

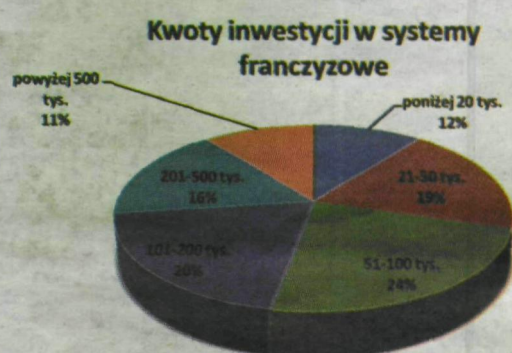
## Rosną inwestycje we franczyzę

Według firmy doradczej PROFIT system, systematycznie rosną inwestycje przedsiębiorców w biznes franczyzowy. Na rynku pojawia się też więcej możliwości finansowania franczyzy.

Według „Raportu o franczyzie w Polsce”, przygotowanego przez firmę doradczą PROFIT system, średnia wielkość inwestycji we franczyzę w 2010 r. wyniosła 241 tys. zł i wzrosła o 5,3 proc w stosunku do roku 2009. Obecnie blisko 30 proc. systemów franczyzowych w Polsce wymaga inwestycji poniżej 50 tys. zł., a ok. 23 proc. firm oczekuje od partnerów kapitału w wysokości 50 – 100 tys. zł. Z inwestycją rzędu 100–200 tys. zł. muszą się liczyć potencjalni franczyzobiorcy ok. 20 proc. systemów. W przedziale od 200 do 500 tys. zł inwestycji mieści się ponad 16 proc. firm franczyzowych. Nieco ponad 10 proc. systemów działających w Polsce wymaga inwestycji powyżej 0,5 mln zł.

jąc środków na finansowanie punktu franczyzowego, nie należy ograniczać się do produktów dedykowanych franczyzie. Są bowiem banki, które nie mają takich kredytów, a mimo to finansują franczyzobiorców. Zapytany o produkt dla franczyzy ING Bank Śląski stwierdził, że nie posiada takiego, wiadomo jednak, że wśród jego kredytobiorców znajdują się franczyzobiorcy sieci McDonald's (których finansuje również Deutsche Bank).

**Franczyzodawcy pomagają**  
Nie czekając na produkty dla rynku franczyzy, niektórzy franczyzodawcy zaczęli sami szukać finansowania dla swoich partnerów lub de-



### Finansowanie inwestycji franczyzowych

Pierwszym i dotąd jedynym bankiem, który przygotował produkt dedykowany franczyzie, jest Deutsche Bank. Z jego kredytu mogą skorzystać partnerzy już istniejącej sieci, która posiada działającą w Polsce placówkę. Kredytobiorcą jest partner, ale to franczyzodawca podlega wnikliwej ocenie banku. DB FranchiseFinance nie jest jednolitym produktem o sztywnych ramach i jasno sprecyzowanych warunkach, lecz kredytem przygotowanym dla każdego franczyzobiorcy osobno. Drugim bankiem, który zaczął dostrzegać franczyzę jest FM Bank, który przygotował produkt dla startupów, w tym firm franczyzowych. Kredyt na franczyzę będzie miał dokładnie to samo oprocentowanie co produkt dla zwykłego kredytobiorcy (15,5 proc.), ale partner sieci franczyzowej może liczyć na kilkukrotnie większą kwotę – maksymalnie 80 tys. zł. Warunkiem finansowania jest podpisana umowa z franczyzodawcą oraz co najmniej dwuletnia historia sieci franczyzowej. Poszuki-

cydują się na inwestowanie w placówki franczyzobiorców. Wrocławskie Auto-Spa – operator sieci myjni bezdotykowych, jako pierwszy w Polsce franczyzodawca, zaciąga kredyt na budowę myjni partnera. Firma zawiera z franczyzobiorcą umowę leasingu operacyjnego, którego spłata rozpoczyna się po 12 miesiącach karencji. Właścicielem myjni partner zostaje po spłaceniu ostatniej raty leasingowej. Warunkiem finansowania jest wkład własny w wysokości 30 proc. inwestycji, czyli min. 150 tys. zł. Partner musi również zapewnić zabezpieczenie w postaci weksła. OSTATNIEMIEJ-SCA.pl, sieć biur turystycznych umożliwi swoim franczyzobiorcom rozłożenie na raty płatności związanych z inwestycją i zakupem licencji. DDD Dobre Dla Domu, sieć sklepów specjalistycznych z podłogami, panelami i drzwiami również wspiera partnerów, inwestując wraz z dostawcami w placówki franczyzowe. Partnerzy sieci muszą liczyć się z wydatkiem około jednej trzeciej kosztów otwarcia sklepu (ok. 100 tys. zł).

*Źródło: PROFIT system*