

Wir bedanken uns für Ihr Interesse an unseren Businessplänen.

Die Existenzgründer Vorlagen finden Sie in unseren online-Portalen:



www.business-shopping24.com – hier direkt zum downloaden



www.businessplanaktuell.de



www.ewu-shop.com

Nähere Informationen erhalten Sie auch unter



www.online-gruenderlotse.de

Zu jedem Businessplan erhalten Sie ein **Kassenbuch kostenlos** dazu.



www.ewu-kassenbuch.com

Nachfolgen zeigen wir Ihnen einen kurzen Ausschnitt aus unserer Businessplanvorlage.

Konzept

zur

Existenzgründung

- Businessplan -



Fitness-Studio

(Gesundheitsstudio)

- Einzelunternehmen -

Gründung am: Datum einsetzen

erstellt am Datum einsetzen

Vorname, Nachname
Straße, Nr.
PLZ Hier Ort einsetzen

Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung
2. Markterweiterung -Tätigkeitsfelder
3. Erfolg setzt Akzeptanzsteigerung bei den Nichtmitgliedern voraus
4. Persönliche Voraussetzungen
5. Geplantes Vorhaben
 - 5.1 strukturelle Aspekte
 - 5.2 steuerliche Aspekte
 - 5.3 inhaltliche Aspekte
 - 5.4 personelle Aspekte
 - 5.5 wettbewerbliche Aspekte
6. Preisgestaltung
7. Zulassungsvoraussetzungen
8. Rechtsform
9. Standort
10. Sportgeräteeinkauf, Einrichtung und räumliche Konzeption
11. Zielgruppe
12. Stärken / Schwächen
13. Marktumfeld
14. Mitbewerberanalyse
15. Umsatzplanung
16. Personalplanung
17. Kostenplanung
18. Investitionsplanung
19. Rentabilitätsplanung
20. Liquiditätsplanung
21. Marketing / Werbung / Vertrieb
22. Kundenstruktur
23. Risikoanalyse
24. Ziele und Visionen
25. Zeitplan
26. Kontakte
27. Anlagenverzeichnis

1. Zusammenfassung

Der erwerbswirtschaftliche Sport- und Freizeitsektor hat sich im letzten Jahrzehnt zu einem bedeutenden Wirtschaftsfaktor entwickelt. Dazu gehört einerseits die aktive Sportausübung und Freizeitgestaltung und andererseits die damit verknüpfte Produktion und Distribution von Waren und Dienstleistungen. Letzteres durchlief besonders in den letzten Jahren einen Expansionsprozess, der aber zusehends verflacht.

In meinem **Gesundheitsstudio/Fitnessstudio** findet man unterschiedliche Gerätschaften zum gezielten Kraft- oder Ausdauertraining. Dabei werde ich auch u.a. Kurse für bestimmte Zielgruppen anbieten. Weiterhin ist ein Sauna- oder Wellnessbereich vorgesehen. Gegen eine Gebühr können Mitglieder, den Service und die Kurse in meinem **Gesundheitsstudio/Fitnessstudio** nutzen. **Mein Gesundheitsstudio/Fitnessstudio stellt eine kollektive, unterhaltsame und gesellige Form des Fitnessstrainings und des Bodybuildings jenseits der klassischen Sportvereine dar.** Mein Fitnessstudio möchte ich zum Treffpunkt der Fitness- und Bodybildungszene in meiner Umgebung entwickeln.

Die aktuellen Veränderungen in dieser Branche, d.h. Vorgänge mit immer weiteren Neueröffnungen und mit den damit verbundenem Eintreten großer Investoren (Holmes Place, Healthland, TC-Gruppe, Swiss Training, Kieser Training) in diesem teilweise lokalem gesättigten Markt, führen zwanghaft zu einer strategischen Neuorientierung, um wettbewerbsfähig zu bleiben. So plant zum Beispiel die TC-Gruppe im Jahr 20 Studios, die finanzielle Probleme haben bzw. wirtschaftliche Unterstützung benötigen, zu übernehmen. Durch diese Übernahmen verlieren die Studios ihre eigene Selbständigkeit, d.h. das Management wird durch eine externe Holding geführt. Die Untersuchungen der EWU Dr. Wallberg & Partner GmbH zeigten aber, dass mit den vergangenen Übernahmen der Studios keine innovativen Strategien eingebunden waren, d.h. festhalten an Inhalten und Zielgruppen.

Von der Unternehmensaufstellungsstrategie meines **Gesundheitsstudio/Fitnessstudio** hängt aber der Erfolg meines Unternehmens ab. Gründete man in der Vergangenheit nur ein Unternehmen, d.h. ein reines Fitnessstudio - so hat sich schnell herausgestellt, dass dies nicht der richtige unternehmerische Gründungsweg aus

- reinen Umsatzsteuergründen für Mitglieder und Mietverträge,
- aus der Fördermittelzuschussmöglichkeit für Trainer und Arbeitskräfte,
- aus Sicherheitsgründen und
- aus Einkommensteuergründen

war.

Schnell hat die Branche gelernt, dass man die Umsatzsteuer für Mitgliedsbeiträge legal durch eine geschickte Unternehmensstruktur einsparen kann, dadurch ein Preiswettbewerbsvorteil gegenüber dem Wettbewerber erreicht und unter bestimmten Voraussetzungen Zuschläge von den Krankenkassen in Höhe von 3,30 bis 6,85 € pro Stunde und Mitglied erhalten kann.

.
. .
. .
. .

2. Markterweiterung -Tätigkeitsfelder

Bei einem Überangebot in einem gesättigten Markt gibt es nur eine wirksame Lösung des Problems: Grow the Market /Markterweiterung. Nur eine Markterweiterung wird den „Kleinen“ und den Einzelanbietern längerfristig ein verlässliches und lohnendes wirtschaftliches Überleben garantieren.

Eine Markterweiterung hilft aber nicht nur der Branche mit dem gegenwärtigen Überangebot, eine Markterweiterung wäre gemäss der Gleichung

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Volks-} \\ \text{gesundheitliche} \\ \text{Wirkung} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Gesund-} \\ \text{heitliche} \\ \text{Wirkung} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Bevölkerungs-} \\ \text{weite} \\ \text{Anwendung} \\ \hline \end{array}$$

auch aus volksgesundheitlichen Gesichtspunkten äußerst positiv zu bewerten. Damit erhöht...

.

5. Geplantes Vorhaben

Um mein Unternehmen wettbewerbsfähig zu machen sollten folgende Überlegungen getroffen bzw. Betrachtungen angestellt werden:

1. strukturelle Aspekte
2. steuerliche Aspekte
3. inhaltliche Aspekte und
4. personelle Aspekte
5. wettbewerbliche Aspekte

.

5.1 strukturelle Aspekte

.

5.2 steuerliche Aspekte

.

. - Eröffnung neuer inhaltlicher Möglichkeiten mit Zuschüssen durch die Krankenkassen, z.B:

300 Mitglieder mal wöchentlich 2 Std. mal 4 Wochen mal 12 Monate = 28800 Std.

28800 Std. mal 5,30 € Zuschuss der Krankenkassen =152.640 €

= ergibt 152.640 € Zuschuss plus die o.a. Steuerersparnisse von 20.502 €

= 173.142 € Umsatzsteigerung gegenüber einer kommerziellen Einrichtung

Anlagenverzeichnis:

Anlage 1	Wettbewerbsanalyse
Anlage 2a,2b,2c	Umsatzplanung (Umsatz 1.Jahr, Umsatz 2.Jahr,Umsatz 3.Jahr)
Anlage 2.1	Umsatzgrafik
Anlage 3	Personalplanung für die ersten 3 Jahre
Anlage 4	Investitionsplan für die ersten 3 Jahre
Anlage 5	Kostenplanung 1. Jahr
Anlage 6	Kostenplanung 2. Jahr
Anlage 7	Kostenplanung 3. Jahr
Anlage 8	Rentabilitäts- und Ertragsvorschau 1. Jahr
Anlage 9	Rentabilitäts- und Ertragsvorschau 2. Jahr
Anlage 10	Rentabilitäts- und Ertragsvorschau 3. Jahr
Anlage 11	Liquiditätsplanung 1. Jahr
Anlage 12	Liquiditätsplanung 2. Jahr
Anlage 13	Liquiditätsplanung 3. Jahr
Anlage 14	Liquiditätsplanung 1. Jahr mit Kassenbestand und Kapitalbeschaffungseingabe
Anlage 15	Liquiditätsplanung 2. Jahr mit Kassenbestand und Kapitalbeschaffungseingabe
Anlage 16	Liquiditätsplanung 3. Jahr mit Kassenbestand und Kapitalbeschaffungseingabe
Anlage 17	Grafische Darstellung Liquiditätsplan 1. Jahr
Anlage 18	Grafische Darstellung Liquiditätsplan 2. Jahr
Anlage 19	Grafische Darstellung Liquiditätsplan 3. Jahr
Anlage 20	Cash-Flow Analyse und Umsatzrentabilitätsanalyse
Anlage 21	Umsatz-, Rentabilitäts-, Liquiditäts- und Privatentnahmeentwicklung
Anlage 22	Lebenslauf – bei einer Bankfinanzierung