

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Der aller Anfang ist bekanntlich schwer. Und so verwundert es nicht, dass auch der Start in die Selbstständigkeit nicht einfach ist – vor allem auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wie den aktuellen. Franchisegründungen gelten jedoch als einfacher als klassische Existenzgründungen, bei denen man bei null anfängt. Denn in jenen Fällen erleichtert ein Franchisesystem mit einem bereits bestehenden Konzept den Start und eine Unternehmenszentrale steht mit Rat und Tat zur Seite. Kein Wunder also, dass Franchise sich großer Beliebtheit erfreut. Wir unterstützen Franchisenehmer, aber auch Franchisegeber bei ihren Zukunftsvorhaben mit unserem Bürgschaftsinstrument und mit Beteiligungskapital. Die Deutschen Bürgschaftsbän-

ken haben einen besonderen Mehrwert durch den bundesweiten Austausch, gerade beim Markteintritt neuer Konzepte. Und davon profitieren auch die Franchisegeber. Lesen Sie in diesem Infobrief mehr über unsere Fördermöglichkeiten für Franchisesysteme und über die aktuelle Entwicklung in diesem Bereich. Sie haben Fragen? Dann kontaktieren Sie uns gerne unter 0711 1645-6.

Herzliche Grüße



Dirk Buddensiek



Guy Selbherr




Fair und authentisch

Italienisches Flair und Design – dafür steht CELEBRE. Weitere Wiedererkennungsmerkmale sind faire, transparente Produkte und handwerkliche Tradition. Dabei geht es bei dem CELEBRE Kaffee-Lifestyle-Bar-Konzept um mehr, als einfach nur italienisch zu sein. Durch die Vielfalt von hochwertigen Zutaten und Kombinationsmöglichkeiten entdecken die Gäste schnell, dass das Unternehmen #MORETHANJUSTITALIAN ist. Im Mittelpunkt des Konzepts steht der Kaffee. Dieser ist sortenrein, handgepflückt und direkt und fair gehandelt. CELEBRE bestellt seinen Kaffee bei Bauern, die persönlich bekannt sind.

Neben den Kaffee-Getränken und den authentischen italienischen Speisen wird für die Delitime eine eigene Cocktail- und Longdrink-Serie sowie ein eigens für CELEBRE in Sizilien gebrautes Bier gelauncht. Giuseppe Lamattina, Claudio Estasi und Tim Schaber haben gemeinsam im Franchise-System CELEBRE nun eine Filiale in Tübingen gegründet. Der 36-jäh-



rige Giuseppe Lamattina ist hier nun der Geschäftsführer. Zuvor war er im Stuttgarter Restaurant Perbacco Betriebsleiter. Mit Unterstützung der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg wurde sein Traum von der Selbstständigkeit Wirklichkeit. Das Förderinstitut hat seinen Förderkredit mit einer 80-prozentigen Bürgschaft abgesichert.

 Mehr dazu: celebreyourday.com



Schnelle Hilfe rund um die Uhr

Auch Ihnen als langjährige Kund*innen wollen wir es nicht vorenthalten: Auf finanzierungportal.ermoeglicher.de stehen wir Ihnen direkt und rund um die Uhr für Ihre Finanzierungsanfragen zur Verfügung.

GESCHÄFTSFÜHRER JAN SCHMELZLE VOM DEUTSCHEN FRANCHISEVERBAND

Im Interview



Jan Schmelzle, Geschäftsführer
Deutscher Franchiseverband

Wie war/ist die Geschäftsentwicklung?

Die aktuellen Zahlen des Franchiseverbandes zeigen für das vergangene Jahr eine erneut robuste Entwicklung der Franchisewirtschaft auf – trotz der multiplen Krisenlage hat sich die Franchisewirtschaft in Deutschland auf positivem Niveau weiterentwickelt. Demnach hatten die bundesweit rund 910 Franchisesysteme im vergangenen Jahr 147.300 Franchisepartner, das sind 2,3% mehr als noch im Vorjahr. Insgesamt sind rund 831.443 Mitarbeitende bei den 190.181 (+ 2,2%) Franchisebetrieben beschäftigt. Zahlen, die für eine anhaltend stabile Wirtschaftskraft sprechen. Einmal mehr gestärkt durch ein deutliches Plus bei den Umsatzzahlen der gesamten Franchisewirtschaft. Diese sind um 3,8% auf 147,6 Milliarden Euro angewachsen. Auch der Franchise Klima Index (FKI) bestätigt eine vergleichsweise gute Stimmungslage innerhalb der im Franchiseverband organisierten Unternehmen. Für das 2. Halbjahr 2023 ist der nämlich um 2 Prozentpunkte auf 135% geklettert. Lag er im 1. Halbjahr 2022 bei 131%, sank er zum Jahresende spürbar auf 126% ab. Die aktuelle Geschäftslage wird damit bei den im Deutschen Franchiseverband organisierten Unternehmen weit positiver als noch vor 6 Monaten bewertet.

Wie ist die Prognose für die Zukunft?

Bei dem Blick nach vorn sind unter den befragten Franchisesystemen dennoch Unsicherheiten spürbar und es wird eine leichte Eintrübung der Geschäftslage erwartet. Mit dem großen Schrecken eines erneuten Tiefwertes

wird aber nicht gerechnet. Wie beispielsweise die Auswirkungen des Ukrainekrieges von den Unternehmen wahrgenommen werden, wurde in der aktuellen Erhebung rund um den Franchise Klima Index ebenfalls erfragt. Demnach sehen sich lediglich 7% der im Verband organisierten Franchisesysteme aktuell nicht nachhaltig von den wirtschaftlichen Folgen betroffen. Die große Mehrheit wird aktuell durch steigende Energiekosten (68%), steigende Rohstoffpreise (53%) sowie ein verändertes Verbraucherverhalten (53%) herausgefordert. Die angespannte Wirtschaftslage ist überall wahrzunehmen, da ist auch dieser Wirtschaftszweig keine Ausnahme. Erwartet wird mittel- bis langfristig aber eine Stabilisierung der Energie- und Rohstoffengpässe. Gleichzeitig rechnen die Befragten mit einem nachhaltig veränderten Verbraucherverhalten, auf das es sich verstärkt einzustellen gilt. Dass die Franchisewirtschaft mit existenziellen Veränderungen umgehen kann, das wurde in den vergangenen Jahren deutlich bewiesen und erneut von den befragten Unternehmen bestätigt.

Welche Themen beschäftigen die Franchisenehmerinnen und -nehmer besonders?

Welche Themen bei den Franchisesystemen aktuell am meisten Relevanz haben, wird in der halbjährlichen Erhebung ebenfalls abgefragt. Im Fokus stehen demnach das Finden passender Franchisenehmerinnen und Franchisenehmer sowie geeigneter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auch die passende Kommunikation und Markenpflege wird als wichtiges Thema erachtet. Die Topthemen sind für uns von großer Bedeutung, da sie uns zeigen, wo der Franchiseverband verstärkt Unterstützung leisten kann. Die Suche nach neuen, qualifizierten Mitarbeitenden, sowohl für die Zentralen als auch für die einzelnen Standorte, ist derzeit einer der Engpässe. Dies entspricht auch unserer eigenen Einschätzung. Hier heißt, es unsere Mitglieder weiter aktiv zu unterstützen.

Welche Vorteile bieten Franchisesysteme?

Franchisesysteme bieten eine Fülle von Vorteilen für angehende Unternehmer. Durch die Nutzung eines bewährten Geschäftsmodells und einer etablierten Marke erhalten Franchisenehmer einen raschen Marktzugang

und profitieren von der sofortigen Markenbekanntheit beim Kunden. Die umfassende Unterstützung und Schulung seitens des Franchisegebers ermöglicht es, bestehende Expertise zu nutzen und Geschäftsprozesse effizient zu gestalten. Die Gemeinschaft und der Austausch innerhalb des Franchisenetzes fördern den Wissenstransfer, Erfahrungen werden geteilt und mögliche Fehler vermieden. Zudem bieten Einkaufsvorteile klare Vorteile und erhöhen ebenso wie eine fundierte Marketingunterstützung die Wettbewerbsfähigkeit. Franchise eröffnet somit eine einzigartige Gelegenheit, unternehmerische Freiheit zu verwirklichen und gleichzeitig von erprobten Erfolgsstrategien zu profitieren.

Und wo gibt es den größten Finanzierungsbedarf bei Franchisesystemen?

Der Finanzierungsbedarf hängt natürlich entscheidend vom Geschäftskonzept ab. Der Standort eines Gastro-systems ist finanziell deutlich aufwendiger als beispiels-

weise der eines Dienstleistungskonzeptes mit einfachen Büroräumen. Für alle gilt aber gleichermaßen: Der größte Finanzierungsbedarf liegt meist in der Anfangsphase. Die Initiierung eines neuen Standorts erfordert Investitionen in Miete, Umbau, Einrichtung und Lagerbestände. Während des laufenden Betriebs sind laufende Gebühren an den Franchisegeber, Personalkosten, Betriebskosten und Marketingaufwendungen zu berücksichtigen. Ein weiterer Aspekt ist die Sicherstellung einer ausreichenden Liquidität, um saisonale Schwankungen und unvorhergesehene Ereignisse abzufedern. Die enge Zusammenarbeit mit Banken und Finanzierungspartnern sowie eine solide Geschäftsplanung sind entscheidend, um den Finanzierungsbedarf effektiv zu decken und den nachhaltigen Erfolg des Franchisenehmers sicherzustellen.

Wir bedanken uns herzlich bei Herrn Schmelzle für das Interview.

Starke Partner

Die Bürgschaftsbanken geben den im Franchiseverband organisierten Franchisebetrieben i.d.R. eine Finanzierungsgarantie bezogen auf das Franchisekonzept. Die Zusammenarbeit gestaltet sich bei Gründungs- und Wachstumsfinanzierung wie folgt:

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

Ihre Ansprechpartnerin für Franchise:

Carmen Schultes, Telefon 0711 1645-7977
carmen.schultes@buergschaftsbank.de

Der Deutsche Franchiseverband

Die etwa 910 in Deutschland aktiven Franchisesysteme erwirtschafteten im Jahr 2023 gemeinsam mit ihren rund 147.000 Franchisenehmerinnen und Franchisenehmern und über 831.000 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund 147 Milliarden Euro.

Aufgabe des Deutschen Franchiseverbandes ist es, ihre Interessen im wirtschaftspolitischen Umfeld zu vertreten – national wie international. 1978 gegründet hat er seinen Sitz in Berlin-Mitte, in unmittelbarer Nähe zur Politik. Als Qualitätsgemeinschaft steht der Deutsche Franchiseverband für Franchisegebende und Franchisenehmende gleichermaßen ein. Die Interessenvertretung ist zudem Dienstleister für seine Mitglieder und bietet ihnen zahlreiche Services und Leistungen.

Aktuell sind etwa 450 Mitglieder im Verband organisiert. Neben Franchisesystemen in der Voll- oder Assoziierten Mitgliedschaft, sind das außerdem Experten wie Berater und Anwälte.

Mehr erfahren Sie hier:
www.franchiseverband.com

Insolvenzanstieg nur halb so hoch wie in Gesamtwirtschaft

Für das Jahr 2023 verzeichnete die deutsche Gesamtwirtschaft einen historischen Anstieg der Unternehmensinsolvenzen von über 23 Prozent. Im Gegensatz dazu lag die Steigerung der Insolvenzen in der Franchisewirtschaft im selben Zeitraum mit nur 10 Prozent deutlich unter diesem Wert. Dies unterstreicht die Resilienz und Widerstandsfähigkeit des Geschäftsmodells Franchising,

das auf Partnerschaft und Kooperation zweier selbstständiger Unternehmer basiert. Denn: Anders als eigenständige Unternehmer können sich Franchisenehmer in wirtschaftlich schwierigen Zeiten in vielen Bereichen auf die Unterstützung ihrer Franchisegeber verlassen und stehen somit nicht als Einzelkämpfer vor Herausforderungen.

Finanzierung mit System

Für unsere Entscheidung benötigen wir unabhängig davon, ob das System Vollmitglied im DFV ist oder nicht, die unten aufgeführten Unterlagen. Soweit das Franchisesystem zertifiziertes Vollmitglied im Franchiseverband ist, greifen wir auch auf deren Expertise zurück.

Einzureichende Unterlagen	
Vorhabensbeschreibung / Businessplan	Vorhabensbeschreibung bzw. Businessplan
Rentabilitätsvorschau	ja
Vergleichszahlen von 2 Betrieben ähnlicher Größe von mind. 1-2 vollen Geschäftsjahren + aktuelle BWA	ja, außer wir haben das System bereits verbürgt und es liegen uns schon Zahlen vor (nicht älter als 5 Jahre) Im Ausnahmefall auch die eines Pilotbetriebes (ggf. auch im Ausland) mit allerdings aussagekräftigen Zahlen (i.d.R. mind. 2 Jahre, auf keinen Fall erst einige Monate und ohne belastbare Zahlen)
Standort-Marktanalyse oder Stellungnahme zum Standort/Marktverhältnissen vor Ort vom FG	ja
Franchisevertrag	ja, außer wir haben das System bereits verbürgt
Beruflicher Werdegang	ja
Selbstauskunft	ja
Verbindlichkeitspiegel	ja

Vernetzen Sie sich mit uns auf LinkedIn

Folgen Sie uns schon auf LinkedIn? Nein? Dann wird es höchste Zeit. Denn das Business-Netzwerk bietet Ihnen einen Informationsvorsprung. Auf LinkedIn berichten wir über neue Projekte, neue Programme, Events, Personalien und weitere Themen



rund um die Finanzierung von Investitionsvorhaben in Baden-Württemberg. Folgen Sie uns, um immer auf dem Laufenden zu bleiben und die aktuellen Nachrichten sofort zu erhalten. Und seit Anfang des Jahres finden Sie uns auch auf Instagram.