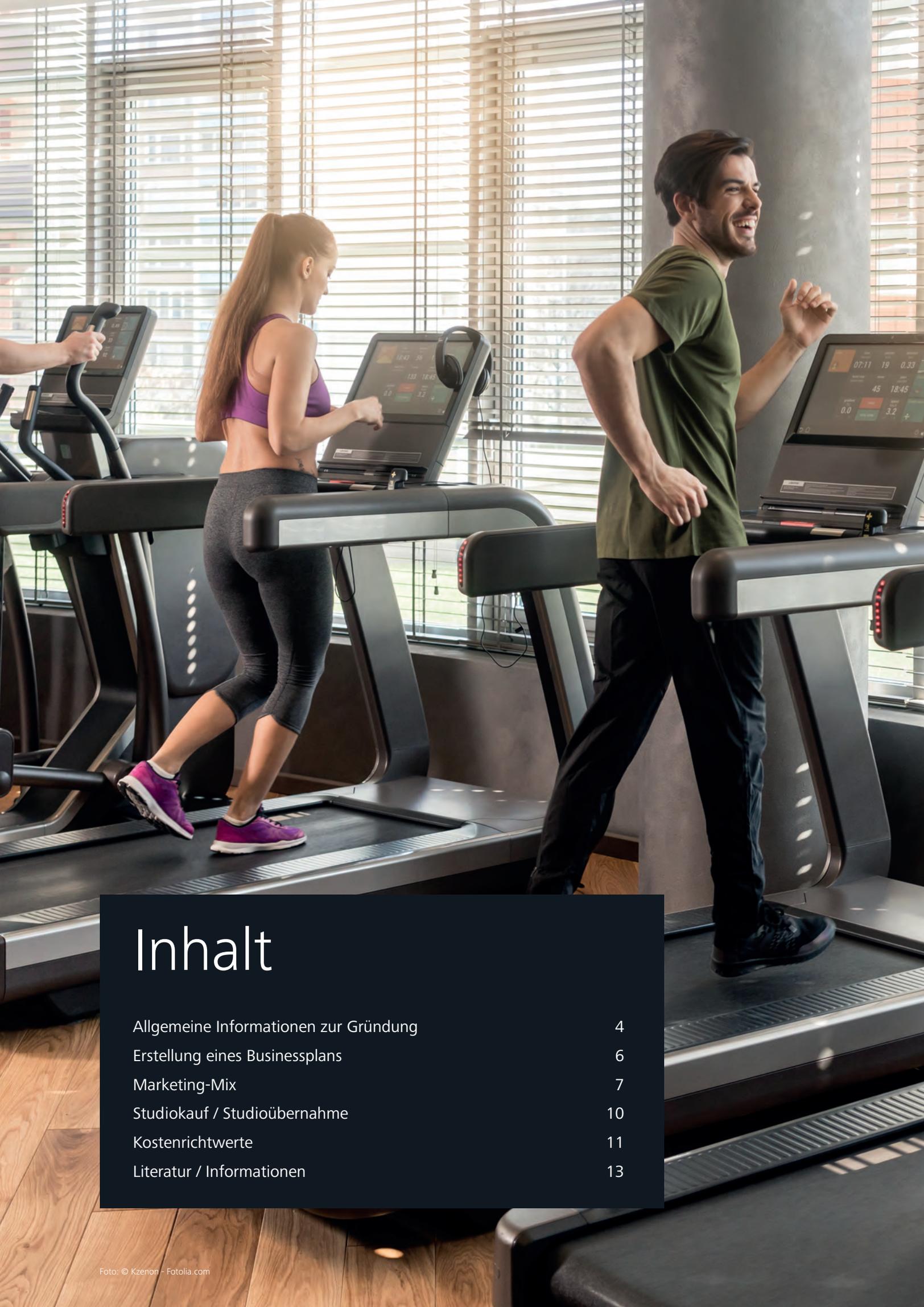


Allgemeine Informationen zur Gründung einer Fitness-Anlage





Inhalt

Allgemeine Informationen zur Gründung	4
Erstellung eines Businessplans	6
Marketing-Mix	7
Studiokauf / Studioübernahme	10
Kostenrichtwerte	11
Literatur / Informationen	13



Vorwort

Die Fitnessbranche boomt. Seit Jahrzehnten steigt die Anzahl der Fitness- und Gesundheits-Anlagen sowie deren Mitgliederzahl im gesamten Bundesgebiet kontinuierlich an. Bisher ist ein Ende dieses Booms nicht abzusehen.

Beste Voraussetzungen also, um als Unternehmer in der Fitnessbranche aktiv zu werden. Der DSSV als Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen hat daher für Sie als Existenzgründer eine Broschüre erstellt, die Ihnen einen ersten Überblick über die Gründung bzw. die Übernahme einer Fitness-Anlage an die Hand gibt.

Beim Studieren der Lektüre werden Sie schnell merken, dass eine Existenzgründung in der Fitnessbranche sehr vielseitig und komplex ist. Existenzgründer haben eine Reihe immens wichtiger Entscheidungen zu treffen, die starke Auswirkungen auf die Liquidität und Rentabilität ihrer Anlage haben und somit den Unternehmenserfolg maßgeblich beeinflussen. Daher empfiehlt sich bereits in dieser Anfangsphase eine DSSV-Mitgliedschaft, um eine kostenlose Beratung rund um das Thema Existenzgründung zu erhalten. Dabei gehen Sie keinerlei Risiko ein, auch wenn Ihr Vorhaben als Existenzgründer wider Erwarten nicht realisiert werden sollte – denn in diesem Fall haben Sie als Existenzgründer ein Sonderkündigungsrecht.

Von welchen weiteren Vorteilen Sie als Mitglied beim DSSV profitieren, erfahren Sie am Ende der Broschüre.

Ihr DSSV

Allgemeine Informationen zur Gründung einer Fitness-Anlage

Zu Beginn des geplanten Vorhabens sollte grundsätzlich eine gut durchdachte, schlüssige Unternehmenskonzeption in Form eines Businessplans erstellt werden. In der Fitness- und Gesundheitsbranche steht im Rahmen einer Existenzgründung meistens die Frage nach der Finanzierung des Vorhabens im Mittelpunkt. Hier ist ein schlüssig ausgearbeiteter Businessplan, der das unternehmerische Vorhaben sowie die angestrebte bzw. erwartete Unternehmensentwicklung klar und plausibel schildert, von großer Bedeutung, wenn es darum geht, Kapitalgeber wie bspw. Banken zu überzeugen und/oder Fördermittel zu beantragen. Zudem werden mit Hilfe einer solchen Konzeption fachliche Stellungnahmen der Industrie- und Handelskammer oder des Fachverbandes eingeholt. Achten Sie darauf, dass Ihr Unternehmenskonzept als Kommunikations-, Präsentations- und Marketinginstrument für externe „Dritte“ immer nachvollziehbar bleibt. Es sollte klar strukturiert und auf das Wesentliche beschränkt sein.

Planen Sie Ihr Vorhaben äußerst sorgfältig, um die mit einer Existenzgründung verbundenen Risiken so niedrig wie möglich zu halten. Nehmen Sie sich genügend Zeit, um sich auf Ihre Selbstständigkeit vorzubereiten. Überstürzen Sie nichts. Beziehen Sie frühzeitig einen Rechtsanwalt und/oder einen Steuerberater Ihres Vertrauens mit ein, der Sie in der Gründungsphase (insb. bei der Wahl der Rechtsform, Prüfung von Verträgen etc.), aber auch in den Folgejahren begleitet. Beratungen dieser Art schützen Sie vor teuren Fehlentscheidungen.

Auch mit dem Thema „Absicherung“ sollten Sie sich schon vor der Realisierung Ihres Vorhabens näher beschäftigen. Als Existenzgründer eröffnen sich Ihnen vielfältige Chancen auf wirtschaftlichen Erfolg. Sie übernehmen mit dem Entschluss zur Selbstständigkeit aber nicht nur die Verantwortung für Ihre eigene Person, sondern auch für Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter sowie Ihre Mitglieder. Die sich daraus ergebenden Risiken sollten Sie kennen und den optimalen Versicherungsschutz sicherstellen.

Zuschüsse für Existenzgründer

Es gibt zahlreiche Zuschüsse und Fördermittel für Existenzgründer, die vom Staat oder Förderbanken als Förderung für die Selbstständigkeit vergeben werden. Die Angebote sind sehr vielseitig und reichen von Zuschüssen für Finanzierungen (wie z.B. die zinsgünstigen KfW Förderdarlehen), Gründungszuschüssen der Agentur für Arbeit, Gründerstipendien für Gründer aus der Hochschule (EXIST-Gründerstipendium), bis hin zu Beratungszuschüssen, bei denen die Kosten für Beratungen durch einen Gründercoach anteilig übernommen werden. Die Förderprogramme und Zuschüsse für Existenzgründungsberatungen vor der Gründung sind von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich und müssen individuell geprüft werden. Zuschüsse für Beratungen nach der Gründung sind durch das BAFA möglich. Der Berater kann in der KfW-Beraterbörse frei gewählt werden. Steuerliche Beratungen sind von der geförderten Existenzgründerberatung ausgeschlossen.

Weitere Informationen zu den Beratungszuschüssen und Förderprodukten können Sie über die KfW Mittelstandsbank erhalten.

Empfehlenswert ist es, für die Erstellung eines Unternehmenskonzeptes Unternehmensberater mit branchenspezifischen Kenntnissen zu beauftragen, um eine objektive Planung bzw. Beurteilung des Vorhabens zu erreichen. Im Anfangsstadium der Planung einer Fitness- und Freizeit-Anlage sollte zudem ein persönliches Beratungsgespräch mit den Existenzgründungsberatern des Fachverbandes oder der örtlich zuständigen Industrie- und Handelskammer geführt werden. Zum Angebot des Fachverbandes und der Handelskammern gehören neben der persönlichen Beratung auch Existenzgründerseminare. Nutzen Sie diese Angebote, um sich rechtzeitig und ausführlich zu informieren. Im Vorfeld übersehene Planungsmängel können den späteren Erfolg Ihres Vorhabens gefährden.

Für potenzielle Existenzgründer und junge Unternehmer ist eine Info-Hotline geschaltet unter:

0800 - 539 90 01 (Mo. bis Fr. von 8.00 bis 18.00 Uhr)

Weitere Informationen – insbesondere Kontaktmöglichkeiten – finden Sie auch unter:

www.kfw-mittelstandsbank.de

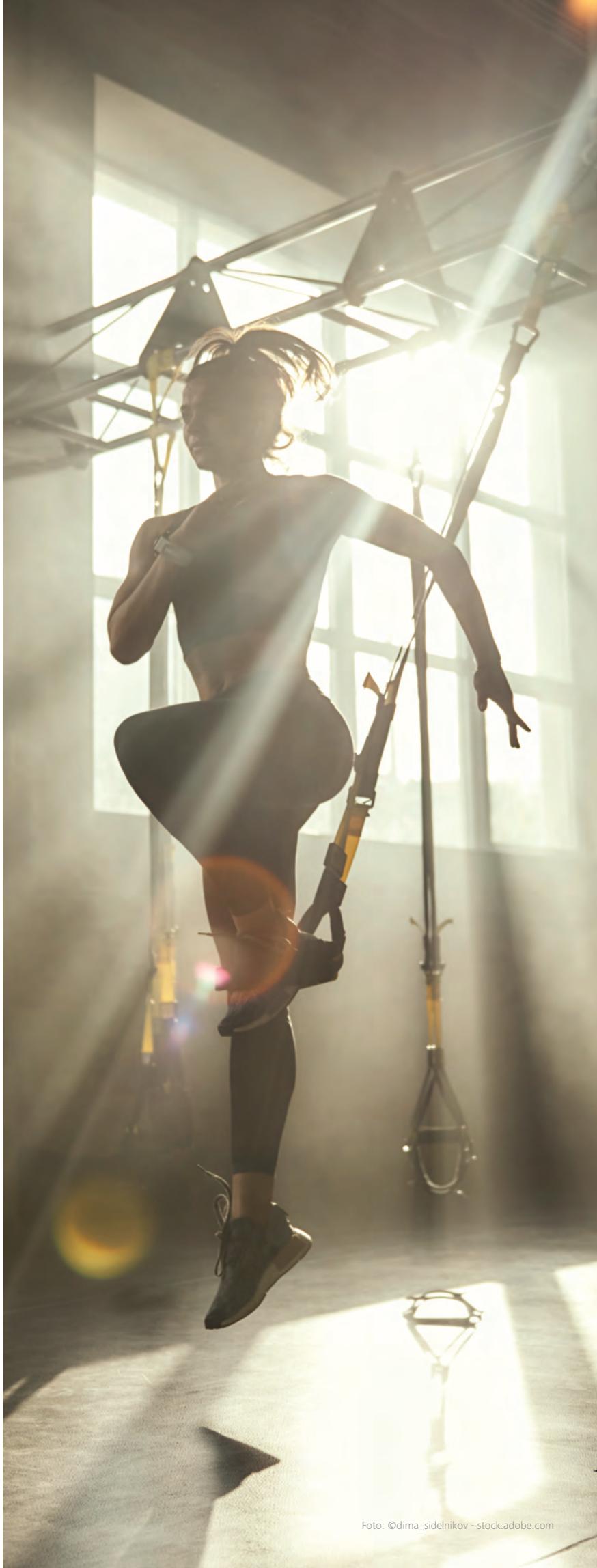
Die Förderdatenbank des Bundes gibt einen vollständigen und aktuellen Überblick über die mehr als 2.000 Förderprodukte des Bundes, der Länder und der EU.

Unter www.foerderdatenbank.de können Sie einfach und schnell nach geeigneten Finanzierungshilfen für Ihren Unternehmensstart suchen.

Wichtig!

Informieren Sie sich vor den Bankgesprächen über die Förderprogramme. Vergleichen Sie die Förderdarlehen mit den Kreditkonditionen Ihrer Hausbank. Die Beantragung von Fördermitteln setzt voraus, dass der Antragsteller eine ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikation nachweisen kann. Zudem muss der Existenzgründer in angemessenem Umfang Eigenkapital (Richtgröße ca. 15 % bis 20 %) einbringen. Die Anträge für Fördermittel werden grundsätzlich über die Hausbank beim zuständigen Förderinstitut eingereicht. Eine Antragstellung unter Umgehung der Hausbank ist nicht möglich. Der Kreditantrag muss immer vor Beginn des Vorhabens gestellt werden, denn Nachfinanzierungen und Umschuldungen sind nicht möglich. Dies bedeutet, dass der Antragsteller vor dem Kreditantrag keine verbindlichen Mietverträge, Lieferverträge für Geräte etc. abgeschlossen haben darf.

Gerade in der Existenzgründerphase müssen eine Reihe immens wichtiger Entscheidungen getroffen werden, die starke Auswirkungen auf die Rentabilität der Anlage haben. Daher empfiehlt sich eine DSSV-Mitgliedschaft bereits in dieser Zeit, um kostenlose Beratung rund um das Thema Existenzgründung zu erhalten.



Erstellung eines Businessplans / Unternehmenskonzeptes

Ein sauber ausgearbeitetes und gut strukturiertes Unternehmenskonzept ist in Form eines Businessplans eine wichtige Grundlage für zukünftige Verhandlungen mit unterschiedlichen externen Adressaten, wie z.B. Kredit- und Förderinstitutionen. Auf Basis des Businessplans analysieren Kapitalgeber, ob das von Ihnen geplante Vorhaben in der dargestellten Form realistisch ist und schätzen somit das eigene Ausfallrisiko bei einer potenziellen Kapitalvergabe ab.

Die Ausarbeitung eines Businessplans ist aber nicht nur für externe Zielgruppen wertvoll, sondern hat auch für Sie als Gründer einen großen Nutzen. Die Erstellung des Businessplans zwingt Sie dazu, die eigene Geschäftsidee kritisch zu reflektieren und sich über alle relevanten Bereiche Ihres Unternehmens intensiv Gedanken zu machen. Diese intensive planerische Auseinandersetzung mit der eigenen Geschäftsidee sensibilisiert Sie auch für Schwächen Ihres Unternehmenskonzepts und hilft ihnen dabei diese frühzeitig zu identifizieren und auszumerzen. Der Businessplan dient als Gesamtwerk der strukturierten und systematischen Vorbereitung der unternehmerischen Tätigkeit und kann auch über die Unternehmensgründung hinaus als Kontrollinstrument verwendet werden.

Die nachfolgenden Ausführungen bieten Ihnen eine grobe Übersicht für die Gestaltung eines Businessplans für Fitness- und Gesundheits-Anlagen:

1. Geschäftsidee

Die Beschreibung der Geschäftsidee kann in vier Teilschritten erfolgen:

1. Kurze Beschreibung des Produktes / der Dienstleistung - Was wird angeboten?
2. Herausstellen des Kundennutzens - Welcher Mehrwert wird den Kunden geboten?
3. Stand der Entwicklung - Wie weit ist die Realisierung der Idee vorangeschritten?
4. Darstellung des Geschäftsmodells (z. B. mit der Business Model Canvas)

2. Markt- und Wettbewerbsbetrachtung

Bestimmung des Einzugsgebietes

Das Einzugsgebiet (oder auch Marktgebiet) eines Unternehmens wird als räumlich begrenzter Bereich definiert, aus dem sich die Kunden des Unternehmens generieren. Bei der Bestimmung des Einzugsgebietes geht es um die Frage, wie groß der Radius um den Standort des Unternehmens ist, aus dem Kunden zur Nutzung der angebotenen Dienstleistung anreisen.

Die Abgrenzung des Einzugsgebietes sollte bei Fitness-Studios nach der Fahrzeit erfolgen (Zeit-Distanz-Methode) und gestaltet sich wie folgt:

- unmittelbares Einzugsgebiet: 5 bis 8 Minuten
- mittelbares Einzugsgebiet: 8 bis 15 Minuten
- erweitertes Einzugsgebiet: ab 15 Minuten

Abhängig von der Lage des Standortes (z. B. Stadtzentrum oder Randlage), der Eigenattraktivität des Dienstleistungsangebotes im Verhältnis zu konkurrierenden Unternehmen, dem Bedarfsdeckungsintervall etc. kann die Ausdehnung des Einzugsgebietes je nach Standort und Studiokonzept variieren und von den hier genannten Fahrzeiten z.T. abweichen.

Beurteilung der wirtschaftlichen Erfolgsaussichten

Im Anschluss an die Einzugsgebietsbestimmung erfolgt die Beurteilung der wirtschaftlichen Erfolgsaussichten für die Aufnahme der Geschäftstätigkeit im betreffenden Marktgebiet.

Man unterscheidet generell zwei Informationsbereiche, die in ihrer Gesamtheit einen Markt beschreiben:

Makroumfeld

insb. demografische Entwicklung, wirtschaftliche Faktoren (u.a. Arbeitslosenquote, Kaufkraft, Einkommensverteilung) und soziokulturelle Faktoren.

Mikroumfeld

insb. Zielgruppen, Partner- und Mitbewerberinformationen (Anzahl, Positionierung, Stärken und Schwächen), Umgebungspotenzial, Verkehrsanbindung und Räumlichkeiten.

Ein Teil der benötigten Daten sind bei den Gemeinden und statistischen Ämtern verfügbar.

Berechnung des Marktpotenzials

Um das Marktpotenzial berechnen zu können, müssen Sie im ersten Schritt in Erfahrung bringen, wie viele Personen in Ihrem Einzugsgebiet leben. Bei einem klassischen Fitness- / Gesundheitsstudio sollte das Marktpotenzial am geplanten Standort mindestens 10.000 Einwohner (ohne Mitbewerber) umfassen. Auch wenn momentan ca. 13 % der Deutschen in einem Fitness-Studio trainieren, empfehlen wir aus kaufmännischer Vorsicht mit einem Marktpotenzial von max. 10 % zu kalkulieren.

Beispiel:

Einwohnerzahl im Einzugsgebiet:
20.000 Personen
Geschätztes Marktpotenzial im Einzugsgebiet:
8 % - 10 %
Ergebnis ein Marktpotenzial:
1.600 - 2.000 Personen
(Hinweis: Mitbewerbersituation unberücksichtigt)

3. Marketing und Vertrieb

Zur Planung dieser beiden Punkte muss eine allgemeine Wettbewerbsstrategie im Sinne einer Positionierung am Markt beschrieben werden. Folgende Wettbewerbsstrategien kommen dabei in Frage:

- Differenzierungsstrategie (Verpflichtung zu hoher Qualität bei den Produkten und Dienstleistungen)
- Kostenführerschaft (günstiger Preis bei minimalem Kundenservice)
- Nischenstrategie (Konzentration auf die Bedienung eines bzw. weniger Segmente des Gesamtmarktes)

In einem weiteren Schritt wird das Marketing-Konzept entwickelt, das insbesondere die Produkt-, Preis-, Kommunikations- und Distributionspolitik umfasst. Die Kombination dieser marketingpolitischen Instrumente wird auch Marketing-Mix bezeichnet.

Marketing-Mix

<p style="text-align: center;">Produktpolitik</p> <p>Welche Produkte / Dienstleistungen werden in welcher Form angeboten?</p> <p>Kernangebot:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ausstattung / Einrichtung • Kraft-, Ausdauer-, Functionaltraining • Kurse (inkl. Programmgestaltung) • etc. <p>Zusatzangebote:</p> <p>z. B. Sauna, Solarium, Theke, Massage, EMS-Training, Vibrationstraining, Personal Training, Sport-Shop, Kinderbetreuung, Firmenfitness etc.</p> <p>Öffnungszeiten</p> <p>Anzahl der Öffnungstage pro Woche, Anzahl der Stunden pro Tag.</p> <p>Servicepolitik, Garantieleistungspolitik</p>	<p style="text-align: center;">Preispolitik</p> <p>Beschreibung der angewandten Preisstrategie und des Tarifsystems</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preisniveau • Preisdifferenzierung (räumlich, zeitlich, abnehmerorientiert, mengenmäßig) • Rabattpolitik <p>Aber auch</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zahlungsbedingungen, • Kündigungsfristen, • Vertragsverlängerungen, • Ruhezeiten etc. <p>werden hier bestimmt.</p>
<p style="text-align: center;">Kommunikationspolitik</p> <p>Darstellung der Kommunikationsformen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Werbung (ausgewählte Werbemittel / -träger) • Direktmarketing • Persönlicher Verkauf • Öffentlichkeitsarbeit • Sponsoring • Eventmarketing • Online- u. Social Media Marketing • etc. 	<p style="text-align: center;">Distributionspolitik</p> <p>Darstellung, wie das Produkt zum Kunden gelangt</p> <p>in der Fitness- / Gesundheitsbranche i. d. R. direkter Absatz im Fitness-Studio</p>

Abbildung: Der Marketing-Mix



Foto: © themagallery - Fotolia.com

4. Räumliche Konzeption

Größe des geplanten Objektes, Aufteilung der verschiedenen Bereiche, Verhältnis von Bruttofläche zu Nettofläche.

Nettofläche = Trainingsfläche mit den Bereichen

- Gerätetraining / Functional Training
- Cardiotraining
- Gruppentraining (Aerobic, Gymnastik, Spinning etc.)

Bruttofläche = Gesamtfläche der Anlage, d. h.

Nettofläche zuzüglich

- Umkleieräume
- Sauna (Wellness)
- Solarien / Beauty-Bereich
- Theken- / Empfangsbereich
- Kinderhort, Sonstiges (Flur, Lager etc.)

Die Aufteilung der verschiedenen Flächen erfolgt je nach Größe und inhaltlicher Konzeption der geplanten Anlage. Ausgehend von einer durchschnittlichen Gesamtfläche von 1.000 qm liegt der optimale Anteil der Trainingsfläche an der Gesamtfläche bei 60 %.

5. Organisation

Rechtsformwahl

Bei der Gründung eines Unternehmens müssen Sie sich

auch für eine Rechtsform entscheiden. Neben den Rechten und Pflichten des Gesellschafters hängen auch die Haftung und die steuerlichen Belastung von der Rechtsform ab. Daher sollte dieser Entscheidung ausreichend Bedeutung beigemessen werden. Nachfolgend finden Sie die in der Fitness- und Gesundheitsbranche gängigsten Formen:

- Einzelunternehmung
 - Gewerbliche Tätigkeit
- Kapitalgesellschaft
 - GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)
- Personengesellschaften
 - GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts – auch BGB-Gesellschaft genannt)
 - Partnerschaft (Partnerschaft gem. PartGG) nur für freie Berufe gem. §18EStG
 - OHG (Offene Handelsgesellschaft gem. HGB)
 - KG (Kommanditgesellschaft)

Interne Struktur

Die interne Organisationsstruktur untergliedert sich in die Aufbau- und Ablauforganisation. Im Rahmen des Businessplans ist insbesondere die Aufbauorganisation von Bedeutung, bei der die hierarchische Struktur sowie die Aufgaben- und Rollenstruktur des Unternehmens in Form eines Organigramms dargestellt wird. Zudem wird an dieser Stelle aufgezeigt, welche Bereiche durch die handelnden Personen abgedeckt werden und welche Bereiche noch besetzt bzw. extern vergeben werden müssen.

6. Gründerteam und Personal

Gründerteam

Hier werden die für die Gründung relevanten Erfahrungen und Kompetenzen des Gründers bzw. des Gründerteams vorgestellt.

Grundsätzlich sieht der Gesetzgeber für das Betreiben einer Fitness- und Freizeit-Anlage keine speziellen Qualifikationen vor. Einschränkung: Förderprogramme werden nur bei ausreichender fachspezifischer und kaufmännischer Qualifikation des Antragstellers gewährt.

Welche fachspezifischen und kaufmännischen Qualifikationen es gibt, erfahren Sie auf: www.dssv.de

Personalplanung

Die Personalplanung trägt zusammen, in welcher Qualität, zu welchem Zeitpunkt an welchem Ort zusätzliches Personal benötigt wird.

Erstellen Sie in diesem Zusammenhang eine übersichtliche Planung zu den folgenden Fragestellungen:

- Wie hoch ist Ihr Personalbedarf?
- Wie viele Trainer, Kurskräfte, Service-Mitarbeiter benötigen Sie bei Ihrem Konzept?
- Wie hoch sind die Kosten der Personalbeschaffung?
- Wie hoch sind die Kosten der weiteren Personalqualifikation?
- Wie ist Ihr Personaleinsatzplan ausgestaltet?

7. Umsetzungsplan

Mittels Zielen und Meilensteinen geben Sie in diesem Kapitel an, wie Sie Ihr Vorhaben inhaltlich und zeitlich umsetzen möchten.

Meilensteine können bei der Gründung eines Fitness-Studios z. B. sein:

- Abschluss der Marktanalyse,
- Fertigstellung des Businessplans,
- Sicherung der Finanzierung,
- Start des Vorverkaufs,
- Abschluss der Umbaumaßnahmen,
- Eröffnung der Anlage,
- Erreichen des Break-Even-Points.

Als Darstellungsform empfiehlt sich bei der Meilenstein-Planung ein Balkenplan („Gantt-Diagramm“).

Ziele lassen sich in operative, strategische und finanzielle Ziele differenzieren. Die Meilensteine sollten zeitlich so abgesteckt sein, dass die Ziele erreicht werden können.

8. Finanzplanung und Finanzierung

Die Finanzplanung und Finanzierung sind eines der wichtigsten Kapitel im Businessplan, da Sie hier überprüfen, ob Ihr Unternehmenskonzept profitabel und die damit einhergehenden Kosten finanziert werden können. Für Ihr Vorhaben sollten Sie einen Investitionsplan, einen Finanzierungsplan, einen Rentabilitätsplan und einen Liquiditätsplan erstellen.

Investitionsplan

Der Investitionsplan stellt den Gesamtkapitalbedarf für Anschaffungen und für die Anlaufphase Ihrer Unternehmung dar. Er bildet die Grundlage für den Finanzierungsplan, den Sie mit Ihrer Hausbank erstellen.

Investitionsaufwand

Die Investitionen setzen sich hauptsächlich aus den nachfolgenden Punkten zusammen:

- Anschaffungskosten der Immobilie
- Erwerbskosten (Makler, Notar, Grunderwerbsteuer)
- Umbaumaßnahmen / Renovierungskosten

Tipp: Es ist zu empfehlen, die Umbauten bei gemieteten Räumlichkeiten nicht selbst zu zahlen. Diese sollten vom Vermieter übernommen werden. Zu den Umbauten zählen unter anderem das Ziehen von Trennwänden, der Einbau von Sanitäranlagen etc.

- Ausstattung
Geräte, Umkleideschränke, Sonnenbänke, Saunen, Theke, Dekoration, Musikanlage, EDV, Spiegel, Lichtenanlage, Außenwerbung, etc.

Je nach Ausstattung der Räumlichkeiten müssen mindestens 400,- bis 450,- EUR je qm veranschlagt werden.

- Gründungskosten
Beratungskosten, Kosten für Marketing und Werbung (Eröffnungswerbung), sonstige Gebühren

Hinweis: Eröffnungsmarketing

Planen Sie ein angemessenes Budget für die Unternehmenseröffnung mit ein. Ist das Eröffnungsmarketing zu knapp bemessen, verpuffen die Aktionen.

Hinweis: Investitionsreserve

Kalkulieren Sie im Vorfeld der Planung eher etwas großzügiger und planen Sie einen Puffer für „unvorhergesehene Kosten“ mit ein (mind. 10 % des Investitionsvolumens). Holen Sie zudem immer Kostenvoranschläge ein, um Ihren Kapitalbedarf zu belegen. Nachfinanzierungen sind bei den Banken in der Regel nicht möglich.

Finanzierungsplan

Im Finanzierungsplan geben Sie an, wie Sie den im Investitionsplan berechneten Kapitalbedarf abdecken möchten (Eigenkapital oder Fremdkapital).

Ihre Eigenmittel sind die Grundlage für eine solide Unternehmensfinanzierung. Existenzgründer sollten zwischen 15 % und 20 % des Finanzierungsvolumens (grobe Richtgröße) als Eigenmittel einbringen.

Nachfolgende Fragen müssen beim Finanzierungsplan beantwortet werden:

- Höhe der eigenen Mittel?
- Finanzierung mit / ohne Fördermittel?
- Höhe der Kreditbelastung?
- Welche Sicherheiten können seitens der Gründer für die Kredite eingebracht werden?

Rentabilitätsplan

Im Rentabilitätsplan erstellen Sie eine Umsatz- und Kostenvorschau für die ersten drei Jahre und leiten daraus die Höhe Ihres Gewinns ab. Zentrale Kostenrichtwerte für Fitnessanlagen finden Sie auf Seite 11.

Liquiditätsplan

Aus den vorangegangenen Plänen leiten Sie einen Liquiditätsplan ab, in dem Ein- und Auszahlungen einander gegenübergestellt werden. Mit Hilfe des Liquiditätsplans wird geprüft, ob die flüssigen Mittel im Unternehmen ausreichen, um jederzeit den Zahlungsverpflichtungen fristgerecht nachzukommen. Da Illiquidität (Zahlungsunfähigkeit) ein Insolvenzgrund ist, sollten Sie bei Ihrer Liquiditätsplanung besonders sorgfältig sein. Ergibt sich hier innerhalb der ersten Geschäftsjahre eine Finanzierungslücke, müssen die vorherigen Pläne überarbeitet werden.

9. Risiken und Gegenmaßnahmen

Wo liegen bei Ihrem Vorhaben die Chancen und Risiken?

Mit Hilfe von Szenario-Analysen können Sie Chancen und Risiken Ihres Vorhabens identifizieren und Alternativpläne erarbeiten mit denen Sie Risiken umgehen bzw. unternehmerische Chancen nutzen können.

Dabei sollten die folgenden drei Szenarien näher durchleuchtet werden:

- „Normalfall“ – der erwartete Fall tritt ein.
- „Best Case“ – mögliche Chancen ergeben sich.
- „Worst Case“ – mögliche Risiken ergeben sich.

Risiken sollten im Businessplan niemals außen vor gelassen werden! Die Darstellung nachvollziehbarer Risiken beweist den Adressaten des Businessplans ein professionelles Vorgehen sowie „kaufmännische Vorsicht“ des Gründers. Zeigen Sie in diesem Kapitel, dass Sie sich auch mit den Risiken, die das Vorhaben mit sich bringt, beschäftigt haben und überzeugen Sie die Adressaten mit guten und durchdachten Gegenmaßnahmen zur Risikoreduktion.

Studiokauf / Studioübernahme

Neben der Neugründung stellt auch der Kauf bzw. die Übernahme eines bestehenden Studios eine interessante Option für Existenzgründer dar, um die unternehmerischen Chancen und Möglichkeiten, die die Fitnessbranche bietet, zu ergreifen. In diesem Kapitel werden zentrale Aspekte, die bei Studiokauf / -übernahme von Bedeutung sind, näher erläutert.

Unternehmensanalyse und Prognose des Unternehmenspotenzials

Bei einer geplanten Unternehmensübernahme ist eine genaue Analyse der rechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse eines Unternehmens unabdingbar.

Insbesondere über die nachfolgenden Punkte sollten Sie sich bei Studiokauf / -übernahme genauer informieren:

Aufgabegrund des Unternehmens:

- Ruhestand, Krankheit, Tod, berufliche Umorientie-

rung, finanzielle Probleme, Unternehmen heruntergewirtschaftet, etc.

Ruf des Unternehmens:

- bei Kunden, Kooperationspartnern,
- in der Öffentlichkeit etc.

Standort:

- Lage, Erreichbarkeit, Parkplatzsituation,
- Nachbargeschäfte, Konkurrenz, Besteuerung,
- weitere Bebauungspläne etc.

Zustand der Betriebsstätten, der Betriebsanlagen und der Ausstattung:

- Welche Betriebsstätten / Anlagen / Maschinen sind gemietet, gepachtet oder geleast?
- Bestehen noch Garantiefrieten?
- Wie hoch sind die laufenden Instandhaltungskosten?
- Zustand der Heizung, Sanitäreanlagen, Fenster und Türen, Wände und Decken?

Gesellschaftsvertrag und Beteiligungen:

- Sind die Unterlagen aktuell?

Kostenrichtwerte

Kostenarten	Richtwerte pro Monat
Betriebskosten, wie Warmwasser, Abwasser, Heizung	2,50 bis 3,50 EUR pro qm
Energiekosten (Strom) abhängig von der Anzahl der Saunen, Solarien, Whirlpools und Schwimmbäder	ab 2,20 EUR pro qm
GEMA (abhängig vom Kursangebot und der beschallten Fläche), VG Media und Beitragsservice (ehem. GEZ)	250 bis 400 EUR
Reinigung	2,00 bis 3,00 EUR pro qm
Steuerberater / Bilanzerstellung	1,2 bis 1,5 % vom Umsatz
Bankgebühren	0,2 bis 0,3 % vom Umsatz
Wareneinsatz	30 bis 40 % vom Warenumsatz*
Telefon / Internet	100 EUR
Portokosten	ab 100 EUR
Versicherung	200 bis 280 EUR

* Abhängig vom Einzelfall. Sinnvoll ist die Dokumentation der Ausgabe von Freigetränken.

Kostenrichtwerte in % vom Nettoumsatz	maximal	optimal
Personalkosten	35 %	32 %
Raumkosten (ohne Nebenkosten)	22 %	20 %
Kapitaldienst	6 %	4 %
Werbungskosten	5 %	4 %
Sonstige Kosten (Rechts- und Unternehmensberatung, Ausbildungs-, Fortbildungs- und Reisekosten, Kosten für Berufsbekleidung, Bewirtung, Geschenke etc.)	6 %	5 %

Abbildung: Kostenrichtwerte

Bitte beachten Sie, dass die zu kalkulierenden Kosten abhängig vom jeweiligen Studiokzept stark variieren können. Für exakte Kostenrichtwerte wenden Sie sich bitte an den DSSV.

- Haben alle Gesellschafter der Übertragung zugestimmt?
- Wurden alle Einlagen einbezahlt?
- Welche Verbindlichkeiten/Sicherheiten/Forderungen liegen seitens der Gesellschafter im Innenverhältnis/der Gesellschaft im Außenverhältnis vor?

Personal:

- Anzahl, Beschäftigungsdauer, Beschäftigungsform, Funktionen, Qualifikation, Altersstruktur, Bruttoverdienst der Mitarbeiter, sonstige Vergütungen, Weiterbildungsmaßnahmen, externe Berater etc.

Markt und Kunden:

- Kundenbeziehung, Kundenanzahl, Konkurrenzsituation, Kooperationspartner, Marktentwicklung etc.

Produkte und Dienstleistungen:

- Sind die angebotenen Leistungen aktuell?
- Welche nicht ausgeschöpften Marktpotenziale gibt es?

Finanzsituation:

- Ist eine Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts und der Sozialversicherungsträger vorhanden?
- Wie ist das Verhältnis von Vermögen und Schulden der letzten drei Wirtschaftsjahre?
- Wie ist das Verhältnis von Gewinn und Verlust der letzten drei Wirtschaftsjahre?
- Wie ist der Ertrag? Lässt er sich zukünftig verbessern?
- Welche Investitionen sind noch erforderlich?
- Reichen die Erträge für diese Investitionen aus?
- Wie ist die Liquidität des Unternehmens?
- Welche Verbindlichkeiten gibt es?
- Welche Forderungen hat das Unternehmen?
- Wurden alle Steuern fristgerecht gezahlt?

Sämtliche vertraglichen Beziehungen des Unternehmens:

- Welche Versicherungsverträge gibt es?
- Gibt es Lieferverträge?
- Bestehen Abtretungsverträge mit Lieferanten?
- Wie ist der Mietvertrag ausgestaltet? Untervermietung möglich? Nebenkosten bis zum Stichtag überprüfen. Neuvermietung (immer einseitige Option von mindestens 2 x 5 Jahren Laufzeit offenhalten)

Wie sind die Mitgliedsverträge ausgestaltet?

- Wie viele Vorschahler gibt es?
- Lifetime-Verträge?
- Wie sind die Mitarbeiterverträge ausgestaltet?

Das Ziel dieser Analyse ist es, sowohl den derzeitigen Zustand als auch die Zukunftsaussichten des Unternehmens möglichst genau zu erfassen, um nach einer Übernahme keine bösen Überraschungen zu erleben.

Unternehmensbewertung

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Bewertung des Unternehmens. Für die Unternehmensbewertung können unterschiedliche Methoden herangezogen werden. Die in der Praxis am meisten verbreitete Methode ist das Ertragswertverfahren, bei dem der Wert des Unternehmens auf Basis der zukünftig erzielbaren Gewinne sowie den mit der Investition verbundenen Risiken kalkuliert wird. Weitere Methoden, die zur Unternehmensbewertung herangezogen werden können, sind das Vergleichswertverfahren und die Substanzwertmethode.

Über das **OFB Portal - Online Fitness Bewertung** können Sie Ihr Unternehmen von öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen bewerten lassen.

www.online-fitness-bewertung.de

Businessplan und Finanzierung

Wie bei der Neugründung gilt auch bei einer Unternehmensübernahme der Grundsatz: „Ohne schlüssiges Unternehmenskonzept und ausgearbeiteten Businessplan keine Zusagen bei Förderprogrammen und keine Finanzierung durch Kreditinstitute“. Daher sind die zuvor behandelten Themen und Fragestellungen auch bei Studiokauf / -übernahme von Bedeutung. Im Rahmen des Businessplans können Sie allen Beteiligten deutlich machen, dass Sie sich ein genaues Bild vom bestehenden Unternehmen („derzeitiger Ist-Zustand“) gemacht haben und darauf aufbauend Ihre Vorstellungen und Zukunftspläne („zukünftiger Soll-Zustand“) präsentieren.

Rechtsform und Nachfrage

Die Wahl der Rechtsform ist bei einer Übernahme sowohl für den Nachfolger als auch für den übergebenden Unternehmer von Bedeutung, da sowohl die Haftung als auch die Steuerbelastung von der Rechtsformwahl abhängen. Zudem ist nicht jede Rechtsform für eine schrittweise Nachfolge geeignet. Hier kann es sinnvoll sein, ein Unternehmen beispielsweise von einem Einzelunternehmen in eine GmbH oder Personengesellschaft umzuwandeln. Auch die Finanzierung beim Kauf muss bei der Wahl der Rechtsform berücksichtigt werden. Eine Steuer- und Rechtsberatung ist an dieser Stelle erneut ratsam.

Literatur / Informationen

Eckdaten 2018

Der DSSV bietet der Fitnessindustrie, aber auch Interessierten außerhalb der Branche, wieder einen Überblick über die aktuellen und wesentlichen Entwicklungen der Fitness-Wirtschaft. Wie in jedem Jahr wurde dabei, in der Erarbeitung von Kennzahlen zum deutschen Fitnessmarkt, mit dem Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement kooperiert.

Die fitness MANAGEMENT gibt im Auftrag des DSSV das Einkaufsregister heraus, das übersichtlich die etablierten Produkte und Dienstleister listet:

www.fitnessmanagement.de/ekr

Mehr erfahren Sie auch unter:

www.dssv.de

Mitglieder des DSSV erhalten die Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft kostenlos.

Fragen? Als DSSV-Mitglied erhalten Sie eine kostenlose Beratung unter Tel. 040 - 766 24 00

WIR KOMBINIEREN ALLES, WAS SIE BRAUCHEN



RECHTSBERATUNG



DOKUMENTE & TOOLS



STUDIOBERATUNG



Nutzen Sie die Leistungen der DSSV-Mitgliedschaft für EUR 63,- pro Monat



Mitglieder • Personal • Datenschutz

Muss ich diese Attestkündigung akzeptieren?
Wie wird ein rechtssicherer Vertrag gestaltet?
Wann muss ich Mitarbeitern Urlaub genehmigen?
Was muss ich beim Datenschutz berücksichtigen?



Studioorganisation • Präventionskurse • Fachseminare

Ist mein Businessplan aussagekräftig genug?
Wo finde ich zertifizierte Präventionskurse?
Was muss ich bei einer Beitragsanpassung bedenken?
Wie kann ich BGM-Maßnahmen erfolgreich anbieten?



Musterverträge • Vergünstigungen • GEMA-Beratung

Wie wird der günstigste GEMA-Tarif berechnet?
Wo finde ich Vorlagen für Mitglieds- und Arbeitsverträge?
Wie kann ich 20 % GEMA- und VG-Media-Gebühren sparen?
Wo finde ich Softwaretools für meine Personalplanung?

DSSV
Arbeitgeberverband deutscher
Fitness- und Gesundheits-Anlagen



DSSV e. V.

Beutnerring 9 | 21077 Hamburg

Tel. 040 - 766 24 00

www.dssv.de