

Warszawa, 7 lipca 2011

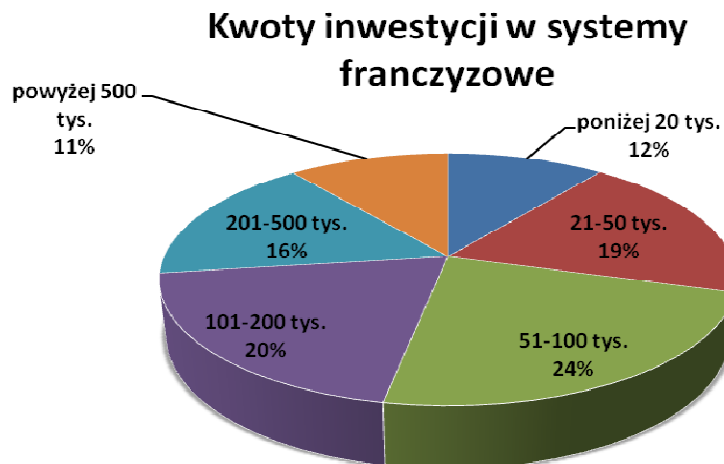
Informacja prasowa:

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 roku 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 pół miliona złotych.



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 działające w Polsce placówki. 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 przygotowywanym 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%), 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.

Poszukując 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, wiadomo jednak, że wśród jego kredytobiorców znajdują się franczyzobiorcy sieci McDonald's (których finansuje również Deutsche Bank).

Są również banki, które, choć nie mają produktu dla całego rynku franczyzy, to finansują inwestycję własnych franczyzobiorców. Swoim potencjalnym franczyzobiorcom, którzy wcześniej zawodowo związani byli z instytucją finansową Bank Zachodni WBK zaoferował kredyt na otwarcie placówki partnerskiej. Suma udzielonego kredytu może wynieść maksymalnie 50 tys. zł. Oznacza to, że przyznane pieniądze mogą w pełni pokryć koszty inwestycji w placówkę licencyjną banku oraz działalność obrotową związaną z jej uruchomieniem.

Franczyzodawcy pomagają

Nie czekając na produkty dla rynku franczyzy niektórzy franczyzodawcy zaczęli sami szukać finansowania dla swoich partnerów lub decydują 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 weksla.

Bank BZ WBK w placówkę partnera inwestuje ok. 40 tys. zł – w kwocie tej mieści się zakup sprzętu IT (komputerów, terminali, drukarki, routerów i oprogramowania) oraz koszty wizualizacji zewnętrznej, stojaków na ulotki, plakatów itp.

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 1/3 kosztów otwarcia sklepu (ok. 100 tys. zł).

Niektórzy franczyzodawcy, nawet jeśli nie inwestują kapitału w placówki partnera, wspierają go przy zatowarowaniu. Tak działa sieć Brand New Products - w wypadku największych nowootwartych partner pokrywa koszty podstawowego zatowarowania sklepu, na dodatkowy towar centrala wydłuża termin płatności do 90 lub nawet 180 dni.

Wsparcia swoim przyszłym franczyzobiorcom udziela również Grupa Muszkietarów, właściciel sieci Intermarche i Bricomarche. Na start wymaga od kandydatów min. 20 proc. wkładu własnego, a na uzyskanie pozostałej części udziela poręczenia w banku. Dla franczyzobiorcy oznacza to dostęp do kredytów i pożyczek na konkurencyjnych warunkach, dla banku natomiast stanowi potwierdzenie wiarygodności beneficjenta.

Opracowanie: PROFIT system