

Auto-Spa – wrocławska sieć myjni bezdotykowych – oferuje swoim franczyzobiorcom finansowanie inwestycji. Jako jedyny franczyzodawca w Polsce zaciąga kredyt na budowę myjni partnera.

Pierwsza myjnia Auto-Spa ruszyła w 2009 roku. Obecnie firma zarządza 17 myjniami własnymi. Do końca roku planuje wybudować jeszcze ok. 30 myjni partnerskich. Przystępującym do sieci partnerom firma pomaga w sfinansowaniu inwestycji – sama zaciąga kredyt na budowę myjni partnera. Warunkiem jest wkład własny franczyzobiorcy w wysokości 30 proc. inwestycji, czyli minimum 150 tys. zł. Partner będzie musiał również zapewnić zabezpieczenie na wartość kilkaset tysięcy złotych urządzenia w postaci weksła.

– Wiemy, jaki problem dla inwestorów stanowi pozyskanie kapitału na franczyzę – wyjaśnia Sławomir Decewicz, prezes zarządu Auto-Spa SA. – Dlatego przygotowując program partnerski, postaraliśmy się o dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Było to możliwe dzięki wysokiej wiarygodności finansowej spółki.

Auto-Spa zaciąga kredyt pakietowy, z którego finansuje budowę poszczególnych placówek. Z franczyzobiorcą zawierana jest umowa leasingu operacyjnego, której spłata rozpoczyna się po 12 miesiącach karencji. W pierwszym roku funkcjonowania myjni franczyzobiorca pokrywa jedynie bieżące koszty działalności. Franczyzobiorca staje się właścicielem myjni po spłaceniu ostatniej raty leasingowej, która przypada na koniec 7 roku umowy.

Atutem konceptu Auto-Spa są również bardzo atrakcyjne lokalizacje w sąsiedztwie super i hipermarketów Tesco. Prowadzone są też rozmowy z innymi sieciami handlowymi. Franczyzodawca oferuje do wyboru ponad 200 punktów w całym kraju. Franczyzobiorca ma możliwość zakupu istniejącej już myjni lub wybudowania własnej w wybranej lokalizacji z gotowym pozwoleniem na budowę z finansowaniem. W zależności od liczby stanowisk całkowity koszt budowy i uruchomienia trzystanowiskowej myjni bezdotykowej to około 500 tys. zł.

Auto-Spa