



	clever fit
Franchising seit	2007
Eintrittsgebühr	13.490 Euro (inkl. Vorvertragsgebühr)
Anfangsinvestitionen	550.000 Euro
Laufende Gebühren	6% vom Nettoumsatz zzgl. 500 Euro/Monat Werbegebühr
Vertragslaufzeit	k.A.
Franchisepartner in Deutschland	125
Franchisepartner-Betriebe in Deutschland	176
Franchisepartner im Ausland	2
Franchisepartner-Betriebe im Ausland	5
Eigenbetriebe in Deutschland	4
Eigenbetriebe im Ausland	0
Mitarbeiter in der Systemzentrale	22
Gesamtumsatz der Franchisepartner-Betriebe*	ca. 81 Mio. Euro
Gesamtumsatz der Eigenbetriebe*	k.A.

*2013 | Alle Angaben ohne Gewähr.

Von 1 auf 2 – Wachstum über vorhandene Partner Nachgefragt bei clever fit

2007 wurde die clever fit GmbH gegründet, nur fünf Jahre später öffnete bereits der 100. Club seine Türen. Heute betreiben die 126 Franchisepartner gemeinsam mehr als 170 Standorte in Deutschland, Österreich und den Niederlanden. Im Mai wurde das System für die Kampagne „fit wär jetzt clever“ mit dem Marketing Award des Deutschen Franchise-Verbandes ausgezeichnet. forSYSTEMS sprach mit Alfred Enzensberger, dem Gründer und Geschäftsführer der clever fit

GmbH, u.a. über Multi-Store-Franchising und die Auswahl von geeigneten Franchisepartnern.

FOR SYSTEMS: Herr Enzensberger, wie bewerten Sie die Strategie „Von 1 auf 2 – Wachstum über vorhandene Partner“ und wie bedeutsam ist diese für clever fit?

Enzensberger: Diese Wachstumsstrategie ist meiner Einschätzung nach nicht nur für clever fit, sondern auch für viele andere Franchisesysteme sehr sinnvoll, weil der Partner die Möglichkeit hat sich weiterzuentwickeln und seinen Geschäftserfolg zu multiplizieren. Allerdings funktioniert diese Strategie nicht mit jedem Geschäftsmodell: Immer dann, wenn sich ein Partner sehr stark in das operative Tagesgeschäft im Unternehmen einbringen muss, um erfolgreich zu sein, ist es schwer, den Geschäftserfolg zu multiplizieren.

Wir haben ein System, in dem wir ganz klar sagen, dass der Franchisepartner primär Unternehmer und Manager ist, der mehr am Unternehmen als operativ im Unternehmen arbeitet. Aus diesem Grund ist das Wachstum über vorhandene Partner für uns eine sehr gute Strategie. Derzeit betreiben 28 Partner mindestens zwei Anlagen.

FOR SYSTEMS: Wo sehen Sie Gefahren und Risiken?

Enzensberger: Ein singulärer Franchisepartner hat sich nur auf einen Betrieb zu fokussieren und kann sich daher viel stärker um diesen küm-

mern. Sobald er zu einem Multi-Store-Partner wird, muss er sich neuen Herausforderungen stellen. Er muss Strukturen und Managementtools aufbauen und entwickeln, mit deren Hilfe er zwei oder noch mehr Betriebe erfolgreich führen kann. Auch für die Zentrale ist das eine große Herausforderung, weil sie den Franchisepartnern das entsprechende Know-how zur Verfügung stellen. Hinzu kommt, dass nicht jeder Partner geeignet ist, die Verantwortung für mehrere Betriebe zu übernehmen. Ganz wichtig ist, dass er sich die Aufgabe, einen zusätzlichen Standort zu übernehmen, auch selbst zutraut.

FOR SYSTEMS: Damit sprechen Sie indirekt die Qualifikationen und Eigenschaften an. Nach welchen Kriterien wählen Sie mögliche Kandidaten aus?

Enzensberger: Die Partner müssen die Unternehmensführung und das Management beherrschen. Das sind für uns bereits bei der Auswahl singulärer Franchisepartner entscheidende Kriterien. Im Laufe der Zeit haben wir gemerkt, dass die Fähigkeit zur Unternehmensführung für den Erfolg der Partner wichtiger ist als beispielsweise die sportliche Kompetenz. Wir suchen daher Unternehmer mit einer ausgeprägten sportlichen Affinität – und nicht umgekehrt.

FOR SYSTEMS: Wie bahnt sich der Schritt zum Multi-Store-Franchising an: Gehen Sie gezielt auf geeignete Partner zu oder melden diese sich initiativ bei Ihnen?

JETZT VARIA-PARTNER WERDEN:



DER PERFEKTE
EINSTIEG FÜR
EXISTENZGRÜNDER

Varia
DIE KÜCHE ZUM LEBEN

Mollenbachstraße 2 · 71229 Leonberg
Tel.: 07152/6097-827
info@varia.de · www.varia.de

> Stellenmarkt



Alfred Enzensberger >
Gründer und Geschäftsführer der clever fit GmbH

Enzensberger: In der Regel wenden sich die Franchisepartner initiativ an uns. Die Auswahl der Multi-Store-Partner hängt dann von zwei Dingen ab: Erstens bestimmt der Partner natürlich selber, ob er in der Lage ist, einen zweiten Standort zu gründen. Dabei spielt neben der finanziellen Situation auch die Frage eine Rolle, ob eine geeignete Immobilie verfügbar ist. Aufgrund des hohen Investitionsbedarfs kann nicht jeder Multi-Store-Partner werden. Dann erst beurteilt die Zentrale den Partner und schätzt ein, ob dieser in der Lage ist, einen weiteren Standort aufzubauen ohne den Erfolg der bestehenden Anlage zu gefährden.

FORSYSTEMS: Die Fitnessbranche boomt. Neben den großen Fitnessketten gibt es auch zahlreiche Special-Interest-Systeme. Wie beurteilen Sie die Situation am Markt?

Enzensberger: Grundsätzlich hat jedes Konzept seine Existenzberechtigung. Die Special-Interest-Systeme lassen sich auch nur schwer mit den großen Fitnessketten vergleichen, weil sie unterschiedliche Zielgruppen ansprechen. Insofern stellen sie im Hinblick auf die Kunden auch keine unmittelbare Konkurrenz dar. Lediglich bei der Vergabe der Franchisen kann es zu einem gewissen Wettbewerb kommen, wenn sich ein Existenzgründer zwischen den Systemen entscheiden muss.

Insgesamt schätze ich die Chancen der großen Systeme, wie wir eines sind, auf lange Sicht aber als besser ein.

FORSYSTEMS: Wie sehen die Wachstums- und Internationalisierungspläne von clever fit aus?

Enzensberger: Wir wollen gemeinsam mit unseren Partnern in fünf Jahren deutschlandweit insgesamt 500 Anlagen betreiben. Betrachtet man das Ausland, so wollen wir auf jeden Fall in Österreich mehr Standorte aufbauen. Im Hinblick auf andere europäische Länder sind wir momentan noch eher kritisch eingestellt, weil wir noch nicht den passenden Schlüssel zu einem Geschäftsmodell gefunden haben, mit dessen Hilfe wir clever fit im Ausland erfolgreich etablieren können.

FORSYSTEMS: Vielen Dank für das Gespräch!

ETL | Franchise
Steuerberatung für Franchisesysteme

- Steuerberatung
- Finanz-/ Lohnbuchhaltung

- Strategische Franchiseberatung
- Gründungsberatung

ETL Franchise GmbH Steuerberatungsgesellschaft | Mauerstr. 86-88 | 10117 Berlin
Tel.: (030) 22 64 32 10 | etl-franchise@etl.de **www.ETL-Franchise.de**

Finanzen

Apollo-Optik mit Hauptsitz in Schwabach hat über 800 Filialen in Deutschland. Das Unternehmen gehört zu einem der größten Optikkonzerne der Welt, der GrandVision-Gruppe. GrandVision ist in über 40 Ländern weltweit vertreten und befindet sich kontinuierlich auf Expansionskurs. Qualifizierte Mitarbeiter gewährleisten ein Höchstmaß an Qualität und Service - die Grundlage für langfristige Zufriedenheit unserer Kunden und damit für unser weiteres Wachstum. Und Apollo-Optik expandiert weiter.

Für unsere Expansionsziele suchen wir Sie als

Franchise-Partner (m/w)

im gesamten Bundesgebiet.

Wir stehen Ihnen gerne für alle weiteren Fragen zur Verfügung:

Apollo-Optik Holding GmbH & Co. KG
Abteilung Franchise · Wallenrodstr. 3 · 91126 Schwabach
Tel.: 09122/831-398 · Fax: 09122/831-359
E-Mail: franchise@apollo-optik.com · www.apollo.de

Mehr Infos
[www.apollo.de/
franchisepartner](http://www.apollo.de/franchisepartner)

Stellenmarkt

Mit Genuss in eine erfolgreiche Zukunft!

Streben Sie nach Erfolg und Unabhängigkeit?

Dann werden Sie Ihr eigener Chef als Franchise-Partner mit dem an über 280 Standorten weltweit erfolgreichen VOM FASS-Konzept:

Direkt vom Fass: Öle, Essige, Weine und Spirituosen

Weitere Informationen:
www.vomfass.de
m.eisenhofer@vomfass.de

Stellenmarkt

Selbstständig

mit der Schülerhilfe!

Schülerhilfe!

Das Original. Seit 1974.

Wir suchen bundesweit Unternehmer/Franchise-Partner (m/w)

Die Schülerhilfe ist führend im Nachhilfebereich und genießt bei ihren Kunden höchstes Vertrauen. Als Franchise-Partner(in) sind Sie selbstständig und führen Ihre eigene Schülerhilfe. Es reizt Sie, die Herausforderung und die Vorteile der Selbstständigkeit anzunehmen und dabei gleichzeitig von dem bewährten Know-how eines erfahrenen Franchise-Systems profitieren zu können? Wir bieten Ihnen ein nachhaltiges Konzept mit hoher Erfolgsquote. Schicken Sie uns Ihre Unterlagen, die zeigen, was Sie können, und uns sagen, wer Sie sind. Wir freuen uns auf Sie!

Bewerben Sie sich jetzt!

ZGS Bildungs-GmbH, Marion Lauterbach, Ludwig-Erhard-Str. 2, 45891 Gelsenkirchen
Tel. 0209-36 06-201, marion.lauterbach@schuelerhilfe.de, www.schuelerhilfe-franchise.de

Stellenmarkt

Die **Duden Institute für Lerntherapie** suchen

Institutsleiter (m/w)

An bereits über 70 Standorten führen wir integrative Lerntherapien zur Überwindung von **Rechenchwäche, Lese-Rechtschreib-Schwäche und Englisch-Schwäche** bei Kindern und Jugendlichen durch.

Wir suchen Sie, wenn Sie bereits Lerntherapeut/in sind oder eine abgeschlossene Hochschulbildung im pädagogischen oder psychologischen Bereich bzw. in Deutsch, Mathematik oder Englisch haben und sich als selbstständige/r Leiter/-in eines Duden Instituts für Lerntherapie innerhalb unseres Franchisesystems verwirklichen wollen.

Nähere Informationen unter: www.franchise.duden-institute.de

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung an: DI Lerntherapie GmbH, Bouchéstr. 12 // Haus 11, 12435 Berlin, z. Hd. Herrn Dr. Gerd-Dietrich Schmidt oder per E-Mail an g-schmidt@duden-institute.de.

DUDEN

Stellenmarkt