

Gockel & Paul: Fit für die Fitness-Branche

»Im Hinterzimmer hat es begonnen«

»Wir haben ganz klein angefangen«, erzählt **Henrik Gockel**, »und zwar im Hinterzimmer der elterlichen Praxis in der Kaiserstraße.« Das war 1992. Inzwischen sind die Blühträume des Betriebswirts und seines Partners, des Fitness-Fachmannes Eduard Paul, kräftig gereift. Weil sich das Duo ideal ergänzte und so jenen Synergie-Effekt erzielte, mit dem die Gockel & Paul GmbH künftig die boomende Branche erobern will.

Gockel: »Es gibt 5000 Fitness-Center in Deutschland, aber wir haben fest-

gestellt: Das Know-how der Betreiber läßt zu wünschen übrig.«

Gefahr: »Anfangs will man zu viel«

Die Mainzer wollen jedoch nicht nur beraten, sondern, und das sagt Henrik Gockel ganz ohne falsche Bescheidenheit, »auch die größte Fitnesscenter-Kette im deutschsprachigen Raum aufbauen.«

Immerhin: Die Innovations-Preisträger haben in der ersten Firmenphase schon

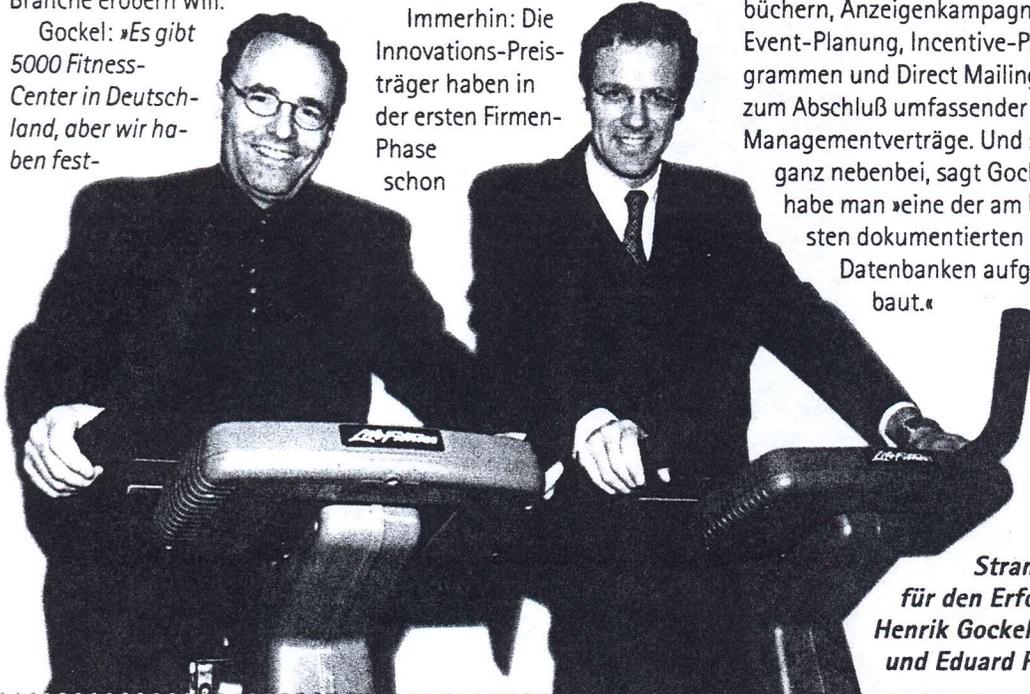
ein gutes Stück zurückgelegt. Heute beschäftigen sie sieben festangestellte Mitarbeiter, zwei Teilzeitkräfte und eine Auszubildende, dazu noch einige »Freie«. Der Beratungsumsatz liegt 1998 bei zwei Millionen Mark. Die Leistungspalette für Fitness-, Sport- und Freizeitanlagen reicht von der Unternehmens- und Marktanalyse über Neukonzeptionen, Seminare, Schulungen, Erstellung von Handbüchern, Anzeigenkampagnen, Event-Planung, Incentive-Programmen und Direct Mailings bis zum Abschluß umfassender Managementverträge. Und so ganz nebenbei, sagt Gockel, habe man »eine der am besten dokumentierten Datenbanken aufgebaut.«

Schwierig sei es gewesen, erinnert sich Henrik Gockel, das genaue Timing zu finden: »Anfangs will man eben häufig zu viel.« Der Erfolg kam mit der Konzentration auf das, was beide als Ausbildung und Berufserfahrung in die Firma miteinbrachten: Insiderwissen in der Fitnessbranche, Beherrschung einer soliden Unternehmenspolitik und professionelle Fähigkeiten in der Finanzplanung.

Solide Ausbildung – Basis des Erfolges

Das verlangen Gockel und Paul auch von ihren Mitarbeitern und Seminarleitern, die eine bank- oder betriebswirtschaftliche Ausbildung haben oder selber Unternehmen leiten. Gockel: »Nur so ist es uns möglich, dem Kunden eine umfassende Dienstleistung anzubieten, die alle Facetten der Unternehmensführung und Mitarbeiterschulung umfaßt.«

Neben dem Beratungsgeschäft vergibt das Unternehmen Franchise- und Lizenzrechte für jene geschützte Marke »TC Training Center«, mit der Gockel & Paul demnächst flächendeckend die Republik überziehen will – zur Freude der Fitness-Fans.



Strampeln für den Erfolg: Henrik Gockel (r.) und Eduard Paul

Hans-Werner Diehl:

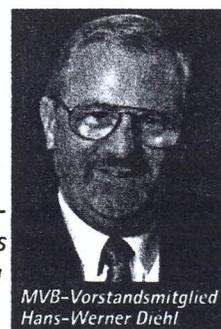
Jungen Unternehmen helfen

»Die Mainzer Volksbank ist natürlich hochofrend darüber, zwei Firmenkunden zu betreuen, die im Wettbewerb 'Förderpreis Innovativer Mittelstand 1998' mit hochkarätigen Auszeichnungen prämiert wurden«, sagt MVB-Vorstandsmitglied Hans-Werner Diehl. Diese Auszeichnungen seien einerseits Anerkennung für die unterstützende Arbeit der MVB, andererseits aber auch Ansporn. Diehl: »Wir möchten jungen Unternehmen mit Kompetenz und Engagement zur Verfügung stehen. Unterneh-

mer/innen, die neue Existenzen gründen und mit innovativen Dienstleistungen oder Produkten an den Markt gehen, und solche, die bestehende Betriebe übernehmen möchten, wollen wir unterstützen für den Wettbewerb der nächsten Jahre und Jahrzehnte.«

Dazu, so Diehl, sei die Mainzer Volksbank bestens gerüstet. »Wir haben in den vergangenen Jahren mit großem Erfolg eine eigenständige Beratungsgruppe für öffentliche Finanzierungs- und Förderprogramme eingerichtet. Dieses Team ist in der Lage,

die differenzierten staatlichen Förderprogramme in den verschiedenen Regionen mittels modernster EDV-Unterstützung für unsere Kunden zu erarbeiten und sie umfassend zu beraten.« Gerade bei der Finanzierung von Existenzgründungen bieten ja die öffentlichen Finanzierungsmittel eine solche Palette an Möglichkeiten, daß kein gutes Konzept an der Finanzierung scheitern sollte. Diehl: »Unsere beiden Preisträger sind hervorragende Beispiele, wie man mit Hilfe privaten Eigenkapitals die



MVB-Vorstandsmitglied Hans-Werner Diehl

Startphase erfolgreich bewältigen kann.« Die MVB will aber, so Vorstandsmitglied Diehl,

noch mehr tun, um engagierten Firmengründern zu helfen: »Wir wollen ihnen erfahrene Unternehmer als Paten zur Seite stellen.« Deshalb: Die Mainzer Volksbank sucht Paten, die bereit sind, ihr unternehmerisches Wissen in den Dienst dieser guten Sache zu stellen. Der MVBreport wird über diese Aktion berichten.