



Kurzportrait: Die Provinz als Marktlücke

150 fit+ Clubs gibt es in Deutschland inzwischen. In Orten, die nur wenige kennen: Gosen, Gerstetten, Grimme, Gosbach. Die Lage ist strategisch: Das personallose Konzept zielt speziell auf den ländlichen Raum

Esslingen, Juni 2021 - Gosbach hat einen Bäcker, eine Tankstelle, zwei Gasthöfe und ein Stück denkmalgeschützte Autobahn. Ein Fitnessstudio hat es nicht. Lohnt sich nicht bei 1.646 Einwohnern, würde jeder Unternehmensberater wohl konstatieren. Lohnt sich doch, sagt Björn Krämer: Der Geschäftsführer von fit+ fahndet in ganz Deutschland nach Gebieten, die Fitnessstudio-technisch hoffnungslos unterversorgt sind. Einzige Voraussetzung ist ein Einzugsgebiet von mindestens 6000 Personen. Davon betreiben statistisch gesehen 13 Prozent Fitness und nehmen bis dato teilweise lange Wege in Kauf, um zum Trainingsort zu gelangen. Alles potentielle, dankbare Kunden.

Kontaktloser Eintritt mit QR-Code

Die Digitalisierung ist ein weiterer Schlüssel des Erfolgs: „Durch das personallose Konzept sind die Fixkosten im Vergleich zu einer konventionellen Anlage deutlich geringer,“ erklärt Björn Krämer. „Dadurch kann ein fit+Studio schon ab 150 Mitgliedern rentabel sein.“ Einlass per QR-Code: Studios sind personal- und kontaktlos zu betreten. Was vor der Pandemie als innovativ, aber außergewöhnlich galt, ist in Zeiten von Kontaktbeschränkungen unsere Lizenz zum Wachstum“, erklärt Krämer. So kommen viele Betreiber von Fitnessstudios mit herkömmlichen Konzepten auf fit+ zu mit dem Wunsch, auf das personallose und kontaktlose Konzept umzusatteln.

Hinzu kommt, dass passende Räumlichkeiten auf dem Land für deutlich weniger Geld zu mieten sind.

Dieses Modell funktioniert nicht nur in Deutschland fast überall, sondern auch im Rest der Welt. Lediglich ein paar weiße Flecken werden bleiben: „Die umkämpften und überversorgten Metropolen dieser Welt sollen andere beackern, wir bleiben in der Provinz,“ erklärt Krämer. Er weiß, was er will – und vor allem wo.

Internationalisierung in Raketengeschwindigkeit

Interview mit Torsten Boorberg, Gründer und Geschäftsführer



Was ist das Geheimnis eurer Raketengeschwindigkeit?

Jedes Studio ist am Tag der Eröffnung schon im Break-even, die Lizenznehmer sind hochzufrieden und erreichen ihre wirtschaftlichen Ziele. Kern unseres Konzepts ist das Multistore-System: Jeder Betreiber hat das Ziel, nicht nur ein, sondern mindestens drei bis vier Studios zu betreiben – und drückt deshalb aus eigenem Antrieb auf die Tube.

Mit einem allein kommt man nicht über die Runden?

Das hängt davon ab, wie hoch die Ansprüche sind. Bereits mit nur einem fit+ werde ich viel mehr verdienen,



als wenn ich in einem Fitnessstudio als Trainer arbeiten würde. Die Umsatzrendite stimmt in jedem Fall: Bis zu 35 Prozent sind möglich.

Aber der Schritt aus der Festanstellung in die Selbständigkeit erfordert ja schon viel Befähigung und Mut, oder?

Wir haben alle Prozesse in Richtung minimale Komplexität entwickelt. Deshalb ist die Quote an Neueinsteigern sehr hoch. Weil der Zeitaufwand so gering ist, können die das Studio sogar nebenher betreiben. Manche benötigen dafür nur eine Stunde pro Woche.

Das Potential scheint hierzulande noch nicht ausgeschöpft – im Norden und Osten sind noch weiße Flächen.

Wir haben im Südwesten Deutschlands angefangen, sind inzwischen aber auch in Bayern, Niedersachsen und Hessen bärenstark. Und der Erfolg unseres Konzepts strahlt immer weiter ab. Wir sind zeitnah in allen Bundesländern vertreten. Nur die Stadtstaaten lassen wir außen vor, der urbane Raum interessiert uns nicht.

Gibt es keine Kannibalisierungseffekte – manche Studios liegen laut Karte ja ziemlich nahe beisammen?

Da unser System sehr lokal ist, reichen zehn bis 15 Kilometer Abstand in der Regel aus. Weswegen wir im ganzen Land noch mehr als 2.500 Standortmöglichkeiten für uns sehen, von denen wir mittelfristig mindestens 800 besetzen wollen.

Bis dahin ist es noch ein weiter Weg, wie wollt ihr in so kurzer Zeit so viel erreichen?

Durch cleveres Marketing erhöhen wir Markenbekanntheit und -wahrnehmung im Rekordtempo. Beispielsweise bei unserer Trainforatattoo-Aktion im Sommer 2020: Wir haben 100 lebenslängliche fit+Mitgliedschaften verlost. Die Gewinner mussten sich einen fit+Einlasscode tätowieren lassen. Die Resonanz war der Wahnsinn: Das Thema war in TV, Rundfunk und Internet in aller Munde. Und wir haben noch so viel weitere Ideen.

Was ist das finale Ziel?

Bis 2027 wollen wir Europas größte Fitnessstudiokette mit weit mehr als 1.000 Studios sein. Holland ist gut für 100 fit+, Tschechien für 80. Österreich und Schweiz für jeweils 60. In jeder dieser Nationen haben wir Masterlizenznehmer, die unser System im ganzen Land ausrollen.

Bisher keine kulturellen Hürden in Sicht, die euch verzweifeln lassen?

Man wächst mit seinen Aufgaben: Schweiz war anfangs komplex – allein wegen der anderen Währung. Holland nicht einfach – erstes Ausland mit anderer Sprache. Aber alles machbar, alles zu bewältigen.

Wie geht's danach weiter?

Ich bin davon überzeugt, dass sich unser Konzept auf der ganzen Welt durchzusetzen vermag. Weil das Bedürfnis nach körperlicher Ertüchtigung im Allgemeinen und Fitness im Speziellen überall zunimmt. Und weil wir mit unserem hyperlokalen Konzept Fitness zu den Menschen bringen – statt Menschen zum Fitness. Das funktioniert nicht nur in Europa – sondern auch in USA, Asien, Afrika und Australien. Oder Feuerland.

Über fit+

Die [fit+ Fitnessstudios](#) sind deutschlandweit 150 Mal im ländlichen Raum zu finden. Seit der Gründung im Jahr 2017 ist fit+ eine Erfolgsgeschichte: Das innovative Konzept wächst dank [Franchise-Lizenzen](#) rasant. Durch die komplette Digitalisierung in allen Bereichen ist ein nahezu personalloser Betrieb möglich. Gründer und Geschäftsführer sind Björn Krämer sowie Torsten Boorberg. Der ehemalige



Beamte Björn Krämer wechselte 1999 in die Selbstständigkeit und ist mittlerweile Fitness- und Immobilienexperte mit mehr als 30 Jahren Erfahrung. Torsten Boorberg ist als selbständiger Unternehmer seit 1995 mit den Themen Unternehmensaufbau, -positionierung und Strategiefindung beschäftigt. Er betreibt mehrere Unternehmen, die in der Boorberg Gruppe zusammengefasst sind.

PRESSEKONTAKT

Wilde & Partner Communications GmbH

Jonas Jung

Franziskanerstr. 14

81669 München

Tel.: +49 - (0)89 - 17 91 90 - 39

E-Mail: fitplusclubs@wilde.de