

Die Finanzierung einer Franchise-Gründung

Rund 120.000 Unternehmer in Deutschland haben sich ihre Existenz als Partner eines Franchise-Systems aufgebaut. Dabei verlässt man sich auf ein im Markt erprobtes Konzept, profitiert von einem einheitlichen Markenauftritt und der Unterstützung der Franchise-Zentrale im Marketing und Vertrieb. Dennoch ist auch bei der Gründung eines Franchise-Unternehmens die solide Finanzierung des Vorhabens eine wichtige Voraussetzung.

Auch wenn die Gründung eines Franchise-Unternehmens im Vergleich zu einer traditionellen Selbstständigkeit einfach ist, geht es nicht ohne eine fundierte Finanzplanung und vorhandenes Eigenkapital. Dieses ist in den meisten Franchise-Systemen Voraussetzung für eine Partnerschaft. Die Höhe des geforderten Kapitals variiert jedoch stark von System zu System.

Warum Eigenkapital im Franchise?

„Für eine Partnerschaft mit Town & Country Haus ist es wichtig, dass die Finanzierung der Selbstständigkeit auf solide Füße gestellt wird.“, erklärt Benjamin Dawo, Leiter des Gründungsmanagements bei Town & Country Haus. Er erläutert auch, warum Eigenkapital in einem Franchise-Unternehmen notwendig ist: „Eigenkapital ist ein Bestandteil, häufig in Kombination mit öffentlichen Fördermitteln und mit einem Bankdarlehen, um die Investition in die Selbstständigkeit darzustellen. Eine Wirtschaftsplanung wird mit allen unseren startenden Partner vor Beginn der Partnerschaft erstellt, um so finanzielle Reserven für die Anlaufphase zu berücksichtigen. Zudem ist dem Partner durch das Einbringen von Eigenkapital bewusst, dass es sich um sein eigenes Unternehmen handelt und er sich für den Erfolg seines Unternehmens einsetzen muss.“

Firmenkontakt

Ihre Ansprechpartnerin:
Isabell Hering
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Behringen
Tel.: 036254-75.0 | Fax: 036254-75.222
E-Mail: presse@tc.de
www.franchisepartnerschaft.de
www.HausAusstellung.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin:
Julia Sieger
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.15 | Fax: 0228-91158.99
E-Mail: j.sieger@peckert.de
www.peckert.de

Finanzierungsmöglichkeiten

Wenn das Eigenkapital für die Gründung nicht ausreicht, gibt es noch andere Möglichkeiten zum Ziel zu kommen. Ein Weg ist zum Beispiel die Gründung mit einem Partner, der ebenfalls Kapital einbringt. Alternativ kann auch mit einem Bankkredit die Investition realisiert werden. Einige Banken bieten sogar extra Kredite für Selbstständige an. Zusätzlich kann es sich lohnen, bei der Hausbank die Möglichkeit von öffentlichen Fördermitteln zu erfragen. Einige Franchise-Unternehmen, wie beispielsweise Town & Country Haus kooperieren bereits mit bundesweiten Banken, die dem Gründer vorgedachte und bewährte Finanzierungsmöglichkeiten bieten.

Der Business-Plan im Franchise

Ein Business-Plan hilft einerseits dem Unternehmer beim Aufbau seines Geschäftes, andererseits ist er ein Muss, wenn man Geldgeber wie Kreditinstitute oder potenzielle Partner von seinem Unternehmen überzeugen möchte. Hier sind Franchise-Gründer gegenüber traditionellen Gründern klar im Vorteil. „Wir haben über zwei Jahrzehnte Erfahrung im Aufbau von Unternehmen. Davon profitiert jeder, der mit Town & Country Haus sein Unternehmen gründet und aufbaut“, so Benjamin Dawo. Tatsächlich lassen sich mithilfe der Franchise-Zentrale betriebswirtschaftliche, rechtliche und finanzielle Aspekte mit konkreten Zahlen belegen, sodass sich das Konzept auch für potenzielle Geldgeber besonders gut darstellen lässt. Die ordentliche Finanzplanung ist somit der wichtigste Schritt auf dem Weg zum eigenen Franchise-Unternehmen.

Über Town & Country Haus:

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country Haus ist die führende Massivhausmarke Deutschlands. Im Jahr 2018 verkaufte Town & Country Haus mit über 300 Franchise-Partnern

Firmenkontakt

Ihre Ansprechpartnerin:
Isabell Hering
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Behringen
Tel.: 036254-75.0 | Fax: 036254-75.222
E-Mail: presse@tc.de
www.franchisepartnerschaft.de
www.HausAusstellung.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin:
Julia Sieger
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.15 | Fax: 0228-91158.99
E-Mail: j.sieger@peckert.de
www.peckert.de

4.033 Häuser und erreichte einen Systemumsatz-Auftragseingang von 806,00 Millionen Euro. Mit 2.986 gebauten Häusern 2018 und deutlich mehr als 30.000 gebauten Häusern insgesamt ist Town & Country Haus seit 2009 Deutschlands meistgebautes Markenhaus.

Rund 40 Typenhäuser bilden die Grundlage des Geschäftskonzeptes, die durch ihre Systembauweise preisgünstiges Bauen bei gleichzeitig hoher Qualität ermöglichen. Für neue Standards in der Baubranche sorgte Town & Country Haus bereits 2004 mit der Einführung des im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Hausbau-Schutzbriefes, der das Risiko des Bauherrn vor, während und nach dem Hausbau reduziert.

Für seine Leistungen wurde Town & Country Haus mehrfach ausgezeichnet: So erhielt das Unternehmen zuletzt 2013 den „Deutschen Franchise-Preis“. Für seine Nachhaltigkeitsbemühungen wurde Town & Country Haus zudem mit dem „Green Franchise-Award“ ausgezeichnet. 2014 wurde Town & Country Haus mit dem Preis „TOP 100“ der innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand ausgezeichnet. Zudem wurde Town & Country Haus bei zahlreichen Wettbewerben nominiert und erhielt im Jahr 2017 den Hausbau-Design-Award für das Doppelhaus „Aura 136“ in der Kategorie „Moderne Häuser“ und im Jahr 2018 für den "Bungalow 131" in der Kategorie "Bungalows".

Firmenkontakt

Ihre Ansprechpartnerin:
Isabell Hering
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Behringen
Tel.: 036254-75.0 | Fax: 036254-75.222
E-Mail: presse@tc.de
www.franchisepartnerschaft.de
www.HausAusstellung.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin:
Julia Sieger
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.15 | Fax: 0228-91158.99
E-Mail: j.sieger@peckert.de
www.peckert.de