DEUTSCHER FRANCHISEVERBAND

QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.



FRANCHISEWIRTSCHAFT 2024

Entwicklungen, Herausforderungen, Ausblicke

IMPRESSUM

Deutscher Franchiseverband e.V.
Luisenstrasse 41
10117 Berlin

www.franchiseverband.com

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Registrierte Interessenvertretung –
Registernummer R001273
im Lobbyregister für Interessenvertretung
gegenüber dem Deutschen Bundestag
und der Bundesregierung.

Stand: April 2025

INHALT

04 Vorwort

05 Ausgewählte Ergebnisse im Überblick

06 Branchenverteilung der Franchisewirtschaft

07 Geschäftslage in der Franchisewirtschaft

09 Stimmungslage in der Franchisewirtschaft

10 Entwicklung der Franchisebetriebe

12 Entwicklung und Struktur der Franchisepartner

14 Beschäftigung in der Franchisewirtschaft

16 Umsatzentwicklung in der Franchisewirtschaft

18 Bewertung der Wirtschaftspolitischen Lage

22 Top-Themen der Franchisewirtschaft 2025

24 Datenbasis und Studiendesign

25 Der Deutsche Franchiseverband e.V.

26 Ihre Ansprechpartner beim Deutschen Franchiseverband

VORWORT

Franchising bleibt auf Wachstumskurs – auch in bewegten Zeiten.

Liebe Franchise-Interessierte,

die aktuelle Franchisestatistik des Deutschen Franchiseverbandes gibt wieder einmal einen fundierten Einblick in die wirtschaftliche Bedeutung und Dynamik der deutschen Franchisewirtschaft. Sie zeigt: **Franchising ist nicht nur ein stabiles Geschäftsmodell – es ist ein starker Treiber für nachhaltiges Wachstum, Innovation und Beschäftigung in Deutschland.**

Trotz multipler Herausforderungen – von geopolitischen Unsicherheiten über hohe Inflation bis hin zu steigenden Finanzierungskosten – beweist das Franchising erneut seine **besondere Widerstandskraft und Resilienz.** Systematisch aufgebaute Partnerschaften, erprobte Geschäftsmodelle und ein starker Zusammenhalt in den Netzwerken schaffen eine robuste Basis, auf der Franchise-Unternehmen auch in schwierigen Zeiten bestehen können.

Ein integraler Bestandteil der diesjährigen Erhebung ist erneut der **Franchise Klima Index (FKI)**. Er misst die Stimmungslage innerhalb der Mitgliedssysteme des Deutschen Franchiseverbandes und gibt ein wertvolles Stimmungsbild der Szene wieder. Die Ergebnisse zeigen: **Trotz der Herausforderungen blickt das Gros der Franchisesysteme optimistisch in die Zukunft – getragen von ihrem Vertrauen in das eigene Konzept und die Stärke ihres Partnernetzwerkes.**

Franchising ist mehr als ein Geschäftsmodell – es ist ein **Zukunftsmodell für Unternehmen wie für Menschen.** Für expandierende Unternehmen bietet es eine hochskalierbare Wachstumsstrategie mit unternehmerischen Partnern. Für Gründerinnen und Gründer ist es ein Weg in das Unternehmertum mit erprobtem Konzept, Erfahrungstransfer und starkem Rückhalt.

Wir danken allen teilnehmenden Franchisesystemen für ihr aktives Mitwirken an der Erhebung. Ihre Daten, Erfahrungen und Einschätzungen machen diese Statistik zu einem wertvollen Werkzeug für unseren Wirtschaftszweig, die Öffentlichkeit und die Politik.

Franchising steht für gemeinsames Wachstum, unternehmerische Freiheit und partnerschaftliches Denken – auch in 2025 und darüber hinaus.



Jan Schmelzle
Hauptgeschäftsführer

AUSGEWÄHLTE ERGEBNISSE IM ÜBERBLICK

Die Franchisewirtschaft erwirtschaftete 2024 einen Gesamtumsatz von 149,2 Milliarden Euro – ein Plus von 1,1 % gegenüber dem Vorjahr, während das BIP in Deutschland um 0,2 % zurückging.

Insgesamt waren 2024 rund 829.700 Mitarbeiter in deutschen Franchisesystemen beschäftigt, was die Franchisewirtschaft zu einem stabilen Beschäftigungsträger macht.

Die Partnerbasis wuchs auf 148.577 Franchisenehmer – ein Plus von 0,9 %, trotz rückläufiger Unternehmerzahlen in der Gesamtwirtschaft.

Jeder neue Franchisenehmer schafft im Durchschnitt 5,6 zusätzliche Arbeitsplätze und macht das Geschäftsmodell damit zum Jobmotor.

Franchisenehmer sind deutlich erfolgreicher als klassische Gründer: ihre Fünfjahres- Überlebensrate liegt bei 66,5 %, gegenüber nur 38,1 % in der Gesamtwirtschaft.

Mit 74 % lag der Anteil erfolgreich geregelter Nachfolgen in der Franchisewirtschaft im vergangenen Jahr auf einem hohen Niveau und zeigt die strukturelle Reife der Systeme.

Die Zahl der Franchisebetriebe stieg 2024 auf 193.920 – ein Wachstum von 2,0 % im Vergleich zum Vorjahr.

Pro System wurden im Jahr 2024 im Schnitt sechs neue Betriebe eröffnet, für 2025 planen die Systeme durchschnittlich neun neue Standorte.

91 % der Systeme sehen die Partnergewinnung als wichtigste strategische Aufgabe für 2025.

Im Jahresverlauf 2024 gewannen Finanzierungshürden bei den Herausforderungen deutlich an Bedeutung: 24 % der Systeme stuften sie als zunehmend belastend ein – insbesondere mit Blick auf ihre Franchisepartner.

Trotz guter Stimmung innerhalb der Systeme bewerten nur 11 % der Systeme die wirtschaftspolitischen Rahmen- bedingungen als gut – 30 % sehen sie kritisch oder sehr kritisch.

Als schwerwiegendste wirtschaftspolitische Herausforderungen nannten die Systeme 2024 vor allem die ausufernde Belastung durch Bürokratie (80 %).

Der Franchise Klima Index stieg zum Jahresende 2024 auf 136 Punkte und zeigt eine stabile Geschäftslage innerhalb der Systeme.

70 % der Franchisesysteme bewerteten ihre Geschäftslage als gut oder sehr gut – nur 5 % stuften sie als schlecht ein.

BRANCHENVERTEILUNG DER FRANCHISEWIRTSCHAFT

VIELSEITIGE BRANCHENSTRUKTUR ALS STÄRKE DER FRANCHISEWIRTSCHAFT

Die Franchisewirtschaft in Deutschland ist breit aufgestellt und in unterschiedlichsten Wirtschaftsbereichen aktiv. Die größte Gruppe bilden die Dienstleistungen mit 27 % – ein vielfältiger Bereich, der unter anderem Bildungsangebote, Reinigungsservices, Telekommunikationslösungen oder Beratungsdienstleistungen umfasst.

Jeweils 20 % der Franchisesysteme sind im Handel sowie in der Gastronomie tätig – zwei traditionell starke Säulen des Franchisings, die besonders durch ihre Kundennähe und Skalierbarkeit geprägt sind.

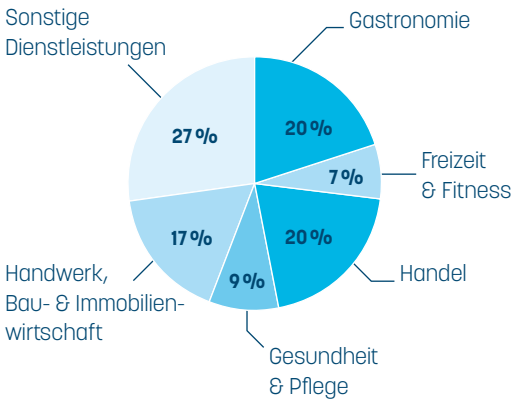
Ein weiteres zentrales Feld ist die Handwerk-, Bau- und Immobilienwirtschaft, die mit 17 % vertreten ist und die zunehmende Durchdringung des Franchisings in klassisch mittelständischen Branchen zeigt.

Gesundheit und Pflege machen 9 % der Systeme aus – ein Bereich mit wachsender Bedeutung, nicht zuletzt vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und steigender Nachfrage nach Versorgungs- und Betreuungsleistungen.

Auch der Sektor Freizeit und Fitness ist mit 7 % Teil der Franchisewirtschaft. Hier spiegeln sich Trends rund um Tourismus, Wellness, Sport, Lifestyle und persönliche Entwicklung wider – Märkte, die stark durch Verbraucherbedürfnisse getrieben sind uns so gut zur standardisierten Natur des Franchisings passen.

Diese differenzierte Branchenstruktur zeigt: Franchising ist kein branchenspezifisches Geschäftsmodell, sondern ein systemischer Ansatz mit hoher Anpassungsfähigkeit – und ein wachsender wirtschaftlicher Faktor quer durch viele gesellschaftliche Lebensbereiche. Hier die Grafik zu den Branchen

BRANCHENVERTEILUNG DER DEUTSCHEN FRANCHISEWIRTSCHAFT

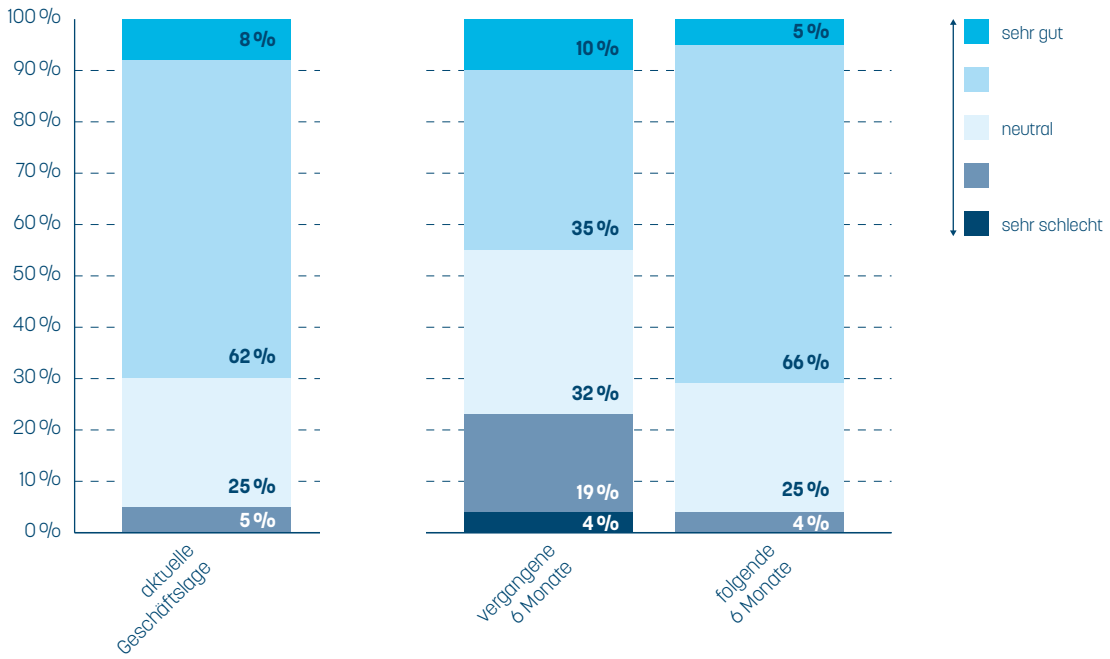


GESCHÄFTSLAGE IN DER FRANCHISEWIRTSCHAFT

GESCHÄFTSLAGE IN DER FRANCHISE-WIRTSCHAFT: STABIL MIT POSITIVER TENDENZ

Insgesamt bewerteten 70 % der Franchisesysteme ihre Lage als gut oder sehr gut – 62 % mit „gut" und weitere 8 % mit „sehr gut". 25 % stuften ihre Situation als neutral ein, während nur 5 % sie als schlecht einschätzten; kein einziges System gab „sehr schlecht" an. Diese Einschätzungen zeigen: Die Geschäftslage in der Franchisewirtschaft war Ende 2024 durch Stabilität geprägt – mit einer deutlichen Mehrheit, die ihre wirtschaftliche Situation positiv bewertete.

BEURTEILUNG DER GESCHÄFTSLAGE



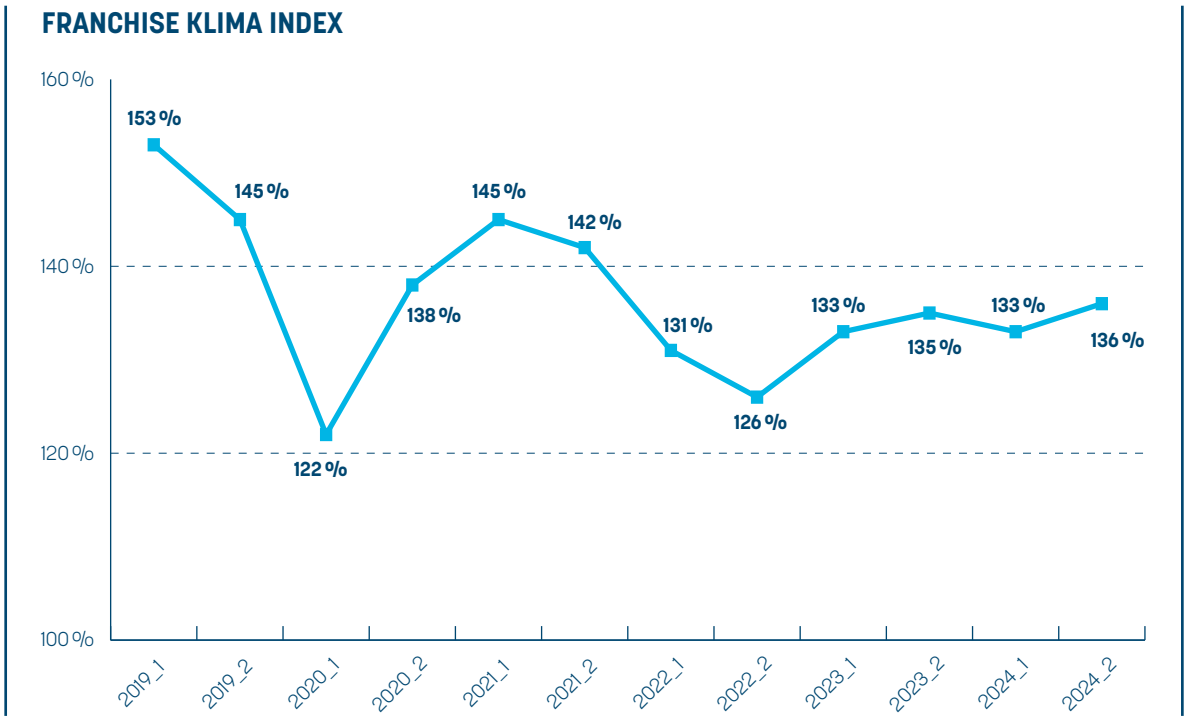
FRANCHISE KLIMA INDEX: DEUTLICHER STIMMUNGSANSTIEG TROTZ WIRTSCHAFTLICHER UNSICHERHEITEN

Zudem hat sich der Franchise Klima Index (FKI) im Jahr 2024 weiter verbessert: Während er im ersten Halbjahr bereits bei 133 Punkten lag, stieg er zum Jahresende auf 136 Punkte. Diese Entwicklung unterstreicht den anhaltenden Optimismus innerhalb der Franchisewirtschaft – trotz schwieriger gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen.

Der FKI ist ein zentraler Indikator zur Stimmungslage der Franchisesysteme. Er basiert auf einer Selbsteinschätzung der Systeme zur aktuellen Geschäftslage und zur erwarteten Entwicklung in den kommenden Monaten. Beide Einschätzungen fließen gewichtet in den Index ein, dessen Basiswert bei 100 liegt. Werte über 100 zeigen ein positives Klima, Werte darunter ein negatives. Im negativen Extrem – alle Befragungsteilnehmer schätzen die aktuelle Geschäftslage und die weitere Entwicklung sehr negativ ein – wären es 0. Das positive Extrem würde 200 ergeben.

AUSBLICK: FRANCHISESYSTEME BLEIBEN OPTIMISTISCH – GEGEN DEN ALLGEMEINEN TREND

Trotz herausfordernder Rahmenbedingungen in der Gesamtwirtschaft – rund 32 % der Unternehmen beurteilten ihre Lage zum Ende des vergangenen Jahres als schlecht – blickt die Franchisewirtschaft zuversichtlich nach vorn: Nur 4 % der Systeme erwarten für 2025 eine Verschlechterung, während die Mehrheit mit Stabilität oder Verbesserung rechnet. Das unterstreicht die vergleichsweise resiliente und optimistische Haltung der Franchisewirtschaft.



Quellen: ifo Institut (2024)

STIMMUNGSLAGE IN DER FRANCHISEWIRTSCHAFT

STIMMUNGSLAGE INSGESAMT POSITIV

Zum Jahresende 2024 zeigte sich die Stimmung innerhalb der Franchisewirtschaft überwiegend positiv – sowohl in den Zentralen als auch bei den Franchisepartnern. Die Ergebnisse der Befragung spiegeln ein stabiles Vertrauensverhältnis innerhalb der Systeme wider und belegen eine hohe Identifikation mit dem Geschäftsmodell.

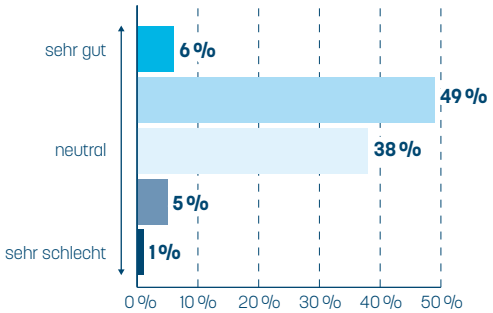
EINSCHÄTZUNGEN DER SYSTEMZENTRALEN OPTIMISTISCH

Die Mehrheit der Systemzentralen blickte optimistisch auf die Lage zum Jahresende: 6 % beschrieben ihre Stimmung als sehr gut, 49 % als gut und 38 % als neutral. Lediglich 5 % stuften die Stimmung als eher schlecht und nur 1 % als schlecht ein. Insgesamt ergibt sich damit ein positives Votum von 55 % gegenüber lediglich 6 % negativer Einschätzungen – ein klares Signal für eine überwiegend stabile und zuversichtliche Systemlage. Als Gründe für die gute Stimmung wurden insbesondere steigende Umsätze, eine Erweiterung des Produktportfolios sowie eine hohe Nachfrage genannt. Auch interne Faktoren spielten eine wichtige Rolle. Diese Kombination aus Markterfolg und interner Stabilität schafft Vertrauen – sowohl auf operativer als auch strategischer Ebene. Gleichzeitig wurden aber auch belastende Aspekte benannt, die sich auf die Systemzentralen auswirkten: politische Unsicherheiten, bürokratische Anforderungen, Finanzierungshürden, ein angespannter Konsum sowie der andauernde Fachkräftemangel. Diese Faktoren führten bei einem kleineren Teil der Systeme zu einer zurückhaltenderen Bewertung, veränderten jedoch nicht das insgesamt positive Stimmungsbild.

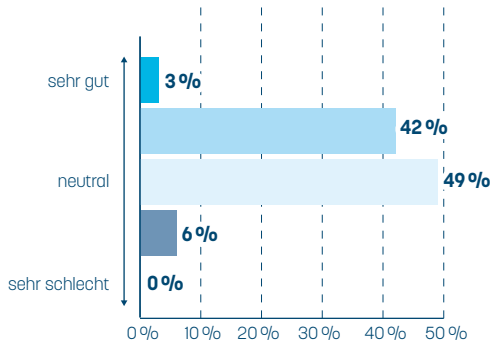
AUCH BEI FRANCHISEPARTNERN ÜBERWIEGEND POSITIVE STIMMUNG

Aus Sicht der Zentralen war auch die Stimmung bei den Franchisepartnern überwiegend positiv. 3 % der Partner wurden als sehr gut gestimmt eingeschätzt, 42 % als gut und 49 % als neutral. Nur 6 % galten als eher schlecht gestimmt, niemand als schlecht. Damit ergibt sich eine positive Einschätzung von insgesamt 45 % gegenüber lediglich 6 % mit negativer Tendenz. Die zentralen Gründe für die positive Wahrnehmung lagen in der etablierten Partnerstruktur, relativ stabiler Nachfrageentwicklung und dem kontinuierlichen Umsatzwachstum. Neue Produkte, funktionierende Kooperationen und verlässliche interne Strukturen sorgten für ein stabiles Fundament – selbst in einem wirtschaftlich anspruchsvollen Umfeld. Die wenigen negativen Rückmeldungen betrafen vor allem gesamtwirtschaftliche Einflüsse: Inflation, sinkende Nachfrage, bürokratische Belastungen, Finanzierungsthemen und Personalmangel. Auch wenn diese Faktoren punktuell als problematisch wahrgenommen wurden, blieb ihre Wirkung auf das Gesamtsystem begrenzt.

STIMMUNGSLAGE IN DEN SYSTEMZENTRALEN



STIMMUNGSLAGE BEI FRANCHISEPARTNERN



ENTWICKLUNG DER FRANCHISEBETRIEBE

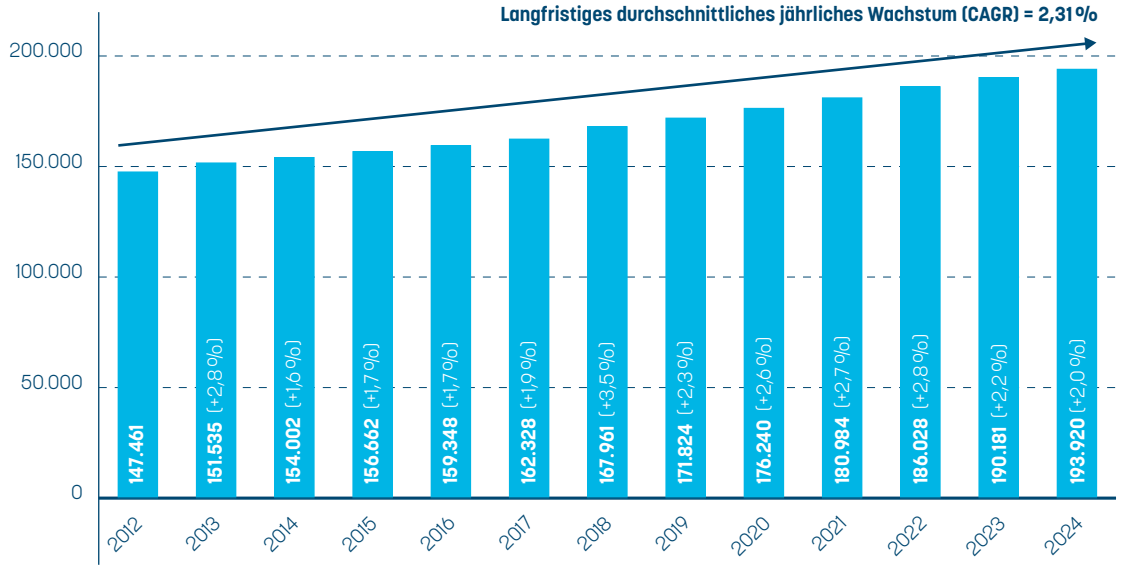
POSITIVE ENTWICKLUNG DER FRANCHISE-BETRIEBE

Die Zahl der Franchisebetriebe in Deutschland ist im Jahr 2024 weiter gestiegen. Insgesamt waren zum Jahresende 193.920 Betriebe aktiv – das entspricht einem Zuwachs von 2,0 % im Vergleich zum Vorjahr. Diese kontinuierliche Ausweitung unterstreicht die Expansionsdynamik innerhalb der Franchisewirtschaft und bestätigt die Skalierbarkeit des Modells.

LANGFRISTIGE EXPANSIONSDYNAMIK SETZT SICH FORT

Seit dem Jahr 2012 ergibt sich ein kontinuierlicher Wachstumspfad mit durchschnittlich 2,3 % Betriebszuwachs pro Jahr. Die langfristige Entwicklung zeigt, dass die Franchisewirtschaft auch über wirtschaftliche Zyklen hinweg eine nachhaltige Expansionskraft entfaltet. Die Betriebe sind dabei klar mittelständisch strukturiert: Im Durchschnitt betreibt ein Franchisesystem 130 Standorte, wobei die tatsächliche Spannbreite stark von der jeweiligen Systemgröße und Branche abhängt.

ENTWICKLUNG BETRIEBE
Deutsche Franchisewirtschaft gesamt – hochgerechnet



ERWARTETER ERÖFFNUNGSANSTIEG IM JAHR 2025

Im Jahr 2024 wurden im Durchschnitt sechs neue Betriebe pro System eröffnet. Für das laufende Jahr 2025 planen die Systeme, diese Zahl auf neun neue Betriebe zu steigern – ein erwarteter Anstieg von 50 %. Die Wachstumspläne zeigen, dass die Franchisewirtschaft selbst unter anspruchsvolleren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zuversichtlich bleibt. Die positiven Erwartungen stützen sich auf erprobte Expansionsstrategien, systematische Planung und gut etablierte Prozesse zur Standortentwicklung.

BEGRENZTE BETRIEBSTRENNUNGEN OHNE TREND ZUR INSTABILITÄT

Im Jahr 2024 kam es in den Franchisesystemen im Durchschnitt zu fünf Betriebstrennungen pro System. Diese Zahl liegt auf einem stabilen Niveau und zeigt, dass Betriebsschließungen zwar Bestandteil einer dynamischen Entwicklung sind, jedoch keine flächendeckende Instabilität signalisieren. Vielmehr spiegeln sie typische Anpassungen wider, wie sie in wachsenden Unternehmensstrukturen auftreten können – etwa durch strategische Neuausrichtungen, Nachfolgefragen oder wirtschaftlich nicht tragfähige Standorte.

Entscheidend ist dabei: Die Anzahl neuer Betriebe überstieg auch 2024 deutlich die Anzahl der Schließungen. Die Franchisewirtschaft verzeichnet damit ein klares Netto-Wachstum – getragen von einem Systemansatz, der Expansion und operative Optimierung miteinander verbindet. Der Ausbau der Betriebsbasis erfolgt also nicht blind, sondern auf Grundlage überprüfbarer Kriterien, die auch den Rückzug einzelner Standorte als Teil unternehmerischer Realität einschließen.

STRUKTURIERTES WACHSTUM ALS ERFOLGSFAKTOR

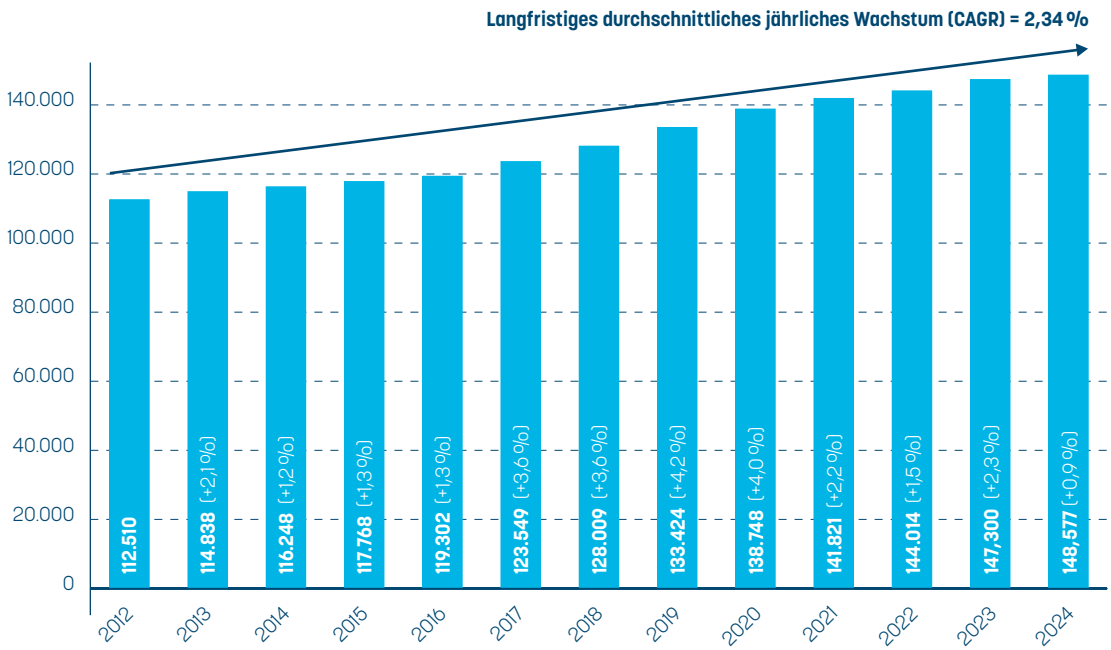
Das Wachstum der Franchisebetriebe basiert auf klaren Mechanismen und professionellen Prozessen. Standortanalysen, Systemstandards und zentral unterstützte Eröffnungsschritte sorgen dafür, dass neue Betriebe planbar etabliert und erfolgreich in bestehende Systeme integriert werden können. Die Franchisewirtschaft zeigt damit, dass Expansion nicht allein auf Marktdynamik beruht, sondern wesentlich durch Struktur, Systemführung und Prozessklarheit getragen wird.

ENTWICKLUNG UND STRUKTUR DER FRANCHISEPARTNER

POSITIVES WACHSTUM BEI DEN FRANCHISE-UNTERNEHMERN

Im vergangenen Jahr stieg die Zahl der Franchise-Unternehmer in Deutschland weiter an. Mit 148.577 Franchisepartnern wurde ein Zuwachs von 0,9 % im Vergleich zum Vorjahr erzielt. Ein Franchisesystem hatte so im Durchschnitt 80 Franchisepartner. Dies zeigt, dass Franchising ein unverändert attraktives Modell für Existenzgründung und Unternehmertum bleibt. Auch in der langfristigen Betrachtung seit 2012 ist die Zahl der Franchise-Unternehmer im Durchschnitt jährlich um 2,4 % gewachsen. 2024 betrug die durchschnittliche Partneranzahl je Franchisesystem 80. Im Vergleich zur Gesamtwirtschaft, in der die Zahl selbstständiger Unternehmer insgesamt rückläufig ist, zeigt Franchising ein kontinuierliches Wachstum. Im Jahr 2024 konnte die Franchisewirtschaft im Durchschnitt 6 neue Partner pro System gewinnen. Für 2025 planen die Systeme, diese Zahl auf 8 neue Partner pro System zu steigern, was eine Zunahme von 33 % bedeutet. Diese positive Entwicklung unterstreicht das Vertrauen der Franchisesysteme in die Zukunft und ihre Wachstumsbereitschaft, auch in einem anspruchsvolleren wirtschaftlichen Umfeld.

ENTWICKLUNG FRANCHISEPARTNER
Deutsche Franchisewirtschaft gesamt – hochgerechnet



Quellen: Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn (2025), Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) (2025)

GERINGE FLUKTUATION UND PARTNER-TRENNUNGEN

Im Jahr 2024 gab es im Durchschnitt 5 Partnertrennungen je Franchisesystem. Für 2025 erwarten die Franchisesysteme einen Rückgang auf 2 Trennungen pro System. Diese geringe Fluktuationsprognose zeigt die stabile Partnerbindung innerhalb der Franchisewirtschaft.

ÜBERLEBENSRATE VON FRANCHISE-UNTERNEHMERN 5 JAHRE NACH DER GRÜNDUNG ÜBERDURCHSCHNITTLICH GUT

Die Überlebensrate von Franchisepartnern fünf Jahre nach der Gründung liegt bei 66,5 %. Zum Vergleich: In der Gesamtwirtschaft beträgt die Fünfjahresüberlebensrate nur 38,1 %. Franchisepartner haben damit eine um mehr als 70 % höhere Wahrscheinlichkeit, sich dauerhaft am Markt zu behaupten. Diese deutlich überdurchschnittliche Stabilität unterstreicht die strukturellen Vorteile des Franchisings – von erprobten Geschäftsmodellen über zentrale Unterstützung bis hin zu einheitlichen Qualitätsstandards – und zeigt, dass das System Gründern nicht nur den Start erleichtert, sondern auch langfristige Perspektiven bietet.

NACHFOLGEPROZESSE ÜBERDURCHSCHNITTLICH ERFOLGREICH GEREGELT

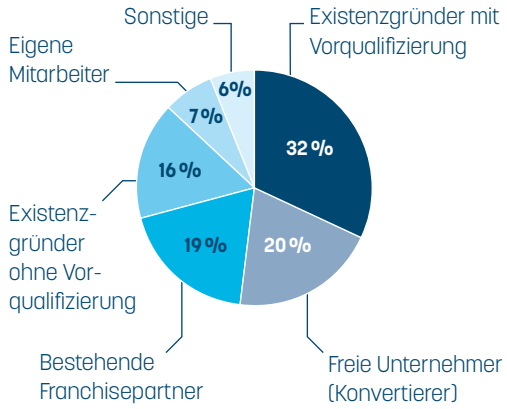
Im Jahr 2024 wurden in den Franchisesystemen durchschnittlich vier Nachfolgen pro System durchgeführt. Die Regelung dieser Übergaben erfolgte in den meisten Fällen strukturiert und erfolgreich: Über alle Systeme hinweg lag die durchschnittliche Quote erfolgreich geregelter Nachfolgen bei 74 %. Dieses Ergebnis verdeutlicht die besondere Stärke des Franchisings im Bereich der Unternehmensnachfolge. Klare Prozesse, zentrale Unterstützung sowie eine frühzeitige und systematische Planung tragen maßgeblich dazu bei, dass Nachfolgen nicht dem Zufall überlassen bleiben. Die hohe Erfolgsquote unterstreicht die organisatorische Reife des Modells und seine Fähigkeit, auch in sensiblen Übergangsphasen Stabilität und Kontinuität zu sichern. In einer Zeit, in der die Sicherung von Unternehmensnachfolgen an Bedeutung gewinnt, zeigt sich Franchising als bewährter Rahmen für zukunftsfähige Lösungen.

FRANCHISEWIRTSCHAFT SETZT AUF VORQUALIFIZIERTE GRÜNDER UND BESTEHENDE UNTERNEHMER BEI DER PARTNERGEWINNUNG

In Bezug auf die Zielgruppen bei der Gewinnung neuer Franchisenehmer richten sich viele Systeme vor allem an qualifizierte Gründer, bestehende Unternehmer und interne Talente. Die häufigsten Zielgruppen sind: Existenzgründer mit Vorqualifikation (32 %), konvertierende Unternehmer (20 %), bestehende Partner (Zweit- oder Drittstandorte) (19 %), Existenzgründer ohne Vorqualifikation (16 %) und bestehende Mitarbeitende (7 %). Diese Struktur zeigt, dass die Franchisewirtschaft sowohl unternehmerisch vorqualifizierte Zielgruppen anspricht als auch interne Entwicklungsmöglichkeiten für bestehende Mitarbeitende bietet.

BESONDERS RELEVANTE ZIELGRUPPEN FÜR DIE PARTNERGEWINNUNG

(Mehrfachantworten möglich)



HANDLUNGSBEDARF BEI DER ERHÖHUNG DES ANTEILS WEIBLICHER FRANCHISE-UNTERNEHMER

Der Frauenanteil unter den Franchise-Unternehmern beträgt pro System im Durchschnitt 22 %. Im Vergleich zur Gesamtwirtschaft zeigt sich damit ein deutlicher Rückstand: Im Jahr 2023 lag der Anteil selbstständiger Frauen in Deutschland bei 34 %. Das Franchising hat hier erkennbares Entwicklungspotenzial – nicht zuletzt, weil das Geschäftsmodell mit klaren Strukturen und erprobten Prozessen eigentlich gute Voraussetzungen bietet, um mehr Frauen für eine selbstständige Tätigkeit zu gewinnen.

Quellen: Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn (2025), Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) (2025)

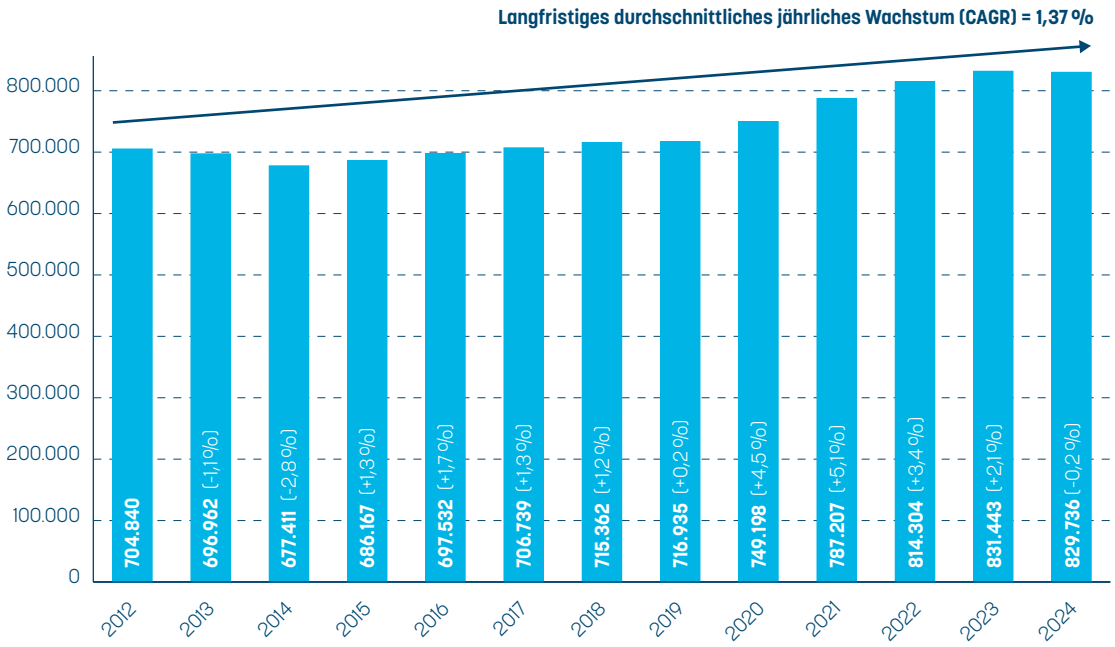
BESCHÄFTIGUNG IN DER FRANCHISEWIRTSCHAFT

BESCHÄFTIGUNG IN DER FRANCHISE-WIRTSCHAFT BLEIBT STABIL

Trotz eines leichten Rückgangs der Beschäftigtenzahl im Jahr 2024 bleibt die Franchisewirtschaft ein verlässlicher Stabilitätsanker auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Insgesamt waren 829.736 Mitarbeiter in deutschen Franchisesystemen tätig – rund 0,2 % weniger als im Vorjahr. Diese moderate Entwicklung spiegelt die wirtschaftlich angespannte Lage wider, die durch Unsicherheit, schwache Konsumnachfrage, steigende Kosten und einen insgesamt angespannten Arbeitsmarkt geprägt war.

Im langfristigen Vergleich zeigt sich jedoch ein deutlich positiveres Bild: Seit 2012 ist die Zahl der Beschäftigten in der Franchisewirtschaft um 18 % gestiegen. Die Kombination aus dezentraler Unternehmensführung und zentraler Struktur erweist sich damit als tragfähiges Fundament, das nicht nur kurzfristige Schwankungen ausgleichen kann, sondern auch über längere Zeiträume hinweg Wachstum und Stabilität ermöglicht. Die Franchisewirtschaft zeigt sich damit als strukturierter, flexibler und belastbarer Beschäftigungsträger – auch in konjunkturell schwierigen Zeiten.

ENTWICKLUNG BESCHÄFTIGTE
Deutsche Franchisewirtschaft gesamt – hochgerechnet



EXPANSION ALS JOBMOTOR

Ein zentrales Merkmal dieser Entwicklung ist die Multiplikationswirkung jedes neuen Franchisepartners. Im Schnitt beschäftigt ein Partner 5,6 Mitarbeiter – das bedeutet: Mit jedem Franchisepartner den ein System hinzugewinnt entstehen im Schnitt fast 6 zusätzliche Arbeitsplätze. Diese direkte Verbindung zwischen Expansion und Beschäftigungszuwachs macht die Franchisewirtschaft zu einem strukturellen Jobmotor, dessen Beschäftigungseffekte sich unmittelbar aus der Systemlogik ergeben.

FLEXIBILITÄT ALS STRUKTURELLER VORTEIL

Hinzu kommt die hohe Anpassungsfähigkeit der Beschäftigungsmodelle: Zwei Drittel der Systeme setzen auf eine Kombination aus Voll- und Teilzeitkräften. Gerade in serviceorientierten Branchen wie Gastronomie, Handel oder Gesundheit ist diese Flexibilität ein zentraler Vorteil – sie ermöglicht es, auf schwankende Marktbedingungen schnell zu reagieren und Beschäftigung auch unter volatilen Rahmenbedingungen zu sichern.

PERSONALPOLITISCHE HERAUSFORDERUNGEN BLEIBEN

Gleichzeitig steht auch die Franchisewirtschaft vor wachstumshemmenden Faktoren. 34 % der Systeme nennen den Fachkräftemangel als größte Herausforderung. Hinzu kommen steigende Lohnkosten, eine sinkende Bewerberanzahl und veränderte Erwartungen an Arbeitszeitmodelle und Arbeitsbedingungen. Im Vergleich zur Gesamtwirtschaft zeigt sich die Franchisewirtschaft jedoch organisatorisch besser aufgestellt. Ihre systematisch angelegten Rekrutierungs- und Entwicklungspfade bieten strukturelle Vorteile gegenüber vielen klassischen Geschäftsmodellen – ein weiterer Grund für ihre Beschäftigungsresilienz.

MITARBEITERBINDUNG ALS ERFOLGSFAKTOR

Mehr als 70 % der Systeme setzen aktiv auf Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung. Dazu gehören Schulungen, interne Karrierepfade, Beteiligungsmodelle oder flexible Arbeitszeitregelungen. Diese Strategien sind in der Regel zentral koordiniert und werden systematisch implementiert – mit dem Ziel, langfristige Beschäftigungsverhältnisse zu schaffen, die sowohl Stabilität als auch Leistungsfähigkeit sichern.

ENTWICKLUNGSBEDARF BEI WEIBLICHEN FÜHRUNGSKRÄFTEN

Ein klares Entwicklungsfeld stellt die Besetzung von Frauen in Führungspositionen dar. Der Anteil weiblicher Führungskräfte in der Franchisewirtschaft liegt im Schnitt bei 26 % – etwas unter dem bundesweiten Durchschnitt von 28,7 %. Während ein Drittel der Systeme kaum Frauen in Führungsrollen beschäftigt, zeigen andere ein ausgewogeneres Bild mit Anteilen von über 50 %. Die strukturellen Voraussetzungen sind vorhanden: Über gezielte Programme und klare Strukturen können Franchisesysteme hier weitere Fortschritte erzielen – insbesondere wenn sie diese Potenziale konsequent nutzen.

UMSATZENTWICKLUNG IN DER FRANCHISEWIRTSCHAFT

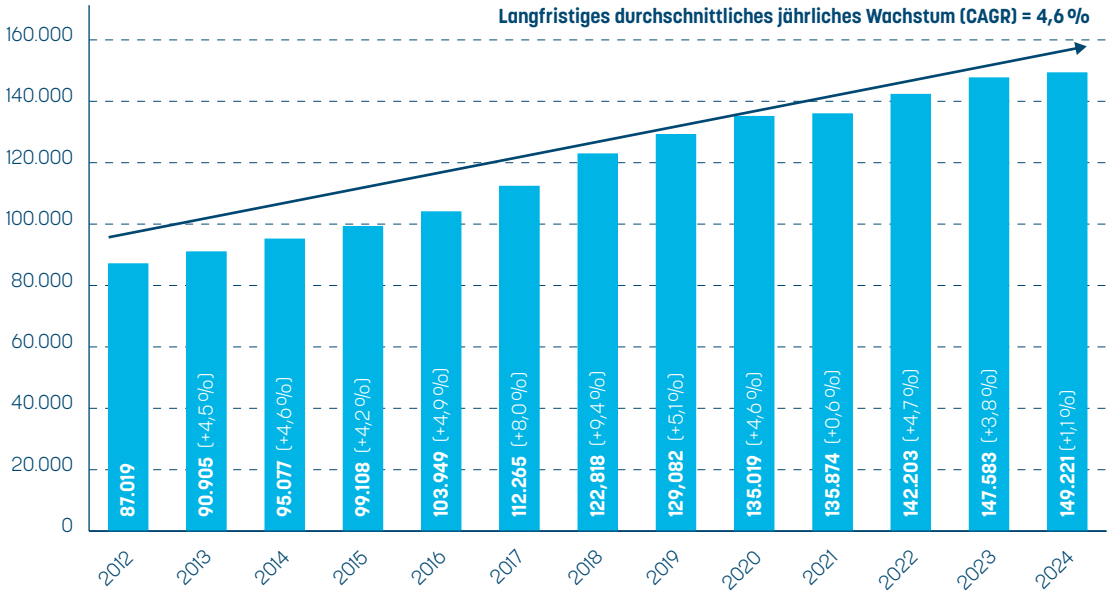
POSITIVE UMSATZENTWICKLUNG IN DER FRANCHISEWIRTSCHAFT

Die Franchisewirtschaft in Deutschland hat sich auch im Jahr 2024 als wirtschaftlich robust und wachstumsstark erwiesen. Mit einem Gesamtumsatz von 149,2 Milliarden Euro erzielten die Franchisesysteme ein Plus von 1,1 % gegenüber dem Vorjahr. Damit wuchs die Franchisewirtschaft deutlich stärker als die Gesamtwirtschaft, deren nominales Bruttoinlandsprodukt im selben Zeitraum um 0,2 % zurückging. Die Franchisewirtschaft entwickelte sich somit gegen den Trend und bewies erneut ihre konjunkturelle Widerstandsfähigkeit.

LANGFRISTIGE WACHSTUMSDYNAMIK BESTÄTIGT STRUKTURELLE STÄRKE

Auch im längerfristigen Vergleich zeigt sich die ökonomische Stärke des Franchisings. Zwischen 2012 und 2024 ist der Umsatz der Franchisewirtschaft insgesamt um 42 % gestiegen – was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 4,6 % entspricht. Diese Entwicklung verdeutlicht die strukturelle Stabilität und das kontinuierliche Wachstum des Geschäftsmodells über konjunkturelle Zyklen hinweg.

UMSATZENTWICKLUNG
Deutsche Franchisewirtschaft gesamt – hochgerechnet



Quellen: Statistisches Bundesamt (2025)

SYSTEMUMSÄTZE ZEIGEN GROSSE WIRTSCHAFTLICHE HEBELWIRKUNG

Ein Blick auf die Umsatzstruktur der Systeme verdeutlicht die wirtschaftliche Hebelwirkung des Geschäftsmodells. Der durchschnittliche Umsatz je Franchisesystem lag im Jahr 2024 bei rund 85 Millionen Euro. 12 % der Systeme erwirtschafteten dabei weniger als eine Million Euro, während 23 % die Schwelle von 100 Millionen Euro überschritten. Der Mittelwert wird dabei von größeren, wachstumsstarken Systemen geprägt, zeigt aber insgesamt die breite ökonomische Wirksamkeit des Modells.

Auch die Entwicklung innerhalb der Systeme bestätigt die Robustheit der Franchisewirtschaft. Zwei Drittel der Systeme (66 %) meldeten 2024 steigende Umsätze, 27 % konstante Erlöse und nur 7 % einen Rückgang. In einer wirtschaftlichen Gesamtlage, die vielerorts von Unsicherheit und Konsumzurückhaltung geprägt war, zeigt sich Franchising damit als vergleichsweise resilient. Strukturelle Klarheit, planbare Abläufe und zentrale Unterstützung sorgen für Beständigkeit in unsicheren Zeiten.

FRANCHISEPARTNER MIT ÜBERDURCHSCHNITTLICHER UMSATZKRAFT

Auch auf Ebene der einzelnen Franchisepartner zeigt sich die Stärke des Franchisings. Der durchschnittliche Umsatz je Franchisenehmer lag im Jahr 2024 bei 735.000 Euro. Diese Zahl verdeutlicht die wirtschaftliche Schlagkraft des Geschäftsmodells – getragen durch strukturierte Abläufe, die Unterstützung der Zentrale sowie die Nutzung etablierter Marken. Die Kombination aus klar definierten Prozessen, bewährten Standards und kontinuierlicher Betreuung stärkt die unternehmerische Leistungsfähigkeit und sorgt für eine verlässliche Marktpositionierung der Partnerbetriebe.

POSITIVE UMSATZPROGNOSEN UNTERSTREICHEN ZUKUNFTSVERTRAUEN

Die Erwartungen für das Jahr 2025 sind ebenfalls von Optimismus geprägt: 48 % der Systeme rechnen mit einem Umsatzwachstum zwischen 5 und 10 %, weitere 46 % erwarten stabile Zahlen. Lediglich 6 % gehen von einem Rückgang aus. Während viele Unternehmen in der Gesamtwirtschaft laut ifo-Geschäftserwartungsindex mit Unsicherheit oder Stagnation kalkulieren, zeigen sich Franchisesysteme deutlich zuversichtlicher. Dieses hohe Maß an Vertrauen resultiert aus der Erfahrung planbarer Skalierung und der strukturellen Stabilität des Geschäftsmodells.

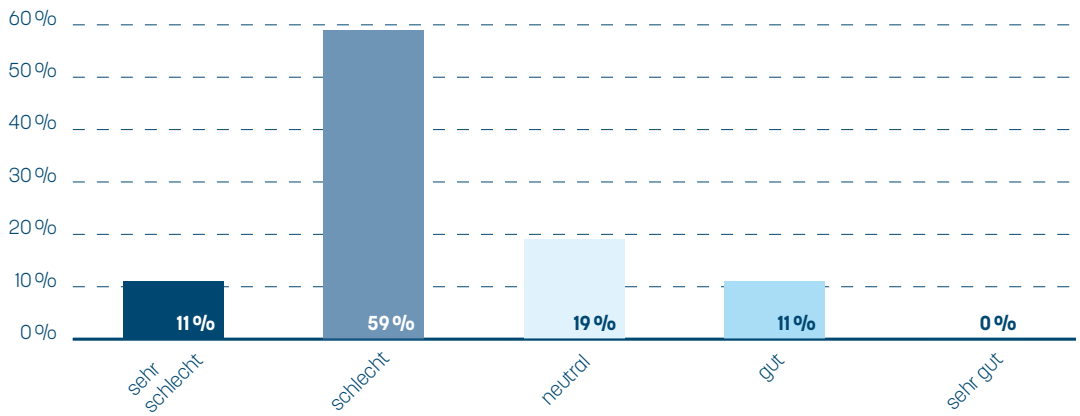
BEWERTUNG DER WIRTSCHAFTSPOLITISCHEN LAGE

FRANCHISEWIRTSCHAFT SIEHT WIRTSCHAFTSPOLITISCHES UMFELD KRITISCH

Die Einschätzungen der Franchisesysteme zur wirtschaftspolitischen Lage in Deutschland zeigen ein deutlich kritisches Bild. Positive Bewertungen sind selten, die große Mehrheit empfindet das wirtschaftspolitische Umfeld als belastend oder zumindest problematisch. Kein einziges System bewertete die Lage im Jahr 2024 als sehr gut, nur 11 % stuften sie als gut ein. Demgegenüber beurteilten 59 % der Systeme die Lage als schlecht und 11 % sogar als sehr schlecht – also insgesamt 70 % mit einer klar negativen Tendenz. Nur 19 % gaben eine neutrale Einschätzung ab. Dieses Gesamtbild verweist auf ein ausgeprägtes Klima wirtschaftspolitischer Unsicherheit, das viele Systeme in ihrem Handlungsspielraum einschränkt oder zu großer Zurückhaltung bei Investitionen und Entscheidungen führt.

Auffällig ist dabei, dass insbesondere die fehlende Verlässlichkeit, die Langsamkeit politischer Entscheidungsprozesse und die aus Sicht vieler Franchisesysteme zunehmende Bürokratie als besonders belastend empfunden werden. Dabei geht es nicht nur um einzelne Vorschriften, sondern um strukturelle Hindernisse, die unternehmerisches Handeln erschweren.

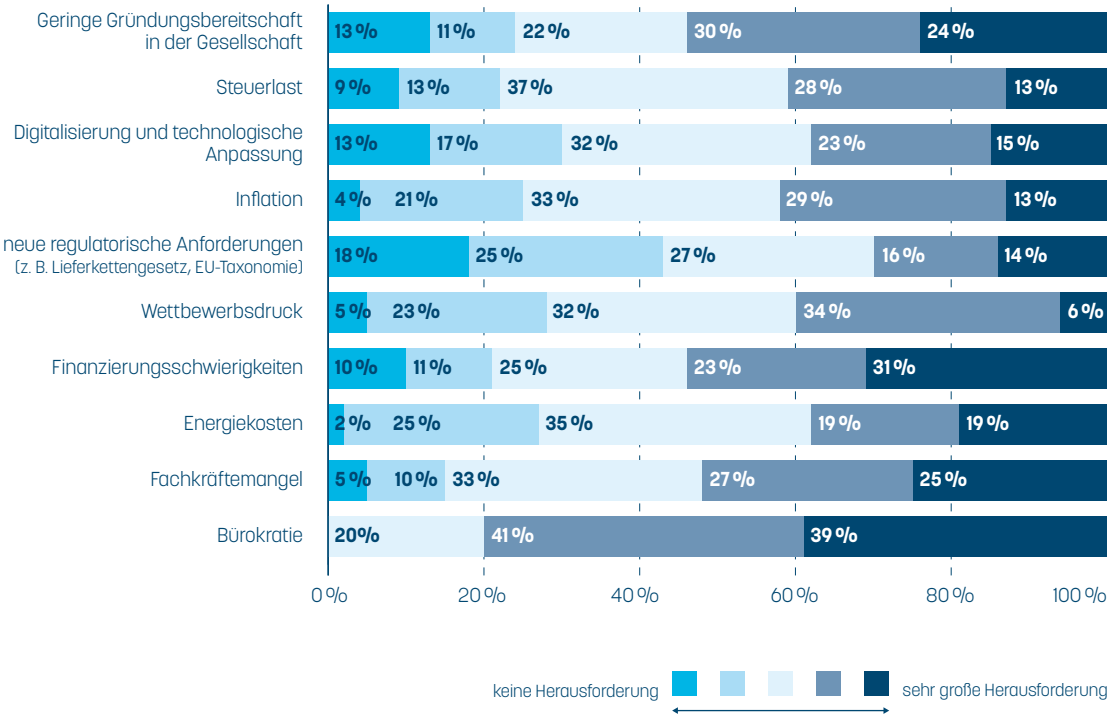
BEWERTUNG WIRTSCHAFTSPOLITISCHE RAHMENBEDINGUNGEN IN DEUTSCHLAND



WIRTSCHAFTSPOLITISCHE BELASTUNGEN TREFFEN FRANCHISESYSTEME IN DER BREITE

Als besonders gravierend empfanden Franchisesysteme 2024 die anhaltende Bürokratiebelastung: 80 % sahen darin eine große oder sehr große Herausforderung. Auch Energiepreise, eine mangelnde Gründungsbereitschaft in der Gesellschaft, Finanzierungshürden sowie der Fachkräftemangel zählen zu den am schwerwiegendsten Belastungen. Diese strukturellen Faktoren treffen die Systeme tief und bremsen unternehmerische Dynamik. Hinzu kommen Herausforderungen durch regulatorische Anforderungen, Inflation und Steuerlast – ein Mix, der die wirtschaftspolitische Gesamtlage als wenig wirtschaftsfreundlich erscheinen lässt. Die Breite der Belastungen zeigt: Die politischen Rahmenbedingungen stellen für viele Systeme nach wie vor eine zentrale Wachstumsbremse dar.

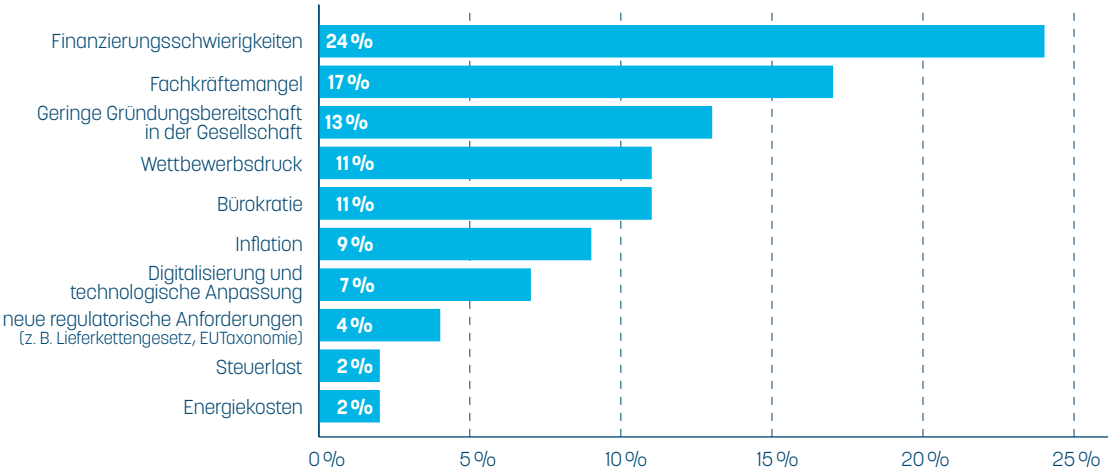
GRÖßTE AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN



WACHSENDE BELASTUNG DURCH INFLATION UND ENERGIEPREISE

Im Jahresverlauf 2024 haben sich laut Einschätzung der Franchisesysteme insbesondere zwei Herausforderungen spürbar verschärft: An erster Stelle stehen Finanzierungsschwierigkeiten, die von 24 % der Systeme als zunehmend belastend wahrgenommen werden – vor allem mit Blick auf ihre Franchisepartner. Auch der Fachkräftemangel hat sich laut 17 % der Systeme weiter zugespitzt. Er betrifft besonders standortnahe Franchisebetriebe in personalintensiven Bereichen wie Gastronomie, Handel oder Dienstleistungen. Beide Entwicklungen – eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten und zunehmende Personalengpässe – gelten damit als die zentralen, sich verschärfenden Bremsfaktoren für Wachstum und Stabilität in der Franchisewirtschaft.

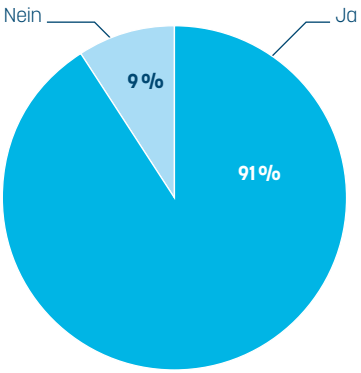
WELCHE HERAUSFORDERUNG HAT SICH IN DEN LETZTEN 12 MONATEN AM MEISTEN VERSCHÄRFT?



STANDORT DEUTSCHLAND WIRD POSITIV BEWERTET BEI GLEICHZEITIG KLAREN POLITISCHEN ERWARTUNGEN

Trotz dieser Herausforderungen wird Deutschland von 91 Prozent der Franchisesysteme weiterhin als attraktiver und grundsätzlich zukunftsfähiger Standort eingeschätzt. Allerdings bleibt diese Bewertung nicht kritikfrei: Systeme fordern mehr Verlässlichkeit, schnellere Entscheidungen und eine wirtschaftspolitische Gesamtstrategie, die Investitionen erleichtert und Unternehmertum fördert. Gefordert wird unter anderem ein konsequenter Bürokratieabbau, steuerliche Entlastung, der Ausbau wirtschaftsrelevanter Infrastrukturen und eine gezielte Anpassung des Arbeitsmarkts an demografische und strukturelle Veränderungen.

IST DEUTSCHLAND EIN ATTRAKTIVER UND ZUKUNFTSTRÄCHTIGER WIRTSCHAFTSSTANDORT?



STRUKTURELLE STÄRKEN DES FRANCHISINGS IM POLITISCHEN UMFELD

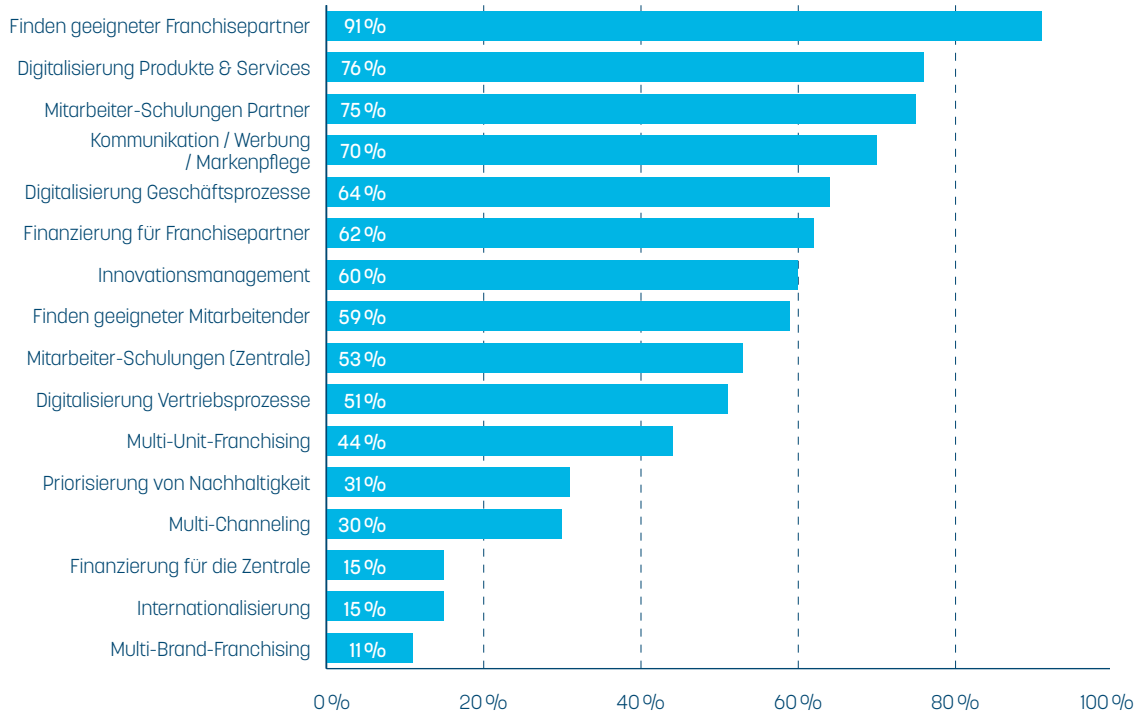
Das Geschäftsmodell Franchise verfügt über strukturelle Eigenschaften, die den Umgang mit politischen und wirtschaftlichen Herausforderungen erleichtern. Die Kombination aus zentraler Steuerung und dezentraler Umsetzung ermöglicht eine koordinierte Reaktion auf regulatorische Veränderungen. Prozesse können effizient angepasst, standortübergreifend umgesetzt und politische Rückmeldungen gebündelt eingebracht werden. Je klarer Standards definiert und je skalierbarer Systeme aufgestellt sind, desto resilienter reagieren sie auf externe Schocks. So stärkt die Franchisewirtschaft ihre Widerstandsfähigkeit – ohne sich ihrer Verantwortung als Teil des Wirtschaftsstandorts Deutschland zu entziehen.

TOP-THEMEN DER FRANCHISEWIRTSCHAFT 2025

PARTNERGEWINNUNG UND DIGITALISIERUNG SIND TOP-THEMEN 2025

Die wichtigsten strategischen Schwerpunkte der Franchisewirtschaft für das Jahr 2025 lassen sich klar benennen: An erster Stelle steht die Gewinnung geeigneter Franchisepartner. 91 Prozent der Systeme stuften dieses Thema als besonders relevant ein. Dicht dahinter folgen verschiedene Aspekte der Digitalisierung – sowohl bei Produkten und Services (76 Prozent) als auch bei internen Geschäftsprozessen (64 Prozent). Auch die gezielte Schulung von Partner-Mitarbeitern (75 Prozent) sowie Markenpflege und Kommunikation (70 Prozent) bleiben zentrale Handlungsfelder. Diese Gewichtung unterstreicht, dass Wachstum und Effizienzsteigerung in Franchisesystemen zunehmend an qualifizierte Partner, digitale Infrastruktur und Knowhow-Transfer gebunden sind. Im Vergleich zur Gesamtwirtschaft zeigt sich eine ähnliche Fokussierung auf Digitalisierung und Fachkräftesicherung, wobei franchisespezifische Anforderungen wie systemweite Umsetzungsfähigkeit und Markenstärkung eine besonders große Rolle spielen. Die Franchisewirtschaft wird damit auch 2025 stark auf Innovation, technologische Anpassung und gezielte Partnergewinnung setzen, um wettbewerbsfähig und zukunftsfähig zu bleiben.

TOP THEMEN 2025
(Mehrfachantworten möglich)



RELEVANZVERSCHIEBUNGEN GEGENÜBER DEM VORJAHR

Verglichen mit 2024 ist insbesondere die Relevanz digitaler Themen deutlich gestiegen: Die Digitalisierung von Produkten und Services legte um zehn Prozentpunkte zu, Mitarbeiterschulungen gewannen acht Punkte. Dagegen ging die Bedeutung von Kommunikation und Markenpflege zurück – von 90 auf 70 Prozent. Für 2025 lässt sich daraus eine zunehmende operative und technologieorientierte Ausrichtung der Systeme ableiten – mit Fokus auf Effizienz, Umsetzungsstärke und Knowhow-Transfer. Dies geht einher mit einer differenzierteren Gewichtung strategischer Handlungsfelder – bei gleichzeitig anhaltender Bedeutung zentraler Markenelemente.

VERTIEFTE THEMENLAGE: WACHSTUM DURCH SKALIERUNG UND PROZESSVIELFALT

Auch unterhalb der Top-Themen setzen sich relevante Entwicklungslinien fort: Multi-Unit-Franchising (44 Prozent), Multi-Channeling (30 Prozent) sowie Nachhaltigkeit (31 Prozent), Internationalisierung (15 Prozent) und Multi-Brand-Modelle (11 Prozent) gewinnen weiter an Bedeutung. Für 2025 zeigt sich damit ein klarer Trend zu wachsender strategischer Vielfalt, Skalierbarkeit und struktureller Weiterentwicklung – bei gleichbleibendem Fokus auf systemische Stärke und Marktresilienz.

DATENBASIS UND STUDIENDESIGN

Die vorliegenden Ergebnisse basieren auf der jährlichen Franchisestatistik des Deutschen Franchiseverbands, die in Zusammenarbeit mit der Digital Business University of Applied Sciences (DBU) durchgeführt wurde.

Ziel der Erhebung ist es, belastbare und differenzierte Daten zur Franchisewirtschaft in Deutschland zu gewinnen.

Die Datenerhebung erfolgte im Rahmen einer standardisierten Online-Befragung, die im Zeitraum vom 23. Januar bis zum 21. Februar 2025 durchgeführt wurde. Befragt wurden sowohl Mitglieder des Deutschen Franchiseverbands als auch Nichtmitglieder, insgesamt 860 Franchisesysteme.

Die Rücklaufquote lag bei 10 %, sodass ein Gesamtsample von 84 Franchisesystemen in die Auswertung einfloss.

Die Ergebnisse ermöglichen trotz selektiver Teilnahme eine fundierte Analyse zentraler Kennzahlen der Franchisewirtschaft – darunter Entwicklungen bei Partnerzahlen, Betrieben, Umsätzen, Beschäftigung sowie Einschätzungen zur wirtschaftlichen Lage, politischen Rahmenbedingungen und zukünftigen Herausforderungen.

DER DEUTSCHE FRANCHISEVERBAND E.V.

Der Deutsche Franchiseverband e. V. ist der Spitzenverband der deutschen Franchisewirtschaft. Seit fast 40 Jahren repräsentiert diese Qualitätsgemeinschaft Franchisegeber und Franchisenehmer gleichermaßen.

Zur Hauptaufgabe des Verbandes zählt es, die Interessen der Franchisewirtschaft auf wirtschaftlicher, politischer und gesellschaftlicher Ebene zu vertreten. Hierzu bestehen enge Kontakte zu wirtschaftlichen und politischen Multiplikatoren, wie z.B. den entsprechenden Bundesministerien – vor allem dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) – zum Deutschen Bundestag, zu Industrie- und Handelskammern, zur Bundesagentur für Arbeit und zu anderen Institutionen und Verbänden, mit denen der Deutsche Franchiseverband in einer großen Netzwerkgemeinschaft verbunden ist.

Auf internationaler Ebene profitiert der Deutsche Franchiseverband von dem intensiven Erfahrungsaustausch mit der European Franchise Federation (EFF) und dem World Franchise Council (WFC), die unter anderem auf Richtlinien und Verordnungen der EU-Kommission in Brüssel Einfluss nehmen.

Ein weiteres zentrales Ziel des Franchiseverbands ist es, den Bekanntheitsgrad und das positive Image des Franchisings in Deutschland nachhaltig zu stärken, die Vielfalt innerhalb der Franchisewirtschaft zu fördern und die Finanzierungsmöglichkeiten für Franchisenehmer und Franchisegeber zu sichern.

Eine Grundlage der Verbandsarbeit ist der Ethikkodex des Deutschen Franchiseverbands. Dieser ist auf Basis des mit der EU-Kommission abgestimmten Verhaltenskodex der European Franchise Federation (EFF) entstanden und definiert verbindlich die Lesart des professionellen Franchisebegriffs. Er benennt zudem Rechte und Pflichten von Franchisegebern und Franchisenehmern und ermöglicht die einheitliche Erscheinungsweise des seriösen Franchisings. Franchisegeber, die Verbandsmitglied werden wollen, unterliegen einer strengen Aufnahmeordnung und müssen belegen, dass sie gemäß dem Ethikkodex agieren und handeln.

Maßgebliches Qualitätskriterium für ein ordentliches Verbandsmitglied ist der Systemcheck. Franchiseunternehmen, die eine Vollmitgliedschaft anstreben, müssen den Systemcheck des Deutschen Franchiseverbands erfolgreich absolvieren. Mit dem Systemcheck bietet der Verband ein entscheidendes Alleinstellungsmerkmal im Bereich der Selbstregulierung des professionellen Franchisings. Das Qualitätssiegel besitzt eine bedeutende Außenwirkung bei relevanten Multiplikatoren, Geldinstituten und Franchisenehmern. Verantwortlich für die wissenschaftliche und unabhängige Kontrolle ist das Internationale Centrum für Franchising und Cooperation (F&C) in Münster. Die kontinuierliche Überprüfung im 3-Jahres-Rhythmus sichert die nachhaltige Qualität des Siegels.

DEUTSCHER FRANCHISEVERBAND

QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.

IHRE ANSPRECHPARTNER
BEIM DEUTSCHEN FRANCHISEVERBAND



Antje Katrin Piel
Leiterin Presse- und
Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: +49-30-278902-12
piel@franchiseverband.com



Vincent Berckenhagen
Leiter Politik
Tel.: +49-30-278902-13
berckenhagen@franchiseverband.com