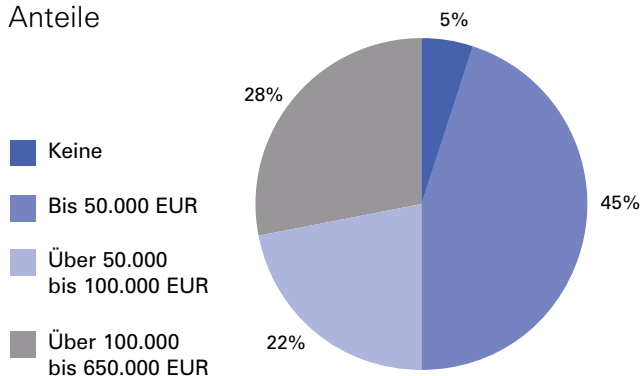


FRANCHISE-FINANZIERUNGEN SIND WEITER IM AUFWIND

Ob McDonald's, OBI oder Blume2000. Viele Franchise-Unternehmen sind in Deutschland erfolgreich. Laut Deutschem Franchise-Verband (DFV) in Berlin, der die Interessen der Franchise-wirtschaft seit 1978 vertritt, erwirtschafteten die 950 Franchise-Geber in Deutschland mit ihren 57.000 Franchise-Nehmern und 450.000 Beschäftigten im Jahr 2008 einen Jahresumsatz von 47 Milliarden Euro. 1995 gab es 530 Franchise-Systeme. Da jedes Jahr neue hinzukommen, ist es nicht leicht, den Überblick zu bewahren.

Investitionssumme für Franchisenehmer Anteile



Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg unterstützt aktuell über 250 Einzelengagements, die aus 130 verschiedenen Systemen stammen. Etwa zehn Prozent der Gründungsfinanzierungen entfallen bislang jährlich auf den Bereich Franchise mit steigender Tendenz.

Kredit gebende Banken können nicht jedes System kennen und tun sich daher auch schwer bei der Beurteilung der Qualität einzelner Systeme. Die Bürgschaftsbanken sehen im Franchising ein Wachstumsfeld – für Gründungs-interessierte wie auch für bestehende Unternehmen. Deshalb setzt der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) mit seinen Mitgliedern und dem Deutschen Franchise-Verband (DFV) auf einen engen Erfahrungsaustausch, um den Markterfolg einzelner Systeme besser abschätzen zu können. Der VDB und der DFV haben zu diesem Zweck im Juli 2009 eine Kooperation geschlossen, denn: Wissen und Information beschleunigen Entscheidungen.

Was die Hausbanken von der Kooperation zwischen DFV und VDB haben:

- Weil sich Bürgschaftsbanken und DFV über einzelne Franchise-Konzepte austauschen,

kann die Kreditentscheidung für erprobte Systeme einfacher und schneller erfolgen.

- Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg sichert DFV-Vollmitgliedern sowie mit DFV-Systemcheck geprüften Systemen eine grundsätzliche Finanzierungsbereitschaft zu.
- Gerade bei kleineren Kreditbeträgen will die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg eine maximale Absicherung bieten und übernimmt daher für Kreditbeträge bis 150.000 Euro in der Regel eine Bürgschaft von 80 Prozent. Die Entscheidung erfolgt innerhalb von zehn Arbeitstagen.
- Durch den Austausch im Netzwerk der Bürgschaftsbanken und mit dem DFV können frühzeitig Probleme von Systemen identifiziert werden. Damit lassen sich Ausfälle vermeiden.

Was ist das Besondere am Franchising?

Franchise-Geber unterstützen ihre Partner bei Marketing und Controlling. Die Franchise-Nehmer profitieren von den Erfahrungen des System-Gebers mit einem bewährten Geschäftskonzept, vom Einkauf im Verbund sowie von überregionaler Werbung. Häufig bieten Franchise-Systeme geschützte Gebiete an. Das führt zu einem regen Austausch der Partner ohne Konkurrenzdruck. Somit können neue Partner mit Hilfe der System-Zentrale und dem Partner-Wissen ihr Unternehmen schnell in Eigenregie aufbauen und effektiv führen.

Top 20 der Franchise-Wirtschaft in Deutschland

1	TUI / First Reisebüro	Reisebüros	1.405*
2	McDonald's	Systemgastronomie	1.334
3	Schülerhilfe	Nachhilfe	1.023
4	Studienkreis	Nachhilfe	1.008
5	Kamps	Bäckereien	930
6	Subway	Systemgastronomie	755
7	Fressnapf	Tiernahrung	723
8	Apollo Optik	Augenoptiker	670
9	Burger King	Systemgastronomie	650
10	Foto Quelle	Fotohandel	560
11	Ad-Auto Dienst	Autoreparatur	550
12	Datac	Buchhaltung	524
13	Reno	Schuhhandel	498
14	Musikschule Fröhlich	Musikpädagogik	475
15	Quick Schuh	Schuhhandel	400
16	Tank & Rast	Tankstellen	368
17	Avis Autovermietung	Autovermietung	340
18	Topa Team	Schreinerfachbetriebe	338
19	Holidayland	Reisebüros	335
20	OBI	Heimwerkermärkte	333

*Anzahl der Betriebe in Deutschland (Franchise-Betriebe & zentral geführte)
Quelle: Deutscher Franchise-Verband e.V. (Juli 2009)

Die Liste der 20 größten Franchise-Unternehmen in Deutschland liest sich wie ein „Who-is-Who“ der bekannten Marken. Bemerkenswert dabei ist ►

die Vielfalt – von der Systemgastronomie über große Handelskonzepte bis hin zur spezialisierten handwerklichen Dienstleistung.

Warum das Qualitätsmerkmal Franchise-Check wichtig ist:

Die Kooperations- und Vertriebsform Franchising steht für erprobte Geschäftsmodelle. Die Uni Münster hat herausgefunden, dass Franchise-Nehmer im Vergleich zu „normalen“ Existenzgründern in den ersten vier Jahren seltener scheitern. Die Begründung der Experten: Sie profitieren vom Know-how des Franchisegebers. Interessiert sich ein Franchise-Nehmer für ein Franchise-System, so gibt es unterschiedliche Wege, um sich über einen Franchise-Geber zu informieren. Das Internet-Angebot des jeweiligen Systems sowie dessen Partner sind sicherlich die wichtigsten Anlaufstellen sowie die Seiten

- www.franchise-net.de
- www.franchiseportal.de
- www.franchiseverband.com

Um potenziellen Franchise-Nehmern und Finanzierungspartnern eine Orientierung zu geben, hat der Deutsche Franchise Verband einen einheitlichen Qualitätsstandard – den DFV-System-Check – geschaffen. Mitglieder müssen sich mehreren Prüfungen unterziehen, die zudem alle drei Jahre wiederholt werden.

Der DFV-System-Check beinhaltet die Prüfung

- des Franchise-Vertrags,
- des Franchise-Handbuchs nach den Qualitäts-Mindeststandards für Unternehmensnetzwerke – der System-Check-Richtlinie,

- des Franchise-Konzepts,
- der Produkte und Leistungen,
- der Strategie und des Managements
- der Zufriedenheit der Franchise-Nehmer, die stichprobenartig erhoben wird.

Das Internationale Centrum für Franchising und Cooperation (F&C) in Münster prüft die Systeme. Die Prüfung durch eine unabhängige Stelle soll den System-Check objektiv machen. Entspricht ein geprüftes System den Anforderungen des DFV, so darf es das DFV-Zertifikat für drei Jahre führen. Mit dem Siegel haben Franchise-Systeme Vorteile am Absatz-, Personal-, Partner-, Beschaffungs- und Kapitalmarkt sowie gegenüber der Öffentlichkeit. Vor allem bei Kapitalgebern und Lieferanten verbessern „geprüfte DFV-Mitglieder“ ihre Verhandlungsposition.



Finanzierung: Für Franchisenehmer sind Einstiegsgebühr, Startinvestitionen sowie ausreichende Betriebsmittel teilweise eine große Hürde. Handelt es sich dann um ein unbekanntes System, sind Kreditinstitute bei der Finanzierung manchmal zurückhaltend. Mit Unterstützung der Bürgschaftsbank wird die Beurteilung der unterschiedlichen Systeme einfacher und damit eine Finanzierung inklusive Bürgschaftsübernahme wesentlich erleichtert. Sprechen Sie uns an!

i Franchise-Expertin bei der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg:
 Birgit Vögele
 Tel. 0711 1645-7906
birgit.voegel@buergschaftsbank.de

So unterstützt die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg Franchise-Interessierte:

Zielgruppe	Finanzierungsmodul*	Wie sieht die Förderung aus?
Existenzgründer und bestehende Unternehmen	Förderprogramme von L-Bank oder Hausbank-Kredite	Max. 80-prozentige Bürgschaft für ein GuW-Darlehen oder einen Hausbank-Kredit.
Existenzgründer (bis 3 Jahre nach Gründung)	Starthilfe Baden-Württemberg Koop. mit L-Bank	Zinsverbilligtes Starthilfe-Darlehen kombiniert mit einer 80-prozentigen Bürgschaft für eine max. Kreditsumme von 100.000 Euro.
Existenzgründer (bis 8 Jahre nach Gründung)	GuW 50 (Gründung & Festigung) Koop. mit L-Bank	Zinsverbilligtes GuW-Darlehen kombiniert mit einer 50-prozentigen Bürgschaft.
Bestehende Unternehmen (ab 8 Jahre nach Gründung)	GuW 50 (Mittelstandskredit) Koop. mit L-Bank	Zinsverbilligtes GuW-Darlehen kombiniert mit einer 50-prozentigen Bürgschaft.

* alle Programme können nur über die Hausbank beantragt werden.

IMPRESSUM

