

body • LIFE[®]

Europe's No. 1 For Your Healthy Business



Start-up
Existenzgründung
in Theorie & Praxis s. 42



Best Practice
Erstes zertifiziertes
Diabetikerstudio s. 66



Service-Check
Messen Sie Ihre Dienst-
leistungsqualität s. 52



Web-Star
Neu bei body LIFE:
Die Ergebnisse der ersten
Website-Tests s. 20

Titelstory

Weltweit die Nr. 1

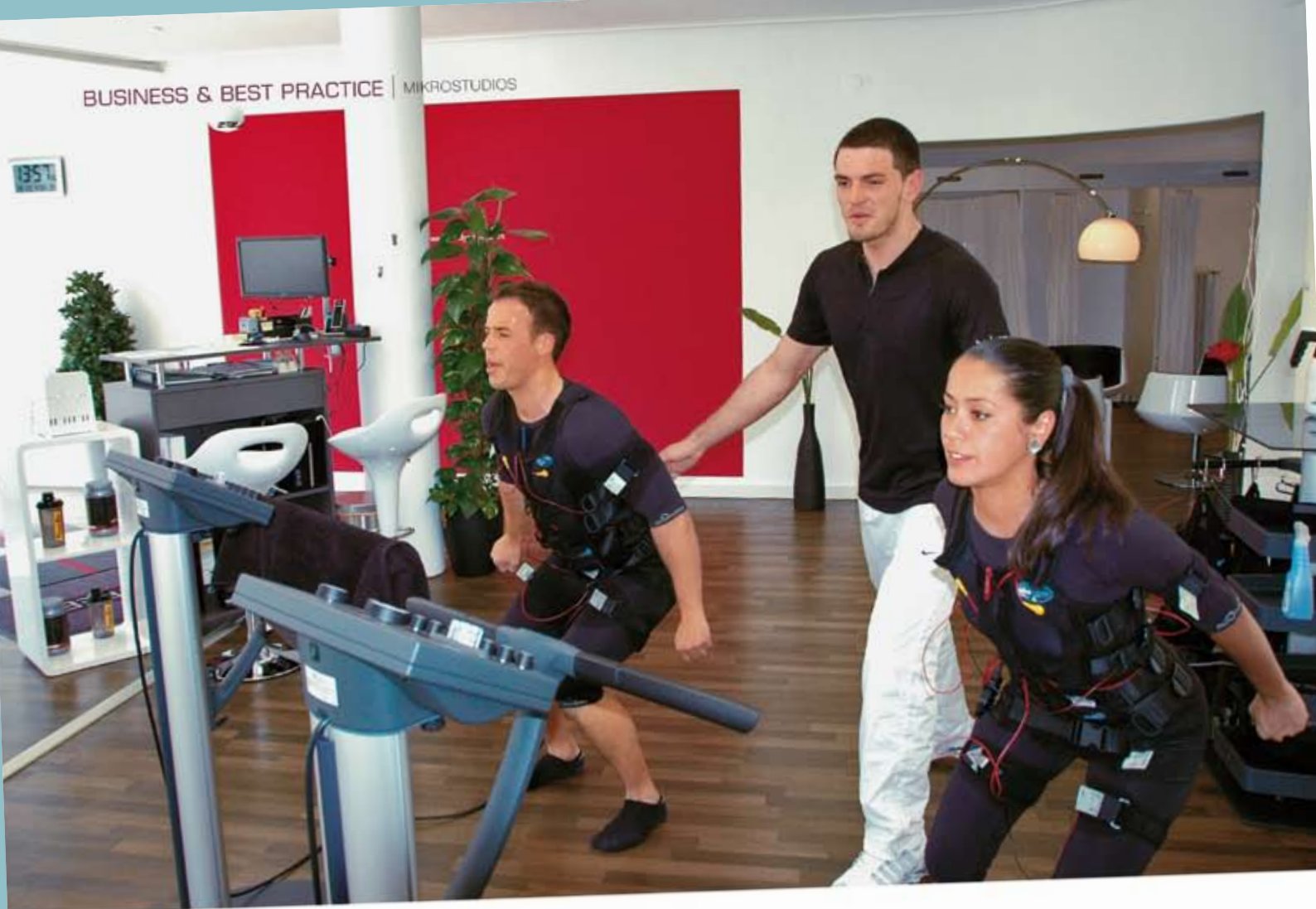
Die neuen Spinner[®] Bikes –
Official Spinning[®] Center

S. 36

Anzeige



Das **smarte Mikrostudio** für
Ihre eigene **Erfolgstory!**



Unter Strom

TREND

Franchising als Erfolgskonzept

Mikrostudios, die ein Training per Elektromyostimulation (EMS) anbieten, liegen voll im Trend. Da der Platzbedarf und die Investitionen verhältnismäßig gering sind, stellen sie eine attraktive Alternative für Existenzgründer dar. body LIFE stellt die beiden Konzepte Bodystreet und M.A.N.D.U. genauer vor.

Nils Kopp eröffnete im Januar 2011 in Hannover das erste Bodystreet-Studio in Niedersachsen. „Als mir ein Bekannter vom EMS-Training berichtete, war ich skeptisch“, erzählt er. „Doch nach einem Probetraining setzte ein echter Aha-Effekt ein.“ Der war sogar so groß, dass Nils Kopp seine Existenz auf dem EMS-Training aufbaute: Er wurde Franchisenehmer bei Bodystreet.



Nils Kopp ist Inhaber des Bodystreet-Studios in Hannover

„Unser Konzept beruht auf den drei Säulen niedrige Startinvestition, wissenschaftlich fundierte Trainingsmethode und starke Partnerschaft mit den Franchisenehmern“, erklärt Bodystreet-Gründer Matthias Lehner. Die Partner erhalten im Vorfeld der Eröffnung eines Standorts bestmögliche Unterstützung aus der Zentrale: bei der Erstellung des Businessplans, bei der Standortsuche und beim Marketing. Dennoch sollte man für den Schritt in die Selbstständigkeit gewisse Voraussetzungen mitbringen. „Ich halte eine Mischung aus betriebswirtschaftlichem Know-how und der notwendigen sportlichen Qualifikation, um auch selbst als Trainer arbeiten zu können, für unabdingbar“, so Nils Kopp, der selbst Fitnesstrainer ist und einen Abschluss in International Management hat.

Erfolgreiche Eröffnung

Bei der Standortauswahl ist auf gute Erreichbarkeit zu achten. Außerdem sollte die Lage viel Laufkundschaft zulassen, die das EMS-Training einfach mal ausprobiert. Für die fachliche Qualifikation sorgen eine Startschulung beim Franchisegeber und eine Hospitationswoche in einem Bodystreet-Studio.

Die Standorteröffnung in Hannover avancierte zur zweiterfolgreichsten in der Geschichte von Bodystreet. „Bereits im ersten Monat hatte ich meinen Break-even-Point erreicht“, betont Nils Kopp. Mittlerweile hat das Studio knapp 100 Mitglieder, die aus nahezu allen Alters- und Gesellschaftsschichten kommen. „Das EMS-Training nehmen vor allem Personen in Anspruch, die wenig Zeit haben, die sich nicht motivieren können, alleine zu trainieren, die durch einen Bandscheibenvorfall oder Gelenkprobleme vorbelastet sind oder die Wert auf persönliche Betreuung legen“, so Nils Kopp

Effektives Lifestyle-Workout

Wie groß die Nachfrage nach EMS-Training ist, zeigen nicht nur die Zahlen von Bodystreet – mittlerweile gibt es 59 Standorte und rund 6.600 Mitglieder –, sondern auch der Erfolg des Konzepts M.A.N.D.U. von Toni Klein. Der Österreicher setzt ebenfalls auf das effektive Ganzkörpertraining mit Reizstrom. „M.A.N.D.U. ist entstanden aus der Suche nach einem Konzept, mit dem wir die Menschen so richtig begeistern, perfekt betreuen und auf dem Weg zu schnellen Trainingserfolgen begleiten können. Denn der eigene Erfolg ist die beste Motivation, um am Ball zu bleiben.“ Entsprechend niedrig sind auch die Kündigungsquoten an den mittlerweile elf Standorten: sie liegen um die zehn Prozent.

Einige Studios betreibt Toni Klein selbst, der Großteil jedoch funktioniert nach dem Franchise-Prinzip. Je nach Liegenschaft und Umbau kostet die Eröffnung eines Standortes zwischen 55.000,-

und 75.000,- Euro. „Unser Lizenzsystem ist so aufgebaut, dass wir als Franchisegeber erst dann etwas verdienen, wenn der Franchisenehmer seinen Break-even-Point erreicht hat“, betont Toni Klein. „Daher stecken wir unsere ganze Energie zum einen in die Start-



Auch Toni Klein, Begründer von M.A.N.D.U., hält sich mit EMS-Training fit

und Eröffnungsphase und zum anderen in die Mitarbeiterausbildung. Mit der fachlichen Qualität und Begeisterungsfähigkeit der Trainer steht und fällt das Konzept.“ Der Bestsellerautor und TV-Promi-Coach schult das Team persönlich. Im Zuge der M.A.N.D.U. Sommer- und Winterakademien erwarten die Coaches intensive Weiterbildungen und Teambuilding.

Konzept wird weiterentwickelt

Ergänzt wird das EMS-Training, das im Zentrum des Lifestyle-Workouts von Toni Klein steht, bei Bedarf durch das Ernährungs- und Stoffwechselkonzept Metabolic Balance. Dieser zusätzliche Baustein sorgt dafür, dass die Mitglieder ihre Wunschvorstellungen in Sachen Figur und Gewicht schneller erreichen. Im M.A.N.D.U. Lady kombiniert man das miha-bodytec-Ganzkörperworkout außerdem mit dem Cardio- bzw. Stoffwechseltraining am Cybex Arc Trainer.

Trotz des Erfolgs ist Toni Klein ständig bemüht, sein M.A.N.D.U. Konzept weiterzuentwickeln und die vorhandenen Standorte bestens zu betreuen. Momentan ist er dabei, sogenannte Shop-in-Shop-Lösungen zu realisieren, bei denen ein M.A.N.D.U. Standort z.B. in ein Einkaufszentrum, eine große Firma, einen Fitnessclub

„Franchising ist nichts für Jasager“

Nach dreijähriger Entwicklungs- und Pilotphase stellen Emma und Matthias Lehner im Juli 2009 das Bodystreet-Franchisekonzept vor. Mittlerweile gibt es knapp 60 Standorte. Im Interview erklärt Matthias Lehner, worauf es beim erfolgreichen Franchising ankommt.

body LIFE: Was macht den Erfolg von Bodystreet aus?



Emma und Matthias Lehner

Matthias Lehner: Unser Mikrostudio-Konzept kommt bei den Kunden gut an. Die Menschen werden gegenüber dem EMS-Training immer aufgeschlossener. Sie sehen, wie effektiv es ist, z.B. bei Freunden, die bereits bei Bodystreet trainieren. Außerdem ist der Trainingserfolg in mehreren wissenschaftlichen Studien nachgewiesen worden.

body LIFE: Was sollte man als Franchisenehmer mitbringen?

Matthias Lehner: Franchising ist nichts für Jasager. Nur eigenständiges Denken führt zum Erfolg. Schließlich agieren Franchisenehmer als selbstständige Unternehmer. Neben kaufmännischem Verständnis benötigt man auch Führungspotenzial und Organisationstalent. Eine persönliche Leidenschaft für den Sport hilft, das Produkt glaubwürdig zu repräsentieren und Bodystreet tatsächlich zu leben.

body LIFE: Wie wichtig ist die Auswahl Ihrer Geschäftspartner?

Matthias Lehner: Die Entscheidung, mit wem wir eine Partnerschaft eingehen, hat sehr große Bedeutung. Denn jeder Franchisenehmer ist ein zentraler Imagerträger von Bodystreet. Wenn in einem Studio Dinge organisatorisch, finanziell oder hygienisch im Argen liegen, bringt das die gesamte Marke gegenüber Kunden oder Banken in Verruf. Bekanntlich reißt die Kette immer am schwächsten Glied.

body LIFE: Vielen Dank für das Gespräch.

oder ein Gesundheitszentrum integriert wird. Ein Sportkonzept, das ebenfalls in Planung ist, richtet sich nach den speziellen Bedürfnissen von Vereinen. „Wir betreuen bereits jetzt viele Golfer, die mit EMS-Training ihre Rumpfkraft und damit ihren Abschlag verbessern“, erläutert Toni Klein. „Auch das österreichische Damennationalteam im Beachvolleyball hat EMS in sein Training integriert. Ich bin überzeugt, dass die Technologie bald flächendeckend Einzug in den Spitzensport halten wird.“

Doch auch in Zukunft liegt der Fokus von M.A.N.D.U. auf Personen, die mit wenig Zeitaufwand ein hocheffizientes Training absolvieren möchten. Die Nachfrage ist unverändert hoch. Im Herbst sollen in Österreich und Italien acht bis zwölf neue Standorte entstehen. Und auch eine Expansion nach Deutschland und in die Schweiz strebt Toni Klein mit kompetenten Partnern in absehbarer Zukunft an – um dort ebenfalls den M.A.N.D.U. Leitsatz „Unser Ziel: begeisterte, erfolgreiche Kunden“ zu verwirklichen.



Beim Lifestyleworkout M.A.N.D.U. betreuen und motivieren kompetente Coaches die Trainierenden



Mikrostudio + EMS-Technologie + Franchising: Auf diesen drei Säulen ruht das Erfolgskonzept von Bodystreet.

Und der Einstieg ist so einfach: Vom ersten Moment an bekommt jeder Franchisenehmer einen Top-Support. Bei der Standortsuche, bei Gesprächen mit Vermietern und Banken, bei der Studio-Gestaltung und -Ausstattung, bei der Personaleinstellung und -schulung, beim Vertragswesen, bei der Werbung, beim täglichen Verwaltungskram – einfach bei allem, was anfällt, wenn man erfolgreich ein Studio führen will.

Einfacher geht „Existenzgründung“ nicht!

Bodystreet GmbH | Franchisezentrale | An der Steinernen Brücke 1, 85757 Karlsfeld bei München
Tel. 089 / 452 24 15 - 0 | Fax 089 / 452 24 15-29 | franchise@bodystreet.com

BODY STREET[®]

www.bodystreet.com