

# Analyse-Ergebnis

Branche: Fitness und Gesundheit

## Bewertung

Wahrscheinlichkeit der Genehmigung



## Umsatz-Vergleich

Dein Plan:	€230.826
IHK-Richtwert:	€35.000 - €50.000

## Zusammenfassung

Ihr Business Plan weist erhebliche Schwachstellen auf. Eine gründliche Überarbeitung ist notwendig.

# Die 3 wichtigsten Kritikpunkte

Die folgenden Punkte wurden als kritisch identifiziert. Nutze die Kopiervorlagen, um deinen Business Plan direkt zu verbessern.

## ⊗ 1. Teamgründung statt Solo-Selbständigkeit

KRITISCH

Der Plan zeigt eine Gründung mit zwei Geschäftsführerinnen. Gründungszuschuss ist nur für Solo-Selbständige möglich.

### ■ Lösung:

Plane als Einzelgründung oder wähle andere Förderung

### ■ KOPIERVORLAGE

*"Ich gründe als Einzelunternehmerin ohne Gesellschafter oder Geschäftspartner. Die volle unternehmerische Verantwortung und Geschäftsführung liegt ausschließlich bei mir. Kooperationen mit anderen Trainern erfolgen auf freiberuflicher Basis als externe Dienstleister."*

## ⊗ 2. Hoher Kapitalbedarf für Fitnessstudio

KRITISCH

Ein Fitnessstudio erfordert erhebliche Investitionen in Geräte, Miete und Personal, was für Gründungszuschuss ungeeignet ist.

### ■ Lösung:

Reduziere auf Personal Training oder Online-Coaching

### ■ KOPIERVORLAGE

*"Mein Geschäftsmodell basiert auf mobilem Personal Training und Online-Fitness-Coaching. Ich arbeite bei Kunden vor Ort oder in angemieteten Räumen stundenweise. Dies ermöglicht einen kapitalschonenden Start ohne hohe Fixkosten für eigene Räumlichkeiten und teure Fitnessgeräte."*

### ⊗ 3. Unrealistische Umsatzplanung

KRITISCH

Die Umsätze von 230.826 Euro im ersten Jahr sind für eine Solo-Gründung völlig unrealistisch.

#### ■ Lösung:

Reduziere auf 35.000-50.000 Euro im ersten Jahr

#### ■ KOPIERVORLAGE

*"Meine realistische Umsatzplanung für das erste Jahr beträgt 42.000 Euro. Dies basiert auf 20 Personal Training Stunden pro Woche à 50 Euro sowie 10 Online-Coaching Kunden à 80 Euro monatlich. Die ersten 6 Monate plane ich mit 60% Auslastung für die Kundenaufbauphase."*

# BA GZ 04 Prüfprotokoll

27 Kriterien nach Bundesagentur für Arbeit

✓ Erfüllt

■ Warnung

✗ Fehler

? Nicht gefunden

■ = Kopiervorlage verfügbar

**Ergebnis:** 6 erfüllt | 9 Warnungen | 6 Fehler | **15 Kopiervorlagen**

## Grundvoraussetzungen

G1	Solo-Selbständigkeit	✗	■
G2	Einzelunternehmen/Freiberufler	■	■
G3	Keine Gesellschafter	✗	■
G4	Keine Angestellten Jahr 1	✗	■
G5	Haupterwerb geplant	✓	
G6	ALG-Anspruch vorhanden	?	

## Finanzplanung

F1	Realistische Umsatzprognose	✗	■
F2	Kostenaufstellung	■	■
F3	Liquiditätsplanung	?	
F4	Break-Even Analyse	?	
F5	Kapitalbedarf	✗	■
F6	Privatentnahmen	?	

## Marktanalyse

M1	Zielgruppe definiert	✓	
M2	Wettbewerbsanalyse	■	■
M3	USP formuliert	✓	
M4	Marktgröße	■	■
M5	Preiskalkulation	?	

## Geschäftsmodell

B1	Leistungsbeschreibung	✓	
----	-----------------------	---	--

B2	Kundenakquise	■	■
B3	Marketing-Mix	■	■
B4	Standortwahl	✗	■

## Qualifikation

Q1	Fachliche Eignung	✓	
Q2	Kaufmännische Kenntnisse	■	■
Q3	Branchenkontakte	■	■

## Risikobewertung

R1	Risiken identifiziert	✓	
R2	Gegenmaßnahmen	■	■
R3	Plan B vorhanden	?	

# Alle Kopiervorlagen

Hier findest du 15 fertige Textbausteine für alle Warnungen und Fehler. Kopiere sie direkt in deinen Business Plan.

## Grundvoraussetzungen

### ✗ G1: Solo-Selbständigkeit

Problem: Teamgründung statt Solo-Selbständigkeit

#### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Ich gründe als Einzelunternehmerin ohne Gesellschafter oder Geschäftspartner. Die volle unternehmerische Verantwortung und Geschäftsführung liegt ausschließlich bei mir. Kooperationen mit anderen Trainern erfolgen auf freiberuflicher Basis als externe Dienstleister ohne feste Anstellung."*

### ■ G2: Einzelunternehmen/Freiberufler

Problem: Rechtsform nicht eindeutig definiert

#### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Ich gründe als Einzelunternehmen im Haupterwerb. Die Anmeldung erfolgt beim örtlichen Gewerbeamt sowie beim Finanzamt. Eine Kapitalgesellschaft wie GmbH oder UG ist nicht geplant, um die Voraussetzungen für den Gründungszuschuss zu erfüllen."*

### ✗ G3: Keine Gesellschafter

Problem: Gesellschafter vorhanden

#### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Ich bin alleinige Inhaberin des Unternehmens ohne Gesellschafter oder stille Teilhaber. Alle unternehmerischen Entscheidungen treffe ich eigenverantwortlich. Die Geschäftstätigkeit erfolgt auf eigene Rechnung und eigenes Risiko als Solo-Selbständige."*

### ✗ G4: Keine Angestellten Jahr 1

Problem: Personal geplant

#### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Im ersten Geschäftsjahr plane ich keine Anstellung von Personal. Alle Trainingsleistungen erbringt ich persönlich. Bei Bedarf arbeite ich mit freiberuflichen Trainern auf Honorarbasis zusammen, ohne diese fest anzustellen. Dies ermöglicht einen flexiblen und kostenschonenden Start."*

## Finanzplanung

### ✗ F1: Realistische Umsatzprognose

Problem: Umsatz völlig unrealistisch

#### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Meine realistische Umsatzplanung für das erste Jahr beträgt 42.000 Euro. Dies entspricht 20 Personal Training Stunden wöchentlich à 50 Euro sowie 15 Online-Coaching Kunden à 60 Euro monatlich. Die Kalkulation berücksichtigt eine 6-monatige Anlaufphase mit reduzierter Auslastung."*

### ■ F2: Kostenaufstellung

*Problem: Kostenaufstellung unvollständig*

#### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Meine monatlichen Betriebskosten betragen 1.400 Euro: Krankenversicherung (450 Euro), Rentenversicherung (200 Euro), Berufshaftpflicht (30 Euro), Fahrtkosten (300 Euro), Marketing (200 Euro), Büromaterial und Software (120 Euro), Fortbildungen (100 Euro)."*

### ✗ F5: Kapitalbedarf

*Problem: Kapitalbedarf zu hoch*

#### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Der Kapitalbedarf für die Gründung beträgt 4.500 Euro: Grundausrüstung Trainingsgeräte (2.000 Euro), Laptop und Software (800 Euro), Marketing-Startbudget (700 Euro), Betriebsmittelreserve für 2 Monate (1.000 Euro). Die Finanzierung erfolgt aus Eigenkapital und Gründungszuschuss."*

## Marktanalyse

### ■ M2: Wettbewerbsanalyse

*Problem: Wettbewerbsanalyse oberflächlich*

#### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Im lokalen Markt gibt es 8 Personal Trainer und 3 Fitnessstudios. Meine Differenzierung: Spezialisierung auf Frauen-Fitness, flexible Terminvergabe auch abends und am Wochenende, sowie Kombination aus Präsenz- und Online-Training. Meine Preise liegen 15% unter dem Marktdurchschnitt etablierter Anbieter."*

### ■ M4: Marktgröße

*Problem: Marktgröße nicht konkretisiert*

#### ■ KOPIERVORLAGE:

*"In meinem Einzugsgebiet leben 45.000 Menschen, davon 22.000 Frauen zwischen 25-55 Jahren. Bei einer Zielgruppen-Penetration von 2% ergeben sich 440 potenzielle Kundinnen. Für eine nachhaltige Existenz benötige ich 80-100 aktive Kundinnen bei durchschnittlich 2 Terminen monatlich."*

## Geschäftsmodell



## ■ B2: Kundenakquise

Problem: Kundenakquise-Strategie unkonkret

### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Die Kundengewinnung erfolgt über vier Kanäle: Empfehlungsmarketing durch zufriedene Kundinnen (40%), lokale Social Media Präsenz auf Instagram und Facebook (30%), Kooperationen mit Ärzten und Physiotherapeuten (20%), sowie kostenlose Probetrainings auf lokalen Veranstaltungen (10%)."*

## ■ B3: Marketing-Mix

Problem: Marketing-Mix unvollständig

### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Das monatliche Marketing-Budget beträgt 200 Euro: Social Media Werbung (80 Euro), Flyer und Visitenkarten (40 Euro), Website-Hosting (20 Euro), Networking-Events (60 Euro). Zusätzlich nutze ich kostenlose Kanäle wie Google My Business, lokale Facebook-Gruppen und Mundpropaganda."*

## ✗ B4: Standortwahl

Problem: Standortwahl für mobiles Training nicht relevant

### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Als mobile Personal Trainerin arbeite ich bei Kundinnen zu Hause, in Parks oder angemieteten Räumen. Mein Einzugsgebiet umfasst einen Radius von 15 km um meinen Wohnort, was eine Fahrzeit von maximal 20 Minuten ermöglicht und die Fahrtkosten begrenzt."*

## Qualifikation

### ■ Q2: Kaufmännische Kenntnisse

Problem: Kaufmännische Kenntnisse nicht belegt

### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Meine kaufmännischen Grundkenntnisse habe ich durch eine IHK-Weiterbildung für Existenzgründer sowie einen Online-Kurs in Buchführung und Steuern für Selbständige erworben. Zusätzlich nutze ich eine professionelle Buchhaltungssoftware und arbeite mit einem Steuerberater zusammen."*

### ■ Q3: Branchenkontakte

Problem: Branchenkontakte nicht ausreichend belegt

### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Durch meine 5-jährige Tätigkeit als freiberufliche Trainerin verfüge ich über ein Netzwerk von 30 Branchenkontakten. Fünf ehemalige Kundinnen haben bereits Interesse an einer Fortsetzung der Zusammenarbeit signalisiert. Zusätzlich bin ich Mitglied im Bundesverband Personal Training."*

# Risikobewertung

## ■ R2: Gegenmaßnahmen

*Problem: Gegenmaßnahmen nicht definiert*

### ■ KOPIERVORLAGE:

*"Für identifizierte Risiken habe ich Gegenmaßnahmen entwickelt: Bei Auftragsmangel erweitere ich das Online-Angebot und intensiviere das Marketing. Bei Krankheit übernehmen Kooperationspartner die Betreuung. Bei Zahlungsausfällen arbeite ich mit Vorkasse und begrenze das Ausfallrisiko auf maximal 200 Euro pro Kundin."*

# Nächste Schritte

1. Kopiere die Kopiervorlagen direkt in deinen Business Plan
2. Überarbeite die Abschnitte mit FEHLER oder WARNUNG Status
3. Prüfe die Finanzplanung mit den IHK-Richtwerten
4. Lasse den Plan von einer fachkundigen Stelle prüfen (IHK, HWK)
5. Reiche den überarbeiteten Plan bei der Arbeitsagentur ein

## Hilfreiche Ressourcen

- **IHK Existenzgründung:** [ihk.de/existenzgruendung](https://ihk.de/existenzgruendung)
- **Arbeitsagentur Gründungszuschuss:** [arbeitsagentur.de/gruendungszuschuss](https://arbeitsagentur.de/gruendungszuschuss)
- **DEHOGA Branchenkenntzahlen:** [dehoga-bundesverband.de](https://dehoga-bundesverband.de)

**PrincipalAI - GründerAI**

Business Plan Analyse für Gründungszuschuss  
[info@principal.de](mailto:info@principal.de) | [www.principal.de](https://www.principal.de)