

Inhalt: 1_Zuverlässige Partnerschaft 1_Aus unserer Förderung: Fit für die Zukunft 2_Finanzierung mit System 3_Deutsche Franchisewirtschaft 2018 3_Aus unserer Förderung: Nordsee-Filiale Ravensburg 4_Qualität sichtbar gemacht 4_Aus unserer Förderung: Für Hunde mit Stil

Eine zuverlässige Partnerschaft



Bereits seit 2009 kooperieren der Deutsche Franchiseverband und der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken. Im Zentrum stehen dabei der kontinuierliche Know-how-Transfer der beiden Verbände sowie der Austausch

des Deutschen Franchiseverbands mit den Bürgschaftsbanken. Das gemeinsame Ziel: Die Finanzierungsbereitschaft bei bereits unterstützten Franchisekonzepten weiter zu erhöhen. Die Entscheidungen der Banken werden so erleichtert und damit der gesamte Finanzierungsprozess beschleunigt.

Bei Systemen, die einen aktuellen Systemcheck haben und Vollmitglieder im Franchiseverband sind, sichern die Bürgschaftsbanken grundsätzliche Finanzierungsbereitschaft zu. Sie setzen die Marktfähigkeit der Systeme voraus und bewerten unternehmerische Eignung sowie die Standorte.



Von links: Torben Leif Brodersen, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Franchiseverbands; Guy Selbherr, Vorstand VDB und Bürgschaftsbank Baden-Württemberg; Kai Enders, Präsident des Deutschen Franchiseverbands; Stephan Jansen, VDB-Geschäftsführer

➤ Mehr Infos in der Finanzierungsfibel: vdb-info.de, „Service“, „Download-Center“, „Publikationen und Studien“

Mit der Bürgschaftsbank fit für die Zukunft



Foto: Cleverfit

Ob Student oder älterer Fitness-Fan, bewegungsfreudiger Teenager oder leistungsorientierter Kraftsportler – in den Fitness-Studios der cleverfit-Franchise-Kette findet jeder Interessierte das passende Angebot. Top-Geräte und eine hervorragende Betreuung sorgen dafür, dass die Mitglieder ihre Trainingsziele schnell erreichen können. Rudy Mayer betreibt seit zehn Jahren zwei Sportstudios in Bonn und will jetzt mit einem dritten in Gengenbach weiter durchstarten. „Ich habe mich bewusst für diesen kleineren Ort entschieden, da dort der Wettbewerb deutlich kleiner ist als in großen Städten“, betont der Diplom-Kaufmann. Unterstützung und finanzi-

ellen Rückenwind bekommt er für sein Vorhaben durch ein Hausbank-Darlehen der Sparkasse Wolfach und eine 70-prozentige Bürgschaft der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg. Finanziert werden sollen damit der Umbau der Räumlichkeiten sowie die Zurverfügungstellung von Betriebsmitteln. „Herr Mayer hatte klare Vorstellungen davon, was er plant. Sein Business-Konzept hat uns überzeugt. Außerdem hatte er bereits zwei Fitness-Studios zum Erfolg geführt, so dass wir uns mit der Bürgschaftsbank schnell einig waren, dass wir das Vorhaben gemeinsam unterstützen möchten“, sagt Peter Wiegand, Firmenkundenberater der Sparkasse Wolfach.

Rudy Mayer, der die neue Filiale mit seinem Partner Kevin Rapp-Vetter betreiben wird, erklärt: „Ich habe in den Kundenbetreuern der Sparkasse und Bürgschaftsbank kompetente Gesprächspartner gefunden und freue mich sehr, dass alles reibungslos geklappt hat.“ Die Eröffnung ist im März 2020 geplant.

➤ Mehr dazu unter: www.clever-fit.com



Beteiligte: Sparkasse Wolfach, Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

Finanziert mit: Hausbank-Darlehen, 70-prozentiger Bürgschaft

Bürgschaftsbank Baden-Württemberg: Finanzierung mit System

Aller Anfang ist bekanntlich schwer. Und so verwundert es nicht, dass auch der Start in die Selbstständigkeit nicht einfach ist. Franchisegründungen gelten jedoch als einfacher als klassische Existenzgründungen, bei denen man bei Null anfängt. Denn in jenen Fällen erleichtert ein Franchisesystem mit einem bereits bestehenden Konzept den Start und eine Unternehmenszentrale steht mit Rat und Tat zur Seite. Kein Wunder also, dass Franchise sich einer wachsenden Beliebtheit erfreut, wie die Zahlen eindrucksvoll belegen. Besonders bei der Integration neuer Partner und beim Systemumsatz sind Rekordraten zu verzeichnen.



So haben laut Deutschem Franchiseverband im letzten Jahr die bundesweit rund 990 Franchisesysteme über 128.000 Franchisepartner, das sind 3,6% mehr als noch im Vorjahr. Insgesamt beschäftigen die knapp 168.000 (+ 3,5%) Franchisebetriebe rund 715.000 Mitarbeiter. Diese Zahlen bestätigen erneut einen deutlichen Wachstumstrend bei Partnern, Betrieben und Beschäftigten. Noch klarer wird die positive Entwicklung beim Gesamtumsatz: Mit 122,8 Milliarden Euro ist dieser im Vergleich zum Vorjahr um 9,4% gestiegen.

+ 9,4%

Um ganze 9,4% und damit auf 122,8 Milliarden Euro stieg 2018 der Umsatz der deutschen Franchisewirtschaft, die damit ihr dynamisches Wachstum erfolgreich fortsetzt.

Der Dienstleistungssektor ist mit 40% weiter die Branche Nr. 1 im Franchising. Den zweiten Platz teilen sich mit 24% Gastronomie und Handel. Leicht gewachsen ist das Handwerk: Mit 12% der Systeme in Deutschland schließen sich vermehrt auch traditionelle Handwerksbetriebe zu arbeitsteiligen Franchisenetzwerken zusammen.

Im vergangenen Jahr belief sich die durchschnittliche Start-Investitionssumme auf über 190.000 Euro. Neben der Expertise des Gründers, dem ausgefeilten Businessplan und

dem sprichwörtlichen Quäntchen Glück ist daher auch die richtige Finanzierung ein wesentliches Puzzleteil auf dem Weg zum nachhaltigen Erfolg. Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg bietet verschiedene Programme an, die sowohl für Existenzgründer als auch für etablierte Unternehmen maßgeschneidert sind. Aktuell hat das Förderinstitut knapp 300 Franchise-Unternehmen aus 122 Systemen in seinem Portfolio.

Die Programme:

Zielgruppe	Finanzierungsmodul	Wie wird gefördert?
Existenzgründer und junge Unternehmen (bis 5 Jahre nach Gründung)	Förderdarlehen Hausbank-Darlehen	Maximal 80%-ige Bürgschaft Fokus auf die Programme Startfinanzierung 80* und Gründungsfinanzierung (L-Bank)
Etablierte Unternehmen (> 5 Jahre)	Förderdarlehen Hausbank-Darlehen	In der Regel 50-70%-ige Bürgschaft (je nach Mittelverwendung) Fokus auf die Programme Wachstums-/Investitionsfinanzierung und Liquiditätskredit (L-Bank)

* Gerade das Programm Startfinanzierung80 bietet für Vorhaben bis 200.000 Euro den perfekten Rahmen, verspricht es doch eine Absicherung von 80% mit einem attraktiven Förderzins der L-Bank mit kurzen Entscheidungswegen.

➤ Mehr dazu: www.buergschaftsbank.de
dann „Für Unternehmen“ „Programme“

SYSTEME + 2,2% **993**

PARTNER + 3,6% **128.099**

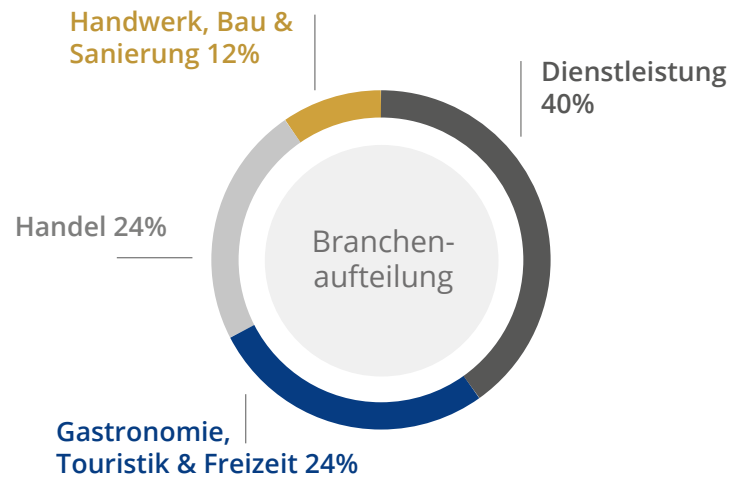
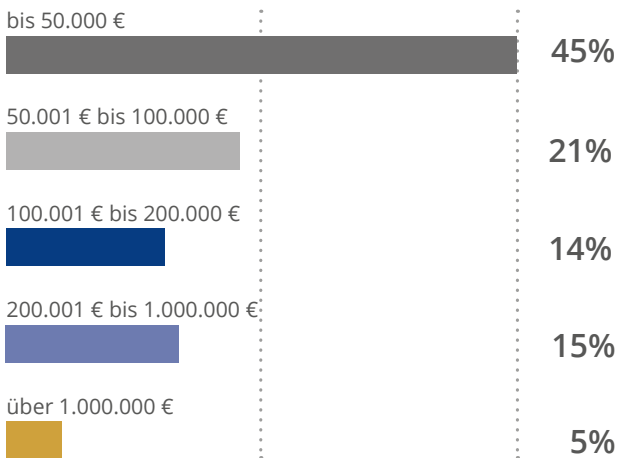
BETRIEBE + 3,5% **167.961**

MITARBEITER + 1,2% **715.362**

UMSATZ (MRD. €) + 9,4% **122,8**

Deutsche Franchisewirtschaft 2018 in Zahlen

Verteilung der Start-Investitionssumme



Quelle: Deutscher Franchiseverband

NORDSEE-Filiale Ravensburg angelt sich Bürgschaftsbank als Partner




Foto: Nordsee

Ob Backfisch-Baguette, Sushi-Box oder Garnelen-Salat – NORDSEE Restaurants stehen für frischen Fisch und hohe Produktqualität. Über 140 Filialen werden bereits von Franchise-Partnern geführt. Alexander Hornstein ist einer von ihnen, er übernahm zum 1. November 2018 das Restaurant in Ravensburg. Bereits seit 2014 war Alexander Hornstein stellvertretender Filialleiter in der 79 Quadratmeter großen Filiale am Ravensburger Marienplatz. NORDSEE ist als Franchise-System immer auf der Suche nach geeigneten Standorten für neue Filialen und nach Franchise-Partnern, mit denen diese entwickelt werden. Als sich Alexander Hornstein die Möglichkeit einer Partnerschaft mit dem Bremerhavener Unternehmen bot, zögerte der gelernte Koch- und Restaurantfachmann nicht lange. Denn für ihn war es eine optimale Chance, das eigene

Restaurant zu übernehmen. Er kennt das zwölfköpfige Team sowie einen Teil der Kunden bereits sehr gut und ist auch mit den Produkten und Prozessen bestens vertraut. Eine gute Basis, die Erfolgsgeschichte weiter zu schreiben. Bei der Finanzierung der Übernahme unterstützte die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg ihn mit einer 50-prozentigen Bürgschaft, um die L-Bank Gründungsfinanzierung50 abzusichern. „Wir sehen in Herrn Hornstein einen Unternehmer mit hoher Führungs- und Fachkompetenz, da er unter anderem langjährige Erfahrung in der Systemgastronomie mitbringt. Und auch die 1a-Lage der Filiale in Ravensburg hat uns überzeugt, ihn bei seinem Vorhaben zu fördern“, betont Bürgschaftsbank-Vorstand Guy Selbherr.

Alexander Hornstein selbst sagt: „Die Bürgschaftsbank hat mich bei der Umsetzung meiner Pläne mit ihrem langjährigen Knowhow sehr gut unterstützt. So wurde mein Wunsch Realität.“

 Mehr dazu unter: www.nordsee.com



Beteiligte: DB Privat- und Firmenkundenbank AG, L-Bank, Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

Finanziert mit: L-Bank Gründungsfinanzierung50, 50-prozentiger Bürgschaft

Qualität sichtbar gemacht

Der Deutsche Franchiseverband hat sein Qualitätsmanagement 2017 neu aufgesetzt. Der für Vollmitglieder obligatorische Systemcheck wurde dabei sowohl inhaltlich überarbeitet als auch digital aufbereitet. Dem Anwender wird damit eine effiziente, schnellere und einfachere Durchführung ermöglicht. Bei erfolgreicher Prüfung nach den entsprechenden Richtlinien des Deutschen Franchiseverbands erhalten Vollmitglieder neben einem Zertifikat auch die Erlaubnis, das verbandseigene Qualitätssiegel zu tragen. Dieses erlaubt es den geprüften Vollmitgliedern, sich als professionell und nachhaltig agierendes Franchisesystem am Markt zu positionieren.

Alle Vollmitglieder des Deutschen Franchiseverbands müssen sich regelmäßig dem Systemcheck unterziehen. Eine kontinuierliche Rezertifizierung in einem Turnus von mindestens drei Jahren ist in der Vollmitgliedschaft obligatorisch. Das attraktive Siegel unterstreicht den Qualitätsanspruch des Deutschen Franchiseverbands.



Der Systemcheck beinhaltet:

- Befragung der Franchisepartner (Partnerzufriedenheit)
- Bewertung des Systems auf Basis von Selbstauskunft und Partnerbefragung. (Die Bewertung umfasst folgende Aspekte: Systemkonzept, Produkte/Leistungen, Strategie, Management, Knowhow-Dokumentation)
- Prüfung des Franchisevertrages und des Dokuments zur vorvertraglichen Aufklärung nach geltenden Verbandsrichtlinien
- Telefonisches Interview mit der Bewertungsgesellschaft
- Das erfolgreich gecheckte System erhält eine kurzgutachterliche Stellungnahme durch die Bewertungsgesellschaft sowie Gütesiegel und Urkunde des Deutschen Franchiseverbands

- Weitere Informationen zu Ablauf, Leistungen und Vorteilen des Systemchecks des Deutschen Franchiseverbands stehen unter www.systemcheck.info zur Verfügung.

Für den Hund mit Stil



Foto: Dogstyler

Benedikt Zitzelsberger hat bei Dehner gelernt und in den letzten 15 Jahren einige Zoomärkte Unternehmensgruppe geleitet. Der 29-Jährige war auch als Vertriebsberater Baden-Württemberg für Fressnapf tätig. So verfügt er über umfangreiche Kenntnisse im Fachhandelsbereich und weiß um die Besonderheiten im Franchising.

Er erfüllte sich mit der Eröffnung des Dogstyler-Marktes in Sindelfingen einen langgehegten Wunsch. Das Gesamtkonzept des Systems konnte ihn in allen Belangen überzeugen. Die Besonderheit des Angebots liegt unter anderem in der individuellen Einzelfertigung von Sicherheitslösungen für den

Hund im Auto, die fast ausschließlich in Handarbeit und auf Maß angefertigt werden. Entsprechend der Philosophie des Unternehmens vermittelt die Ladengestaltung bereits beim Betreten ein exklusives Ambiente. Darüber hinaus galt es auch das umfangreiche Warenlager sowie die Anlaufphase zu berücksichtigen. Benedikt Zitzelsberger verfügte über Eigenmittel, die er in das Vorhaben eingebracht hat und nahm darüber hinaus Kontakt zu seiner Hausbank auf, um die Finanzierung des Gesamtvorhabens sicherzustellen.

Die Hausbank stellte einen Antrag bei der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg, da Benedikt Zitzelsberger selbst nicht über ausreichende Sicherheiten verfügte. Die Finanzierung wurde somitschließlich über das Programm Startfinanzierung80 dargestellt, das durch eine Kooperation der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg mit der L-Bank (Landeskreditbank für Baden-Württemberg) zinsgünstige Konditionen mit einer maximal möglichen Absicherung für die Hausbank kombiniert.

- Mehr dazu unter: dogstyler.de/dogstyler-sindelfingen



Beteiligte: Vereinigte Volksbank AG, Sindelfingen, L-Bank, Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

Finanziert mit: Startfinanzierung80, 80-prozentige Bürgschaft