SONDERDRUCK

Das smarte Mikrostudio für
Ihre eigene Erfolgstory!

BODY STREET®

Mit den richtigen Strukturen zum Konzept

Die Säulen des Erfolgs

Emma (48) und Matthias (45) Lehner wollten sich abheben. Ihr Angebot sollte anders sein als klassische Fitness-Studios. Ihr Franchisemodell sollte sich von bestehenden unterscheiden – im Juli 2009 präsentierten sie ihr Konzept. Mittlerweile bestehen unter dem Namen Bodystreet 53 Standorte in Deutschland und Österreich. Davon werden 49 Studios von insgesamt 42 Franchisepartnern und vier Studios von Bodystreet selbst geführt. Bei aktuell mehr als 5.400 Mitgliedern kommen Matthias Lehner zufolge im Monat über 300 neue hinzu. Sie absolvieren bei den insgesamt 230 Mitarbeitern monatlich rund 20.000 Personaltrainings. Und die Expansion einer der erfolgreichsten Neueinführungen in der Fitnessbranche läuft weiter. „Bis Ende 2011 erwarten wir 100 Standorte – unter anderem in Hamburg und Köln – mit 360 Mitarbeitern und über 10.000 Mitgliedern." Den Erfolg sieht Marketingfachwirt Lehner in einem durchdachten Konzept, dass einheitliche Standards festlegt und damit Qualität sichert.

Training mit individueller Betreuung und Anamnese

Eine tragende Säule des Bodystreet-Konzepts bildet das Training. Bei der so genannten elektrischen Muskelstimulation (EMS) aktivieren Stromimpulse die Muskulatur. Dabei gilt das Prinzip: minimaler Zeitaufwand, maximaler Erfolg. Denn eine Einheit dauert für jeden Trainierenden lediglich 20 Minuten. Die hohe Effektivität ist bereits wissenschaftlich bestätigt, unter anderem durch Studien der Deutschen Sporthochschule Köln, der Universität Bayreuth und des Herzzentrums Bad Oeynhausen. Als Systempartner setzt Bodystreet in jedem Studio auf miha bodytec. „Dieses EMS-Gerät ist unsere erste Wahl, denn es ist innovativ, ausgereift und steht wie Bodystreet für Qualität", sagt Matthias Lehner.

Verbunden mit der Methode ist die professionelle Betreuung. Ein ausgebildeter Trainer kümmert sich um maximal zwei Personen gleichzeitig. So entstehen in jedem der Mikrostudios eine persönliche Atmosphäre und eine starke Kundenbindung.

Individualität ist zentraler Bestandteil des Konzepts: „Jeden Kunden auf seinem Trainingslevel abzuholen, ist entscheidend für den Erfolg", betont die Sportphysiotherapeutin und ehemalige Profi-Leichtathletin Emma Lehner. Dazu gehört nicht nur die Aufsicht durch den Trainer. Vor der ersten Einheit wird bei allen Kunden zudem eine umfangreiche Anamnese durchgeführt. So können Gesundheitsrisiken ausgeschlossen werden. Auf Basis der umfangreichen Voruntersuchung erarbeitet der Trainer darüber hinaus ein optimales Programm. Die Übungen und die Intensität werden genau auf den Kunden abgestimmt.

Eine starke Partnerschaft im Franchiseunternehmen

„Ein Konzept ist nur so gut wie die Menschen, die es umsetzen," – dessen sind sich Emma und Matthias Lehner bewusst. Darum ist Bodystreet assoziiertes Mitglied im Deutschen Franchise Verband e. V. Dieser sichert mit seinen strengen Richtlinien einen fairen Umgang zwischen Lizenzgeber und Lizenznehmer. Emma Lehner formuliert es so: „Wir bauen auf eine starke Partnerschaft." Dazu gehören auch Rahmenbedingungen, die Existenzgründern den Einstieg in ein Franchiseunternehmen erleichtern – etwa eine niedrige Investitionssumme. Da der Platzbedarf bei lediglich 80 bis 120 qm liegt, fallen für Bodystreet-Studios nur geringe Mietkosten an. Zugleich sind die Lizenznehmer äußerst flexibel bei der Standortwahl. Die Trainingsmethode EMS ist dabei nicht, wie in klassischen Fitnessstudios, ein Angebot unter vielen – sie steht im Zentrum. Dies erleichtert die Markteinführung der innovativen Technologie.

Eine Methode für jeden Nutzer

Bodystreet-Studios stehen also für eine Trainingsmethode und damit für ein Angebot, das jeder nutzen kann. Eine – nicht repräsentative – Umfrage an sieben Standorten hat ergeben: Eine einheitliche Zielgruppe gibt es nicht. Männer wie Frauen setzen gleichermaßen auf das Training mit Reizstrom. Beim Alter lässt sich ebenfalls kein einheitliches Bild zeichnen: Zwar bildet die Gruppe der 30- bis 50-Jährigen die größte Kundengruppe. „Aber es trainieren genauso 18- und 60-Jährige an den Geräten", berichtet Matthias Lehner. Auch die Beweggründe variieren: Die Mehrheit gibt ästhetische Gründe wie Abnehmen oder Straffung der Muskulatur als Motivation für das EMS-Training an, doch spielen für viele auch gesundheitliche Faktoren wie Rückenprobleme eine Rolle. „Diese Daten bestätigen uns. Individualität ist beim Training entscheidend und wir liefern sie in jedem Studio gleichermaßen."

„Weniger Zeitaufwand"

Zeitliche Gründe waren es, die Rico Strewe zu Bodystreet gebracht haben. Der 23-Jährige wollte in seiner Freizeit mehr unternehmen als Trainingseinheiten absolvieren. „Irgendwie bestand das Leben nur noch aus Sport und Arbeit." Er bemerkt an sich vor allem Veränderungen in der Rückenpartie. „Da hat sich an Kraft und Stabilität sehr viel getan. Das wirkt sich auf das gesamte Wohlbefinden aus." Dabei trainiert der Versicherungskaufmann erst seit knapp drei Monaten im Bodystreet-Studio in Leipzig bei Benjamin Schön. Den schnellen Erfolg schreibt Strewe auch der Betreuung zu: „So konzentriert man sich zu 100 Prozent auf das Training und hat stets einen persönlichen Bezugspunkt. Das erhöht den Effekt zusätzlich."

„Sofortige Korrektur"

Mehr als 400 Kilometer weiter südlich schwärmt Elisabeth Renner ebenfalls vom Konzept Bodystreet. Das Modell der Mikrostudios, der persönlichen Betreuung und der kurzen Einheiten ist für die Münchnerin wie gemacht. „Der Trainer korrigiert dich sofort. So ist auch garantiert, dass du das beste Ergebnis in der kurzen Zeit erzielst." Die 51-Jährige besucht das Mikro-Studio in der Innenstadt lediglich einmal im Monat. Doch selbst diese 20 Minuten haben maßgeblich ihre Körperspannung verbessert. Denn Renner ist leidenschaftliche Reiterin – ihr Fahrrad ist ihr Hauptfortbewegungsmittel. Dies aber erschien ihr zu einseitig. Im EMS-Training hat sie nun den „perfekten Ausgleich" gefunden. Denn so aktiviert sie Muskelpartien, die sie sonst kaum beansprucht, etwa Hals, Nacken und Arme.

„Deutliche Verbesserung"

Bengü Özdemir aus Gütersloh führten gesundheitliche Probleme in ein Bodystreet-Studio. Trotz regelmäßigen Laufens litt sie unter starken Rückenschmerzen und musste deshalb eine Zeit lang auf das Joggen verzichten. Nach einem Ärztemarathon und einigen gescheiterten Versuchen, die Schmerzen in den Griff zu bekommen, sollte sie auf jede Belastung verzichten. „Zu Bodystreet kam ich spontan, aus der Not heraus. Ich musste einfach irgendwas machen und wollte etwas Neues ausprobieren", so die 35-jährige. Bereits nach der ersten Anwendung bei Bodystreet „spürte ich eine deutliche Verbesserung". Seit November 2010 betreibt Bengü Özdemir wöchentlich ein EMS-Training bei Bodystreet. Sie ist mittlerweile beschwerdefrei, deutlich fitter und hat – als positiven Nebeneffekt – ihren Körper enorm gestrafft und das Gewicht reduziert.

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