

- Dies ist nur die Druck-Version. Der original Newsletter wird per E-Mail verschickt-



Aktuell – Fachinformationen für Franchise-Unternehmen

4. Quartal 2015 - Ausgabe 4

Guten Tag!

So ein Jahr ist immer schnell vorbei und zum Jahreswechsel kommen viele Veränderungen. Da machen wir von der Consultants House GmbH keine Ausnahme und teilen Ihnen diesbezüglich mit, dass wir nach 12 Jahren unseren Geschäftsbetrieb mit Wirkung zum 31. Dezember 2015 einstellen. Doch für Sie als unseren Leser gibt es keinerlei Veränderungen, da wir Ihnen erfreulicherweise im neuen Jahr mit der Eckhold Consultants GmbH wie gewohnt in kompetenter und hilfreicher Manier in allen Franchise Angelegenheiten zur Seite stehen werden. Selbstverständlich versorgen wir Sie auch künftig mit spannenden Themen und informativen Artikeln in unserem „neuen“ Franchise Newsletter.

Eine weitere positive Mitteilung ist die Verabschiedung des ERP-Wirtschaftsplangesetzes 2016. Hier wurde beschlossen, dass insgesamt 760,5 Millionen Euro für die Förderung der mittelständischen Wirtschaft bereitgestellt werden, wovon ein Teil in die Förderung von Existenz Gründungen fließt, was den Franchise-Nehmern nur zugutekommen kann.

Für die Franchisewirtschaft ist in diesem Zusammenhang zu betonen, dass die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) mit ihrem neuen Instrument „ERP-Venture Capital-Fondsinvestments“ die Förderung von innovativen Unternehmen verbessern will. Auf diese Weise sollen in den nächsten fünf Jahren Investitionen von bis zu 400 Millionen Euro getätigt werden. Das ist ein erheblicher Impuls und wir, die Consultants House GmbH und Eckhold Consultants GmbH hoffen, dass diese Fördergelder dazu beitragen, die Wirtschaft zu beflügeln und ein sichtbares Wachstum in der Franchise-Branche herbeigeführt wird.

Doch nun möchten wir Sie nicht länger vom Lesen der Beiträge abhalten und wünschen Ihnen auf diesem Wege eine besinnliche Adventszeit, ein frohes Weihnachtsfest und alles Gute für das Jahr 2016.

Herzliche Grüße,
Ihr Consultants House Franchiseteam

franchiseteam@consultants-house.de

Inhalt:

- Seite 3:** **Neue Statistik mit Infografik: Drei Branchen machen über 50 Prozent der Franchise-Wirtschaft aus**
(von Verena Iking, FranchisePORTAL GmbH)
- Seite 5:** **Der 3. Franchise Matching Day überzeugte mit Qualität**
(von Isabel von Vegesack, Deutscher Franchise-Verband e.V.)
- Seite 7:** **Der Betriebsvergleich innerhalb eines Franchise-Systems - Teil II**
(von Dipl.-Kfm. Till Hübner, Eckhold Consultants GmbH)
- Seite 9:** **Erfolgreiche Franchisegründer**
(von Guy Selbherr, Vorsitzender Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V. (VDB), Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg)





Neue Statistik mit Infografik: Drei Branchen machen über 50 Prozent der Franchise-Wirtschaft aus
(von Verena Iking, FranchisePORTAL GmbH)

Das FranchisePORTAL hat seine umfangreiche Datenbank erneut für die Erstellung und Aktualisierung einiger Statistiken genutzt. Eine Rangliste der Franchise-Systeme sortiert nach Aktivitäten in Deutschland veranschaulicht, wie ungleich die prozentuale Verteilung der im Franchising aktiven Branchen in Deutschland ist.

Die Spitzenreiter der Rangliste

Wie man der unten zu findenden Infografik ganz deutlich entnehmen kann, stechen drei Branchen in der Franchise-Wirtschaft besonders hervor. Diese machen gemeinsam über 50 Prozent der deutschen Franchise-Wirtschaft aus. Die Top drei dieser Rangliste sind also:

- Hotellerie & Gastronomie
- Einzelhandel
- Personenbetreuung & Pflege

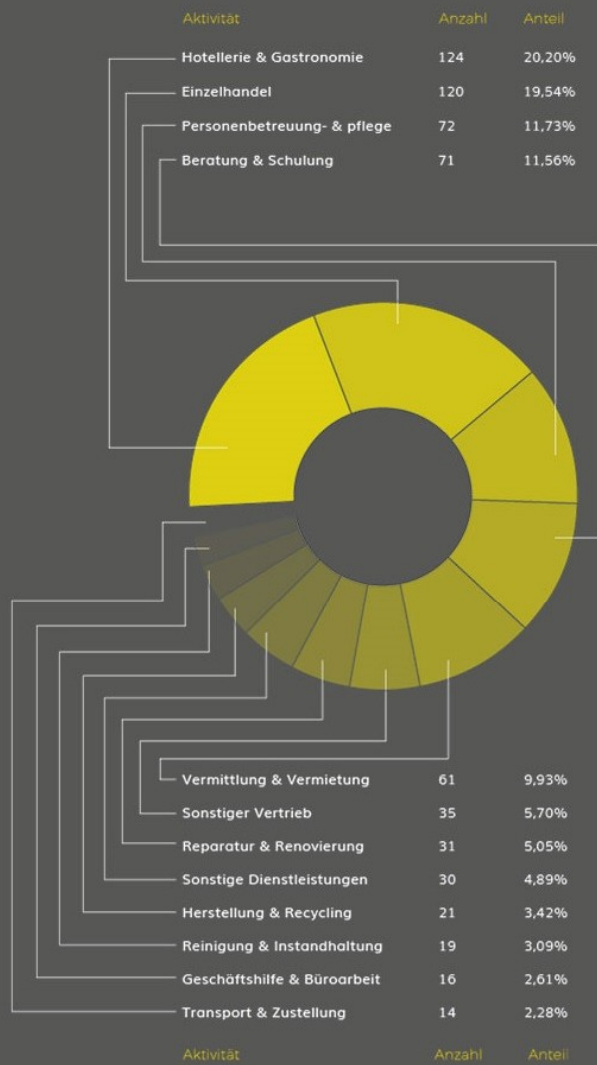
Dass Bereiche wie Gastronomie und Einzelhandel die Franchise-Wirtschaft anführen, ist bekannt und nicht weiter überraschend. Fragt man Menschen nach Beispielen für Franchise-Systeme, werden meist ebendiese gastronomischen oder Handels-Konzepte genannt. Schließlich sind sie in unseren Städten auch mit deutlichem Wiedererkennungswert stark vertreten.

Nach Hotellerie & Gastronomie (20,20%) und Einzelhandel (19,54%) folgen mit deutlichem Abstand Personenbetreuung & -Pflege mit 11,73% sowie auf einem denkbar knappen vierten Rang Beratung & Schulung mit 11,56%. Großes Wachstumspotential hat nach wie vor der Bereich der Pflege und Betreuung. Das Statistische Bundesamt geht beispielsweise von einem deutlichen Anstieg der Pflegebedürftigen in Deutschland bis 2050 aus. Es ist also davon auszugehen, dass hier neue und ergänzende Unternehmenskonzepte entstehen werden, die dann auch via Franchising multipliziert werden könnten.

Franchise-Systeme im Fokus:

Rangliste nach Aktivitäten in Deutschland

Die wichtigsten Aktivitäten der Franchisewirtschaft in Deutschland. Mit besonderer Berücksichtigung der Anzahl der Systeme in der jeweiligen Branche und dem prozentualen Anteil an allen Franchise-Betrieben in Deutschland.



 +  +  = + **50%**

Über 50% aller Franchise-Unternehmen in Deutschland sind in den Bereichen **Hotellerie & Gastronomie, Einzelhandel** und **Personenbetreuung- & Pflege** tätig.

Neue Statistiken im FranchisePORTAL

Die FranchisePORTAL GmbH fordert die in der Datenbank registrierten Franchise- und Lizenzsysteme jährlich auf, ihre Daten in den eigenen Profilen zu aktualisieren. Diese Grundlage hat die führende Internetplattform für Franchising im deutschsprachigen Raum nun erneut genutzt, um Statistiken, Ranglisten und interessante Infografiken zu erstellen. So wurde die hiesige Franchise-Wirtschaft mit entscheidenden Zahlen und Fakten abgebildet.

Die neuen Statistiken umfassen:

- Rangliste nach Aktivitäten
- Rangliste nach Branchen
- Top 20 nach der Gesamtzahl der Betriebe
- Top 20 nach der Anzahl der Partnerbetriebe
- Höhe der Eintrittsgebühren

Die Statistiken des FranchisePORTAL sind im Bereich Franchise-Tipps online zu finden.

Copyright @ FranchisePORTAL GmbH (VI)

Verena Iking, FranchisePORTAL GmbH

Tel.: +49 (0) 22 41 / 25 50 941

Fax: +49 (0) 22 41 / 25 50 910

Mail: verena.iking@franchiseportal.de



Der 3. Franchise Matching Day überzeugte mit Qualität (von Isabel von Vegesack, Deutscher Franchise-Verband e.V.)

Neues aus dem DFV

Zum dritten Mal fand am Samstag, den 14. November 2015 der Franchise Matching Day statt, erneut in der Rheinmetropole Köln. Rund 400 Gründungswillige nahmen die Möglichkeit wahr, Franchisekonzepte aus vielen unterschiedlichen Branchen kennen zu lernen. Diese kamen zum Großteil aus Nordrhein-Westfalen (40 Prozent), gefolgt von Hessen (30 Prozent) und Bayern (10 Prozent). Die Mehrheit war bereits gut über Franchising informiert und ging gezielt auf die Franchisesysteme ihrer Wahl zu. Insgesamt 33 Aussteller, etwa aus den Bereichen Fitness, Immobilien, Mode, Pflege und Systemgastronomie wie z.B. Bodystreet, Joey's Pizza, KFC, McDonald's, Schmidt Küchen, Town & County Haus sowie Berater, Rechtsanwälte und Netzwerkpartner, wie BridgehouseLaw oder die Sparkasse Köln-Bonn standen den potenziellen, neuen Unternehmern Rede und Antwort.

Bei den Veranstaltungsformaten den „Living Pages®“ berichteten Geschäftsführer an verschiedenen Round-tables von ihrem Weg zum Erfolg und im „World-Café“ durchlebten Besucher den Weg zum

Franchisenehmer an Thementischen. Experten informierten über Systemauswahl, Gründung/Recht, Finanzen bis hin zur Startphase. Die Aussteller führten, laut eigenen Aussagen, viele hochwertige Einzelgespräche mit gut vorbereiteten Franchise-Interessenten. „Die gezielt gestellten Fragen der Franchise-Interessenten verdeutlichten, dass es sich bei den Besuchern um tatsächliche Franchise-Interessenten handelte, die sich bereits im Vorfeld der Veranstaltung mit dem Thema Franchise auseinandergesetzt haben“, freute sich Torben L. Brodersen, Geschäftsführer des Deutschen Franchise-Verbandes e.V.

DFV-Blog in neuem Gewand

Mit dem Franchise-Blog informiert der DFV alle Franchise-Interessierten regelmäßig zu politischen, wirtschaftlichen sowie rechtlichen Themen rund um das Franchising und stellt erfolgreiche Franchisesysteme sowie ihre Partner vor. Stetig steigende Zugriffszahlen haben uns dazu bewogen, den Blog zu überarbeiten. Um Ihnen weiterhin treu zu bleiben und eine bessere Übersicht zu bieten sowie neue Leser zu gewinnen, erscheint der Franchise-Blog in einem neuen Design. Dazu gehören neben neuen Imagebildern, die eigens für den neuen Blog geshootet wurden, ein neues, ansprechenderes und übersichtlicheres Design. Neue oder bei den Lesern beliebte Beiträge können gefiltert, kommentiert und über die Sozialen Medien geteilt werden. Im Archiv sind alle Beiträge des Blogs zu finden sowie über die Suche gezielt nach einzelnen Themen. Der neue Blog kann ab sofort auch von allen mobilen Endgeräten besucht werden und passt sich ihrer Darstellung an. Sehen Sie selbst: www.franchiseverband.com/blog

SAVE THE DATE

Zeitenwende Digitalisierung: Aus Chancen Erfolge machen Jubiläumsveranstaltung des DFI zum 25-jährigen Bestehen für alle interessierten Franchisesysteme.

Termin: Mittwoch, 17.02.2016 in Bonn

Nähere Informationen erhalten Sie demnächst unter: www.franchise-institut.de

Isabel von Vegesack, Deutscher Franchise-Verband e.V.

Tel.: +49 (0) 30 / 27 89 02 12

Fax: +49 (0) 30 / 27 89 02 15

Mail: von.vegesack@franchiseverband.com

.....



Der Betriebsvergleich innerhalb eines Franchise-Systems - Teil II **(von Dipl.-Kfm. Till Hübner, Eckhold Consultants GmbH)**

Was ist ein Betriebsvergleich und was bewirkt er im Franchise-System?

In der letzten Ausgabe der Aktuell, haben wir den Betriebsvergleich innerhalb eines Franchise-Systems mit seinen Aufgaben und Zielen vorgestellt. Dabei soll noch einmal in Erinnerung gebracht werden, dass der Betriebsvergleich ein nachhaltiges sowie erfolgreiches Steuerungs- und Führungsinstrument innerhalb des Franchise-Systems darstellt, welches die anonyme Gegenüberstellung von Plan- und Ist-Daten aller Franchise-Partner nach betriebswirtschaftlichen anerkannten Methoden beinhaltet.

Auf Grundlage der regelmäßig zu Stichtagen erstellten Datenbasis, können dann Analysen erfolgen und entsprechende Maßnahmen abgeleitet werden. Somit soll der Betriebsvergleich innerhalb eines Franchise-Systems für beide Seiten, Franchise-Partner und Franchise-Zentrale ein aktives Instrumentarium bilden, um sowohl dem Franchise-Partner mit seinem Unternehmen den Erfolg zu sichern und es ausbauen zu können sowohl das gesamte Franchise-System weiter zu entwickeln. Somit können beide Seiten, Franchise-Partner und Franchise-Zentrale, bei einem aktiv betriebenen und gelebten Betriebsvergleich nur gewinnen. Um einen weiteren allgemeinen Überblick über den Betriebsvergleich innerhalb eines Franchise-Systems zu erhalten wird auf die Ausführungen der vorigen Aktuell (3/2015) verwiesen.

In der letzten Ausgabe wurden die vier grundlegenden Fragen zur Einführung, Umsetzung und regelmäßigen Anpassung auf ein Franchise-System ausgerichteten Betriebsvergleich vorgestellt:

1. Was will ich mit meinem systembezogenen Betriebsvergleich erreichen?
2. Wie soll die Auswertung dargestellt werden und mit welchen Kennzahlen?
3. Was bildet die Datenbasis meines Betriebsvergleichs?
4. Welches Cluster sollte für den Betriebsvergleich innerhalb meines Franchise-Systems vorgenommen werden?

Da jeder Betriebsvergleich innerhalb eines Franchise-System immer individuell auf die Gegebenheiten und gewünschten Prämissen des einzelnen Systems ausgerichtet, entwickelt, eingeführt und gepflegt bzw. gelebt werden sollten, können die nachfolgenden Ausführungen nur einen Überblick bilden bzw. sollten den Leser sensibilisieren über dieses Thema nachzudenken.

In den nachfolgenden Ausführungen gehen wir auf die ersten beiden Fragen ein und werden bei der nächsten Ausgabe der Aktuell (1/2016) die beiden letzten Fragen behandeln.

1. Was will ich mit meinem systembezogenen Betriebsvergleich erreichen?

Grundlegend ist zu überlegen, was will ich mit meinen systembezogenen Betriebsvergleich erreichen. Ferner ist die Frage zu beantworten, wie regelmäßig (monatlich, quartalsweise, halbjährlich) soll der Betriebsvergleich erstellt werden. Gleichzeitig ist dabei der entsprechende Arbeitsaufwand innerhalb der Controlling-Abteilung abzuklären. Da bei vielen Franchise-Systemen neben den reinen Partner-Standorten auch oft von der Franchise-Zentrale eigene Standorte betrieben werden, ist auch hierrüber eine Entscheidung zu fällen, ob nur die Partner-Standorte oder die Partner-Standorte samt den Eigenstandorten der System-Zentrale verglichen werden sollen. Um einen umfangreichen Betriebsvergleich über alle Standorte sicherzustellen sollten Partner- und Eigenstandorte gemeinschaftlich betrachtet werden. Dabei sei noch darauf hingewiesen, dass eine Gruppen- bzw. Cluster-Bildung für die Aussagefähigkeit notwendig ist.

Neben einem reinen Instrumentarium zur Steuerung des Betriebserfolges des Partner-Unternehmens, der Eigenstandorte der Systemzentrale sowie des gesamten Franchise-Systems, kann der Betriebsvergleich auch gleichzeitig als Frühwarnsystem dienen, um entsprechende standortabhängige und systemabhängige Schwachstellen rechtzeitig aufzuzeigen. Dadurch kann unter anderem sichergestellt werden, dass rechtzeitig Maßnahmen entwickelt, beschlossen und umgesetzt werden, um Krisensituationen schnellstmöglich entgegenzuwirken. Hat die System-Zentrale das Ziel, den Betriebsvergleich auch als Teil eines Risikomanagement-Systems einzusetzen, kann somit rechtzeitig auf Krisensituationen aufmerksam gemacht werden und somit einem möglichen Insolvenzrisiko rechtzeitig entgegen gewirkt werden.

Da der Betriebsvergleich ein Controlling-Instrument darstellt, sollte dieser als Informationsquelle dem Franchise-Partner - zur erfolgreichen Steuerung seines Unternehmens – regelmäßig zur Verfügung gestellt werden. Gleichzeitig bring ein regelmäßiger Betriebsvergleich auch der Franchise-Zentrale zeitnahe Informationen über die Entwicklung der einzelnen Standorte (Franchise-Partner-Standorte und Eigenstandorte) und kann somit als Instrumentarium für die strategische Ausrichtung des Franchise-Systems dienen. Somit wird angeregt, den Betriebsvergleich monatlich zu erstellen und allen Beteiligten zur Verfügung zu stellen, denn nur bei rechtzeitig bereitstehender Information können Maßnahmen zur erfolgreichen Weiterentwicklung des Franchise-Systems generiert, festgelegt und umgesetzt werden. Nur so kann sich ein Franchise-System langfristig sich am Markt bewähren, wenn jeder Standort optimal auf den Markt auszurichten ist.

2. Wie soll die Auswertung dargestellt werden und mit welchen Kennzahlen?

Es ist festzuhalten, in welchem Bereich bzw. in welcher Branche (Einzelhandel, Gastronomie etc.) sich das Franchise-System befindet. Dementsprechend sollte auch die Auswertung mit seinen Kennzahlen aufgebaut werden. Dabei bietet sich entweder der reine Vergleich der betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) oder speziell die kurzfristige Erfolgsrechnung (KER) im Einzelhandel, jeweils ergänzt um weitere Kennzahlen (Durchschnittsbö, durchschnittliche Kundenzahl pro Tag, Lagerumschlagsgeschwindigkeit etc.) an. Der Betriebsvergleich basiert auf einem Soll-/Ist-Vergleich. Er kann einfach

nur die Ist-Entwicklung des jeweiligen Standortes mit den anderen Standorten seiner Gruppe vergleichen. Um aber das gesamte Franchise-System erfolgreich führen zu können, sollte eine Jahresplanung auf Monatsbasis, die im letzten Quartal des Vorjahres für jeden Standort (Franchise-Partner-Standort und Eigenstandort) erstellt worden ist, in den Betriebsvergleich mit einfließen. Somit kann jeder Standort-Verantwortliche sich gleichzeitig an den Jahresplanvorgaben orientieren, die er mit der System-Zentrale abgestimmt haben sollte. Ein Vergleich auf reiner Ist-Zahlen Basis, d.h. der Standort (Franchise-Partner-Standort bzw. Eigenstandort) vergleicht sich rein auf Grundlage seiner Ist-Entwicklung mit den anderen Standorten seiner Standort-Gruppe bzw. seines Standort-Clusters, ist für ein aktives Steuerungsinstrumentarium, dass der Betriebsvergleich sein sollte, nicht genügend aussagefähig, da hier die Jahresplanung für den jeweiligen Standort keine Berücksichtigung findet. Hier erkennt der Standort-Verantwortliche nur, in welcher Position er sich momentan im Vergleich mit den anderen Standorten seiner Gruppe/Cluster befindet. Um aber eine erfolgreiche Führung jedes Standortes gewährleisten zu können, somit die Ertragskraft jedes Standortes sicherzustellen und damit die System-Zentrale mit ihren Franchise-Partnern das Franchise-System erfolgreich weiterentwickeln kann, ist es zwingend notwendig, dass die Standortentwicklung stichtagsbezogen richtig eingeschätzt wird. Dies ist aber mit einer reinen Betrachtung auf Ist-Werten nicht gegeben. Daher sollte innerhalb des Betriebsvergleiches auch die monatliche, stichtagsbezogene Entwicklung der standortbezogenen Jahresplanung sowie den entsprechenden Vorjahreswerten gegenübergestellt werden.

Um eine Aussagefähigkeit zu erreichen und nicht Äpfel mit Birnen zu vergleichen, sollte man, nachdem man sich darüber klar ist, folgende Fragen stellen: Was soll mit dem Betriebsvergleich erreicht werden und welche Darstellungsform mit welchen Kennzahlen sollte dieser haben?

Ist es notwendig, sich in den nächsten Schritten Gedanken über die Datenbasis und des Clusters Gedanken zu machen. Auf diese Punkte werden wir in der nächsten Ausgabe der der Aktuell 1/2016 eingehen.

Till Hübner, Eckhold Consultants GmbH - Büro Hamburg

Tel.: +49 (0) 40/46 63 62 09

Fax: +49 (0) 21 56/4 91 91-20

Mail: till.huebner@eckhold-consultants.de

.....



Erfolgreiche Franchisegründer

(von Guy Selbherr, Vorsitzender Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V. (VDB), Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg)

Gründer, die sich mit Franchise selbstständig machen, sind oft erfolgreicher als unabhängige Existenzgründer. Das zeigen Untersuchungen des Internationalen Centrums für Franchising und Cooperation der Universität Münster. Ein solcher Gründer hat dieses Jahr den Gründerpreis des Deutschen Franchise Verbands (DFV) gewonnen: Im Mai wurde Rico Tischer aus Pforzheim als bester Gründer des Jahres 2014 ausgezeichnet. Diesen Preis unterstützte der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

(VDB) 2015 zum zweiten Mal. Über den Sieg von Rico Tischer freue ich mich nicht nur als Vorsitzender des VDB, sondern auch als Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg. Ist doch der Küche&Co-Franchisepartner einer von fast 600 Franchisenehmern von über 140 unterschiedlichen Systemen, die wir in Baden-Württemberg aktuell bei ihren Finanzierungen begleiten. Mit unseren Bürgschaften sichern wir ihre Kredite gegenüber Haus- und Förderbanken ab und ermöglichen ihnen so allein in unserem Bundesland ein jährliches Kreditvolumen von rund 125 Millionen Euro für Gründungs- oder Wachstumsprojekte. Aber auch bundesweit sind die Bürgschaftsbanken im Franchisesegment aktiv.

Rico Tischer ist ein echtes Erfolgsbeispiel: Der 36-Jährige verkauft seit 1999 Küchen. Für ihn war der Schritt in die Selbstständigkeit ganz sicher die richtige Entscheidung. Denn er hat nicht nur das nötige Know-how, um Küchen zu planen, er bringt auch das entsprechende Engagement mit. Damit hat er die L-Bank, das ist die Förderbank des Landes Baden-Württemberg, überzeugt. Sie gab ihm einen Förderkredit. Die Sicherheiten dafür haben wir als Bürgschaftsbank mit einer Bürgschaft gestellt.

Im April 2013 wurde der gelernte Schreiner und Küchenmonteur Partner von Küche & Co. und eröffnete sein eigenes Küchenstudio in Pforzheim. Heute berät er seine Kunden dort zusammen mit seiner Frau und zwei weiteren Mitarbeitern. Alle arbeiten nach Tischers Motto „Geht nicht, gibt es nicht“. Der Einsatz zahlt sich aus, das Küchenstudio hat seine Umsätze seit Eröffnung kontinuierlich steigern können. Doch Rico Tischer wollte nicht nur seine Umsätze erhöhen, sondern auch sein Studio vergrößern. Als er dafür wieder auf die L-Bank und uns zukam, haben wir ihn beide ein zweites Mal unterstützt. Seit Anfang 2015 ist sein Geschäft nun doppelt so groß. Auch den Umsatz konnten er und sein Team erneut steigern. Mit dieser Entwicklung liegt er jetzt weit über der anderer Küche&Co-Partner. Der unternehmerische Erfolg ist beeindruckend. Und das hat nicht nur die Bürgschaftsbank und die L-Bank überzeugt, sondern auch die Franchise-Zentrale und dieses Jahr außerdem die Jury des Deutschen Franchise-Verbands.

Erfreulicherweise ist Rico Tischer ein Erfolgsbeispiel von vielen. Als größte Bürgschaftsbank Deutschlands helfen wir in Baden-Württemberg Franchisenehmern bei Gründung oder Wachstum und verschaffen ihnen damit einen attraktiven Zugang zu Haus- und Förderbankkrediten.



Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg besichert derzeit knapp 1.000 Franchisebetriebe mit einem Kreditvolumen von rund 246 Millionen Euro. Existenzgründungen sind ein Schwerpunkt unserer Förderungen – wie bei den anderen Bürgschaftsbanken in Deutschland auch. Bei uns machen sie weit mehr als die Hälfte aller unterstützten Unternehmen aus; deutschlandweit knapp die Hälfte. Bei der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg haben wir derzeit rund 15.000 Finanzierungen im Bestand. Fast fünf Prozent davon sind Franchisegründungen oder Unternehmen, die Franchise als zweites Standbein nutzen.

Franchising ist attraktiv – für Gründungsinteressierte, aber auch für bestehende Unternehmen. Davon sind die Bürgschaftsbanken überzeugt. Dass die Finanzierung von Franchisevorhaben und -gründungen so gut funktioniert, ist auch der Kooperation zwischen uns Bürgschaftsbanken und dem DFV zu verdanken. Bereits 2009 haben der DFV und der VDB die Basis für die erfolgreiche Zusammenarbeit gelegt. Die Kooperation bietet den Hausbanken Finanzierungssicherheit über eine entsprechende Absicherung der Kredite durch Bürgschaften. Durch den Austausch der Bürgschaftsbanken untereinander haben die Hausbanken darüber hinaus Zugang zu Vergleichszahlen anderer Betriebe aus dem ganzen Bundesgebiet. Und sie profitieren von der gebündelten Beurteilungskompetenz der Bürgschaftsbanken. Allein seit 2009 haben die Bürgschaftsbanken fast 500 Franchisesysteme und -nehmer finanziert. Und wir wollen noch mehr Gründern und Unternehmern Mut machen, sich mit Franchise selbstständig zu machen, sich mit dem passenden System ein zweites Standbein aufzubauen oder weitere Filialen zu eröffnen. Denn eines ist sicher: Die Franchisewirtschaft wächst. Laut DFV stieg die Zahl der Systeme von 2004 bis 2014 um 27 Prozent und die Zahl der Franchisenehmer um mehr als zwei Drittel auf über 72.000. Diesen Wachstumskurz werden die Bürgschaftsbanken weiter aktiv begleiten.

Ein weiteres gutes Beispiel für einen erfolgreichen Gründer und inzwischen mehrfachen Franchisenehmer ist Rehman Akhtar: Im Dezember 2013 eröffnete der heute 31-Jährige in Heilbronn ein „Hans im Glück“-Burgerrestaurant. Im Oktober 2015 startete er zusammen mit seinem Geschäftspartner ErdjanTerzici in Heidelberg ein zweites „Hans im Glück“-Restaurant. Doch damit nicht genug: In Stuttgart und Ludwigshafen betreibt er noch dazu drei „Immergrün“-Filialen. Mit „Immergrün“ hat er Smoothies, Wraps und Salate im Programm. In seinem „Pink Punk“ in Ludwigshafen – ein weiteres System, bei dem er Partner ist – gibt es unter einem Dach FrozenYogurt, American Bakery, Wiener Kaffeekultur und deutsche Kuchentradition. Das Konzept stammt aus der Zentrale von „Immergrün“. Bei der Finanzierung der Filiale in Stuttgart und seinem zweiten Burgerrestaurant haben wir ihn mit Bürgschaften unterstützt.

Akhtar ist seit fünf Jahren Unternehmer. Der Gründer war vorher bei einem großen Fastfood-Anbieter und hat dort eine Ausbildung zum Systemgastronomen gemacht. Was er an Franchising gut findet? „Ich kaufe Erfahrung“. Das erleichtert den Start und wenn die Investition größer ist, „dann kann ich mit dem jeweiligen System meist auch mehr Geld verdienen.“

Rückblickend war der Anfang für ihn nicht leicht. Zu Beginn seiner Selbstständigkeit ging es ihm wie vielen Gründern: Mit wenig Eigenkapital musste er sich das Vertrauen seiner Hausbanken erst erar-

beiten. „Für die Finanzierung meiner ersten ‚Immergrün‘-Filiale habe ich zwei Jahre gebraucht. Familie und Freunde haben mich damals unterstützt“, erinnert sich Akhtar. Bei Filiale Nummer zwei im Stuttgarter Einkaufszentrum Milaneo auch bei seinem zweiten Burgerrestaurant hat er dann auf Förderkredite der L-Bank gesetzt, für die Sicherheiten wurden wir als Bürgschaftsbank eingebunden. Was uns überzeugt hat? Bei Rehman Akhtar stimmen Know-how und Engagement. Als Franchisenehmer von „Immergrün“ und „Hans im Glück“ hat er gezeigt, dass er neue Filialen aufbauen und führen kann. Er hat eine entsprechende Ausbildung genossen. Gerne haben wir ihm dabei geholfen, weiter zu expandieren.



Ich möchte auch alle anderen Franchisegründer und solche, die es werden wollen, oder Franchisenehmer, die expandieren möchten, ermutigen, auf Franchise zu setzen. Wenn dabei die Sicherheiten für einen Haus- oder Förderbankkredit nicht ausreichen, sollten sie die Bürgschaftsbanken als Finanzierungspartner im Hinterkopf haben. Mit einer Bürgschaft bekommt die Hausbank die Sicherheiten, die sie braucht. Der Franchisenehmer seinerseits bekommt günstigere Kreditkonditionen. Kontaktdaten aller Bürgschaftsbanken gibt es unter www.vdb-info.de/mitglieder.

Fotos:

Verleihung Franchise-Gründerpreis

Bildunterschrift: Verleihung des DFV-Gründerpreises 2015 in Berlin

Auf dem Foto: Stephan Jansen (VDB-Geschäftsführer), Moderatorin Sabrina Ziegler, Rico und Simone Tischer (Küche&Co. Pforzheim), Dr. h.c. Dieter Fröhlich (DFV-Präsident)

Foto: Deutscher Franchise-Verband / Fredy Haas

Rehman Akhtar und Geschäftspartner

Bildunterschrift: Rehman Akhtar (li.) zusammen mit seinem Geschäftspartner und „Hans-im-Glück“-Restaurantleiter Erdjan Terzici in Heilbronn

Foto: Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

**Guy Selbherr, Vorsitzender Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V. (VDB),
Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg**

Tel.: +49 (0) 30 / 26 39 65 40

Fax: +49 (0) 30 / 26 39 65 420

Mail: info@vdb-info.de

Consultants House Newsletter Aktuell wird unterstützt von:



Herausgeber:
Consultants House GmbH

Gut Groß-Lind
Kehner Weg 144
D-47918 Tönisvorst

Fon: +49 (0) 21 56 - 4 91 91 - 0
Fax: +49 (0) 21 56 - 4 91 91 - 60
Mail: franchiseteam@consultants-house.de