



www.eggo.es

NOTA DE PRENSA

Èggo apuesta por la coinversión para reducir la inversión inicial del franquiciado a 100.000 €

La inversión conjunta combinada con *renting* es la novedosa solución financiera para expandir la red

19 de abril de 2016

Implicación directa de la master franquicia a través de la coinversión combinada con un *renting* durante los siete primeros años de arranque. Esta es la singular solución financiera que lanza al mercado [èggo Kitchen House](#), coincidiendo con la inauguración de la feria de la franquicia de Madrid, para facilitar la entrada de franquiciados en su cadena internacional de tiendas especializadas en muebles de cocina de calidad hechos a medida.

La particularidad de este planteamiento reside en su fórmula mixta de apoyo financiero, puesto que hasta ahora en el ámbito de la franquicia se habían utilizado ambas opciones, pero no de forma conjunta (coinversión + *renting*), lo que supone una potente herramienta de apoyo para reducir la inversión inicial.

La propuesta se concreta en que la master franquicia ejerce como socio del futuro franquiciado aportando cada una de las partes 100.000 euros para la apertura del negocio. De esta forma, la inversión total de 370.000 euros necesaria para formar parte de la red, se reduce a una inversión inicial de 100.000 euros por parte del franquiciado.

La parte no financiada con estos recursos, 170.000 euros, se realiza mediante la fórmula de *renting* a un plazo de siete años, que aunque lo respalda el franquiciado, se amortiza cada mes con los beneficios que reporta la explotación conjunta del negocio, que ya desde el primer año arroja resultados positivos.



La propuesta también contempla que el franquiciado se convierta en propietario del 100% del negocio en el momento que lo decida. Así, puede ejercer el derecho de compra de las acciones que mantiene la master franquicia a precio nominal, sin intereses ni costes extra (100.000 €). Para realizar la operación, se fija un plazo máximo de seis años, periodo en el que la tienda de muebles de cocina estará sobradamente consolidada y a pleno rendimiento.

Èggo España, liderada por Jesús Muguero como director general y Alberto Terán en la dirección Comercial y de Marketing, es la titular de la master franquicia en nuestro país. Dos profesionales con largo recorrido en el sector del *retail* y en grandes cadenas de muebles de cocina y electrodomésticos, que, además, aportan al futuro franquiciado la experiencia adquirida con la gestión de la tienda piloto abierta en el centro comercial La Gavia de Madrid.

La evolución de este establecimiento durante dos años ha probado la excelente acogida del modelo de negocio èggo en el mercado doméstico, reportando facturaciones cercanas a los 2,5 millones de euros anuales. Un modelo que ya cuenta con 53 puntos de venta en Europa, que generan más de 100 millones de euros al año con la venta de 17.000 cocinas.

Muguero apunta que el objetivo de la marca para este ejercicio es “afianzar el proceso de expansión en España con al menos cinco aperturas en las que se impliquen emprendedores que busquen convertirse en empresarios con nosotros”. De ahí, la novedosa propuesta financiera que “aligera hasta cifras muy accesibles la entrada en un negocio internacional de éxito, apoyado por la central belga y por los socios españoles de manera directa”.

Contacto

Araceli Hernández Teresa

by FDS GROUP CONSULTING

ahernandezteresa@gmail.com

[@AraceliHTeresa](https://www.instagram.com/AraceliHTeresa)

Èggo Kitchen House es una cadena internacional de tiendas especializadas en muebles de cocina de calidad alemana y hechos a medida. De origen belga, cuenta con 53 puntos de venta en Europa, una facturación anual superior a los 100 millones de euros y una media de venta de 17.000 cocinas cada año. En España está presente en el centro comercial La Gavia (Madrid), punto de partida de su expansión a través de franquicias, con el objetivo de abrir cinco puntos de venta este año y 30 establecimientos en los próximos cinco.

RECURSOS

Ventajas del modelo

Este modelo especial de financiación supone una serie de beneficios para el aspirante a franquiciado que se concretan en:

- reducción de la cifra inicial de inversión sin renunciar al alto retorno que reporta el negocio
- la master franquicia se implica en el negocio y lo apoya en el momento crítico del arranque
- el resto de la inversión se financia a través de un *renting* que se abona con los beneficios que va generando la propia actividad comercial
- se convierte en propietario único de la franquicia en el momento que lo decida y, en cualquier caso, a los 6 años.

ÉGGO KITCHEN HOUSE	
Superficie local	Desde 400 m ²
Población mínima	Área de influencia 100.000 habitantes
Ubicación	Centros y parques comerciales
Inversión	Coinversión con el franquiciado
Ayuda financiera	<i>Renting</i> de franquicia amortizado con la explotación del negocio
Recursos necesarios	100.000 €
Canon de entrada	25.000 € (<i>welcome pack</i> año 2016: 100% bonificación = 0 €)
Royalty de explotación	3,4% (extrapolado sobre ventas)
Royalty de publicidad	0,6 % (extrapolado sobre ventas)
Ventas año 1	1.500.000 €
Retorno de la inversión	Menos de 2 años
Duración del contrato	10 años renovables
Tiendas	52 en Europa, 1 en España
Puestos de trabajo por tienda	5 directos y 10 indirectos de media

Para descargar imágenes, pulsa en las fotos o en el enlace y entrarás en el [Espacio de prensa](#)