Young Hotels GmbH
Printshop Sofortdruck & Handels GmbH	ZGS Schülerhilfe GmbH
Raiffeisen Zentralbank Österreich AG	Zumtobel, Kronberger & Partner
Rainer Fröhlich	
RE/MAX Österreich	

Die Franchise-Erhebung 2008 im Überblick – Zahlen, Daten Fakten

In Österreich setzte sich Franchising Mitte der Achtziger Jahre durch. 40 Franchise-Systeme und 350 Franchise-Partner waren zu dieser Zeit registriert. Ende **2008** gab es bereits **400 Franchise-Systeme**, die mit **6.050 Franchise-Partnern** an **7.200 Standorten** ihr Konzept erfolgreich umsetzen.

Einführung eines Qualitätszertifikats – der ÖFV System-Check

Die Franchise-Systeme verstehen es ihre Franchise-Partner in die Weiterentwicklung des Systems einzubeziehen. Fast jedes 2. Franchise-System führt dazu Franchise-Partner-Zufriedenheitsanalysen durch. Mit den Ergebnissen wird an der Verbesserung der Leistungen für die Partner und an der Qualitätssteigerung des gesamten Systems gearbeitet. Bereits 82% der Franchise-Systeme stimmten in einer im Frühjahr durchgeführten Befragung für die Einführung eines Qualitätszertifikats im Franchising. Der ÖFV hat diesem Anliegen mit der Einführung des ÖFV-System-Checks im Mai 2009 Rechnung getragen.

Herkunft der Franchise-Systeme

Der größte Anteil der 400 Franchise-Systeme kommt aus Österreich, ca. 45%, die zweitgrößte Gruppe sind deutsche Systeme, ca. 33%, der Rest verteilt sich auf Länder wie USA, GB, Frankreich, Italien usw. Dz. sind deutsche Systeme am österreichischen Markt im Vormarsch, während österreichische Systeme ins deutschsprachige Ausland und die CEE-Staaten expandieren.

Über 100.000 Jobs durch Franchising

In **Österreich** erreichte die Franchise-Wirtschaft 2008 wieder ein **6-stelliges Beschäftigungsvolumen** von über 100.000 Personen.

Schließungsquote bereinigt den Markt

2008 ist die Schließungsquote gegenüber dem Jahr 2006 wieder auf **4,2%** gestiegen. Dazu die Zahlen der letzten Jahre **im Vergleich**: 2006: 2,9% 2004: 3,1% 2002: 4,2%; 2001: 3,9%; 2000: 4,5%; 1999: 6%.

Gerade das starke Wachstum der Franchise-Systeme im Sektor Dienstleistung hat in den letzten Jahren auch unausgereifte Systeme auf den Markt gebracht. Der Markt fordert aber Qualität und professionell aufgestellte Systeme, daher ist ein Bereinigungsprozess im Gang, welcher zur Erhöhung der Schließungsraten in Österreich geführt hat.

Auswirkung der aktuellen Finanzkrise

Die Franchise-Wirtschaft ist mehrheitlich nach wie vor positiv gestimmt. So meinen 70% der befragten Systeme, dass die aktuelle Finanzkrise Auswirkung auf das Unternehmen hat. Allerdings ist die Meinung geteilt: 35% der Franchise-Systeme gehen von einer positiven Auswirkungen der Krise auf ihr Unternehmen aus und 35% von einer negativen. 30% der Franchise-Systeme sind optimistisch und sind davon

überzeugt, dass die aktuelle Finanzkrise keine Auswirkung auf ihr Unternehmen haben wird.

Die Franchise-Wirtschaft sieht in der Finanzkrise jedoch eine Chance für das Franchising. 47% der Franchise-Systeme erwarten eine positive Auswirkung der aktuellen Finanzkrise für das Franchising insgesamt. Nur 20% haben hier Befürchtungen, dass die Gewinnung von Franchise-Partnern noch schwieriger werden wird. 33% der Franchise-Systeme gehen davon aus, dass die Krise keine Auswirkung auf das Franchising hat.

Qualitätsvolles Wachstum

Viel System-Energie fließt in die Entwicklung und Optimierung des **Leistungspaketes** für die Franchise-Partner. Trotz dieser aufwändigen **Qualitätsoffensive** verzeichnet die österreichische Franchise-Wirtschaft einen geringen Rückgang des **System-Wachstums**: 2006 noch 5% auf **2008** von rund **3%**: und bei den **Franchise-Partnern** von 6% 2006 auf nur mehr **2% 2008**, während die **Outlets** im selben Zeitraum um **4%** gewachsen sind. Dies legt den Schluss nahe, dass die Systemzentralen dazu übergehen, qualifizierten Partnern mehr als nur ein Outlet zu überlassen.

Im Schnitt hat derzeit jedes Franchise-System in Österreich **15 Franchise-Partner**, die wiederum durchschnittlich **1,2 Outlets / Standorte** betreiben.

Investition in die Zukunft

Die Franchise-Geber wurden auch danach befragt, in welchen Bereichen sie in den nächsten Jahren Geld investieren werden. Eindeutig ist hier die Aussage: in die Weiterentwicklung der Unterstützung der Franchise-Partner im Bereich Marketing und Vertrieb sowie Aus- und Weiterbildung der Franchise-Partner und deren Mitarbeiter.

Branchen im Franchising: Franchise-Geber in Österreich 2008

Die Entwicklung in den Branchen mit den meisten Franchise-Gebern führt wiederum die **Textil-/Modebranche** mit über 54 Franchise-Gebern an, gefolgt von der **Gastronomie** (45 Franchise-Geber) sowie **Unterricht und Training** (23 Franchise-Geber).

Leistungspakete für Partner

Die wichtigste Aufgabe des Franchise-Gebers ist die Qualifizierung und Unterstützung seiner Partner und deren Mitarbeiter. Diese Aufgabe wird von den in Österreich tätigen Systemen sehr ernst genommen, wie der abermalige Anstieg der Erbringung von Service-Leistungen durch die Zentralen belegt. So bieten diese z.B. zu:

- 100% Partner-Management (laufende Beratung und Betreuung); +10% zu 2006
- 100% Jahresmeeting; +13% zu 2006
- 82% Definition der Kundenzielgruppen; +52% zu 2006
- 89% Überregionale Marketing- und Vertriebskonzept; +17% zu 2006
- 89% regionale Partner-Meetings; 26% zu 2006
- 98% Gemeinsame Website; +21% zu 2006

Die Gebühren: win-win-Situation im Franchising

Franchising steht für eine gelebte, aktive Partnerschaft. Darum gehen immer mehr Franchise-Systeme dazu über **umsatzabhängige Franchise-Gebühren**, anstelle von Fixbeträgen, zu verrechnen. Der Franchise-Geber will nur dann Geld verdienen, wenn auch die Franchise-Partner Geld verdienen.

Die Gebühren sind im Vergleich zum Jahr 2006 etwas gestiegen, was mit der Steigerung der Leistungen der Franchise-Zentrale und dem verstärkten Support (lfd. Betreuung und Beratung) für die Franchise-Partner im Kontext zu verstehen ist.

Im Jahr **2008** betrug die **durchschnittliche, monatliche, umsatzabhängige Franchise-Gebühr 6%**. In Dienstleistungs- und Vertriebs-Franchise-Systemen wird meist noch eine **fixe Franchise-Gebühr** von durchschnittlich **EUR 280,00** im Monat eingehoben.

Österreichische Franchise-Systeme expandieren in neue Märkte

Im Durchschnitt expandieren die österreichischen Franchise-Systeme seit sieben Jahren vorrangig in das deutschsprachige Ausland, aber auch die CEE-Länder gewinnen weiterhin an Attraktivität. Österreichische Franchise-Systeme, die ins Ausland expandieren, bevorzugen das Direkt-Franchising oder das Master-Franchising.

Die aktuellen Highlights

Franchise Branche wächst trotz Krise!

Die heimische Franchise-Wirtschaft ist auch in der Wirtschaftskrise 2008 weiter gewachsen und blickt positiv in die Zukunft, dies ergab eine aktuelle Erhebung im Auftrag des Österreichischen Franchise-Verbandes (ÖFV). Der Kernbereich im Franchising liegt hauptsächlich in den Bereichen Dienstleistung und Vertrieb mit durchschnittlich 600 Mitarbeitern. Der Großteil der Systeme stammt aus Österreich und Deutschland. Um die ständig steigende Qualität von in Österreich tätigen Franchise-Systemen zu unterstreichen, entwickelte der ÖFV ein Qualitätszertifikat auf Basis des Qualitätssiegels des Deutschen Franchise Verbandes (DFV e.V.). Mit dem ÖFV System-Check wird das Qualitätsmanagement für Franchise-Systeme weiter ausgebaut. Beachtliche 82 % der befragten System-Geber begrüßen die Einführung eines Qualitätszertifikats lt. der aktuellen Erhebung.

„Wir sehen in der aktuellen Finanzkrise durchaus eine Chance für die gesamte Franchise-Wirtschaft in Österreich“, fasst Andreas Schwerla, Präsident des Österreichischen Franchise-Verbandes, die optimistische Stimmung der Branche zusammen. 47% der Franchise-Systeme erwarten eine positive Auswirkung der aktuellen Finanzkrise für Franchising und 33% der Franchise-Geber gehen davon aus, dass die Krise keine Auswirkung auf Franchising hat, so die Ergebnisse der aktuellen Erhebung des Österreichischen Franchise-Verbandes. Nur 20% haben die Befürchtung, dass v.a. die Finanzierung für potentielle Franchise-Partner schwieriger werden wird.

Qualitätsstandards für die österreichische Franchise-Wirtschaft

Mit dem im Mai 2009 eingeführten ÖFV System-Check werden die Qualitätsstandards für Franchise-Unternehmen in Österreich festgeschrieben. 82 % der befragten Franchise-Systeme befürworten das Engagement des ÖFV für die Einführung eines solchen Qualitätszertifikats. „Diese klar definierten Kriterien für Franchise-Systeme, die vor allem für die Bereiche Systemkonzept, Produkte und Leistungen sowie Strategie und Management gelten, werden durch den System-Check überprüft und sorgen dafür, dass wir am Österreichischen Markt unsere Vorreiterrolle nachhaltig sichern und konkurrenzfähig bleiben“, so Andreas Schwerla. Neben der juristischen Prüfung des Franchise-Vertrages sowie der Einsichtnahme in das Franchise-Handbuch fließt auch eine stichprobenartige Befragung der Franchise-Nehmer-Zufriedenheit in die Beurteilung ein.

Der System-Check wird durch eine vom ÖFV beauftragte neutrale, unabhängige Bewertungsgesellschaft (F&C / Centrum für Franchising und Cooperation an der Universität Münster) durchgeführt. Auf Grundlage der überreichten Unterlagen, der Selbstauskunft des Franchise-Gebers, der juristischen Überprüfung des Franchise-Vertrages sowie der stichprobenweisen Befragung von Franchise-Nehmern des Systems überprüft die Bewertungsgesellschaft, ob das Franchise-System die

Standards des ÖFV System-Checks erfüllt und erstellt ein umfassendes Gutachten über die Ergebnisse.

Österreichische Franchise-Systeme auf Expansionskurs

Den größten Anteil der Franchise-Systeme in Österreich bilden heimische Unternehmen, gefolgt von Systemen aus Deutschland. Der Rest verteilt sich unter anderem auf Länder wie USA, GB, Frankreich, Italien. „Es ist klar erkennbar, dass die deutschen Systeme in Österreich am Vormarsch sind.“ kommentiert Andreas Schwerla die Entwicklung der Branche.

Im Durchschnitt expandieren die heimischen Franchise-Systeme seit 7 Jahren vorrangig in das deutschsprachige Ausland. Aber auch die CEE-Länder gewinnen weiterhin an Attraktivität. Österreichische Franchise-Systeme, die ihre Tätigkeit auf das Ausland ausweiten, bevorzugen das Direkt-Franchising oder das Master-Franchising.

Den stärksten Zuwachs verzeichnet die Textil-/Modebranche gefolgt von der Gastronomie sowie Unterricht und Training.

Der Franchise-Geber: Ausbau der Supportleistungen

Die gemeinsame Marke im Franchising wird immer mehr als das wichtigste Instrument anerkannt. So bieten überraschend viele Franchise-Geber Kennzeichnungselemente am Standort an. Auch die Definition der Kundenzielgruppen nehmen mehr Franchise-Geber ernst und bieten hier den Franchise-Partnern den Transfer ihres Erfolgsrezeptes an. Zudem haben die Franchise-Geber für die Planung der Standorte erkannt, mehr Expertenwissen einzusetzen und bieten den Franchise-Partnern hier an, auf das Netzwerk zurückgreifen zu können. Zu den Serviceleistungen, die die Franchise-Geber für ihre Franchise-Partner erbringen kann generell gesagt werden, dass die Qualifizierung sowohl der Franchise-Partner als auch der Mitarbeiter voranschreitet.

Danach befragt, in welche Bereiche Franchise-Geber in den nächsten Jahren Geld investieren werden, nannten diese an oberster Stelle die Weiterentwicklung der Unterstützungsleistungen und Services für die Franchise-Partner im Bereich Marketing und Vertrieb sowie Aus- und Weiterbildung der Franchise-Partner und deren Mitarbeiter.

Die Gebühren: Partnerschaft als win-win-Situation

Im Vergleich zum Jahr 2006 sind die Gebühren etwas gestiegen – eine Konsequenz aus der Leistungssteigerung der Franchise-Zentralen und dem verstärkten Support (lfd. Betreuung und Beratung) der Franchise-Partner. Die durchschnittliche, monatliche, umsatzabhängige Franchise-Gebühr betrug im Jahr 2008 6%. Der Trend geht dabei bei immer mehr Franchise-Systemen hin zu umsatzabhängigen Franchise-Gebühren anstelle von Fixbeträgen. Der Franchise-Geber will im Sinne einer gelebten, aktiven Partnerschaft nur dann Geld verdienen, wenn auch seine Franchise-Partner Geld lukrieren.

Franchising im Detail

„Mit einer Hand lässt sich kein Knoten knüpfen.“
(Sprichwort aus der Mongolei)

Der Österreichische Franchise-Verband (ÖFV) ist mit fleißigen Händen bemüht, unterstützende Knoten für das Franchise-Networking zu knüpfen. Die regelmäßige Erhebung – alle zwei Jahre – zur nationalen Franchise-Branche ist ein wichtiger Beitrag dazu.

Was ist Franchising?

Aus dem Französischen stammend, bedeutete „franchise“ im Mittelalter die Überlassung von bestimmten Privilegien gegen monetäre, materielle oder immaterielle Leistungen. Das erste richtige Franchise-System wurde 1896 von Coca-Cola gegründet. In Europa folgten 1929 Wollproduzenten wie Pingouin und Phildar in Nordfrankreich.

Heute gehört Franchising zu den wichtigsten Vertriebsformen unseres Wirtschaftszeitalters.

Das Franchise-System

Ein Franchise-System ist eine Absatzorganisation, in der ein Franchise-Geber die Planung, Durchführung und Kontrolle eines bestimmten Betriebstyps vornimmt und in der meist mehrere Franchise-Partner unter der Leitung, Anleitung und unter der Marke des Franchise-Gebers den Vertrieb eines Produktes, eines Sortiments und/oder einer Dienstleistung übernehmen und den Betrieb selbstständig führen.

Definition Franchising

Der Österreichische Franchise-Verband definiert Franchising in der engeren Definition wie folgt: „Franchising ist ein vertikal-kooperativ organisiertes Absatzsystem rechtlich selbstständiger Unternehmen auf der Basis eines vertraglichen Dauerschuldverhältnisses. Das System tritt einheitlich auf dem Markt auf und wird durch das arbeitsteilige Leistungsprogramm der Systempartner geprägt.“

Der Franchise-Vertrag

Ihre Partnerschaft begründen Franchise-Geber (FG) und Franchise-Partner (FP) durch einen Franchise-Vertrag. Darin werden u.a. die Rechte und Pflichten jedes Vertragspartners sowie die Leistungsvergütung, nämlich die Franchise-Einstiegsgebühr sowie die laufenden Gebühren für die Systemnutzung geregelt.

Die sogenannte „Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vertriebsbindungen“ (GVO) bildet den rechtlichen Rahmen für alle EU-Mitgliedsstaaten. Zusätzlich haben etwa Spanien, Frankreich, Belgien und Italien nationale, spezielle Regelungen.

Der ÖFV vertritt die Ansicht, unterstützt von den Experten des Rechtsausschusses, dass es in Österreich vorteilhaft ist, mittels qualitätsbewusster Selbstregulierung der Franchise-Wirtschaft einer eigenen Gesetzgebung vorzubeugen.

Die Vertragslaufzeit

Im Durchschnitt beträgt die vertraglich vereinbarte Laufzeit von Franchise-Verträgen in Österreich **7 Jahre**. Die Praxis zeigt jedoch, dass Verträge für weitaus längere Zeiträume abgeschlossen werden.

Laut der geltenden GVO darf jedoch ein Wettbewerbsverbot auf fünf Jahre ausgesprochen werden, darum werden ca. 1/3 der Franchise-Verträge in Österreich mit einer Laufzeit von fünf Jahren abgeschlossen. Weitere 10% der Franchise-Verträge werden unbefristet abgeschlossen.

Vorvertragliche Aufklärungspflichten

Ein Interessent muss abschätzen können, was der Schritt in die Selbstständigkeit als Franchise-Unternehmer für ihn beinhaltet. Darum verpflichten die sogenannten vorvertraglichen Aufklärungspflichten den Franchise-Geber zur Information und Offenlegung über die Chancen und auch eventuellen Risiken, die mit Einstieg in das System verbunden sind. Dies ist in der Franchise-Wirtschaft üblich und wird von seriösen Franchise-Systemen sehr genau befolgt.

Formen des Franchising

1. Produktions-Franchising
2. Vertriebs-Franchising
3. Dienstleistungs-Franchising

1. Beim **Produktions-Franchising** überlässt der Franchise-Geber dem Franchise-Partner das Know-how zur Verarbeitung bzw. Produktion von Produkten. 2008 gab es im Bereich Produktion 6 Franchise-Systeme, mit 25 Franchise-Partnern und 30 Outlets. Das entspricht nach Systemen einem Anteil von **1,5%** der österreichischen Franchise-Wirtschaft.

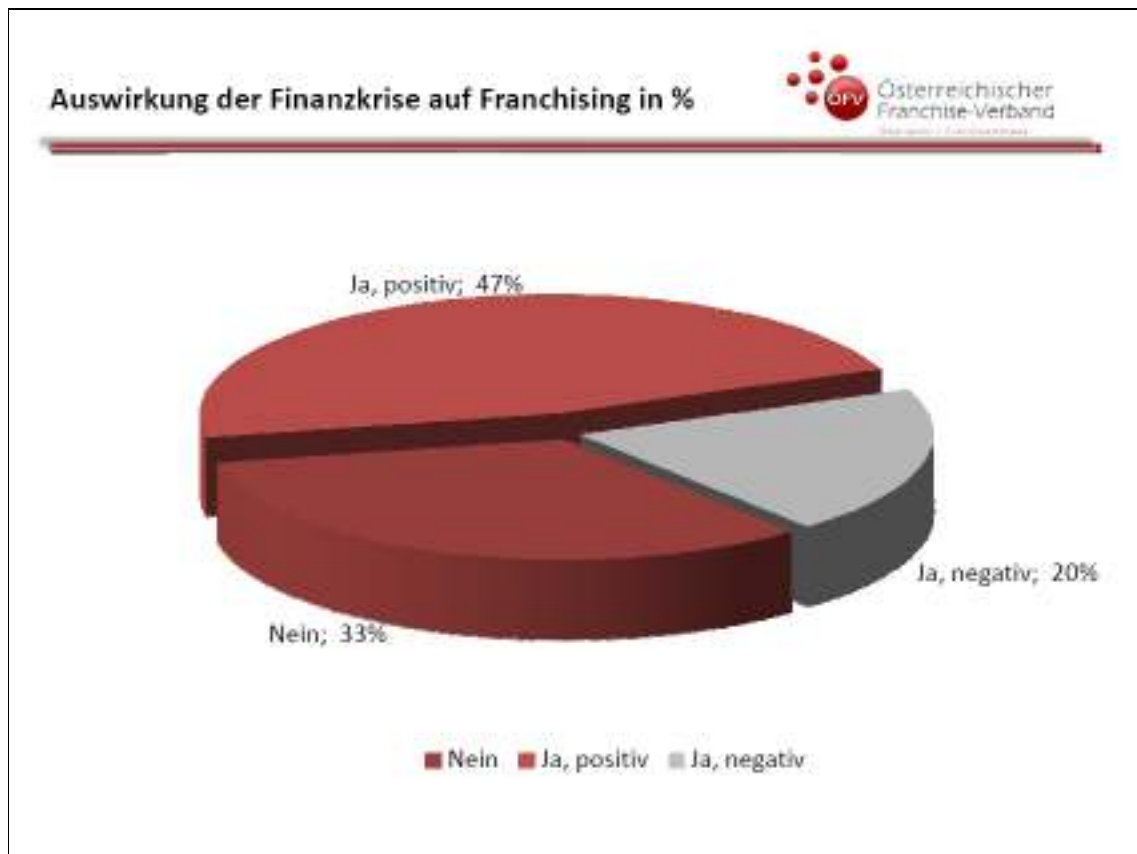
2. Das **Vertriebs-Franchising** ist bereits am längsten auf dem Markt vertreten und weist eine konstante Entwicklung auf. Hier geht es im Wesentlichen um den Absatz und Vertrieb einzelner Produkte. 2008 gab es im Bereich Vertrieb 167 Franchise-Systeme, mit 2.625 Franchise-Partnern und 3.400 Outlets. Das entspricht einem Anteil von **42%** der österreichischen Franchise-Wirtschaft.

3. Das **Dienstleistungs-Franchising** verzeichnet seit Jahren die größten Zuwächse und hat den größten Anteil an der österreichischen Franchise-Wirtschaft. Die Hauptleistung des Franchise-Partners besteht hier darin, eine Dienstleistung zu erbringen, wobei hier die Priorität der Wissensvermittlung durch den Franchise-Geber am deutlichsten sichtbar wird.

2008 gab es im Bereich Dienstleistung 227 Franchise-Systeme, mit 3.400 Franchise-Partnern und 3.770 Outlets. Das entspricht einem Anteil von **56,5%**.

Auswirkungen der Finanzkrise auf Franchising

Die heimische Franchise-Wirtschaft ist auch in der Wirtschaftskrise 2008 weiter gewachsen und blickt positiv in die Zukunft. 47% der Franchise-Systeme erwarten eine positive Auswirkung der aktuellen Finanzkrise für Franchising und 33% der Franchise-Geber gehen davon aus, dass die Krise keine Auswirkung auf Franchising hat, so die Ergebnisse der aktuellen Erhebung des Österreichischen Franchise-Verbandes. Nur 20% haben die Befürchtung, dass vor allem die Finanzierung für potentielle Franchise-Partner schwieriger werden wird.



Quelle: ÖFV

(Basis der Erhebung 2008 sind ca. 100 retournierten Fragebögen in Österreich tätiger Franchise-Geber.)

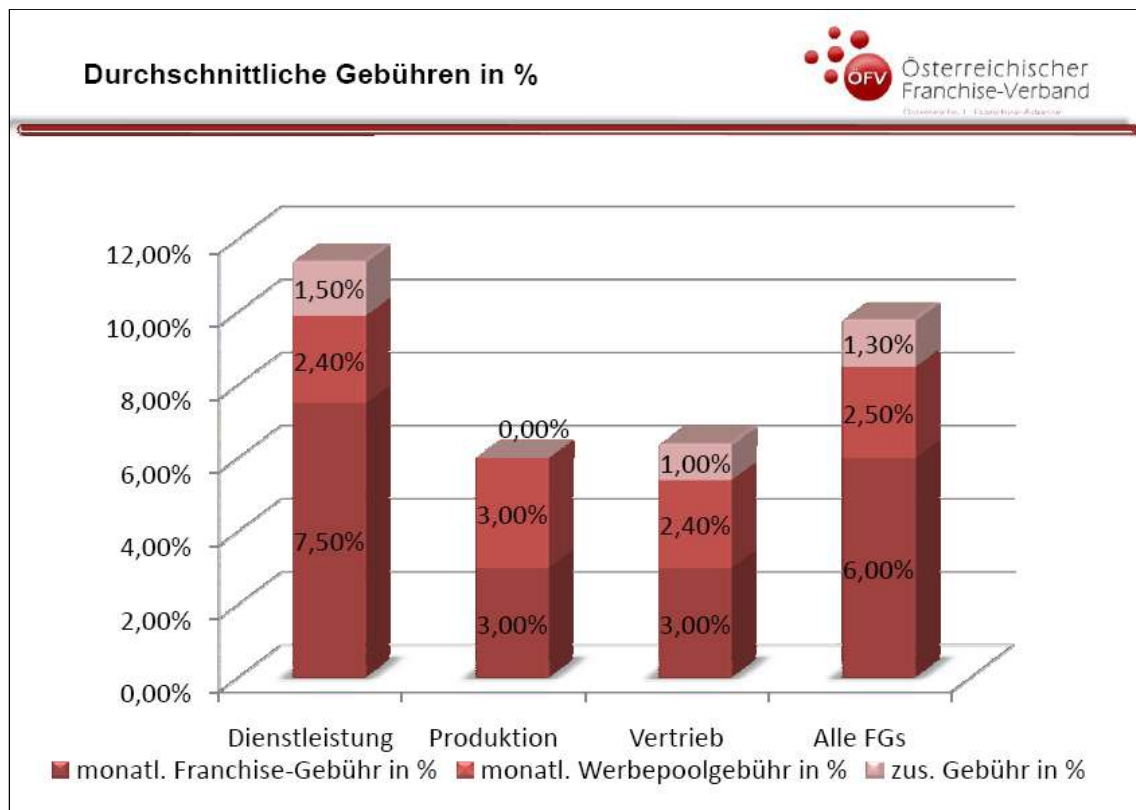
Die Gebühren: win – win-Situation im Franchising

Im Franchising werden neben einer einmaligen Eintritts-Gebühr zumeist eine laufende, monatliche Gebühr, eine monatliche Werbepool-Gebühr und eventuelle zusätzliche Gebühren erhoben. Diese Gebühren setzen sich aus einer umsatzabhängigen Abgabe in Prozent (vom Netto-Verkaufsumsatz) und / oder einem fixen Betrag zusammen.

Im Jahr **2008** betrug die **durchschnittliche, monatliche, umsatzabhängige Franchise-Gebühr: 6%**. In einigen Franchise-Systemen ergibt sich noch weiter eine **durchschnittliche, fixe Franchise-Gebühr von EUR 280 im Monat**.

Franchising steht für eine gelebte, aktive Partnerschaft, darum gehen immer mehr Franchise-Systeme dazu über **umsatzabhängige Franchise-Gebühren**, anstelle von Fixbeträgen, zu verlangen. Der Franchise-Geber will nur dann Geld verdienen, wenn auch die Franchise-Partner Geld verdienen.

- Dienstleistungs-Franchise-Systeme: durchschnittlich 7,5% + EUR 300
- Produktions-Franchise-Systeme: durchschnittlich 3,0% (kein Fixbetrag)
- Vertriebs-Franchise-Systeme: durchschnittlich 3,0% + EUR 250



Quelle: ÖFV

(Basis der Erhebung 2008 sind ca. 100 retournierten Fragebögen in Österreich tätiger Franchise-Geber.)

Leistungsspektrum Franchise-System

Ein professionelles Franchise-System *beinhaltet (lt einer Studie des Betriebswirtschaftszentrums der Universität Wien):*

- die Umsetzung einer überzeugenden Geschäftsidee
- die Vermarktung eines erprobten Produktes bzw. einer marktgängigen Dienstleistung
- die Bereitstellung nicht allgemein zugänglichen Know-hows
- die Entwicklung eines umfassenden Organisationssystems
- die Gewährleistung einer laufenden Qualitätssicherung
- die Eintragung und Bekanntmachung von Schutzrechten
- die Einbringung von ausreichend Kapital und unternehmerischem Einsatz

Das Franchise-Paket des Franchise-Gebers

Das Leistungsprogramm des Franchise-Gebers ist das **Franchise-Paket**. Es besteht aus einem Beschaffungs-, Absatz- und Organisationskonzept, dem Nutzungsrecht an Schutzrechten, der Ausbildung des Franchise-Partners und der Verpflichtung des Franchise-Gebers, den Franchise-Partner aktiv und laufend zu unterstützen sowie das Franchisekonzept ständig weiterzuentwickeln.

Der Leistungsbeitrag des Franchise-Partners

Der Franchise-Partner ist im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig. Er hat das Recht und die Pflicht, das Franchise-Paket gegen Entgelt zu nutzen. Der Leistungsbeitrag des Franchise-Partners besteht aus unternehmerischem Einsatz, der Finanzierung, der Übernahme des wirtschaftlichen Risikos, sowie der Bereitschaft, Marktinformationen mit dem Franchise-Geber auszutauschen.

Andere Vertriebsarten

Franchising unterscheidet sich von den anderen Vertriebssystemen hinsichtlich Ausmaß und Intensität der Kooperation, Laufzeit der Verträge und in rechtlichen und organisatorischen Belangen. Insbesondere die hohe Qualität der Service-Leistungen durch den Franchise-Geber für seine Partner, die damit verbundene Entlastung und Unterstützung zum unternehmerischen Erfolg des Franchise-Partners, aber auch die Dauerhaftigkeit und Langfristigkeit von Franchise-Systemen zeichnen diese aus.

Andere seriöse Vertriebsarten und ihre Unterscheidungen zum Franchising sind beispielsweise:

- Das Filial-System: Die Außenstellen sind keine rechtlich selbstständigen Organe.
- Der Lizenzvertrag: Es besteht keine betriebswirtschaftliche Kooperation zwischen Lizenzgeber und Lizenznehmer.
- Das Handelsvertreter-System: Der Handelsvertreter trägt normalerweise kein Warenrisiko und nur beschränkten Kapitaleinsatz.

- Das Kommissions-System: Der Kommissionär kauft und verkauft nicht auf eigene Rechnung.
- Das Vertragshändler-System: Es fehlt das Organisations- und Marketingkonzept von Franchise-Systemen.
- Die Genossenschaften: Es besteht weder ein Vertriebskonzept, noch ein Überwachungs- und Weisungsrecht.

Entwicklung und Sicherung von Qualitätsstandards – der wesentliche Vorteil von Franchising

Für jeden Handlungsbereich innerhalb eines Franchise-Systems sind entsprechende **Qualitätsstandards** festgelegt. Eine Geschäftsidee wird zunächst in Form eines **Pilotprojektes** entwickelt, umgesetzt, verbessert und perfektioniert. Erst nach der erfolgreichen Pilotierung am Markt geht es in die Phase der Multiplikation, also in die Umsetzung als Franchise-System.

Franchising bietet somit die Möglichkeit, durch die Vorgabe und Einhaltung von Qualitätskriterien den wirtschaftlichen Erfolg der Franchise-Partner positiv zu beeinflussen. Die Entwicklung und Sicherung von Qualitätsmerkmalen gehört zu den wesentlichsten Erfolgsfaktoren im Franchising.

Franchise-Ethikkodex

Der ÖFV versteht sich als freiwillige Qualitätsgemeinschaft für erfolgreiches und seriöses Franchising. Als Mitglied im Europäischen Franchise-Verband (EFF) verpflichtet der ÖFV seine Mitglieder zur Umsetzung des sogenannten Verhaltenskodex für seriöses Franchising („Franchise-Ethikkodex“). In diesem Ethikkodex sind die Prinzipien der Partnerschaftlichkeit und der „Zusammenarbeit auf gleicher Augenhöhe“ festgelegt, die Franchise-Systeme vor anderen Netzwerkstrukturen auszeichnen.

Qualitätssicherung im Sinne eines gesunden Unternehmertums

Die Franchise-Erhebung 2008 zeigt im Vergleich zur vorangegangenen, dass die Franchise-Unternehmen verstärkt auf die Faktoren **Qualität und Quantität** setzen.

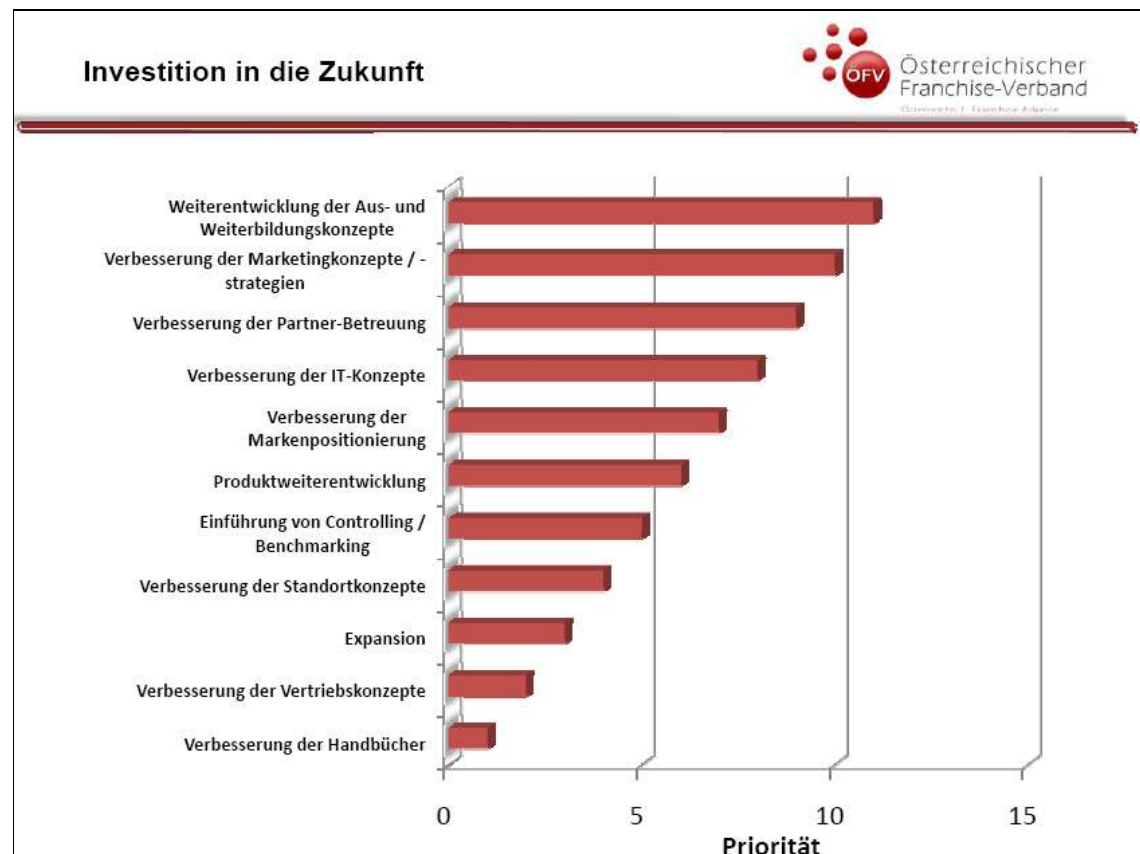
D.h. viel System-Energie fließt in die Entwicklung und Optimierung des Leistungspaketes für die Franchise-Partner. Trotz dieser aufwändigen **Qualitätsoffensive** verzeichnet die österreichische Franchise-Wirtschaft einen geringen Rückgang des **System-Wachstums**: 2006 noch 5% auf **2008** von rund **3%**: und bei den **Franchise-Partnern** von 6% 2006 auf nur mehr **2% 2008**, während die **Outlets** im selben Zeitraum um **4%** gewachsen sind. Dies legt den Schluss nahe, dass die Systemzentralen dazu übergehen, qualifizierten Partnern mehr als nur ein Outlet zu überlassen.

Im Schnitt hat derzeit jedes Franchise-System in Österreich **15 Franchise-Partner**, die wiederum durchschnittlich **1,2 Outlets / Standorte** betreiben.

Die Aufgabe des Franchise-Gebers ist die **Qualifizierung** seiner Franchise-Partner vor dem Wettbewerb. Und diese Aufgabe nehmen die in Österreich tätigen Systeme ernst, wie der hohe Anstieg in der Erbringung von Service-Leistungen durch die Zentrale belegt; etwa bieten:

- 100% Partner-Management (laufende Beratung und Betreuung); +10% zu 2006
- 100% Jahresmeeting; +13% zu 2006
- 82% Definition der Kundenzielgruppen; +52% zu 2006
- 89% Überregionale Marketing- und Vertriebskonzept; +17% zu 2006
- 89% regionale Partner-Meetings; 26% zu 2006
- 98% Gemeinsame Website; +21% zu 2006

Erfreulich, bereits in **zwei Drittel** der Franchise-Systeme ist ein **Beirat** installiert. Beiräte sind ein unabhängiges Gremium in einem System, in dem Franchise-Geber- und -Nehmer-Vertreter gemeinsamen an der laufenden System-Erneuerung und -Optimierung arbeiten. Franchise-Beiräte haben eine beratende Funktion innerhalb eines Systems und entwickeln Vorschläge für zentrale Bereiche wie etwa rund um die Produkte / Dienstleistungen, Marketing und Training.



(Basis der Erhebung sind ca. 100 gemeldete Fragebögen in Österreich tätiger Franchise-Geber.)

In Summe trägt Franchising in Österreich zur Hebung des Niveaus und zur **Sicherstellung** eines **qualitativ höher entwickelten Unternehmertums** maßgeblich bei.

Synergieeffekte durch Arbeitsteilung zwischen Franchise-Geber und Franchise-Partner

Durch die Verbreitung der Geschäftsidee mit selbstständigen Franchise-Partnern sind der ständige Meinungs-austausch und die Weiterentwicklung des Konzepts aufgrund der gemeinsamen Erfahrungen am Markt gewährleistet.

Die Arbeitsteilung zwischen Franchise-Geber und Franchise-Partner (Franchise-Geber: Bereitstellung von Produkten bzw. Dienstleistungen samt Marketing-, Management- und Organisationskonzepten; Franchise-Partner: Konzentration auf den Verkauf, das Marktverhalten und die Kundenbedürfnisse) ermöglicht die Nutzung von Synergieeffekten für alle Beteiligten.

Franchising in Österreich – ein beachtlicher Wirtschaftsfaktor

In Österreich setzte sich Franchising Mitte der Achtziger durch. 40 Franchise-Systeme und 350 Franchise-Partner waren zu dieser Zeit registriert. Ende **2008** gab es bereits **400 Franchise-Systeme**, die mit **6.050 Franchise-Partnern** an **7.200 Standorten** ihr Konzept erfolgreich umsetzen.

Kontinuierliches Wachstum

Im Beobachtungszeitraum 2006 bis 2008 blieb das **Wachstum** bei kontinuierlichen **3%** bei den **Franchise-Systemen** und **2%** bei der Anzahl der **Franchise-Partner**. Auf den Expansionsschub 2006 folgte 2008 parallel zur **Qualitätsoffensive** der Franchise-Systeme ein **kontinuierliches Wachstum**, vergleichbar mit früheren Zeiträumen. Denn seit 1990 liegen die Zuwachsraten an jährlich neu hinzukommenden Franchise-Systemen in Österreich relativ gleichbleibend bei ca. 5 - 8%.

Branchen im Franchising

Die Franchise-Erhebung 2008 unterscheidet ein Branchen-Ranking nach Franchise-Gebern.

Franchise-Geber in Österreich 2008

- Mode (54 Franchise-Geber)
- Gastronomie (45 Franchise-Geber)
- Unterricht / Weiterbildung (23 Franchise-Geber)
- Lebensmittel (18 Franchise-Geber)
- Einrichtung (17 Franchise-Geber)
- Gesundheit / Fitness (14 Franchise-Geber)
- KFZ / -Reinigung / -Zubehör (14 Franchise-Geber)
- Bäckerei / Konditorei / Confiserie (13 Franchise-Geber)

Branchen-Harmonisierung in Europa

Erstmalig konnte für die Franchise-Erhebung 2006 eine **Harmonisierung** in der **Branchen-Einteilung** erreicht werden und damit die **Vergleichbarkeit** zwischen den europäischen Verbänden und deren nationalen Erhebungen ermöglicht werden.

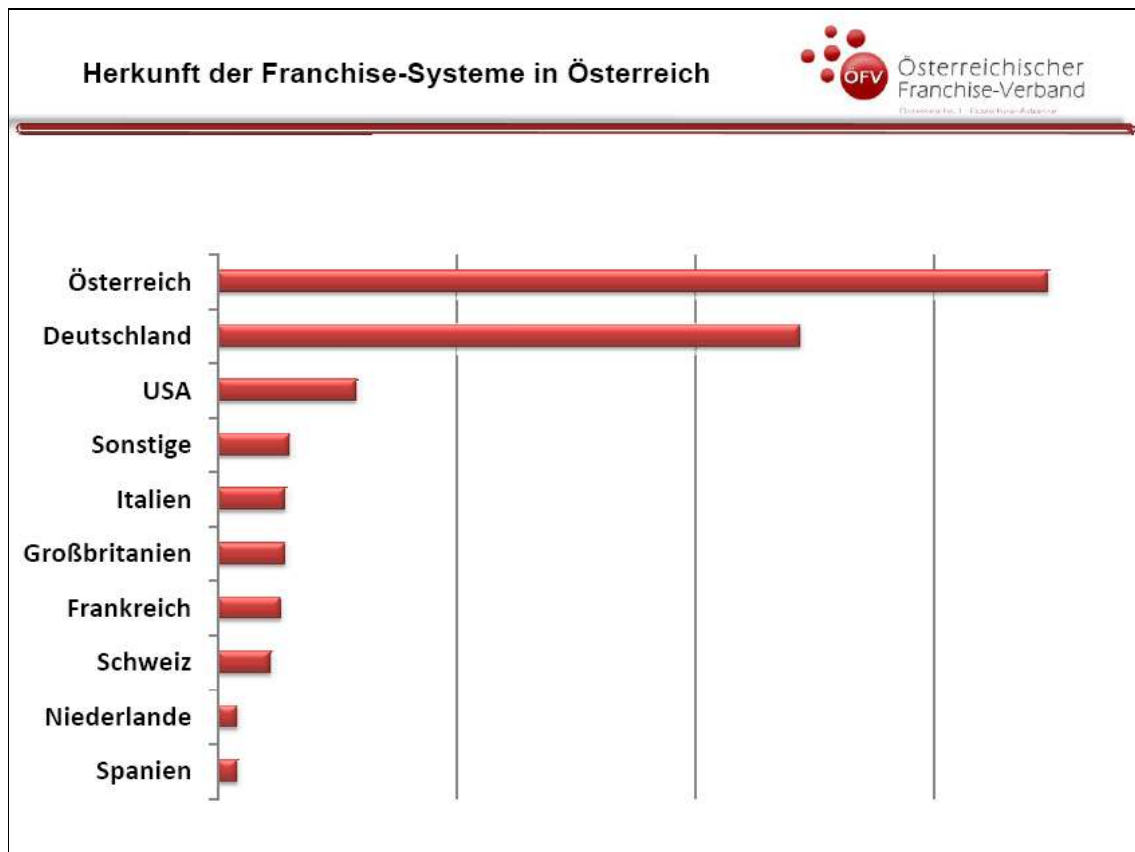
Der ÖFV teilt die Franchise-Systeme nach folgenden Branchen ein:

- Bäckerei / Konditorei /
Confiserie
- Bau / Bausanierung /
Bauelemente
- Begrünung / Blumen / Garten
- Beratung / Planung / Training
- Büro- / Buchhaltungsservice /
Personalverwaltung
- Dekoration / Verpackung /
Geschenkartikel
- Drogerie
- EDV
- Einrichtung
- Ernährungsberatung
- Finanzdienstleistung /
Versicherung
- Foto / Audio / Elektro /
Telekommunikation
- Friseursalons
- Gastronomie
- Gebäudereinigung /
Desinfektion
- Gesundheit / Fitness
- Getränke / Getränkevertrieb
- Glas / Porzellan
- Handwerkliche Dienstleistung /
Wartung
- Heizung / Gas / Wasser /
Sanitär
- Hobby / Erlebnis / Sport / -artikel
- Immobilien
- Innenausbau / Renovierung /
Do-it-yourself
- KFZ / -Reinigung / -Zubehör
- Kindermode
- Kosmetik
- Kurierdienst / Transport
- Lebensmittel
- Malerhandwerk / -bedarf
- Medizin / Sozialdienst
- Mode
- Optik
- Schuhe
- Sicherheit
- Sonnenstudios
- Spezielle Dienstleistungen
- Tiernahrung
- Touristik
- Uhren / Schmuck
- Unterricht / Weiterbildung
- Vermietung / Verleih
- Waschanlagen
- Wäscherei / Chemische
Reinigung
- Werbung
- Werkzeug

Österreich ist attraktiver Markt für ausländische Systeme

Insbesondere für ausländische Franchise-Systeme erscheint der österreichische Markt attraktiv. Von den in Österreich tätigen Franchise-Systemen sind knapp **56%** (226) **ausländischen Ursprungs**, wobei insbesondere die Expansion der **deutschen Unternehmen** mit **30%** deutlich auffällt (122 Franchise-Systeme). An dritter Position befinden sich Unternehmen aus den USA mit 29 Franchise-Systemen gefolgt von Italien, Großbritannien, Frankreich und Schweiz.

Nummer eins ist weiterhin **Österreich** mit **174 Franchise-Systemen** (44%).



Quelle: ÖFV

Österreichische Franchise-Systeme expandieren in neue Märkten

Im Durchschnitt expandieren die österreichischen Franchise-Systeme seit 7 Jahren vorrangig in das deutschsprachige Ausland. Aber auch die CEE Länder gewinnen weiterhin an Attraktivität.

Österreichische Franchisesysteme, die ins Ausland expandieren, bevorzugen das Direkt-Franchising oder das Master-Franchising.

Der Franchiseeffekt auf dem Arbeitsmarkt

Über 100.000 Jobs durch Franchising

In Österreich erreichte die Franchise-Wirtschaft 2008 wieder ein 6-stelliges Beschäftigungsvolumen von über **100.000 Personen**.

Dafür sorgen nicht nur **6.050** Franchise-Partner, die im Durchschnitt **sieben** Mitarbeiter pro Outlet beschäftigen, sondern auch die großen Franchise-Systeme, die durchschnittlich **600 Mitarbeitern** in ihren Zentralen und den im System integrierten Filialen Beschäftigung bieten.



Vergleich Deutschland

2008 konnte der Deutsche Franchise-Verband (DFV)¹ ein ungebremsstes Wachstum der deutschen Franchise-Branche verzeichnen. So haben **950 Franchise-Systeme** gemeinsam mit ihren **57.000 Franchise-Partnern** einen **Umsatz von 47 Milliarden**

¹ Quelle: DVF, www.franchiseverband.com

EUR erwirtschaftet. In der Branche waren insgesamt **450.000 Arbeitnehmer** beschäftigt.

Dr. h.c. Dieter Fröhlich, Präsident des DFV ist überzeugt, dass die Franchise-Branche auch weiterhin Zahlen melden wird, von denen andere Branchen träumen. „Unsere statistische Erhebung belegt, dass Franchising den deutschen Mittelstand stärkt und sich auch in wirtschaftlich turbulenten Zeiten als stabiler Jobmotor ausweist.“ resümiert Geschäftsführer Torben L. Brodersen die Verbandsstatistik.

Wirtschaftsfaktor Franchising im internationalen Vergleich

Franchising als wichtigste Vertriebsform der Zukunft

Im Ursprungsland des Franchising – den **USA** – arbeiten mittlerweile **2.900² Franchise-Systeme**:

Mit ihren knapp **900.000** Franchise-Nehmern schaffen die 2.900 Systeme **21 Millionen** direkte Arbeitsplätze (selbstständig und angestellt).

Vielfalt in Europa

In Europa sind knapp **10.000 Franchise-Systeme³** aktiv, die über **1,5 Millionen Menschen** einen Arbeitsplatz schaffen.

Knapp **80%** der Franchise-Systeme, die in Europa tätig sind, sind **heimischen Ursprungs**. Diese Franchise-Vielfalt in Europa ist vielen Menschen nicht bewusst, denn bei Franchising denkt man zuerst an das Ursprungsland USA und im zweiten Schritt an Fast Food Franchise-Systeme.

Verzehnfachung der Franchise-Systeme

Die Anzahl der Franchise-Systeme in Österreich hat sich bis zum Jahr 2008 **verzehnfacht!** Waren Mitte der 80er Jahre, als sich Franchising in Österreich durchzusetzen begann, noch 40 Franchise-Systeme und 350 Franchise-Partner registriert, so gab es Ende 2008 bereits **400 Franchise-Systeme**, die mit **6.050 Franchise-Partnern** und **7.200 Outlets** ihr Konzept erfolgreich umsetzten.

Existenzgründer im Franchising erfolgreicher als klassische Einzelkämpfer

Im Jahr 2008 gab es laut Wirtschaftskammer⁴ 29.536 Unternehmensneugründungen (2006: 29.109). Besonders bei den 30-40jährigen (Unternehmensneugründung als Einzelunternehmen) ist der Wunsch nach Selbstständigkeit besonders groß. Ausgerüstet mit einigen Jahren Berufserfahrung und erarbeitetem Kapital sicherlich eine ideale Ausgangsbasis. Jedoch muss der ehemalige Team-Player nun als Einzelkämpfer am Markt bestehen. Dieser Wechsel fällt nicht immer leicht!

Im Gegensatz dazu vereinen Franchise-Partner sowohl Team-Player- als auch Unternehmer-Qualitäten. Und gerade zum Start als Franchise-Partner (im ersten Jahr) erhält ein Existenzgründer mittels Franchising im Vergleich zum klassischen Einzelunternehmer eine Fülle an Know-how und Unterstützungsleistungen durch den

² Quelle: EFF European Franchise Federation, www.eff-franchise.com

³ Quelle: EFF European Franchise Federation, www.eff-franchise.com

⁴ Quelle: WKO / Unternehmensneugründungen im Bereich der Wirtschaftskammern;

echte Gründungen (ohne Umgründungen, kurzfristige Löschungen oder "Ruhendmeldungen", Filialgründungen, etc.)

Franchise-Geber. „Unternehmerische Kinderkrankheiten“ wie etwa mangelnde Branchenkenntnisse und Unerfahrenheit werden so minimiert bzw. vermieden. Der erfolgreiche Start in die neue Franchise-Partnerschaft stellt einen hohen Motivationsfaktor für den neuen Partner dar und wird dem Franchise-Geber durch langjährige, zufriedene Franchise-Partner vergolten.

Schließungsquote bereinigt den Markt

2008 ist die Schließungsquote gegenüber dem Jahr 2006 wieder auf **4,2%** gestiegen. Dazu die Zahlen der letzten Jahre **im Vergleich**: 2006: 2,9% 2004: 3,1% 2002: 4,2%; 2001: 3,9%; 2000: 4,5%; 1999: 6%.

Gerade das starke Wachstum der Franchisesysteme im Sektor Dienstleistung hat in den letzten Jahren auch unausgereifte Systeme auf den Markt gebracht. Der Markt fordert aber Qualität und professionell aufgestellte Systeme, daher ist ein Bereinigungsprozess im Gang. Damit einher geht die Erhöhung der Schließungsraten in Österreich.

Tendenziell ist die Schließungsquote bei Franchise-Systemen „Made in Austria“ **niedriger**, im Vergleich zu Franchise-Systemen, die im Ausland entwickelt wurden und nach Österreich expandiert haben.

Kontakt:

Mag. Susanne Seifert
Österreichischer Franchise-Verband
Campus 21, Liebermannstraße A01 503, A-2345 Brunn am Gebirge
Telefon: +43(0)2236-31 11 88, Telefax: +43(0)2236-31 13 43
Mobil: +43(0)664-240 78 78, e-Mail: presse@franchise.at