

Medienmitteilung

Bern, 17. Februar 2016

Franchise: Ein Markt mit Wachstum als Chance für die KMU

Internationaler Wettbewerb, Frankenstärke und hohe Regulierungskosten setzen viele KMU-Unternehmen unter Druck. Der Einstieg für Jungunternehmen ist steil. Franchising kann hier ein guter Weg sein, um diese Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen. Eine heute vom Schweizer Franchise Verband und dem Schweizerischen Gewerbeverband sgV vorgestellte Studie der Fachhochschule Nordwestschweiz zeigt viel Potenzial und Wachstum des Franchisings auf.

Franchising ist ein vielversprechender Weg ins Unternehmertum. Bestehende Unternehmen finden im Franchising häufig eine strategisch erfolgreiche Entwicklungsmöglichkeit. Eine heute in Bern vorgestellte Studie zeigt auf, dass Franchising in der Schweiz stark am Wachsen ist. 86.7% der Franchise-Anbieter bauen ihr System aus. 74.1% gehen von einem künftig anhaltenden Wachstum aus. Die Marktbedingungen für Franchising in der Schweiz sind gut. Die Franchise-Geber könnten noch mehr Lizenznehmer integrieren und suchen Partner.

Ein Franchisenehmer könne in gesättigten Märkten besser bestehen als ein Unternehmer, der alleine wirtschaftet, sagt Reto Zumbühl, Präsident des Schweizer Franchise Verbands: „Franchising kann so die Lage für kleinere und mittlere Betriebe, die durch Wettbewerbs- und Kostendruck in Bedrängnis geraten, durch Anschluss an ein bestehendes System verbessern.“ Verkauf, Marketing oder Produkteplatzierung seien in einem Franchisesystem erprobt und etabliert. Diese Marktmacht, kombiniert mit der Marktnähe und der lokalen und regionalen Verankerung der Lizenznehmer, sei die Stärke des Franchisings, so Zumbühl.

„Ein Franchise-Modell ist eine Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, die in dieser eine Synergie finden, die beide Seiten unterstützt“, sagt Hans-Ulrich Bigler, Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbands sgV. Es ist sehr wichtig, dass die Politik diese Synergien nicht durch immer mehr und immer neue unnötige Regulierungen wieder zunichtemache. „Es ist eine Sache zwischen den Unternehmen, die sich einigen müssen. Wenn hier die Politik zu stark reguliert, kann das gesunde Gleichgewicht in einem Franchisemodell rasch gekippt werden.“

Weitere Auskünfte

Reto Zumbühl, Präsident Schweizer Franchise Verband, Tel. 044 208 25 55, Mobile 079 200 13 43

Hans-Ulrich Bigler, Direktor Schweizerischer Gewerbeverband sgV und Nationalrat FDP Zürich
Tel. 031 380 14 14, Mobile 079 285 47 09

Vera Keller, Projektleiterin Franchise-Studie Fachhochschule Nordwestschweiz Mobile 079 305 64 66

Die Nummer 1: Als grösste Dachorganisation der Schweizer Wirtschaft vertritt der sgV 250 Verbände und gegen 300 000 Unternehmen.