



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

<b>Thema</b>	Welche Finanzierungsformen dir zur Verfügung stehen – Vor- und Nachteile und wie du deine Finanzierung planst – noch bevor du zu einer Bank gehst.
--------------	--

## Finanzierung

Was muss überhaupt finanziert werden:

### 1. Franchise-Einstiegs-Fee € 18.000 zzgl. USt.

Diese einmalige, bei Unterzeichnung des Franchisevertrages fällige Gebühr, ist ein Finanzierungsbeitrag für Vorarbeiten und Vorfinanzierung durch den Franchisegeber für Gründung, Aufbau und Betrieb des Franchisesystems, sowie eine pauschale Abgeltung der Nutzungsrechte durch den Franchisenehmer von Marke, Netzwerk und Know-how.

### 2. Franchise-Paket „Erstausstattung“ € 18.000 zzgl. USt.

Für den Betrieb eines Franchise-Standortes sind Ausstattungen nötig, wie z.B. Rezeption, Um-Yang, Plakate, Basiswerbung, Box-Dummy und Standboxesack usw.

Dieses Paket erspart dir als Franchisenehmer Zeit und Geld. Dieses Paket beinhaltet deine Basis-Ausstattung für den Start und die ersten paar Monate. Dieses Paket wird nicht vorab und nicht in einem Betrag verrechnet, sondern schrittweise bei Abruf der zum jeweiligen Zeitpunkt notwendigen Ausstattungen.

Dieses Paket enthält

- „Muss-Teil“: diese Dinge benötigst du alle unbedingt. Sie sind daher obligat.
- „Wahl-Teil“: hier kannst du bis zur Ausschöpfung der €18.000 Dinge alternativ auswählen.
- „Kann-Teil“: diese Angebote kannst du zusätzlich in Anspruch nehmen – ob und in welchem Ausmaß liegt ganz bei dir.

### 3. Umbau Standort

Hier können wir dir nur Schätzungen aus Erfahrungswerten geben. Denn diese Ausgaben werden von Zustand und Ausstattung deines Standortes bestimmt und hängen vom Umbau- oder Renovierungsbedarf ab. Die größten Ausgaben sind bauliche Maßnahmen für Hausfassade, Innenwände und Decken, eventuelle Vorbereitung des Bodens innen, Bodenbelag im Trainingsbereich, Zwischenwände, Nassräume, Beleuchtung, Heizung.

## Bei der Finanzplanung / Liquiditätsplanung zu berücksichtigen

### 4. Mögliche Budgetüberschreitung beim Umbau:

Falls du eine Bankfinanzierung brauchst, berücksichtige in deinem Finanzbedarf, dass es in der Praxis immer wieder mal bei Bauarbeiten zu unvorhersehbaren Budgetüberschreitungen kommen kann. Stelle auf jeden Fall schon bei deinen Kreditverhandlungen sicher, dass du eine derartige Überschreitung im Fall des Falles entweder durch eine Kreditausweitung bei deiner Bank oder aus



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

anderen Quellen abfedern kannst.

**5. Laufende Kosten bis zum „Break Even“:**

Break Even ist jener Punkt, ab dem deine Einnahmen alle Ausgaben abdecken. Dazu brauchst du Mitgliedsverträge. Idealerweise hast du bereits abgeschlossene Mitgliedsverträge noch vor der „richtigen“ Eröffnung deines Standorts und hast dadurch bereits Einnahmen. Das ist das Ziel unseres Preopening-Konzepts. Diese vorab-Verträge federn zwar deine Kosten ab, aber für einen Break Even werden sie noch nicht ausreichen. Du musst vor allem in den ersten Monaten schon ordentlich werben und akquirieren, um zu weiteren Verträgen zu kommen – zu normalen Betriebskonditionen (statt zu Eröffnungskonditionen). Also berücksichtige in deinem Liquiditätsplan, dass du in den ersten Monaten auch die Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben abdecken können musst.

**6. Ausgaben für die Eröffnung:**

Für die eben erwähnten Preopening-Sales musst du ein bisschen Staub aufwirbeln. Du findest die Ideen und Pläne dafür im FHB bei „Preopening“. Und das „Staub aufwirbeln“ kostet natürlich ein bisschen:

- > Drucksachen: du wirst Flyer verteilen wollen, Plakate aufhängen,
- > Inserate, Werbung: du kannst zwar recht leicht lokale Redakteure für einen Besuch und Bericht begeistern, aber meist möchten sie auch ein Inserat schalten; sehr zu empfehlen ist auf jeden Fall Social-Media-Werbung in den 2 Monaten vor deiner Eröffnung
- > Promo-Material: willst du auffallen, dann brauchst du für die Eröffnung z.B: Luftballons, biete ein kleines Buffet an, ein Kundenstopper (Dreiecksaufsteller) mit Plakaten ist empfehlenswert, ebenso ein lichtstarker Beamer (für YU-Videos oder Life-Einspielung des Großmeisters zur Eröffnung),
- > Personal: mit ein paar Freunden geht's gleich leichter – wenn du gut verhandelst und motivierst, helfen dir vielleicht ein paar begeisterte Freunde und künftige Mitglieder.

**7. Langfristig: Rücklagen & AfA:**

Und dann noch ein Tipp für die längerfristige Zukunft. Denn irgendwann müssen die Wände in deinem Dojang mal wieder frisch gestrichen werden, Bänke, Lampen oder TV-Schirme ersetzt werden, oder es gibt technische Neuerungen. Lass dich nicht überraschen, sondern bestimme selbst, wann du was – theoretisch – erneuern kannst. Vielleicht fällt auch mal eine Arbeitskraft aus und du musst rasch – und daher mit ein bisschen Geld – einen Zwischendurch-Ersatz finden. „AfA“ bedeutet „Abschreibung für Abnutzung“ – also die normale, irgendwann notwendige Erneuerung. Banken gehen etwas übervorsichtig davon aus, dass du all dein Inventar alle 5-6 Jahre komplett ersetzen musst.



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

TIPP: nimm ein normales Sparbuch und zahle – am besten mit Dauerauftrag – jeden Monat einen bestimmten Betrag ein. Idealerweise kannst du damit nach 5 Jahren dein Mobiliar und Ausstattung neu kaufen und alle Wände neu streichen. Das heißt: jedes Jahr 20% deiner Investition dafür zurückzulegen. 20% dividiert durch 12 Monate – das sind ungefähr 1.7% von dem was du für abnutzbare Dinge (Bodenmatten, TV, Malerarbeit Wände, Rezeption usw.) zu Beginn ausgegeben hast.

## **Deine Geldquellen / Finanzierungsarten**

### **Eigenkapital:**

Damit du einen gesunden Start hinlegen kannst, gehen wir von vorhandenem Eigenkapital von mindestens 20.000€ aus. Das ist auch das absolute Minimum, das eine Bank bei dir voraussetzen wird, wenn du von ihr einen Kredit haben willst. Als Eigenkapital gilt auch Geld, das du dir in deinem Privatbereich von Familie oder Freunden ausleihen kannst, ohne dass du dies der Bank nachweisen müsstest. Eine 100%-Finanzierung durch die Bank ist seit dem Finanzcrash 2008 so gut wie ausgeschlossen – wir würden dir davon auch dringend abraten. Achtung: Darlehensverträge zwischen Eheleuten müssen notariell abgeschlossen werden. Eheprobleme oder Familienstreitigkeiten haben schon oft genug Pläne von Jungunternehmern gleich wieder gestoppt.

### **Bankkredit:**

Für einen Kredit verlangt die Bank selbstverständlich Zinsen und Gebühren, die du auch mitverdienen musst. Hol dir mehrere Angebote ein – selbst wenn deine Hausbank nicht die allerbesten Konditionen anbietet – überlege, ob es für dich einen Wert haben kann, dass sie dich schon kennt und dir vertraut. Natürlich musst du in der Lage sein, einen Kredit plus Finanzierungskosten in einer planbaren Zeitspanne in Monatsraten zurückzuzahlen.

Zur Vorbereitung für deine Bankgespräche findest du im FHB eine Checkliste für Unterlagen und Informationen, die du beim Bankgespräch bereits fertig und bestens ausgearbeitet dabei haben solltest. Alles andere wirkt unprofessionell und fördert nicht gerade das Vertrauen der Bank in dich. Wir können das auch im Coaching besprechen.

Beachte, dass jede Bank Sicherheiten für einen Kredit verlangt – das kann eine Hypothek auf deine Wohnung/Haus sein, hinterlegte Wertpapiere oder Bürgen (der sein Vermögen nachweisen muss). In der Regel will die Bank Sicherheiten in Höhe von 120% des Kredits ist aber von Fall zu Fall verhandlungsbereit. In manchen Fällen bürgt auch der Staat für Gründungen. Die Zinsen verringern deine Steuern.



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

### **Förderungen:**

Art, Inhalt und Bedingungen von Förderungen verändern sich immer wieder. Daher vergewissere dich bitte, dass du aktuellste Information hast. Am besten fragst du bei deiner lokalen Wirtschaftsvertretung nach dem aktuellen Stand. In Österreich ist das die Wirtschaftskammer (WKO).

Auch in Deutschland fragst du am besten zuerst bei deiner regionalen Wirtschaftsvertretung. Eine gute Informationsquelle in Deutschland ist die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), die weltweit größte nationale Förderbank sowie nach Bilanzsumme die drittgrößte Bank Deutschlands und vergibt (unter anderem) ERP-Kredite zur Finanzierung von Anlagen, Computern, Baukosten, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Lizenzen, Software. Sogar Betriebsmittel und Personalkosten lassen sich u.U. fördern.

Generell ist die Art von Förderungen unterschiedlich und kann außer einem Kredit auch bedeuten, dass Teile deiner Rechnungen – meist nachträglich – bezahlt werden oder dass irgendeine staatliche Institution eine Garantie für dich eingeht. Das dient der Bank als Sicherheit und erhöht deine Chancen. Alles das sollte in deiner Liquiditätsrechnung berücksichtigt sein. Eine Excel-Vorlage einer Liquiditätsrechnung findest du im FHB.

### **Rahmen für das Geschäftskonto / Kontokorrentkredit:**

Eröffne unbedingt ein von deinem privaten Bereich getrenntes Geschäftskonto in Absprache mit deinem Steuerberater. Und verhandle mit der Bank von vornherein einen sinnvollen Rahmen bis zu dem du dein Konto überziehen darfst und zu welchen Konditionen. Achtung: Überziehung ist die teuerste Form eines Kredits! Versuche, durch einen gut durchdachten Liquiditätsplan zu vermeiden, dass du diesen Rahmen in Anspruch nehmen musst. Zinsen fürs Geschäftskonto kannst du steuermindernd verwenden.

### **Leasing oder Raten:**

Auch das ist eine Form von Kredit. Vorteile:

- a) du kannst Leasingraten als Kosten von der Steuer absetzen und
- b) du brauchst keine weiteren Sicherheiten, weil das Leasingobjekt selbst als Sicherheit dient.

Leasen kannst du nur Anlagegegenstände – also nicht Trainingsausstattung, Werbung usw. Aber für TV-Schirme, Computer, Beamer bietet der Handel meist Raten oder (bei größeren Beträgen) Leasing.

### **Beteiligungen:**

Sind natürlich auch eine Möglichkeit, wenn sich jemand aus Familie oder Freundeskreis an deiner Geschäftsidee beteiligen will. In der Regel will der-/diejenige auch Zinsen dafür – also einplanen! Ob solche Zinsen von der Steuer abgesetzt werden können ist fallspezifisch – frage deinen Steuerberater! Ob offen oder „still“ – Beteiligungen gelten gegenüber der Bank als Eigenkapital und erhöhen deine Kreditwürdigkeit. Nachteil: du musst über deine Aktivitäten höchstwahrscheinlich Rede und Antwort stehen und hast jemanden, der bei dir mitredet.



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

**Mezzaninkapital:**

Das ist eine Mischform zwischen einer Beteiligung und einem Kredit – sehr spezifisch und im Franchise selten. YU bietet diese Mischform nicht an – weil wir das für beide Seiten nicht für sehr sinnvoll erachten.

**Crowd-Funding:**

Sei der Vollständigkeit halber erwähnt. Klar, kannst du im Internet deine Idee verbreiten und um Spenden oder Beteiligungen bitten. Kann funktionieren, muss aber nicht. Dringend abzuraten: wenn du sogar Anteile an deinem Unternehmen an Investoren abgeben müsstest.

**Muster Liquiditätsplan**

Und so kannst du für dich und – falls von dir gewünscht – für die Bank einen realitätsnahen Liquiditätsplan aufstellen. Hier findest du nur ein Muster. Aber im FHB findest du auch eine entsprechende Excel-Datei mit fertigen Formeln, die du nur ausfüllen oder korrigieren musst.

Zeile 2 bis 31 sind im gezeigten Muster durch Scrollen verborgen – bitte sieh dir im FHB das originale Excel-Muster an und setze deine eigenen Zahlen ein – du brauchst diesen Liquiditätsplan für dich, um finanzielle Engpässe zu vermeiden und – falls du mit Kredit arbeitest – natürlich auch für deine Bank.

