



Goodcoach-Fußball-Franchisenehmer David Pudelko beim Fördertraining.

Fußballcoach im Nebenjob

Goodcoach Fußball wurde ins Leben gerufen, um Fußballtalente ab fünf Jahren zu fördern. Das Vereinstraining will man damit nicht ersetzen, sondern ergänzen.

VON CARINA JAHN

Fußball ist David Pudelkos große Leidenschaft. Nach getaner Arbeit als Lehrer in einer Amstettener Schule tauschte er regelmäßig Rotstift gegen Fußballschuhe. Als zwei Freunde ein Unternehmen für Fördertraining namens Goodcoach Fußball ins Leben riefen, war er von Beginn an als Trainer mit an Bord. „Wir haben gemeinsam im Verein in Amstetten gespielt und sind zusammen aufgestiegen. Das hat uns zusammengeschießt“, so Pudelko, der wegen der Pendelei zwischen Amstetten und seinem Wohnort im Bezirk Melk im Jahr 2022 in eine Schule in seiner Umgebung wechselte. Gleichzeitig ging er als Franchisenehmer an den Start und eröffnete in Ybbs seinen eigenen Goodcoach-Fußball-Standort.

Fußballplatz mit Gartenhütte

„In Ybbs gibt es drei Fußballplätze, und alle kann ich für das Training benutzen, wofür ich sehr dankbar bin“, erzählt Pudelko, der zwei Plätze vom Fußballverein und einen Platz von der Gemein-

GEWINN-Bewertung

Preis/Leistung:	●●●●○
Ausgereiftheit:	●●●●○
Marktchancen:	●●●●●

de kostenlos zur Verfügung gestellt bekommt. In der kalten Jahreszeit mietet er sich in einer Halle ein.

„Die Gemeinde hat mir erlaubt, neben ihrem Fußballplatz eine Gartenhütte zu bauen, damit ich die Trainingsutensilien vor Ort lagern kann“, erzählt der Mathematik- und Sportlehrer, der zu Beginn vom Franchisegeber ein Starterpaket im Wert von 1.000 Euro mit Bällen, Slalomstangen und Hütchen erhielt. Darüber hinaus investierte er in zusätzliches Equipment wie Gewichte, Bungeeseile und kognitive Tools.

Maximal acht Teilnehmer

Vor dem ersten Training stellte Pudelko das Konzept in Vereinen und Schulen vor. Dabei konnte er auch

Schüler, die bislang in keinem Verein Fußball gespielt hatten, für das Fördertraining begeistern. „Bereits in der dritten Woche hatten wir zehn Kinder, die über Goodcoach Fußball zum Verein gekommen sind, das hat sich herumgesprochen. Inzwischen haben wir Teilnehmer aus Scheibbs und Melk bis ins mittlere Waldviertel“, berichtet Pudelko, der auch zwei Trainerausbildungen abgeschlossen hat.

Geboten werden wöchentliches Gruppentraining mit bis zu acht Teilnehmern (20 Euro pro Einheit), Individualtraining (Face to Face 50 Euro pro Einheit, zu zweit bzw. zu dritt 35 Euro pro Einheit) und Feriencamps. Das Gruppentraining leitet Pudelko mit ein bis zwei weiteren Trainern. Bis zur Eröffnung seines Standorts hatte er ein Team aus elf Trainern beisammen, die abwechselnd mit ihm am Platz stehen. Pudelko selbst ist bis zu fünfmal pro Woche für Goodcoach Fußball im Einsatz, abhängig von der Anzahl an Individualtrainings. Das Organisatorische erledigt er von zu Hause

Foto: Goodcoach Ybbs


aus. Zudem ist er weiterhin selbst als Fußballspieler aktiv.

Ergänzung zum Vereinstraining

„Unsere Zielgruppe sind Kinder ab fünf Jahren, die in einem Verein spielen und Fördertraining benötigen“, so Franchisegeber Mario Stix. Während beim Vereinstraining überwiegend in Spielformen trainiert wird, liegt bei Goodcoach Fußball der Fokus auf Technik und Persönlichkeitsentwicklung. „Durch das Training in Kleingruppen haben Kinder viel Ballkontakt, und wir können gut an ihren Schwächen arbeiten“, erklärt Stix. Die Feriencamps eignen sich auch für Kinder, die noch nicht in einem Verein Fußball spielen.

Goodcoach Fußball wurde 2019 in Amstetten gegründet, das Franchisesystem besteht seit 2020. Derzeit gibt es sechs Standorte, fünf davon führen Partner. Gesucht werden Franchisenehmer, die das Unternehmen nebenberuflich betreiben. Diese sollten kinderfreundlich sein und Leidenschaft für Fußball mitbringen. Idealerweise sind es ehemalige Fußballspieler oder Personen, die über umfangreiche Fußballerfahrung verfügen. Vom Franchisegeber ist gewünscht, dass der Partner den Standort mit einem Co-Franchisenehmer oder Mitarbeiter führt, der sich überwiegend um Organisatorisches kümmert. Für die Trainingseinheiten muss ein Fußballplatz eines Vereins oder einer Sportanlage organisiert werden. Eine Halle für Winter und Schlechtwetter sollte vorhanden sein. Ein Raum für Equipment ist ausreichend.

Fazit

Das System ist gut durchdacht und lässt dennoch Raum für unternehmerische Freiheiten. Zum Beispiel kann das Angebot individuell erweitert werden, etwa mit Konditionstraining. Das Starterkit im Wert von 1.000 Euro können Franchisenehmer aus einem Sortiment selbst zusammenstellen. Zudem profitieren Partner von günstigeren Einkaufskonditionen. Da beim Standort auf bestehende Infrastruktur zurückgegriffen wird, ist die Startinvestition überschaubar. 

So rechnet sich Goodcoach Fußball

Die Berechnung des Mindestumsatzes erfolgte unter folgenden Annahmen:* Der Partner gründet ein Einzelunternehmen, betreibt dieses nebenberuflich. Als Einkommen wurden 1.000 Euro pro Monat angenommen. Ein Mitarbeiter wird geringfügig beschäftigt. Externe Trainer arbeiten auf Honorarbasis (Annahme: 50 Euro pro Stunde). Für die Anmietung von Fußballplätzen bzw. einer Halle wurden im Schnitt 150 Euro pro Woche angenommen. Für die Einstiegsgebühr wurden 10.000 Euro gerechnet, für die Ausstattung 2.000 Euro. Der Investitionsbedarf wird gänzlich mit Eigenmitteln finanziert. Für die Refinanzierung wurden drei Jahre gerechnet. In der Umsatzberechnung sind Teilnahmegebühren (Gruppentraining: 20 Euro, Individualtraining mit zwei Teilnehmern: 35 Euro) netto gerechnet (ohne Einzeltrainings um 50 Euro pro Stunde).

Erfolgsrechnung	Break-even	in Prozent
Umsatz Gruppentraining	34.667,-	
Umsatz Einzeltraining	11.200,-	
= Umsatzerlöse netto	45.867,-	100,00%
Franchisegebühr	4.587,-	10,00%
IT-Kosten fix	1.800,-	3,90%
= Summe Kosten Franchise	6.387,-	13,90%
Rohertrag	39.480,-	86,10%
Refinanzierung Einstiegsgebühr	1.400,-	3,10%
Personal	6.600,-	14,40%
Geschäftsführer-Entgelt	12.000,-	26,20%
externe Trainer	6.500,-	14,20%
Platz- und Hallenmiete	7.800,-	17,00%
Werbeaufwand	2.000,-	4,40%
Buchhaltung	1.600,-	3,50%
Telefon, Versicherung (anteilig)	1.900,-	4,10%
= Summe Aufwand	39.800,-	86,80%
Ergebnis vor Steuern	-320,-	-0,70%
Abschreibung	1.400,-	
= freier Cashflow	1.080,-	2,40%

Unter obigen Annahmen rechnet sich Goodcoach Fußball ab einem Nettoumsatz von rund 46.000 Euro pro Jahr, das entspricht 40 Teilnehmern am Gruppentraining pro Woche und weiteren 32 Teilnehmern am Einzeltraining. In der Planung sind andere Erlöse (z. B. aus Sommercamps) nicht enthalten.

* Die Berechnung wurde von Unternehmensberater Peter Lindenhofer (lindenhofer.co.at) erstellt und dient lediglich zur Orientierung. Sie ersetzt keinesfalls eine eigene Kalkulation.

Fakten Goodcoach Fußball

Franchisegeber: Mario Stix und Milan Vukovic, Ybbsstraße 2, 3300 Amstetten, +43 660 1577817, fussball@goodcoach.at, goodcoach.at

Gesucht: Partner in ganz Österreich

Monatliche Franchisegebühr: zehn Prozent des Bruttoumsatzes

Monatliche Marketinggebühr: keine

IT-Gebühr: 150 Euro netto

Einstiegsgebühr: 8.000 bis 12.000 Euro (abhängig von Einwohnerzahl, Anzahl der Fußballvereine, Anzahl der Kinder im Verein)

Richtwert Startinvestition (exklusive Einstiegsgebühr): Starterkit für jeden neuen Standort (Wert: 1.000 Euro), zusätzliche Investitionen für Marketing und Trainingsutensilien: circa 2.000 Euro

Vertragslaufzeit: min. 36 Monate