

Zwei Geschäftsmodelle eine Technologie

Selbstständig mit EMS

Es gibt etliche wissenschaftliche Studien, die die Effektivität und Wirkungsweise der elektrischen Muskelstimulation (EMS) nachweisen. Mittlerweile setzen immer mehr Personal Trainer EMS als Trainingstool ein. Doch nicht nur für PTs, sondern auch für all diejenigen, die mit dem Gedanken spielen, sich mit einem kleinen Studio selbstständig zu machen, ist EMS-Training interessant.

Zwei Geschäftsmodelle, eine Technologie: Jan-Erik Grell ist Franchisenehmer von Bodystreet, Dieter Thumm ist Personal Trainer. Beide arbeiten mit der elektrischen Muskelstimulation EMS von miha bodytec-Geräten. In den nachfolgenden Interviews sprechen sie über Chancen, die mit der jeweiligen Selbstständigkeit verbunden sind.

Interview mit Jan-Erik Grell

Trainer: Herr Grell, wie ist ihr beruflicher Hintergrund?

Jan-Erik Grell: Nach dem Studium der Sportökonomie arbeitete ich beim amerikanischen Fahrradhersteller Cannondale und anschließend zwölf Jahre lang im Eventmarketing bei einem privaten Münchner Radiosender. Seit Februar 2010 bin ich Franchisepartner von Bodystreet.

Trainer: Warum kam es zu diesem Schritt?

Jan-Erik Grell: Ein Bekannter aus Studienzeiten, Dietmar Seufzer, ist heute miha bodytec-Vertriebsleiter. Drei Jahre



lang schwärmte er mir von der neuen Technologie, dem neuen Trend vor. Schließlich absolvierte ich ein Probetraining und war begeistert. Ich habe in meinem Leben schon viel Sport, auch Leistungssport betrieben, aber diese ersten Minuten miha bodytec-Training waren eine echte Initialzündung. Daraufhin habe ich den Job beim Radio an den Nagel gehängt und den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt.

Trainer: Warum wurden Sie Franchisepartner bei Bodystreet?

Jan-Erik Grell: Anfangs wollte ich alles selbst machen, schwelgte in Träumen von einem „Grell-EMS-Studio“, einem eigenen Logo, eigenem Slogan etc. Doch ich hatte noch nie ein Fitnessstudio betrieben, also überhaupt keine Ahnung wie das funktioniert.

Trainer: Wie ging es dann weiter?

Jan-Erik Grell: Ich traf mich mehrmals mit Bodystreet-Franchisegeber Matthias Lehner und hörte mir sein Vorhaben an. Bodystreet trifft den Zeitgeist. Die Vorteile als Franchisenehmer haben mich auch vollkommen überzeugt. Man kann auf die Erfahrung und das bewährte Konzept von Bodystreet zurück greifen, bekommt Unterstützung beispielsweise bei der Auswahl der Immobilie, des Personals oder Standorts.

Trainer: Auf was sollte man beispielsweise beim Standort achten?

Jan-Erik Grell: Optimal ist eine klassische Einzelhandelsladenfläche mit 80 bis 120 m², in frequentierter Gegend. Denn das Konzept von Bodystreet sieht vor, dass beim Training zugesehen werden kann. Das generiert Aufmerksamkeit. Autofahrer, die vorbeifahren, Menschen, die das Studio passieren, werden zum Eintreten animiert.

Trainer: Wie hoch ist das Startkapital, mit dem Interessenten rechnen müssen?

Jan-Erik Grell: Zwischen 50.000 und 60.000 Euro. Es ist abhängig von der Immobilie, wie stark umgebaut oder renoviert werden muss.



Trainer: Wie sieht es mit der Rentabilität aus?

Jan-Erik Grell: Man sollte sehr schnell, sprich innerhalb der ersten sechs bis acht Wochen, bereits 30 bis 40 Mitglieder generieren. Bereits ab dem 60. Mitglied deckten die Einnahmen meine laufenden Kosten. Das hatte ich sehr schnell. Ich habe mein bisheriges berufliches Netzwerk, rund 700 Ansprechpartner, per Email angeschrieben und wurde dann fast ein wenig vom Erfolg überrannt. Im

Februar dieses Jahres eröffnet, bin ich heute, knapp sieben Monate später, schon nahe an der Kapazitätsgrenze. Ich rate natürlich jedem, der über kein großes persönliches Netzwerk verfügt, am Anfang klassische Marketingaktivitäten zu nutzen.

Trainer: Welche Risiken sehen Sie?

Jan-Erik Grell: Da fällt mir eigentlich nichts ein. Alle Erfahrungswerte sprechen für einen Erfolg. Bei allen 25 bisherigen Franchisenehmern in Deutschland

und Österreich hat es bestens funktioniert. Alle wachsen stetig und relativ schnell.

Trainer: Ihre weiteren Pläne?

Jan-Erik Grell: Ich plane bereits die Eröffnung eines zweiten Studios. Denn Bodystreet wird sich als schlüssiges Betreiberkonzept schnell flächendeckend ausbreiten. Davon bin ich zu 100 Prozent überzeugt.

Trainer: Vielen Dank für das Gespräch.

Interview mit Dietmar Thumm

Trainer: Herr Thumm, wie lange sind Sie bereits Personal Trainer?

Dietmar Thumm: Ich bin ein richtiger Quereinsteiger. Vor zweieinhalb Jahren habe ich mich als Personal Trainer selbstständig gemacht. Vorher war ich zwanzig Jahre in der Versicherungsbranche tätig, unkündbar, sozusagen mit Beamtenstatus. Doch Sport war immer ei-

Trainer: Mit welchen Gefühlen gingen Sie in die Selbstständigkeit?

Dietmar Thumm: Ich hatte keine Angst davor, denn für mich persönlich gibt es keinen Unterschied zwischen dem Angestellt-sein oder einer Selbstständigkeit. Doch jeder sollte diesen Schritt bewusst gehen und sich auch Gedanken über mögliche Risiken machen.

Trainer: Wie war Ihr Start mit dem EMS-Training?

Dietmar Thumm: Ich hatte einen Traumstart. Der Kundenkreis war auf Anhieb sehr groß, denn ich bin sehr gut in einem Münchner Stadtteil vernetzt, in dem viele, körperbewusste Kunden leben. Die waren und sind von der Technologie begeistert. Doch man sollte auch für die Fieberkurve des Geschäftes gerüstet sein. Mal kommen zehn neue Kunden gleichzeitig hinzu, mal hören aber auch auf einen Schlag zwanzig auf. Dieser Wechsel gehört zum Geschäft, darauf muss man sich einstellen.

Trainer: Wie ist die Resonanz?

Dietmar Thumm: Das Feedback ist sehr positiv, da sich bei den Kunden sichtbare Erfolge schnell einstellen. Erste Ergebnisse sieht und spürt man bereits nach den ersten Anwendungen. Man fühlt sich stärker, kompakter und kräftiger.

Trainer: Wie lange dauert ein EMS-Training?

Dietmar Thumm: Das Training alleine 20 Minuten. Alles inklusive, also mit An- und Abbau des Geräts und Umziehen nicht mehr als 35 Minuten. Das geht alles sehr flott.

Trainer: Warum haben Sie sich gegen ein eigenes Studio entschieden?

Dietmar Thumm: Ich denke, das ist Typsache. Ich war 20 Jahre lang nun in Büroräume eingesperrt und schätze die Bewegungsfreiheit als Personal Trainer.

Trainer: Wie sichern Sie sich gegen Arbeitsausfälle ab?

Dietmar Thumm: Zur Absicherung werde ich im kommenden Jahr noch zusätzlich ein Studio gründen, das jedoch von einem neuen Mitarbeiter betrieben werden soll. Die EMS-Technologie hat Zukunft. Der Markt ist noch nicht im Entferntesten ausgebaut und gesättigt.

Trainer: Vielen Dank für das Gespräch. □



Jan-Erik Grell beim Training mit zwei Kunden in seinem Bodystreet-Studio



Dieter Thumm setzt als Personal Trainer auf EMS-Training und miha bodytec

ne Art zweites Standbein, bereits als 20-Jähriger habe ich den Fitnesssport für mich entdeckt.

Trainer: Was hat Sie dazu bewogen, ihr Hobby zum Beruf zu machen?

Dietmar Thumm: Das waren tatsächlich die EMS-Technologie und miha bodytec. Als ich diese kennengelernt habe, wusste ich, das ist mein Ding, damit kann ich mich absetzen. Denn Personal Trainer gibt es en masse. Um erfolgreich zu sein, muss man etwas Besonderes bieten können. Bei der EMS-Technologie werden zeitgleich alle Muskeln, wie beispielsweise Rücken, Bauch oder auch tiefer liegende Muskelfasern aktiviert, an die man sonst nur sehr schwer herankommt.

Trainer: An welche Risiken denken Sie?

Dietmar Thumm: Jeder, der sich selbstständig macht, sollte eine Art eiserne Reserve haben. Das heißt, die Fixkosten sollten für mindestens zwölf Monate gedeckt sein. Auch ohne Umsatz. Das ist rein hypothetisch natürlich, aber ein wichtiges Kriterium, um ruhig starten zu können.

Trainer: Mit welchen Anfangsinvestitionen muss man rechnen?

Dietmar Thumm: Das Businesspaket von miha bodytec inklusive Schulung kostet zwischen 12.000 bis 14.000 Euro. Das hängt davon ab, was noch alles dabei sein soll, wie etwa der Rimowa-Koffer oder Kleiderständer. Weitere Kosten sind dann ganz individuell.