

fitness

MANAGEMENT

I N T E R N A T I O N A L



PURE KRAFT



mehr PURE KRAFT auf S.62

 WWW.PURE-KRAFT.DE

Fitness

WM-Spezial: Training im Profifußball

Gesundheit

Wie gesund sind unsere Kinder?

Management

Existenzgründung Teil 2

Markt

San Diego Studio Tour Teil 1

DSSV

Flexibler Einsatz von Personal



Berufliche Selbstständigkeit in der Fitness- und Gesundheitsbranche (Teil 2)

Erfolgreiche Existenzgründung

Die Gründe, die für eine berufliche Selbstständigkeit sprechen, können äußerst vielseitig sein: Häufig sehnen sich Menschen nach mehr Flexibilität bzw. Freiheit und sie träumen davon, sich selbst zu verwirklichen. Doch „mit welcher Idee kann man sich selbstständig machen?“ und „wie kann man aus der Idee ein funktionierendes Geschäftsmodell entwickeln?“

Fragen dieser Art kennt vermutlich jeder, der sich schon mal intensiver mit dem Thema „Selbstständigkeit“ auseinandergesetzt hat. Erste Antworten hierzu können in einfachen Brainstorming-Runden gesammelt werden. Man wird dabei vermutlich schnell feststellen, dass das Auffinden und Entwickeln unternehmerischer Ideen keine großen Schwierigkeiten bereitet, sofern man sich gedanklich nicht zu sehr einschränkt und der Kreativität freien Lauf lässt.

Unternehmerische Ideen finden und entwickeln

Häufig entsteht eine Idee durch ein starkes individuelles Interesse an einer bestimmten Branche oder Tätigkeit. „Das eigene Hobby zum Beruf machen“ ist ein großer Traum, der viele Menschen in die Selbstständigkeit zieht. Oft entwickelt sich eine gute Geschäftsidee auch durch ein persönliches Bedürfnis, das derzeit von keinem Unternehmen am Markt in der gewünschten Art und

Weise befriedigt werden kann. Selbst in vermeintlich gesättigten Märkten gibt es in der Regel noch unbesetzte Nischen, die mit ein wenig Branchenwissen oder auch schon mit einem Quäntchen „gesundem Menschenverstand“ aufgespürt werden können. Die Idee kann dabei ein Produkt, eine Dienstleistung oder eine Mischform aus beidem sein. Sie stellt die Basis einer jeden Selbstständigkeit dar und entscheidet neben den persönlichen und fachlichen Kompetenzen des Gründers maßgeblich über den langfristigen Erfolg einer Unternehmung.

Praxistipp „Mindmapping“

Wurden im Rahmen des Brainstormings interessante Geschäftsideen gefunden, können in einem nächsten Schritt für die besten Ideen erste Mindmaps erstellt werden. Dies hilft, die Gedanken zu strukturieren und die Ideen auszuarbeiten. Es können dabei weitere Faktoren, die bei der Realisierung des Vorhabens von Bedeutung sind, in der Mindmap ergänzt werden. Der Name, die Rechtsform, die Marketingstrategie, die Finanzierung oder das geplante Leistungsportfolio wären in diesem Fall beispielhafte Ausgangspunkte für weitere Verzweigungen.

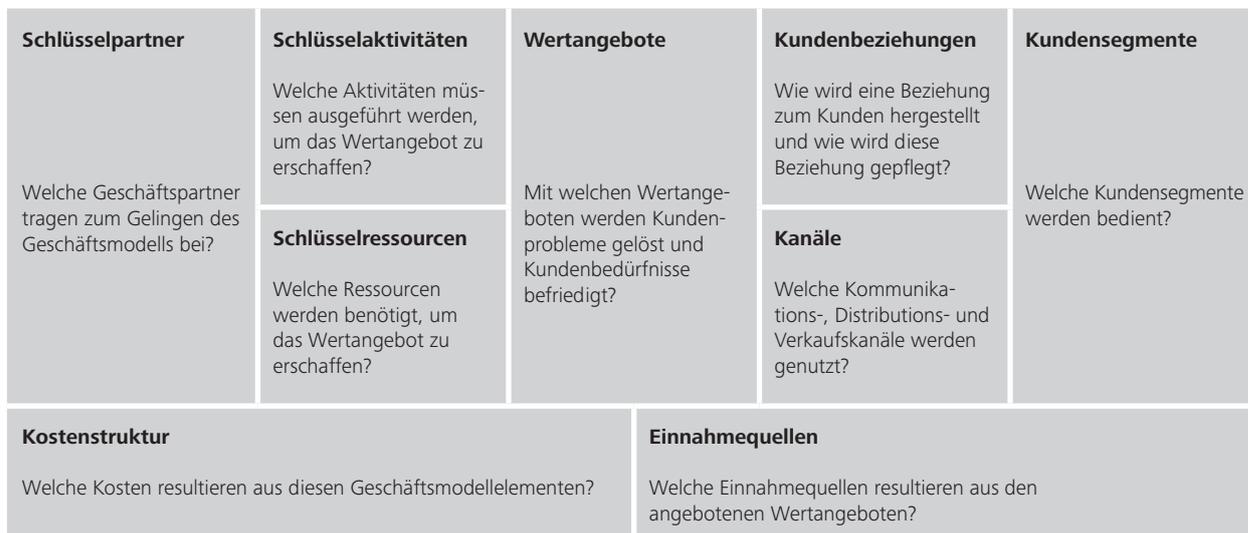


Abbildung 1: Die neun Bausteine der Business Model Canvas

Von der ersten unternehmerischen Idee zum nachhaltigen Geschäftsmodell

Ist eine vielversprechende und aussichtsreiche Geschäftsidee gefunden, muss diese Idee in ein marktaugliches, funktionierendes Geschäftsmodell transformiert werden. Dies ist in der Praxis häufig nicht einfach. Eine Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die meisten Unternehmen in den ersten Jahren nach ihrer Gründung scheitern, weil sie ein Geschäftsmodell gewählt haben, das am Markt schlichtweg nicht überlebensfähig ist. Um nicht in naher Zukunft auch zu diesen „gescheiterten Unternehmen“ zu zählen, empfiehlt es sich mit einem Tool zu arbeiten, das in der heutigen Zeit aus der Gründer- und Start-up-Szene nicht mehr wegzudenken ist: die Business Model Canvas (Abb. 1).

Mithilfe des Business Model Canvas (BMC) können aus vagen Ideen klar strukturierte Geschäftsmodelle kreiert werden. Die neun Bausteine der Canvas geben dabei Auskünfte über die vier wichtigsten Bereiche einer Unternehmung. Sie beschreiben die Kunden, das Angebot, die Infrastruktur und die finanzielle Überlebensfähigkeit des geplanten Vorhabens. Die Business Model Canvas überzeugt durch ihren einfachen Aufbau und ihre Anwendungsfreundlichkeit. Sie erfreut sich als Werkzeug im Bereich der Geschäftsmodellentwicklung großer Beliebtheit. Alles was man braucht, ist ein Blatt Papier, auf dem die Canvas abgebildet ist, einen Stift sowie Post-its und schon ist man startklar für die Ausgestaltung und Weiterentwicklung der eigenen Geschäftsidee.

Ausblick

In der nächsten Ausgabe geht es um die praktische Arbeit mit der Business Model Canvas. An einem konkreten Beispiel wird aufgezeigt, wie die Bausteine der BMC Schritt für Schritt ausgearbeitet werden können und wie sich auf diese Weise für jede erdenkliche Geschäftsidee ein individuelles Geschäftsmodell entwickeln lässt. ■

EXISTENZGRÜNDUNG BUNDESWEITE WORKSHOPS



Frankfurt:	08.06.2018
Köln:	15.06.2018
München:	21.06.2018
Stuttgart:	22.06.2018
Berlin:	27.06.2018
Hamburg:	28.06.2018
Leipzig:	06.07.2018



Foto: DHfPG/BSA

Thorsten Clemann

Thorsten Clemann, B. A. Betriebswirtschaftslehre, M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement, sammelte als Trainer sowie in Marketing und Vertrieb umfangreiche praktische Erfahrungen in der Fitness- und Gesundheitsbranche. Als freiberuflicher Berater unterstützt er Start-ups und Gründer in der Planungs-, Gründungs- und Aufbauphase. Er ist als Dozent, Autor und Tutor für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement/BSA-Akademie tätig.

www.dhfgp-bsa.de



Hinweis: Thorsten Clemann referiert zu diesem Thema beim DSSV-Workshop Existenzgründung. Weitere Informationen: www.dssv.de/existenzgruendung

Für eine Literaturliste kontaktieren Sie bitte marketing@dhfgp-bsa.de.

Zusatzinformationen: BSA-Lehrgang Existenzgründung

Der Lehrgang „Existenzgründung“ der BSA-Akademie hat das Ziel, die Teilnehmer betriebswirtschaftlich in den Themen Selbstständigkeit und Unternehmensgründung speziell im Fitness-, Gesundheits- und Freizeitmarkt zu qualifizieren, damit sie ihr eigenes Unternehmen gründen können. Mehr Infos: www.bsa-akademie.de/exi

Gründen leichter gemacht – Vieles von Anfang an richtig machen!

Der DSSV-Tages-Workshop für Gründungsinteressierte und Stadiobetreiber mit wertvollen Informationen und praxisnahen Tipps von erfahrenen Gründungsexperten zu:

- ✓ Existenzgründung
- ✓ Existenzsicherung
- ✓ Nachfolgeregelung

speziell in der Fitness- und Gesundheitsbranche.

Teilnahmegebühr: 79,- Euro pro Person. DSSV-Mitglieder, DHfPG-Studierende und BSA-Lehrgangsteilnehmer: 49,- Euro pro Person.