

# FRANCHISE IN ÖSTERREICH

Zahlen, Daten, Fakten 2021



## 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

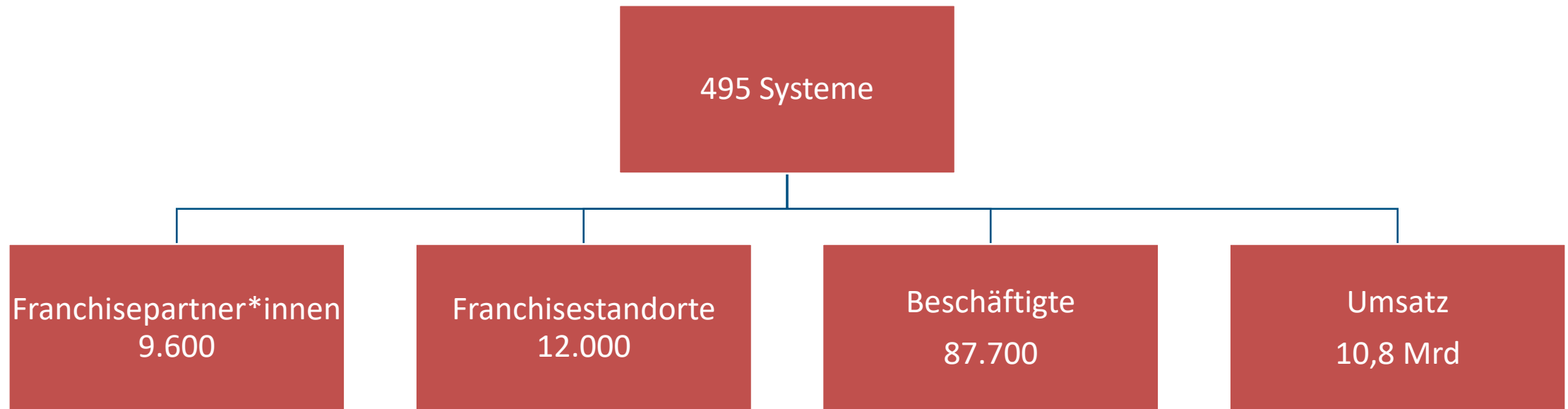
# Erhebungsdesign

---

- Auftragnehmer: mm.insights in Kooperation mit bestHeads
- Auftraggeber: Österreichischer Franchise-Verband
- Befragungszeitraum von Juli bis September 2021
- Repräsentative Befragung von 42 Franchise-Systemen

# Franchisesysteme in Österreich

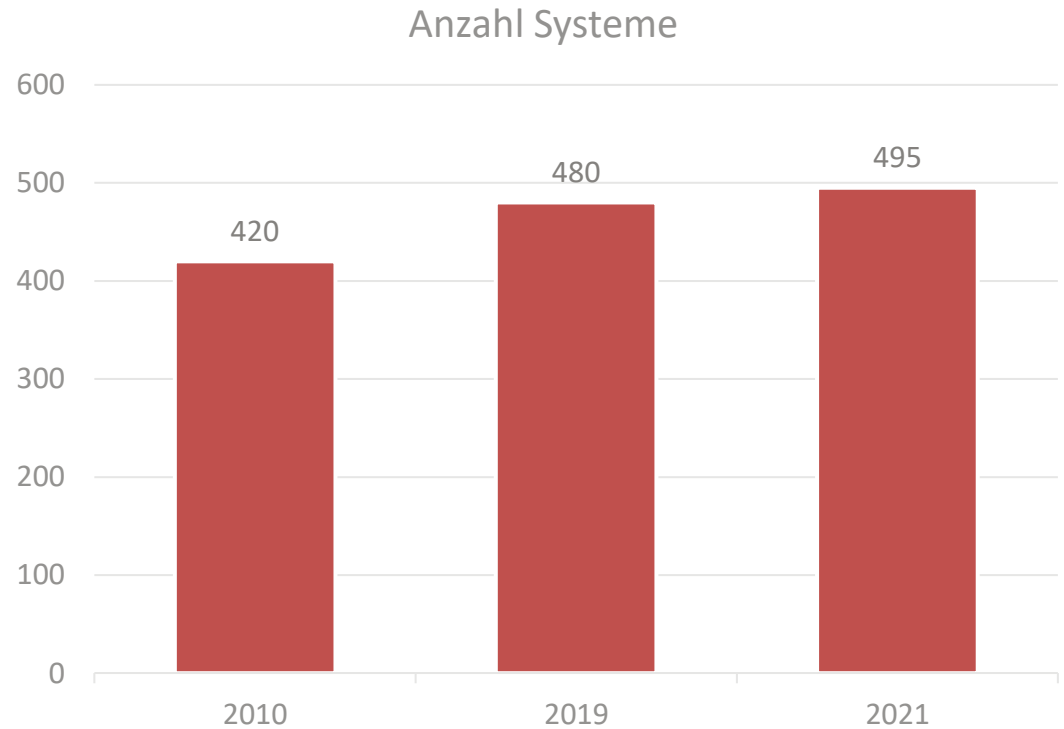
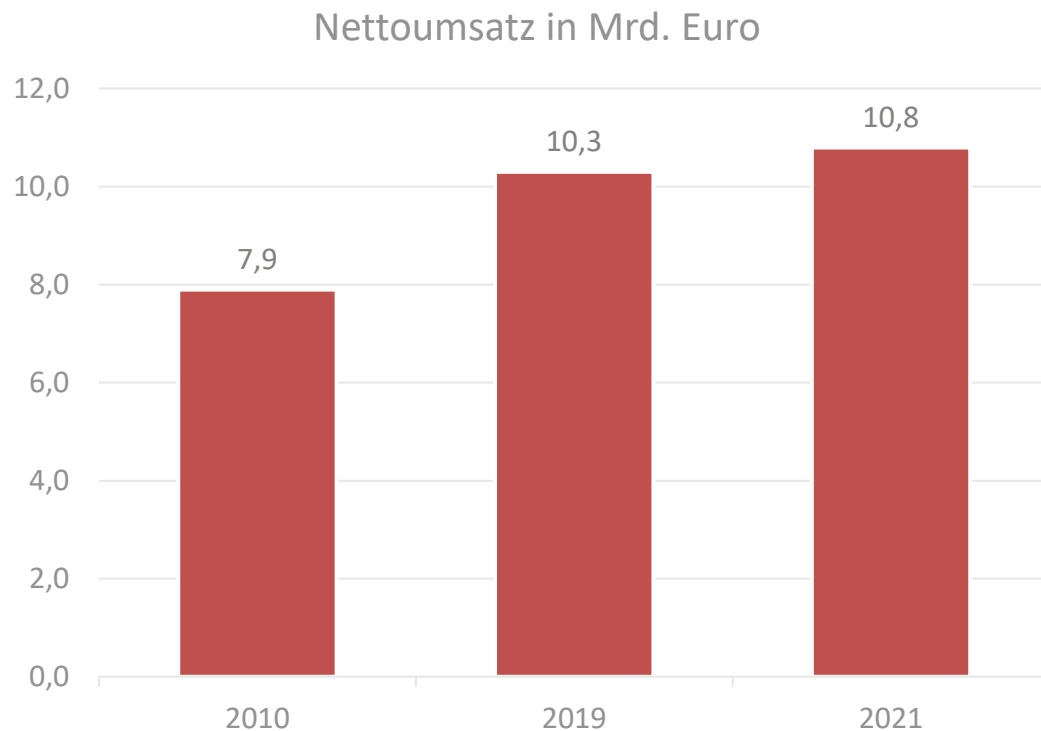
---



# Umsatz und Systeme

37% Umsatzsteigerung von 2010 bis 2021

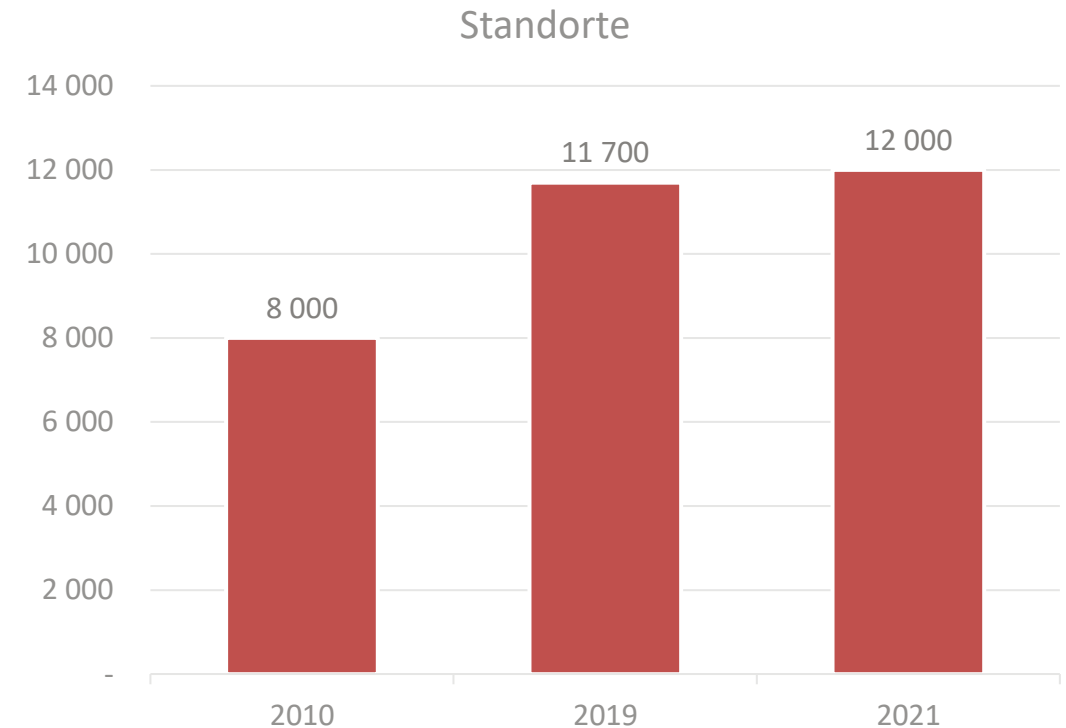
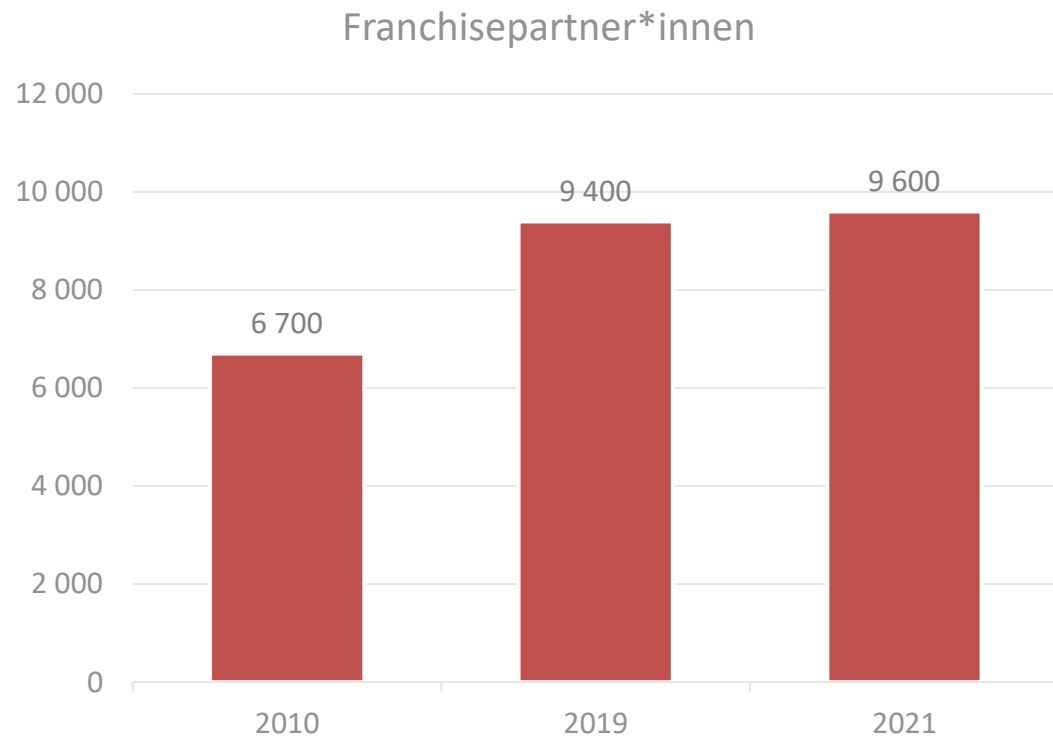
18% mehr Systeme seit 2010



# Franchisepartner\*innen und Standorte

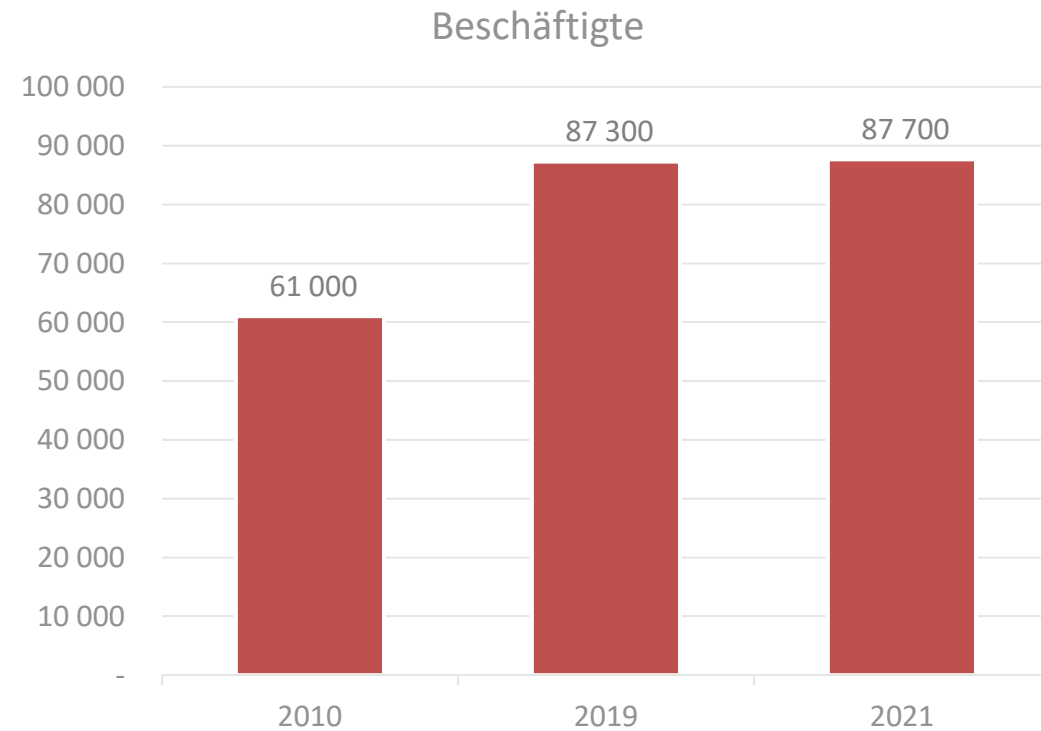
40% Steigerung bei Franchisepartner\*innen von 2010 bis 2019 und eine moderate Steigerung in der Krise.

46% Steigerung bei Standorten von 2010 bis 2019 und weiteres Plus von 3% während der Krise



# Beschäftigte

43% Steigerung bis 2019, während der Krise wurde der Personalstand stabil gehalten.



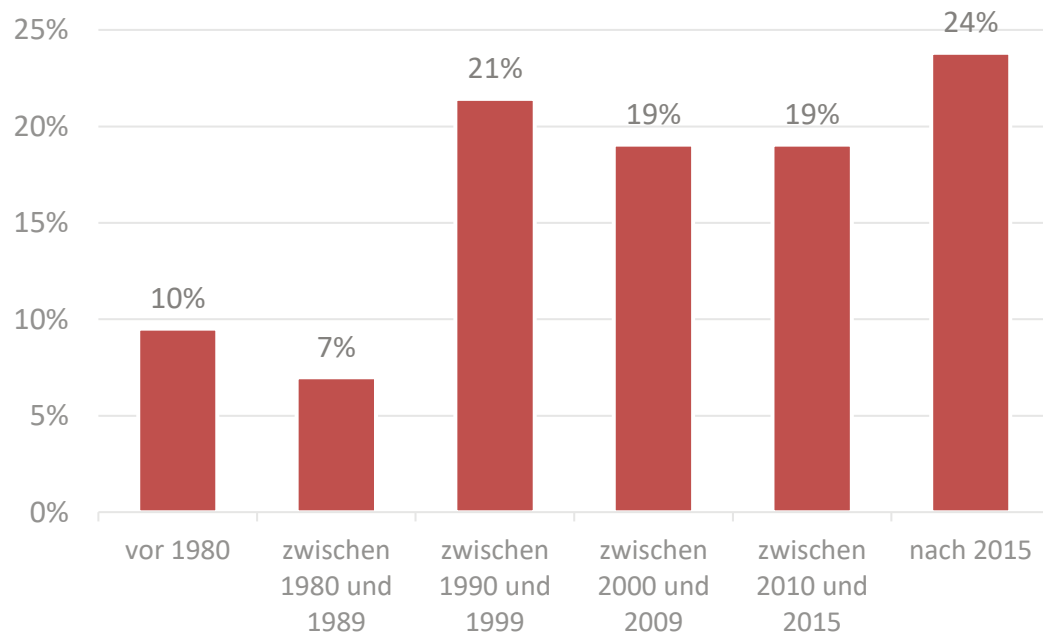


# Gründung Franchise

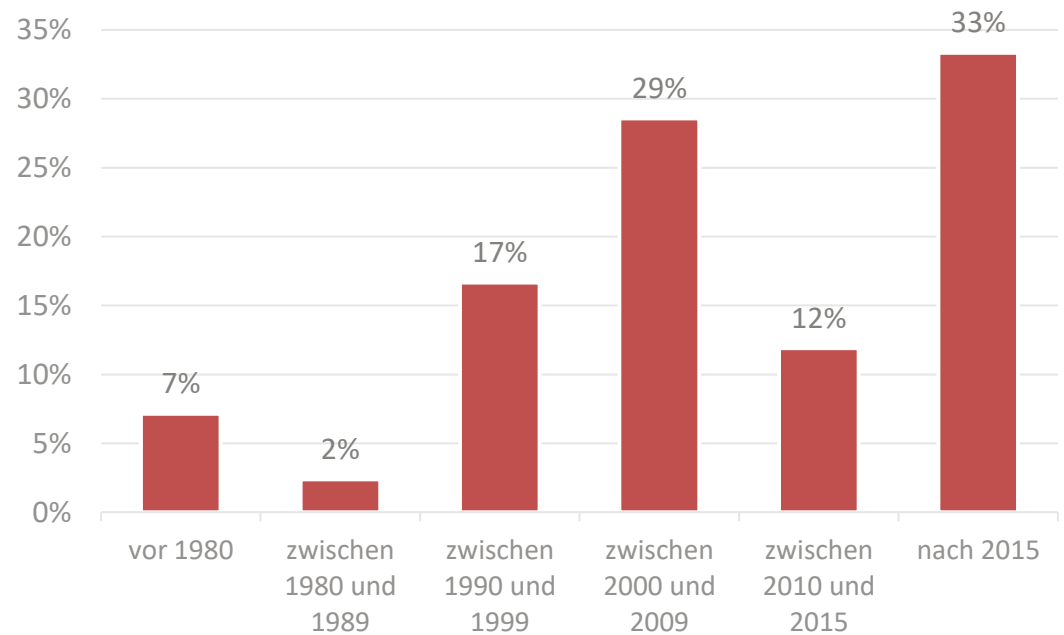
Die Franchise Szene ist eine junge:  
43% der Franchisesysteme sind in den letzten 11 Jahren gegründet worden.

Die Szene wächst schnell: rund ein Drittel der Systeme ist seit 6 Jahren im 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?

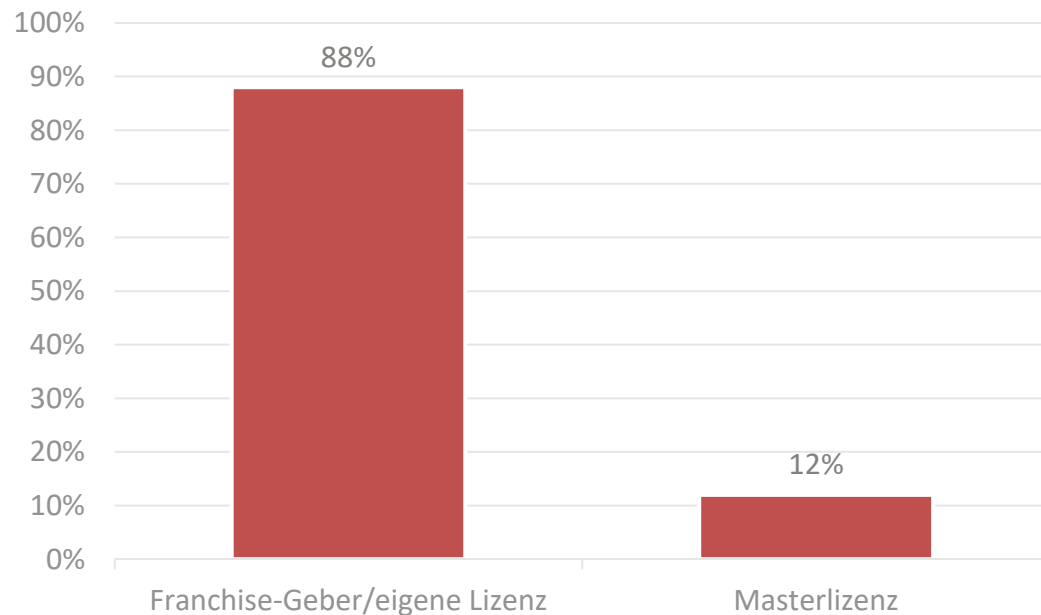


# Gründung Franchise

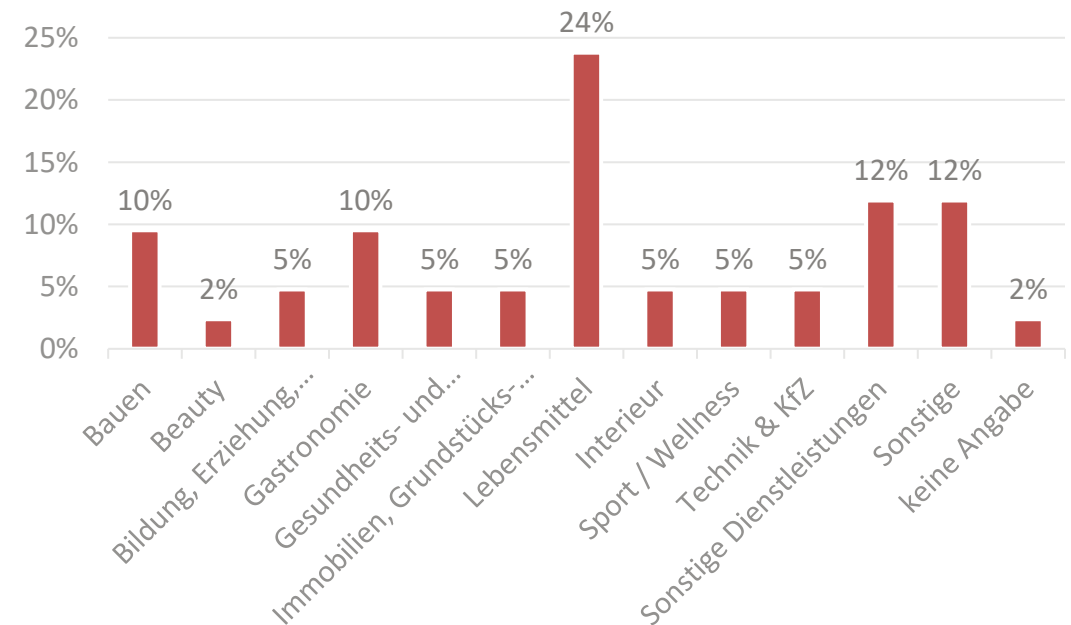
Mit einem Anteil von 12% ist das Potential der Masterlizenz noch ausbaubar.

Lebensmittel, sonstige Dienstleistungen, Bauen und Gastronomie sind die größten Branchen im Franchise.

Frage 1.3 Welche Form der Lizenzierung haben Sie?



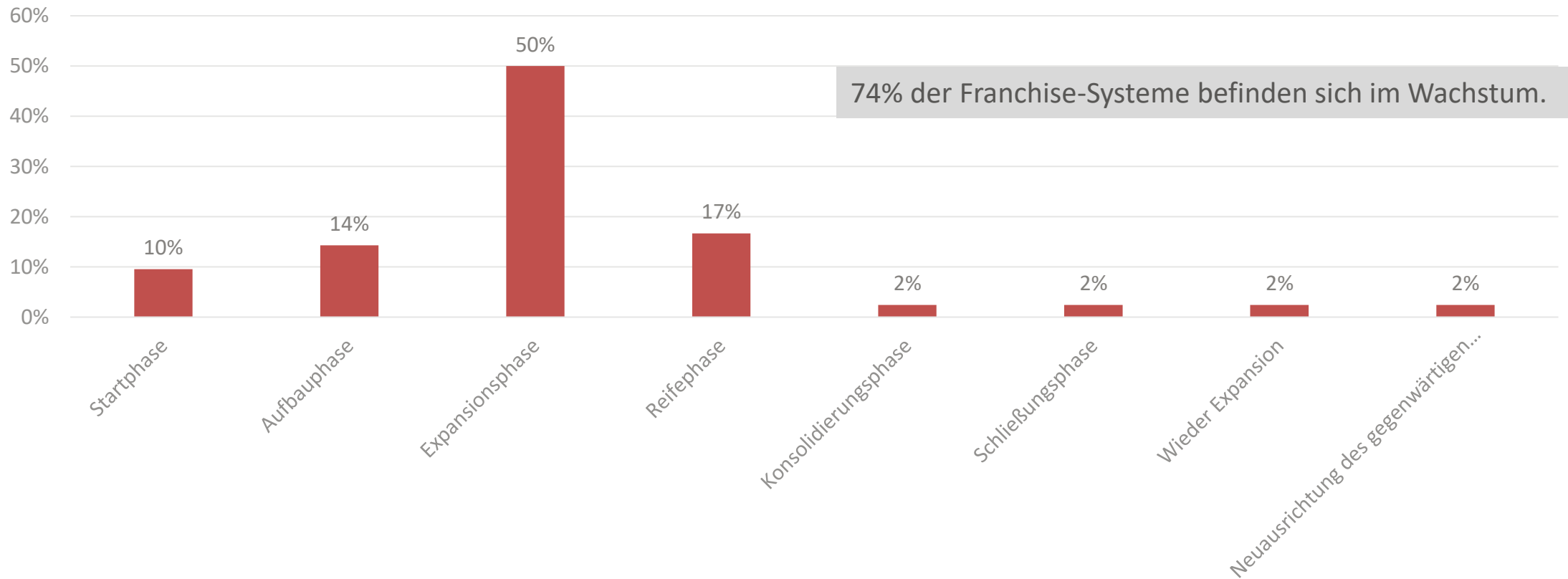
Frage 1.4 In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?



Sonstige: Brand- und Wasserschadensanierung; Einbauküchenfachgeschäfte; Einzelhandel; Fahrschulen; Handel mit Küchen; Hygiene und Chemie; Küchenfranchise; Lagerei / Selfstorage; Optik & Akustik; Papier-, Büro-, Schreibwaren; Reparatur und Vorbereitung zur Wiederverwendung von Elektro- und Elektronikgeräten; Reprografie, Copyshop; Telekommunikation; Verkauf regionaler Bio-Lebensmittel in Selbstbedienung

# Phasen der Franchise-Systeme

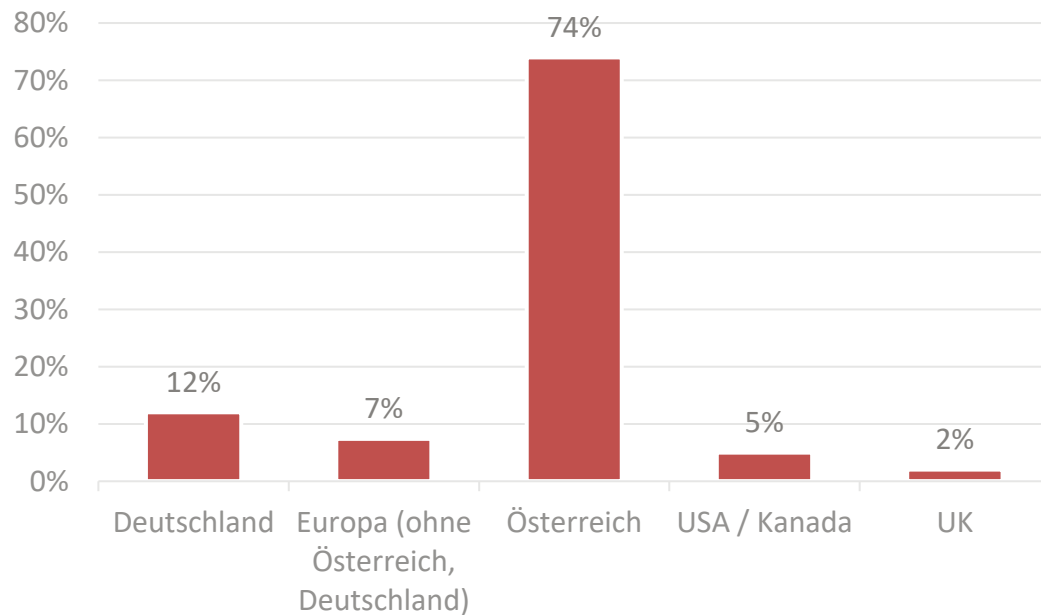
Frage 1.5 Welche der folgenden Phasen beschreibt das aktuelle Stadium Ihres Franchise-Systems in Österreich Ihrer Meinung nach am besten?



# Internationales Franchise

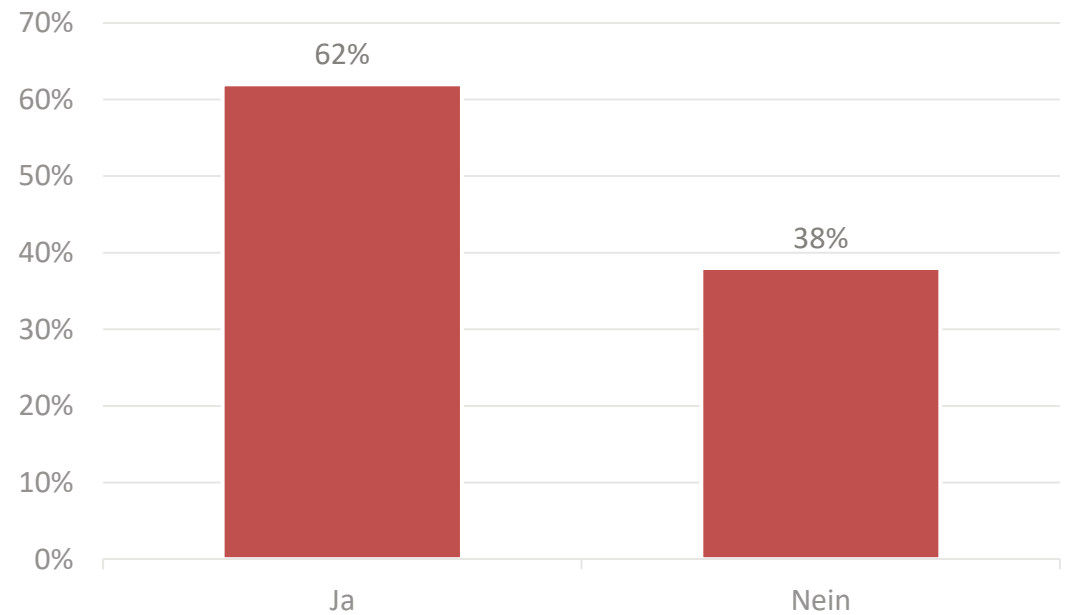
Drei Viertel der Franchise-Systeme sind aus Österreich

Frage 5.1 Aus welchem Herkunftsland kommt Ihr Franchise-System?



62% der Systeme sind international tätig

Frage 5.2 Ist ihr Franchise-System international tätig?

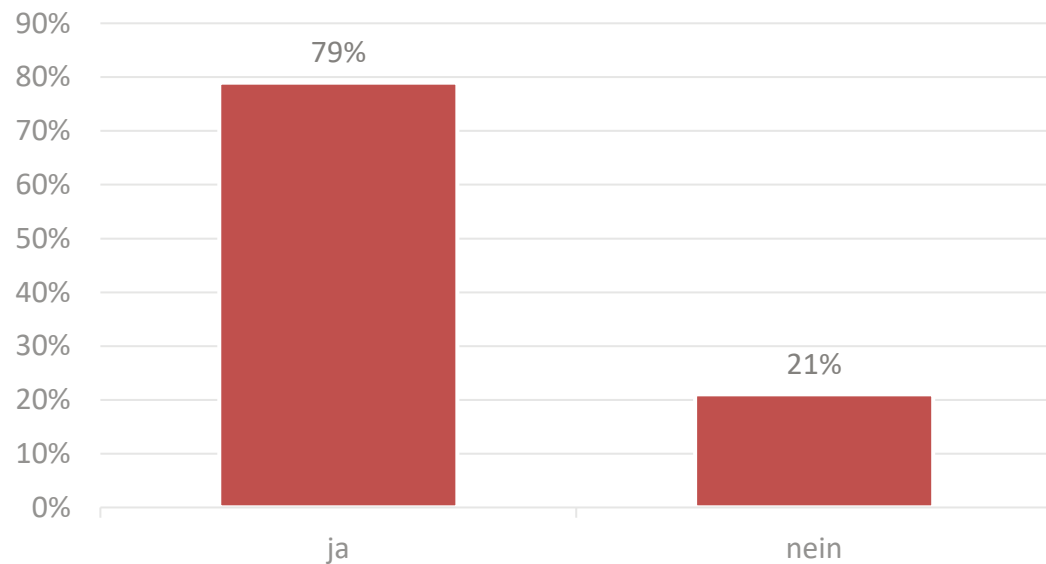


# Internationales Franchise

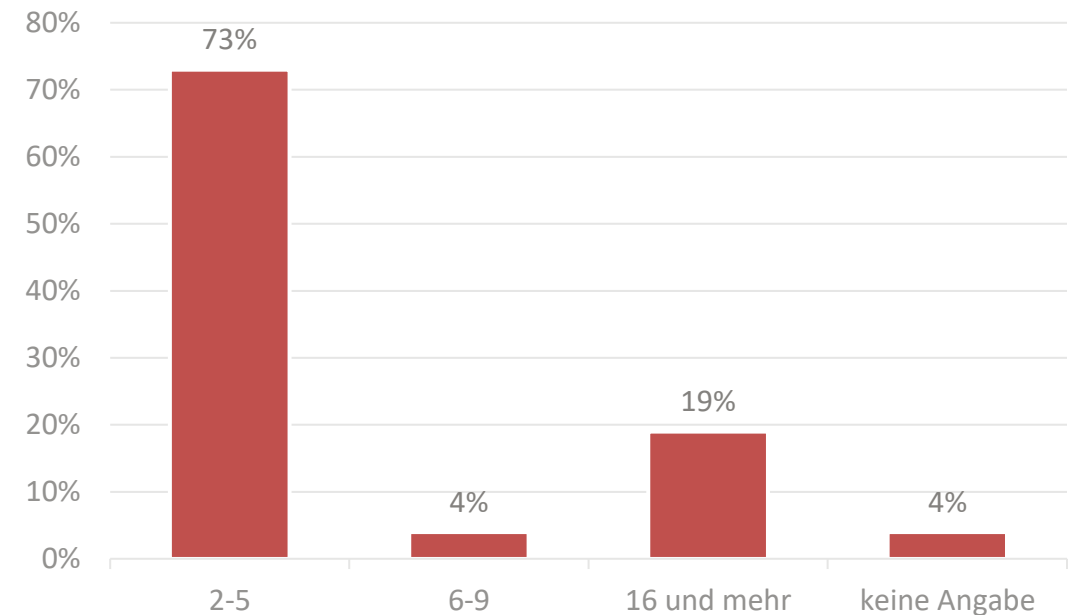
79% der Franchise-Systeme planen im nächsten Jahr international tätig sein.

Drei Viertel der international tätigen Systeme sind in 2-5 Ländern tätig.

Frage 7 Wird Ihr Franchise-System voraussichtlich im nächsten Jahr international tätig sein?



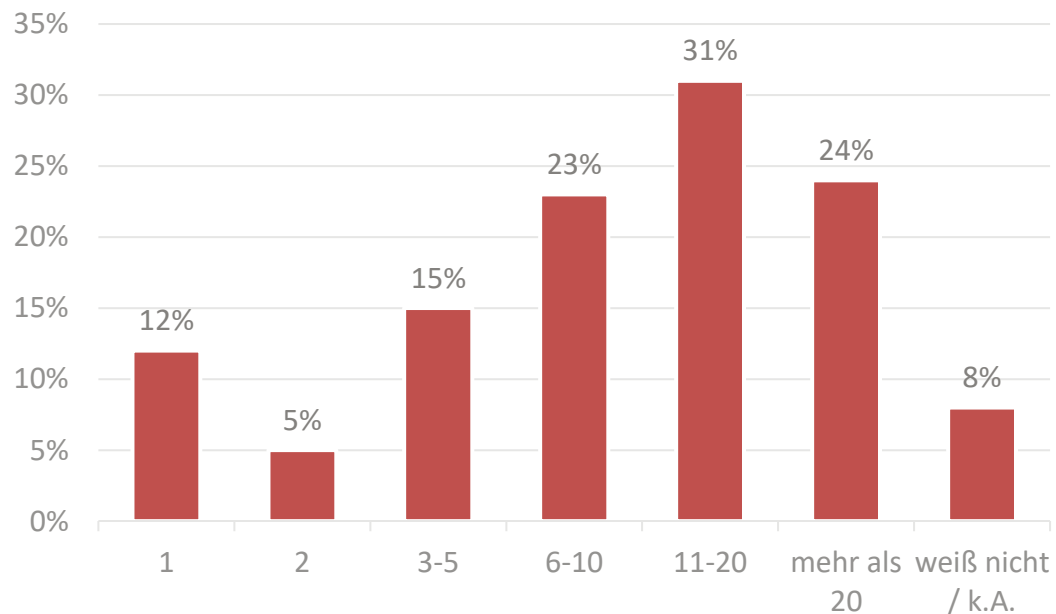
Frage 6.2 In wie vielen Ländern ist Ihr Franchise-System derzeit vertreten?



# Franchisepartner\*innen in Österreich

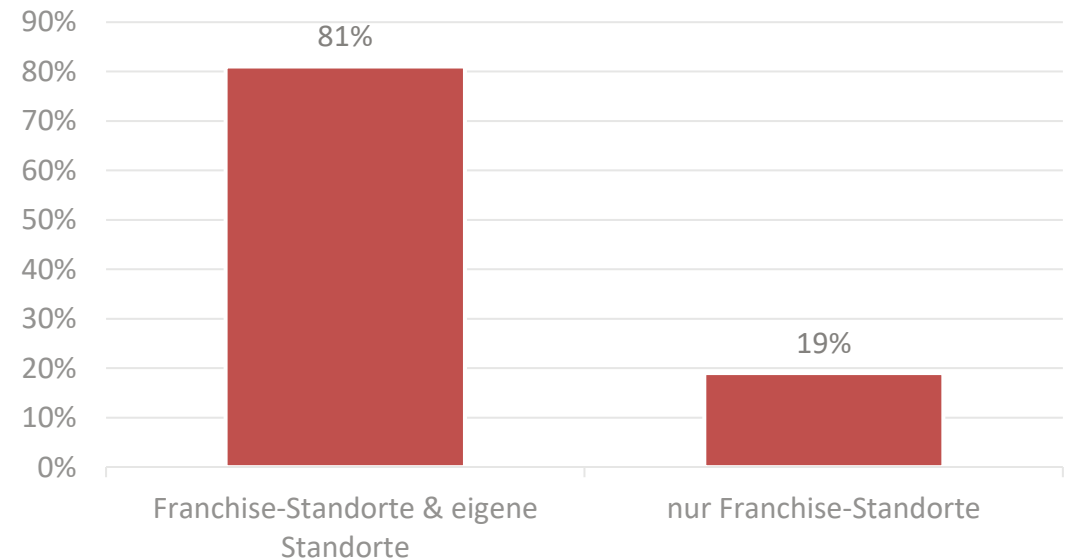
Fast 60% haben mehr als 11 Franchisepartner\*innen in Österreich

Frage 8.1 Wie viele Franchisepartner\*innen hat Ihr System in Österreich?



Mit 76% verfügt der Großteil der Franchisegeber\*innen über eigene Standorte.

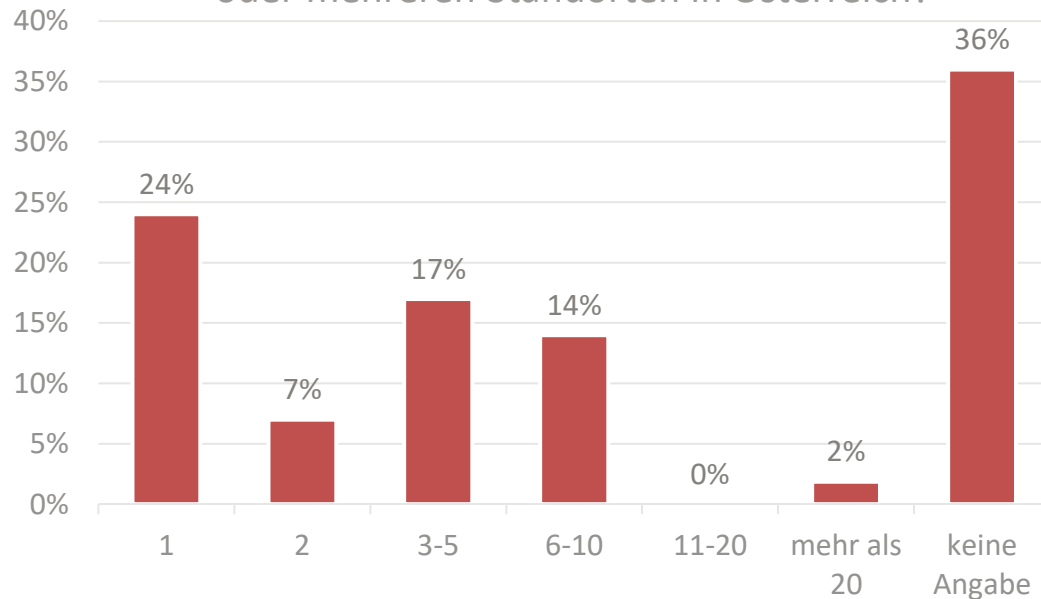
Frage 8.5 Hat Ihr Franchise-System nur Franchise-Standorte oder betreiben sie auch eigene Standorte?



# Franchisepartner\*innen in Österreich

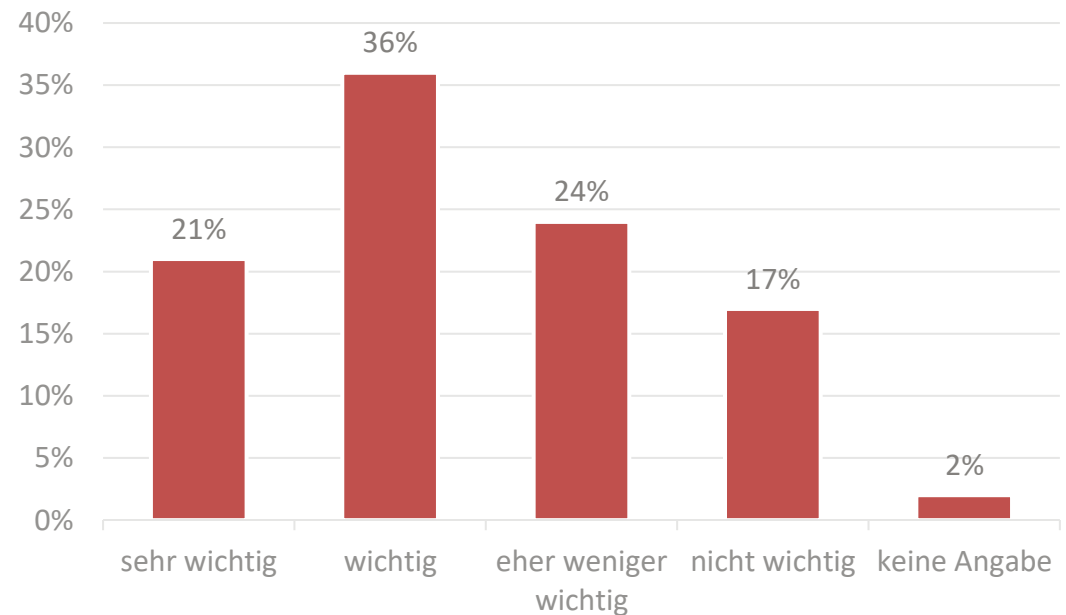
Multi-Unit Franchisepartner\*innen mit 2 oder mehreren Standorten in Österreich sind nicht sehr ausgeprägt

Frage 8.2 Wie viele dieser Franchisepartner\*innen sind sogenannte Multi-Unit Franchisepartner\*innen mit 2 oder mehreren Standorten in Österreich?



Aber: 57% der Franchisegeber\*innen halten Multi-Unit-Franchising für wichtig oder sehr wichtig.

Frage 8.3 Wie wichtig ist Multi-Unit-Franchising grundsätzlich für Ihr System?

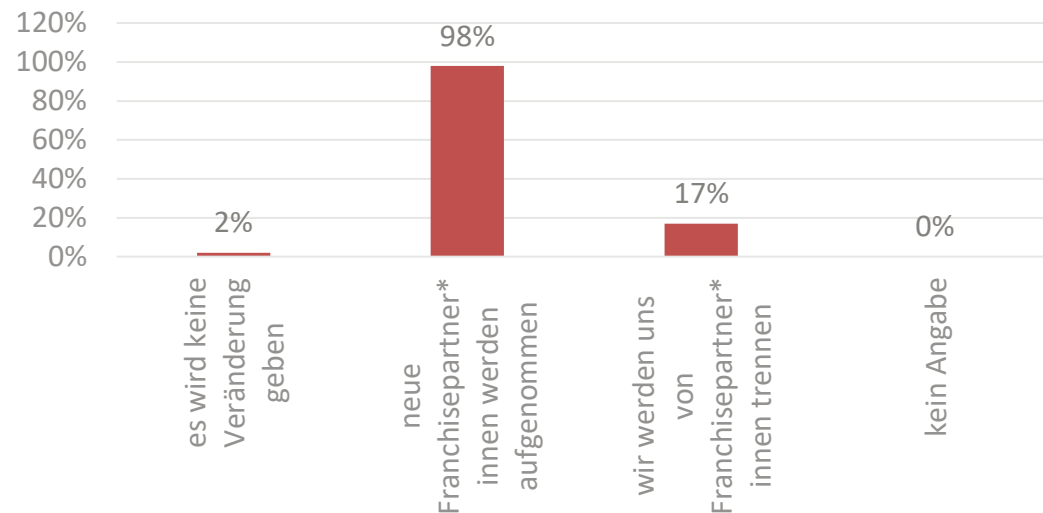


# Änderungen der Anzahl der Franchisepartner\*innen

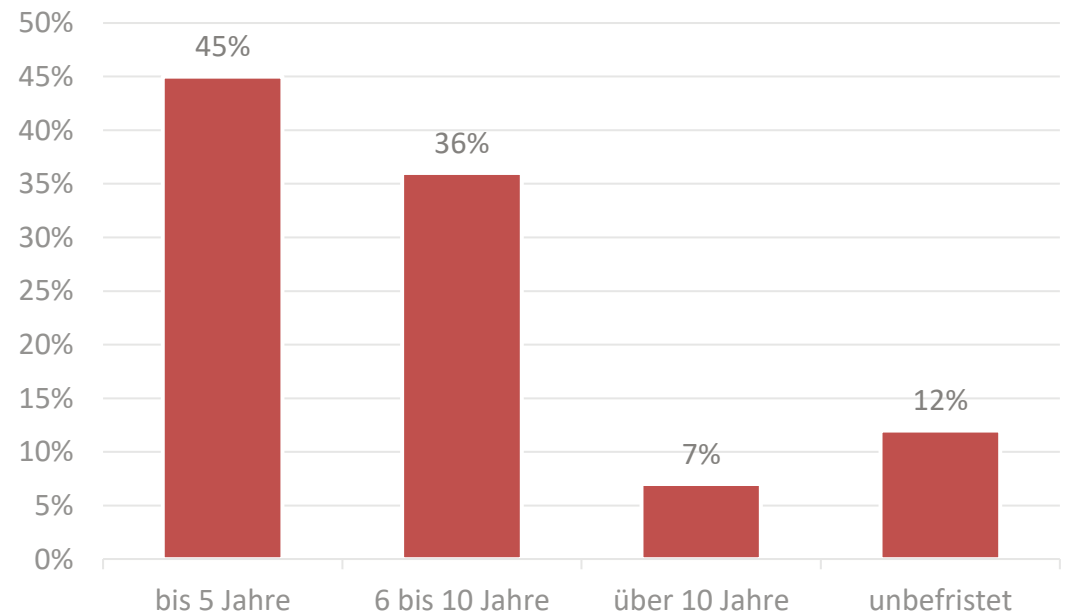
98% werden neue Franchisepartner\*innen aufnehmen und nur 17% werden sich von Franchisepartner\*innen trennen.

Die durchschnittliche Vertragslaufzeit beträgt ca. 10 Jahre

Frage 8.4: Planen Sie in Österreich neue Franchisepartner\*innen aufzunehmen, sich zu trennen, oder ist keine Veränderung geplant?  
(Mehrfachantworten möglich)



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





# Kosten für Franchisepartner\*innen und Vertragsbedingungen

---



Die durchschnittliche  
**Einstiegsgebühr** beträgt  
**18.568 Euro**



Die durchschnittliche  
**Investitionssumme** ist  
**140.393 Euro**

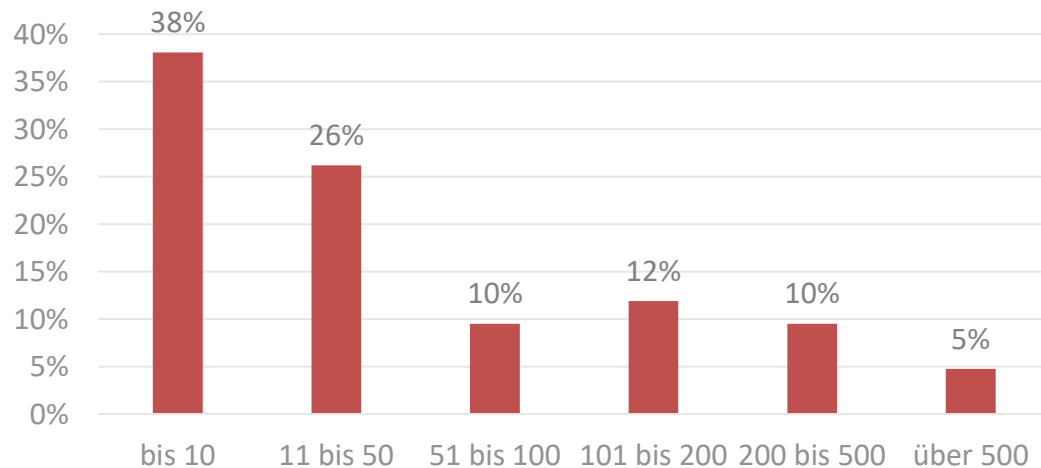


Die durchschnittliche  
**Monatsgebühr** beträgt  
**7% vom Umsatz**

# Mitarbeitende

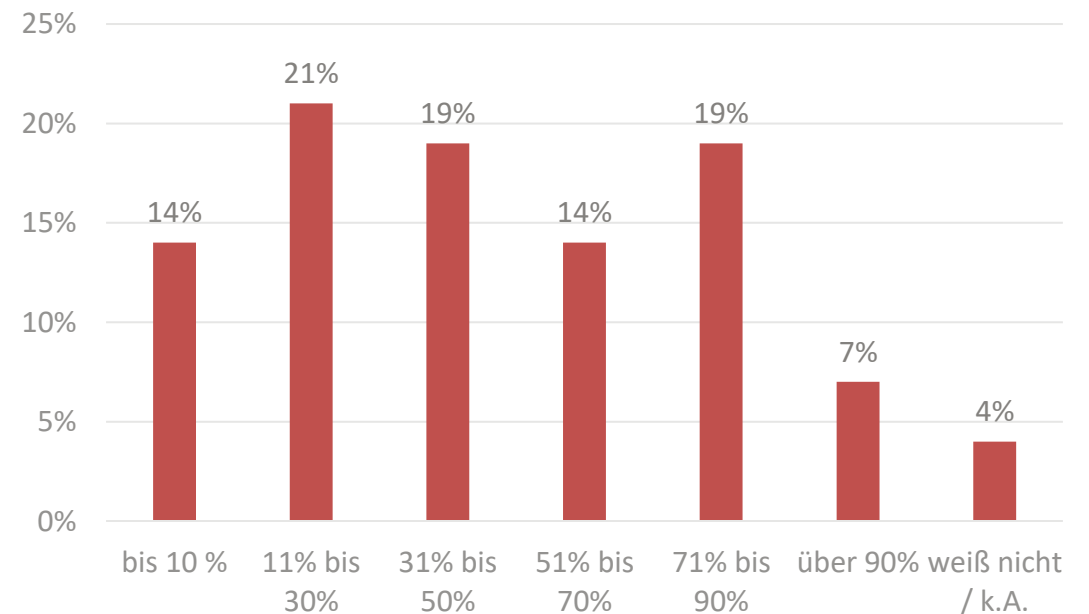
38% der Franchise-Systeme haben bis zu 10 unselbstständige Mitarbeitende.

Frage 12.1 Wie viele unselbstständig Beschäftigte (sowohl in der Zentrale als auch in den Standorten, ohne Franchisepartner\*innen), sind in Ihrem Franchise-System gegenwärtig in Österreich tätig?



Zirka die Hälfte der Mitarbeitenden sind Frauen.

Frage 12.2 Wie viel Prozent der Beschäftigten sind Frauen?

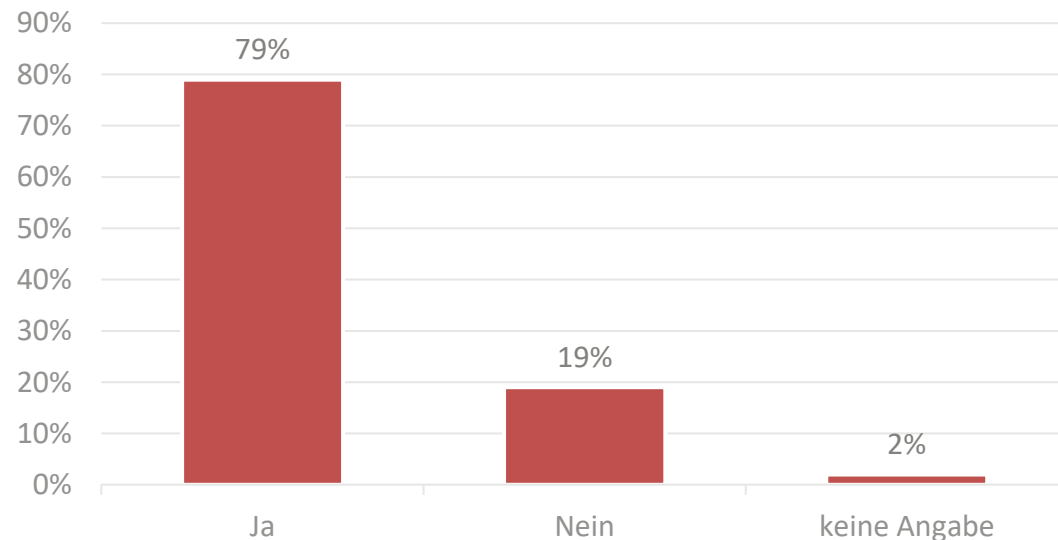


# Mitarbeitende

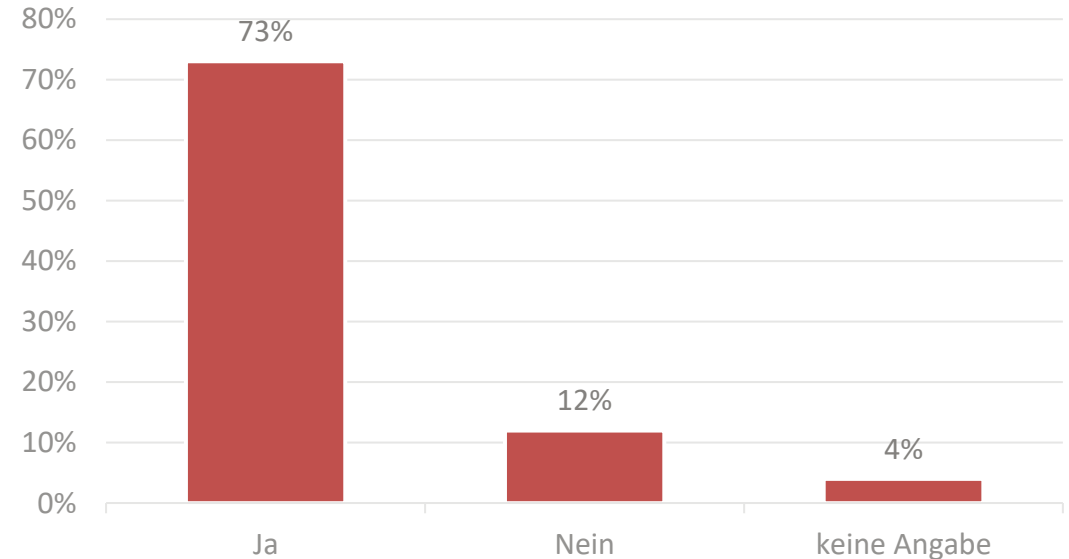
79% haben im letzten Jahr neue Beschäftigte eingestellt.

Der Boom hält an: 73% planen die Einstellung von neuen Beschäftigten

Frage 12.3 Haben Sie im letzten Jahr neue Beschäftigte in Ihrem Franchise-System in Österreich eingestellt?



Frage 12.4 Planen Sie im nächsten Jahr neue Beschäftigte in Ihrem Franchise-System in Österreich einzustellen?

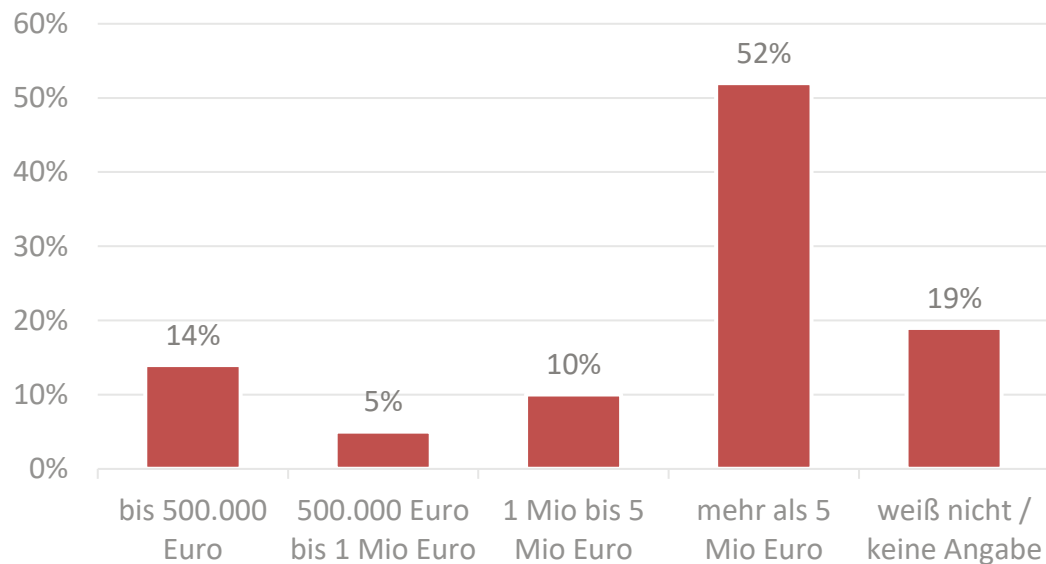


# Umsatz und Umsatzentwicklung

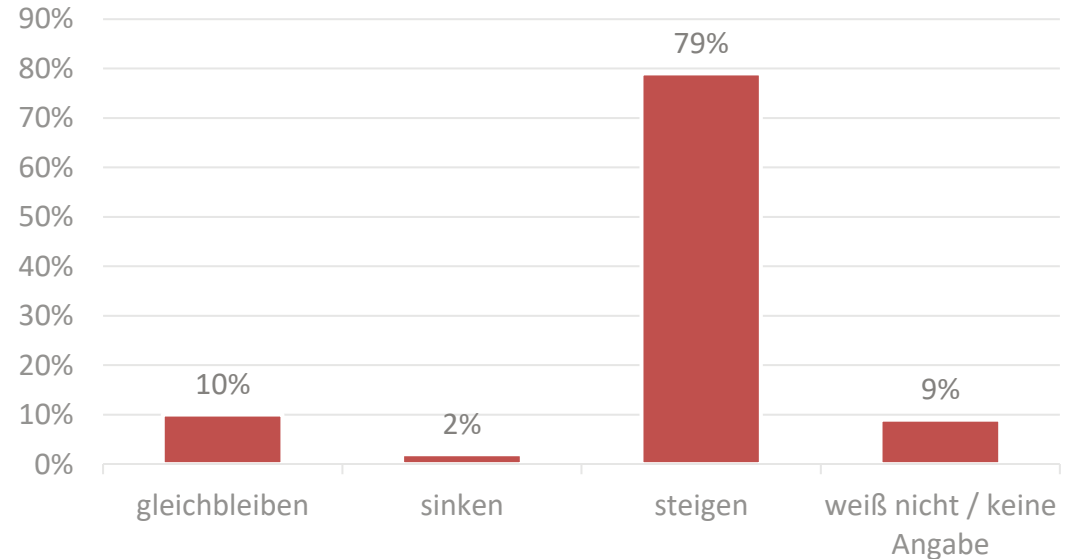
Der Umsatz stimmt: 52% der Franchise-Systeme haben einen Umsatz von über 5 Mio. Euro

Die Aussichten sind rosig: 79% der Franchise-Systeme rechnen mit einem steigenden Umsatz

Frage 14.1 Wie hoch war der Netto-Umsatz (exklusive Umsatzsteuer) Ihres gesamten Franchise-Systems im letzten Jahr?

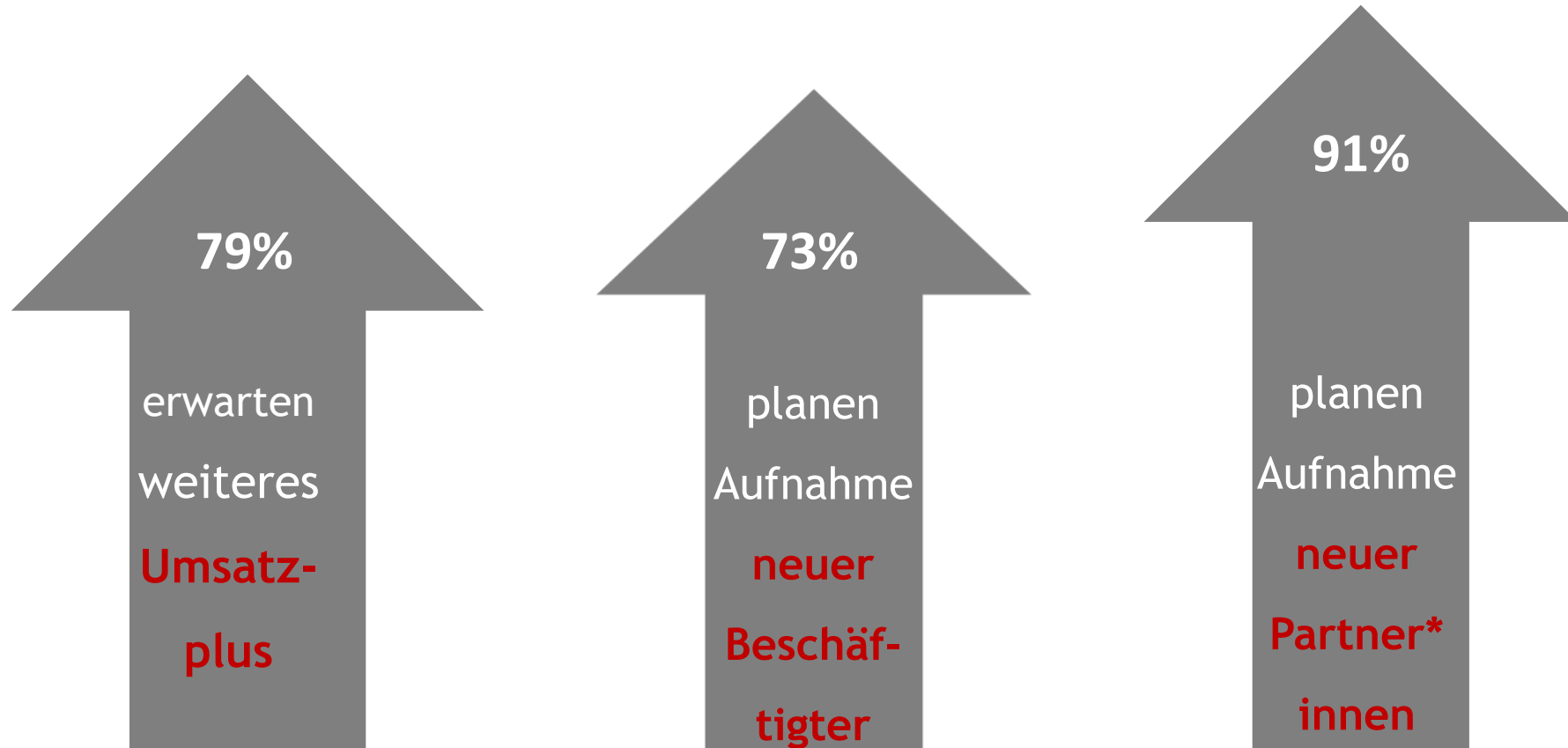


Frage 14.2 Wird der Netto-Umsatz Ihres Franchise-Systems im Vergleich zum Vorjahr steigen, sinken oder gleich bleiben?



# Optimismus für 2022

---



# Wie ist das Thema Nachhaltigkeit angekommen?

---

Logistik &  
Transport

Regionalität bei den Produkten

Klimaneutralität

E-Mobilität und Fuhrpark

Entsorgung

Verpackung

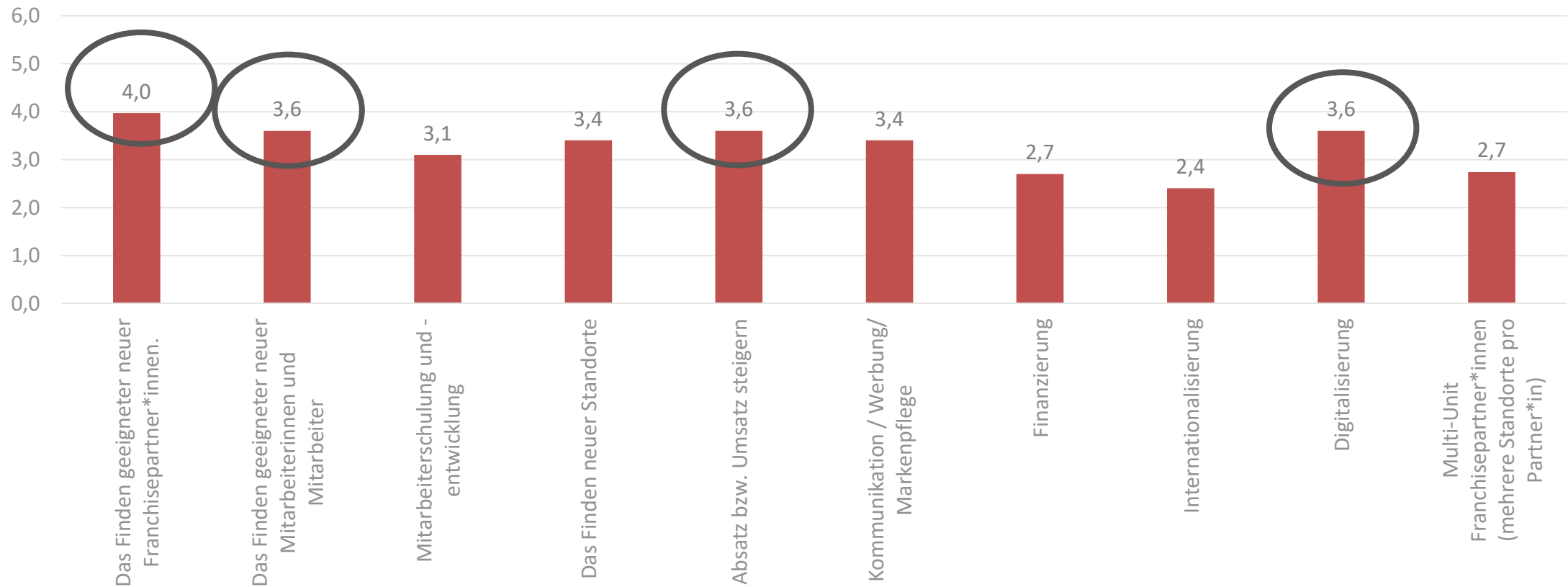
Bildung und Innovation

Gemeinwohl,  
Bioökonomie

Kreislauf-  
Wirtschaft

# 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 4 vergeben, wobei 1 für „überhaupt nicht wichtig“ und 4 für „sehr wichtig“ steht.

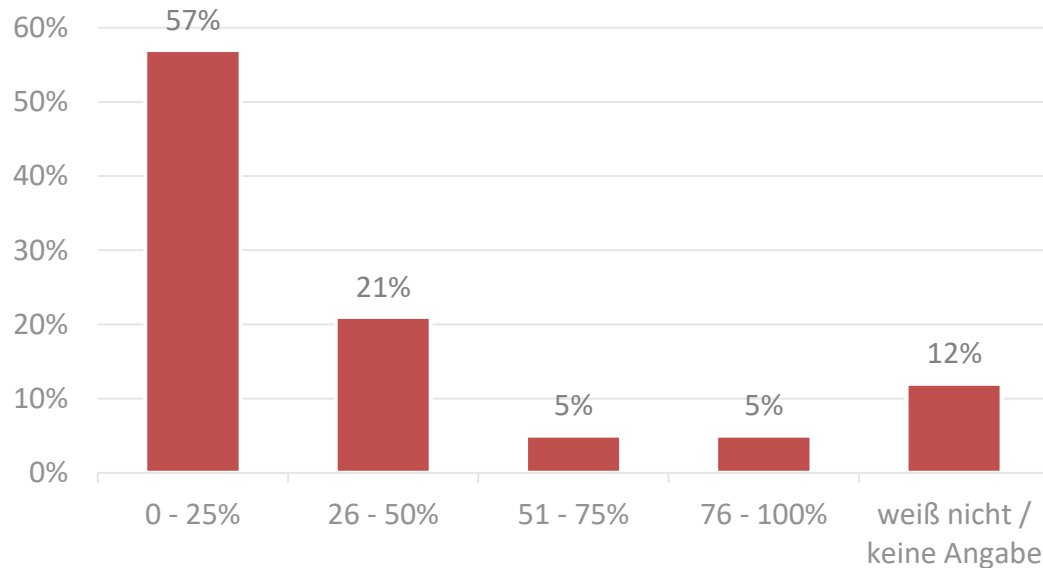


# Frauen im Franchise

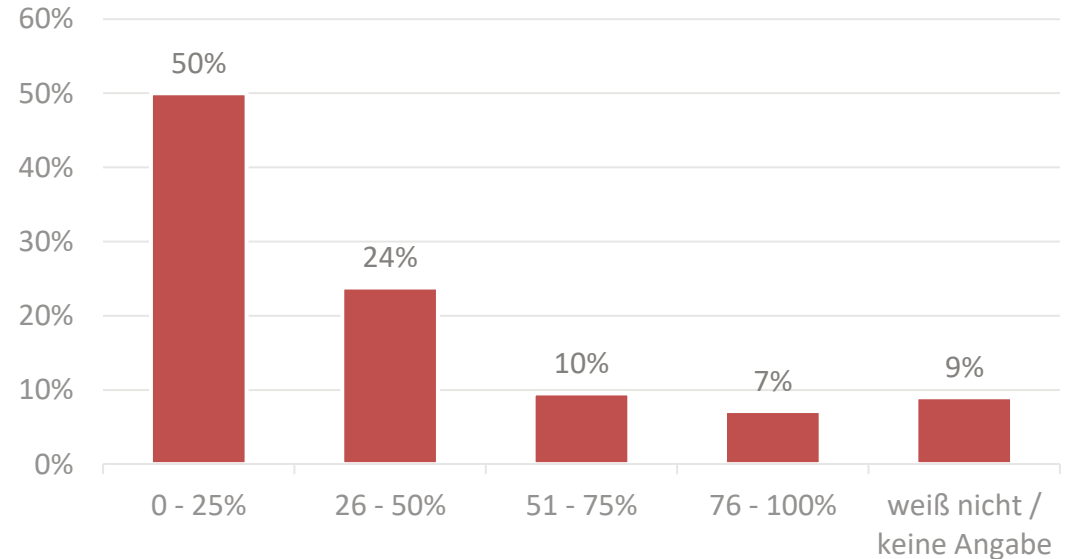
Der Anteil an Franchisepartnerinnen liegt bei 22%.

Weibliche Führungskräfte sind noch deutlich unterrepräsentiert. 27% der Führungskräfte sind weiblich.

Frage 16.1 Denken Sie an Ihre Franchisepartner\*innen, wie hoch ist der weibliche Anteil?



Frage 16.2 Denken Sie an die Führungskräfte in Ihrem Franchise-System, wie hoch ist der weibliche Anteil?



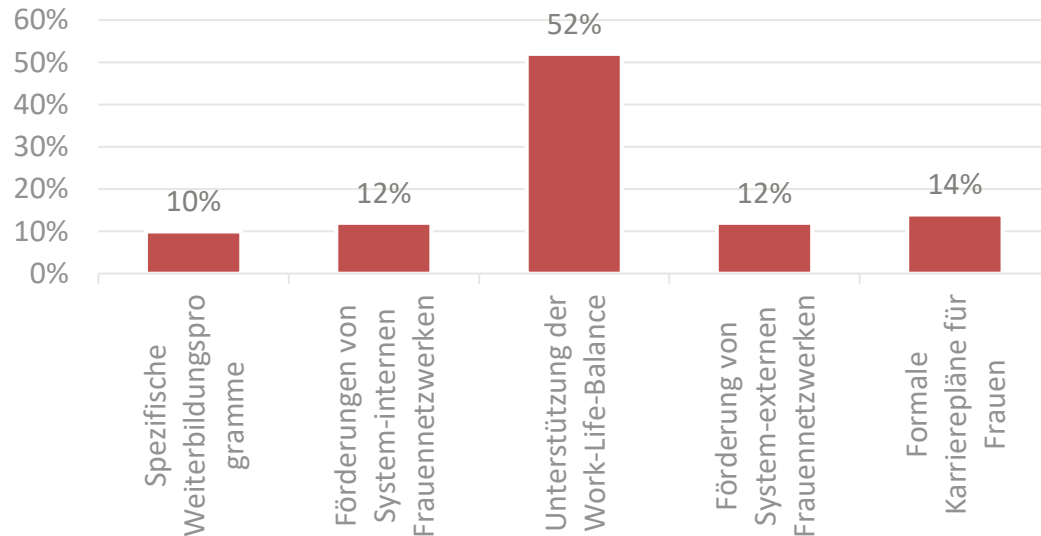


# Förderprogramme für Frauen

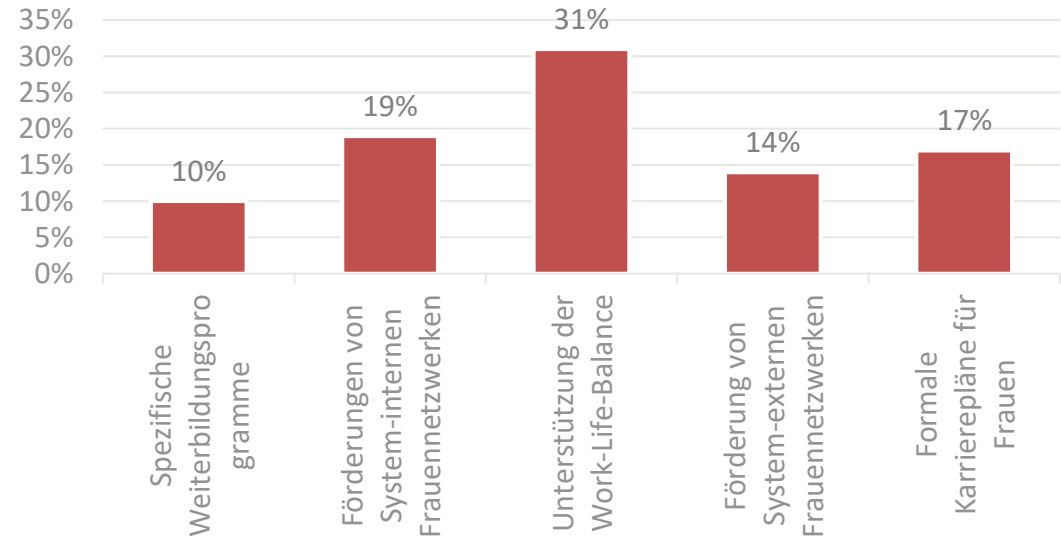
Work-Life-Balance wird als wichtigstes Förderprogramm gesehen.

19% planen eine Förderung von System-internen Frauennetzwerken.

Frage 17.1 Gibt es in ihrem Franchise-System eines der folgenden Programme, um Frauen als Franchise-Partnerinnen zu gewinnen und Frauen in Ihrem Franchise-System zu fördern?

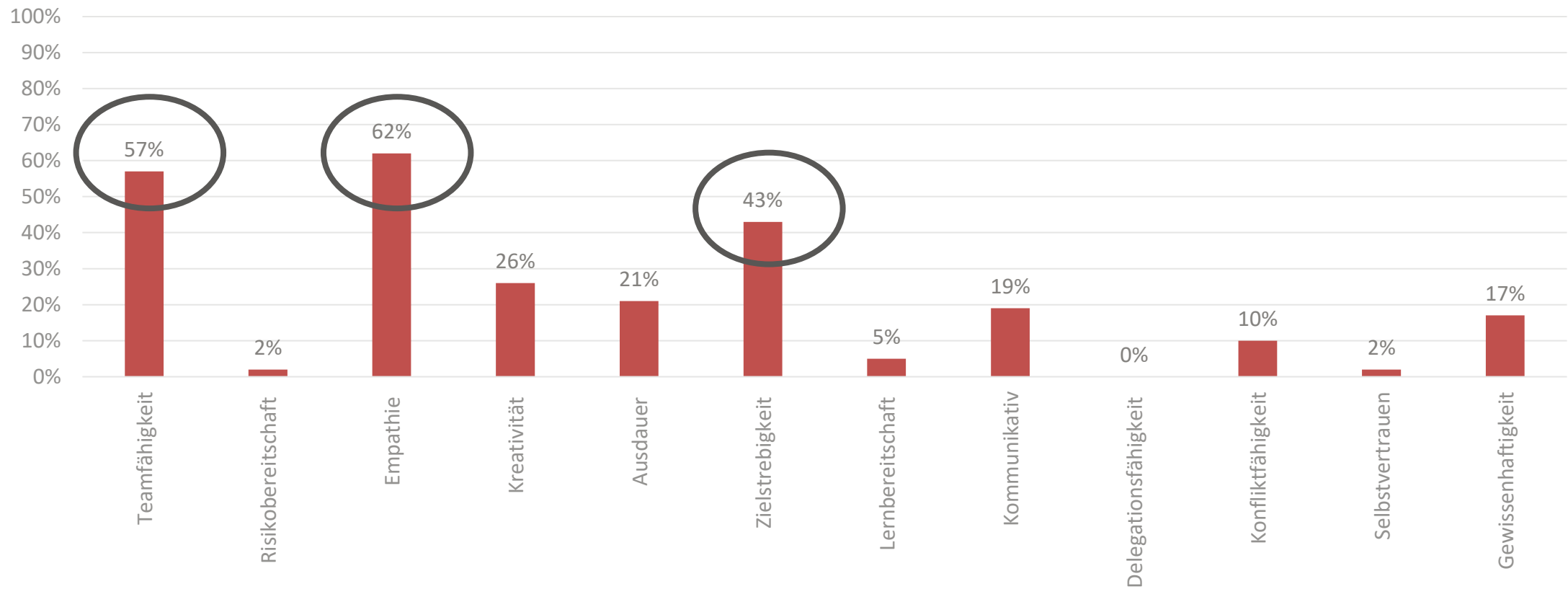


Frage 17.2 Ist in Ihrem Franchise-System geplant eines der folgenden Programme, um Frauen als Franchise-Partnerinnen zu gewinnen und Frauen in Ihrem Franchise-System zu fördern, einzuführen?



# Frauen im Franchise

Frage 18: Welche sind die 3 wichtigsten Eigenschaften, die Sie an Frauen als Franchise-Partnerinnen schätzen?

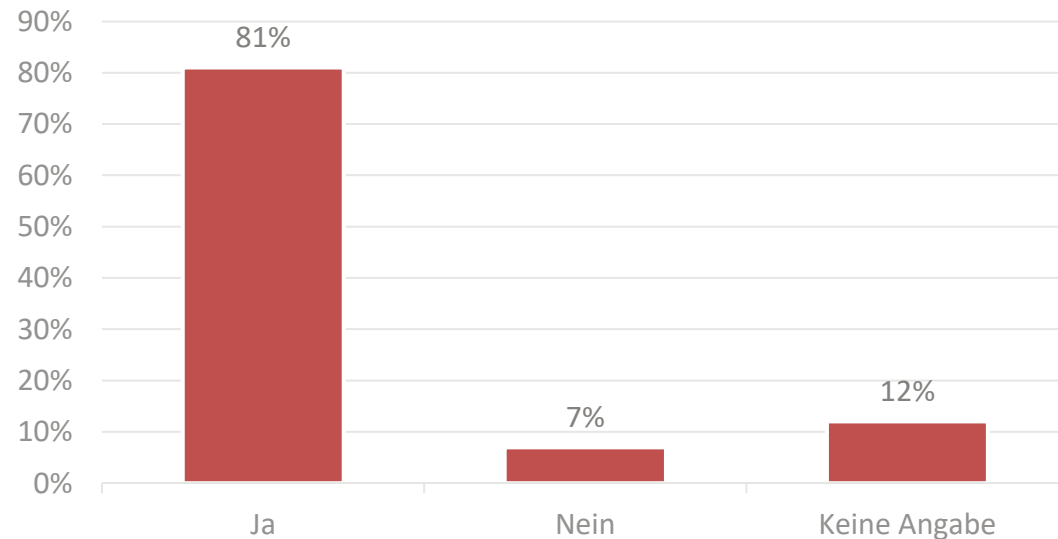


# Franchise-Systeme und die Corona-Krise

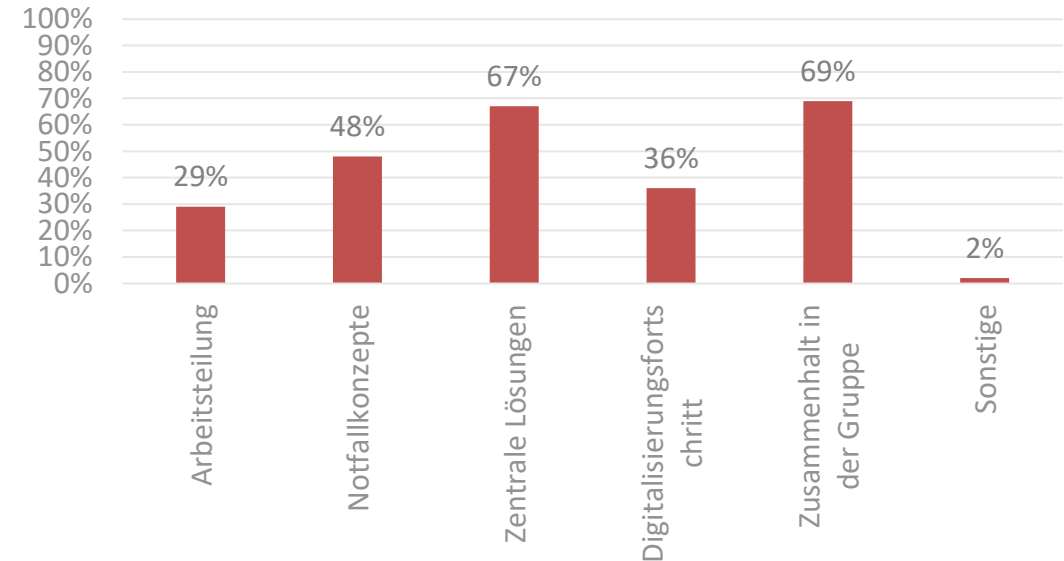
81% der Systeme sind gut durch die Krise gekommen.

69% sehen die Zusammenarbeit in der Gruppe und 67% die zentralen Lösungen als die wichtigsten Vorteile in der Krise.

Frage 19.1 Wir wissen, dass Franchise-Systeme besser durch die Krise gekommen sind. Gilt das auch für Ihr System?



Frage 19.2 Worin sehen Sie die Vorteile eines Franchise-Systems in der Krise? (Mehrfachnennung möglich)



# Vorteile von Franchising

## Partnerschaft

„Die Kraft der Gruppe eine faire Partnerschaft“

„Lernen von allen Altersgruppen“

„Gemeinsam mit selbständigen Partnern mehr erreichen.“

„Gemeinsam mit Unternehmern ein Ziel zu verfolgen“

„Ständige Weiterentwicklung, Zusammenhalt, Gruppendynamik, Multiplikator“

„Veränderungen in operativen Abläufen werden schneller angenommen.“

„Schwarmintelligenz, rasch und flexibel auf Marktveränderungen reagieren“

## Kompetenzen

„Perfekte Herausforderung“

„Perfekte Vertreter des Unternehmens vor Ort“

„Richtige Kompetenzen und Einsatz am richtigen Ort“

„Vorteilhaft, Flexibilität, Expansionsmöglichkeiten“

„Das schnelle Wachstum, gemeinsame Weiterentwicklung des Systems.“

## Wissenstransfer

„Die FranchisenehmerInnen können sich zu 100% darauf konzentrieren das Business operativ zu führen. Die Entwicklung, Marketing usw. erfolgt in der Systemzentrale.“

„Quereinsteiger zu befähigen Franchisenehmer zu werden“

„perfekte Kombination aus Unternehmertum und Vorteile eines gemeinsamen Systems nutzen“

„funktionierendes erprobtes System, win win Situation“

„Austausch - Klare Strukturen - Weiterentwicklung – Einkaufsvorteile“

„einmal erdacht, zigital gemacht“

## Synergien

„Bündelung der Kräfte:

- Erfahrungsaustausch
- Gegenseitige Inspiration
- Stärke im Außenauftritt durch gemeinsame Marke
- Breite Informationsbasis“

Win-Win-Situation

# 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)