

# FRANCHISE IN ÖSTERREICH

Zahlen, Daten, Fakten 2019



## Unsere KERNWERTE



Kompetenz



Vertrauen



Kommunikation



Seriosität

- > **Repräsentant** der Österreichischen Franchise-Wirtschaft
- > **Qualitätsgemeinschaft** von Franchise-Systemen
- > **Kompetenzzentrum** für Franchising in Österreich



Dkfm. FH Andreas Haider  
ÖFV Präsident



Mag. Barbara Steiner  
ÖFV Generalsekretärin

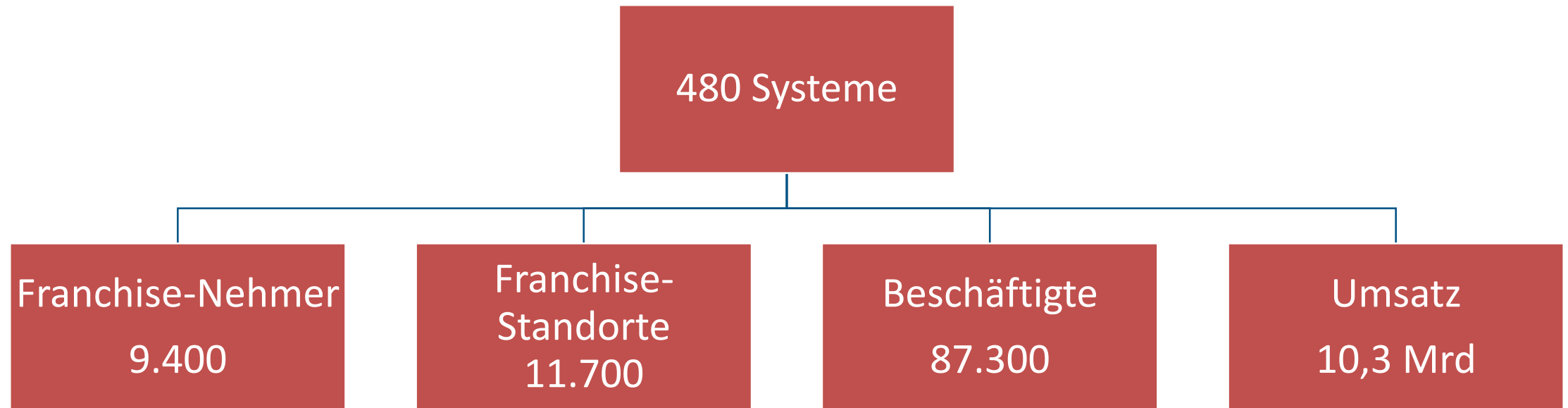
# Erhebungsdesign

---

- Auftragnehmer: mm.insights in Kooperation mit bestHeads
- Auftraggeber: Österreichischer Franchise-Verband
- Befragungszeitraum von Mai bis September 2019
- Repräsentative Befragung von 54 Franchise-Systemen

# Franchise in Österreich im Überblick

---

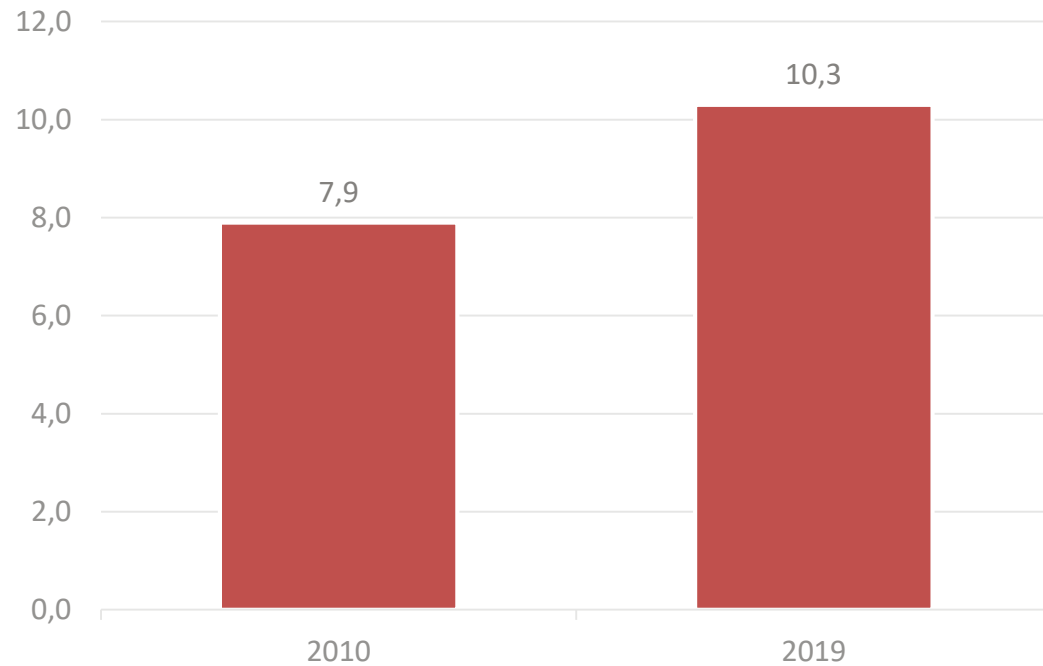


# Umsatz und Systeme

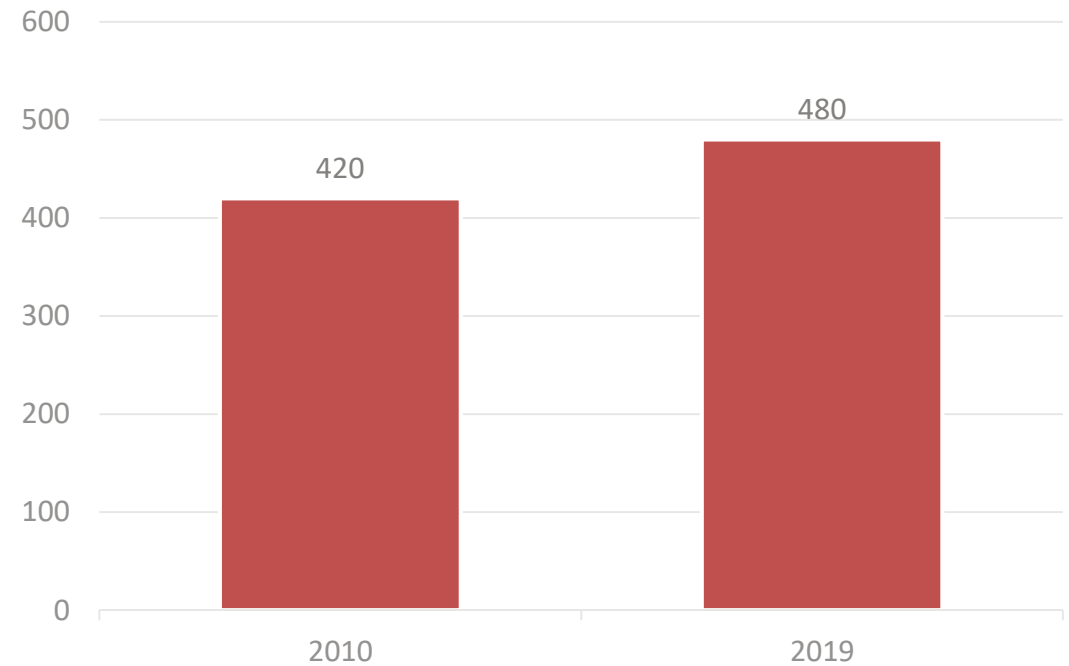
30% Umsatzsteigerung von 2010 bis 2019

14% mehr Systeme seit 2010

Nettoumsatz



Anzahl Systeme

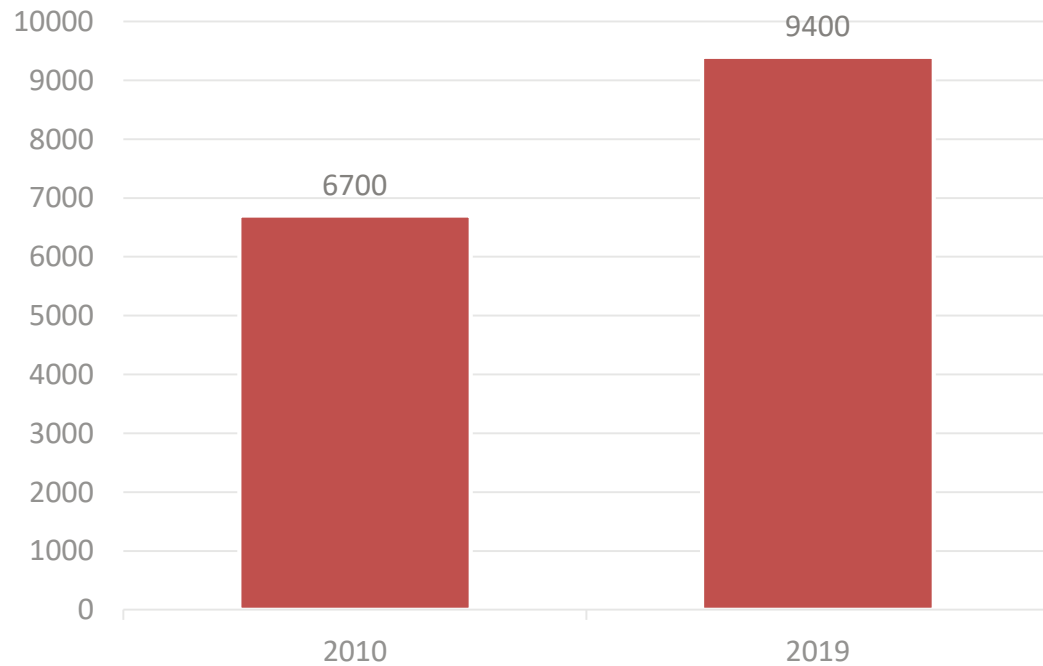


# Franchise-Nehmer und -Standorte

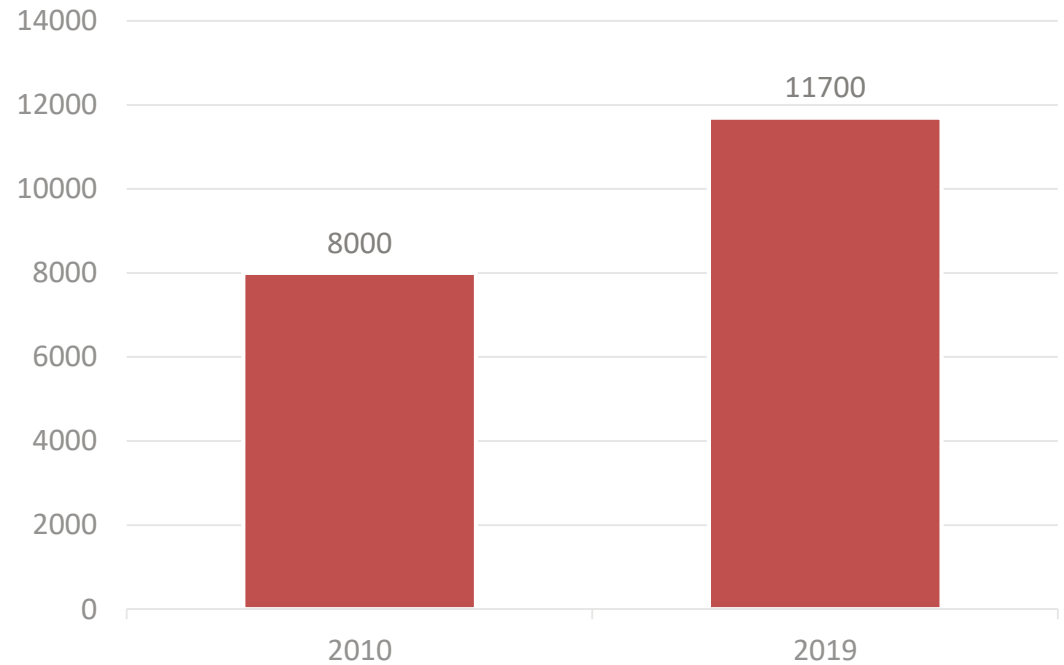
40% Steigerung bei Franchise-Nehmer

46% Steigerung bei Standorten

Franchise-Nehmer



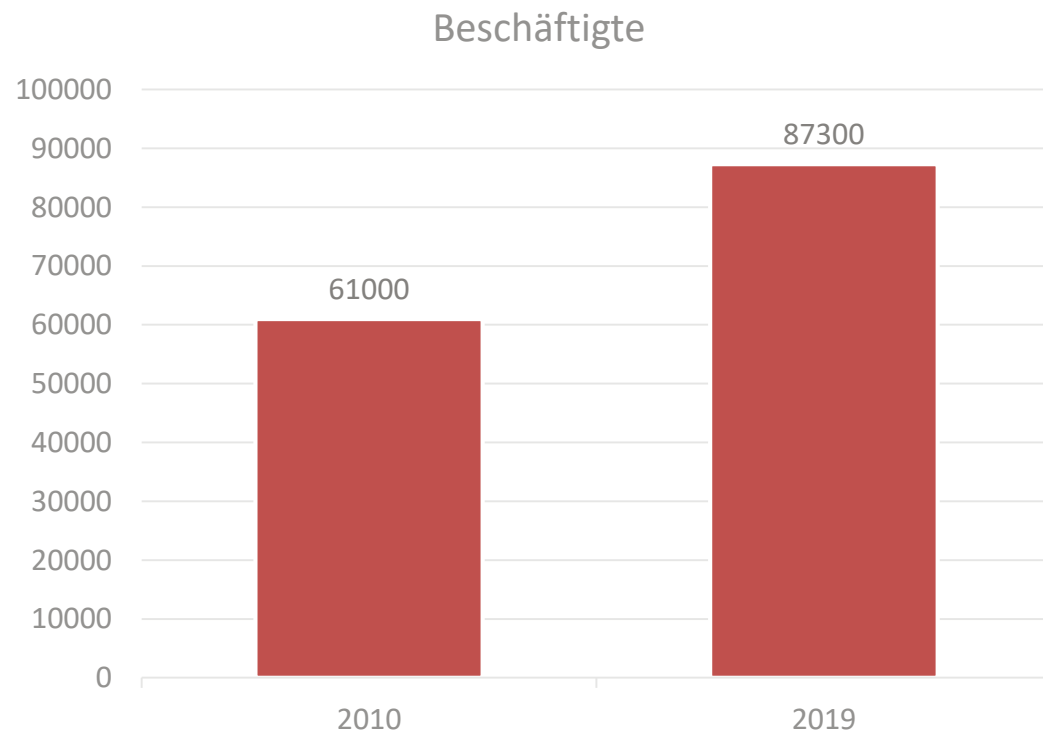
Standorte



# Beschäftigte

---

43% Steigerung bei Beschäftigten



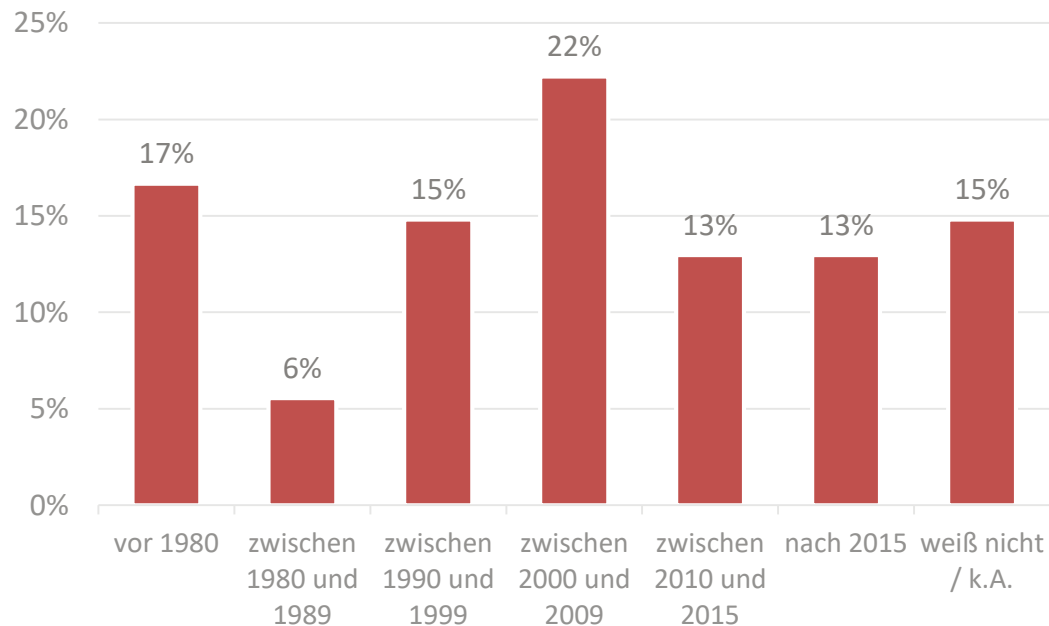


# Gründung Franchise

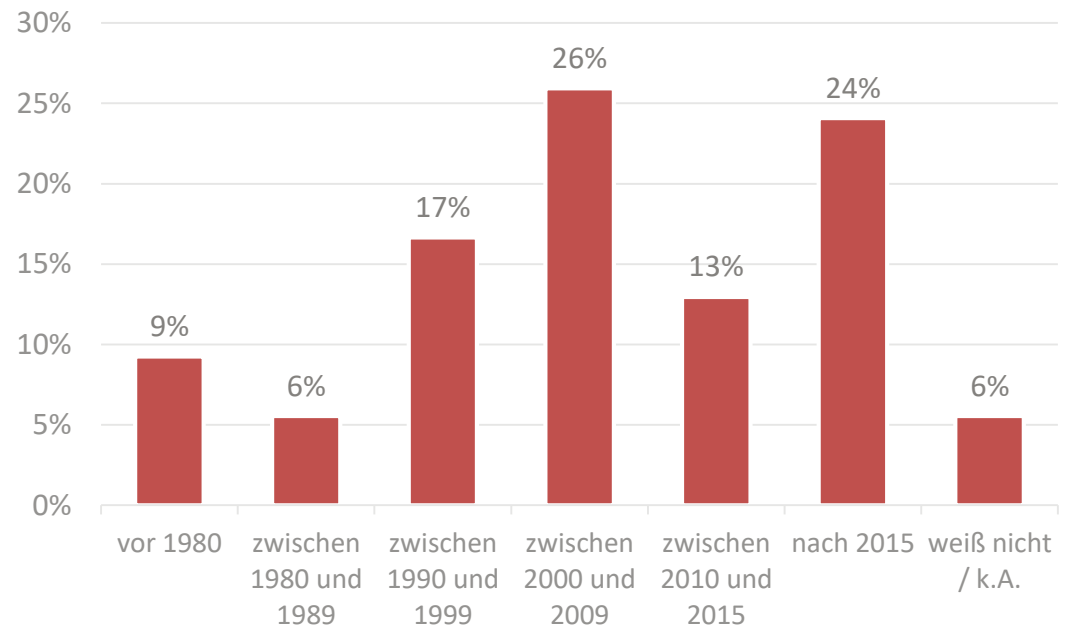
Die Franchise-Branche ist eine junge Branche:  
26% der Franchise-Systeme sind in den letzten 10 Jahren  
gegründet worden

Die Szene wächst schnell: rund ein Viertel der Systeme ist  
seit 4 Jahren im den österreichischen Markt tätig

Frage 1.1 In welchem Jahr wurde Ihr Franchise-System  
gegründet?



Frage 1.2 Seit wann ist Ihr Franchise-System in  
Österreich tätig?

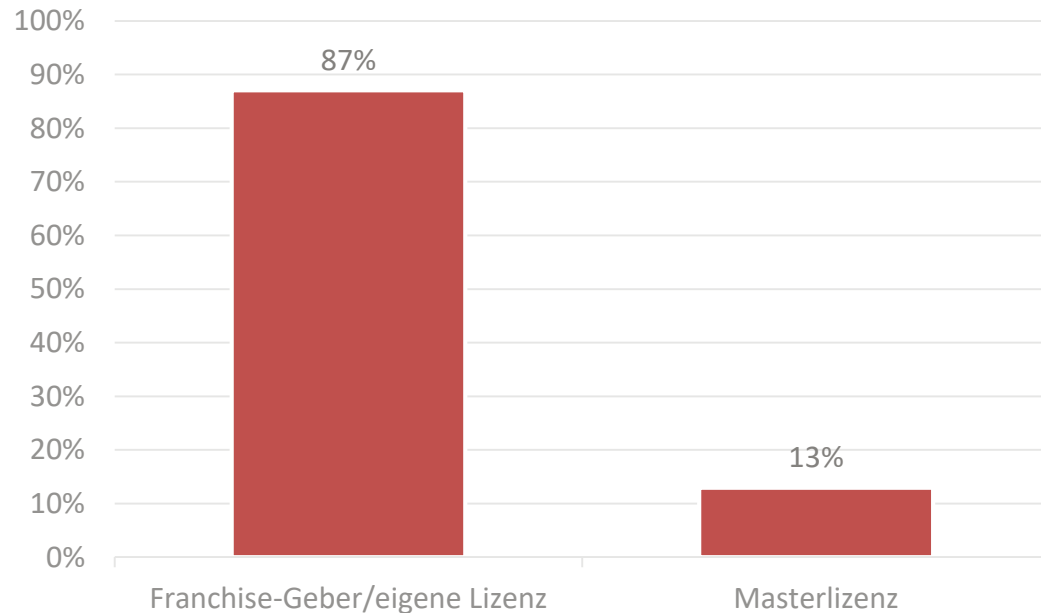


# Gründung Franchise

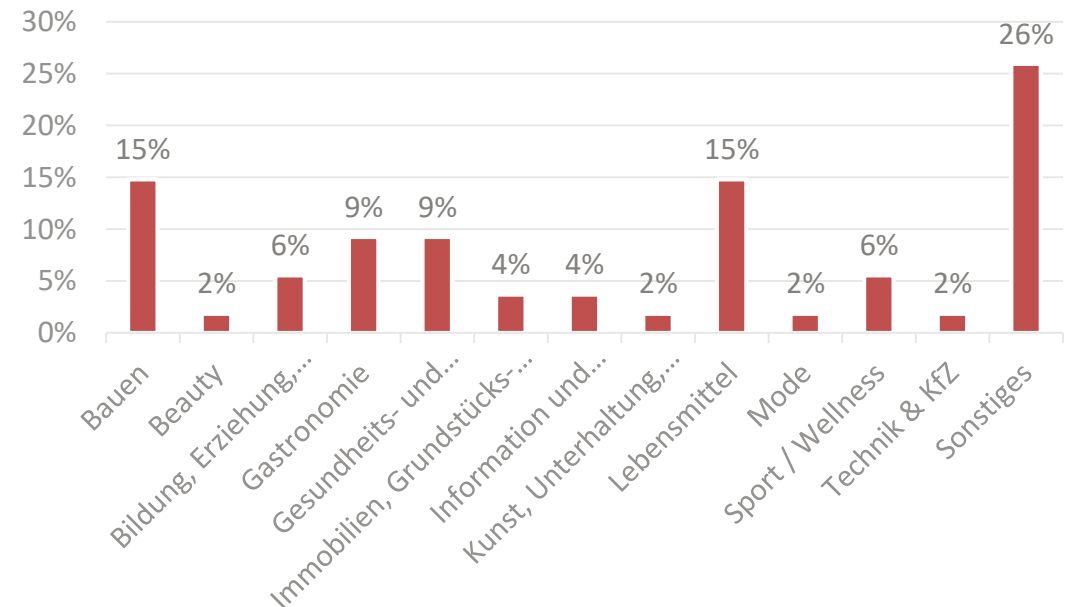
Mit einem Anteil von 13% ist das Potential der Masterlizenz noch ausbaubar

Die Branchenverteilung ist vielfältig, aber die Branchen Bauen, Lebensmittel, Gastronomie und Gesundheit machen in Summe ca. 50% aus

Frage 1.3 Welche Form der Lizenzierung haben Sie?



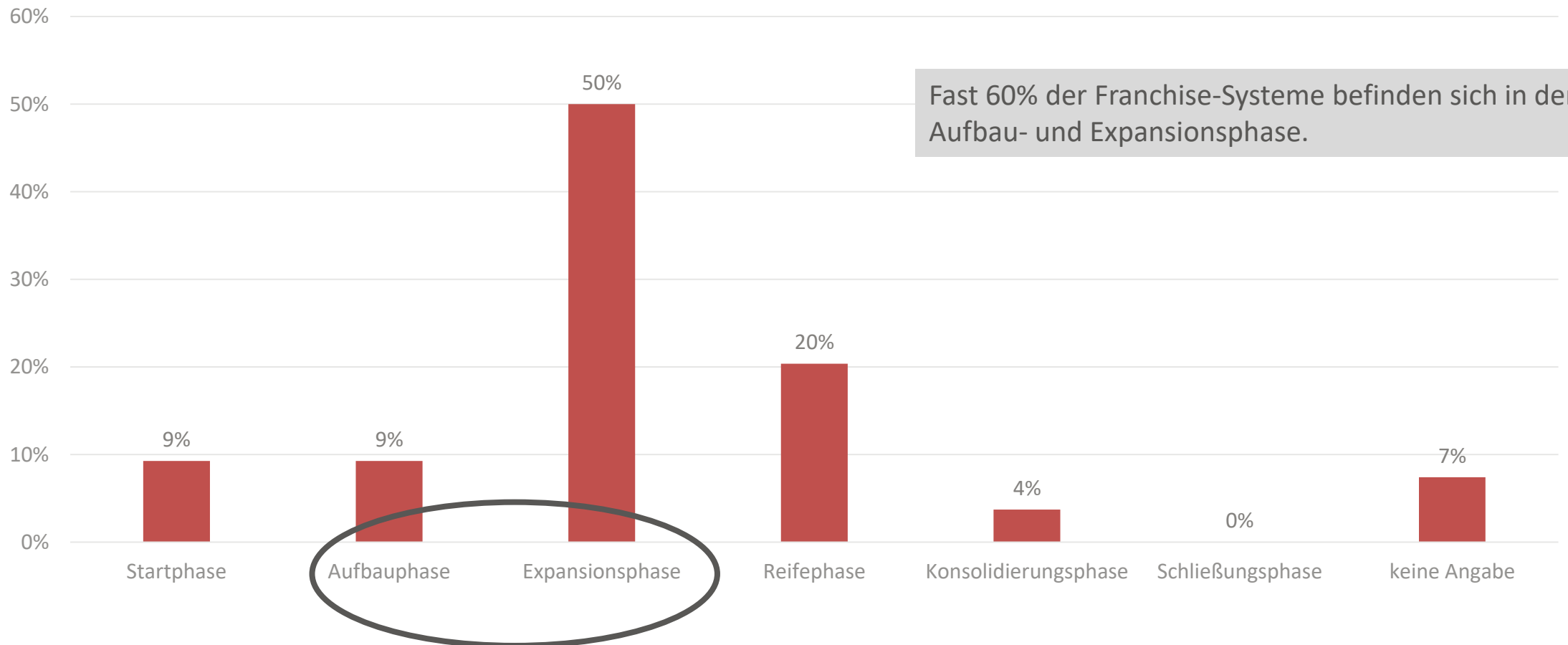
Frage 1.4 In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?



Sonstige: Abflussrohr- und Kanalreinigung; Badsanierung / Gewerbe / Handwerk; Coaching; Executive Search / Interim Management (Personalvermittlung); Gebäude Sanierung; HANDEL; Kundendialog; Papier- und Bürowaren Handel; Papier-, Büro-, Schreibwaren; SCHADENSANIERUNG; Selfstorage; Telekommunikation; Tiernahrung und Zubehör; Unternehmer Coaching

# Phasen der Franchise-Systeme

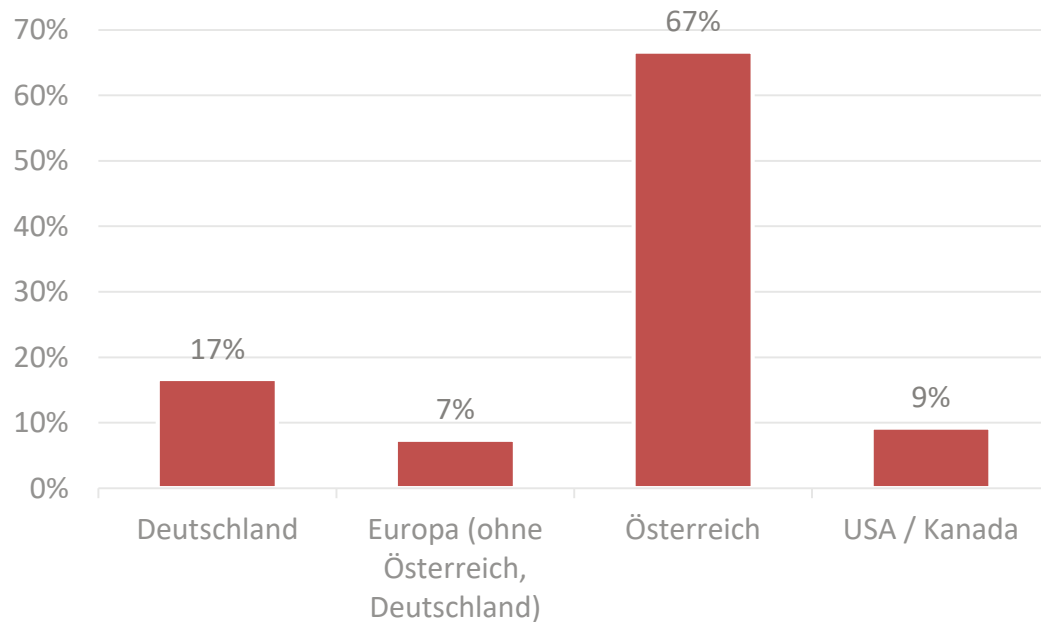
Frage 1.5 Welche der folgenden Phasen beschreibt das aktuelle Stadium Ihres Franchise-Systems in Österreich Ihrer Meinung nach am besten?



# Internationales Franchise

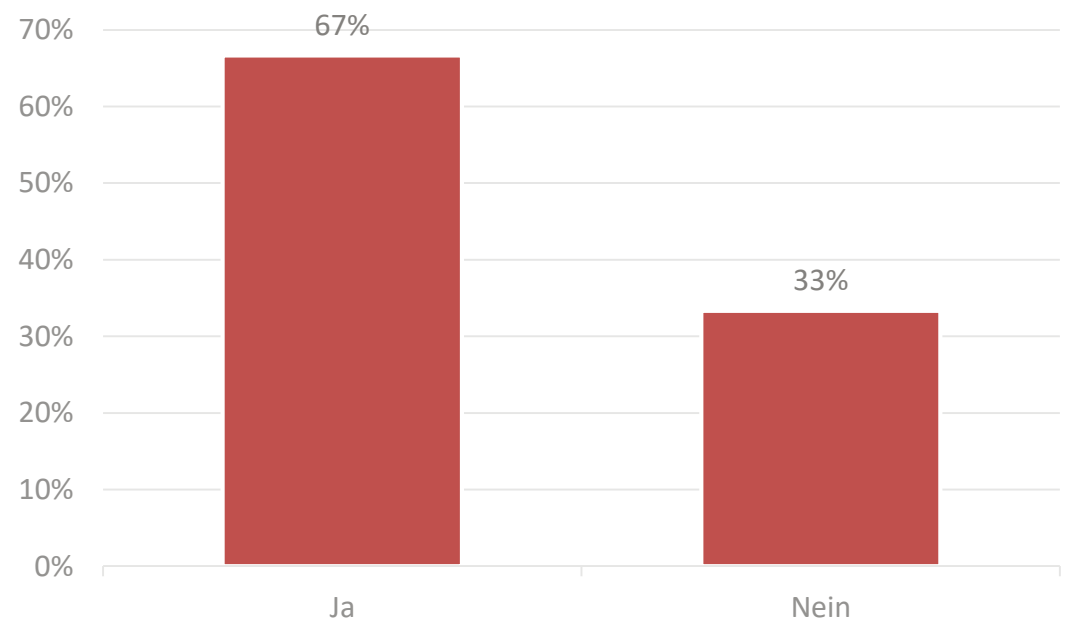
Zwei Drittel der Franchise-Systeme sind aus Österreich

Frage 5.1 Aus welchem Herkunftsland kommt Ihr Franchise-System?



67% der Systeme sind international tätig

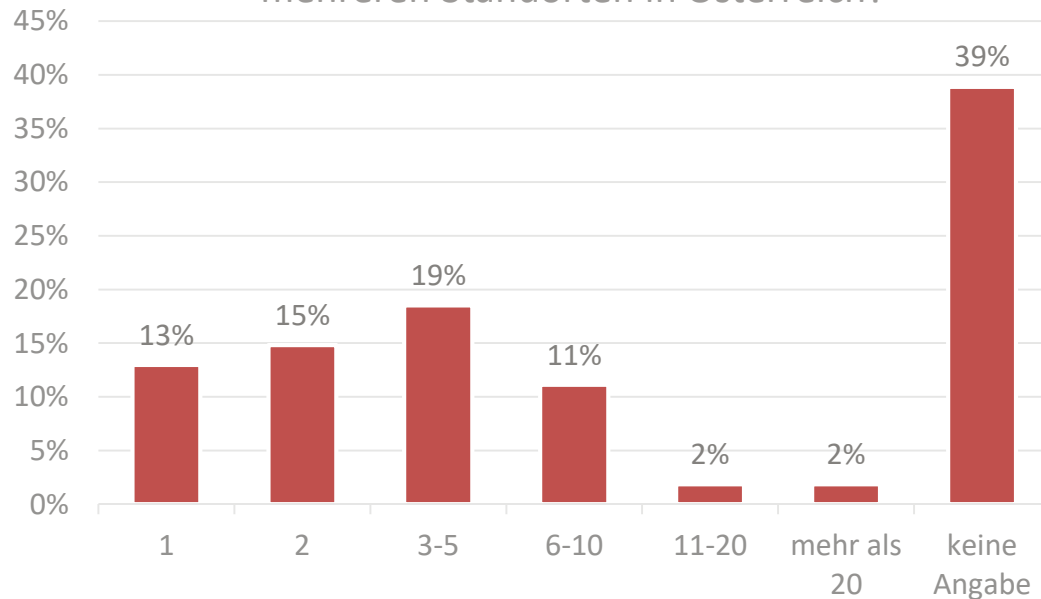
Frage 5.2 Ist ihr Franchise-System international tätig?



# Franchise-Nehmer in Österreich

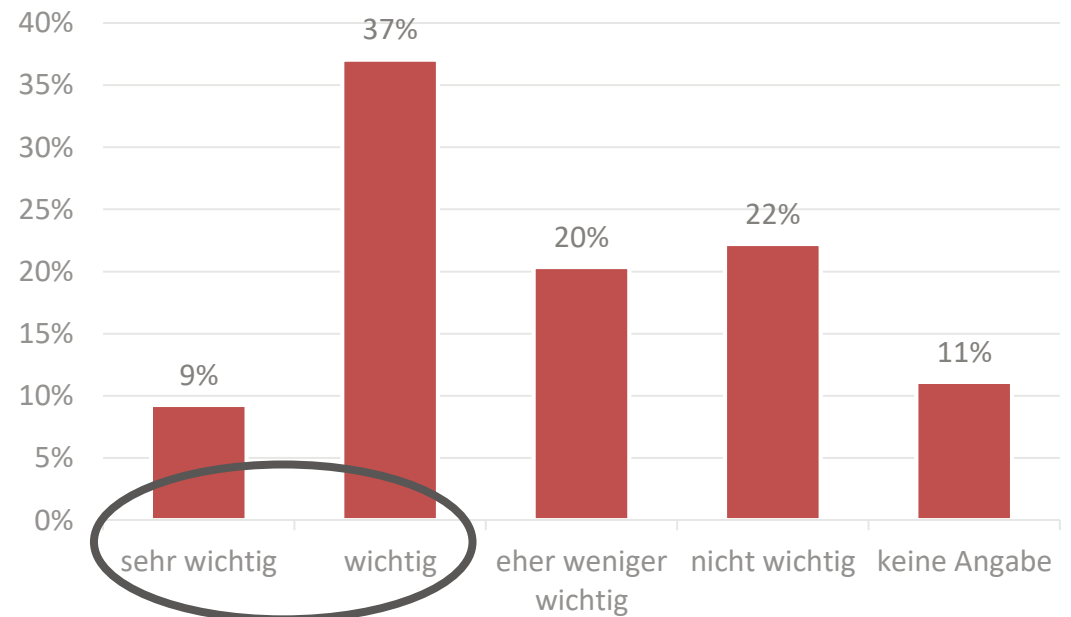
Multi-Unit Franchise-Nehmer mit 2 oder mehreren Standorten in Österreich sind noch nicht sehr ausgeprägt

Frage 8.3 Wie viele dieser Franchise-Nehmer sind sogenannte Multi-Unit Franchise-Nehmer mit 2 oder mehreren Standorten in Österreich?



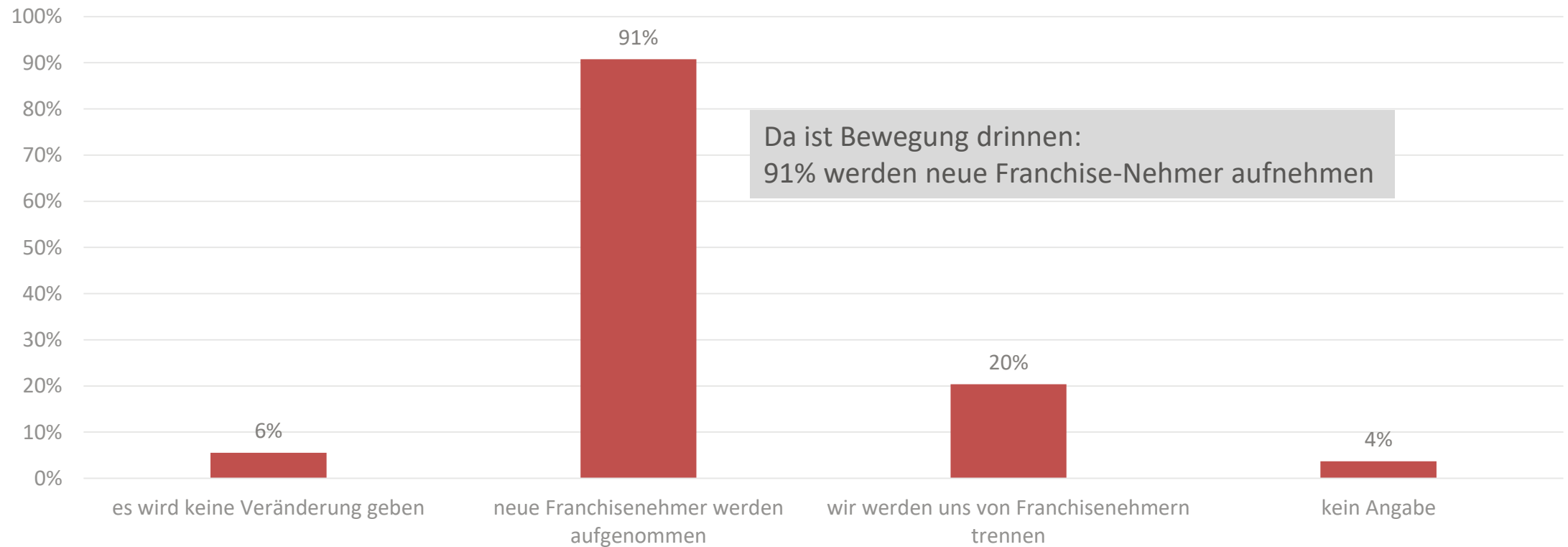
Aber: Fast die Hälfte der Franchise-Geber halten Multi-Unit-Franchising für wichtig oder sehr wichtig.

Frage 8.4 Wie wichtig ist Multi-Unit-Franchising grundsätzlich für Ihr System?



# Änderungen der Anzahl der Franchise-Nehmern

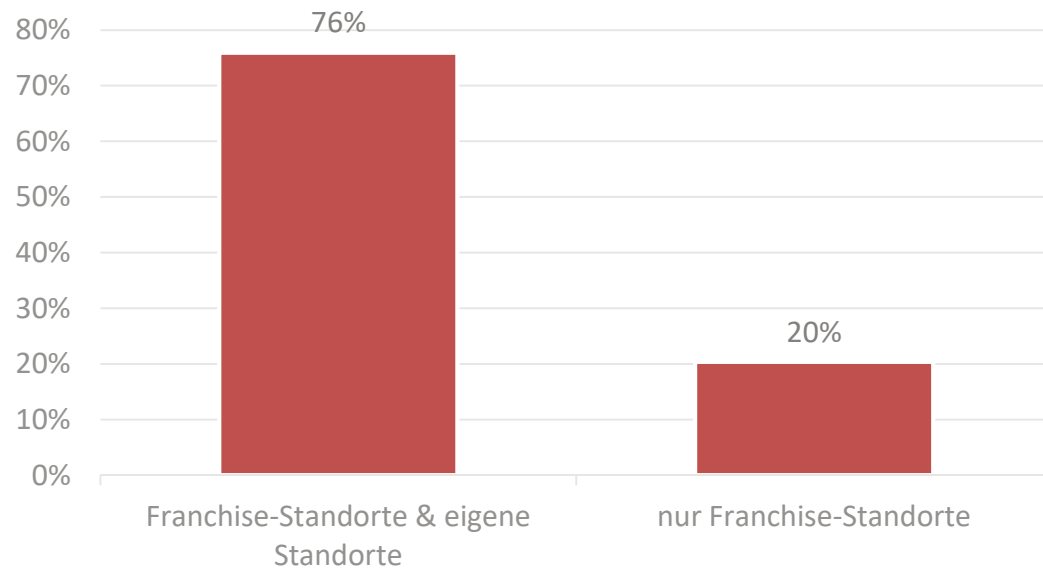
Frage 8.5: Planen Sie in den nächsten 12 Monaten in Österreich neue Franchise-Nehmer aufzunehmen, sich von Franchise-Nehmern zu trennen, oder ist keine Veränderung geplant?  
(Mehrfachantworten möglich)



# Eigenstandorte und Franchise-Standorte

Mit 76% verfügt der Großteil der Franchise-Geber über eigene Standorte

Frage 8.6 Hat Ihr Franchise-System nur Franchise-Standorte oder betreiben sie auch eigene Standorte?

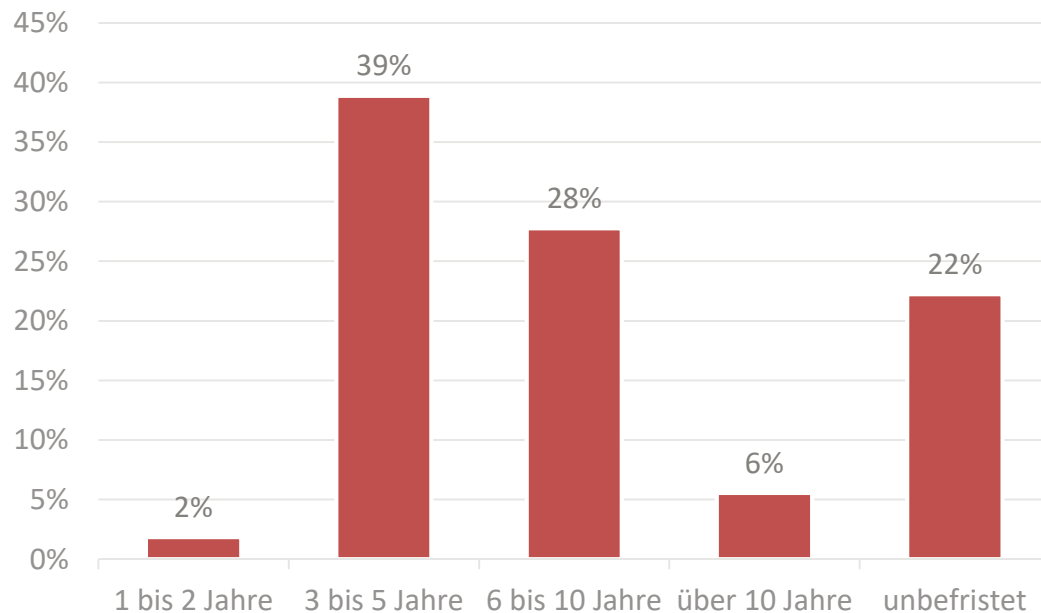


# Kosten für Franchise-Nehmer u. Vertragsbedingungen

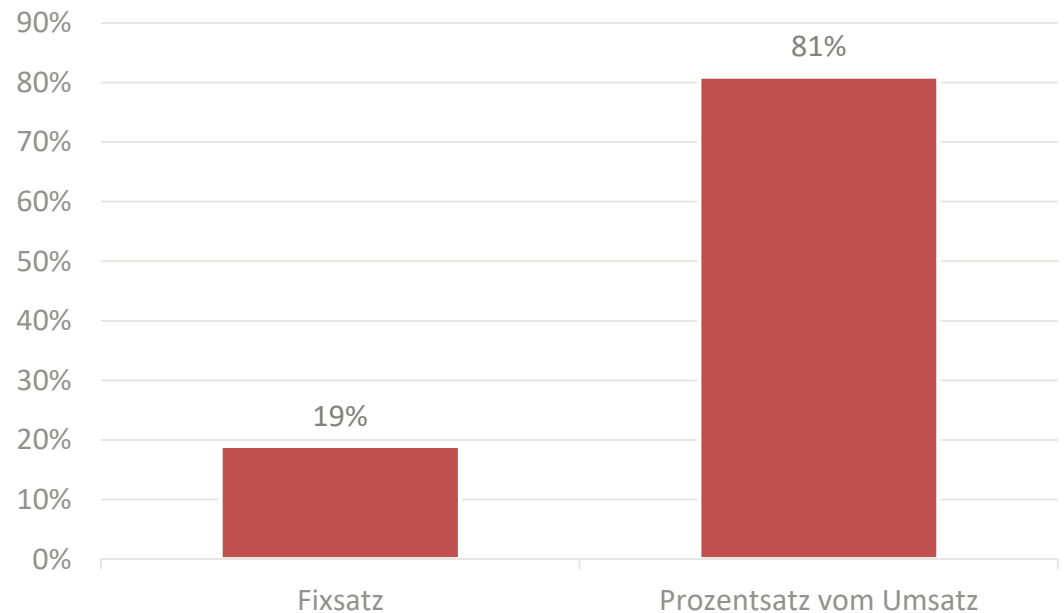
Die durchschnittliche Vertragslaufzeit beträgt ca. 10 Jahre

Bei 81% der Franchise-Geber ist die monatliche Franchise-Gebühr ein Prozentsatz vom Umsatz

Frage 10.1 Wie lange ist die Laufzeit Ihrer Franchise-Verträge?



Frage 10.4 Ist die monatliche Franchise-Gebühr ein Fixsatz oder ein Prozentsatz vom Umsatz?





# Kosten für Franchise-Nehmer u. Vertragsbedingungen

Frage 10.2 Wie hoch ist die Einstiegsgebühr für Franchise-Nehmer Ihres Franchise-Systems? (Bitte in Euro angeben)

**Die durchschnittliche Einstiegsgebühr ist 15.235 Euro**

Frage 10.3 Wie hoch ist die durchschnittliche Investitionssumme ohne Einstiegsgebühr für Franchise-Nehmer Ihres Franchise-Systems?

**Die durchschnittliche Investitionssumme ist 137.233 Euro**

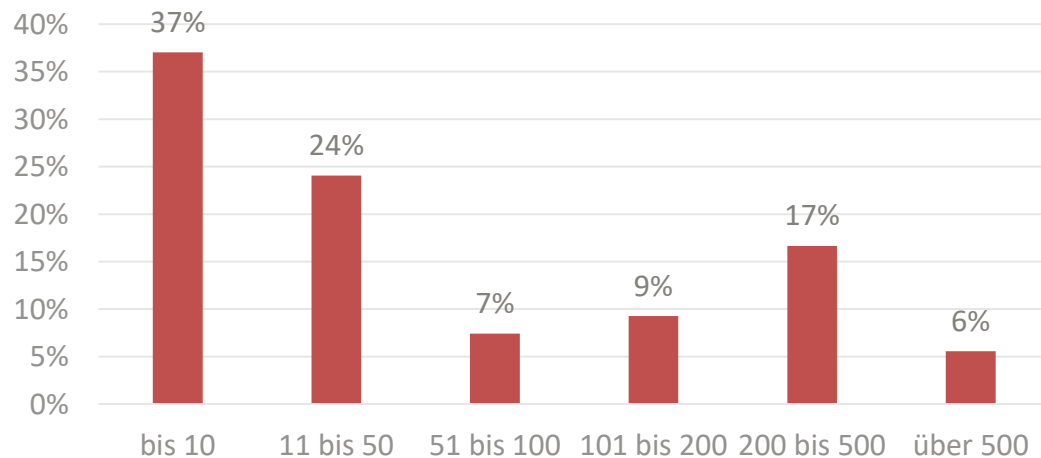
Frage 11 Wie hoch ist die monatliche Franchise-Gebühr als Prozentsatz vom Umsatz inkl. aller weiteren Gebühren wie z.B. IT oder Marketing?

**Durchschnittliche Monatsgebühr 6%**

# Mitarbeiter

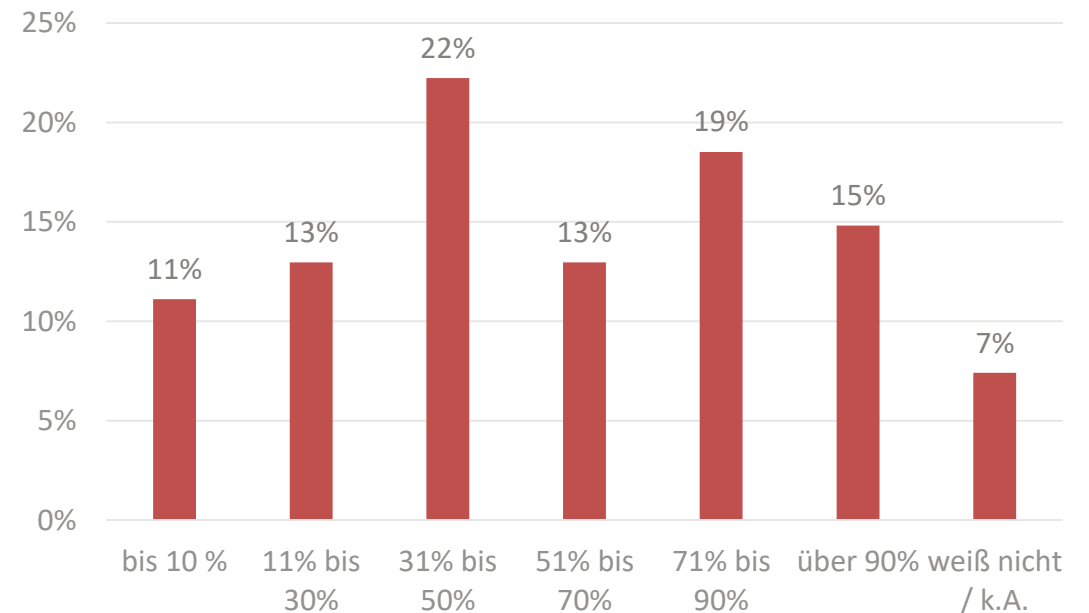
37% der Franchise-Systeme haben bis zu 10 unselbstständige Mitarbeiter

Frage 13.1 Wie viele unselbständig Beschäftigte (sowohl in der Zentrale als auch in den Standorten, ohne Franchise-Nehmer), sind in Ihrem Franchise-System gegenwärtig in Österreich tätig?



Zirka die Hälfte der MitarbeiterInnen sind Frauen

Frage 13.2 Wie viel Prozent der Beschäftigten sind Frauen?

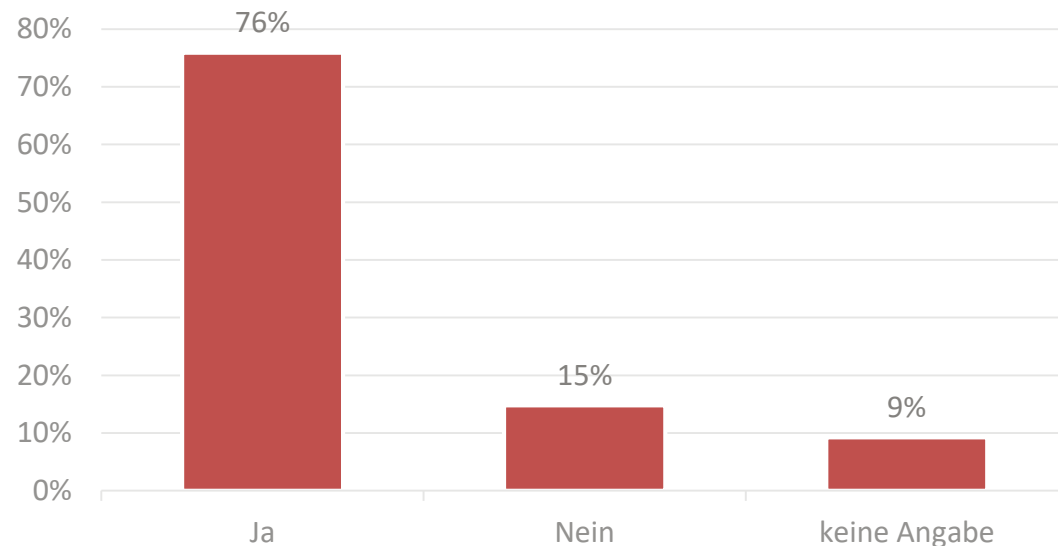


# Mitarbeiter

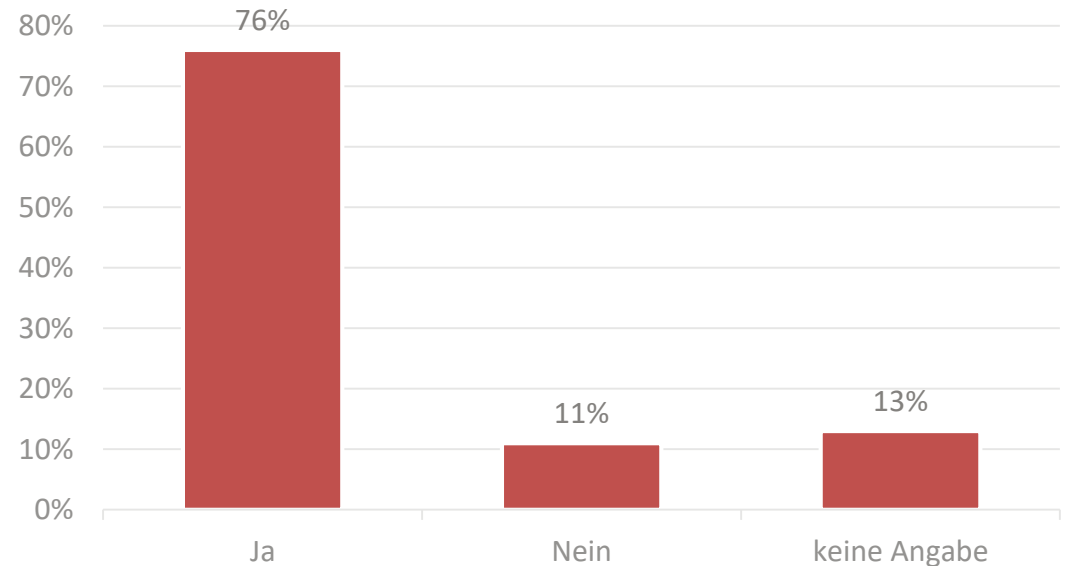
Ein beliebter Arbeitgeber: 76% haben im letzten Jahr neue Beschäftigte eingestellt

Der Boom hält an: 76% planen die Einstellung von neuen Beschäftigten

Frage 13.3 Haben Sie im letzten Jahr neue Beschäftigte in Ihrem Franchise-System in Österreich eingestellt?



Frage 13.4 Planen Sie im nächsten Jahr neue Beschäftigte in Ihrem Franchise-System in Österreich einzustellen?

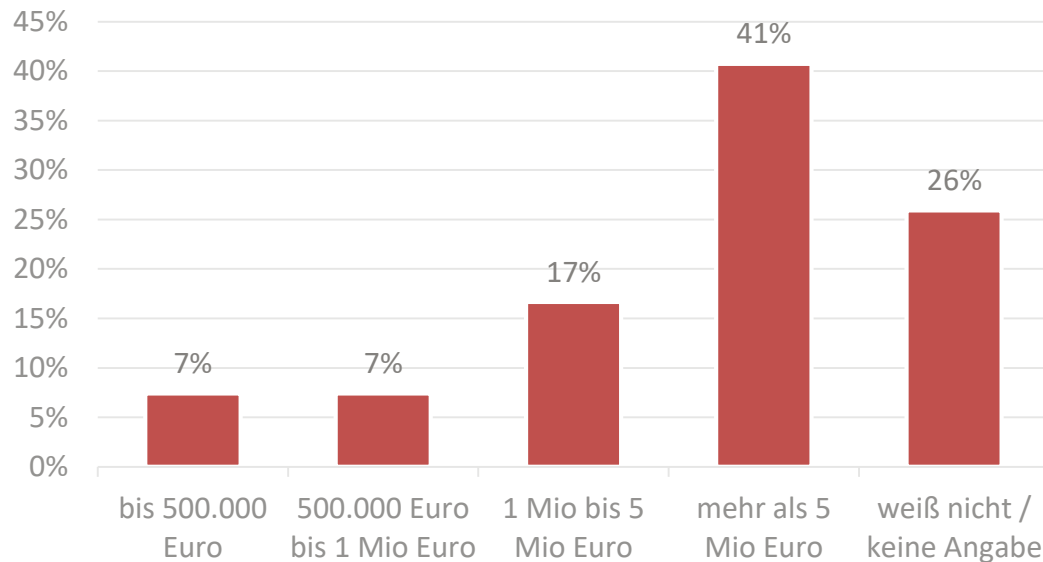


# Umsatz und Umsatzentwicklung

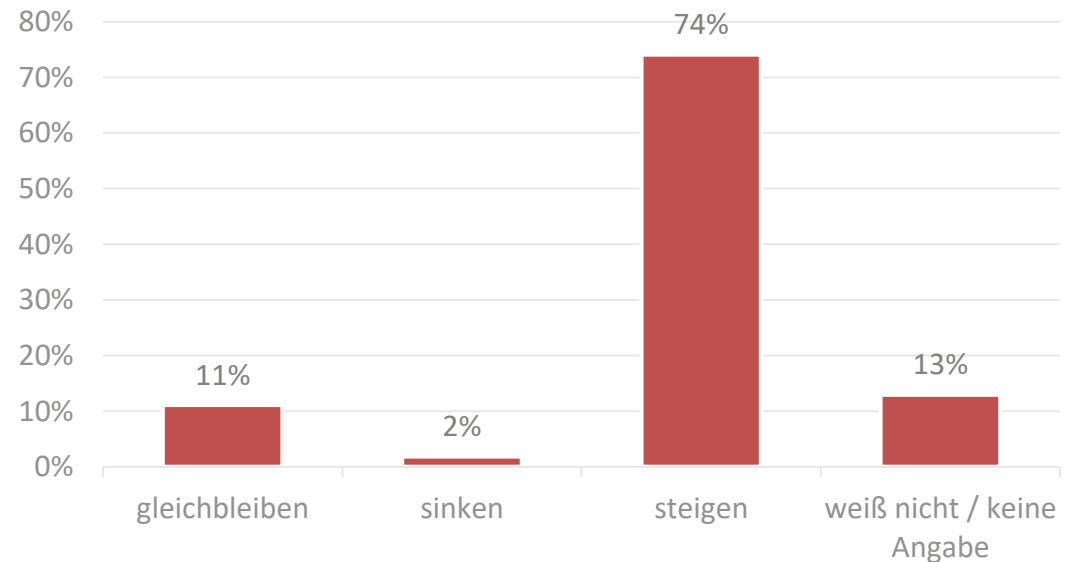
Der Umsatz stimmt: 41% der Franchisesysteme haben einen Umsatz von über 5 Mio Euro

Die Aussichten sind rosig: 2/3 der Franchise-Systeme rechnen mit einem steigenden Umsatz

Frage 15.1 Wie hoch war der Netto-Umsatz (exklusive Umsatzsteuer) Ihres gesamten Franchise-Systems im letzten Jahr?

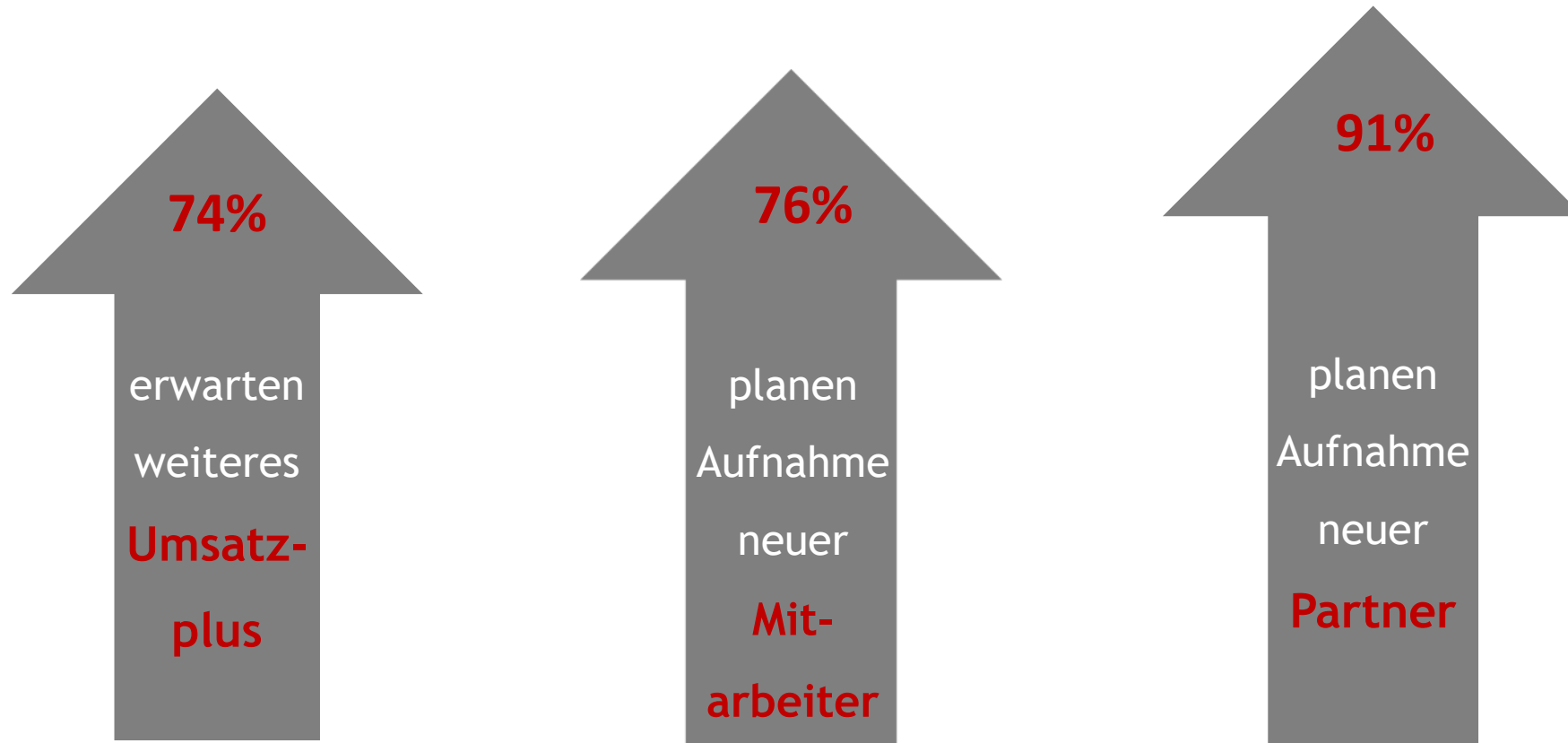


Frage 15.2 Wird der Netto-Umsatz Ihres Franchise-Systems im Vergleich zum Vorjahr steigen, sinken oder gleich bleiben?



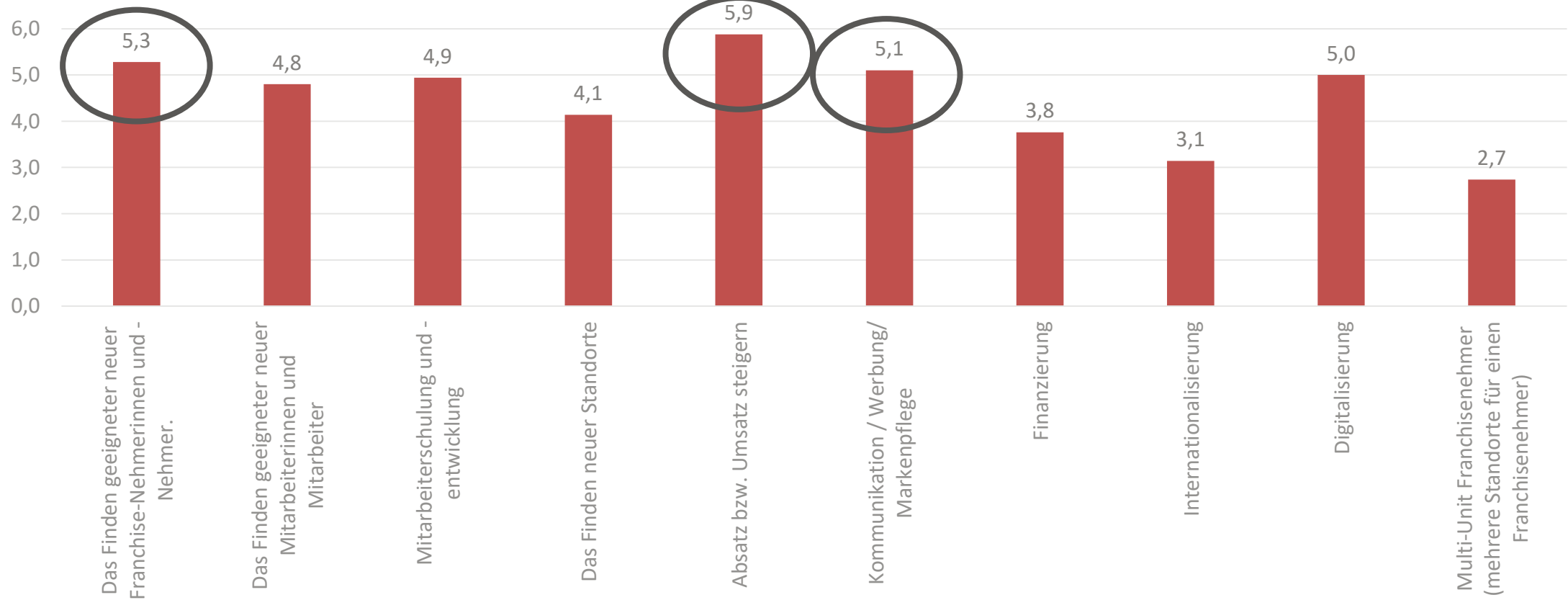
# Optimismus für 2020

---



# Themen und Herausforderungen

Frage 16.1: Wie wichtig sind für Ihr Franchise-System folgende Themen in den nächsten 12 Monaten? Sie können einen Wert zwischen 1 und 6 vergeben, wobei 1 für „überhaupt nicht wichtig“ und 6 für „sehr wichtig“ steht.



# 3 Hauptargumente für Franchising

---

- Kommunikation und Kooperation auf Augenhöhe
- Erfolg multiplizierbar machen
- Schwarmintelligenz nutzen

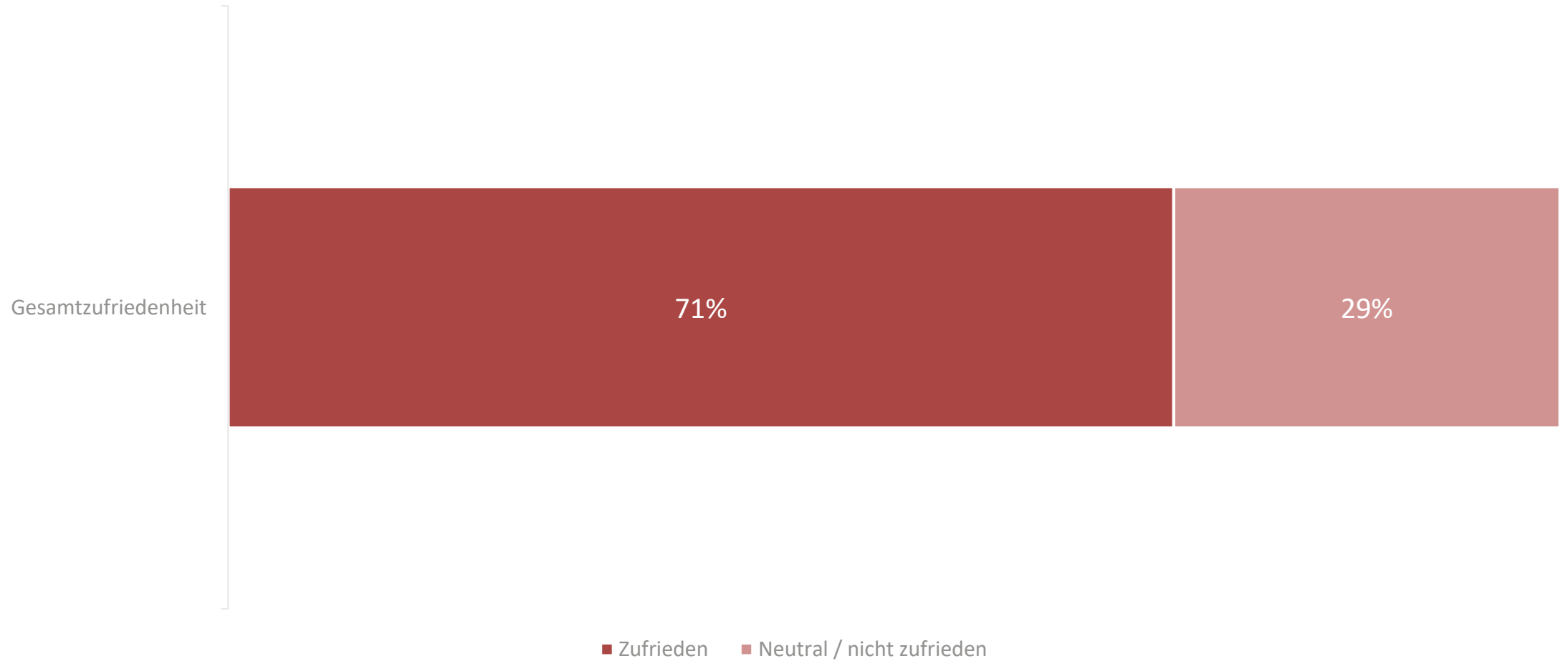
# Anhang: Franchisenehmer- Zufriedenheit in Österreich

igenda/ Gesellschaft für Unternehmens-und Netzwerkevaluation mbH // Internationales Centrum für Franchising und Cooperation(F&C), 2019, Online Befragung, 347 Fragebögen aus 19 Franchisesystemen, Erhebungszeitraum 2018/2019, Stand 13.9.2019



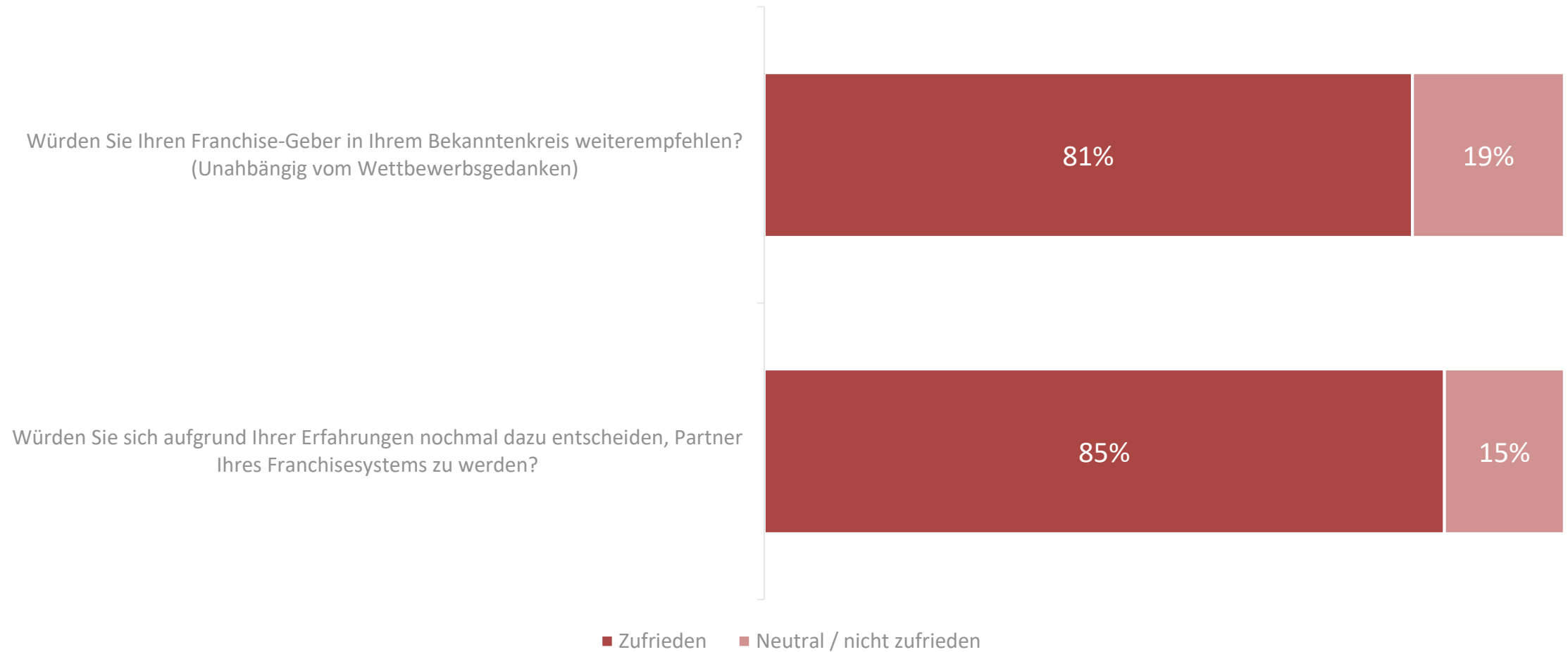
# Gesamtzufriedenheit

---



# Weiterempfehlung

---



# Kontakt

---



## **Österreichischer Franchise-Verband**

Barbara Steiner

Tel: 02236/31 11 88

Campus 21, Liebermannstraße A01

A-2345 Brunn am Gebirge

[www.franchise.at](http://www.franchise.at)

[b.steiner@franchise.at](mailto:b.steiner@franchise.at)



## **mm.insights**

Herbert Marchl

Tel: 0680/1117 136

Elisabethstraße 22/3

A-1010 Wien

[www.mm-insights.at](http://www.mm-insights.at)

[herbert.marchl@mm-insights.at](mailto:herbert.marchl@mm-insights.at)