

Investorenkapital für Franchisegeber

Reinhard Wingral

Co-Founder und Head of Franchise



- . . ist bedeutsam, weil der **Unternehmenswert** durch die schnelle und konsequente Nutzung der Marktchancen entsteht – aber **Wachstum** muss finanziert werden
 - . . hängt stark mit meinem persönlichen Hintergrund und den aktuellen **Erfahrungen** aus der ersten Finanzierungsrunde von CRYOPOINT zusammen
 - . . soll als **360°- Impuls** verstanden werden und helfen die Aufgabe im Bedarfsfall zielorientiert anzugehen
-

Konzept

- * **Acht** Anwendungsbereiche Recovery, Wellness, Health
- * **Vier** davon als Cryo-Anwendungen
- * **Drei** identifizierte Kundenzielgruppen

Status Quo

- * 17 Standorte aktiv, 4 weitere im Count Down
 - * Nutzung eigener Innovationen und strukturierter KI
 - * Gemeinsame LLC mit Next Wellness Inc. als FG für den US-Markt seit Juli 2023 mit Sitz in Florida
 - * Eröffnung erster Standort in Florida Anfang 2024
 - * Abschluss **erste Finanzierungsrunde** im Oktober 2023
-

Bei Immobilien zählen die drei „L“ – für Investoren die drei „M“

Felix Hinz, Co-Founder

Franchiseerfahrung seit 2008,
temporär mit fünf Betrieben
und 130 MA

Organisation, Marketing

Reinhard Wingral, Co-Founder

Hintergrund bekannt

Head of Franchise

Ashkan Esmat, Co-Founder

Medizintechnik-Ingenieur und
Inhaber MEDNER Medizintechnik
mit internationaler Kundschaft

Technik

Oliver Tonn, Shareholder

Master-FN von Engel & Völkers
seit 2009 in Florida, Immobilien-
umsatz über 4 Mrd. Dollar p.a.

Internationales

Warum sind Franchisesysteme für Investoren interessant ?

1. Erprobtes Geschäftskonzept mit Wettbewerbsvorteilen
2. Identifizierbares und wesentliches Know-how
3. Langfristige Wachstumsperspektive durch die FN
4. Steigerung des Unternehmenswerts durch Marktetablierung auf Grundlage einer langfristigen Strategie

Problem: Sehr viele Investoren haben Wissensdefizite zum Thema Franchise und können Chancen nicht entscheidungsreif beurteilen

Situation

Verstärkte Expansion hat begonnen, Schwarze Null ist erreicht, sprungfixe Kosten entstehen, für den Aufbau von Produktions-, Vertriebs- und Betreuungskapazität wird Kapital benötigt

Wirtschaftliche Perspektive

Marktposition wird klarer, Umsatz und Ertrag werden planbarer

Unternehmerisches Risiko

Besser einschätzbar, niedriger als in den Vorphasen

- Konzept und Wettbewerbslandschaft erklären
 - Ziele, Strategie und Prognosen qualifiziert darlegen
 - Kapitalverwendung nach Kosten bzw. Art der Investitionen konkretisieren und realistisch begründen
 - Erlöse differenzieren und Zusammenhang zur Expansionsplanung herstellen
 - Betriebsorganisation und Arbeitskapazität beschreiben
-

Wechselwirkung der Datenebenen – eine Besonderheit für Investoren

Ebene FG:	Beispiele zur Due Diligence
Commercial:	Markt und Wettbewerb, SWOT-Analyse
Technical:	Handling, Risiken, Nutzung strukturierter KI
Human:	Aufbau- und Ablauforganisation, Qualifikation und Kapazitäten des Systemmanagements , Onboarding-Prozess
Financial:	Historie und Status Quo des Unternehmens
Legal:	Rechtsverhältnisse und Rechtsprävention, Schutzrechte, Franchisevertrag

Ebene FN: Beispiele zur Detailanalyse

1. Obligatorisch sind **Betriebsvergleiche** auf Basis einheitlicher Kontenrahmen und Produktivitätsanalysen
 2. Systemspezifische Nutzung quantifizierbarer und relevanter **Marketing-KPIs**, z.B. Kampagnenanalysen Google Ads
 3. Nutzung **KI** für erweiterte Datenanalyse, Trenderkennung, Preismodellierung, Effizienzsteigerungen usw.
 4. Erkenntnisse aus **ERFA** und **Reputations-Monitoring**
-

- Flexibel gestaltbare Wachstums-Finanzierung
 - Höhere Krisenresistenz durch bessere Kapitalbasis
 - Besseres Rating bei Banken erschließt bessere Kreditkonditionen bei Fremdkapital
 - Keine KWG-Relevanz, keine Sicherheiten erforderlich
 - Optional Zusatznutzen durch begleitenden Support des Investors möglich
-

- | | |
|--------------------------|--------------------------------|
| 1. Business Angel: | Kapital und Know-How |
| 2. Family Offices: | Dividenden orientiert |
| 3. Venture Capital: | Exit orientiert |
| 4. Öffentliche BTGn: | Regional gebunden |
| 5. FG-Persönlichkeiten: | Individuelle Situation |
| 6. Strategische Partner: | Siehe Strukturen bei CRYOPOINT |

- Bis **31.12.2026** bessere Förderung, **Onlineantrag** durch Unternehmen (1) und Investor (2) sowie Bestätigung der Förderfähigkeit notwendig
 - **Erwerbzuschuss** bei Anteilserwerb oder Wandelanleihen aktuell bei 25 %, maximal 100.000 Euro beim Investor
 - **Exitzuschuss** beträgt 25 % vom Veräußerungsgewinn aus Anteilen, die mit dem Erwerbzuschuss gefördert wurden
 - Pro Unternehmen können Anteile im Wert von bis zu **3 Mio. Euro** jährlich gefördert werden
-

1. Nicht **Wir** sind super, sondern Investor erkennt **Die** sind super
 2. **Fehler vermeiden**: viele technische Details und Fachbegriffe, zu hohe Dosis Marketingfloskeln und Beratungslyrik, Wunsch und Wirklichkeit vermischen
 3. **Dienstleister** für Recherche, Erstellung Pitch Deck, Selektion von Investoren und Support in der Frühphase einbinden (?)
 4. Bei Interesse **NDA** geben lassen und **Detailplanung** vorlegen
 5. **Erstes Date** mit Investor als Video-Call oder beim FG
-

Geschäftsbetriebsgarantien

Werden Bestandteil des Beteiligungsvertrages, unbedingt sorgfältig prüfen und zusammenstellen. Beispiele:
Vereinbarungen zwischen den Alt-Gesellschaftern,
Verträge über Fremdmittel, Bürgschaften, Ansprüche Dritter

Poolbildung bei mehreren Investoren

Risikominimierung durch Teilung des Invests, Chance auf höheres Gesamtvolumen, aber auch höherer Abstimmungsbedarf durch unterschiedliche Interessen der Beteiligten

Rechtsformwechsel

Zumindest mögliche Option prüfen

Wandeldarlehen

Als kurzfristige Übergangslösung bei der Poolbildung sinnvoll. Darlehensgeber hat generell ein Wandlungsrecht – unbedingt eine konkrete Wandlungspflicht vereinbaren

Post Money Thematik

Geschäftswert beim Beteiligungsvertrag ist nicht der Investitionsbetrag, sondern der „Post-Money-Wert“

Die Regelungen im Beteiligungsvertrag erstrecken sich auf **alle** und nicht nur auf die neu ausgegebenen **Anteile** an der Gesellschaft – das führt zu deutlich höheren Notargebühren

Reportingpflichten, Informations- und Vetorechte, die über die gesetzlichen Bestimmungen hinaus gehen, individuell regeln

Verwässerungsschutz

In späteren Finanzierungsrunden erneut Kapital einsammeln bedeutet wegen höherer Bewertung weniger Anteile abgeben
Dazu **Vorerwerbsrechte** mit Ausübungsfrist präzisieren

Exit-Erlösverteilungen

Insbesondere die Rechte zur Mitveräußerung (**Tag Along**) und die Pflichten zur Mitveräußerung (**Drag Along**) müssen schon beim Eintritt im Detail geklärt sein

1. Sorry, aber es gibt keine allgemein gültige Lösung, die Bewertung ist oft eine Frage der Interpretation
2. Zukunftsorientierte Modelle wie Discounted Cashflow oder Ertragswertverfahren basieren auf Annahmen der künftigen Wertschöpfung
3. Die finale Bewertung hängt stark ab vom
 - Entwicklungsstand des Franchisesystems
 - Qualitätsniveau der vorgelegten Planungsdaten
 - Vergleich mit anderen Franchisesystemen
 - Ziel des Investors „im Einkauf liegt der Gewinn“

Restore Hyper Wellness wurde 2015 gegründet, das Konzept ist mit CRYOPOINT vergleichbar

Extrem schnell wachsendes Franchisesystem in den USA mit aktuell **190 FN** - weitere **200 Stores** sind bereits unter Vertrag

Die Expansion wird seit 2021 mit **153 Mio. Dollar** aus vier Finanzierungsrunden ganz entscheidend beschleunigt

Sichtweise eines bekannten Investors – ist das so ?

*„ Investieren Sie in nur in ein Geschäft, dass jeder
Idiot leiten kann – weil es früher oder später
irgendein Idiot übernehmen wird “*

(Peter Lynch)
