

Franchising - Gegen den Trend - die Krise als Chance

30.01.2009, 11:48 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Deutscher Franchise- Verband e. V.*



Torben L. Brodersen, DFV Geschäftsführer (Foto: Bernd Oertwig)

Der Deutsche Franchise-Verband (DFV) erwartet für das Jahr 2009 eine erhöhte Nachfrage von Gründungsinteressierten. Grund: der Verband setzt auf eine sich gegen den Trend entwickelnde Franchise-Wirtschaft.

Franchise-Systeme wachsen mit Gründern, sogenannten Franchisenehmern. Erfahrungsgemäß drohen im konjunkturellen Aufschwung immer Gründungsflauten, während das Gründungsinteresse in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wächst. Gute Jobperspektiven lassen Gründungsanreize sinken. Verringern sich aber die attraktiven Jobaussichten, zieht das Gründungsinteresse regelmäßig an.

Das bestätigt der Gründerreport 2008 des DIHK. Dort zeichnete sich noch im ersten Halbjahr 2008 ein verlangsamtes Gründungsinteresse ab. Mit sich eintrübenden Wirtschaftsprognosen sinken die Aussichten auf attraktive Arbeitsplätze. Daraus leitet sich ein gesteigertes Interesse an Gründungen ab.

Auf Basis seiner dreißigjährigen Erfahrung kennt und bestätigt auch der Deutsche Franchise-Verband diese Entwicklungen. "Der DFV begleitet jährlich dutzende von Gründerveranstaltungen", sagt Torben L. Brodersen, Geschäftsführer des DFV. "Lahmt der Arbeitsmarkt, wächst das Gründungsinteresse und damit auch die Anfrage nach Franchise-Partnerschaften."

Die aktuelle Wirtschaftskrise hält der Verbandschef für eine große Stunde des Franchisings. Denn Franchisegründer starten bereits als Gründer mit einer etablierten Marke: McDonald's oder Burger King, Schülerhilfe oder Studienkreis, Tchibo oder Arko. Franchise-Partnerschaften gibt es in fast allen Branchen, ob Gastronomie, Handel, Dienstleistungen oder Handwerk. Verschieden wie die rund 900 in Deutschland aktiven Franchise-Systeme, sind im Franchising auch die Einstiegsbedingungen für Partner.

Einen Vorteil haben diese schlüsselfertigen Existenzgründungen gemeinsam: die Unterstützung durch den sogenannten Franchisegeber. Bereits beim Erstellen des Businessplans können Franchisegründer punkten. Gerade in Zeiten zähfließender Kredite muss ein Businessplan die Bank mittel- und langfristig überzeugen. Viele Kreditinstitute haben das Potential des Franchisings erkannt und setzen auf die Mitgliedsunternehmen des DFV. Dessen Mitglieder unterziehen sich regelmäßig einem Qualitätscheck, den der Verband bereits im Jahr 2005 für Franchise-Systeme einführte.

Das Qualitätssiegel hilft sowohl Gründern als auch Banken bei der Prüfung und Einschätzung der Zukunftsfähigkeit der Geschäftsidee. „Daran müssen sich Franchise-Systeme regelmäßig messen lassen“, sagt DFV-Geschäftsführer Torben Leif Brodersen. Seine Einschätzung: in der derzeitigen Wirtschaftslage werden zunehmend auch gut Ausgebildete über eine berufliche Veränderung nachdenken. Diese Interessenten können attraktive Angebote von denen unterscheiden, die auf bloße Versprechungen bauen. Der Verband sieht damit die Krise auch als Chance für Veränderungen.

Portrait

Der Deutsche Franchise-Verband e.V. ist seit 1978 zentraler Repräsentant der deutschen Franchise-Wirtschaft und vertritt die Branche auf nationaler und internationaler Ebene. Durch die Überprüfung der Unternehmen bei ihrer Aufnahme und die verbindlichen Richtlinien für faires Franchising, stellt der DFV die Qualitätsgemeinschaft der Franchise-Branche dar.

News-ID: 277452 • Views: 984 (Stand: 27.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/277452/Franchising-Gegen-den-Trend-die-Krise-als-Chance.html>