

WZMOCNIMY TWÓJ BIZNESS
WE'LL STRENGTHEN YOUR BUSINESS



FitFinance



NOWATORSKIE ROZWIĄZANIE DLA INWESTORÓW FITNESS W POLSCE!

**DŁUGOTERMINOWY NAJEM MASZYN TRENINGOWYCH
– NOWA USŁUGA FITFINANCE I TOP-GYM.**



WWW.FITFINANCE.COM.PL



FitFinance, czyli wy

Od kilku, a nawet kilkunastu lat obserwujemy zwiększone zainteresowanie aktywnością fizyczną czy szerzej kulturą fizyczną. Znajduje to potwierdzenie w wynikach badań przeprowadzonych przez wyspecjalizowane instytucje na zlecenie chociażby agend rządowych. Patrząc z perspektywy inwestorów, nowa usługa na rynku, wynajem długoterminowy FitFinance, to doskonały sposób na rozwinięcie skrzydeł w branży fitness.

Metody pozyskiwania/finansowania profesjonalnego sprzętu fitness

■ KAPITAŁ WŁASNY

Oczywistą możliwością pozyskania wyposażenia obiektu w sprzęt fitness jest zakup z kapitału własnego. Bezsporną zaletą tej metody jest brak uciążliwości związanych z pozyskiwaniem finansowania zewnętrznego oraz własność sprzętu (o ile przyjmiemy, że to jest zaleta). Profesjonalny sprzęt fitness jest dobrem inwestycyjnym, które zwraca się w dłuższym okresie. Ulokowanie zasobów pieniężnych w środkach trwałych powoduje, że nie możemy ich wykorzystać na działania zwiększające efektywność naszego przedsięwzięcia, takie jak pozyskanie kadry o wyższych kwalifikacjach, szeroko rozumiany aktywny marketing. Brak lub ograniczenie możliwości finansowania może i często przekłada się na jakość naszej oferty, a zatem na jej atrakcyjność, akceptowalność, a w dalszej konsekwencji rentowność inwestycji. Dlatego przy ograniczonych zasobach kapitałowych sfinansowanie zakupów inwestycyjnych może być trudne lub niemożliwe. Niezależnie jednak od zasobności inwestora należy zastanowić się nad zasadnością „mrożenia” kapitału w środki trwałe.

• ZALETY:

- ✓ możliwość szybkiego pozyskania sprzętu,
- ✓ brak formalności, które są konieczne w przypadku pozyskania finansowania ze źródeł zewnętrznych,
- ✓ własność sprzętu.

• WADY:

- ✓ kapitał własny może być niewystarczający,
- ✓ wykorzystanie kapitału własnego na cele inwestycyjne ogranicza możliwości operacyjne przedsiębiorstwa,
- ✓ brak gwarancji w dłuższym okresie,
- ✓ koszty przeglądów okresowych i konserwacji w całym okresie po stronie inwestora,
- ✓ koszty naprawy i wymiany sprzętu po okresie gwarancji po stronie inwestora,
- ✓ wymiana sprzętu po okresie gwarancji na koszt właściciela.



■ KREDYT

Znana i popularna metoda finansowania inwestycji kredytem długoterminowym pozwala na zakup sprzętu fitness. Dostępność kredytu jest jednak ograniczona i silnie zdeterminowana dotychczasowymi wynikami przedsiębiorstwa. Banki stawiają wysokie wymagania odnośnie parametrów, jakie mają spełniać firmy ubiegające się o kredyt. Traktują też firmę z branży fitness podobnie jak każdą inną i w niewielkim tylko stopniu uwzględniają jej specyfikę. Z tego powodu finansowanie kredytem jest trudno dostępne, a często niemożliwe. W zasadzie przedsięwzięcia startujące od podstaw, tzw. startup'y, nie mają szans na pozyskanie finansowania tą drogą.

• ZALETY:

- ✓ możliwość skierowania środków własnych na zwiększenie efektywności przedsięwzięcia i inne inwestycje.

• WADY:

- ✓ stosunkowo trudno dostępna forma finansowania,
- ✓ czasochłonność procedur bankowych,
- ✓ brak gwarancji w dłuższym okresie,
- ✓ koszty przeglądów okresowych i konserwacji w całym okresie po stronie inwestora,
- ✓ koszty naprawy i zamiany sprzętu po okresie gwarancji po stronie inwestora,
- ✓ wymiana sprzętu po okresie gwarancji na koszt inwestora,
- ✓ ograniczona możliwość finansowania sprzętu używanego,
- ✓ bardzo ograniczone lub niemożliwe finansowanie startup'ów.

najem długoterminowy



■ LEASING

Rozpowszechniona i znana forma finansowania inwestycji. Zrozumiała i akceptowana przez przedsiębiorców. W tym przypadku inwestor co do zasady nie staje się właścicielem przedmiotu leasingu, jednakże może go użytkować w okresie trwania umowy leasingu.

Firmy leasingowe reprezentują bardziej liberalne podejście do finansowania branży fitness. Względem banków posiadają uproszczone i szybsze procedury. Jednakże w ocenie instytucji finansowych sprzęt fitness jest trudno zbywalny na rynku wtórnym. Szybko traci na wartości. Firmy leasingowe klasyfikują sprzęt fitness do wysokiej grupy ryzyka. Utrudnia to pozyskanie finansowania inwestycji w branży fitness. Tym niemniej z tego źródła jest ono możliwe i praktykowane.

• ZALETY:

- ✓ możliwość skierowania środków własnych na zwiększenie efektywności przedsięwzięcia i inne inwestycje,
- ✓ krótki okres decyzji o finansowaniu,
- ✓ kwalifikacja wydatków związanych z leasingiem do kosztów uzyskania przychodów (tarcza podatkowa).

• WADY:

- ✓ brak własności przedmiotu leasingu,
- ✓ brak gwarancji w dłuższym okresie,
- ✓ koszty przeglądów okresowych i konserwacji w całym okresie po stronie leasingobiorcy,

- ✓ koszty naprawy i zamiany sprzętu po okresie gwarancji po stronie leasingobiorcy,
- ✓ wymiana sprzętu po okresie gwarancji na koszt leasingobiorcy,
- ✓ ograniczone lub niemożliwe finansowanie startup'ów.

■ NAJEM DŁUGOTERMINOWY

To stosunkowo nowa forma pozyskania sprzętu. Spopularyzowana została na rynku samochodów firmowych wśród użytkowników flotowych. W swojej formie jest podobna do leasingu operacyjnego, stąd najem długoterminowy nazywany jest czasami leasingiem pełnym. W leasingu, jak i w najmie krótkoterminowym, w okresie umowy własność sprzętu pozostaje po stronie leasingodawcy/wynajmującego. Leasingobiorca zaś korzysta ze sprzętu w ramach prowadzonej przez siebie działalności.

Bardzo ważnym wyróżnikiem najmu długoterminowego jest pakiet dodatkowych unikatowych korzyści, jakie otrzymuje inwestor/najemca. Korzyści te są ujęte w indywidualnych umowach. Obejmują one kluczowe z punktu widzenia użytkownika cechy usługi. Może to być między innymi: gwarancja na sprzęt w całym okresie najmu (odmienne niż przy zakupie z kapitału własnego, kredytu, leasingu, kiedy to gwarancja, jeśli występuje, nie przekracza zwykle 2 lat); przegląd i serwis urządzeń; dostarczenie sprzętu zastępczego w przypadku braku możliwości naprawy bądź koniecznej dłuższej naprawy, a także inne uzgodnione z najemcą.

• ZALETY:

- ✓ szybkość pozyskania sprzętu (szybka decyzja),
- ✓ możliwość skierowania środków własnych na zwiększenie efektywności przedsięwzięcia i inne inwestycje,
- ✓ gwarancja w całym okresie najmu sprzętu,
- ✓ inwestor otrzymuje serwis sprzętu w ramach najmu długoterminowego,
- ✓ właściwe funkcjonowanie sprzętu zapewnia inwestorowi firma wynajmująca sprzęt,
- ✓ gwarancja wymiany sprzętu w przypadku jego awarii w całym okresie umowy,
- ✓ kwalifikacja wydatków związanych z najmem do kosztów uzyskania przychodów,
- ✓ możliwość dostarczenia sprzętu regenerowanego,
- ✓ możliwość dostarczenia sprzętu dla startup'ów.

• WADY:

- ✓ brak własności przedmiotu w okresie najmu.

FitFinance zajmuje się długoterminowym najmem profesjonalnych maszyn fitness oraz organizowaniem finansowania leasingiem. Spółka współpracuje z liderem branży w Polsce, firmą TOP-GYM. Ścisłe ukierunkowanie na rynek fitness pozwala nam zrozumieć jego specyfikę i zaoferować niespotykaną elastyczność i skuteczność. Zapraszamy do współpracy.

Krzysztof Kowal
www.fitfinance.com.pl
k.kowal@fitfinance.com.pl