

# IDSSV

Arbeitgeberverband deutscher  
Fitness- und Gesundheits-Anlagen



# EXISTENZGRÜNDERBROSCHÜRE

# Inhalt

|    |                                                            |    |
|----|------------------------------------------------------------|----|
| 1. | Allgemeine Informationen zur Gründung einer Fitness-Anlage | 3  |
| 2. | Erstellung eines Businessplans                             | 5  |
| 3. | Kostenrichtwerte                                           | 8  |
| 4. | Wahl der Rechtsform                                        | 9  |
| 5. | Technische Richtwerte                                      | 9  |
| 6. | Studiokauf /-übernahme                                     | 10 |
| 7. | Literatur                                                  | 10 |
| 8. | Beitrittserklärung                                         | 11 |

## Vorwort

Die Fitnessbranche boomt. Seit Jahrzehnten steigt die Anzahl der Fitness- und Gesundheits-Anlagen sowie deren Mitgliederzahl im gesamten Bundesgebiet kontinuierlich an. Bisher ist ein Ende dieses Booms nicht abzusehen.

Beste Voraussetzungen also, um sich als Unternehmer in der Fitnessbranche einzubringen. Daher hat der DSSV als Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen für Sie als Existenzgründer eine Broschüre erstellt, die Ihnen einen ersten Überblick über den Bau bzw. die Übernahme einer Fitness-Anlage an die Hand gibt.

Beim Studieren der Lektüre werden Sie schnell merken, dass gerade als Existenzgründer eine Reihe immens wichtiger Entscheidungen getroffen werden müssen, die starke finanzielle Auswirkungen auf die Rentabilität Ihrer Anlage haben werden. Daher empfiehlt sich vor allem in dieser Anfangsphase eine DSSV-Mitgliedschaft, um eine kostenlose Beratung rund um das Thema Existenzgründung zu erhalten. Dabei gehen Sie keinerlei Risiko ein, auch wenn Ihr Vorhaben als Existenzgründer widererwartend nicht realisiert werden sollte – denn in diesem Fall haben Sie als Existenzgründer ein Sonderkündigungsrecht.

Von welchen weiteren Vorteilen Sie als Mitglied beim DSSV profitieren, erfahren Sie am Ende der Broschüre.

Ihr DSSV

# 1. Allgemeine Informationen zur Gründung einer Fitness-Anlage

Zu Beginn des geplanten Vorhabens sollte grundsätzlich eine gut durchdachte, schlüssige Unternehmenskonzeption erstellt werden. Diese dient zur Vorlage bei den Banken und ggf. zur Beantragung von Fördermitteln. Zudem werden mit Hilfe einer solchen Konzeption fachliche Stellungnahmen der Industrie- und Handelskammer oder des Fachverbandes eingeholt. Achten Sie darauf, dass Ihr Unternehmenskonzept für externe „Dritte“ nachvollziehbar bleibt. Es sollte daher klar strukturiert und auf das Wesentliche beschränkt sein. Empfehlenswert ist es, für die Erstellung eines Unternehmenskonzeptes Unternehmensberater mit branchenspezifischen Kenntnissen zu beauftragen, um eine objektive Planung bzw. Beurteilung des Vorhabens zu erreichen. Im Anfangsstadium der Planung einer Fitness- und Freizeit-Anlage sollte ein persönliches Beratungsgespräch mit den Existenzgründungsberatern des Fachverbandes oder der örtlich zuständigen Industrie- und Handelskammer geführt werden. Zum Angebot des Fachverbandes und der Handelskammern gehören neben der persönlichen Beratung auch Existenzgründerseminare. Nutzen

Sie diese Entscheidungshilfen, um sich rechtzeitig und ausführlich zu informieren. Im Vorfeld übersehene Planungsmängel können den späteren Erfolg Ihres Vorhabens gefährden.

Um die mit einer Existenzgründung verbundenen Risiken so niedrig wie möglich zu halten, planen Sie Ihr Vorhaben äußerst sorgfältig. Nehmen Sie sich genügend Zeit, um sich auf Ihre Selbstständigkeit vorzubereiten. Überstürzen Sie nichts. Beziehen Sie frühzeitig einen Rechtsanwalt und/oder einen Steuerberater Ihres Vertrauens mit ein, der Sie in der Gründungsphase (Wahl der Rechtsform, Prüfung von Verträgen etc.) und den Folgejahren begleitet. Eine frühzeitige juristische Beratung schützt vor teuren Fehlentscheidungen.

Eine frühzeitige Beratung ist auch für den Bereich Versicherungen dringend zu empfehlen. Als Existenzgründer eröffnen sich Ihnen vielfältige Chancen auf wirtschaftlichen Erfolg. Sie übernehmen mit dem Entschluss zur Selbstständigkeit aber nicht nur die Verantwortung für Ihre eigene Person,



sondern auch für Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter sowie Ihre Mitglieder. Die sich daraus ergebenden Risiken sollten Sie kennen und den optimalen Versicherungsschutz sicherstellen. Die Gothaer Versicherungen – als kompetenter Partner der Fitnessbranche – steht Ihnen bei dieser komplexen Aufgabenstellung hilfreich zur Seite. Bei Fragen können Sie sich direkt an den Gothaer Berater für die Fitnesswirtschaft in Ihrer Region wenden. Die Adressen können Sie beim DSSV unter der Telefonnummer 040 - 766 24 00 erfragen.

### **Zuschüsse für Existenzgründer**

Existenzgründer können Zuschüsse für Coaching- und Beratungsleistungen in Anspruch nehmen. Der Berater kann in der KfW-Beraterbörse frei gewählt werden. In den alten Bundesländern und Berlin wird ein Zuschuss von bis zu 50 % (maximal 3.000 EUR) zu den Beratungskosten gewährt. In den neuen Bundesländern sowie im Regierungsbezirk Lüneburg beträgt der Zuschuss bis zu 75 % (maximal 4.500 EUR).

Informationen zu den Beratungszuschüssen und Förderprodukten können Sie über die KfW Mittelstandsbank erhalten. Für potenzielle Existenzgründer und junge Unternehmer ist eine Info-Hotline 0800 - 539 90 01 (Mo. bis Fr. von 8.00 bis 18.00 Uhr) geschaltet.

Weitere Informationen – insbesondere Kontaktmöglichkeiten – finden Sie auch unter: [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)

Darüber hinaus können Sie im Internet weitere Informationen zu den Förderprogrammen erhalten. Die Förderdatenbank des Bundes gibt einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprodukte des Bundes, der Länder und der EU.

Unter [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de) können Sie einfach und schnell nach geeigneten Finanzierungshilfen für Ihren Unternehmensstart suchen.

### **Wichtig!**

Informieren Sie sich vor den Bankgesprächen über die Förderprogramme. Vergleichen Sie diese mit den Kreditkonditionen Ihrer Hausbank.

Die Beantragung von Fördermitteln setzt voraus, dass der Antragsteller eine ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikation nachweisen kann. Zudem muss der Existenzgründer in angemessenem Umfang Eigenkapital (Richtgröße ca. 15 % bis 20 %) einbringen. Die Anträge für Fördermittel werden grundsätzlich über die Hausbank beim zuständigen Förderinstitut eingereicht. Eine Antragstellung unter Umgehung der Hausbank ist nicht möglich. Der Kreditantrag muss immer vor Beginn des Vorhabens gestellt werden, denn Nachfinanzierungen und Umschuldungen sind nicht möglich. Dies bedeutet, dass der Antragsteller vor dem Kreditantrag keine verbindlichen Mietverträge, Lieferverträge für Geräte etc. abgeschlossen haben darf.

Gerade in der Existenzgründerphase müssen eine Reihe immens wichtiger Entscheidungen getroffen werden, die starke finanzielle Auswirkungen auf die Rentabilität der Anlage haben. Daher empfiehlt sich eine DSSV-Mitgliedschaft vor allem in dieser Zeit, um kostenlose Beratung rund um das Thema Existenzgründung zu erhalten.

## 2. Erstellung eines Businessplans / Unternehmenskonzeptes



Das Unternehmenskonzept dient in erster Linie der Beantragung von Krediten und Fördermitteln. Mit dem Bericht beschreiben Sie ausführlich den Plan für Ihre Existenzgründung. Die Bank beurteilt auf Grundlage des Unternehmenskonzeptes, ob das von Ihnen geplante Vorhaben realistisch ist, d. h. ob sich damit Ihre „Vollexistenz“ sichern lässt. Die nachfolgenden Ausführungen bieten Ihnen eine grobe Übersicht für die Gestaltung Ihres Unternehmenskonzeptes.

### 1. Ausgangslage

Kurze Beschreibung der Ausgangssituation.

### 2. Qualifikation der Antragsteller

Der Gesetzgeber sieht für das Betreiben einer Fitness- und Freizeit-Anlage keine speziellen Qualifikationen vor. Einschränkung: Förderprogramme werden nur bei ausreichender fachspezifischer und kaufmännischer Qualifikation des Antragstellers gewährt.

Welche fachspezifischen und kaufmännischen Qualifikationen es gibt, erfahren Sie auf [www.dssv.de](http://www.dssv.de)

### 3. Standort- und Marktanalyse

Das Einwohnerpotential am geplanten Standort sollte mindestens 15.000 Einwohner (ohne Mitbewerber) umfassen. Auch wenn momentan knapp 11 % der Deutschen in einem Fitness-Studio trainieren, empfehlen wir aus betriebswirtschaftlicher Sicht davon auszugehen, innerhalb eines definierten Einzugsgebietes ca. 6 % - 8 % potentielle

Kunden gewinnen zu können. Die Abgrenzung des Einzugsgebietes sollte nach der Fahrzeit erfolgen und gestaltet sich wie folgt:

- unmittelbares Einzugsgebiet: 5 bis 8 Minuten Fahrzeit
- mittelbares Einzugsgebiet: 8 bis 15 Minuten Fahrzeit
- erweitertes Einzugsgebiet: ab 15 Minuten Fahrzeit

### Analyse des Einzugsgebietes / Standort

- Abgrenzung des Einzugsgebietes
- Vor- und Nachteile des Standortes
- Ermittlung der aktuellen Wirtschaftslage des Einzugsgebietes und der Zukunftsaussichten

### Konkurrenzanalyse

- Wer sind die Mitbewerber?
- Stärken und Schwächen der Mitbewerber
- Kunden- / Mitgliederanalyse
- Analyse des Nachfragepotentials, Zielgruppenbestimmung, Einwohnerstrukturanalyse nach Alter, Geschlecht, Kaufkraft etc.
- Ein Teil der benötigten Daten sind bei den Gemeinden und statistischen Ämtern verfügbar.

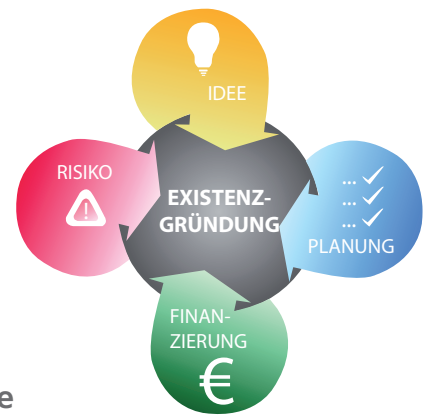
### 4. Inhaltliche Konzeption

Zu planen sind Kriterien wie:

#### Sportliches Angebot

- Ausstattung / Einrichtung
- Fitness-Geräte, Cardio-Geräte etc.
- Sauna, Solarium, Umkleideraum, Thekenbereich, Schwingboden und Aerobic-Zubehör
- Beschallung und Beleuchtung
- Dekoration/Außenwerbung





### Zusatzangebot

- Sauna, Solarium, Theke, Personal Training, Beauty-Anwendungen

### Öffnungszeiten

Anzahl der Öffnungstage pro Woche, Anzahl der Stunden pro Tag.

**Hinweis:** Je nach Ausstattung der Räumlichkeiten müssen mindestens 400,- bis 450,- EUR je qm veranschlagt werden (die Richtgröße für die Ausstattung des Wellnessbereiches liegt bei ca. 700,- bis 800,- EUR je qm).

### Investitionsaufwand

Die Investitionen setzen sich hauptsächlich aus den nachfolgenden Punkten zusammen:

- Anschaffungskosten der Immobilie
- Erwerbskosten (Makler, Notar, Grunderwerbssteuer)
- Umbaumaßnahmen

**Tipp:** Es ist zu empfehlen, die Umbauten bei gemieteten Räumlichkeiten nicht selbst zu zahlen. Diese sollten vom Vermieter übernommen werden. Zu den Umbauten zählen unter anderem das Ziehen von Trennwänden, der Einbau von Sanitäranlagen etc.

### Ausstattung

Geräte, Umkleideschränke, Sonnenbänke, Saunen, Theke, Dekoration, Musikanlage, EDV, Spiegel, Lichanlage, Außenwerbung etc.

### Gründungskosten

Setzen sich vorwiegend aus den Beratungskosten, den Kosten für Marketing und Werbung (Eröffnungswerbung) sowie sonstigen Gebühren zusammen.

### Investitionsreserve

## 5. Räumliche Konzeption

Größe des geplanten Objektes, Aufteilung der verschiedenen Bereiche, Verhältnis von Bruttofläche zu Nettofläche.

**Nettofläche** = Trainingsfläche mit den Bereichen

- Gerätetraining / Functional Training
- Cardiotraining
- Gruppentraining (Aerobic, Gymnastik, Spinning etc.)

**Bruttofläche** = Gesamtfläche der Anlage, d. h. Nettofläche zuzüglich

- Umkleideräume
- Sauna (Wellness)
- Solarien / Beauty-Bereich
- Theken- / Empfangsbereich
- Kinderhort, Sonstiges (Flur, Lager etc.)

Die Aufteilung der verschiedenen Flächen erfolgt je nach Größe und inhaltlicher Konzeption der geplanten Anlage. Ausgehend von einer durchschnittlichen Gesamtfläche von 1.000 qm liegt der optimale Anteil der Trainingsfläche an der Gesamtfläche bei 60 %.

## 6. Investitionsplan

Der Investitionsplan stellt den Gesamtkapitalbedarf für Anschaffungen und für die Anlaufphase Ihrer Unternehmung dar. Er bildet die Grundlage für den Finanzierungsplan, den Sie mit Ihrer Hausbank erstellen.

**Tipp:** Kalkulieren Sie im Vorfeld der Planung eher etwas großzügiger, da in der Regel Nachfinanzierungen nicht möglich sind. Holen Sie Kostenvoranschläge ein, um Ihren Kapitalbedarf zu belegen.

## 7. Finanzierungsplan

Ihre Eigenmittel sind die Grundlage für eine solide Unternehmensfinanzierung. Existenzgründer sollten zwischen 15 % und 20 % des Finanzierungsvolumens (grobe Richtgröße) als Eigenmittel einbringen.

- Höhe der eigenen Mittel
- Berechnung der Kreditbelastung
- Finanzierung mit / ohne Fördermittel
- Welche Sicherheiten können für die Kredit eingebracht werden?

Musterplan zur Finanzierung und Investition finden Sie unter [www.dssv.de](http://www.dssv.de)

## 8. Personalplanung

Erstellen Sie eine detaillierte Planung für die Teilbereiche:

- Personalbedarf: Trainer, Kurskräfte, Personal Check-In und Theke etc.
- Kosten der Personalbeschaffung
- Kosten der Personalqualifikation
- Personaleinsatz

## 9. Marketingkonzept

Stellen Sie mittels eines detaillierten Marketing- und Werbeplans dar, wie Sie die prognostizierten

Mitglieder erreichen wollen. Legen Sie fest, welche Inhalte an welche Zielgruppen kommuniziert werden sollen. Besonders wichtig: Konzentrieren Sie Ihre Werbeaussagen auf maximal ein bis zwei wesentliche Punkte. Das Marketingkonzept sollte folgende Punkte umfassen:

- Situationsanalyse
- Zeitliche Planung
- Einsatz der verwendeten Mittel
- Art der Marketingmaßnahmen
- Marketing-Controlling

Berücksichtigen Sie in Ihren Planungen auch ein entsprechendes Budget für das Eröffnungsmarketing. Ist dieses zu knapp bemessen, verpuffen die Aktionen.

## 10. Kostenvorschau

Erstellung der Kostenvorschau für die ersten drei Geschäftsjahre.

Eine Muster-Kostenvorschau finden Sie auf [www.dssv.de](http://www.dssv.de)



### 3. Kostenrichtwerte



| Kostenarten                                                                                        | Richtwerte pro Monat         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| Betriebskosten, wie Warmwasser, Abwasser, Heizung                                                  | 2,50 bis 3,50 EUR pro qm     |
| Energiekosten (Strom)<br>abhängig von der Anzahl der Saunen, Solarien, Whirlpools und Schwimmbäder | 2,20 bis 2,50 EUR pro qm     |
| GEMA<br>(abhängig vom Kursangebot und der beschallten Fläche), VG Media und GEZ                    | 250 bis 400 EUR              |
| Reinigung                                                                                          | 2,00 bis 2,50 EUR pro qm     |
| Steuerberater/Bilanzerstellung                                                                     | 1,2 bis 1,5 % vom Umsatz     |
| Bankgebühren                                                                                       | 0,3 % vom Umsatz             |
| Wareneinsatz                                                                                       | 30 bis 50 % vom Warenumsatz* |
| Telefon/Internet                                                                                   | 150 bis 200 EUR              |
| Portokosten                                                                                        | ab 150 EUR                   |
| Versicherung                                                                                       | 250 bis 280 EUR              |
| Kfz                                                                                                | 2,5 % vom Umsatz             |
| Bürobedarf                                                                                         | 0,5 % vom Umsatz             |

\* Abhängig vom Einzelfall. Sinnvoll ist die Dokumentation der Ausgabe von Freigetränken.

| Kostenrichtwerte in % vom Nettoumsatz                                                                                                                   | maximal     | optimal |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------|
| Personalkosten                                                                                                                                          | 38 %        | 35 %    |
| Raumkosten (ohne Nebenkosten)                                                                                                                           | 18 bis 20 % | 16 %    |
| Kapitaldienst                                                                                                                                           | 9 %         | 7 %     |
| Werbungskosten                                                                                                                                          | 6 %         | 5 %     |
| Sonstige Kosten (Rechts- und Unternehmensberatung, Ausbildungs-, Fortbildungs- und Reisekosten, Kosten für Berufsbekleidung, Bewirtung, Geschenke etc.) | 6 %         | 5 %     |

Bitte beachten Sie, dass die zu kalkulierenden Kosten abhängig vom jeweiligen Studiokonzept stark variieren können. Für exakte Kostenrichtwerte wenden Sie sich bitte an den DSSV.



## 4. Wahl der Rechtsform



Bei der Gründung eines Unternehmens müssen Sie sich auch für eine Rechtsform entscheiden. Hier finden Sie die gängigsten Formen.

### Einzelunternehmung

- Gewerbliche Tätigkeit

### Kapitalgesellschaft

- GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)

### Personengesellschaften

- GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts - auch BGB-Gesellschaft genannt)
- Partnerschaft (Partnerschaft gem. PartGG) nur für freie Berufe gem. §18 EKStG
- OHG (Offene Handelsgesellschaft gem. HGB)
- KG (Kommanditgesellschaft)

Sie sind sich unsicher, welche Rechtsform Sie wählen? Kontaktieren Sie uns – wir helfen Ihnen weiter!

## 5. Technische Richtwerte

Es gibt wichtige technische Daten bei der Konzeption eines Studios, die Sie als Richtwert beachten sollten.

### Luftaustausch

- Fitness- / Cardiobereich: zwei- bis dreifacher pro Stunde
- Kursbereich: neun- bis elffacher pro Stunde
- Umkleidebereich, Duschen und Saunabereich: neun- bis elffacher pro Stunde

### Raumtemperaturen

- Fitness- und Cardiobereich: 19 Grad
- Kurs- und Gruppentraining: 18 Grad
- Umkleiden Frauen: 22 bis 23 Grad
- Umkleiden Männer: 20 bis 21 Grad
- Wellness- und Saunabereich: 22 bis 23 Grad

**Wichtiger Hinweis:** Bei Warmwasseraufbereitungsanlagen ist es wichtig, dass man zu Stoßzeiten immer genug Kapazität hat (zu diesen Zeiten duscht innerhalb von 10 Minuten eine große Personenzahl)

**Fragen?** Als DSSV-Mitglied erhalten Sie eine kostenlose Beratung unter Tel. 040 - 766 24 00



## 6. Studiokauf / -übernahme

Wichtige Aspekte bei der Übernahme eines Studios, die Sie beachten sollten:

- Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts und der Sozialversicherungsträger
- Struktur der Mitgliedsverträge prüfen
  - Wie viele Vorauszahler gibt es?
  - Lifetime-Verträge?
- Pfandgebühren (Ausweise usw.)
- Lieferverbindlichkeiten überprüfen
- Struktur des Anlagevermögens prüfen
  - Sind Geräte nur gemietet?
  - Bestehen Leasingverträge?
  - Abtretungsverträge mit Lieferanten?
- Mietvertrag prüfen
  - Untervermietung möglich? (Übernahme der Laufzeit)
  - Nebenkosten bis zum Stichtag überprüfen
- Neuvermietung (immer einseitige Option von mindestens 2 x 5 Jahren Laufzeit offenhalten)
- Kaufverträge von einem Juristen prüfen lassen
- Steuerliche Gestaltung (z. B. Wahl der Rechtsform) mit Steuerberater abstimmen
- Beschäftigungsverhältnisse prüfen
- Regelungen der Übernahme von bestehenden Betrieben prüfen (§ 613 BGB)



© Kzenon - fotolia.com

## 7. Literatur

### Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft 2014

Der DSSV bietet der Fitnessindustrie, aber auch Interessierten außerhalb der Branche, wieder einen Überblick über die aktuellen und wesentlichen Entwicklungen der Fitness-Wirtschaft. Wie in jedem Jahr wurde dabei in der Erarbeitung von Kennzahlen zum deutschen Fitnessmarkt mit dem Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte

und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement kooperiert.

Die fitness MANAGEMENT gibt im Auftrag vom DSSV das Einkaufsregister heraus, das übersichtlich die etablierten Produkte und Dienstleister listet. [www.dssv-einkaufsregister.de](http://www.dssv-einkaufsregister.de)

Mitglieder des DSSV erhalten die Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft kostenlos.

## 8. Beitrittserklärung

FAX: 040 - 766 240 44

### Anlagenart

☐ Gemischte Anlage ☐ Frauen-Studio ☐ Mikro-Studio ☐ Existenzgründer

### Gesellschaftsform

☐ Einzelunternehmen ☐ GbR ☐ GmbH ☐ Sonstiges

### Zugehörigkeit

☐ Keine ☐ Franchise-System ☐ Kettenbetrieb ☐ Lizenz-System

### Flächenangaben in qm

Fitness + Cardio: \_\_\_\_\_ Gruppentraining: \_\_\_\_\_ Wellness: \_\_\_\_\_ Gesamtfläche: \_\_\_\_\_

### Hiermit erkläre ich den Beitritt in den DSSV e.V. zum

01. / /  
Tag Monat Jahr

Name der Anlage

Name des Inhabers / Geschäftsführers

Anschrift der Anlage

PLZ / Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Internet

ggf. abweichende Verwaltungsanschrift für die Zustellung der Post

### Mitgliedsbeitrag Anlagen Gesamtfläche über 200 qm

☐ 63,- EUR / Monat

### Mitgliedsbeitrag Anlagen Gesamtfläche bis 200 qm

☐ 25,- EUR / Monat

### Mitgliedsbeitrag jede weitere Anlage

☐ 25,- EUR / Monat

### Mitgliedsnummer Erststudio:

### Datenschutzerklärung

Der DSSV erhebt, verarbeitet und nutzt personenbezogene Daten seiner Mitglieder unter Einsatz von Datenverarbeitungsanlagen zur Erfüllung der in der Satzung aufgeführten Zwecke und Aufgaben (z.B. Name und Anschrift, Bankverbindung, Telefonnummern und E-Mail-Adressen). Durch die Mitgliedschaft und die damit verbundene Anerkennung der Satzung stimmen die Mitglieder der Veröffentlichung von Namen in Print- und elektronischen Medien zu. Diese Einwilligung in die Datenverwendung kann jederzeit widerrufen werden (Per E-mail an dssv@dssv.de).



Ich möchte von den vom DSSV e.V. ausgehandelten Rabatten (z.B. GEMA, VG Media) profitieren. Zu diesem Zweck erteile ich meine Einwilligung zur Weitergabe meiner Daten an die Vorteilspartner. Diese Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen. Bei Widerruf entfallen die entsprechenden Mehrwerte ab dem Zeitpunkt des Widerrufs.

Den zu zahlenden Betrag ziehen wir mit dem Sepa-Lastschriftverfahren von angegebener Konto-Verbindung vierteljährlich zum ersten des Monats, beginnend mit dem Beitrittsdatum ein. Fällt der Belastungstag auf ein Wochenende oder einen Feiertag, verschiebt sich der Fälligkeitstag auf den folgenden Geschäftstag Ihres Kreditinstitutes.

### SEPA-Lastschriftmandat

Ich ermächtige den DSSV e.V., Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die vom DSSV e.V. auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. Hinweis: Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

**Gläubiger-Identifikationsnummer**  
**Mandatsreferenz**

DE57ZZZ00000316812  
WIRD SEPARAT MITGETEILT

Kreditinstitut (Name und BIC)

D E  
IBAN: D E

### Die Satzung des DSSV e.V. wird hiermit anerkannt.

Unterschrift Kontoinhaber (falls abweichend)

Ort / Datum

Firmenstempel und Unterschrift

# Ihre Vorteile im DSSV

© Fineas - fotolia.com



## RECHTSBERATUNG

Mitglieder | Personal | Verträge | Wettbewerber

© tanatat - fotolia.com



## VERGÜNSTIGUNGEN DURCH RAHMENVERTRÄGE

GEMA | VG Media | Gothaer | Deutsche Post

© Wrangler - fotolia.com



## STEUERBERATUNG

Freiberufler | Honorarkräfte | Allgemeine Steuerfragen

© BortN6r - fotolia.com



## UNZÄHLIGE NÜTZLICHE DOKUMENTE

Musterunterlagen | Gehaltsrichtlinien | Verträge | Statistiken der deutschen Fitness-Wirtschaft

© Wrangler - fotolia.com



## BETRIEBSWIRTSCHAFT

Studioorganisation | Marketing | Neu-, Aus-, Umbau | Rentabilitätsberechnungen

© Frank Boston - fotolia.com



## EXISTENZGRÜNDER-BERATUNG

Überprüfung des Businessplans | Beratung bei Bauvorhaben  
Allgemeine Gründerfragen

© WavebreakmediaMicro - fotolia.com



## PRÄVENTION / REHASPORT

Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) | § 20 | Rehasport

© Tiberius Gracchus - fotolia.com



## VERTRETUNG DER BRANCHE IN POLITIK UND WIRTSCHAFT

Parlamentarischer Abend | Gesundheits-Ausschuss | DIN & CEN-Norm  
Aktive Pressearbeit