

Monica Danciu ist davon überzeugt, dass man zuerst an sich selbst glauben muss und das Ziel nicht aus den Augen verlieren darf, um etwas zu erreichen. „Man muss das, was man verkauft, lieben und mit einer guten Portion Disziplin und Durchhaltevermögen können alle Hindernisse bewältigt werden.“

Marianne Simon, fitbox

Marianne Simon betritt kein Neuland, als sie sich für eine Franchisepartnerschaft im Fitnessbereich entscheidet. Bereits zuvor hatte sie Erfahrungen in der Fitness- und Gesundheitsbranche sowie in einer selbstständigen Tätigkeit sammeln können.

Da eigenständiges und eigenverantwortliches Arbeiten ihr schon immer wichtig war, beschließt sie, sich selbstständig zu machen. Die Arbeit mit Menschen soll, wie schon in ihrer bisherigen Tätigkeit, im Vordergrund stehen. Gleichzeitig ist sie sich sicher, dass sie im Rahmen einer Franchisepartnerschaft tätig sein möchte, da sie auf diese Weise, wie sie sagt, „das Beste aus zwei Welten verbinden“ kann: Sie ist ihr eigener Chef und gleichzeitig Bestandteil einer starken Gemeinschaft. Mit dieser Rückenstärkung kann sie sich ganz auf ihre Kunden konzentrieren und eine optimale Dienstleistung erbringen, ohne viel Zeit und Energie für andere Tätigkeiten aufwenden zu müssen. Sie berichtet, dass aus ihrer Erfahrung viele Einzelunternehmer gerade deshalb scheitern, weil sie für die Arbeit an ihrer Firma (die Weiterentwicklung der IT-Systeme, das Aufsetzen von Marketingkampagnen, Mitarbeiterschulungen, Website-Entwicklung etc.) sehr viel Zeit und Geld aufbringen und dabei das Wesentliche – nämlich ihre Kunden – aus den Augen verlieren. Marianne Simon ist überzeugt, dass die Maxime „mehr in der Firma als an der Firma arbeiten“ der Schlüssel ist, um als Kleinunternehmer erfolgreich zu sein.

Bei der Auswahl ihres Franchisegebers geht Marianne Simon sehr gründlich vor. Auf jeden Fall möchte sie in einem äußerst dynamischen Wachstumsmarkt tätig werden. Nachdem ihre Wahl auf die Fitnessbranche gefallen ist, sieht sie sich unterschiedliche Franchisegeber an und vergleicht die verschiedenen Geschäftsmodelle. Entscheidende Auswahlkriterien sind dabei für sie neben der Tatsache, dass sie von den angebotenen Dienstleistungen des Systems vollkommen überzeugt sein muss, die Alleinstellungsmerkmale und die Wirtschaftlichkeit des Systems. Neben diesen „harten Faktoren“ spielen aber auch die Menschen hinter dem System eine entscheidende Rolle. Die Chemie muss stimmen und darüber hinaus ist es für die

Existenzgründerin unabdingbar, dass der Franchisegeber über die Erfahrungen und die erforderliche Kompetenz verfügt, um das System weiterzuentwickeln und zu optimieren.

Marianne Simons Wahl fällt auf das seit 2015 als Franchisesystem verfügbare fitbox-Konzept, zu dem Studios in Deutschland, Österreich und Russland gehören. Das fitbox-Trainingskonzept zeichnet sich durch die Verbindung von Zeiteffizienz, Wirksamkeit und Spaß aus. Dabei werden die von einem Personal Trainer begleiteten funktionalen Übungen durch den Einsatz elektrischer Muskelstimulation (EMS) effektiviert. Mit nur 20-minütigen Trainingseinheiten können so in kürzester Zeit die gewünschten Ergebnisse erzielt werden. Die Basis für diese schnelle Erreichung des Ziels stellt der fitbox 3-Eck-Ansatz dar, eine Kombination aus EMS-Ernährungsprogramm, EMS-Cardio- und EMS-Krafttraining.

Sobald sich die Existenzgründerin für ihr System entschieden hat „geht die Post ab“: Ein Standort muss gesucht werden, ein Ladenlokal angemietet, der Ladenumbau geplant, die Handwerker koordiniert, Mitarbeiter gesucht und eingestellt, Bankgespräche geführt werden und vieles mehr. Die Ereignisse überschlagen sich und es geht emotional auch schon einmal auf und ab. Marianne Simon betont, dass sie gerade in dieser Phase die Begleitung durch die Systemzentrale als sehr wertvolle Unterstützung erfahren hat: „Wenn ich meine Gründung mit Einzelgründungen in meinem privaten Umfeld vergleiche, gehe ich davon aus, dass mir mein Entschluss, im Franchising zu gründen, circa zwei Jahre Arbeit erspart hat. Und natürlich sehr viel Nerven und eine ganze Stange Lehrgeld.“

Am 22.08.2015 kann die Österreicherin die Eröffnung ihres fitbox-Studios im steiermärkischen Gleisdorf feiern. Neben zahlreichen anderen Gästen tragen der Bürgermeister des Ortes, Vertreter aus Industrie und Wirtschaft sowie der ehemalige Skirennläufer Hans Enn, eine österreichische Sportlegende, dazu bei, dass die Feier zu einem ganz besonderen Ereignis wird.

Marianne Simon genießt das hohe Maß an Freiheit, das ihr die Selbstständigkeit bietet: Die Möglichkeit, ihren Tagesablauf bei Bedarf flexibel gestalten zu können, sieht sie als wahres Privileg an. Im Normalfall beginnt ihr Arbeitstag um 8 Uhr in ihrem fitbox-Studio und ist gefüllt mit ihrer Aufgabe als Trainerin wie auch mit dem Verkauf und Kundengesprächen. Unterstützt wird sie von zwei jungen und motivierten Mitarbeitern, die derzeit ein duales Stu-



Marianne Simon

Foto: © fitbox

dien- und Ausbildungsprogramm durchlaufen und in ihrem Betrieb die Chance haben, Theorie und Praxis erfolgreich zu verbinden.

Die Franchisenehmerin freut sich immer wieder darüber, die Trainingsfortschritte ihrer Kunden beobachten zu können. Menschen bei der Erreichung ihrer Ziele so eng begleiten zu dürfen, schätzt sie als etwas ganz Besonderes.

Nachdem sie die Startphase erfolgreich hinter sich gelassen hat, sieht die Existenzgründerin ihre Erwartungen an die Franchisepartnerschaft bestätigt: „In der Summe ist Franchising eine ideale Kombination aus unternehmerischer Freiheit und gleichzeitiger Einbindung in eine starke Gemeinschaft, die Struktur, Sicherheit und emotionale Anbindung gibt.“ Marianne Simon hat beobachtet, dass viele Menschen den Wunsch haben, sich selbstständig zu machen, doch nur wenige sich trauen, den Schritt wirklich zu gehen. Daher möchte sie denjenigen, die über eine Existenzgründung nachdenken, nach dem Motto „den Mutigen gehört die Welt“ den Tipp geben: „Mach das, was dir wirklich Spaß macht und tu es.“

Drei Frauen, die mit Power durchgestartet sind und erfolgreich ihr Unternehmen führen, drei Beispiele, die anderen Frauen Mut machen können, sich selbstständig zu machen – und dies nicht nur in der Fitnessbranche, denn Frauenpower wirkt überall. ■