

DEUTSCHER FRANCHISEVERBAND E. V.
VERBAND DEUTSCHER BÜRGSCHAFTSBANKEN E. V.

FINANZIERUNGSFIBEL

für Franchisegründer

IMPRESSUM

Herausgeber:
Deutscher Franchiseverband e. V.
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V.

Deutscher Franchiseverband e. V.
Luisenstraße 41
10117 Berlin

www.franchiseverband.com

Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V.
Schützenstraße 6a
10117 Berlin

www.vdb-info.de

Redaktion:
Antje Katrin Piel (Deutscher Franchiseverband)
Nina Gosslau (Verband Deutscher Bürgschaftsbanken)

Stand: Mai 2018

Alle hier gemachten Angaben basieren auf Recherchen sowie Auskünften Dritter. Alle Angaben sind ohne Gewähr. Die Ausgabe einschließlich aller Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung und Vervielfältigung außerhalb des Urhebergesetzes sind ohne Zustimmung durch den Deutschen Franchiseverband e. V. und den Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V. verboten.

Soweit nicht anders gekennzeichnet, wurden die Fotos von den porträtierten Unternehmen zur Verfügung gestellt.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für beiderlei Geschlecht.

© 2018 Deutscher Franchiseverband e. V.
© 2018 Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V.

VORWORT

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Stabile und nachhaltige Unternehmensgründungen sind von enormer Bedeutung für die deutsche Wirtschaft. Selbstständige Unternehmer schaffen Arbeitsplätze, fördern Innovationen und beleben den Wettbewerb. Die deutsche Franchisewirtschaft ist ein wichtiger Pfeiler der bundesdeutschen Wirtschaft – und ihre Bedeutung wächst kontinuierlich. Waren 2007 noch 55.700 Franchisenehmer aktiv, sind es zehn Jahre später 123.549. Stark gewachsen ist auch der Umsatz der Franchisewirtschaft: Wurden 2007 insgesamt 41,5 Milliarden Euro erwirtschaftet, waren es im vergangenen Jahr 112,2 Milliarden. Diese enorme Steigerung zeigt: Franchise als attraktive Wirtschaftsform ist ein Zukunftsmarkt. Grund genug, sich als Gründungsinteressierter über Franchising zu informieren, denn Gründer erhalten ein fertiges und bereits erprobtes Geschäftskonzept, inklusive des dazugehörigen Know-hows. Ein deutlicher Vorteil, kann doch sofort durchgestartet und das Gründungsrisiko deutlich minimiert werden.

Um den nachhaltigen Erfolg Ihrer Unternehmensgründung im Franchise zu sichern, ist eine solide Finanzierung außerordentlich wichtig. An dieser Stelle möchten der Deutsche Franchiseverband und der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) Sie unterstützen. Mit dieser Finanzierungsfibel, die wir bereits in der zweiten, aktualisierten Ausgabe präsentieren, geben wir erste praxisnahe Antworten auf die vielen Fragen Ihrer Unternehmensgründung. Wir informieren Sie über die wichtigsten Finanzierungsaspekte und stellen Ihnen Franchisegründer vor, die den Weg in die Selbstständigkeit bereits erfolgreich gegangen sind.

Der Deutsche Franchiseverband ist die Interessenvertretung für professionelles Franchising in Deutschland. Wir beantworten beispielsweise Fragen zu Auf- und Ausbau von Franchisesystemen, von Franchisegebern, -nehmern und -gebern, unterstützen bei der Gewinnung qualifizierter Franchisepartner und vermitteln Kontakte zu Kreditinstituten.

Der VDB ist die gemeinsame Interessenvertretung der 17 Bürgschaftsbanken und Beteiligungsgarantiegesellschaften sowie der 15 Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften in Deutschland. In allen Fragen rund um Bürgschaften, Garantien und Beteiligungen ist der VDB zentraler Ansprechpartner für Politik, Wirtschaft, Medien und Gesellschaft.

Seit Mitte 2009 kooperieren wir. Durch die Bündelung der Aktivitäten und des Know-hows beider Verbände sowie den aktiveren Austausch zwischen Franchiseverband und Bürgschaftsbanken kann die Finanzierungsbereitschaft bei bekannten und tragfähigen Franchisekonzepten verbessert werden. Das beschleunigt Finanzierungsentscheidungen von Kreditinstituten. Über 800 Franchisesysteme und noch mehr Franchisenehmer haben bisher von dieser Kooperation profitiert. Vor allem Franchisegründer, denn Verbandsmitgliedern mit einem Systemcheck des Deutschen Franchiseverbands sichern die Bürgschaftsbanken grundsätzliche Finanzierungsbereitschaft zu. Das verbessert die Finanzierungschancen enorm. Die Marktfähigkeit der Systeme wird vorausgesetzt und die Bürgschaftsbanken konzentrieren sich bei ihren Bewertungen auf unternehmerische Eignung und Standorte.

Nutzen Sie gern die Anregungen in dieser Fibel. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg.

Ihre

Torben L. Brodersen
Geschäftsführer
Deutscher Franchiseverband e. V.



Stephan Jansen
Geschäftsführer
Verband Deutscher
Bürgschaftsbanken e. V. (VDB)



INHALT

- 03 **Vorwort**
- 05 **Herausforderung Gründungsfinanzierung für Franchisenehmer**
- 14 **Prozesse der Unternehmensgründung**
- 16 **Best Practices**
 - 16 **BackWerk**
Andreas Sturm
 - 17 **Dogstyler®**
Benedikt Zitzelsberger
 - 18 **Das Futterhaus**
Michael Thürke
 - 19 **Rainbow International Deutschland**
Matthias Fiedler
- 20 **Checkliste zur Vorbereitung auf Bankgespräche**
- 22 **Checkliste für angehende Franchisenehmer**
- 23 **Checkliste zum Franchisevertrag**
- 26 **Glossar**
- 28 **Im Überblick**
 - 28 **Bürgschaftsbanken**
 - 29 **Mittelständische Beteiligungsgesellschaften**
- 30 **Wichtige Links und Adressen**

HERAUSFORDERUNG GRÜNDUNGS-FINANZIERUNG FÜR FRANCHISE-NEHMER

Aller Anfang ist schwer. Gründen auch. Franchise-gründungen gelten dabei als noch einfacher als Gründungen, bei denen kein Franchisesystem mit einem Konzept den Start erleichtert und eine Franchisezentrale mit Rat und Tat zur Seite steht. Franchise-gründungen können auch erfolgreicher sein. Selbst das beste System kann Gründern keine Erfolgsgarantie geben, aber Existenzgründer bekommen Unterstützung, die das Gründen leichter macht.

Auch Bürgschaftsbanken bieten Unterstützung bei der Existenzgründung. Durch Bürgschaften, aber auch durch Beratung. Jedes Jahr vergeben die Bürgschaftsbanken in Deutschland mehr als die Hälfte ihrer Förderungen an Existenzgründer und Unternehmensnachfolger.

TIPPI! Der Deutsche Franchiseverband und der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) kooperieren seit 2009. Durch den Austausch haben die Bürgschaftsbanken spezifische Franchisekenntnisse, können Systeme besser beurteilen und Finanzierungsentscheidungen schneller treffen. Vollmitgliedern des Deutschen Franchiseverbands und durch den Systemcheck geprüften Systemen sichern die Bürgschaftsbanken grundsätzliche Finanzierungs-bereitschaft zu. Sie setzen hier die Marktfähigkeit der Systeme voraus und konzentrieren sich bei ihren Bewertungen auf die unternehmerische Eignung und den spezifischen Standort. Ein aktueller Systemcheck ist für Bürgschaftsbanken bei der Bewertung von Franchisefinanzierungen deshalb von großer Bedeutung.

DER WEG ZUR SELBSTSTÄNDIGKEIT - ENTSCHEIDUNG UND BERATUNG

... FÜR FRANCHISENEHMER

Ganz gleich, ob Existenzgründer sich im Franchisebereich oder unabhängig davon selbstständig machen möchten, sollten Gründungsinteressierte zunächst entscheiden, ob die Selbstständigkeit der richtige Weg für sie ist. Ist ein Leben als selbstständiger Unternehmer das Ziel oder ist die Selbstständigkeit eher eine Notlösung? Dabei müssen Gründungsinteressierte sich fragen, ob sie fachlich qualifiziert sind, in der Branche Erfahrungen und auch kaufmännische Kenntnisse haben. Sollten sich die potenziellen Gründer nicht schon von vornherein für eine Franchise-gründung entschieden haben, zeigt sich hier der erste Vorteil. Denn Franchisenehmer können sich im Gegensatz zu unabhängigen Gründern auf das Kerngeschäft beschränken.

Die Franchisewirtschaft in Deutschland

2017 hatten die bundesweit rund 970 Franchisesysteme knapp 124.000 Franchisepartner. Das waren 3,6 Prozent mehr als im Vorjahr. Insgesamt beschäftigten die über 162.000 (+1,9 Prozent) Franchisebetriebe rund 707.000 Mitarbeiter, was einem Plus von 1,3 Prozent entspricht. Der Wachstumstrend bei Partnern, Betrieben, Beschäftigten der letzten Jahre setzte sich damit ungebrochen fort. Auch die Umsätze stiegen deutlich auf 112,2 Milliarden Euro. Das war ein Plus von 8 Prozent im Vergleich zu 2016.

DEUTSCHE FRANCHISEWIRTSCHAFT 2017 AUF EINEN BLICK

SYSTEME	+2,3 % zu 2016	972
PARTNER	+3,6 % zu 2016	123.549
BETRIEBE	+1,9 % zu 2016	162.328
MITARBEITER	+1,3 % zu 2016	706.739
UMSATZ (MRD. €)	+8,0 % zu 2016	112,2

Sie können sich auf Vertrieb, Kundenbeziehungen und Mitarbeiterführung konzentrieren. Auch Quereinsteiger können vom Franchisesystem zu Experten geschult werden und bekommen betriebswirtschaftliche Beratung. Hilfestellung hierbei gibt es beim Deutschen Franchiseverband und unter www.franchiseverband.com/wissen/franchisenehmer-werden

Dass potenzielle Franchisenehmer zum jeweiligen System passen und mit ihrer Franchisegründung Erfolg haben, liegt nicht nur im Interesse der Franchisegründer, sondern auch der Systeme selbst. Die meisten Franchisesysteme führen deshalb intensive Eignungstests für Interessenten durch. Mit diesen Auswahlprozessen sichern die Systeme ihren Erfolg. Doch auch für Franchisenehmer und ihre Finanzierungspartner bedeuten diese Prozesse Sicherheit. Unterstützung bieten Franchisesysteme außerdem bei der Wahl des Standorts, Werbung, Einkauf, Verkauf und Marktforschung. Franchisegründer sollten gern als Partner in einem System mitarbeiten und im Team als Teil eines Netzwerks agieren wollen. Ihre Gestaltungsmöglichkeiten als Unternehmer sind als Franchisenehmer möglicherweise begrenzter, gleichzeitig ist aber das unternehmerische Risiko kleiner.

... FÜR FRANCHISEGEBER

Weniger häufig, aber auch eine Existenzgründung als Franchisegeber ist möglich. Jeder Unternehmer, der eine innovative und unkompliziert zu multiplizierende Geschäftsidee hat, kann Franchisegeber werden. In diesem Fall sollten künftige Franchisegeber bei der Gründung eine Probezeit von zwei bis drei Jahren planen. Nach erfolgreich selbst finanziertem und geführtem Pilotbetrieb können sie ihr Konzept Franchisenehmern anbieten, expandieren und zusätzliche Marktpotenziale erschließen. Durch Franchisenehmer haben Franchisegeber zwar die Möglichkeit, mit relativ wenig Kapitaleinsatz zu expandieren, müssen aber bis dahin die Gründung und die Pilotphase selbst finanzieren sowie entsprechende finanzielle und personelle Ressourcen einplanen. Ein Franchisesystem „nebenher“ aufzubauen, ist nicht möglich.

TIPP! Der Deutsche Franchiseverband gibt Tipps für Franchisegründer und hilft bei der Wahl des richtigen Systems bzw. auf dem Weg zum Franchisenehmer. Mehr dazu unter www.franchiseverband.com, in der Checkliste ab Seite 22 oder in der Verbandsgeschäftsstelle in Berlin.

Für alle Gründer stellt sich die Frage, ob sie ausreichende finanzielle Reserven haben, um Durststrecken überbrücken zu können, die Familie das Vorhaben unterstützt und die potenziellen Gründer den

Belastungen sowohl am Anfang als auch langfristig gewachsen sind.

Ist die Entscheidung für eine Gründung gefallen, sollten die angehenden Gründer sich unbedingt bei den für sie zuständigen Kammern oder Verbänden beraten lassen bzw. Gründungsseminare besuchen. Vor der Gründung bieten solche Seminare und Beratungen unbezahlbare Unterstützung bei wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen. Nach der Gründung gibt es Unterstützung vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), das 2016 frühere Programme des Bundeswirtschaftsministeriums und der KfW übernommen hat. Jungunternehmen (bis zwei Jahre nach Gründung), Bestandsunternehmen (ab dem dritten Jahr nach Gründung) sowie Unternehmen in Schwierigkeiten (unabhängig vom Unternehmensalter) können sich auf www.bafa.de unter „Unternehmensberatung“ informieren und Anträge stellen.

TIPP! Existenzgründer sollten sich überlegen, bei welchen Fragen sie Beratung brauchen und wer ihnen dabei am besten weiterhelfen kann. Sie sollten sich über Beratungsangebote, Förderungen und Konditionen von Beraterverträgen bei Kammern oder Wirtschaftsverbänden informieren.

Franchisegründer werden zudem meist schon vor Vertragsunterzeichnung vom System geschult, um den Gründer mit dem System vertraut zu machen und den erfolgreichen Einstieg zu gewährleisten. Dies kann z. B. auch in Form eines sogenannten Trainings on the Job erfolgen, bei dem der angehende Franchisenehmer einige Zeit in einem bereits bestehenden Franchisebetrieb mitarbeitet, um die Arbeitsabläufe kennenzulernen.

AUCH ÜBERNAHMEN SIND GRÜNDUNGEN

Unabhängig davon, ob Franchisegründer sich mit einem neuen Franchisebetrieb selbstständig machen oder einen bestehenden Standort übernehmen, sie gelten stets als Gründer. Bei einer Übernahme sollten sie sich fragen, ob eine Selbstständigkeit für sie der richtige Weg ist. Wenn sie sich für eine Franchisegründung entscheiden, brauchen auch die Gründer, die von anderen Franchisenehmern eine Filiale übernehmen, möglicherweise Beratung. Ganz sicher benötigen sie wie alle anderen Gründer einen Businessplan.

Nicht von null anfangen zu müssen, hat Vorteile. Diese Gründer können auf vorhandene Kunden- und Lieferantenbeziehungen, Mitarbeiter und Marktstellung aufbauen – selbst wenn sie sich an ihren

Vorgängern messen lassen und sich das Vertrauen von Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten neu erarbeiten müssen.

Entscheidend für die Übernahme eines Franchisebetriebs ist nicht nur der Kaufpreis. Interessierte Franchisegründer sollten sich unbedingt auch informieren, warum die bisherigen Franchisenehmer möglicherweise nicht erfolgreich waren oder ob vielleicht der Standort nicht geeignet ist.

In ihren Businessplänen sollten diese Franchisegründer auf jeden Fall Zahlen ihrer Vorgänger aufnehmen und mögliche Abweichungen von den eigenen Kalkulationen begründen. Denn solche Unterschiede interessieren nicht nur die Banken, auch die Gründer selbst sollten sich über die Ursachen im Klaren sein.

DER BUSINESSPLAN – ROTER FADEN JEDER EXISTENZGRÜNDUNG

Nach Entscheidung und Beratung gilt es als Nächstes, die Geschäftsidee auszuarbeiten. Dafür sollten Gründer ausreichend Zeit einplanen, da das Zusammentragen aller Informationen mit Zeit- und teilweise auch Kostenaufwand verbunden ist.

Ein Businessplan ist nicht nur die entscheidende Grundlage für Gespräche mit der Bank, er ist für die Gründer das A und O jeder Gründung. Er sollte den Kundenberatern der Banken, aber auch den Gründern selbst Klarheit über die Aussicht des Gründungsvorhabens verschaffen. Banken müssen mit dem Businessplan überzeugt werden, dass das Vorhaben auf festen Füßen steht und sie das geliehene Geld zurückbezahlt bekommen.

Der Businessplan ist ein Fahrplan für die Gründung. Darin legen potenzielle Gründer fest, was sie vorhaben und was sie tun müssen, damit ihr Vorhaben gelingt. Auch nach dem Unternehmensstart ist der Businessplan ein Kompass, der die grobe Richtung für die Unternehmensentwicklung vorgeben und bei Bedarf an neue Gegebenheiten angepasst werden sollte.

TIPP! Hilfe bei dem Schritt in die Selbstständigkeit und der Erstellung von Businessplänen bietet das Existenzgründerportal des Bundeswirtschaftsministeriums. Auf www.existenzgruender.de gibt es eine Vielzahl von Tipps und Checklisten zur Vorbereitung, darunter auch allgemeine Vorlagen für Businesspläne, Finanzpläne, Kapitalbedarf und Rentabilitätsvor-schau. Franchisegründer sollten am besten die Vorlagen ihres eigenen Systems nutzen. Videos und Tools zur Entwicklung von Geschäftsideen und Businessplänen gibt es auch auf der Gründerplattform von

Bundeswirtschaftsministerium und KfW unter www.gruenderplattform.de. Die Bürgschaftsbanken beraten hier zu Finanzierungsfragen.

Der Businessplan sollte immer klar gegliedert sein. Generell gilt: Qualität vor Quantität. Es empfiehlt sich eine Zusammenfassung, die kurz auf Chancen und Risiken eingeht. Gerade für Banken, die wenig Zeit haben, ist das der wichtigste Teil eines Businessplans. Danach sollten die Gründer ihre Geschäftsidee bzw. ihr Franchisevorhaben oder künftige Franchisegeber ihre Franchiseidee erklären. Dazu gehört die Vorstellung des Produkts oder der Dienstleistung, um die es geht. Wichtig ist dabei, welchen Kundennutzen das Produkt oder die Dienstleistung bietet und welche Marktchancen die Franchiseidee oder das -system haben. Auch Branche und Marktsituation, Standort und Konkurrenzsituation sind wichtige Aspekte. Zusätzlich sind Marketingaktivitäten des Franchisesystems, Angebots- und Preisstrategie sowie Vertrieb interessant. Bei der Frage der Finanzierung wollen die Banken wissen, ob das Franchisesystem vor Ort Konkurrenz hat, ob die Produkte oder Dienstleistungen saisonabhängig sind, der Markenname geschützt ist und welche Rechtsform der Franchisenehmer oder -geber plant. Wichtig ist auch, was potenzielle Kunden über das Franchisesystem denken und wie sich seine Produkte oder Dienstleistungen von der Konkurrenz abheben. Kurz: Wie sind die Erfolgsaussichten?

Franchisegründer – ob Franchisenehmer oder -geber – sollten im Businessplan zudem auf sich, ihre Eignung und ihre Motivation eingehen. Auch ein Lebenslauf gehört in den Businessplan. Wenn zum Zeitpunkt der Gründung weitere Personen zum Unternehmen oder zur Unternehmensleitung gehören, sollten sie ebenfalls vorgestellt und die Organisation des Unternehmens erklärt werden.

Ein Franchisegeber wird von Banken wie ein unabhängiger Existenzgründer eingestuft, der eine klassische Gründung plant. Bei Franchisegründern, die Franchisenehmer werden wollen, gehören auch Informationen zum Franchisegeber in den Businessplan. Hier interessiert die Banken, wie lange der Franchisegeber im Geschäft ist, wie gut und erfahren das Management ist. Wissen wollen sie außerdem, wie es um das Image von Franchisegeber und -system bestellt ist, wie viele Franchisenehmer der Franchisegeber hat, ob er Eignungstests durchführt und über welchen Zeitraum diese angelegt sind. Eine Mitgliedschaft im Deutschen Franchiseverband ist hierbei von großer Bedeutung. Besonders wichtig sind zudem die finanzielle Situation des Franchisegebers und rechtliche Fragen wie z. B., ob das Angebot hieb- und stichfest ist, der

Franchisegeber unzulässigerweise Preise für Produkte vorschreibt und ob Franchisenehmer Betriebsmittel und Waren von ihrem Franchisegeber beziehen müssen. Die Banken wollen auch wissen, ob Einstiegsgebühren und jährliche Franchisegebühren oder Gebühren für mögliche Werbetätigkeiten des Systems angemessen sind.

Franchisenehmer müssen an Franchisegeber eine einmalige Eintrittsgebühr zahlen, mit der sie das Recht erwerben, sich mit dem Geschäftskonzept des Franchisesystems selbstständig zu machen. Hinzu kommen laufende Gebühren, mit denen die kontinuierlichen Kosten des Franchisegebers für Know-how-Transfer, Training, Markenschutz, Werbemittel, Unternehmensberatung und die Weiterentwicklung des Systems gedeckt werden. Dazu wird im Franchisevertrag meist ein Prozentsatz vereinbart, der vom Nettoumsatz des Franchisenehmers abgezogen wird. Teilweise kommen noch Umlagen für Werbung hinzu.

Weitere rechtliche Fragen stellen sich beim Vertrag: Wie sind die Vertragsfristen und welche Verlängerungsmöglichkeiten bzw. Verkaufsmöglichkeiten gibt es? Gibt es eine Konkurrenzklausele oder ein Ausübungs- bzw. Wettbewerbsverbot? Was passiert bei Vertragsverstößen und wie hoch sind die Vertragsstrafen? Wichtig ist auch, ob Franchisenehmer Gebietsschutz bekommen und Zeit haben, den Vertrag – unter Zuhilfenahme von Experten – zu prüfen.

TIPP! Der Deutsche Franchiseverband informiert darüber, welche Leistungen der Franchisegeber gegenüber einem Gründer bzw. Franchisenehmer übernimmt, und berät auch zu Rechten und Pflichten von Franchisenehmern. Für Systeme bietet er den Systemcheck an, bei dem der Zufriedenheitscheck, also die Zufriedenheit der Franchisenehmer mit ihrem System, ein wichtiges Kriterium ist. Der Verband prüft auch Franchiseverträge. Eine Übersicht gibt es auf der Homepage des Deutschen Franchiseverbands und in der Checkliste für Franchiseverträge ab Seite 23.

DER FINANZPLAN – HERZSTÜCK DES BUSINESSPLANS

Egal ob Franchisegründung oder davon unabhängige Existenzgründung und egal wie bekannt das jeweilige Franchisesystem ist, alle Gründer brauchen Startkapital. Die Finanzierung zählt zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren bei einer Gründung. Herzstück eines Businessplans ist deshalb der Finanzplan.

Dabei gilt es, die typischen Finanzierungsfehler bei Gründungen wie zu wenig Eigenkapital, schlechte Planung des Finanzbedarfs, keine rechtzeitigen Verhandlungen mit Banken, finanzielle Überlastung durch scheinbar günstige Kredite oder die zu späte Beantragung von öffentlichen Finanzierungshilfen zu vermeiden. Der Finanzplan hilft, solche Fehler zu verhindern. Auch Fehler wie die nicht betriebsgerechte Finanzierung von Investitionen durch Kontokorrentkredite oder hohe Schulden bei Lieferanten können durch sorgfältige Planung vermieden werden.

Wichtig für Gründer ist, dass Franchisegeber ihren Franchisenehmern als Kalkulationsgrundlage Finanzierungs-, Liquiditäts- und Rentabilitätspläne zur Verfügung stellen. Diese Pläne sind nicht nur eine wichtige und gute Kalkulationsgrundlage, sondern auch Nachweis der Kreditwürdigkeit von Systemen gegenüber den Banken. Berücksichtigen sollten Franchisegründer auch mögliche Finanzierungsangebote der Franchisegeber wie Darlehen, Mietzuschüsse, Lieferanten- oder Warenkredite oder die Staffelung der Franchisegebühren.

Für künftige Franchisenehmer sind Einstiegsgebühren, Startinvestitionen, der erste Warenbestand, Vergleichszahlen, Performance und Marktakzeptanz eine große Hürde, insbesondere bei neuen Systemen. Das gilt aber auch für große Franchisesysteme, denn diese Systeme haben an Franchisenehmer oft hohe Anforderungen: Neben entsprechenden Qualifikationen müssen sie in der Regel ausreichend Eigenkapital mitbringen. Damit dokumentieren Franchisegründer gegenüber Banken ihre Bonität und zeigen, dass sie auch bereit sind, selbst ins Risiko zu gehen. Meist gründen Franchisenehmer aber nicht nur mit eigenem Kapital, sondern mit zusätzlichen Fremdmitteln wie Krediten, Einlagen oder Beteiligungen. Eine solche Kombination von Eigen- und Fremdfinanzierung ist der beste Weg.

Eigenkapital ist der Betrag, mit dem sich Firmeninhaber oder Anteilseigner mit eigenen Mitteln an der Finanzierung von Unternehmen beteiligen. Auch Beteiligungen von Investoren wie Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) werden dem Eigenkapital zugerechnet. Beides hat Auswirkungen auf die bilanzielle Eigenkapitalquote, die sich errechnen lässt, wenn man das bilanzielle Eigenkapital mit 100 multipliziert und den Betrag anschließend durch die Bilanzsumme teilt. Wichtig ist die Eigenkapitalquote nicht nur für die Unternehmen selbst, sondern auch für die Banken als ein Kriterium bei der Beurteilung von finanzieller Stabilität und Risikoanfälligkeit, also der Einstufung der Bonität und dem Rating.

Neue Franchisesysteme haben den Vorteil, dass gute Lagen oder Gebiete mit einer zahlungskräftigen Kundenschaft noch zu haben sind. Bei unbekanntem oder neuen Systemen sind aber die Banken bei der Finanzierung zurückhaltend. Denn oft gibt es noch keine Vergleichszahlen anderer Franchisenehmer, sondern meist nur die des Pilotbetriebs. Generell gibt es bei Banken kaum auf Franchising zugeschnittene Finanzierungslösungen und Kreditinstitute tun sich umso schwerer bei der Beurteilung der Qualität eines Systems, wenn Erfahrungswerte fehlen. Angesichts der vielen neuen Systeme, die jährlich auf den Markt drängen, können Franchisegründer deshalb nicht darauf setzen, dass die Banken die Geschäftsmodelle aller Systeme kennen.

TIPP! Ein wichtiges Kriterium bei der Beurteilung von Systemen ist für Banken eine Mitgliedschaft im Deutschen Franchiseverband bzw. der Systemcheck. Das gilt besonders für neue, der Bank noch unbekannte Systeme.

PLANUNG DES INVESTITIONS- UND KAPITALBEDARFS

Der Finanzplan sollte sowohl eine Investitions- bzw. Kapitalbedarfsplanung als auch eine Rentabilitätsrechnung, d. h. eine Gewinn- und Verlustrechnung sowie einen Liquiditätsplan, enthalten. Um den Investitions- bzw. Kapitalbedarf zu planen, müssen Franchisegründer die Gesamtinvestitionen für den Aufbau eines Unternehmens – das Startkapital – kalkulieren. Diese Investitionen setzen sich aus der Eintrittsgebühr für das Franchisesystem und den kurz- und längerfristigen Kosten für den Aufbau des Betriebs inklusive

Ladenbau, Geschäftsausstattung, Warengrundstock und Gebühren für Behörden etc. zusammen. Wichtig beim Kapitalbedarfsplan ist es, finanzielle Rücklagen für Anlaufkosten einzuplanen, die durch die Vorfinanzierung von Aufträgen oder schlechte Zahlungsmoral der Kunden entstehen können. Auch für Forderungsausfälle, also für unbezahlte Rechnungen, sollte eine Reserve kalkuliert werden. Zusätzlich sollten Gründer ihre eigenen Lebenshaltungskosten berücksichtigen und nicht aus dem Blick verlieren, wie viel sie als selbstständige Unternehmer kurz-, mittel- oder langfristig verdienen möchten und müssen.

Steht der Kapitalbedarf fest, der durch die geplanten Investitionen entsteht, sollte geklärt werden, woher die Mittel dafür kommen sollen. Wie viel Geld haben die Gründer selbst zur Verfügung? Können sie sich bei Banken oder Privatpersonen Geld leihen oder kommt eine Beteiligung infrage? Franchisegründer sollten bei den Finanzquellen auf jeden Fall Förderprogramme berücksichtigen, aber immer auch 10 bis 20 Prozent der Eigenmittel als Risikopuffer zurückhalten. Auch die Mittelverwendung gehört zur Investitions- bzw. Kapitalbedarfsplanung. Gründer sollten neben den Anlaufkosten für den Aufbau außerdem Versicherungskosten für sich selbst und das Unternehmen sowie Steuerzahlungen bei der Kalkulation nicht vergessen. Wichtig für die Banken ist auch eine Übersicht über die Sicherheiten des Kreditantragstellers, damit sie das Kreditrisiko richtig einschätzen können.

TIPP! Um Überraschungen zu vermeiden, sollte bei der Vorbereitung ggf. bei der Schufa eine Selbstauskunft eingeholt werden.

GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

Um die Rentabilität einschätzen zu können, sollten Franchisegründer eine Gewinn- und Verlustrechnung für die ersten drei Jahre erstellen. Hilfestellung hierbei geben die Franchisegeber. Dabei stellen Gründer dem zu erwartenden Umsatz die zu erwartenden Kosten gegenüber. Als besonders kritisch gilt das dritte Jahr, da für Gründer, die Förderdarlehen bekommen, die Tilgung erst dann einsetzt.

Bei vielen Förderdarlehen kann vereinbart werden, dass die Tilgung erst ab dem dritten Jahr fällig wird, sodass Gründer in den ersten zwei Jahren nur die Zinsen, aber keine Tilgung zahlen müssen. Gründer müssen aber berücksichtigen, dass ihre finanzielle Belastung dadurch sprunghaft ansteigt.

Für die Kalkulation sollten Gründer sich ausreichend Zeit nehmen und genau kalkulieren. Dabei empfiehlt sich der Rückgriff auf Vergleichszahlen anderer Franchisenehmer. Wichtig ist in einer solchen Rentabilitätsvorschau auch, den Vergleich mit anderen Branchen bzw. die Unterschiede zu anderen Branchen aufzuzeigen. Entsprechende Zahlen können in der Regel bei Branchen- oder Berufsverbänden, Unternehmensberatern oder Kammern erfragt werden. Da bei der Erstellung des Businessplans unklar ist, wie sich das Unternehmen des Franchisegegründers entwickeln wird, sollte die Gewinn- und Verlust-Rechnung immer ein Best- und ein Worst-Case-Szenario aufzeigen. Banken interessiert, welche Chancen Gründungsvorhaben bieten, aber auch, welche Risiken damit verbunden sind. Auf jeden Fall muss aus der Rechnung erkennbar sein, wie es bei den jeweiligen Szenarien um die Kapitaldienstfähigkeit des Gründers bestellt sein wird.

Die Kapitaldienstfähigkeit wird berechnet, indem Zins und Tilgung dem sogenannten erweiterten Cashflow gegenübergestellt werden. So wird klar, ob der erwirtschaftete Überschuss ausreicht, damit Franchisegegründer neben sonstigen finanziellen Verpflichtungen auch die durch einen Kredit zusätzlich anfallenden Zins- und Tilgungsraten zahlen können. Wichtig ist außerdem, dass am Schluss noch etwas für den Gründer übrig bleibt.

LIQUIDITÄTSPLANUNG

Letzter Teil des Finanzplans ist eine Liquiditätsplanung für zwölf Monate. Damit sollten Gründer für sich und die Banken sicherstellen, dass ihre Zahlungsfähigkeit jederzeit gesichert ist. Der Kontokorrentrahmen sollte Spielraum für eventuelle Notfälle bieten.

Entscheidend für die Liquiditätsbelastung, die auf Gründer zukommt, sind neben der Höhe der Finanzierung bei allen Finanzierungsformen zudem Laufzeiten und Tilgungshöhe bzw. -dauer. Um stets den Überblick zu haben, sollten Franchisegegründer auch nach der eigentlichen Existenzgründung für zwölf Monate kontinuierlich eine Liquiditätsvorschau machen.

Der Kontokorrentrahmen ist ein Geldkredit, den Banken für kurzfristige Finanzierungen gewähren. Sie räumen den Kreditnehmern dabei Kredite in einer bestimmten Höhe – dem Kreditlimit oder der Kontokorrentlinie – ein. Bis zu dieser Grenze kann das Konto ohne Rücksprache mit der Bank genutzt werden. Längerfristige Investitionen sollten nicht über Kontokorrentlinien finanziert werden, da die Banken diese Gelder bis zur vereinbarten Höhe jederzeit zur Verfügung stellen müssen und so nicht unerhebliche Gebühren anfallen. Diese Mittel fehlen bei den Kreditnehmern dann oft für die Finanzierung des laufenden Geschäftsbetriebs.

DIE SUCHE NACH EINER BANK

Wenn der Businessplan fertig ist, beginnt für die Gründer die Suche nach einer Bank. Mit der Erstellung eines Businessplans haben sie das Gerüst für Termine bei Banken in der Hand. Sie sollten die Termine erst vereinbaren, wenn der Businessplan fertig ist, um gut vorbereitet in die Gespräche zu gehen und überzeugen zu können. Gerade vor den ersten Gesprächen kann es für Gründer zudem hilfreich sein, ihr Konzept testweise im Familien- und Freundeskreis vorzustellen. Eine Übersicht der Fragen, auf die sich Franchisegegründer vorbereiten sollten, gibt es in der Checkliste zur Vorbereitung von Bankgesprächen ab Seite 20.

TIPP! Grundsätzlich lohnt es sich, bei der Suche nach einer Hausbank mit mehreren Banken zu sprechen bzw. zu verhandeln und außer den bekannten Ansprechpartnern der eigenen Hausbank auch weitere regionale Banken im Einzugsgebiet anzusprechen. Neben einem persönlichen Draht zum Kundenberater und dessen Beratung sollten kurze und schnelle Entscheidungen der Bank, guter Service und Kulanz in Problemsituationen bei der Wahl einer Bank berücksichtigt werden. Bankgespräche sollten strategisch geplant werden. Dazu gehört auch, dass Franchisegegründer sich überlegen, mit welcher Bank sie am liebsten zusammenarbeiten möchten und die infrage kommenden Banken in der Reihenfolge der Gespräche entsprechend priorisieren. Bei jedem Bankgespräch lernen Gründer dazu. Sie sollten deshalb zuerst mit der Bank sprechen, die für sie am wenigsten infrage kommt, und zuletzt mit der, die auf ihrer Prioritätenliste ganz oben steht.

DIE RICHTIGE FINANZIERUNG – EIGENKAPITAL, FREMDKAPITAL, BETEILIGUNGEN UND ALTERNATIVE FINANZIERUNGSFORMEN

Im Finanzplan haben sich die Gründer grundlegende Gedanken über die Finanzierung ihres Vorhabens gemacht. Sie kennen ihr Startkapital. Nun stellt sich die Frage, wie die Existenzgründung finanziert werden soll und welche Finanzierungsform am besten zum Vorhaben und zum Gründer passt. Erstes und einfachstes Mittel ist Eigenkapital. Denn Eigenkapital verringert die Abhängigkeit von Banken oder Beteiligungskapitalgebern und deshalb gilt: je mehr Eigenkapital, desto besser. Kleine Büros oder Kleingründungen lassen sich sogar ganz ohne fremde Mittel finanzieren. Je mehr Eigenkapital, desto besser wird die Bonität der Franchisegegründer bewertet und desto besser werden auch Kreditwürdigkeit und Zinskonditionen von Banken eingestuft.

Sollte das eigene Kapital nicht ausreichen, können Freunde und Verwandte bei Problemen möglicherweise zusätzlich kleinere Summen einbringen. Besser ist aber, sie nur als Reserve in der Hinterhand zu behalten.

TIPP! Statt persönlicher Bürgschaften aus dem Familienkreis sollten Franchisegegründer sich bei Bürgschaftsbanken um Bürgschaften bemühen. Wenn bei Ehepaaren keine Gütertrennung vereinbart wurde, fordern die Banken in der Regel Ehegattenbürgschaften in angemessener Höhe. Deshalb sollten Gründer vorab einen Steuerberater fragen und klären, ob z. B. die Vereinbarung einer Gütertrennung sinnvoll ist.

Für größere Beträge können Franchisegegründer sich Partner, Gesellschafter oder Beteiligungsgesellschaften suchen, die damit aber in der Regel ein Mitspracherecht erwerben. Beteiligungskapital in Form von typisch stillen Beteiligungen ab 50.000 Euro bieten die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen), die als Mittelstandsförderer mit ihren Beteiligungen im Hintergrund bleiben. Sie mischen sich nicht in das Tagesgeschäft der Unternehmen ein. Kontaktadressen von Bürgschaftsbanken und MBGen gibt es ab Seite 28.

TIPP! Die MBGen bieten auch Kleinstbeteiligungen bis 50.000 Euro aus dem Mikromezzanifonds Deutschland (www.mikromezzanifonds-deutschland.de) an, mit denen besonders Franchisegegründer und kleinere Franchisenehmer ihre Eigenkapitalausstattung verbessern können.

Gerade für Gründer bietet sich außerdem Leasing als alternatives Finanzierungsinstrument an. Denn besonders in der Startphase ist die finanzielle Belastung

kleiner, wenn Immobilien, Büroausstattung, IT oder Produktionsanlagen geleast werden können. Bei Leasing muss der Gründer und Leasingnehmer das Produkt oder Objekt nicht im Voraus oder ab Nutzung bezahlen. Vielmehr verteilt sich die Zahlung auf Leasingraten, genutzt werden können die geleasten Gegenstände aber sofort. Das verbessert bei Franchisegegründern die Liquidität und schon das Eigenkapital. Allerdings prüfen Leasinggesellschaften Existenzgründer nach den gleichen Kriterien wie Banken. Da sie noch keine Unternehmenshistorie und Zahlen vorweisen können und häufig keine ausreichenden Sicherheiten haben, sind Leasinggesellschaften bei ihnen oft zurückhaltender. In solchen Fällen können Bürgschaften helfen, die Leasinggesellschaften bei den Bürgschaftsbanken beantragen können.

In den meisten Fällen reicht das Eigenkapital der Gründer nicht aus und zum Unternehmensstart ist Fremdkapital nötig.

Franchisegegründer sollten sich niemals zu 100 Prozent von Fremdkapital abhängig machen und aus eigenem Interesse möglichst viel Eigenkapital einbringen. Auch Fremdkapitalgeber sind nicht bereit, Gründer zu unterstützen, die ihrerseits nicht bereit sind, die vorhandenen eigenen Mittel einzubringen und selbst ins Risiko zu gehen.

Bei der Finanzierung durch Fremdkapital ist der Bankkredit nach wie vor das wichtigste Instrument und die meisten Franchisegegründer suchen sich deshalb als Erstes eine Hausbank. Für Existenzgründer kommen dabei für kurzfristige Kredite vor allem Kontokorrentkredite infrage, d. h. Kredite für ein laufendes Geschäftskonto, über das alle Zahlungen abgewickelt werden. Der Kreditrahmen für Kontokorrentkredite sollte mindestens einen Monatsumsatz betragen. Damit können z. B. Rechnungen und Personal fristgerecht bezahlt, aber keine Anfangsinvestitionen finanziert werden. Für mittel- und längerfristige Investitionen bieten sich Investitionskredite an, mit denen Standort, Ausstattung, Fuhrpark etc. finanziert werden können. Die Laufzeit solcher Kredite richtet sich nach der geplanten Nutzung des Investitionsguts, der Zahlungsfähigkeit des Gründers und den Zinsen. In der Startphase können sich für Existenzgründer lange Tilgungszeiten anbieten, da die Raten geringer sind und so die Zahlungsfähigkeit erhalten bleibt. Insgesamt bedeuten lange Laufzeiten aber, dass Franchisegegründer länger Zinsen zahlen müssen und sich der Kredit dadurch insgesamt verteuert.

Aus Bankensicht ist die Kreditwürdigkeit von Gründer und Gründungsvorhaben wesentliches Kriterium für die Entscheidung über einen Kredit. Zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit bewerten oder „raten“ Banken potenzielle Gründer. Da sie vor Unternehmensstart noch keine eigene Kreditwürdigkeit entwickeln konnten, die in dieses Rating einfließen könnte, spielen der Businessplan und die Marktsituation eine wichtige Rolle. Umso wichtiger sind bei Existenzgründungsfinanzierungen auch die unternehmerische Qualifikation und die persönliche Kreditwürdigkeit der Gründer, aber auch die des Franchisesystems bzw. Franchisegebers. Je besser die Bonität der Gründer und je besser ihre Sicherheiten, desto günstiger sind in der Regel auch die Kreditkonditionen, da die Banken dann weniger eigene Sicherheiten vorhalten müssen.

TIPPI! Banken benötigen bei Krediten immer bankübliche Sicherheiten. Sicherheiten bringen bessere Konditionen. Mit Sicherheiten wie der eigenen Immobilie, Lebensversicherung oder Altersvorsorge sollten Franchisegründer dennoch vorsichtig sein, da sie den Banken mehr Zugriffsrechte geben und ihre eigene Handlungsfähigkeit einschränken. Aber: Vorhandene Sicherheiten müssen auch angemessen eingebracht werden.

Auch Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbanken sind von Hausbanken anerkannte Sicherheiten. Damit übernehmen die Bürgschaftsbanken bis zu 80 Prozent des Ausfallrisikos für einen Hausbankkredit, sodass es Hausbanken leichter fällt, Kredite an Franchisegründer auszureichen, wenn ihre Sicherheiten nicht ausreichen.

Die Bürgschaftsbanken unterstützen in der Regel Franchisesysteme, die mindestens ein bis zwei Jahre am Markt sind, eine gewisse Marktabdeckung haben und entsprechende Zahlen vorlegen können. Nur im Einzelfall ist auch eine Entscheidung auf Basis plausibler Zahlen von Pilotbetrieben möglich. Bürgschaftsbanken unterstützen generell viele Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen. Rund die Hälfte aller Förderungen geht jedes Jahr an Gründer, denn auch Unternehmensnachfolgen sind in der Regel Gründungen. Darunter sind zahlreiche Franchise Gründungen. Eine kleine Auswahl findet sich auf den nächsten Seiten.

Durch die Kooperation mit dem Deutschen Franchiseverband haben die Bürgschaftsbanken Zugriff auf Wissen und Informationen zum Thema Franchising und können so Systeme und ihren Markterfolg leichter beurteilen. Gemeinsam entwickeln sie franchisespezifische Finanzierungskonzepte. Dadurch werden Entscheidungen über Finanzierungsvorhaben vereinfacht und beschleunigt und die Finanzierungsbereitschaft der Kreditwirtschaft verbessert. In der Praxis stellen Franchisegründer ihre Businesspläne

zunächst ihrer Hausbank vor. Stimmt sie einer Finanzierung grundsätzlich zu, holt sie bei zu wenigen Sicherheiten die Bürgschaftsbank mit ins Boot. Das Kreditinstitut beantragt eine Bürgschaft bei einer Bürgschaftsbank. Die Hausbank senkt so ihr eigenes Risiko.

TIPPI! Die Bürgschaftsbanken sichern Franchisegründern für kleinere Beträge bis zu einem Bürgschaftsbetrag von maximal 150.000 Euro unbürokratische und rasche Bearbeitung zu. Sind alle Unterlagen vollständig, wissen sie in der Regel schon nach zehn Arbeitstagen, ob sie mit einer Unterstützung rechnen können. Bei Systemen, die Mitglied im Deutschen Franchiseverband sind, wird ein vereinfachtes Verfahren angewandt. Da die Bürgschaftsbank fehlende Sicherheiten ersetzen soll, wird im Einzelfall noch geprüft, ob private Sicherheiten eingebunden werden können. Die Bürgschaftsbanken versuchen generell, die Finanzierungsbedingungen gerade für kleinere Kreditbeträge zu verbessern, und streben für sie die maximale Bürgschaftsübernahme an. Im Regelfall übernehmen sie bei Kreditbeträgen bis 150.000 Euro Bürgschaften von 80 Prozent. Soweit möglich, werden dabei Förderprogramme der Landesförderinstitute oder der KfW eingebunden.

Bei kleineren Beträgen können Gründer bei den meisten Bürgschaftsbanken eine „Bürgschaft ohne Bank“ beantragen. Je nach Bundesland werden bis zu 50 Prozent der Bürgschaften als „Bürgschaften ohne Bank“ ausgereicht. Dieses Sonderprogramm erleichtert kleinen Unternehmen den Zugang zu Krediten – je nach Bundesland für bis zu 500.000 Euro. Gründer gehen zuerst zur Bürgschaftsbank in ihrem Bundesland. Mit der grundsätzlichen Bürgschaftszusage suchen sie sich dann eine Hausbank, die die Kredite finanziert. So wird die Suche nach einer Hausbank wesentlich leichter, denn die Bürgschaftsbank hat den Unternehmer schon überprüft.

FÖRDERUNG FÜR FRANCHISEGRÜNDER

Unterstützung bei dem Start in die Selbstständigkeit gibt es auch von Bund, Ländern und EU durch diverse Förderprogramme. Meist handelt es sich dabei um Kredite mit günstigen Zinsen, langen Laufzeiten und häufig müssen Gründer mit der Tilgung erst nach einer rückzahlungsfreien Anlaufphase beginnen.

Förderkredite müssen Franchisegründer immer über ihre Hausbank beantragen. Voraussetzung ist, dass das Vorhaben noch nicht begonnen wurde. Nach Prüfung des Antrags geben die Hausbanken ihn an die Förderinstitute und leiten anschließend den Kredit an den Gründer durch. Dabei haften Hausbanken gegenüber Förderinstituten für die Darlehen. Einen Überblick über die Förderprogramme bietet die Förderdatenbank des Bundeswirtschaftsministeriums unter www.foerderdatenbank.de

Für Franchisegründer bieten sich der „ERP-Gründerkredit – StartGeld“, der „ERP-Gründerkredit universell“ oder das „ERP-Kapital für Gründung“ an. Alle Kredite werden von Hausbanken bei der KfW oder den jeweiligen Landesförderinstituten beantragt.

- Mit dem **ERP-Gründerkredit – StartGeld** werden Existenzgründungen bis zu fünf Jahre nach Gründung über fünf oder zehn Jahre gefördert. Die Förderung gilt für Investitionen bis zu 100.000 Euro, wovon Betriebsmittel bis zu 30.000 Euro ausmachen können. Gründer brauchen dafür kein Eigenkapital und die ersten ein bis zwei Anlaufjahre sind tilgungsfrei.
- Der **ERP-Gründerkredit universell** richtet sich an Unternehmen bis fünf Jahre nach Gründung mit einem Finanzierungsbedarf von bis zu 25 Millionen Euro für Betriebsmittel und Investitionen. Auch bei diesem Programm brauchen Gründer kein Eigenkapital, als Sicherheiten können Bürgschaften der Bürgschaftsbanken eingebunden werden.
- Das **ERP-Kapital für Gründung** richtet sich an Gründer, die mindestens 10 Prozent Eigenmittel haben und ihr Eigenkapital aufstocken wollen. Finanziert werden Investitionen, aber keine Betriebsmittel oder Anlaufkosten für Existenzgründungen, die weniger als drei Jahre am Markt sind.

TIPPI! Franchisegründer, die die Voraussetzungen von 10 Prozent Eigenkapital in den neuen bzw. 15 Prozent in den alten Bundesländern erfüllen, sollten bei ihrer Gründung auf jeden Fall das ERP-Kapital für Gründung beantragen. Gute Konditionen und eine Verbesserung der Eigenkapitalquote machen das Programm sehr attraktiv – die perfekte Finanzierung für Gründer.

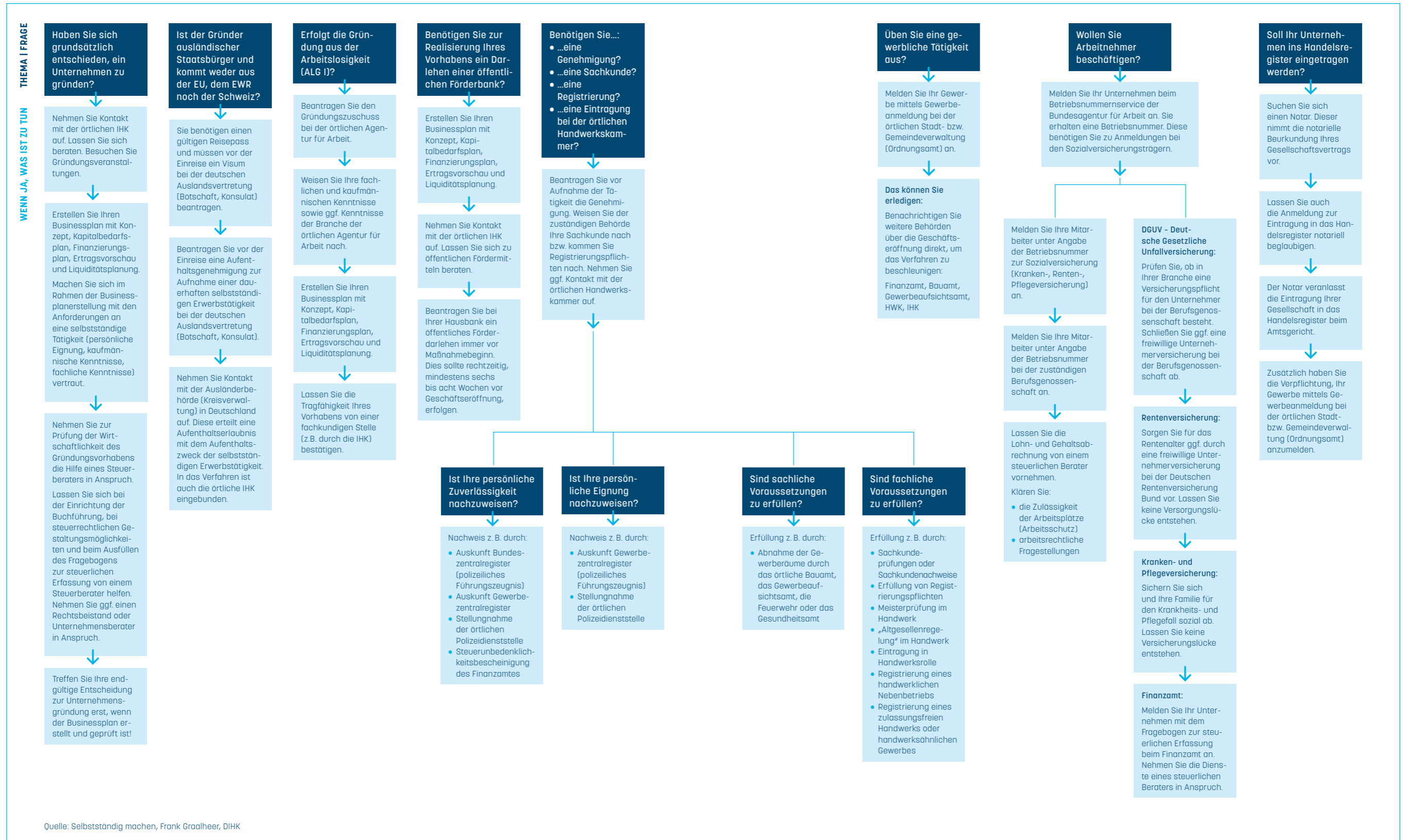
Wenn die erste Bank den Kreditantrag ablehnt, sollten Gründer nicht gleich aufgeben. Vielmehr sollten sie nach den Gründen für die Ablehnung fragen, ihren Businessplan überarbeiten und versuchen, ihre Hausbank oder weitere Banken im zweiten Schritt zu überzeugen.

Wenn die Bank dem Kreditantrag zustimmt, haben Gründer mit dem Businessplan eine Grundlage für die laufende Kontrolle ihrer Zielsetzung und -erreichung. Das ist auch nach der Startphase wichtig, denn eine der wichtigsten Aufgaben ist es, die Zahlungsfähigkeit jederzeit sicherzustellen. Gute und laufend aktualisierte Pläne und deren Kontrolle sind zwar keine Erfolgsgarantie, aber eine wichtige Grundlage für erfolgreiche Franchise Gründungen.

TIPPI! Nach erfolgreicher Gründung expandieren viele Franchisenehmer mit weiteren Standorten. Finanzierungstipps für Franchisenehmer, die wachsen wollen, gibt die „Finanzierungsfibel für bestehende Franchisenehmer“ vom Deutschen Franchiseverband und dem VDB, die auf www.franchiseverband.com bzw. www.vdb-info.de als Datei zum Download bereitsteht oder in der Geschäftsstelle des Deutschen Franchiseverbands bestellt werden kann.

PROZESSE DER UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

- Entscheidung zur Existenzgründung
- Der Gründer ist Ausländer und kommt weder aus der EU, dem EWR noch der Schweiz.
- Gründung aus der Arbeitslosigkeit (ALG I)
- Vorhaben mit Fremdkapitalbedarf (Darlehen öffentlicher Förderbanken)
- Gründung eines genehmigungspflichtigen Gewerbes und Prüfung handwerksrechtlicher Vorschriften
- Aufnahme einer gewerblichen Tätigkeit
- Anmeldung beim Finanzamt
- Soziale Absicherung des Gründers
- Beschäftigung von Arbeitnehmern
- Zusätzlich zur Gewerbeanmeldung wird die Gesellschaft im Handelsregister eingetragen.



Quelle: Selbstständig machen, Frank Graalheer, DIHK

BEST PRACTICES

BACKWERK

ANDREAS STURM

WER

Andreas Sturm ist seit 2009 Franchisepartner des Unternehmens BackWerk am Standort Neuss. Dort betreibt der gelernte Bäckermeister seitdem seine erste Filiale am Bahnhof. Aus Sicht des Franchisesystems gehört er nicht nur zu den Franchisepartnern, die sehr gut mit dem System zusammenarbeiten, die Zentrale betont auch, dass Sturm sein Personal dort hervorragend strukturiert hat. Grund genug für Zentrale und Partner gleichermaßen, im April 2017 in Neuss-Büchel die zweite Filiale zu eröffnen, die mehr wie ein Café gestaltet ist. Zusammen mit anderen Partnern setzt Andreas Sturm sich aktiv für das neue Geschäftsmodell von BackWerk ein. Der Wandel in die gastronomische Richtung setzte im Jahre 2012 bereits einen Umbau seiner ersten Filiale ins damals aktuelle Design voraus. Auch der zweite Standort in Neuss wurde nach Übernahme modernisiert und umgebaut. Dadurch konnten mehr Sitzplätze geschaffen werden, die gesamte Fläche des Eintrittsbereichs wurde durch eine Faltpartition geöffnet. Diese und andere Maßnahmen, wie beispielsweise die erweiterten Öffnungszeiten, führten zur Umsatzsteigerung.

WIE

Seinen ersten Standort konnte Andreas Sturm durch angespartes Eigenkapital und einen Kredit seiner Hausbank realisieren. Viele Einrichtungsgegenstände konnte er leasen. Dadurch verringerte sich die Kreditsumme für die Investition. Für die Finanzierung des zweiten BackWerks und den Umbau ins neueste Design setzte sich Sturm erneut mit seiner Hausbank in Verbindung. Die Zusage einer Leasinggesellschaft hatte er schon, die Hausbank nahm Kontakt zur Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen auf. Die sicherte die Finanzierung mit einer Bürgschaft ab und so konnte die Hausbank den Kredit realisieren.

WAS

BackWerk ist mit hierzulande über 300 Stores Deutschlands größter Backgastronom. Das in seiner Branche führende Franchiseunternehmen zeichnet sich durch seine modernen Snack- und Verpflegungsangebote aus und sorgt an insgesamt 350 Standorten für Feel-good-Momente in mittlerweile fünf europäischen Ländern. BackWerk erwirtschaftet mehr als 99 Prozent des Umsatzes durch Franchisepartner. Mit der Franchisepartnerschaft und dem Geschäftskonzept von BackWerk haben sich bereits viele Menschen erfolgreich selbstständig gemacht. Viele der insgesamt 250 Franchisepartner betreiben inzwischen ihr zweites, drittes oder auch viertes BackWerk. Durch den Wandel von der einfachen SB-Bäckerei zum Backgastronom verändert sich auch das Einrichtungsdesign der Filialen. Mittlerweile gibt es viele Stores mit Sitzplätzen im Wohlfühlambiente, die den Gästen eine erhöhte Aufenthaltsqualität bieten.



DOGSTYLER

BENEDIKT ZITZELBERGER

WER

Benedikt Zitzelsberger hat über 15 Jahre Erfahrung in der Leitung von Zoomärkten und damit umfangreiche Kenntnisse im Fachhandelsbereich. Zitzelsberger spielte schon geraume Zeit mit dem Gedanken, sich selbstständig zu machen, und erfüllte sich schließlich mit der Eröffnung des Dogstyler Marktes in Sindelfingen einen lang gehegten Wunsch. Das Gesamtkonzept des Systems konnte ihn in allen Belangen überzeugen.

WAS

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. „Dogstyler ist ein junges, dynamisches Unternehmen, das vor Ideen und Energie strahlt. Das Ladenkonzept ist zeitgemäß und die Produkte sind durchdacht und haben eine Topqualität“, erklärt er. Letztlich ist ihm wichtig, hinter den Produkten zu stehen, die er täglich seinen Kunden verkauft. Entsprechend der Philosophie des Unternehmens vermittelt die Ladengestaltung bereits beim Betreten ein exklusives Ambiente. Um diesen ersten Eindruck erzielen zu können, wurde der Store in Naturoptik mit Holz-, Glas- und Steinelementen eingerichtet. Bei der Finanzierung galt es aber auch, das umfangreiche Warenlager sowie die Anlaufphase zu berücksichtigen.

WIE

Benedikt Zitzelsberger hatte Eigenmittel, die er in das Vorhaben eingebracht hat. Darüber hinaus nahm er Kontakt zu seiner Hausbank auf, um die Finanzierung des Gesamtvorhabens sicherzustellen. In diesem Zuge stellte die Hausbank einen Antrag bei der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg, da Benedikt Zitzelsberger selbst nicht über ausreichende Sicherheiten verfügte. „Es handelt sich zwar um ein junges Franchisesystem, allerdings konnten die vorgelegten Vergleichszahlen ebenso überzeugen wie der Businessplan, der durchdacht war und von fachlicher Expertise zeugte“, erläutert die zuständige Unternehmenskundenbetreuerin und Franchisebeauftragte Carmen Langgartner von der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg. Die Finanzierung wurde über das Programm „Startfinanzierung 80“ dargestellt, eine Kooperation der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg mit der L-Bank (Landeskreditbank für Baden-Württemberg). Dabei werden zinsgünstige Konditionen mit einer maximal möglichen Absicherung für die Hausbank kombiniert.



DAS FUTTERHAUS MICHAEL THÜRKE

WER

Als Franchisenehmer der Dachmarke Futterhaus betreibt Michael Thürke acht Fachmärkte für Tiernahrung und -zubehör. 20 Jahre ist er nun im Geschäft. Angefangen hat alles ganz klein – mit „Sissis Kleintiershop“. Der Weg zum Unternehmer war nicht gerade vorgezeichnet. Nach einer Kochlehre fand er in den neuen Bundesländern keine Anstellung und ging deshalb nach Bonn. Dort gab es Arbeit und der Rostocker nahm zu seiner neuen Anstellung eine Aushilfsstelle in der Tankstelle an. Im Tankstellenshop begeisterte ihn der direkte Kundenkontakt. Durch die Erfahrungen vor den Kulissen war das Saat Korn gesetzt und ein Traum wuchs heran. Thürke sparte seinen Verdienst, so gut es eben ging. Als er ausreichend Eigenkapital angespart hatte, zog ihn 1998 die Sehnsucht zurück an die Ostsee, um sich den zu Traum erfüllen – das eigene Geschäft.

WAS

Als Autodidakt erlernte Michael Thürke über die Jahre das Kaufmannshandwerk. Das Geschäft wuchs und sein eigener Laden „Sissis Kleintiershop“ wurde irgendwann zu klein für seine Ambitionen. Der Unternehmer wollte den nächsten Schritt wagen. Im Jahr 2007 bewarb er sich als Franchisenehmer bei „Das Futterhaus“. Dabei brachte er viel Know-how aus der Branche mit, hatte bereits kaufmännische Kenntnisse und wusste, was es heißt, Unternehmer zu sein. Er bekam den Zuschlag und eröffnete sein erstes Futterhaus in Ribnitz-Damgarten.

WIE

„Unternehmer sein ist, wie einen Marathon zu laufen. Man braucht einfach Leidenschaft, Disziplin und eine Menge Durchhaltevermögen“, erklärt Thürke seinen Erfolg. So ist der Franchisegeber sein Partner, der ihm an der Laufstrecke einen Powerriegel reicht. Die Vorteile, sich für das Franchisesystem zu entscheiden, lagen auf der Hand. Bei der Gründung seines Unternehmens konnte er bereits auf eine starke Marke mit hohem Wiedererkennungswert zurückgreifen. Notwendige Marketingmaßnahmen nahm ihm der Franchisegeber ab. Die Kosten zur Erstellung eines Logos, teure Anzeigen, eine Internetpräsenz, Werbung in Funk und Fernsehen, das alles teilen sich die Franchisepartner. Vor allem für Gründer sind Franchisesysteme interessant, da übliche Fehler nach einer Gründung bereits von anderen gemacht wurden und man auf diese Erfahrungswerte zurückgreifen kann. Auch für weitere Investitionen macht es Sinn, einem Franchisesystem anzuhören. Die Verhandlungsposition gegenüber dem Finanzpartner ist deutlich besser, da Kreditinstitute die Sicherheit einer starken Marke zu schätzen wissen. Im Fall von drei Investitionen nahm Thürke die Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern mit ins Boot, um auf der sicheren Seite zu sein. Als Bürge springt diese für eventuell ausstehende Forderungen der Hausbank ein.



RAINBOW INTERNATIONAL DEUTSCHLAND MATTHIAS FIEDLER

WAS

Seine neue persönliche Herausforderung fand Fiedler in dem Geschäftskonzept des Sanierungsexperten Rainbow International Deutschland, das sich auf das Schadenmanagement und die Sanierung von Wasser-, Brand- und Schimmelschäden fokussiert. „Die Kombination aus Handwerk und Management stellt für mich die optimale Konstellation aus meinen persönlichen Fähigkeiten dar. Das Selbstmachen, um Experte in der Materie zu werden, ist das eine, ein Team zu führen, das Unternehmen zu organisieren und zu strukturieren das andere. Das sorgt für unterschiedliche Aufgabenbereiche – Abwechslung, die Spaß macht. Auch vertriebliche Aktivitäten und die Kommunikation mit Menschen müssen im operativen Teil für mich gewährleistet sein“, so Fiedler weiter. Doch sein Rainbow International Unternehmen macht dem Familienvater nicht nur Spaß, es ist auch erfolgreich. Die tolle Entwicklung des Betriebs in Erfurt sorgte auch dafür, dass ihn die Rainbow International Systemzentrale als „Newcomer des Jahres 2017“ auf der jährlichen Partnertagung in Berlin auszeichnete.

WIE

Die Gründung im Rainbow International Netzwerk finanzierte Fiedler aus Eigenmitteln und einem Hausbankdarlehen unter Beteiligung der Bürgschaftsbank. „Durch die Bereitschaft der Bürgschaftsbank Thüringen, mein Vorhaben zu unterstützen, konnte ich meinen Gründungs- und Finanzierungsplan in die Tat umsetzen. Als Rainbow International Partner bin ich mit voller Besetzung gestartet, d. h., es fallen ab Tag eins Personalkosten für zwei Servicetechniker, einen Projektleiter und eine Vollzeit-Officekraft an. Wir sind sehr froh darüber, dass wir die Existenzgründung mit starken Finanzpartnern umsetzen konnten, und wir schätzen die Zusammenarbeit sehr“, so Fiedler.

WER

Matthias Fiedler ist „Franchisekenner“, war der gebürtige Thüringer doch vor seinem Engagement beim Sanierungsexperten Rainbow International bereits in drei weiteren Franchiseunternehmen aktiv. Doch die Eintönigkeit in den Tages- und Arbeitsabläufen sorgte dafür, dass sich der gelernte Tischler auf die Suche nach einer neuen Herausforderung machte und den Franchisemarkt neu sondierte. Dass die Unternehmensgründung erneut in Partnerschaft mit einem Franchisesystem vorstättengeht, war für Fiedler selbsterklärend. „Innerhalb eines etablierten Systems benötigt man keine fünf Jahre, bis man als Dienstleister wahrgenommen wird, sondern ist bereits nach ein bis zwei Jahren fester Bestandteil des regionalen Marktes.“



CHECKLISTE ZUR VORBEREITUNG AUF BANKGESPRÄCHE

WICHTIGE UNTERLAGEN FÜR BANKGESPRÄCHE

- ✓ Unternehmensbeschreibung (Basisinformationen über das Unternehmen)
- ✓ Jahresabschluss (Bilanz, Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Anhang) und Lagebericht (ggf. der letzten drei Jahre)
- ✓ Wenn nicht bilanzierungspflichtig: Einnahmen-Überschuss-Rechnung mit Aufstellung des betrieblichen Vermögens und der betrieblichen Verbindlichkeiten
- ✓ Unterlagen zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens
- ✓ Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)
- ✓ Finanz- und Liquiditätsplanung
- ✓ Planungsrechnungen für das laufende und die kommenden ein bis drei Jahre (z.B. Plan-Bilanz, Plan-Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Umsatz-, Kosten- und Erlösplanung)
- ✓ Unterlagen zur Unternehmensorganisation
- ✓ Auftragslisten, Forderungs- und Warenbestand
- ✓ Übersicht über die wichtigsten Verbindlichkeiten
- ✓ Investitionsplanung mit Vorhabenbeschreibung und Kapitalbedarfsplan
- ✓ Liste der Sicherheiten
- ✓ Handelsregisterauszug, Gesellschaftsvertrag/Satzung oder Ehevertrag
- ✓ Grundbuchauszüge und Wertgutachten für Immobilien
- ✓ Tabellarischer Lebenslauf mit beruflichem Werdegang
- ✓ Unbedenklichkeitsbescheinigungen (Finanzamt, Krankenkassen, Berufsgenossenschaft)
- ✓ Vordruck der Bank zur Selbstauskunft mit entsprechenden Nachweisen
- ✓ Informationen zur Beantwortung der Fragen zu den weichen Ratingfaktoren

MÖGLICHE FRAGEN IN BANKGESPRÄCHEN

Fragen zum Management

- ? Fragen zu Lebenslauf und Person
- ? Welche Qualifikationen bringen Sie mit und wie bringen Sie diese ins Unternehmen ein?
- ? Von welchen Personen ist der Erfolg des Unternehmens abhängig?
- ? Gibt es Regelungen zur Unternehmensnachfolge und wie sehen diese aus?
- ? Gibt es einen Notfallplan bei Ausfall der Geschäftsführung oder eine „vertraute Person“ für den Vertretungsfall?

Fragen zum Jahresabschluss sowie Rechnungs- und Finanzwesen

- ? In welchem Zustand befinden sich Gebäude, Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge? Sind in absehbarer Zeit Investitionen oder größere Reparaturen notwendig?
- ? Sehen Sie eine Möglichkeit, Ihren Lagerbestand zu verringern?
- ? Wie funktionieren die Rechnungsstellung und das Forderungsmanagement bei Ihnen?
- ? Können Ihre offenen Forderungen reduziert werden?
- ? Wie sind die Bonität und Zahlungsweise Ihrer Kunden?
- ? Ist eine Eigenkapitalerhöhung möglich?
- ? Wie ist die Entnahmepolitik zu beurteilen? Können Sie Ihre Privatentnahmen reduzieren?
- ? Welche Verbindlichkeiten haben Sie gegenüber anderen Gläubigern und zu welchen Konditionen?
- ? Haben Sie ausreichend Rückstellungen gebildet und wofür?
- ? Wie sieht Ihre Abschreibungspolitik aus?
- ? Wie sind mögliche Veränderungen wichtiger Größen (z.B. Kosten, Umsatz) zu erklären und wie gehen Sie damit um?
- ? Mit welchen Umsätzen und Erträgen rechnen Sie und wie begründen Sie diese Zahlen?
- ? Auf welcher Grundlage haben Sie Ihre Daten ermittelt?
- ? Wie hoch ist Ihr derzeitiger Auftragsbestand und wie lange sind Sie damit ausgelastet?
- ? Was ist Ihre Preisstrategie? Wie haben Sie den Preis ermittelt?
- ? Sind Ihnen der Deckungsbeitrag und die Preisuntergrenze Ihrer Produkte bekannt?
- ? Welche Sicherheiten stehen Ihnen zur Verfügung? Wie sind diese zu bewerten?

Fragen zum Zahlungsverhalten

- ? Wie lange besteht/bestehen Ihre Kontoverbindung(en) schon?
- ? Kommen Überziehungen vor?
- ? Werden Überziehungen mit der Bank abgesprochen und werden Zusagen zum Ausgleich eingehalten?
- ? Ist Ihr Limit im letzten Jahr mehr als einmal erhöht worden? Warum?
- ? Welche Zahlungsbedingungen haben Sie bei Ihren Lieferanten?
- ? Befinden sich unter Ihren Lieferantenverbindlichkeiten regelmäßig überfällige Beträge?
- ? Haben Sie sonstige Zahlungsrückstände?

Fragen zur Unternehmenssituation

- ? Was ist der Gegenstand Ihres Unternehmens?
- ? Welche strategischen Ziele verfolgen Sie?
- ? Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- ? Ist Ihr Unternehmen konjunktur-, saison- oder witterungsabhängig?
- ? Verfügen Sie über Versicherungsschutz gegen wichtige Risiken (z.B. Feuer, Haftpflicht, Forderungsausfall)?
- ? Wie hoch ist die Auslastung Ihrer Kapazitäten?
- ? Wie stellen Sie die Qualität Ihrer Produkte sicher?
- ? Können Sie Aussagen zu Reklamationen und Gewährleistungsfällen machen?
- ? Wie viele Mitarbeiter sind bei Ihnen tätig? Ist Ihr Personalbestand möglicherweise zu hoch? Wie flexibel können Sie Ihren Personalbestand an die wirtschaftliche Situation anpassen?
- ? Wie sieht die Altersstruktur Ihrer Mitarbeiter aus und wie beurteilen Sie deren Qualifikation?
- ? Wie entlohnen Sie Ihre Mitarbeiter?
- ? Welche Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung haben Sie getroffen (vermögenswirksame Leistungen, betriebliche Altersvorsorge)?
- ? Wie hoch sind Krankenstand und Fluktuation? Wie beurteilen Sie das Betriebsklima?
- ? Verfügen Sie über ein Controllingsystem?
- ? Wie funktioniert Ihr Vertrieb?
- ? Haben Sie ein Marketingkonzept?

Fragen zu Markt und Wettbewerb

- ? Wie beurteilen Sie die Marktsituation?
- ? Betreiben Sie Marktbeobachtung bzw. Marktforschung?
- ? Welche Zielgruppen haben Sie und warum? Bestehen bereits Kontakte?
- ? Wie sieht Ihre Kundenstruktur aus (Größe, Branche, Umsatzanteil etc.)?
- ? Haben Sie Konkurrenten und was unterscheidet Sie von diesen?
- ? Wie beurteilen Sie die Wettbewerbssituation?
- ? Möchten Sie mit Ihrem Vorhaben eine Marktlücke besetzen?
- ? Welche Neuerungen haben Sie in letzter Zeit auf den Markt gebracht und was planen Sie?

Quelle: Bundesverband deutscher Banken e. V. (BdB)

CHECKLISTE FÜR ANGEHENDE FRANCHISENEHMER

Franchiseunternehmen bieten Gründern vielfältige Vorteile. Bevor Sie sich entscheiden und den Vertrag unterzeichnen, sollten Sie das Franchisesystem und das Geschäftskonzept sorgfältig überprüfen und sich bestmöglich über den Franchisegeber informieren. Jeder erfolgs- und partnerschaftlich orientierte Franchisegeber wird Ihnen gern Informationen über sich und sein Unternehmen geben. Denn Transparenz steht für Franchisesysteme an oberster Stelle. Das sind die wichtigsten Fragen, die Sie mit dem zukünftigen Franchisegeber klären sollten:

BASISFRAGEN

- ? Passen die Idee, das Produkt, die Dienstleistungen und das Franchisesystem zu mir?
- ? Ist Erfahrung bzw. eine Vorqualifikation zum Betreiben der Franchise erforderlich?
- ? Welche Schulungen bietet der Franchisegeber vor und nach Beginn der Selbstständigkeit an?
- ? Steht der Franchisegeber mit Rat und Tat in der Gründungsphase und auch während der Franchisepartnerschaft zur Seite?
- ? Wie ist die Unterstützung des Franchisegebers bei der Betriebsvorbereitung ausgestaltet?
- ? Wie ist das sogenannte Franchisepaket (z. B. laufende Service- und Unterstützungsleistungen, Schulungen, IT-Infrastruktur, Marketing) ausgestaltet?
- ? Spiegelt der Franchisevertrag die Äußerungen wider, welche im Rahmen der vorvertraglichen Aufklärung getätigt wurden?
- ? Weist der Franchisegeber die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten (Marke, Warenzeichen, Dienstleistungsmarke, Wort-/Bildzeichen, Patente etc.) nach?
- ? Existiert ein Franchisehandbuch bzw. eine Know-how-Dokumentation?
- ? Gibt es im System institutionalisierte Franchisenehmer-Gremien (Franchisebeiräte, Erfahrungsaustauschgruppen, Ausschüsse etc.)?

ALLEINSTELLUNGSMERKMAL UND WETTBEWERBSVORTEIL

- ? Wie ist die Stellung von Produkten und/oder Dienstleistungen im Markt?
- ? Wie grenzen sich die Produkte und/oder Dienstleistungen vom Wettbewerb ab (Alleinstellung)?
- ? Gibt es rechtliche Verbote und/oder Hindernisse?

AUSGANGSLAGE DES FRANCHISESYSTEMS

- ? Zeitraum der Markt- bzw. Branchenerfahrung?

- ? Gibt es einen Pilotbetrieb?
- ? Zeitraum der Franchisenerfahrung?
- ? Wie viele Franchisenehmer gibt es?
- ? Wie lange sind die Franchisenehmer bereits im Franchisesystem tätig?
- ? Ist der Franchisegeber Mitglied im Deutschen Franchiseverband?
- ? Ist der Franchisegeber Vollmitglied im Deutschen Franchiseverband?
- ? Wenn Vollmitglied, wird die Franchisepartner-Zufriedenheitsanalyse offengelegt?
- ? Legt der Franchisegeber seine Partnerliste offen und ermöglicht Ihnen so den Kontakt zu seinen Franchisenehmern?

BEREITSTELLUNG VON DATEN

- ? Werden – auch in anonymisierter Form – Vergleichszahlen von bestehenden Franchisebetrieben zur Verfügung gestellt?
- ? Werden Zahlen vom Pilotbetrieb zur Verfügung gestellt?
- ? Wie setzt sich die Investitionssumme zusammen?
- ? Was ist in der Eintritts- und der laufenden Franchisegebühr enthalten?
- ? Welche zweckgebundenen Gebühren gibt es (z. B. Marketing- und Werbegebühr)?
- ? Werden Marktdaten zur Verfügung gestellt?

DER WEG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

- ? Gibt es Unterstützung bei der Standortwahl?
- ? Gibt es Vergleichszahlen für die Erstellung eines Businessplans und einer Standortanalyse?
- ? Gibt es ein Rücktrittsrecht bei Nichtfinden eines geeigneten Standorts?
- ? Wer ist Pächter und Verpächter?
- ? Welche Möglichkeiten der Förderung von Fremdfinanzierung gibt es?
- ? Welche Unterstützungsleistung – auch in Form der Bereitstellung von Daten – gibt es im Rahmen der Unternehmensgründung?

FRAGEN, DIE INTERESSANT SEIN KÖNNTEN

- ? Ist die Franchise für eine Nebentätigkeit oder Hauptexistenz ausgelegt?
- ? Gibt es einen Gebietsschutz?
- ? Bekomme ich weitere Franchiseoptionen für weitere Standorte?
- ? Gibt es eine Regelung für die Nachfolge?
- ? Gibt es eine Vertragsverlängerungsoption?
- ? Wie werden eventuelle Streitigkeiten geregelt (z. B. Mediation beim Deutschen Franchiseverband)?

CHECKLISTE ZUM FRANCHISEVERTRAG

Jeder Franchisevertrag sollte auf das jeweilige Franchisesystem zugeschnitten sein. Es gibt aber bestimmte Regelungen, die in allen Franchiseverträgen enthalten sein sollten. Dabei dürfen die Bestimmungen des Franchisevertrages zum einen den Franchisenehmer nicht unangemessen benachteiligen und müssen zum anderen klar und verständlich formuliert sein, um dem Transparenzgebot zu genügen. Diese Themenbereiche werden in der Regel bei der Abfassung von Franchiseverträgen von Bedeutung sein. Wobei zu beachten ist, dass nicht alle Bereiche zwingender Bestandteil der Verträge sein müssen, sondern es auf das jeweilige Franchisesystem ankommt (z. B. verfügen manche Systeme nicht über Geschäftslokale oder schalten keine überregionale Werbung).

Präambel

Sind die Grundlagen des Franchisesystems benannt (Charakteristika des Systems und Unternehmensphilosophie)?

ja nein

Vertragsgegenstand

Werden die Leistungen des Franchisegebers benannt?

ja nein

Werden die gewerblichen Schutzrechte des Franchisesystems (Marke/Domain) benannt und als Kopie beigefügt?

ja nein

Vertragsgebiet | Geschäftslokal

Wenn ein Gebietsschutz vereinbart wird: Sind die Grenzen genau festgelegt?

ja nein

Gibt es Unterstützung vonseiten des Franchisegebers bei der Standortauswahl?

ja nein

Ist im Franchisevertrag geregelt, wer Pächter des Geschäftslokals sein soll?

ja nein

Falls das Geschäftslokal vom Franchisegeber gemietet wird, sind Franchisevertrag und Unterpachtvertrag aufeinander abgestimmt (z. B. Laufzeit, Kündigungsgründe)?

ja nein

Pflichten des Franchisegebers

Sind die Pflichten des Franchisegebers aufgelistet?

ja nein

Gibt es ein Franchisehandbuch – dokumentiert dies das Know-how des Franchisesystems und lässt insgesamt erkennen, wie Sie Ihr Franchiseoutlet betreiben können?

ja nein

Hat sich der Franchisegeber zur ständigen Weiterentwicklung des franchisespezifischen Know-hows und der Handbücher verpflichtet?

ja nein

Werden Schulungsmaßnahmen (Erstschulung, laufende Schulungen) durchgeführt?

ja nein

Wareneinkauf/-verkauf bei Bezugsverpflichtung

Besteht die Möglichkeit, Vertragsprodukte, die nicht vom Franchisegeber oder dem vom Franchisegeber benannten Lieferanten angeboten werden, zu kaufen?

ja nein

Besteht auch die Möglichkeit, frei gewählte Diversifikationsprodukte im geringen Umfang (bis zu 20 Prozent) abzusetzen?

ja nein

Ist der Umfang der Bezugsbindung im Franchisevertrag oder im Anlageverzeichnis zum Franchisevertrag konkretisiert?

ja nein

Haben Sie den Eindruck, dass die Einkaufskonditionen des Franchisegebers im Vergleich mit denen auf dem Markt wettbewerbsfähiger sind?

ja nein

Pflichten des Franchisenehmers | Zahlungsverpflichtung

Sind die Pflichten des Franchisenehmers aufgelistet?

ja nein

Handelt der Franchisenehmer im eigenen Namen und auf eigene Rechnung?

ja nein

Ist in dem Franchisevertrag ausdrücklich geregelt, dass dem Franchisenehmer gegenüber den Endabnehmern die Preisbildungsfreiheit zusteht?

ja nein

Besitzt der Franchisenehmer die Möglichkeit, eigenständige Personalentscheidungen zu treffen?

ja nein

Sind die vom Franchisenehmer zu zahlenden Gebühren (z. B. Eintrittsgebühr, Franchisegebühr, Werbe- oder Marketinggebühr) vertraglich festgelegt?

ja nein

Gibt es die Bestimmung, zu wann die Gebühren zur Zahlung fällig sind?

ja nein

Sind die Gebühren angemessen, d. h., stehen diese in einem angemessenen und ausgewogenen Verhältnis zum Know-how und den Systemeingliederungsleistungen sowie im Franchisevertrag festgelegten laufenden Leistungen des Franchisegebers?

ja nein

Haben Sie darauf geachtet, dass es keine unangemessene Vertragsstrafe bei Zuwiderhandlungen gibt?

ja nein

Werbung

Wird eine monatliche Werbegebühr verlangt und wird diese zweckbestimmt verwandt?

ja nein

Ist die Verteilung der Werbeaktivitäten und der Kosten geregelt? Gibt es Vorlagen und Vorgaben (z. B. für Druck und Layout) für regionale Werbung?

ja nein

Gibt es überregionale Werbung?

ja nein

Vertragsdauer und Kündigung

Ist eine Vertragslaufzeit bestimmt (z. B. fünf Jahre)?

ja nein

Amortisiert sich das investierte Kapital innerhalb der Vertragsdauer?

ja nein

Enthält der Franchisevertrag eine Verlängerungsoption?

ja nein

Sieht der Franchisevertrag neben dem Recht zur ordentlichen Kündigung auch eine fristlose Kündigung des Franchisevertrags sowohl für den Franchisegeber als auch für den Franchisenehmer vor?

ja nein

Wird aufseiten des Franchisegebers davon abgesehen, Mindestumsätze vom Franchisenehmer zu verlangen?

ja nein

Beendigung des Franchisevertrags

Haben Sie darauf geachtet, dass die Verjährungsregeln nicht von der gesetzlichen dreijährigen Verjährungsfrist abweichen?

ja nein

Werden nach Vertragsbeendigung gegenseitige Forderungen innerhalb einer bestimmten Frist miteinander aufgerechnet?

ja nein

Gibt es ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot? Falls ja, gibt es eine Entschädigungsregelung?

ja nein

Sieht der Franchisevertrag eine Regelung zur Übertragbarkeit im Todesfall/bei dauerhafter Geschäftsunfähigkeit vor?

ja nein

Regelung bei Streitigkeiten

Gibt es eine Gerichtsstandsvereinbarung?

ja nein

Wird bei gerichtlichen Auseinandersetzungen eine Mediation oder Ähnliches als Mittel der außergerichtlichen Streitschlichtung vorgeschaltet?

ja nein

Ist eine außergerichtliche Schlichtung grundsätzlich vorgesehen?

ja nein

Grundsätzliches

Befindet sich der Gerichtsstand in Deutschland?

ja nein

Werden Streitigkeiten vor den ordentlichen Gerichten entschieden?

ja nein

Gibt es ein Schiedsgericht/Mediationsverfahren?

ja nein

Ist der Vertrag in deutscher Sprache verfasst?

ja nein

Widerrufsrecht | Widerrufsbelehrung

Sind Name und Anschrift des Franchisegebers in der Widerrufsbelehrung angegeben?

ja nein

FRAGEN FÜR SIE ALS FRANCHISENEHMER UND IHREN FRANCHISEGEBER

Die nun folgenden Fragen sind nicht nur für Sie als angehender Franchisenehmer, sondern auch für den Franchisegeber von Relevanz und sollten gemeinsam geklärt werden.

Stellt der Abschluss des Franchisevertrags für Sie als Existenzgründer den ersten Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit dar?

ja nein

Falls Sie Existenzgründer sind: Enthält der von Ihnen abzuschließende Franchisevertrag eine Bezugsbindung (vertraglich vereinbarte Verpflichtung des Franchisenehmers, die bezugsgebundenen Produkte oder Dienstleistungen ausschließlich beim Franchisegeber zu beziehen) im Hinblick auf die Produkte des Franchisesystems oder aber Materialien für die von Ihnen zu erbringenden Dienstleistungen?

ja nein

Enthält die Widerrufsbelehrung den Hinweis, dass der Widerruf innerhalb einer Frist von 14 Tagen zu erklären ist und keiner Begründung bedarf?

ja nein

Ist in der Widerrufsbelehrung festgehalten, dass zur Wahrung der Widerrufsfrist für die Erklärung des Widerrufs die rechtzeitige Absendung des Widerrufs genügt?

ja nein

Hier können die Antworten unterschiedlich ausfallen. Rückschlüsse auf eine positive wie negative Bewertung des Franchisesystems sind nicht möglich. Lediglich in der Art und Ausgestaltung der Widerrufsbelehrung sind Besonderheiten zu beachten.

Falls eine solche Bezugsbindung besteht: Liegen die Investitionen, die Sie auf der Grundlage des Franchisevertrags zu tätigen haben, über oder unter 75.000 Euro?

ja nein

Besteht eine Bezugsbindung und liegen die Investitionen unter 75.000 Euro: Erhalten Sie als Franchisenehmer eine deutlich gestaltete Belehrung über Ihr Widerrufsrecht (ein befristetes Widerrufsrecht des Franchisenehmers kann sich aufgrund von Verbraucherschutzbestimmungen [§§ 355 ff. BGB] ergeben)?

ja nein

GLOSSAR

Ausfallbürgschaft: Bürgschaft eines Dritten, der für die verbleibenden Schulden eines Schuldners aufkommt, wenn alle rechtlichen Mittel gegen den Schuldner ausgeschöpft und alle Sicherheiten verwertet wurden. Dabei muss ein Bürge erst Zahlung leisten, wenn der Gläubiger die Zwangsvollstreckung in das Vermögen des Hauptschuldners ohne Erfolg betrieben hat. Die Bürgschaftsbanken übernehmen regelmäßig Ausfallbürgschaften gegenüber Banken. Das heißt, die Bürgschaftsbanken müssen erst zahlen, wenn alle für das verbürgte Engagement bestellten Sicherheiten verwertet worden sind.

Außen- oder Fremdfinanzierung: Finanzierung durch den Zufluss von fremden Zahlungsmitteln wie Krediten.

Beteiligung: Kapitalbeteiligungen oder Unternehmensbeteiligungen bezeichnen den Besitz von Kapitalanteilen an Unternehmen. Bei offenen Beteiligungen wollen Beteiligungsgeber oft ein Mitspracherecht ausüben, bei stillen Beteiligungen mischen sich Beteiligungsgeber nicht in das Tagesgeschäft der Unternehmen ein.

Bonität: fasst die persönliche und wirtschaftliche Kreditwürdigkeit zusammen.

Bürgschaft ohne Bank: Die meisten Bürgschaftsbanken bieten neben den Ausfallbürgschaften bis 1,25 Millionen Euro für kleinere Bürgschaftsbeträge bis maximal 500.000 Euro sogenannte Bürgschaften ohne Bank an, für die sich Unternehmer und Gründer zuerst an die Bürgschaftsbank in ihrem Bundesland wenden können.

Businessplan: In einem Businessplan (Geschäftsplan) beschreiben Gründer ihre Geschäftsidee sowie

Maßnahmen zur Umsetzung. Businesspläne sind sowohl zur Unternehmensgründung als auch zur strategischen und operativen Planung bestehender Unternehmen notwendig. Geschäftspläne sind Ausgangspunkt für Gespräche mit Banken und sonstigen Fremdkapitalgebern.

Darlehen: schuldrechtlicher Vertrag, bei dem ein Kreditgeber oder Darlehensgeber einem Kreditnehmer oder Darlehensnehmer Geld oder vertretbare Sachen (Sachdarlehen) vorübergehend zur Nutzung überlässt. Dafür wird bei Gelddarlehen in der Regel ein Zinssatz vereinbart. Der Darlehensnehmer ist bei Fälligkeit des Darlehens verpflichtet, dem Darlehensgeber den Nennbetrag der Geldschuld bzw. eine gleichwertige Sache zurückzugeben.

Eigen- oder Innenfinanzierung: Finanzierung aus den vorhandenen Mitteln von Unternehmen wie dem Cashflow oder Umsätzen.

Eigenkapital: ist der Anteil, den Firmeninhaber oder Gesellschafter in Unternehmen eingelegt haben und mit dem sie sich an der Finanzierung ihres Unternehmens beteiligen.

Eigenkapitalquote: lässt sich errechnen, wenn man das Eigenkapital mit 100 multipliziert und den Betrag anschließend durch die Bilanzsumme teilt. Die Eigenkapitalquote von Unternehmen ist für Banken wichtig zur Beurteilung ihrer Stabilität und Risikoanfälligkeit.

Eintrittsgebühr oder Einstiegsgebühr: einmalige Gebühr, die für den Einstieg in ein Franchisesystem erhoben wird.

Erweiterter Cashflow (EBITDA = earnings before interest, taxes, depreciation and amortization): betriebswirtschaftliche Kennzahl, die den Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen darstellt und damit

die operative Leistungsfähigkeit eines Unternehmens beschreibt.

Festzinsen: Zinssätze, die für die gesamte Laufzeit von Krediten fest vereinbart werden.

Finanzplan: Finanzpläne sind wichtiger Bestandteil von Businessplänen. Darin werden die notwendigen finanziellen und personellen Ressourcen (Kosten) und die erwarteten Umsatzerlöse geschätzt, um die Wirtschaftlichkeit für die Gründer und Banken zu beurteilen.

Franchise: bezeichnet die Vertriebsform, abgeleitet aus historischen Abgabeverordnungen in Frankreich.

Franchisegeber: Initiator eines multiplizierbaren Geschäftskonzepts, der (Existenz-)Gründern den Einstieg in das System ermöglicht.

Franchisegebühr: in der Regel eine laufende, umsatzabhängige Gebühr, die für die unterstützenden Leistungen des Franchisegebers anfällt.

Franchisenehmer oder Franchisepartner: (Existenz-)Gründer, die sich einem Franchisesystem anschließen und dieses Geschäftskonzept selbstständig umsetzen.

Franchisesystem: Zusammenschluss von rechtlich selbstständigen Unternehmen zu Absatz- oder Vertriebssystemen. Hauptmerkmal von Franchisesystemen ist ein einheitlicher Auftritt am Markt. Als Partner in dem System werden die Unternehmer Franchisenehmer oder Franchisepartner genannt; das Franchisesystem tritt als Franchisegeber auf. In Deutschland sind derzeit etwa 1.000 Franchisesysteme am Markt. Bei der Suche nach dem passenden System für Franchisenehmer hilft beispielsweise der Systemfinder des Deutschen Franchiseverbands unter www.franchiseverband.com/systemfinder.

Franchisevertrag: Vertrag zwischen einem Unternehmer (Franchisenehmer) und einem anderen Unternehmer (Franchisegeber), der die in der Regel regional begrenzte Nutzung eines Geschäftskonzepts gestattet. Der Franchisegeber überlässt dem Franchisenehmer darin Warenzeichen und andere gewerbliche Schutzrechte, Ausstattung, Geschäftsform, Vertriebsmethoden und Know-how sowie das Recht, bestimmte Waren oder Dienstleistungen unter seinem Namen zu vertreiben. Im Gegenzug zahlt der Franchisenehmer ein Entgelt und verpflichtet sich zur Einhaltung bestimmter Pflichten.

Gewinn- und Verlust-Rechnung oder Rentabilitätsrechnung: Gegenüberstellung von Aufwendungen und Erträgen eines Unternehmens sowie ein Instrument zur Darstellung der Ertragslage eines Unternehmens. Für eine Beurteilung der Rentabilität stellen Franchisegründer in ihren Businessplänen den zu erwartenden Umsatz und die zu erwartenden Kosten für die ersten drei Jahre gegenüber.

Hausbankprinzip: Förderkredite müssen über eine Hausbank des Kunden beantragt werden.

Investitionskredit: längerfristige Finanzierungen z.B. für die Anschaffung von Maschinen oder Grundstücken.

Investitionsplan oder Kapitalbedarfsplan: ist die Aufstellung der für einen bestimmten Zeitraum bzw. eine Planungsperiode geplanten Investitionen eines Franchisegründers oder -nehmers. Der Investitionsplan ist Teil des Finanzplans in Businessplänen.

Kontokorrentkredit: ist ein Geldkredit, der im Rahmen der kurzfristigen Fremdfinanzierung gewährt wird. Das Kreditinstitut räumt einem Kreditnehmer einen Kredit in einer bestimmten Höhe – Kreditlimit

oder Kontokorrentlinie – ein. Bis zu dieser Grenze kann das Konto ohne vorherige Rücksprache jederzeit genutzt werden.

Kreditwürdigkeit: persönliche Zuverlässigkeit und Zahlungswilligkeit des Kreditnehmers oder des Kreditantragstellers.

Leasing: Leasing bedeutet das „Mieten“ oder „Pachten“ von Investitions- und Konsumgütern. Der Gegenstand bzw. die Anlage wird entweder direkt vom Hersteller vermietet oder eine Leasinggesellschaft kauft das Produkt vom Hersteller und verpachtet es weiter. Der Leasinggeber, der ein Objekt vermietet, bleibt juristischer und wirtschaftlicher Eigentümer. Nach Auslauf des Leasingvertrags entscheidet er, ob er das Gerät an die Leasinggesellschaft zurückgeben oder kaufen will.

Liquidität: frei verfügbare Zahlungsmittel bzw. Zahlungsfähigkeit von Unternehmen. Liquiditätspläne sind Teil von Finanzplänen, in denen alle ein- und ausgehenden Zahlungsströme des Gesamtbudgets innerhalb einer Budgetperiode zusammengefasst werden. Liquiditätspläne sollen die Zahlungsfähigkeit von Unternehmen sicherstellen.

Liquiditätsplan oder Liquiditätsvorschau: Ein Liquiditätsplan ist Teil des Finanzplans in Businessplänen. Darin werden alle ein- und ausgehenden Zahlungsströme zusammengefasst. Damit soll die Zahlungsfähigkeit von Unternehmen sichergestellt werden. Im Gegensatz zum Kapitalbedarfsplan ist der Liquiditätsplan eine kurzfristige Planung für die nächsten zwölf Monate.

Rating: Einschätzung der Bonität von Unternehmen oder Schuldner, die die Ausfallwahrscheinlichkeit von Kreditnehmern in Form von Ratingnoten wiedergeben.

Sicherheiten: Für den Fall von eventuellen Ausfällen räumen Kreditnehmer Banken mit Sicherheiten die Möglichkeit ein, ihre Forderungen einzutreiben. Sicherheiten reduzieren für Banken die Verluste, die sie bei Ausfällen hinnehmen müssen. Unterschieden wird zwischen Personal- und Sachicherheiten.

Systemcheck: Der Systemcheck des Deutschen Franchiseverbands ist ein wichtiges Qualitätskriterium und Kennzeichen für eine Vollmitgliedschaft: Franchiseunternehmen, die eine Vollmitgliedschaft anstreben, müssen den Systemcheck erfolgreich absolvieren und in einem Turnus von drei Jahren erneut durchlaufen. Der Systemcheck beinhaltet unter anderem die Prüfung des Franchisevertrags, des Franchisehandbuchs, der Strategie und des Managements sowie die Franchisenehmer-Zufriedenheitsanalyse.

Vollmitgliedschaft: Vollmitglieder im Deutschen Franchiseverband müssen mindestens zwei Jahre als Franchisegeber tätig sein und wenigstens zwei Franchisenehmer vertraglich gebunden haben. Vollmitglieder haben den Systemcheck erfolgreich absolviert.

Werbegebühr: umsatzabhängige Gebühr, die Franchisenehmer für gemeinsame Werbeaktionen des Franchisesystems bezahlen.

IM ÜBERBLICK: BÜRGSCHAFTSBANKEN

Bürgerschaftsbank
Baden-Württemberg GmbH
Werastraße 13-17
70182 Stuttgart
0711 16 45-6
info@buergerschaftsbank.de
www.buergerschaftsbank.de

Bürgerschaftsbank Bayern GmbH
Max-Joseph-Straße 4
80333 München
089 54 58 57-0
info@bb-bayern.de
www.bb-bayern.de

BGG Bayerische Garantie-
gesellschaft mbH für mittel-
ständische Beteiligungen
Königinstraße 23
80539 München
089 12 22 80-296
info@bggmb.de
www.bggmb.de

BBB Bürgerschaftsbank zu
Berlin-Brandenburg GmbH
Schillstraße 9
10785 Berlin
030 31 10 04-0
info@bbb-buergerschaftsbank.berlin
www.bbb-buergerschaftsbank.berlin

Bürgerschaftsbank Brandenburg
GmbH
Schwarzschildstraße 94
14480 Potsdam
0331 6 49 63-0
info@BBimWeb.de
www.BBimWeb.de

Bürgerschaftsbank Bremen GmbH
Langenstraße 6-8
28195 Bremen
0421 33 52-33
info@buergerschaftsbank-bremen.de
www.buergerschaftsbank-bremen.de

BürgerschaftsGemeinschaft
Hamburg GmbH
Besenbinderhof 39
20097 Hamburg
040 61 17 00-100
bg-hamburg@bg-hamburg.de
www.bg-hamburg.de

Bürgerschaftsbank Hessen GmbH
Gustav-Stresemann-Ring 9
65189 Wiesbaden
0611 15 07-0
info@bb-h.de
www.bb-h.de

Bürgerschaftsbank Mecklen-
burg-Vorpommern GmbH
Graf-Schack-Allee 12
19053 Schwerin
0385 3 95 55-0
info@bbm-v.de
www.bbm-v.de

Niedersächsische
Bürgerschaftsbank (NBB) GmbH
Hildesheimer Straße 6
30169 Hannover
0511 3 37 05-0
info@nbb-hannover.de
www.nbb-hannover.de

Bürgerschaftsbank NRW GmbH
Hellersbergstraße 18
41460 Neuss
02131 51 07-0
info@bb-nrw.de
www.bb-nrw.de

Bürgerschaftsbank
Rheinland-Pfalz GmbH
Rheinstraße 4 H
55116 Mainz
06131 6 29 15-5
info@bb-rlp.de
www.bb-rlp.de

Bürgerschaftsbank Saarland GmbH
Franz-Josef-Röder-Straße 17
66119 Saarbrücken
0681 30 33-0
info@bbs-saar.de
www.bbs-saar.de

Bürgerschaftsbank Sachsen GmbH
Anton-Graff-Straße 20
01309 Dresden
0351 44 09-0
info@bbs-sachsen.de
www.bbs-sachsen.de

Bürgerschaftsbank
Sachsen-Anhalt GmbH
Große Diesdorfer Straße 228
39108 Magdeburg
0391 7 37 52-0
info@bb-mbg.de
www.bb-mbg.de

Bürgerschaftsbank
Schleswig-Holstein GmbH
Lorentzendamm 22
24103 Kiel
0431 59 38-0
info@bb-sh.de
www.bb-sh.de

Bürgerschaftsbank Thüringen GmbH
Bonifaciusstraße 19
99084 Erfurt
0361 21 35-0
info@bb-thueringen.de
www.bb-thueringen.de

MITTELSTÄNDISCHE BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN

MBG Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft
Baden-Württemberg GmbH
Werastraße 13-17
70182 Stuttgart
0711 16 45-6
info@mbg.de
www.mbg.de

BayBG Bayerische Beteiligungs-
gesellschaft mbH
Königinstraße 23
80539 München
089 12 22 80-100
info@baybg.de
www.baybg.de

Mittelständische Beteiligungs-
gesellschaft Berlin-Brandenburg
GmbH
Geschäftsstelle Berlin:
Schillstraße 9
10785 Berlin
030 31 10 04-0
berlin@mbg-bb.de
www.mbg-bb.de

Mittelständische Beteiligungs-
gesellschaft Berlin-Brandenburg
GmbH
Geschäftsstelle Brandenburg:
Schwarzschildstraße 94
14480 Potsdam
0331 6 49 63-0
brandenburg@mbg-bb.de
www.mbg-bb.de

Mittelständische Beteiligungs-
gesellschaft Bremen mbH
Langenstraße 2-4
28195 Bremen
0421 96 00-415
info@bug-bremen.de
www.bug-bremen.de

BTG Beteiligungsgesellschaft
Hamburg mbH
Besenbinderhof 39
20097 Hamburg
040 61 17 00-100
b.karstens@btg-hamburg.de
www.btg-hamburg.de

MBG H Mittelständische Betei-
ligungsgesellschaft Hessen mbH
Gustav-Stresemann-Ring 9
65189 Wiesbaden
0611 94 91 76-0
info@mbg-hessen.de
www.mbg-hessen.de

Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft
Mecklenburg-Vorpommern mbH
Graf-Schack-Allee 12
19053 Schwerin
0385 3 95 55-0
info@mbm-v.de
www.mbm-v.de

Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft
Niedersachsen (MBG) mbH
Hildesheimer Straße 6
30169 Hannover
0511 3 37 05-23
info@mbg-hannover.de
www.mbg-hannover.de

Kapitalbeteiligungsgesellschaft für
die mittelständische Wirtschaft in
Nordrhein-Westfalen mbH - KBG
Hellersbergstraße 18
41460 Neuss
02131 51 07-0
info@kbg-nrw.de
www.kbg-nrw.de

Mittelständische Beteiligungs-
gesellschaft Rheinland-Pfalz mbH
- MBG
Rheinstraße 4 H
55116 Mainz
06131 6 29 15-5
info@bb-rlp.de
www.mbg-rlp.info

KBG Saarländische Kapital-
beteiligungsgesellschaft mbH
Franz-Josef-Röder-Straße 17
66119 Saarbrücken
0681 30 33-0
info@kbg-saar.de
www.kbg-saar.de

Mittelständische Beteiligungs-
gesellschaft Sachsen mbH
Anton-Graff-Straße 20
01309 Dresden
0351 44 09-0
info@mbg-sachsen.de
www.mbg-sachsen.de

Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft
Sachsen-Anhalt mbH
Große Diesdorfer Straße 228
39108 Magdeburg
0391 7 37 52-0
info@bb-mbg.de
www.bb-mbg.de

MBG Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft
Schleswig-Holstein mbH
Lorentzendamm 21
24103 Kiel
0431 6 67 01-3586
info@mbg-sh.de
www.mbg-sh.de

Mittelständische Beteiligungs-
gesellschaft Thüringen mbH
Bonifaciusstraße 19
99084 Erfurt
0361 21 35-0
info@mbg-thueringen.de
www.mbg-thueringen.de

WICHTIGE LINKS UND ADRESSEN

Das **Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)** bündelt seit 2016 frühere Gründerprogramme der KfW und des Bundeswirtschaftsministeriums. Dort können junge Unternehmen (bis zwei Jahre nach Gründung), Bestandsunternehmen (ab dem dritten Jahr nach Gründung) und Unternehmen in Schwierigkeiten (unabhängig vom Unternehmensalter) Anträge stellen.
www.bafa.de

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
www.bmwi.de

Deutsches Franchise Institut GmbH
Das Deutsche Franchise Institut ist das Bildungsinstitut für die Franchisewirtschaft im deutschsprachigen Raum und trainiert Franchisegeber, Franchisenehmer sowie Mitarbeiter der Systemzentralen.
www.franchise-institut.de

Der **Deutsche Franchiseverband e. V.** steht als Interessenvertretung für das professionelle Franchising in Deutschland.
www.franchiseverband.com

Der **Deutsche Sparkassen- und Giroverband e. V. (DSGV)** ist der Dachverband der Sparkassen-Finanzgruppe.
www.dsgv.de
www.sparkasse.de/franchise

Der **Deutsche Industrie- und Handelskammertag e. V. (DIHK)** ist die Spitzenorganisation der 79 Industrie- und Handelskammern in Deutschland. Die Industrie- und Handelskammern vor Ort bieten auch Beratung für Existenzgründer.
www.dihk.de

Im **Existenzgründungsportal des Bundeswirtschaftsministeriums** finden Sie aktuelle Informationen rund um eine Existenzgründung: Gründungsplaner, Entscheidungshilfen, Checklisten etc.
www.existenzgruender.de

Die **Förderdatenbank** des Bundeswirtschaftsministeriums gibt einen Überblick über Förderprogramme und Finanzhilfen von Bund, Ländern und der EU.
www.foerderdatenbank.de

Auf der **Gründerplattform** von Bundeswirtschaftsministerium und KfW können Gründer und Interessierte sich beraten lassen. Bei der Entwicklung von Ideen, Geschäftsmodellen und Businessplänen sowie bei Finanzierung und Förderung helfen 180 Institutionen. Darunter sind Kammern, andere regionale Wirtschaftsförderer, Landesförderbanken, die Bürgerschaftsbanken sowie Banken und Sparkassen.
www.gruenderplattform.de

An **Gründerinnen** richtet sich ein weiteres **Portal von Bundeswirtschaftsministerium und der bundesweiten Gründerinnenagentur (bga)**. Neben Informationen über Beratungsangebote und zu Unternehmensnachfolgen bietet das Portal eine Übersicht über Vernetzungsmöglichkeiten für Existenzgründerinnen.
www.existenzgruenderinnen.de

Im **Handelsverband Deutschland - HDE e. V.** haben sich rund 100.000 Unternehmen aller Branchen, Standorte und Größenklassen zusammengeschlossen und vertreten die drittgrößte Wirtschaftsbranche.
www.einzelhandel.de

Die **KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau)** bietet Förderung für Mittelstand und Gründer aus einer Hand. Mit Finanzierungs- und Beratungsprodukten ist sie ein kompetenter Partner für die Unternehmensfinanzierung. In der KfW-Beraterbörse finden Existenzgründer und Unternehmer mehr als 29.000 Fachleute.
www.kfw.de

Der **Mikromezzanifonds Deutschland** bietet wirtschaftliches Eigenkapital in Form von Kleinstbeteiligungen bis 50.000 Euro für kleine und junge Unternehmen sowie Existenzgründungen. Beantragt werden können Beteiligungen aus dem Fonds bei den Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften in den jeweiligen Bundesländern.
www.mikromezzanifonds-deutschland.de

Der **SmartBusinessPlan** ist ein Online-Businessplanungstool für Existenzgründer von evers & jung. In diese Web-App können Gründer ihre Texte und Zahlen eingeben, der Online-Businessplaner generiert daraus Liquiditäts- und Rentabilitätsvorschauen für drei Jahre und erleichtert Gründern die Erstellung von Businessplänen. Kostenlose Testversion unter www.smartbusinessplan.de

Der **Mittelstandsverbund - ZGV** ist der Spitzenverband kooperierender mittelständischer Unternehmen aus Handel, Handwerk und Dienstleistungs- sowie produzierendem Gewerbe in Deutschland und Europa.
www.mittelstandsverbund.de

Der **Verband Deutscher Bürgerschaftsbanken e. V. (VDB)** ist die gemeinsame Interessenvertretung der 17 rechtlich und wirtschaftlich selbstständigen Bürgerschaftsbanken und Beteiligungsgarantiesellschaften sowie der 15 mittelständischen Beteiligungsgesellschaften in Deutschland, die ihren Standort in den einzelnen Bundesländern haben.
www.vdb-info.de

Der **Zentralverband des Deutschen Handwerks e. V. (ZDH)** ist der Dachverband von 53 Handwerkskammern und 48 Fachverbänden des Handwerks. Rund 900 organisationseigene Betriebsberatungsstellen bei Handwerkskammern und Fachverbänden beraten auch Existenzgründer im Bereich Handwerk.
www.zdh.de

→ www.franchiseverband.com

→ www.vdb-info.de