

BODY MEDIA®

Fachmagazin für Fitness und Wellness



**Medica 2010:
Schnittstelle
zwischen Fitness
und Medizin**

Endlich der eigene Chef

Existenzgründung in der Fitness-Branche mit Franchise

Sich in der Fitness-Branche selbstständig zu machen, davon träumen sowohl Sport-Fans als auch Freizeit-Trainer. Für viele bedeutet es, das Hobby zum Beruf zu machen. Doch wer sich mit diesem Thema einmal ernsthaft auseinandersetzt, wird schnell merken, dass mehr dazu gehört als die Begeisterung für den Sport allein. Dieses „Mehr“ können Franchise-Systeme ihren Franchise-Partnern bieten.

Wichtige Kriterien für eine erfolgreiche Selbstständigkeit, die jeder leidenschaftliche Sportler erfüllt, sind Ehrgeiz und Ausdauer. Das sind schon einmal gute Voraussetzungen für eine Existenzgründung. Denn bis man sich selbst endlich seinen eigenen Chef nennen kann, braucht es meist einen langen Atem. Da sind Hilfestellungen durchaus willkommen.

Fit im Franchising

Franchising ist eine beliebte Vertriebsform, die sowohl Vorteile für Franchise-Geber als auch für Franchise-Nehmer birgt. Franchise-Unternehmen können durch Franchising expandieren und den Markennamen bekannter machen, ohne selbst allzu große finanzielle Risiken einzugehen. Schließlich ist ein Franchise-Nehmer auch ein rechtlich selbstständiger Unternehmer, der sich mit seinem Kapital einbringt und haftet. Gleichzeitig profitiert der Franchise-Nehmer von der bekannten Marke, einem erprobten Geschäftskonzept so-

wie von Schulungen und Unterstützung durch den Franchise-Geber.

Die Selbstständigkeit mit einem Team - der System-Zentrale - im Rücken bietet besonders für unerfahrene Unternehmer, die eigentlich lieber mit Hanteln als mit Zahlen jonglieren, eine ganze Reihe Vorteile. Trotzdem erwarten die meisten Franchise-Geber zumindest kaufmännische Grundkenntnisse. Viele System-Zentralen übernehmen das Back Office für ihre Franchise-Partner und stehen bei den alltäglichen Fragen und Problemen mit Rat und Tat zur Seite. Für diese Leistungen zahlt der Franchise-Nehmer eine laufende Gebühr. Die Eintrittsgebühr wird einmalig fällig. Mit dem Betrag deckt der Franchise-Geber Kosten, die durch die Entwicklung seines Unternehmens und den Aufbau einer starken Marke bis zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses entstanden sind.

Bei allen Vorteilen, die Franchising bietet, sei auch erwähnt, dass eine Selbstständigkeit als Franchise-Nehmer nicht für jeden ideal geeignet ist. Wer bereits eine eigene innovative Geschäftsidee hat, die marktauglich ist, der sollte diese auch versuchen, nach seinen Vorstellungen umzusetzen. Das Einhalten von vorgegebenen Regeln gehört zum Franchising wie das Schwitzen zum Sport. Wer sich damit schwer tut, sollte eine Existenzgründung im Franchising gut überdenken.

Zirkeltraining für Frauen

Ein weltweit überzeugendes Konzept ist die Idee des Zirkeltrainings. Bei dem Konditions- und Krafttraining müssen verschiedene Stationen, die meist kreisförmig angelegt sind, absolviert werden. Die an den Stationen absolvierten Übungen sind dabei so abgestimmt, dass im Wechsel verschiedene Muskelgruppen trainiert werden. So weit, so gut. Das Zirkeltraining-Fieber, das seit einigen Jahren in Deutschland um sich greift, hat vor allem Frauen gepackt. Ausgelöst hat den Trend das Franchise-Unternehmen Curves 1992 in den USA. Das Erfolgsrezept ist so einfach wie genial: Drei Mal pro Woche 30 Minuten trainieren. Durch den geringen zeitlichen Aufwand werden sowohl berufstätige Frauen als auch Hausfrauen jeden Alters angesprochen. Die Atmosphäre und das Trainieren in der Gruppe spricht besonders die an, denen herkömmliche Fitness-Studios zuwider sind. Das Konzept geht auf: Curves ist international in über 70 Ländern erfolgreich und kann sich das größte Fitness-Franchise-System der Welt nennen.



Ebenfalls mit Zirkeltraining erfolgreich sind Franchise-Systeme wie Mrs.Sporty, 360° ITS MY LIFE, LadyVit Figur- & Gesundheitsstudios oder Just Ladies. Mit 349 Partnerbetrieben zum Stand Ende 2009 ist Mrs.Sporty der klare Spitzenreiter - nicht nur im Zirkeltraining für Frauen, sondern auch in unserer Liste der Fitness-Franchise-Systeme in Deutschland überhaupt. Die bekannte Mitgründerin Stefanie Graf ist sicherlich ein Faktor für den durchschlagenden Erfolg des Unternehmens. Bei 360° ist ebenfalls eine sportliche Prominente Teil des Konzepts: Sylke Otto, die zweifache Olympiasiegerin im Rennrodeln, wirkt hier mit.

Das Lizenzsystem LadyVit hat mit 4,9 % des Umsatzes die niedrigste laufende Gebühr im Systemvergleich. Dafür bietet der Franchise-Geber alle Leistungen, die Kooperationspartner auch als Baukastensystem einzeln buchen können, ohne den Markennamen nutzen zu dürfen. Das Franchise-System Just Ladies setzt wie alle vorgestellten Systeme auf Zirkeltraining in Gruppen für Frauen. Die Systeme variieren in den ergänzend angebotenen Leistungen für ihre Kunden; häufig gehören auch Ernährungsumstellungen und das ausgesprochene Ziel, Gewicht zu reduzieren beziehungsweise schlank zu bleiben, zum Programm.

Gesundheitsorientiertes Krafttraining

Diese Art des Fitness-Trainings spricht vor allem Menschen mittleren Alters plus an. Fitness-Kurse oder gar exzessives Bodybuilding wird man hier vergebens suchen. Schon die Aufmachung der beiden Franchise-Systeme Kieser Training und Eisenhauer Training verzichtet auf alles, was nicht direkt mit der gezielten Kräftigung der Muskulatur zusammenhängt. Als Franchise-System marktführend in diesem Bereich ist Kieser Training. Ende 2009 konnte man sich bereits an 119 Partner-Standorten in Deutschland fit und gesund halten. Das zweigeteilte Angebot in Prävention und Therapie ermöglicht den Einstieg zu jedem Zeitpunkt. Kieser setzt an der Tatsache an, dass die Kräftigung der Muskulatur bereits ab Mitte bis Ende 20 sinnvoll ist. Denn schon da beginnt der Abbau der Muskulatur. Doch die Kurve verläuft eindeutig flacher, wenn man etwas dagegen unternimmt.



Zirkeltraining unter Anleitung liegt vor allem bei Frauen hoch im Kurs.

Ein gesteigertes Allgemeinbefinden, mehr Beweglichkeit und weniger alterstypische Beschwerden wie Rückenschmerzen sind auch das Ziel bei Eisenhauer Training. Hier steht das gesundheitsorientierte Systemtraining zur Kräftigung des Menschen an erster Stelle. Das Unternehmen bringt es in einer Überschrift auf der eigenen Homepage zum Unternehmenskonzept auf den Punkt: „Erfolg statt Vergnügen“ lautet das Programm.

Klassische Fitness-Studios

Bei allen Möglichkeiten der Spezialisierung im Bereich Fitness, Sport und Gesundheit sind es dennoch die Fitness-Studios mit einem breiten Angebot, die nach wie vor viele Menschen bevorzugen. Konditions- und Krafttraining, verschiedene Kurse wie Aerobic und Indoor Cycling und Annehmlichkeiten wie Saunen oder eine Bar sind hier der Standard. INJOY bietet mit 233 Partnerbetrieben Stand Ende 2009 die höchste Dichte der Fitness-Studios unter den Franchise-Systemen. Hier wird besonders großer Wert auf eine gute und effektive Betreuung der Kunden gelegt. Trainingszirkel, Ausdauertraining und Gruppenkurse ermöglichen jedem, sein individuelles Trainingsziel zu erreichen.

Preisgünstiges Fitness-Training ist der Trend seit der Jahrtausendwende. McFit hat vorgemacht, was vorher kaum jemand für möglich oder sinnvoll hielt: Trainieren zum Discountpreis. Auch im Franchising hat sich dieser Trend verbreitet. So bieten heute namhafte Franchise-Unternehmen wie clever fit, EASYFITNESS und kingdom of sports Fitness-Training an modernsten

Geräten zum kleinen Preis an. Typische Angebote dieser Systeme sind Getränkeflats und variabel buchbare Extras wie Sauna oder Solarium.

Fit mit EMS

Das Elektro-Myo-Stimulatiostraining, kurz EMS, erfreut sich in der Fitnessbranche immer größerer Beliebtheit. Das in Deutschland entwickelte Verfahren nutzt die körpereigene Reaktion auf Reizstrom zum Muskelaufbau. Das Verfahren hat sich bereits in Bereichen wie Physiotherapie und Sportwissenschaft bewährt. Da mit EMS viel mit wenig Zeit erreicht werden kann, entwickelt sich die Anwendung langsam vom Geheimtipp zum Trend. Und auch in diesem Bereich haben Unternehmer das Potential früh erkannt und können nun Franchise-Konzepte mit EMS anbieten. Dazu gehören Bodystreet und mensch21: Bei beiden Systemen steht das Training mit der EMS-Methode im Mittelpunkt. Bei Bodystreet sind so genannte Mikrostudios das Kernkonzept, da für die Geräte nicht so viel Platz gebraucht wird wie bei einem herkömmlichen Studio. Mensch21 bietet Partnern gleich zwei Möglichkeiten der Selbstständigkeit: entweder als Personal Trainer bei den Kunden vor Ort oder mit einem eigenen Studio.

Dienstleistungen für Ausdauersportler

Jeweils ein anderes Konzept abseits des klassischen Fitness-Trainings bieten die beiden Franchise-Unternehmen Höhenbalance und leistungsdiagnostik.de an. Beide Angebote eignen sich besonders gut, wenn auch nicht ausschließlich für Ausdauersportler. Die Partner von Höhenbalance ermöglichen ein Training bei sauerstoffredu-



zierter Luft, also wie in großer Höhe. Das so genannte Höhentraining regt im Körper verschiedene Prozesse an. Dazu gehören zum Beispiel die Verbesserung der Ausdauerleistungsfähigkeit oder die Verbesserung des Fettstoffwechsels.

Leistungsdiagnostik.de bietet seinen Kunden genau das, was schon im Namen steckt: Die Diagnose der eigenen Leistungsfähigkeit im Sport. Dafür wird der so genannte aeroscan angewandt, der nur 10 Minuten dauert. Anhand der Atemluft kann dann der individuelle Energiestoffwechsel der Kunden gemessen werden. Das Ergebnis dient der Bestimmung der individuellen Trainingsbereiche, die die Kunden zu ihrem persönlichen sportlichen Ziel führen sollen.

Gezielte Gewichtsreduktion

Ganz klar, die meisten sportlichen Aktivitäten haben auch den angenehmen Nebeneffekt der Kalorienverbrennung. Und die eingangs erwähnten Zirkeltraining-Konzepte für Frauen legen hier neben allgemeiner Fitness einen klaren Schwerpunkt. Gleichzeitig gibt es im Franchising auch Systeme, die sich eher auf die Ernährungsumstellung, aber weniger auf den Sport konzentrieren, und deshalb an dieser Stelle nicht erwähnt wurden.

Eine Ausnahme bildet das Franchise-System forever young - derFigurCoach.com. Hier dreht sich alles um die gesunde Gewichtsreduktion: Mit dem so genannten vital fat burning, das regelmäßige Bewegung ebenso umfasst wie ausgewogene Ernährung, rückt man den Pfunden der Kunden zu Lei-

be. Die Franchise-Partner sind FigurCoaches und damit Ernährungsberater und Personal Trainer in einer Person. Hinter dem Konzept steht der bekannte Internist Dr. Strunz, der mit seinen forever young Diätbüchern eine sichere Fanbase hat.

Fazit

Wer sich selbstständig machen möchte, muss viele Entscheidungen treffen. Vielleicht haben wir mit diesem Artikel dazu beigetragen, dass Sie noch eine treffen müssen: Nämlich ob Franchising für Sie in Frage kommt oder nicht. Franchising ist kein Allheilmittel und es nimmt dem Gründer auch nicht seine unternehmerischen Pflichten ab. Aber als Existenzgründer gleich mit einer bekannten Marke und Dienstleistung sowie dem entsprechenden Know-how durchstarten zu können, bietet auch klare Vorteile. Ein griffiges Geschäftskonzept kann Kunden wie Kreditgeber gleichermaßen überzeugen - Franchising bietet Existenzgründern deshalb gute Chancen, gleich aus der Pole Position zu starten.

Erste Schritte für Gründer im Franchising

- Informieren Sie sich umfassend über Franchising. Je besser Sie die Funktionsweisen und Abläufe verstehen, umso schneller können Sie Franchise-Angebote bewerten und unseriöse Anbieter identifizieren.
- Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Systeme, die Sie interessieren. Im FranchisePORTAL (www.franchiseportal.de) präsentieren sich circa 270 Franchise-Systeme aller Branchen, die direkt über ein Formular kontaktiert werden können.

Außerdem gibt es das Verzeichnis der Deutschen Franchise-Wirtschaft vom Unternehmerverlag. Hier sind 1.000 Franchise-Konzepte für den deutschsprachigen Raum aufgeführt.

- Sammeln Sie Informationen über die ausgewählten Franchise-Systeme. Zum einen über den direkten ersten Kontakt mit dem System, zum anderen über Recherche im Internet, etc. Sinnvoll ist auch die Kontaktaufnahme zu den deutschen Franchise-Verbänden: dem Deutschen Franchise-Verband (DFV) und dem Deutschen Franchise Nehmer Verband (DFNV).
- Filtern Sie. Halten Sie den Kontakt zu dem Franchise-System, das Sie überzeugt: Sowohl mit Fakten und Daten als auch menschlich. Der Franchise-Geber bzw. ein Franchise-Nehmer-Betreuer wird mit Ihnen gemeinsam die nächsten Schritte besprechen und - bei beidseitigem Einverständnis - auch gehen.

Steffen Kessler



Zum Autor

Steffen Kessler ist Leiter für Online-Marketing & Innovationsmanagement bei der FranchisePORTAL GmbH. Nach Studien der Sportwissenschaften und

des Online-Marketings widmet sich der lizenzierte Fitness- und Personal Trainer nun dem Online-Marketing innerhalb der Franchise-Branche und unterstützt Franchise-Systeme bei der Franchise-Nehmer-Suche im Internet. Das FranchisePORTAL ist das führende Internetportal der Franchise-Wirtschaft im deutschsprachigen Raum. Dort präsentieren sich rund 270 Franchise-Systeme aus den unterschiedlichsten Branchen in der Virtuellen Franchise-Messe.

Kontakt:

FranchisePORTAL GmbH
Heidestr. 30 a
D-53797 Lohmar
Telefon 02241/25 50 90
Fax 02241/25 50 910
contact@franchiseportal.de
www.franchiseportal.de

