



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

Thema	Das YU-Franchisehandbuch: deine „Betriebsanleitung“
--------------	---

Was das Franchisehandbuch (FHB) ist

Das FHB ist gleichsam die Betriebsanleitung durch das gesamte YU-Taekwondo-Franchisesystem. Die einzelnen Infos sind nach Kapitel und Inhalten (z.B. 01/001) durchnummeriert – siehe oben – und zeigen Version (z.B. „Version 01“), sowie Datum der Erstellung. Damit kannst du jederzeit absichern, dass du wirklich die aktuelle Version hast.

Bitte beachte, dass YU (Young-Ung Taekwondo GmbH) alle Rechte an diesem FHB besitzt und jede Vervielfältigung, Weitergabe oder Veröffentlichung, auch auszugsweise, untersagt ist. Das soll dich als Franchisenehmer schützen. Wir wollen das Know-how, das uns und unsere Franchisepartner erfolgreich macht, nicht einfach an Mitbewerber weitergeben. Bitte halte dich strikt daran – in deinem eigenen Interesse.

Das FHB lebt und wird daher in aller Interesse laufend erweitert und korrigiert, z.B. weil sich Gesetze, wirtschaftliche Gegebenheiten und Trends verändern. Bei wesentlichen Änderungen wirst du informiert.

Aufbau des FHB

Informationen, die du als Franchisenehmer in Listenform, als Checkliste und ähnliches oder z.B. für deine Trainer und Mitarbeiter brauchst, findest du hier **schriftlich**.

Zusätzlich findest du Erklärungen und Veranschaulichungen über deinen individuellen Zugang in Vimeo als **Video**. Auch diese Videos sind ausdrücklich Teil des YU-FHB. So können wir in unser aller Interesse Kosten sparen, rascher auf Wünsche, Änderungen und Ergänzungen reagieren – und Vorgezeigtes ist meist leichter verständlich, als schriftliche Erklärungen.

Inhalte des FHB

1. **Unternehmertum und Betriebswirtschaft:** Alles, was du als erfolgreicher Unternehmer brauchst. Das beginnt bei der Standortwahl, geht über die Planung des Umbaus deines Dojangs, Corporate Design und Corporate Identity, rechtliche und steuerrechtliche Fragen bis hin zur Planung und Durchführungsanleitung der Preopening-Phase, das Opening selbst bis hin zum dauerhaften, erfolgreichen Betrieb deines Dojangs wofür du auch Kennziffern, Betriebsvergleiche, Kalkulation brauchst.



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

2. **Marketing, Verkauf, Akquisition:** Dein Erfolg hängt einerseits zwar von der Qualität der Leistung deiner YU-Schule ab (wie gut sind die Trainings, die Trainer, Ausstattung, Zustand), aber wenn zu wenig Leute von dir, deiner Schule und von dem, was du anbietest, erfahren und wenn sie es nicht kaufen, dann wirst du nicht den gewünschten Erfolg haben. Zum Erfolg gehört erfolgreiches Kommunizieren und Verkaufen. Auch das findest du im YU-FHB: das beginnt bei Basics, wie bei deinen Glaubenssätzen, reicht über ausführliche Beschreibungen von Aktionen, über Checklisten für solche Aktionen bis hin zu Gesprächsleitfäden mit Kunden in allen möglichen Situationen.
3. **Sport:** Egal, ob du keine oder wenig Taekwondo-Kenntnisse hast, oder ob du bereits Dan-Träger bist, im visuellen YU-FHB findest du alle Übungen, Techniken, Formenlauf für deine eigene Aus- und Weiterbildung im Traditionellen Taekwondo, sowie auch für deine Trainer und Instrukturen. Die eigentliche, sportliche Ausbildung erhältst du jedoch hauptsächlich live über Präsenztraining, aber auch kosten- und zeitsparend über Onlinetraining.
4. **Persönlichkeit.** Als Franchisenehmer bist du der Motor deines eigenen Unternehmens. Wir wissen zwar aus Erfahrung über 20 Jahre, aus über 25 Standorten und von 3.600 Schülern, was gut funktioniert und stellen dir Hard- und Software für den Erfolg zur Verfügung – aber die wichtigste Komponente für deinen Erfolg bist du selbst: deine Glaubenssätze, deine Einstellung, deine Konsequenz, dein unternehmerisches Handeln. Wenn wir dich als Franchisenehmer akzeptieren, dann glauben wir an dich und wir bemühen uns, deine Fähigkeiten im beiderseitigen Interesse weiter zu entwickeln und zu fördern. Unser gemeinsamer Erfolg ist unser Ziel!