



100 % Fitness – Studiokonzzept der Kerstan Consult GmbH

# Tolle Expansions-Chancen!

**A**chtung Marktsättigung: Wenn Sie sich die Verteilung der Fitnessanlagen in Deutschland ansehen, so erkennt man sehr schnell, dass schon lange in fast allen Regionen Marktsättigung eingetreten ist. Nach Marktsättigung kommt Marktverdrängung!

Nun findet das Ringen zwischen Discounter und Discounter statt, eine Auseinandersetzung die noch vor wenigen Jahren Discounter vs. Premiumclub hieß. Premiumstudios übertrumpfen sich andererseits gegenseitig mit schwindelerregenden Investitionen und planen Anlagen, die bis zu 11 Jahre defizitär sind.

Schaut man jedoch auf die DSSV-Statistiken erkennt man, dass noch vor der Expansion von Discountern **die Mikrostudios** auf Platz Nr.1 der Neugründung standen.

## Die vergessene Zielgruppe

Dabei wurden 15 % eines Marktsegments völlig vergessen:

### „DIE EINZUGSRANDGEBIETE“

**15 % leben in Kleinstädten mit weniger als 5.000 Einwohnern**

**27 % leben in Gemeinden mit 5.000 bis 20.000 Einwohnern**

**27 % leben in Städten mit 20.000 bis 100.000 Einwohnern**

**31 % leben in Großstädten mit über 100.000 Einwohnern**

Diese 15 Prozent der Zielgruppe in Kleinstädten und Dörfern sind für Premiumclubs sowie erst recht für Discounter oder Ketten, völlig uninteressant. Kein normaler Club kann anhand seiner Kostenstruktur in solch einem kleinen Einzugsgebiet positive Zahlen schreiben.

Die Entfernung zum nächsten Anbieter beträgt meistens mehr als 10 Kilometer beziehungsweise mindestens 15 Minuten Fahrtzeit. Sollten in diesem Gebiet Fitnessclubs bestehen, so werden sie nicht selten nebenberuflich betrieben, mit kundenunfreundlichen Öffnungszeiten, Mittagspausen und häufig mit einer veralteten Ausstattung. Das Kernproblem liegt darin, dass die Personalkosten bei wesentlich kürzeren Öffnungszeiten trotzdem fast identisch mit denen weitaus größeren Anlagen sind. Wenn diese Kleinstanlagen ihre Personalkosten minimieren würden, dann könnte es sich wirtschaftlich rechnen.

Also hat sich die Kerstan Consult GmbH die bestehenden Konzepte „**Personalfreier Club**“ auf dem Markt angeschaut und ist zu einem erschreckenden Ergebnis gekommen.

Mit dem von uns analysierten Franchise- oder Lizenzsystem können die Franchise- oder Lizenznehmer kein Geld verdienen.

Die Gründe dafür sind folgende:

1. Einkaufsrabatte werden nicht an die Lizenznehmer weitergegeben.
2. In den Gewinnprognosen werden anfallende Kosten unterschlagen.
3. Gebühren und Lizenzabgaben sind in der Kalkulation nicht enthalten.

Die Konzepte beruhen fast immer nur auf dem Expansionsziel des Lizenzgebers. Die Gewinnoptimierung des Betreibers spielt dabei eine meist untergeordnete Rolle.

## Ein neues Konzept bewährt sich

Da wir diesen vergessenen „15-Prozent-Markt“ für sehr interessant halten, haben wir zusammen mit unseren Kunden einen fast „personalfreien Club“ geplant, um reale und transparente Daten, Zahlen und Fakten zu bekommen, wie gut und rentabel solch ein Unternehmen sein kann.

Weiterhin stellte sich die Frage: Was sind die tatsächlichen Personalkosten (Reinigung, usw.)? Denn ganz ohne Mitarbeiter geht es dann doch nicht.

Wie hoch ist der zu investierende Zeitaufwand pro Woche? Und letztendlich die wichtigste Frage für jeden Unternehmer: Nach wie vielen Monaten erreicht man eine Kostendeckung und was ist der tatsächliche Gewinn pro Monat?

In dieser Kolumne wollen wir für Sie erstmalig Originalzahlen, die wir selbst ermittelt haben, veröffentlichen.

Der Musterclub hat 340 Quadratmeter und befindet sich in der Lohndorfer Str. 53, in 35305 Grünberg.

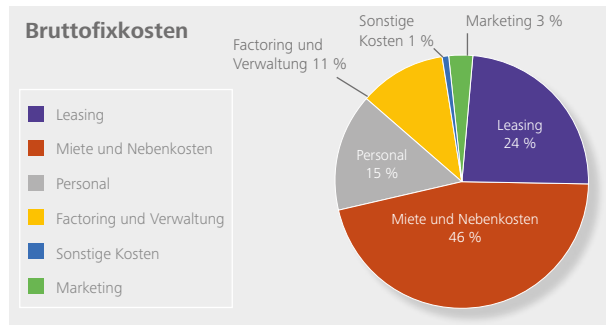
Anhand der nachfolgenden Kostenoffenlegung hat der Musterclub einen Bruttofixkostenblock von 6.500 Euro.

Der reduzierte\* Break-even-Point von 4.590 Euro ermittelt sich somit bei 170 Verträgen.

\*reduziert aufgrund einer 4-monatigen Staffelmiete

## Bruttofixkosten

Leasing	1.547,- Euro
Miete & Nebenkosten	2.975,- Euro
Personal	1.012,- Euro
Factoring & Verwaltung	714,- Euro
Sonst. Kosten	60,- Euro
Marketing	179,- Euro
Fixkosten	6.486,- Euro



## Das Verkaufskonzept

Der Vorverkauf beginnt 5 Monate vor Eröffnung. Dabei wurden (bis zum Zeitpunkt der Eröffnung) insgesamt 170 Verträge online geschlossen, die Kosten hierfür betragen insgesamt 500 Euro brutto.

Durch die Eröffnungswerbung (Flyer und Banner) erreichte der Club 125 Kundenabschlüsse mit einem Werbebudget von 2.500 Euro brutto.

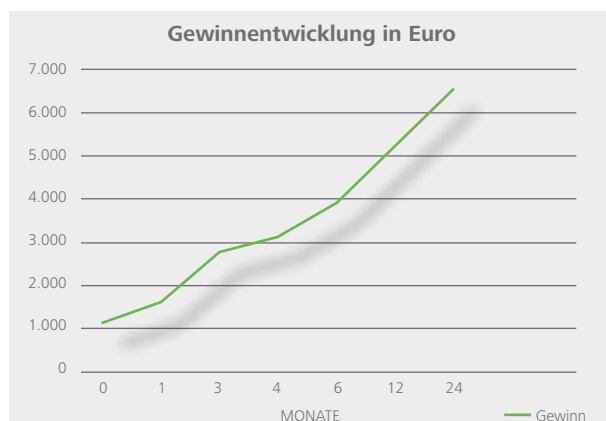
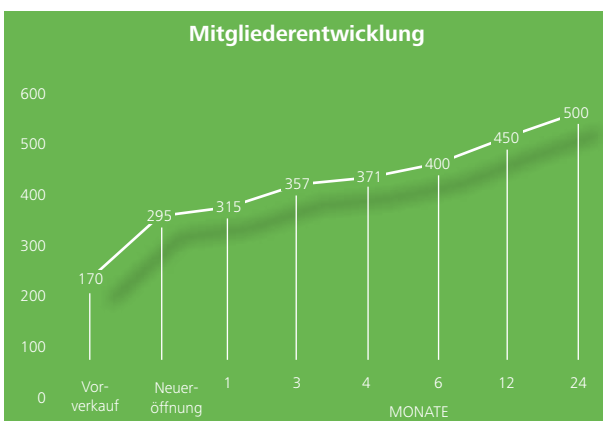
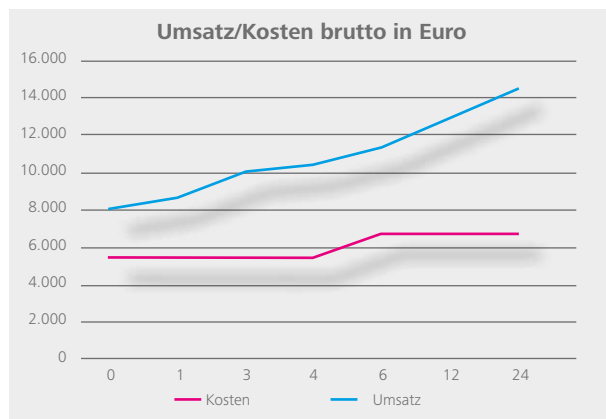
Studio	Lastschriften		Ankaufsbeschränkungen		Einzüge / Kaufpreis		Gebühren				Summe
	Anzahl	Betrag	Anzahl	Betrag	Anzahl	Betrag	Satz	Netto	USt. 19%	Brutto	
100 % Fitness - Grünberg	152	8.887,00 €	0	0,00 €	152	8.887,00 €	2,49%	221,29 €	42,05 €	263,34 €	8.623,66 €
<b>Zwischensumme</b>	<b>152</b>	<b>8.887,00 €</b>	<b>0</b>	<b>0,00 €</b>	<b>152</b>	<b>8.887,00 €</b>		<b>221,29 €</b>	<b>42,05 €</b>	<b>263,34 €</b>	<b>8.623,66 €</b>
<b>Auszahlungsbetrag</b>											<b>8.623,66 €</b>

## Kostendeckung Break-even-Point

Aufgrund einer anfänglich reduzierten Miete, ergibt sich ein Mitgliederbedarf von 240 Kunden nach 4 Monaten. Die Zahl wurde bereits vor Eröffnung der Anlage erreicht. Heute nach 4 Monaten erwirtschaftete die Anlage einen Gewinn von 3.600 Euro.

Dieser nachweisbare Gewinn entsteht bei Vollfinanzierung und einem wöchentlichen Zeitaufwand von 3 Stunden.

Sicherlich ist dies nicht der Weg, um schnell reich zu werden. Aber es ist eine große Chance mit geringstem Eigenkapital, Märkte zu erobern, die sehr lukrativ sind.



## 100 % fair, 100 % transparent, 100 % Fitness

Aus diesem Grund plant die Kerstan Consult GmbH selbst acht Anlagen und präsentiert dieses Konzept nun der Fitnessbranche.

Das absolute Highlight ist die Kostendeckungsgarantie. Auf Wunsch bekommt der Lizenzpartner seinen Club nach Kostendeckung übergeben. Somit entfällt jedes Risiko.

Ihr Michael Kerstan & Team



**Interessiert?**  
Rufen Sie uns an unter:  
06173 - 95 02 02 oder  
senden Sie eine E-Mail an:  
info@kerstanconsult.de



Quelle: Kerstan Consult GmbH