

Die Unternehmensgründung solide finanzieren

Franchise-Partner können bei der Finanzierung ihrer Unternehmensgründung oftmals auf die Unterstützung des Franchise-Gebers zählen. Deutschlands führende Massivhausmarke Town & Country hat jetzt eine Kooperation mit einer Privatbank geschlossen.

Wer sein eigener Chef werden will, muss auch bereit sein, in das eigene Unternehmen zu finanzieren. Eine solide Kapitalausstattung ist entscheidend, um das Geschäft zügig ans Laufen zu bringen. Bei einer Franchise-Gründung müssen neue Franchise-Partner im Durchschnitt mit einer Startinvestition von durchschnittlich 35.000 bis 150.000 Euro rechnen (Quelle: Franchise-Monitor). Der Gesamtkapitalbedarf kann teilweise noch höher sein – abhängig von den eigenen Lebenshaltungskosten, der benötigten Liquidität für das operative Geschäft und der Höhe eines Puffers. Denn bis ein Betrieb entsprechende Umsätze und Gewinne abwirft, steht meistens eine mehrmonatige Aufbauarbeit an. Im Unterschied zu Alleingründern müssen Franchise-Partner jedoch nicht in die Entwicklung des Geschäftskonzepts und einen ersten Praxistest investieren. Der Franchise-Geber stellt ihnen ein bereits am Markt erprobtes Geschäftskonzept zur Verfügung, das sie an ihrem lokalen Markt umsetzen.

Franchise-Geber kooperiert mit Bank

Fast zwei von drei Franchise-Gebern unterstützen ihre neuen Franchise-Partner laut Franchise-Monitor auch in der Finanzierung ihrer Unternehmensgründung. Die Bandbreite reicht von Mustervorlagen für die Erstellung eines Businessplans bis hin zur Zusammenarbeit mit externen Finanzierungsberatern oder der Unterstützung bei Bankgesprächen.

„Auch wir haben uns als Franchise-Geber immer wieder mit dem Thema Finanzierung beschäftigt, damit unsere neuen Franchise-Partner möglichst schnell, sicher und auf einer soliden Basis mit dem Unternehmensaufbau starten können“, erklärt Benjamin Dawo, Leiter Partnergewinnung bei Town & Country Haus. Jahrelang arbeitete Town & Country Haus daher mit auf Franchise spezialisierten Finanzierungsberatern zusammen. Jetzt ist das Unternehmen, das zu den vielfach ausgezeichneten Systemen in Deutschland

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartnerin:
Annika Levin
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Behringen
Tel.: 036254-75.0 | Fax: 036254-75.222
E-Mail: annika.levin@towncountry.de
www.franchisepartnerschaft.de
www.HausAusstellung.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin:
Christina Westerhorstmann
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22 | Fax: 0228-91158.99
E-Mail: c.westerhorstmann@peckert.de
www.peckert.de

gehört und mit insgesamt rund 300 Partnern am Markt aktiv ist, noch einen Schritt weitergegangen.

„Meine persönliche Wunschvorstellung war es eine Bank zu finden, die alle Partner deutschlandweit finanzieren könnte. Ende 2017 haben wir diesen Quantensprung bei der Finanzierung der Unternehmensgründung geschafft und sind damit unabhängig von regionalen Banken geworden“, so Dawo weiter.

Durch eine Kooperation mit der Cronbank, einer deutschlandweit agierenden Privatbank, erhalten neue Town & Country Partner innerhalb von zwei Wochen eine maßgeschneiderte Finanzierung. Zum Vergleich: Bisher hat es schon mal vier bis sechs Monate gedauert, bis neue Partner mit regionalen Banken die Finanzierung auf die Beine gestellt bekommen haben. „Durch die Zusammenarbeit mit einem festen Finanzierungspartner müssen wir unser Geschäftskonzept nicht jedes Mal wieder neu vorstellen“, erläutert Dawo die Vorteile. „Gleichwohl prüft die Bank natürlich intensiv, ob der angehende Unternehmer für die geplante Unternehmensgründung auch geeignet ist.“

Individuelle Finanzierungsmöglichkeiten

Wer sich bei Town & Country Haus für eine Partnerschaft im Hausbau interessiert, muss im ersten Jahr mit einem Kapitalbedarf von rund 150.000 Euro rechnen. Darin enthalten sind insbesondere die Einrichtung eines Büros, Personalkosten, Ausgaben für Marketing und Werbung sowie Lebenshaltungskosten.

Für Town & Country-Partner, die sich ausschließlich auf den Hausverkauf spezialisieren wollen, fällt die Investition weitaus geringer aus. „Hier müssen meist nur die ersten Monate überbrückt werden, in denen unsere neuen Partner eine Ausbildung zum Hausverkäufer (IHK) absolvieren“, erklärt Dawo.

Partner im Hausverkauf können dabei nicht nur auf die Cronbank bauen. Es besteht auch die Möglichkeit, die Seminarkosten vorzufinanzieren und einen Provisionsvorschuss zu vereinbaren, der dann anteilig über die ersten Verkaufserfolge zurückgezahlt wird. „Wir sind heute als Franchise-Geber in der Lage, noch besser auf die individuellen Bedürfnisse unserer Franchise-Partner einzugehen, um ihnen den Schritt in die Selbstständigkeit so einfach wie möglich zu gestalten“, so Dawo.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartnerin:
Annika Levin
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Behringen
Tel.: 036254-75.0 | Fax: 036254-75.222
E-Mail: annika.levin@towncountry.de
www.franchisepartnerschaft.de
www.HausAusstellung.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin:
Christina Westerhorstmann
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22 | Fax: 0228-91158.99
E-Mail: c.westerhorstmann@peckert.de
www.peckert.de

Über Town & Country Haus:

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country Haus ist die führende Massivhausmarke Deutschlands. Im Jahr 2017 verkaufte Town & Country Haus mit über 300 Franchise-Partnern 4.466 Häuser und erreichte einen Systemumsatz-Auftragseingang von 844,29 Millionen Euro. Damit ist Town & Country Haus 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“.

Firmenkontakt

Ihr Ansprechpartnerin:
Annika Levin
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Behringen
Tel.: 036254-75.0 | Fax: 036254-75.222
E-Mail: annika.levin@towncountry.de
www.franchisepartnerschaft.de
www.HausAusstellung.de

Pressekontakt

Ihre Ansprechpartnerin:
Christina Westerhorstmann
:peckert public relations
Schumannstr. 2b, 53113 Bonn
Tel.: 0228-91158.22 | Fax: 0228-91158.99
E-Mail: c.westerhorstmann@peckert.de
www.peckert.de