



Zwei von rund tausend Franchisegebern in Deutschland: die „Schülerhilfe“ aus Gelsenkirchen und die Hamburger „Back-Factory“.



Bilder: Schülerhilfe - ZGS Bildungs-GmbH, Back-Factory

BÜRGSCHAFTSBANK UNTERSTÜTZT GRÜNDER UND BANKEN

Franchise ist im Aufwind

Existenzgründer, die sich als Franchisenehmer selbstständig machen, haben eine große Auswahl: Fast 1.000 Franchisegeber bieten in Deutschland potenziellen Partnern ihre Geschäftsidee an. Worauf die Bürgschaftsbank achtet, wenn sie einen Franchisenehmer fördert, erläutert Ingo Otten.

Am gesamten Bürgschaftsbestand hat Franchise einen Anteil von fünf Prozent, dies entspricht einer verbürgten Kreditsumme von rund 30 Millionen Euro. Im vergangenen Jahr hat die Bürgschaftsbank 25 Franchisenehmer gefördert, und zwar sowohl bei Gründungsvorhaben als auch bei Existenzfestigungen.

„Bei einer Existenzgründung in einem Franchisesystem achten wir darauf, dass es den Franchisenehmer hinreichend unterstützt, etwa bei der Standortsuche, bei der Finanzierung oder im Marketing“, sagt Franchise-Experte Otten. Auch betriebswirtschaftlichen Support sollte der Franchisegeber bieten – im eigenen Interesse. Denn ein System ist nur so erfolgreich wie seine Mitglieder.

76.600 Franchisenehmer mit rund 525.000 Beschäftigten waren im vergangenen Jahr in Deutschland aktiv. Sie erwirtschafteten einen Umsatz von mehr als 60 Milliarden Euro. Inzwischen gibt es Franchisesysteme in 32 Kategorien, die alle Lebensbereiche einschließen. Backwaren

und Kaffee, Gebäude und Sanierung, Einzel- und Fachhandel, Gastronomie, Fitness und Wellness, Lebens- und Genussmittel heißen die Kategorien, in denen die Bürgschaftsbank bislang Franchisenehmer gefördert hat.

Franchisegeber präsentieren sich

Schwarze Schafe gibt es auch in der Franchise-Branche, und der Deutsche Franchise-Verband (DFV) bemüht sich mit Nachdruck, die Spreu vom Weizen zu trennen. „Wir begrüßen die DFV-Mitgliedschaft eines Systems, weil sie eine Art Gütesiegel darstellt, aber sie ist für unsere Förderung keine zwingende Voraussetzung“, sagt Ingo Otten. Er weiß zu berichten, „dass sich neue Franchisegeber oder solche, die bislang nur außerhalb Nordrhein-Westfalens tätig waren, bei uns mit ihrem System vorstellen“.

Seit Mitte 2009 kooperieren der Deutsche Franchise-Verband und der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB).

FORTSETZUNG AUF SEITE 4

Bürgschaften werden rege nachgefragt

Unverändert hoch ist die Nachfrage nach Ausfallbürgschaften. In den ersten fünf Monaten dieses Jahres sagte die Bürgschaftsbank NRW 228 Risikoübernahmen zu, 14 Prozent mehr als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Die Bürgschaftssumme belief sich auf rund 48 Millionen Euro. Die meisten Bürgschaften wurden Handwerks- und Einzelhandelsunternehmen zugesagt.

Gründer setzen ihre Ideen um

Für fast 2.900 Gründer haben die deutschen Bürgschaftsbanken 2013 Kredite und Beteiligungen im Gesamtwert von 570 Millionen Euro verbürgt. Erstmals starteten mehr als die Hälfte aller Existenzgründer, um mit ihrer Selbstständigkeit eine explizite Geschäftsidee zu verwirklichen: 53 Prozent gegenüber 47 Prozent in 2012 und 35 Prozent im Jahr 2011. Dies ist ein zentrales Ergebnis des KfW-Gründungsmonitors 2014.

Die Neugründer schafften 419.000 vollzeitäquivalente Stellen (plus neun Prozent) und stellten dabei mehr Mitarbeiter ein; 27 Prozent der Gründer starteten mit Mitarbeitern in den Vollerwerb. Noch nie waren so viele Frauen unter den Gründern: 43 Prozent der Gründungsprojekte wurden 2013 von Frauen umgesetzt. Die höchste Gründerquote verzeichnete Berlin, gefolgt von Hamburg, Rheinland-Pfalz und Hessen.





Zentrale der National-Bank am Theaterplatz in Essen

www.national-bank.de

BÜRGSCHAFTSBANK-PARTNER: NATIONAL-BANK AG

„Wir diskutieren auf Augenhöhe“

Die Essener National-Bank AG unterscheidet sich in mehrerer Hinsicht von anderen Kreditinstituten. Als unabhängige Privatbank betreibt sie kein Investmentbanking und keinen Eigenhandel. Ihr Geschäftsgebiet beschränkt sich auf Nordrhein-Westfalen, wo sie in 13 Städten – schwerpunktmäßig im Ruhrgebiet – präsent ist, und sie unterhält eine eigene Abteilung für „öffentliche Finanzierungen“, die seit 2012 von Mark Albrecht geleitet wird.

Der Diplom-Kaufmann und sein vierköpfiges Team werden immer dann aktiv, wenn es um gewerbliche Finanzierungen geht. Sie prüfen im Interesse ihrer Firmen-

kunden und Freiberufler, ob und in welchem Umfang öffentliche Fördermittel und bei nicht ausreichenden Sicherheiten auch eine Bürgschaft in die Finanzierung eingebunden werden können.

„Bei Existenzgründungen, höhervolumigen Nachfolge-Finanzierungen und Sprunginvestitionen greifen wir zur Risikorentlastung gerne auf eine Bürgschaft zurück“, sagt Mark Albrecht, der in der Zusammenarbeit mit der Bürgschaftsbank vor allem deren „kreative Lösungsansätze“ schätzt. „Komplizierte Finanzierungsfälle diskutieren wir auf Augenhöhe“. Darüber hinaus erachtet es der 35-Jährige als vorteilhaft, im Zuge der Prüfung eines Investitionsvorhabens durch die Bürgschaftsbank „eine zweite Meinung zu bekommen“.

Die Kreditsumme, die das Neusser Institut für die National-Bank 2013 verbürgt hat, dürfte sich in diesem Jahr verdoppeln. Zurückzuführen ist dies nach den Worten von Mark Albrecht auf eine „ungewöhnlich hohe Zahl von Nachfolge-Finanzierungen, da scheint in unserem Geschäftsgebiet ein Knoten geplatzt zu sein“.



Mark Albrecht im Kundencenter der National-Bank-Hauptniederlassung Essen, wo das Institut seit 1922 seinen Sitz hat.



National-Bank-Niederlassungen in Wuppertal (oben), Düsseldorf (Mitte) und Dortmund (unten). Die Bank ist in Nordrhein-Westfalen an 23 Standorten mit insgesamt 700 Mitarbeitern präsent.

ZUR EXISTENZFESTIGUNG NUTZTE HEIKE SENGE DEN MIKROMEZZANINFONDS

Pflegeakademie im alten Rittergut

Als Heike Senge im April 2010 die Pflegeakademie Niederrhein gründete, musste sie mangels eigener Räumlichkeiten für ihre Schulungen Seminarräume in Hotels anmieten. Das war für die examinierte Krankenschwester keine Lösung auf Dauer, denn in Seminarhotels „bekommt man kein eigenes Bild als Unternehmen“. Seit Ende April dieses Jahres hat Senges Pflegeakademie ein eigenes und zudem markantes Gesicht. Zukünftig werden die Aus- und Weiterbildungsseminare in einem denkmalgeschützten Rittergut in Willich stattfinden. „Die Umgebung, das Ambiente und die Aufteilung der Räume sind ideal für unsere Arbeit“, freut sich die Pflege-Expertin.

Finanziert hat sie die Betriebs- und Geschäftsausstattung in den nun eigenen, gemieteten Räumen mit einer Beteiligung der Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW aus dem Mikromezzaninfonds. Weil die Pflegeakademie ein gewerblich orientiertes Sozialunternehmen ist, kam für Heike Senge eine Beteiligungsfinanzierung überhaupt in Betracht. Der eigenkapitalähnliche Charakter der Beteiligung bietet ihr im Bedarfsfall Spielraum zur Finanzierung zusätzlicher Investitionen. Und dass die Beteiligung erst

nach sieben Jahren in drei gleich hohen Raten zurückgezahlt werden muss, sieht Heike Senge als „vorteilhaft“ an.

Die Pflegeakademie Niederrhein ist ein privates Bildungsinstitut, das im Auftrag von Pflegeeinrichtungen, aber auch von Verbänden wie Caritas oder DRK, deren Mitarbeiter schult und weiterbildet. So ist Senge Schulungspartnerin der „Initiative Chronische Wunden“ (ICW) für die berufsbegleitenden Fortbildungen „Wundexperte (ICW)“ und „Pflegetherapeut Wunde

„Wir ermöglichen
Pflegeeinrichtungen
eine Standortbestimmung.“

(ICW)“, die jeweils mit einer für fünf Jahre gültigen Zertifizierung abschließen.

Die Leiterin der Pflegeakademie verfügt über langjährige Erfahrung im stationären wie ambulanten Pflegesektor, hat für die AOK Rheinland/Hamburg Versicherte und pflegende Angehörige geschult. Nicht zuletzt versteht sie sich auf Netzwerkarbeit auf kommunaler und Landesebene in Gesundheits- und Pflegekonferenzen. Ihrem

weitgeknüpften Netzwerk verdankt sie einen Kreis von inzwischen 25 freiberuflich tätigen Fachreferenten, die die Seminare abhalten.

Zu Heike Senges Dienstleistungsspektrum gehören auch Inhouse-Schulungen, Rezertifizierungskurse für Wundexperten sowie die Beratung von Unternehmen und Einrichtungen, die in der stationären und ambulanten Pflege tätig sind. „Wir ermöglichen dem Unternehmen damit eine Standortbestimmung auf Basis festgelegter Qualitätskriterien“, erläutert Senge.

Simulierte MDK-Prüfung

Dies geschieht zum Beispiel im Rahmen einer simulierten Prüfung, die auf Grundlage der Richtlinien des Medizinischen Dienstes der Krankenkassen (MDK) erfolgt. „So erfahren die Mitarbeiter eine gute Vorbereitung auf tatsächlich anstehende MDK-Prüfungen und Heimaufsichtsbegehungen. Außerdem zeigt die simulierte Prüfung Verbesserungspotenziale auf, sodass adäquate Maßnahmen geplant und umgesetzt werden können.“

Die Seminare der Pflegeakademie dienen nicht nur der Vermittlung von Wissen. „Wir stärken Selbstständigkeit und Teamfähigkeit und geben Freiraum für Eigeninitiative“, sagt Heike Senge. Denn in ihrem Arbeitsalltag sei die Pflegefachkraft „auch Anwalt der Patienten“.



Heike Senge, Leiterin der Pflegeakademie (Mitte), mit ihren Mitarbeiterinnen Anna Senge und Stefanie Schützeichel (rechts) im großen Seminarraum, der bis zu 30 Teilnehmern Platz bietet.

Franchise ist im Aufwind

FORTSETZUNG VON SEITE 1

Auf die Netzwerkstrukturen beider Verbände greift auch die Bürgschaftsbank zurück, die selbst über profundes Know-how im Franchise verfügt und im Bedarfsfall auch die Erfahrungen anderer Bürgschaftsbanken nutzt. DFV und VDB haben kürzlich eine „Finanzierungsfibel für bestehende Franchisenehmer“ herausgegeben, die bei der Bürgschaftsbank NRW kostenfrei angefordert werden kann.

Akribische Vertragslektüre

Den Vertrag eines Franchisegebers sieht sich Ingo Otten stets akribisch genau an und prüft dabei auch die Aspekte „Gebühren“ und „Vertragslaufzeiten“. Letztere bewegen sich üblicherweise zwischen fünf und zehn Jahren. „Geringere Laufzeiten machen für eine auf Langfristigkeit angelegte Existenzgründung wenig Sinn.“ Dass die Bürgschaftsbank die „Anpassung einzelner Vertragskonditionen“ verlangt, ist nicht die Regel, kommt aber vor. „In solchen Fällen“, sagt Otten, „einigen wir uns mit dem Franchisegeber.“

Für sehr wichtig hält Otten die sogenannte vorvertragliche Aufklärung, zu der der Franchisegeber verpflichtet ist. Er muss dem angehenden Partner die Zahlen eines Franchisenehmers an einem vergleichbaren Standort offenlegen. Dazu gehören Angaben zu erzielbaren Umsätzen, Kosten und Erträgen eines Vergleichsbetriebs. Für Ingo Otten ist die vorvertragliche Aufklärung ein erstes Indiz dafür, ob sich Franchisenehmer und -geber auf Augenhöhe begegnen.

TIPP

Nicht wenige Franchisegeber verlangen von einem potenziellen Franchisenehmer, dass er über ein Mindesteigenkapital verfügt, das in die Finanzierung einfließt. Mitunter sind dies deutlich fünf- oder sogar sechsstellige Beträge. Franchisenehmer, die nicht über genügend Eigenkapital verfügen, können es beispielsweise mit einer stillen Beteiligung aus dem Mikromerzanzinfonds Deutschland aufstocken, rät Ingo Otten.

EXPRESSBÜRGCHAFT

Online-Antrag: schlank und schnell

„Das Verfahren kurz studieren, dann ausprobieren.“ Dies empfiehlt Bereichsleiter Norbert Steinfels allen Kreditentscheidern der Bürgschaftsbank-Partner, die bislang noch keine Expressbürgschaft beantragt haben. Denn die Vorteile dieses Finanzierungsprodukts sprechen für sich: „Wir bieten unseren Finanzierungspartnern ein schlankes Antragsverfahren, auch was die Prüfung angeht, und versprechen ihnen eine Entscheidung innerhalb von fünf Werktagen.“ Seit Programmstart vor gut einem Jahr hat die Bürgschaftsbank rund 100 Expressbürgschaften mit einem Kreditvolumen von 8,6 Millionen Euro zugesagt - Tendenz steigend.

Beantragt werden kann die schnelle Bürgschaft von Kreditinstituten für deren

Kunden, die seit mindestens drei Jahren am Markt sind. Verbürgt werden Kredite bis zu 125.000 Euro mit einer Bürgschaftsquote von 60 Prozent im Rahmen eines Fremdfinanzierungsbedarfs von maximal 250.000 Euro. Geeignet ist die Expressbürgschaft nach den Worten Steinfels' „nicht nur für Investitionsfinanzierungen, sondern auch zur Besicherung einer Betriebsmittelfinanzierung oder deren Aufstockung sowie für erweiterte Kontokorrentrahmen“.

„Wer den Online-Antrag einmal ausprobiert hat, kommt gerne wieder“, sagt Steinfels. „Wir würden uns freuen, wenn sich noch mehr Kollegen zwanzig Minuten Zeit nehmen würden, um das Antragsverfahren kennenzulernen.“

DIREKTER DRAHT ZUR BÜRGCHAFTSBANK

Regionen Nord, Süd

IHK-Bezirke Arnsberg, Bochum, Bonn, Düsseldorf, Köln, Münster, Siegen, Wuppertal

Eckhard Kubitz (Regionalleiter)	-134
Daniela Hirtz	-149
Matthias Michels	-169
Norbert Oerschkes	-115
Ingo Otten	-143

Regionen Niederrhein, Mitte, Ostwestfalen

IHK-Bezirke Aachen, Bielefeld, Detmold, Dortmund, Duisburg, Essen, Krefeld, Hagen

Manfred Lamers (Regionalleiter)	-167
Bettina Bilstein	-106
Tim Deden	-107
Lutz Hambüchen	-131
Rudolf Pinter	-142
Marc Wolters	-172

Express-Team

Norbert Steinfels (Bereichsleiter)	-137
Justyna Fajfrowska	-176
Helmut Leicht	-141
Diana Reuter	-173
Sandra Ritterbach	-175
Petra Schmidt	-196
Monika Westenberger	-161

Intensivbetreuung

Heiko Schuchert (Bereichsleiter)	-123
Sigrid Detempli	-139
Stephan Philippen	-153
Nicole Sieben	-160
Wolfgang Schröder	-135

Rechtsabteilung

Hans-Jochen Hinneburg	-124
Sven Mülders	-127
Willi Nießen	-125
Thomas Schubert	-121
Rolf Schultz	-128

IMPRESSUM

Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen GmbH Kreditgarantiegemeinschaft, Hellersbergstraße 18, 41460 Neuss
 Lothar Galonska (v.i.S.d.P.), Telefon 02131 5107-0, Telefax 02131 5107-333, E-Mail: info@bb-nrw.de, Internet: www.bb-nrw.de
 Konzept und Redaktion: DIE MEDIEN PROFIS, Haan. Bildnachweis: Rido-Fotolia.com (1 u.), National-Bank (2), Nadia Joppen (3)