

Neue Folge von Kontora Insights: Benjamin Roth erzählt, wie er mit Urban Sports Club die Fitnessbranche aufgemischt hat



Foto: Anne Großmann Fotografie

Kontora Insights, der Unternehmer-Podcast, meldet sich in Folge 22 aus München. Auf der Bühne des vom Verband Junge Unternehmer ausgerichteten Unternehmertags erzählt Benjamin Roth die Geschichte hinter seiner erfolgreichen Fitness-Flatrate Urban Sports Club: Warum er mit einem ersten Sport-Start-up aufgeben musste, welche Lehren er aus dem Scheitern zog und wie er sein Unternehmen mit Geschick und Durchhaltekraft zum Marktführer gemacht hat. Das 43 Minuten lange Gespräch und alle weiteren Episoden gibt es ab sofort bei www.kontora.com/insights/podcasts/ und bei allen großen Streamingplattformen.

Raus aus der Nische

Bei seinem ersten Unternehmen, einer vor 15 Jahren gegründeten Booking-Plattform für Fußballhallen, habe er sich zu sehr von persönlichen Interessen leiten lassen. Ihm fehlte ein Werkzeug, um Sportangebote zu organisieren, also habe er sich eines geschaffen. Das Geschäftsmodell ließ sich aber nicht skalieren, außerdem sei die Fitnessbranche damals „null digital“ gewesen. „Wir waren einfach viel zu früh am Markt“, bringt es Roth im Podcast auf den Punkt. Es sei Zeit für einen Neustart mit veränderten Rahmenbedingungen gewesen: „Wir haben gesagt, raus aus der Nische, wir machen ein Angebot für ganz verschiedene Sportarten. Wir bringen die ganze Vielfalt rein, also nicht nur Fußball, sondern wirklich die große Dimension.“

2012 ging Urban Sports Club an den Start. „Es ist eine übergreifende Mitgliedschaft, die mir ermöglicht, in den Fitnessstudios einer Stadt Sport zu machen, in den öffentlichen Schwimmbädern, im Yoga Studio, in der Kletterhalle“, erklärt Roth im Gespräch mit Patrick Maurenbrecher. „Ich kann mir jeden Tag aussuchen, worauf ich Lust habe.“ Das derzeit in sechs europäischen Ländern aktive Unternehmen gilt auch als erfolgreiche Wachstumsgeschichte. Das sei jedoch nicht immer so gewesen: „Wir haben erst mal gesagt, das machen wir ohne Investoren. Damit sind wir aber voll gegen die Wand gefahren, weil wir ein Produkt geschaffen haben, das keiner kannte.“

Rein in das Wachstum

Erst sieben Jahre nach dem Start habe das Wachstum nachhaltig Fahrt aufgenommen. Zeitgleich mit der Übernahme eines Konkurrenten seien erstmals große VC-Fonds an Bord gekommen, die Möglichkeiten für Marketing vergrößerten sich rasant. „Einen Monat danach ging es total ab. Wir sind ab dem Moment in eine totale Hyper Growth Phase gekommen und haben uns jedes Jahr verdreifacht.“ Möglich wurde das Wachstum auch durch weitere Übernahmen, insgesamt elf seien es gewesen. Roth weist im Podcast aber auch darauf hin, wie herausfordernd Übernahmen sind: „Das klingt erst mal richtig cool, ich kauf mal



Foto: Anne Großmann Fotografie



KONTORA

VERMÖGEN VERSTEHEN

das hier und dann das. Aber die Integration der Unternehmen ist sehr schmerzhaft.“

Ob er Erfolgsfaktoren für geglückte Übernahmen nennen könne, will Maurenbrecher wissen. Aus seiner Erfahrung sei es ungünstig, wenn die Gründer des gekauften Unternehmens an Bord blieben, so Roth. Auch Konsequenz sei ein wichtiger Faktor: „Ich habe deutlich bessere Erfahrungen mit eher harten Veränderungen. Nicht nur, was das Team angeht, sondern auch, dass man Produkte und Marken schneller angleicht, eher so mit Hauruck wie beim Pflaster abziehen.“ Zukäufe sollen auch in den kommenden Jahren für Wachstum sorgen und damit den Erfolg absichern. „Wir sind letztes Jahr profitabel geworden“, sagt Roth. „Das müssen wir auch nachhaltig bleiben.“

Kontora Insights macht unternehmerische Leistungen sichtbar. Die etwa einstündigen Gespräche mit Unternehmer*innen beleuchten Werdegänge, Herausforderungen und Erfolge. Diese und alle bereits veröffentlichten Folgen gibt es auf der [Kontora Website](#), bei [YouTube](#) und allen namhaften Streamingplattformen.

Der Unternehmer Podcast mit Benjamin Roth ist ab jetzt verfügbar bei [Spotify](#), [Apple Podcasts](#), [Amazon Music](#), [Deezer](#) und [YouTube](#).

Kontora Insights ist eine Produktion von Kontora Family Office. Unternehmer-Gespräche sind bisher mit [Patrick Adenauer \(Bauwens\)](#), [Marie-Christine Ostermann \(Rullko\)](#), [Jürgen Heraeus \(Heraeus\)](#), [Felix Kroschke \(Kroschke Gruppe\)](#), [Farhad Vladi \(Vladi Private Islands\)](#), [Axel Stürken \(Leuchtturm Gruppe\)](#), [Claas Kießling \(Wentzel Dr.\)](#), [Julia Laakmann \(Giesker & Laakmann\)](#), [Ferdinand Seefried \(Seefried Industrial Properties\)](#), [Erich Schiffers \(Zwilling\)](#), [Sebastian Pollok \(Visionaries Club\)](#), [Wolfgang Mühlbauer \(DMG\)](#), [Andreas Schindler \(Don Limón\)](#), [Laura Sasse \(Dr. Sasse Gruppe\)](#), [Andreas Fischer-Appelt \(Fischer-Appelt\)](#), [Max Klemmer \(Miss Germany Studios\)](#), [Hans Redlefsen \(Closed\)](#), [Christian Berner \(Berner Group\)](#), [Isabel Bonacker \(Babor Beauty Group\)](#), [Johanna und Ansgar Heise](#) und [Dr. Hans-Dietrich Reckhaus](#) erschienen.

Über Kontora

Kontora ist eine professionell ausgerichtete Managementstruktur für die Steuerung großer Vermögen auf unabhängiger und interessenkonfliktfreier Basis. Wir bieten Inhaber*innen und Verantwortlichen von respektablen Vermögen strategische, taktische und operative Leistungen. Ziel ist eine hochambitionierte Vermögenssteuerung mit der gleichen Exzellenz wie im eigenen Unternehmen.

Kontakt

Kontora Family Office GmbH
Jungfernstieg 51
20354 Hamburg

contact@kontora.com
www.kontora.com