

ÖFV-Umfrage zeigt verstärkte Nachfrage – Branche blickt optimistisch in die Zukunft

Franchise-Systeme: krisenfest

Trotz Umsatzeinbußen in der österreichischen Franchise-Wirtschaft blicken die einzelnen Systeme mit viel Optimismus in das neue Jahr, denn die Nachfrage nach dem Geschäftsmodell steigt weiterhin an. Dies unterstreicht eine Umfrage des ÖFV.

Der Österreichische Franchise-Verband (ÖFV) führte Ende 2020 in Kooperation mit vieconsult eine erneute Befragung der österreichischen Franchise-Systeme

durch. Erhoben wurde das Stimmungsbild gegenüber der ersten Umfrage im Juni. Wenig Veränderung gab es punkto der wirtschaftlichen Auswirkungen. Wie bereits im Frühjahr verzeichnet auch die Franchise-Wirtschaft Umsatzeinbußen. Trotzdem herrscht eine positive Stimmung. Grund dafür ist u. a., dass die Zahl der aktiven Franchise-Partner seit Juni gestiegen ist. „Die neue Umfrage zeigt, dass verstärktes Interesse an Franchising besteht. Dadurch breitet sich Optimismus in der Branche aus“, so Barbara Steiner, ÖFV-Generalsekretärin. Franchising ist zudem krisensicherer, weil man als Teil eines Netzwerkes davon in schwierigen Zeiten profitiert. Konkret haben 46 % der befragten Systeme angegeben, dass Nachfrage und Interesse am Geschäftsmodell

gestiegen ist. Gelobt wurde auch das Krisenmanagement durch die österreichischen Systemzentralen und der Zertifizierungsscheck.

Die Zufriedenheit verbesserte sich außerdem bei manchen Partnern gegenüber Vor-Corona-Zeiten.

Der Ausblick auf nächste Jahr lässt Zuversicht spüren,

denn 33 % der befragten Systeme gehen davon aus, dass sich die Umsatzzahlen bis nach der ersten Jahreshälfte 2021 erholen werden und planen, ihr Franchise-System weiter auszubauen. 96 % der Befragten suchen sogar neue Franchise-Partnern.

FALLSTRICKE

Franchising liegt absolut im Trend, trotzdem müssen von potenziellen Partnern oder Interessenten vorab einige Punkte beachtet werden, um Fallstricke zu umgehen. Eine gründliche Prüfung des Franchise-Vertrages seitens eines Rechtsanwalts ist unverzichtbar, denn dieser wird für die guten, aber vor allem für die schlechten Zeiten geschlossen. Weitere wichtige Punkte: Zeit nehmen, Familie mit einbeziehen, Referenzen einholen, Experten heranziehen, Risiko kalkulieren und Leistungen vergleichen.

Der ÖFV vertritt die Interessen der Franchise-Landschaft und forciert den Austausch mit Wirtschaft, Wissenschaft und Politik.

Dkfm (FH) Andreas Haider, ÖFV-Präsident



foto: ÖFV

Die Umfrage unseres Verbandes zeigt, dass gerade in der Krise verstärktes Interesse am Franchising besteht.

Mag. Barbara Steiner, Generalsekretärin

Zweiter „Tag des Franchising“ am 15. April steht wieder unter sozialem Aspekt

Miteinander und füreinander

Am 15. April findet der zweite „Tag des Franchising“ statt. Der ÖFV-Aktionstag steht auch heuer wieder unter einem sozialen Aspekt.

„Die österreichische Franchise-Szene hat in den vergangenen Monaten von der Gemeinschaft profitiert. Dies zeigt, dass Zusammenhalt in Zeiten wie diesen unabdingbar ist. Daher wollen wir gemeinsam Gutes tun und all jenen unter die Arme greifen, die es dringend benötigen.“

Gemeinsam Gutes tun, zudem der Unterneh-

menskultur gut“, betont die Generalsekretärin des Österreichischen Franchise-Verbandes, Barbara Steiner.

Trotz Corona ließen sich die ÖFV-Mitglieder und Partner 2020 viel einfallen. Neben der Unterstützung der Caritas Corona Nothilfe wurde der Aktionstag genutzt, um u. a. Sozialprojekte wie das SOS-Kinderdorf OÖ, die Volkshilfe Ös-

terreich, den ArcusHof in Neumarkt am Wallersee, die St. Anna Kinderkrebsforschung, den Verein Simultania Liechtenstein und die Organisation TARGET zu unterstützen. Alltagshelden in Spitälern, Rettungs- und Polizeistationen sowie obdachlose beziehungsweise hilfsbedürftige Menschen wurden mit Snacks versorgt. Zudem wurde in Kooperation mit dem ÖRK ein Wohnungsnot Fonds eingerichtet, um Familien, die in finanzielle

Notlage geraten sind, unter die Arme zu greifen.

„Wir sind überzeugt, dass sich unsere Mitglieder auch in diesem Jahr wieder tolle Aktionen einfallen lassen werden, um Gutes für unsere Gesellschaft zu leisten“, so der Präsident des Österreichischen Franchise-Verbandes, Andreas Haider.



Franchise als eine interessante Alternative zur „klassischen“ Gründung

Erfolg mit fremden Geschäftsideen

Franchising ist weltweit am Vormarsch und gilt in vielen Ländern als erfolgreichstes Marketingkonzept aller Zeiten. Besonders erfolgreich ist Franchising bei der Vermarktung von Dienstleistungen oder Serviceprodukten.

„Durch Franchise können auch Menschen den Weg in die Selbstständigkeit gehen, die keine eigenen Geschäftsideen haben, aber von bestehenden Ideen überzeugt sind“, betont Peter Polgar, Leiter des WKO-Gründerservice. Das Risiko des Scheiterns ist dank der bereits erprobten Geschäftsmodelle deutlich geringer als bei

einer herkömmlichen Gründung. Bei der Entscheidung für eine Franchisevariante sollte auf alle Fälle neben den eigenen unternehmerischen Fähigkeiten auch das jeweilige Franchise-System überprüft werden. Erstinfo zu Franchise-Systemen gibt es online auf der WKO-Franchisebörse oder im WKO-Franchiseleitfaden.

- interaktiver Gründerguide
- schnell und einfach zur persönlichen Gründungsinfos
- für Gründer und Start-ups



TIPP: der „Online-Gründerguide“ – Gründerwissen speziell für Ihre Bedürfnisse gruenderservice.at/gruenderguide

Als UNIBOX-Partner jetzt Vorreiter in der modernen Nahversorgung werden

Digitale Zukunft des Einkaufens

Die Unimarkt Gruppe ist der digitale Treiber im österreichischen Lebensmittelhandel und sichert mit der UNIBOX die Versorgung in ländlichen Gebieten dank innovativem Konzept. Das Franchise-Store-Konzept bietet Partnern ein revolutionäres Geschäftsmodell.

Die UNIBOX sorgt für die flächendeckende und kompetente Vorort Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs in ländlichen Räumen und steigert so die Attraktivität und Lebensqualität in diesen Gebieten. Mit einer Größe bis zu 80 m² bietet der moderne Store ein erweiterbares und mobiles Einkaufssystem, welches überall platziert werden kann. Entweder Outdoor ohne zusätzliche Verbauung von Grünflächen oder Indoor, so-

fern bestehende Gebäude zugänglich sind. Das digitale Selbstbedienungskonzept ermöglicht es durch einfaches Scannen und Bezahlen der Artikel via Smartphone oder am Terminal den Einkauf im Alleingang zu erledigen. Mit diesem Schritt setzt die Unimarkt Gruppe neuerlich zukunftsweisende Akzente in der Digitalisierung des Lebensmittel-einzelhandels.

Diese Besonderheiten machen die UNIBOX für selbstständige Kaufleute als potenzielle Betreiber sehr interessant. Die Unimarkt Gruppe blickt im Bereich Franchise schon auf eine langjährige Erfahrung zurück und kann Franchisenehmer daher in allen Bereichen mit viel Know-how unterstützen. Entscheidet sich ein Partner für eine UNIBOX wird dieser von Be-

sprechpartner für alle Fragen zur Verfügung. Die UNIBOX ist die perfekte Ergänzung des bestehenden Standortportfolios um besten Service zu garantieren.

sprechpartner für alle Fragen zur Verfügung. Die UNIBOX ist die perfekte Ergänzung des bestehenden Standortportfolios um besten Service zu garantieren.

MAGEN KNURRT UND
KÜHLSCHRANK
LEER?

WIR HABEN WAS
SIE BRAUCHEN!

UNIBOX

IMMER OFFEN FÜR GENUSS

WAREN DES
TÄGLICHEN BEDARFS

IMMER OFFEN
FÜR GENUSS
365

EINFACHES UND
KONTAKTLOSES EINKAUFEN

KLINGT
INTERESSANT?

Dann UNIBOX-
Partner werden!

Kontaktieren Sie
uns gerne unter
Stefan.Neumair@unimarkt.at

WWW.UNIBOX.AT

Fotos: Unimarkt



Dominik Leitner, UNIBOX-Projektleiter, Andreas Haider und Robert Knöbl, Geschäftsführer der Unimarkt-Gruppe (v.li.)