Firmenkompass

FIRMENKOMPASS RESEARCH · THEMENREPORT

Franchise-Report 2026

Erprobtes Geschäftsmodell, aber kein Selbstläufer

Wie groß die Franchisewirtschaft in Deutschland ist, was Franchise für Gründerinnen und Gründer leistet und worauf es bei Vertrag, Status und Finanzierung ankommt: Verbandszahlen 2022 bis 2024, Rechtslage, Förderwege, Ausblick 2027 und Empfehlungen.



149,2 Mrd. €

Umsatz der Franchisewirtschaft 2024, +4,9 % gegenüber 2022

Quelle: Deutscher Franchiseverband, Jahresbericht 2025

Das Wichtigste in Kürze

Franchising ist eine etablierte Organisations- und Vertriebsform für die Selbstständigkeit. Nach der zuletzt öffentlich nachprüfbaren umfassenden Franchisestudie des Deutschen Franchiseverbands bestanden in Deutschland 2024 rund 193.920 Franchisebetriebe mit 148.577 Franchisepartnerinnen und -partnern. Die Branche erzielte hochgerechnet 149,2 Milliarden Euro Umsatz und beschäftigte rund 829.736 Menschen. Der Umsatz stieg gegenüber 2023 nominal um 1,1 Prozent, während die Zahl der Beschäftigten leicht zurückging. Die Zahlen beruhen auf einer Verbandsstudie und sind keine amtliche Vollerhebung.1,3 Ein Franchisesystem bietet unter Umständen einen bereits erprobten Marktauftritt, definierte Prozesse, Schulung und Unterstützung. Es übernimmt jedoch nicht das wirtschaftliche Risiko des einzelnen Standorts. Entscheidend sind die konkrete Marktnachfrage, passende persönliche und fachliche Kompetenzen, die Qualität der Zusammenarbeit mit der Systemzentrale sowie eine belastbare Kapital- und Liquiditätsplanung.

149,2 Mrd. €	Umsatz der Franchisewirtschaft 2024, +4,9 % gegenüber 2022 Deutscher Franchiseverband, Jahresbericht 2025
148.577	Franchisenehmerinnen und Franchisenehmer 2024 (2022: 144.014) Deutscher Franchiseverband
5,6	Arbeitsplätze schafft ein neuer Franchisepartner laut Verband im Schnitt Deutscher Franchiseverband, Jahresbericht 2025
75.000 €	Grenze, bis zu der Existenzgründer beim Franchisevertrag Verbraucherschutz genießen § 513 BGB
1 Auftraggeber	kann Rentenversicherungspflicht auslösen, wenn der Franchisenehmer keine eigenen Angestellten hat § 2 SGB VI

Inhalt

1. Kernbefunde im Überblick
2. Einordnung und Zielsetzung
3. Datenbasis, Definitionen und Aussagegrenzen
4. Struktur und wirtschaftliche Entwicklung
5. Branchen und Geschäftsmodelle
6. Partnergewinnung, Expansion und Arbeitsmarkt
7. Chancen und Grenzen eines Franchisesystems
8. Systemqualität und vorvertragliche Prüfung
9. Wirtschaftlichkeitsrechnung und Franchisegebühren
10. Fachkommentar Michael Wild: Die Qualität der Systempartnerschaft
11. Fachkommentar Klaus Runkel: Standort-Businessplan und Tragfähigkeit
12. Franchisevertrag, Informationspflichten und Widerruf
13. Sozialversicherungsstatus und Rentenversicherung
14. Finanzierung und öffentliche Förderung
15. Fachkommentar Klaus Runkel: Finanzierung und Unabhängigkeit der Prüfung
16. Franchisegründung aus Arbeitslosigkeit
17. Unternehmensnachfolge und bestehende Standorte
18. Organisationsentwicklung und die ersten 100 Tage
19. Häufige Fehleinschätzungen
20. System- und Investitionsprüfung: Checkliste
21. Zehn Fragen an jeden Franchisegeber
22. Ausblick 2027 – Rechenszenarien
23. Handlungsempfehlungen
24. Stellungnahme des Herausgebers – Maximilian Ossot
25. Methodik, Grenzen und Publikationsstandard
26. Glossar
27. Quellen und Impressum

Kernbefunde im Überblick

Franchising ist eine etablierte Organisations- und Vertriebsform für die Selbstständigkeit. Nach der zuletzt öffentlich nachprüfbaren umfassenden Franchisestudie des Deutschen Franchiseverbands bestanden in Deutschland 2024 rund 193.920 Franchisebetriebe mit 148.577 Franchisepartnerinnen und -partnern. Die Branche erzielte hochgerechnet 149,2 Milliarden Euro Umsatz und beschäftigte rund 829.736 Menschen. Der Umsatz stieg gegenüber 2023 nominal um 1,1 Prozent, während die Zahl der Beschäftigten leicht zurückging. Die Zahlen beruhen auf einer Verbandsstudie und sind keine amtliche Vollerhebung.[1,3]

Ein Franchisesystem bietet unter Umständen einen bereits erprobten Marktauftritt, definierte Prozesse, Schulung und Unterstützung. Es übernimmt jedoch nicht das wirtschaftliche Risiko des einzelnen Standorts. Entscheidend sind die konkrete Marktnachfrage, passende persönliche und fachliche Kompetenzen, die Qualität der Zusammenarbeit mit der Systemzentrale sowie eine belastbare Kapital- und Liquiditätsplanung.

Die Systemqualität ist messbar, aber nicht automatisch gegeben. Eine 2026 veröffentlichte Auswertung von 8.160 Franchisenehmerbefragungen aus 131 Systemen beschreibt einen Zusammenhang zwischen Zufriedenheit, wahrgenommener Unterstützung und Partnerbindung; die Untersuchung ist nicht repräsentativ für sämtliche Franchisesysteme in Deutschland.[4]

Beim Vertragsabschluss sind vorvertragliche Informationen, Laufzeit, Gebiet, Bezugsbindung, Gebühren, Kündigung, Nachvertragspflichten und Ausstiegsszenarien zu prüfen. Die häufig genannte Grenze von 75.000 Euro aus § 513 BGB begründet kein pauschales Widerrufsrecht für jeden Franchisevertrag, sondern greift nur, wenn die jeweiligen gesetzlichen Voraussetzungen erfüllt sind.[6,7,8,9]

Ein Franchisevorhaben kann grundsätzlich für KfW-Förderkredite und – bei Erfüllung der individuellen Voraussetzungen – für den Gründungszuschuss in Betracht kommen. Die Unterstützung des Franchisegebers ersetzt weder ein tragfähiges eigenes Geschäftskonzept noch eine individuelle Kreditprüfung.[13,14,15]

Einordnung und Zielsetzung

Eine Selbstständigkeit im Franchisesystem ist weder eine klassische Neugründung ohne vorgegebene Strukturen noch ein abhängiges Arbeitsverhältnis allein wegen der Zugehörigkeit zu einer Marke. Der Franchisenehmer betreibt im Regelfall ein rechtlich eigenständiges Unternehmen und nutzt dafür vertraglich vereinbarte Leistungen der Systemzentrale. Die vertragliche Bindung reicht häufig von Marke und Erscheinungsbild über Prozesse und Produktsortiment bis zu IT-Systemen und Qualitätskontrollen.

Franchise kann die Entwicklungsarbeit an einem Geschäftsmodell reduzieren; die erforderliche lokale Marktprüfung, Standortentscheidung, Kapitalausstattung, Personalführung und Kundenakquise bleiben gleichwohl zentrale Aufgaben des Unternehmers. Das Risiko einer ungeeigneten Lage, eines schwachen regionalen Absatzmarkts oder einer unzureichenden Finanzierung wird nicht durch das Vorhandensein eines Franchisesystems beseitigt.

Ziel dieses Reports ist es, die verfügbare statistische Evidenz mit einer entscheidungsorientierten Prüfung aus Sicht von Gründenden, Übernehmenden und Franchisegebern zu verknüpfen. Die Leitfrage lautet: Unter welchen wirtschaftlichen, rechtlichen und organisatorischen Voraussetzungen ist eine konkrete Franchisegründung tragfähig?

Datenbasis, Definitionen und Aussagegrenzen

Die wichtigsten Marktdaten stammen aus der Franchisestudie 2024 des Deutschen Franchiseverbands und der Digital Business University. Die standardisierte Onlinebefragung fand vom 23. Januar bis zum 21. Februar 2025 statt. Von 860 angesprochenen Franchisesystemen flossen 84 Antworten in die Auswertung ein; dies entspricht rund zehn Prozent Rücklauf. Die Studie enthält auf dieser Grundlage hochgerechnete Branchenwerte.[1]

Diese Daten besitzen Informationswert, stellen jedoch weder eine amtliche Vollerhebung noch eine randomisierte repräsentative Stichprobe aller deutschen Franchisestandorte dar. Nichtantworten, unterschiedliche Systemgrößen und Interessenlagen können die Ergebnisse beeinflussen. Die Interessenvertretung des Herausgebers ist bei der Interpretation mit zu berücksichtigen.

Die 2026 veröffentlichte Systemcheck-Studie wertet 8.160 Partnerbefragungen aus 178 Systemchecks in 131 Franchisesystemen aus. Sie ergänzt den Blick auf Systemqualität, lässt sich aber wegen der Auswahl der geprüften Systeme nicht ohne Weiteres auf alle Anbieter übertragen.[4]

Für 2025 ist im hier geprüften öffentlich zugänglichen Material keine gleichartig dokumentierte vollständige Branchenhochrechnung bestätigt. Daher bezeichnet der Titel „Franchise-Report 2026“ das Erscheinungsjahr der Analyse und nicht das statistische Berichtsjahr aller Marktzahlen. Der verwendete Kennzahlenstand bleibt 2024. Ein neuerer Stand sollte vor jeder späteren Veröffentlichung erneut geprüft werden.

Struktur und wirtschaftliche Entwicklung

Kennzahl	2022	2023	2024
Umsatz (Mrd. €)	142,2	147,6	149,2
Franchisepartner	144.014	147.300	148.577
Franchisebetriebe	ca. 186.000	190.181	193.920
Beschäftigte	814.304	831.443	829.736

Quellen: Franchisestudie 2024 mit Zeitreihen für 2022–2024; Franchiseverband, Pressemitteilung mit Kennzahlen 2023.[1,2]

Zwischen 2022 und 2024 stieg der nominale Branchenumsatz von 142,2 auf 149,2 Milliarden Euro. Die Veränderung beträgt (149,2 ÷ 142,2 − 1) × 100 = 4,9 Prozent über zwei Jahre; die durchschnittliche jährliche nominale Wachstumsrate beträgt rund 2,4 Prozent. Bei den Franchisepartnern ergibt sich (148.577 ÷ 144.014 − 1) × 100 = rund 3,2 Prozent für beide Jahre zusammen. Eine inflationsbereinigte Umsatzentwicklung lässt sich daraus allein nicht ableiten.

2024 lag das Umsatzplus gegenüber 2023 bei 1,1 Prozent, die Zahl der Partner erhöhte sich um 0,9 Prozent, und die Beschäftigung sank um rund 0,2 Prozent. Damit beschreibt die jüngste überprüfte Jahresentwicklung eine wachsende, aber keineswegs durchgängig expandierende Branche.[1]

Rechnerisch entfielen 2024 auf einen Franchisepartner durchschnittlich 1,31 Betriebe (193.920 ÷ 148.577). Daraus lässt sich nicht ableiten, wie viele Partner tatsächlich mehrere Standorte halten: Die Struktur und Zählweise der Betriebe muss berücksichtigt werden. Ebenso ergibt die Division 829.736 ÷ 193.920 etwa 4,28 Beschäftigte je Betrieb – als rechnerische Größenordnung, nicht als Personalausstattung des typischen Betriebs.

Der Verband nennt außerdem durchschnittlich 5,6 Beschäftigte je Franchisepartner. Das ist eine Bestandsrelation beziehungsweise Verbandskennzahl; sie darf nicht als kausal belegte Zahl neu geschaffener Arbeitsplätze je zusätzlichem Partner interpretiert werden.[1]

Zum gesamtwirtschaftlichen Vergleich: Der KfW-Gründungsmonitor 2026 schätzt für 2025 rund 690.000 Existenzgründungen in Deutschland. Aus dieser Gesamtzahl lässt sich jedoch kein gesicherter Anteil von Franchisegründungen ableiten, weil der KfW-Monitor diese Geschäftsform nicht gesondert ausweist.[5]

Branchen und Geschäftsmodelle

Franchise ist deutlich breiter als Gastronomie oder Schnellrestaurants. Für 2024 weist die Verbandsstudie folgende Branchenverteilung unter den erfassten Franchisesystemen aus. Die Einteilung unterscheidet sich von älteren Ausgaben, in denen unter anderem Dienstleistungen zu breiteren Gruppen zusammengefasst waren; Veränderungen von Anteilen sind deshalb nicht ohne Abgleich der Klassifikation als Strukturwandel interpretierbar.[1]

Branche	Anteil 2024
Sonstige Dienstleistungen	27 %
Handel	20 %
Gastronomie	20 %
Handwerk, Bau und Immobilienwirtschaft	17 %
Gesundheit und Pflege	9 %
Freizeit und Fitness	7 %

Die Branche beeinflusst Kapitalbedarf, Genehmigungen, Personalkosten, Nachfrageverlauf und die Bedeutung des Standorts. Ein mobiles Dienstleistungsfranchise kann mit niedrigem Anlagevermögen starten; Gastronomie, Einzelhandel und manche Gesundheitsangebote können erhebliche Einrichtungskosten, Personalkapazitäten und laufende Standortverpflichtungen erfordern. Diese Unterschiede lassen sich nicht durch eine allgemeine Durchschnittsinvestition verlässlich erfassen.

Für eine Systemauswahl sollte daher zunächst das Zielgeschäftsmodell festgelegt werden: Standortbetrieb oder mobil, Privat- oder Firmenkunden, Waren- oder Dienstleistungsgeschäft, hoher oder geringer Personaleinsatz, einmalige oder wiederkehrende Umsätze, regionale Exklusivität und zulässige unternehmerische Freiheiten. Erst danach ist der Vergleich konkreter Marken sinnvoll.

Partnergewinnung, Expansion und Arbeitsmarkt

Die Gewinnung geeigneter Franchisepartner war für 91 Prozent der in der Franchisestudie 2024 befragten Systeme ein strategisches Top-Thema für 2025. Daneben wurden Digitalisierung von Produkten und Dienstleistungen, interne Prozesse, Mitarbeiterschulung sowie Markenpflege besonders häufig genannt. Es handelt sich um Managementprioritäten der befragten Franchisegeber, nicht um gemessene Schwierigkeiten sämtlicher Systeme.[1]

Ein hoher Rekrutierungsbedarf bedeutet nicht automatisch eine günstige Verhandlungsposition für jeden Interessierten. Starke Systeme können Auswahlverfahren, Kapitalnachweise und Qualifikationsprüfungen verlangen; andere Systeme suchen möglicherweise deshalb dringend Partner, weil sich ihre Ertragschancen nur schwer vermitteln lassen. Zahl, Alter und Fluktuation der Partner sind deshalb gemeinsam mit dem wirtschaftlichen Leistungsnachweis zu betrachten.

Als Wachstumsformen kommen neue selbstständig geführte Franchisebetriebe, unternehmenseigene Standorte, Mehrstandortpartner (Multi-Unit) sowie die Übernahme bestehender Betriebe in Betracht. Diese Formen unterscheiden sich nach Kapitaleinsatz,

Führungsspanne und Risikoverteilung. Wer gleichzeitig mehrere Standorte übernimmt, benötigt neben Branchenkenntnis belastbare Steuerungs- und Personalführungsstrukturen.

Chancen und Grenzen eines Franchisesystems

Zu den möglichen Vorteilen gehören ein definierter Marktauftritt, Markenbekanntheit, Schulungsprogramme, erprobte IT- und Betriebsprozesse, Rahmenvereinbarungen im Einkauf sowie Erfahrungswerte anderer Standorte. Ein Franchisegeber kann das Management beim Start unterstützen und zentrale Marketingaufgaben übernehmen. Ob diese Leistungen den Eintritts- und laufenden Gebühren angemessen gegenüberstehen, ist für jedes System zu prüfen.

Die Bindung kann zugleich erhebliche Nachteile verursachen: zusätzliche Kosten, Bezugsverpflichtungen, eingeschränkte Sortimentsgestaltung, Investitionspflichten für Relaunches, begrenzte Preisgestaltung im Rahmen des geltenden Rechts, Datenabhängigkeit und rechtliche Risiken beim Ausstieg. Die Systemzentrale ist keine Garantie für regionale Kundennachfrage.

Entscheidend ist daher nicht die abstrakte Frage, ob Franchise besser oder schlechter als eine eigene Gründung ist. Entscheidend ist, ob der Franchisebeitrag – insbesondere Marke, Kundenakquisition, Betriebsstandard, Einkauf und Unterstützung – einen im Verhältnis zu Gebühren und Bindungen messbaren wirtschaftlichen Mehrwert für den jeweiligen Standort schafft.

Systemqualität und vorvertragliche Prüfung

Ein professioneller Systemcheck beginnt bei der tatsächlichen Leistungsfähigkeit der Zentrale. Zu prüfen sind unter anderem die Dauer der Geschäftstätigkeit, Ertrag und Finanzierung der Zentrale, dokumentierte Betriebshandbücher, Schulungsqualität, IT-Schnittstellen, Qualitätssicherung, Krisenhilfe, vertragliche Ausstiegsmöglichkeiten sowie nachvollziehbare Kennzahlen bestehender Partner.

Die Franchisenehmer-Zufriedenheitsstudie 2026 nennt insgesamt rund 75 Prozent zufriedene befragte Partner. Als bedeutsame Faktoren beschreibt sie die Beziehungsqualität zur Zentrale, Marktauftritt, Schulungen und Unterstützungsangebote. Die Studie benennt zugleich Verbesserungsbedarf bei betriebswirtschaftlicher Beratung, Gründungsunterstützung und Controlling. Franchisegeber schätzen die Zufriedenheit ihrer Partner demnach zum Teil höher ein als die Partner selbst.[4]

Eine externe Systemprüfung oder Verbandsmitgliedschaft kann ein Qualitätsindikator sein, ersetzt aber nicht die eigenständige wirtschaftliche und rechtliche Prüfung des konkreten Franchisevertrags und der Standortkalkulation. Informationen sollten möglichst schriftlich angefordert, dokumentiert und mit mindestens drei aktuellen Partnern sowie nach Möglichkeit ehemaligen Partnern plausibilisiert werden.

Wirtschaftlichkeitsrechnung und Franchisegebühren

Bei Franchisegründungen werden grundsätzlich die Anfangsinvestition, der Kapitalbedarf bis zum Erreichen eines positiven operativen Cashflows und der laufende Gewinn unterschieden. Zu den Anfangsausgaben zählen beispielsweise Eintrittsgebühr, Ausstattung, Waren, IT, Kaution, Beratung, Eröffnung und Marketing. Der Kapitalbedarf umfasst außerdem Umsatzsteuer-Vorfinanzierung, Waren- und Forderungsbindung, Anlaufverluste und einen Sicherheitszuschlag.

Laufende Franchise- und Werbegebühren werden häufig prozentual vom Umsatz berechnet. Sie fallen damit auch dann an, wenn der Standort noch Verluste erwirtschaftet. Zu prüfen sind zudem fixe Mindestgebühren, Umlagen, IT-Pauschalen, Schulungsgebühren, zentrale Marketingbeiträge, verpflichtende Einkäufe und Investitionen während der Vertragslaufzeit.

Rechenbeispiel: Ein Standort erwirtschaftet 400.000 Euro Nettoumsatz im Jahr. Bei 5 Prozent laufender Franchisegebühr und 2 Prozent Werbeumlage fallen jährlich 20.000 Euro und 8.000 Euro an, zusammen 28.000 Euro. Eine zusätzliche Eintrittsgebühr von 20.000 Euro ist zunächst ein unmittelbarer Liquiditätsabfluss. Eine rechnerische Verteilung über fünf Jahre ergibt zwar 4.000 Euro pro Jahr als Modellannahme, stellt aber keine Aussage über die handels- oder steuerrechtliche Bilanzierung dar.

Position – frei gewähltes Modell	Jahr bei 400.000 € Umsatz	Bei 360.000 € Umsatz
Nettoumsatz	400.000 €	360.000 €
Wareneinsatz, hier 40 % vom Umsatz	160.000 €	144.000 €
Franchise- und Werbegebühren, zusammen 7 %	28.000 €	25.200 €
Personalkosten, im Modell fix	110.000 €	110.000 €
Miete und Nebenkosten, im Modell fix	40.000 €	40.000 €
Lokales Marketing, im Modell fix	12.000 €	12.000 €
Weitere operative Kosten, im Modell fix	25.000 €	25.000 €
Operativer Überschuss vor Abschreibungen, Zinsen, Steuern und Unternehmervergütung	25.000 €	3.800 €

Das Beispiel ist keine Marktprognose und enthält bewusst keine branchentypischen Kostensätze. Es zeigt den Hebeleffekt: Sinken die Umsätze um zehn Prozent und bleiben die beispielhaften Fixkosten gleich, reduziert sich der operative Überschuss von 25.000 auf 3.800 Euro. Daraus sind noch keine Zinsen, Tilgungen, Abschreibungen, Steuern oder ein angemessener Unternehmerlohn gedeckt. Die 20.000 Euro Eintrittsgebühr sind ebenfalls gesondert zu finanzieren.

Fachkommentar Michael Wild: Die Qualität der Systempartnerschaft

FACHKOMMENTAR · EINSCHÄTZUNG AUS DER BERATUNGSPRAXIS, KEINE STATISTIK



Michael Wild
Mitgründer, Seniorberater und Board Advisor

„Die Qualität eines Franchisesystems zeigt sich nicht allein an seiner Marke oder der Anzahl seiner Standorte, sondern vor allem in der Zusammenarbeit zwischen Zentrale und selbstständigen Partnern. Tragfähige Systeme schaffen klare Prozesse, verlässliche Unterstützung und zugleich ausreichend Raum für unternehmerische Verantwortung vor Ort. Gründungsinteressierte sollten deshalb nicht nur die Vertragsunterlagen prüfen, sondern auch offen mit bestehenden Partnern über die tatsächliche Unterstützung und die Konfliktkultur sprechen. Eine dauerhaft erfolgreiche Franchisebeziehung benötigt gemeinsame Interessen, transparente Erwartungen und die Fähigkeit, sich bei Marktveränderungen weiterzuentwickeln.“

Für ein bankfähiges Vorhaben sollten mindestens ein Basisszenario, ein vorsichtiges Szenario sowie ein Stressszenario berechnet werden. Wesentliche Prüfgrößen sind Deckungsbeitrag,

Kostenflexibilität, monatlicher Cashflow, Kontokorrentbedarf, Kapitaldienstdeckungsfähigkeit und die private Mindestentnahme beziehungsweise Geschäftsführervergütung.

Fachkommentar Klaus Runkel: Standort-Businessplan und Tragfähigkeit

FACHKOMMENTAR · EINSCHÄTZUNG AUS DER BERATUNGSPRAXIS, KEINE STATISTIK



Klaus Runkel
Seniorberater Businessplan und Finanzierung

„Auch ein erfolgreiches Franchisesystem mit Handbuch ersetzt keinen individuellen Businessplan. Die Umsatzwerte anderer Partner können eine Orientierung bieten, müssen aber auf den konkreten Standort, die Zielgruppe, den Wettbewerb und die Fähigkeiten des Gründers übertragen werden. Besondere Aufmerksamkeit verdienen die laufenden Systemgebühren, der Kapitalbedarf während der Anlaufphase und die Frage, ob nach sämtlichen Kosten ein ausreichender Unternehmerlohn verbleibt. Erst wenn Rentabilität und Liquidität auch unter vorsichtigen Annahmen zusammenpassen, lässt sich von einem wirtschaftlich tragfähigen Vorhaben sprechen."

Franchisevertrag, Informationspflichten und Widerruf

Das deutsche Recht enthält kein einheitliches Franchisegesetz, das jedes Vertragsverhältnis in einem einzigen Regelwerk erfasst. Deshalb kommt der individuellen Vertragsgestaltung besondere Bedeutung zu. Zu prüfen sind Vertragsgegenstand, Lizenz- und Markenrechte, Leistungsumfang der Zentrale, Gebühren, Gebiet, Einkauf, Datenzugang, Kontrollrechte, Schulungen, Investitionspflichten, Kündigung, Vertragsübertragung, Wettbewerbsabreden und die wirtschaftlichen Folgen nach Vertragsende.

Schon in der Vertragsanbahnung entstehen nach §§ 311 Abs. 2 und 241 Abs. 2 BGB Rücksichtnahme- und Informationspflichten. Über wesentliche bekannte Umstände des Systems darf ein Franchisegeber nicht irreführend informieren. Welche Angaben konkret geschuldet sind und ob eine Pflicht verletzt wurde, hängt von den Umständen des Einzelfalls ab; eine bestimmte Rentabilität wird dadurch nicht automatisch garantiert.[6,7]

Die gelegentlich verkürzte Aussage, jeder Franchisevertrag bis 75.000 Euro sei widerrufbar, ist falsch. § 513 BGB erweitert unter bestimmten Bedingungen die Anwendung der §§ 491 bis 512 BGB auf natürliche Personen in der Existenzgründungsphase. Bei Franchiseverträgen kann dies insbesondere relevant sein, wenn der Vertrag die Merkmale eines Ratenlieferungsvertrags nach § 510 BGB erfüllt, etwa aufgrund bestimmter wiederkehrender Bezugsverpflichtungen. Auch die maßgebliche Wertgrenze und Ausnahmen sind zu prüfen. Ein allgemeines Widerrufsrecht für jeden Franchisevertrag folgt daraus nicht.[8,9]

Vertragliche Marken-, Gebiets- und Wettbewerbsregeln sollten darüber hinaus anhand des einschlägigen Kartell- und Vertriebsrechts geprüft werden. Eine vertragliche Pflicht, bestimmte unveränderliche Wiederverkaufspreise festzusetzen, ist insbesondere gesondert rechtlich zu bewerten; Systemvorgaben legitimieren nicht automatisch jede Beschränkung der Preisfreiheit.[20]

Die rechtliche Prüfung sollte vor einer verbindlichen Unterschrift durch eine im Vertriebs- und Franchiserecht erfahrene Kanzlei erfolgen. Mündliche Zusagen über Exklusivität, Umsätze oder Unterstützung sollten schriftlich dokumentiert und, soweit rechtlich erheblich, in den Vertrag übernommen werden.

Sozialversicherungsstatus und Rentenversicherung

Franchisenehmer gelten nicht automatisch als sozialversicherungsrechtlich selbstständig oder abhängig beschäftigt. Entscheidend ist die tatsächliche Ausgestaltung der Tätigkeit: unternehmerisches Risiko, Weisungsgebundenheit, Eingliederung in eine fremde Arbeitsorganisation und weitere Umstände sind insgesamt zu würdigen. In Zweifelsfällen können die Beteiligten bei der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung ein Verfahren zur Feststellung des Erwerbsstatus nach § 7a SGB IV beantragen.[10,18]

Hiervon getrennt ist die Versicherungspflicht tatsächlich Selbstständiger zu beurteilen. § 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI kann eine Rentenversicherungspflicht begründen, wenn im Zusammenhang mit der Tätigkeit regelmäßig kein versicherungspflichtiger Arbeitnehmer beschäftigt wird und die Tätigkeit auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber erfolgt. Die Deutsche Rentenversicherung weist ausdrücklich darauf hin, dass auch Franchiseverhältnisse darunterfallen können; allein die Existenz einer Franchisezentrale führt jedoch nicht automatisch zur Einordnung als einziger Auftraggeber.[11,12]

Zudem kann je nach ausgeübter Tätigkeit eine Rentenversicherungspflicht aus anderen Tatbeständen des § 2 SGB VI vorliegen, beispielsweise bei bestimmten lehrenden, pflegenden oder handwerklichen Tätigkeiten. Kranken-, Pflege- und gegebenenfalls Arbeitslosenversicherung sowie private Absicherung sind getrennt zu planen. Die sozialversicherungsrechtliche Einschätzung gehört deshalb bereits vor Vertragsabschluss in die Gesamtprüfung.

Finanzierung und öffentliche Förderung

Franchisegründungen können grundsätzlich im Rahmen allgemeiner Existenzgründungsprogramme gefördert werden, soweit die jeweiligen Programmbedingungen erfüllt sind. Eine formelle Zugehörigkeit zu einem Franchisesystem begründet weder automatisch einen Förderanspruch noch einen vereinfachten Kreditbescheid.

Der KfW ERP-Gründerkredit – StartGeld (067) kann nach den veröffentlichten Bedingungen bis zu 200.000 Euro finanzieren; davon sind höchstens 80.000 Euro für Betriebsmittel vorgesehen. Er kann unter anderem Investitionen, laufende Kosten, Warenlager und unter bestimmten Voraussetzungen Unternehmensübernahmen abdecken. Die KfW übernimmt gegenüber dem Finanzierungspartner 80 Prozent des Kreditrisikos. Die Aussage „kein Eigenkapital erforderlich“ bedeutet nicht, dass die Bank auf eine Tragfähigkeits- und Bonitätsprüfung verzichten müsste.[13]

Der ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge (077) ermöglicht bis zu 500.000 Euro je Antragsteller, allerdings höchstens 35 Prozent der förderfähigen Kosten. Für das Programm ist eine Garantie der zuständigen Bürgschaftsbank vorgesehen; die genaue Antragstellung erfolgt über den Finanzierungspartner vor Beginn des geförderten Vorhabens.[14]

Ein Finanzierungsplan sollte Eintrittsgebühr, Anlagen und Einrichtung, Waren und Kautionen, Anlaufverluste, Umlaufvermögen, Umsatzsteuer-Vorfinanzierung, Finanzierungskosten und einen Risikopuffer erfassen. Eigenmittel, Bank- und Förderkredite sowie gegebenenfalls Finanzierungshilfen des Franchisegebers müssen zeitlich aufeinander abgestimmt werden. Ausschlaggebend ist, ob der laufende Betrieb die Rückzahlung leisten kann.

Die Förderprodukte sind nicht schematisch kumulierbar. Es gelten die jeweils aktuellen Kombinations-, Beihilfe- und Antragsbestimmungen; insbesondere ist beim StartGeld die

Kombination mit anderen KfW-/ERP-Programmen nach den Produktbedingungen eingeschränkt.[13,14]

Fachkommentar Klaus Runkel: Finanzierung und Unabhängigkeit der Prüfung

FACHKOMMENTAR · EINSCHÄTZUNG AUS DER BERATUNGSPRAXIS, KEINE STATISTIK



Klaus Runkel
Seniorberater Businessplan und Finanzierung

„Die Systemkalkulation des Franchisegebers ist für Banken und Gründer eine wichtige Informationsquelle, aber sie ist kein unabhängiger Nachweis für die Wirtschaftlichkeit eines neuen Standorts. Ich halte es für entscheidend, Kapitalbedarf, Finanzierung und Liquidität aus Sicht des künftigen Unternehmers nochmals eigenständig zu rechnen und die Ergebnisse mit tatsächlichen Zahlen vergleichbarer Betriebe abzugleichen. Ein tragfähiger Finanzierungsplan muss auch dann funktionieren, wenn der Markteintritt länger dauert oder Umsätze unter den Erwartungen bleiben. Franchisegebühren, notwendige Investitionen und Kapitaldienst dürfen die finanzielle Handlungsfähigkeit des Betriebs nicht aufzehren."

Franchisegründung aus Arbeitslosigkeit

Für Personen, die mit der Aufnahme einer hauptberuflichen Selbstständigkeit ihre Arbeitslosigkeit beenden, kann auch ein Franchisevorhaben eine Gründungsoption sein. Der Gründungszuschuss nach § 93 SGB III setzt unter anderem einen bei Aufnahme der Tätigkeit noch mindestens 150-tägigen Arbeitslosengeldanspruch, eine Tragfähigkeitsbescheinigung und die Darlegung der notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten voraus. Die Leistung ist eine Ermessensförderung. Die Förderung nach § 94 SGB III erfolgt grundsätzlich zunächst sechs Monate mit dem bisherigen Arbeitslosengeld zuzüglich 300 Euro und kann für weitere neun Monate mit 300 Euro monatlich fortgeführt werden.[15,16]

Der Gründungszuschuss dient dem Lebensunterhalt und der sozialen Absicherung, nicht der Finanzierung von Franchise-Eintrittsgebühren oder Betriebsausstattung. Das Unternehmen benötigt deshalb zusätzlich eine selbstständige Finanzierung der Investitionen und Betriebsmittel.

Ein Coaching über einen Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein (AVGS) kann, soweit die individuellen und maßnahmebezogenen Voraussetzungen vorliegen, die Auswahl und Prüfung eines Systems sowie die Erstellung des eigenen Geschäfts- und Finanzplans begleiten. Das Instrument beruht auf § 45 SGB III; ein allgemeiner Rechtsanspruch auf eine bestimmte Coachingmaßnahme folgt aus der bloßen Franchiseabsicht nicht.[17]

Für eine fachkundige Stellungnahme reicht die erfolgreiche Geschichte des Franchisegebers nicht aus. Bewertet werden muss das konkrete Vorhaben mit seinen standortbezogenen Marktchancen, Kosten, geplanten Entnahmen beziehungsweise Gehältern, Kapitaldienst und persönlichen Voraussetzungen der Gründungsperson.

Unternehmensnachfolge und bestehende Standorte

Neben der Neueröffnung kann die Übernahme eines bereits laufenden Franchisebetriebs attraktiv sein. Im Unterschied zur Neugründung bestehen häufig Umsätze, Mitarbeitende,

Kundenbeziehungen und dokumentierte Betriebsabläufe. Vorhandene Geschäftszahlen reduzieren bestimmte Informationsdefizite, beseitigen jedoch nicht Risiken aus Kaufpreis, Investitionsstau, Personalbindung oder künftiger Nachfrage.

Besondere Prüfpunkte sind die Übertragbarkeit des bestehenden Franchisevertrags, Zustimmungserfordernisse der Systemzentrale, Restlaufzeit, künftige Systemgebühren, Relaunch- und Modernisierungspflichten, Warenbestände, Personalverhältnisse sowie Eigentum und Nutzungsrechte an Kunden- und Betriebsdaten. Der Kaufpreis muss die nachhaltig erzielbare wirtschaftliche Leistung und nicht nur historische Umsätze abbilden.

Die Franchisestudie 2024 berichtet innerhalb ihrer Erhebung einen durchschnittlichen Anteil von 74 Prozent erfolgreich geregelter Nachfolgen. Dieser Befragungswert liefert eine ergänzende Binnenperspektive der teilnehmenden Systeme; er ist keine amtliche Quote sämtlicher Franchiseübergaben und erlaubt keine belastbare allgemeine Erfolgswahrscheinlichkeit einer konkreten Übernahme.[1]

Organisationsentwicklung und die ersten 100 Tage

Der Einstieg in ein Franchisesystem ist auch ein Organisationsentwicklungsprozess. Selbst bei vorhandenen Handbüchern müssen die lokalen Führungs- und Kommunikationsstrukturen aufgebaut, Verantwortlichkeiten geklärt und die Standards im Alltag eingeübt werden. Bei einer Übernahme ist zudem Wissen aus dem bisherigen Betrieb zu sichern.

Für die ersten 100 Tage empfiehlt Firmenkompass folgende Arbeitsstruktur: In der Vorbereitungsphase werden Vertrag, Finanzierung, Versicherungen, Standort und Personalplanung finalisiert. In den ersten 30 Tagen stehen Leistungsfähigkeit der Kernprozesse, Mitarbeitereinweisung, Kundenkommunikation und tägliche Liquiditätskontrolle im Vordergrund. Bis Tag 60 werden Vertriebsaktivitäten, Prozessqualität und Personaleinsatz überprüft und Abweichungen gemeinsam mit der Zentrale bearbeitet. Bis Tag 100 sollten Standortkennzahlen, Zuständigkeiten und regelmäßige Steuerungsroutinen belastbar eingerichtet sein.

Diese Zeitabfolge ist ein fachlicher Organisationsvorschlag, keine statistisch nachgewiesene Erfolgsformel. Sie verdeutlicht jedoch, dass die eigentliche Bewährungsprobe nicht beim Vertragsabschluss, sondern im operativen Betrieb beginnt.

Häufige Fehleinschätzungen

– Eine bekannte Marke garantiert lokale Nachfrage. Tatsächlich müssen Einzugsgebiet, Wettbewerb und Preisbereitschaft separat geprüft werden.

– Standortdaten des Franchisegebers sind automatisch auf den neuen Standort übertragbar. Tatsächlich können Lage, Team, Kundenstruktur und Kosten stark abweichen.

– Die Eintrittsgebühr deckt den Finanzierungsbedarf. Tatsächlich können Waren, Umbau, Personal und Anlaufverluste den größten Teil des Kapitals erfordern.

– Eine geringe laufende Franchisegebühr ist automatisch günstig. Entscheidend ist das Gesamtpaket aus direkten und indirekten Gebühren, Bezugsbindungen und Gegenleistungen.

– Franchisepartner sind wegen ihrer Selbstständigkeit nie rentenversicherungspflichtig. Tatsächlich können sozialversicherungsrechtliche Sondertatbestände greifen.

– Ein Franchisevertrag kann bei Nichtgefallen jederzeit beendet werden. Tatsächlich hängen Ausstieg und wirtschaftliche Folgen von Vertrag, Gesetz und dem konkreten Sachverhalt ab.

– Eine Förderzusage folgt automatisch, sobald das System am Markt etabliert ist. Tatsächlich sind Bonität und Standorttragfähigkeit einzeln zu prüfen.

– Gute Systemunterstützung ersetzt eigene Führung. Tatsächlich bleibt die Verantwortung für Mitarbeitende, Liquidität und lokale Marktleistung beim Betreiber.

System- und Investitionsprüfung: Checkliste

Prüfbereich	Anzufordernde Unterlagen / zentrale Prüfung
Systemhistorie	Handelsregisterdaten; Geschäftsdauer; Zahl der Betriebe; Zu- und Abgänge; wirtschaftliche Stabilität
Markt und Standort	Standortanalyse, Einzugsgebiet, Wettbewerb, Zielkunden, Nachfragebelege
Partnerökonomie	Echte Vergleichszahlen zu Umsatz, Rohertrag, Ergebnis und Verlustfällen vergleichbarer Standorte
Gebühren	Eintrittsgebühr, laufende Gebühren, Mindestbeträge, Marketing, IT, Schulungen, Pflichtinvestitionen
Vertrag	Laufzeit, Verlängerung, Gebiet, Bezugsbindungen, Kündigung, Übertragung, Ausstieg, nachvertragliche Pflichten
Zentrale Leistungen	Schulungsplan, Betriebsberatung, IT, Marketing, Qualitätskontrolle, Krisenunterstützung
Finanzierung	Vollständiger Kapitalbedarf, Eigenmittel, Förderprogramme, Kreditfähigkeit, Kapitaldienst
Sozialversicherung	Erwerbsstatus, mögliche Rentenversicherungspflicht, persönliche Absicherung
Betriebsaufnahme	Genehmigungen, Personal, Lieferketten, Prozesse, Systeme, Eröffnung und Controlling

Die Entscheidung sollte erst nach dokumentiertem Abgleich der Systemunterlagen, unabhängiger Vertragsprüfung und einer konservativen Standortplanung getroffen werden. Auffällige Lücken in der Datenbereitstellung sind ein sachlicher Grund, weitere Informationen anzufordern oder von einem Vertragsabschluss abzusehen.

Zehn Fragen an jeden Franchisegeber

1. Welche nachprüfbaren Umsatz- und Ergebniswerte erreichen vergleichbare Standorte in den ersten drei Jahren, einschließlich weniger erfolgreicher Standorte?
2. Wie viele Standorte wurden in den letzten drei Jahren eröffnet, verkauft, geschlossen oder aus dem System ausgeschlossen?
3. Welche einmaligen, laufenden und indirekten Gebühren einschließlich Werbung, IT, Lieferantenaufschlägen und Mindestentgelten fallen an?
4. Welche Gesamtinvestition und welche Liquiditätsreserve benötigt ein neuer Partner erfahrungsgemäß bis zum Erreichen positiver Cashflows?
5. Welche konkreten Leistungen, Schulungen und betriebswirtschaftlichen Unterstützungen sind vertraglich zugesichert?
6. Welche Gebietsrechte, Online-Vertriebsrechte und Konkurrenzregelungen bestehen?
7. Welche Einkaufs- und Preisgestaltungsspielräume bleiben, und wie werden die Konditionen von Systemlieferanten geprüft?
8. Können Gespräche mit aktuellen und ausgeschiedenen Partnern sowie Einblicke in anonymisierte Vergleichsdaten vermittelt werden?
9. Welche Regelungen gelten bei Krankheit, Krise, vorzeitigem Ausstieg, Verkauf des Betriebs, Nichtverlängerung und Vertragsende?
10. Welche aktuellen Risiken sieht der Franchisegeber selbst für Markt, Systemfinanzierung, Digitalentwicklung und Partnerzufriedenheit?

Ausblick 2027 – Rechenszenarien

Eine belastbare unabhängige Prognose der gesamten deutschen Franchisewirtschaft für 2027 wurde für diese Neufassung nicht zugrunde gelegt. Die vorhandenen Branchenwerte erlauben jedoch transparente Wenn-dann-Rechnungen. Die nachfolgenden Szenarien sind ausdrücklich keine Wahrscheinlichkeitsaussagen.

Aus 142,2 Milliarden Euro 2022 und 149,2 Milliarden Euro 2024 ergibt sich eine geometrische nominale Wachstumsrate von rund 2,4 Prozent pro Jahr. Für drei weitere Jahre bis 2027 lassen sich drei einfache Fälle bilden: unverändertes Umsatzniveau, Fortschreibung mit halbem historischen Wachstum und Fortschreibung mit dem gesamten historischen Wachstum.

Modell	Rechenannahme ab 2024	Umsatz 2027
Stagnation	149,2 Mrd. € × $1{,}000^3$	149,2 Mrd. €
Halber Trend	149,2 Mrd. € × ca. $1{,}0121^3$	rund 154,7 Mrd. €
Trend 2022–2024	149,2 Mrd. € × ca. $1{,}0243^3$	rund 160,4 Mrd. €

Die Rechnung verwendet nominale Umsätze ohne Inflationsbereinigung. Die Annahme, dass Wachstum in derselben Höhe über mehrere Jahre anhält, ist nicht empirisch belegt. Eine weitere Fortschreibung der Zahl von Franchisepartnern hätte dieselbe methodische Beschränkung.

Für die qualitative Beurteilung von 2027 erscheinen die Rekrutierung geeigneter Partner, Kapital- und Personalkosten, lokale Nachfrage, digitale Betriebsprozesse und die Stärke der Systembeziehung als wichtige Beobachtungsfelder. Die Franchisestudie 2024 und die Zufriedenheitsstudie von 2026 belegen, dass Partnergewinnung und Systemunterstützung bereits zentrale Managementthemen sind. Eine konkrete Richtung des künftigen Wachstums lässt sich daraus aber nicht sicher ableiten.[1,4]

Handlungsempfehlungen

Für Gründungsinteressierte empfiehlt Firmenkompass: zunächst das passende Geschäftsmodell und eigene Ressourcen definieren, dann mehrere Systeme anhand derselben Kriterien vergleichen; Wirtschaftlichkeitsdaten schriftlich belegen lassen; den konkreten Standort unabhängig prüfen; die vollständigen Kosten und Risiken im Business- und Liquiditätsplan rechnen; Vertrag und Sozialversicherungsstatus fachlich prüfen; Förderanträge rechtzeitig vor dem förderrechtlich maßgeblichen Vorhabenbeginn klären.

Für Franchisegeber empfehlen sich einheitliche und überprüfbare Kennzahlendefinitionen, transparente Darstellung von Standortstreuung und Partnerabgängen, standardisierte Schulungs- und Controllingprozesse, nachvollziehbare Partnerauswahl sowie ein professionelles Konflikt- und Krisenmanagement. Systemqualität sollte nicht ausschließlich an der Zahl neu gewonnener Partner gemessen werden.

Für finanzierende Stellen und fachkundige Prüfer steht die Tragfähigkeit des konkreten Unternehmers und Betriebs im Vordergrund. Der Franchisegeber liefert wichtige Hinweise, die jedoch anhand lokaler Marktdaten, nachvollziehbarer Annahmen und eigener Finanzrechnungen verifiziert werden müssen.

Für Forschung und Politik sind unabhängige und methodisch vergleichbare Zeitreihen zu Franchisegründungen, Betriebsaufgaben, Beschäftigung, wirtschaftlichen Ergebnissen und Nachfolgen wünschenswert. Bei Verbandsstatistiken sollten Stichprobe, Hochrechnung und Grenzen der Aussage stets vollständig angegeben werden.

Stellungnahme des Herausgebers – Maximilian Ossot



Maximilian Ossot
Gründer und Gesellschafter der Firmenkompass GmbH

„Franchise kann Menschen den Schritt in die Selbstständigkeit erleichtern, wenn das Konzept erprobt ist und die Systemzentrale ihre Partner zuverlässig unterstützt. Aber auch hinter einer bekannten Marke muss jedes einzelne Vorhaben wirtschaftlich tragfähig sein. Deshalb empfehlen wir, nicht nur die Marke und das Versprechen des Franchisegebers zu bewerten, sondern vor der Unterschrift Zahlen, Vertrag, Standort und persönliche Voraussetzungen unabhängig prüfen zu lassen. Gute Franchisegründungen entstehen dort, wo Systemqualität und verantwortliches Unternehmertum zusammenkommen."

Methodik, Grenzen und Publikationsstandard

Berichtsgegenstand ist das Franchising in Deutschland. Die Marktzahlen referieren die zuletzt hier nachprüfbare hochgerechnete Franchisestudie des Deutschen Franchiseverbands für das Berichtsjahr 2024. Für die rechtliche und förderbezogene Einordnung wurden Normtexte, Informationen der Deutschen Rentenversicherung und aktuelle Produktinformationen der KfW berücksichtigt. Aussagen über Systemwahl, Finanzierung und Organisation sind fachliche Handlungsempfehlungen, keine repräsentativ erhobenen Wirkungsnachweise.

Die Verbandsstudie basiert auf 84 Antworten von 860 angeschriebenen Systemen und ist damit anfällig für Selektions- und Hochrechnungsunsicherheit. Verbandsaussagen über Fünfjahres-Überlebensquoten oder Erfolgsquoten von Nachfolgen werden deshalb nicht als allgemein gültige Erfolgsversprechen übernommen. Zwar berichtet die Studie 66,5 Prozent Fünfjahresüberleben bei Franchiseunternehmen gegenüber 38,1 Prozent in einer gesamtwirtschaftlichen Vergleichsgröße; anhand der hier öffentlich vorliegenden Informationen lassen sich Vergleichbarkeit von Grundgesamtheiten, Erhebungsverfahren und mögliche Selektionseffekte nicht hinreichend verifizieren. Ein kausaler Überlebensvorteil von Franchising kann daraus nicht gefolgert werden.[1]

Die Beispielrechnung zu Gebühren und operativem Ergebnis ist vollständig fiktiv und dient ausschließlich dem Verständnis wirtschaftlicher Wirkungszusammenhänge. Die Szenarien für 2027 sind eigene modellhafte Fortschreibungen. Preise, Zinssätze und Programmregeln können sich ändern und sind vor Einzelanträgen anhand der aktuellen Unterlagen erneut zu prüfen.

Bei Vertragsrecht, Steuern und Sozialversicherung entscheiden stets die tatsächliche Gestaltung und der Einzelfall. Die hier gegebenen Hinweise sind keine anwaltliche, steuerliche oder sozialversicherungsrechtliche Einzelfallberatung. Die Fachkommentare geben persönliche Einschätzungen aus der Beratungspraxis wieder.

Glossar

- **Franchisegeber:** Unternehmen, das ein Geschäftssystem samt vereinbarten Nutzungs- und Unterstützungsrechten anbietet.
- **Franchisenehmer:** Rechtlich selbstständiger Betreiber eines systemgebundenen Geschäfts im Rahmen eines Franchisevertrags.
- **Franchisebetrieb:** Einzelner Standort oder betriebliche Einheit innerhalb eines Systems; nicht gleichzusetzen mit der Zahl der Franchisepartner.

- **Eintrittsgebühr:** Einmalig vereinbartes Entgelt für den Eintritt in das Franchisesystem.
- **Laufende Franchisegebühr:** Wiederkehrendes Systementgelt, häufig an den Umsatz gekoppelt.
- **Werbeumlage:** Vertraglich vereinbarter Beitrag zu zentralen oder gemeinsamen Marketingmaßnahmen.
- **Gebietsschutz:** Vereinbarung über die räumliche Exklusivität bestimmter Tätigkeiten oder Standorte.
- **Multi-Unit-Franchise:** Betrieb mehrerer Franchiseeinheiten durch einen Partner.
- **Deckungsbeitrag:** Umsatz abzüglich unmittelbar variabler Kosten; dient der Deckung der Fixkosten.
- **Liquidität:** Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln zur Begleichung fälliger Verpflichtungen.
- **Kapitaldienst:** Zins- und Tilgungszahlungen für aufgenommene Finanzierungen.
- **Statusfeststellung:** Verfahren der Deutschen Rentenversicherung zur Feststellung des Erwerbsstatus nach § 7a SGB IV.
- **Due Diligence:** Strukturierte rechtliche, wirtschaftliche, finanzielle und organisatorische Prüfung vor einer Investition oder Übernahme.

Quellen

1. Deutscher Franchiseverband / Digital Business University: Franchisewirtschaft 2024. Entwicklungen, Herausforderungen, Ausblicke (April 2025). https://www.franchiseverband.com/fileadmin/user_upload/Statistik/Franchisewirtschaft_2024_Studie.pdf
2. Deutscher Franchiseverband: Pressemitteilung: Franchisewirtschaft wächst trotz gesamtwirtschaftlicher Turbulenzen (13.02.2024, Kennzahlen 2023). https://www.franchiseverband.com/aktuelles-erfahren/presse/detail/franchisewirtschaft-waechst-trotz-gesamtwirtschaftli-cher-turbulenzen
3. Deutscher Franchiseverband: Studien und Statistiken (Franchisewirtschaft 2024, Methodik). https://www.franchiseverband.com/services-nutzen/studien-und-statistiken
4. Deutscher Franchiseverband: Pressemitteilung: Studie bestätigt zentrale Rolle des Systemchecks (11.05.2026; 8.160 Befragungen, 131 Systeme). https://www.franchiseverband.com/aktuelles-erfahren/presse/detail/studie-bestaetigt-zentrale-rolle-des-systemchecks-franchisenehmer-zufriedenheit-als-erfolgsfaktor
5. KfW Research: KfW-Gründungsmonitor 2026. https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2026.pdf
6. Bundesministerium der Justiz: § 311 BGB Rechtsgeschäftliche und rechtsgeschäftsähnliche Schuldverhältnisse. https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/__311.html
7. Bundesministerium der Justiz: § 241 BGB Pflichten aus dem Schuldverhältnis. https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/__241.html
8. Bundesministerium der Justiz: § 510 BGB Ratenlieferungsverträge. https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/__510.html
9. Bundesministerium der Justiz: § 513 BGB Anwendung auf Existenzgründer. https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/__513.html
10. Deutsche Rentenversicherung: Gemeinsame rechtliche Anweisungen zu § 7a SGB IV (Feststellung des Erwerbsstatus), Stand Februar 2026. https://rvrecht.deutsche-rentenversicherung.de/SharedDocs/rvRecht/01_GRA_SGB/04_SGB_IV/pp_0001_25/gra_sgb004_p_0007a.html
11. Bundesministerium der Justiz: § 2 SGB VI Versicherungspflichtige Selbständige. https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_6/__2.html
12. Deutsche Rentenversicherung: Gemeinsame rechtliche Anweisungen zu § 2 SGB VI (selbstständig Tätige). https://rvrecht.deutsche-rentenversicherung.de/SharedDocs/rvRecht/01_GRA_SGB/06_SGB_VI/pp_0001_25/gra_sgb006_p_0002.html
13. KfW: Merkblatt ERP-Gründerkredit StartGeld (067), Stand 18.06.2026. https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/F%C3%B6rderprogramme-(Inlandsf%C3%B6rderung)/PDF-Dokumente/6000002258_M_067_StartGeld.pdf

14. KfW: Merkblatt ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge (077), Stand 10.12.2025. https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/F%C3%B6rderprogramme-(Inlandsf%C3%B6rderung)/PDF-Dokumente/6000000213_M_077.pdf
15. Bundesministerium der Justiz: § 93 SGB III Gründungszuschuss (Voraussetzungen). https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_3/__93.html
16. Bundesministerium der Justiz: § 94 SGB III Dauer und Höhe der Förderung. https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_3/__94.html
17. Bundesministerium der Justiz: § 45 SGB III Maßnahmen zur Aktivierung und beruflichen Eingliederung. https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_3/__45.html
18. Deutsche Rentenversicherung: Statusfeststellungsverfahren (Expertenlexikon). https://www.deutsche-rentenversicherung.de/DRV/DE/Experten/Arbeitgeber-und-Steuerberater/summa-summarum/Lexikon/S/statusfeststellungsverfahren_im_expertenlexikon.html
19. Deutscher Franchiseverband: Pressemitteilung Franchisestudie 2024 (16.04.2025). https://www.franchiseverband.com/aktuelles-erfahren/presse/detail/franshisestudie-2024
20. Europäische Kommission: Verordnung (EU) 2022/720 (Vertikal-GVO), insbesondere Artikel 4. https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2022/720/oj

---

Impressum
Herausgeber: Firmenkompass GmbH, Bockenheimer Landstraße 2–4, 60306 Frankfurt am Main, HRB 134663, Geschäftsführerin Eileen Tambor · info@firmenkompass.de · firmenkompass.de
Redaktion: Firmenkompass Research · Stand: 23. Oktober 2026 · Online-Fassung mit Datentabellen: firmenkompass.de/studien-reports/franchise-2026/
Zitiervorschlag: Firmenkompass GmbH (2026): Franchise-Report 2026. Erprobtes Geschäftsmodell, aber kein Selbstläufer. Frankfurt am Main.