

Tipps von Luigi Bertolosi, Antiaging Pionier und Franchise-Geber

«5 Schritte zum eigenen erfolgreichen Unternehmen.»

Luigi Bertolosi, Fitness-Pionier und passionierter Unternehmer zeigt, worauf es ankommt, wenn man erfolgreich ein Unternehmen aufbauen und führen will. Nachfolgend finden Sie 5 wichtige Etappen zum Erfolg.



1. Schritt: Die entscheidende Frage

Die erste und wichtigste Frage, die sich potenzielle Firmeninhaberinnen und -inhaber stellen sollten, ist: «Habe ich das Talent, die Vision und die Kraft, ein Unternehmen aufzubauen und zu führen?». Wer diese Frage mit einem überzeugten Ja beantworten kann, erfüllt schon mal wichtigste Grundvoraussetzungen, die alle erfolgreichen Unternehmer haben (müssen).

2. Schritt: Den Markt kennen

Gute Ideen gibt es unendlich viele. Allerdings schaffen es vergleichsweise nur wenige, zu einem nachhaltigen unternehmerischen Erfolg zu werden. Den grössten Fehler, den man machen kann, ist, eine Idee realisieren zu wollen, die keinem Bedürfnis entspricht.

Luigi Bertolosi hat vor über 20 Jahren erkannt, dass das Thema Anti-Aging immer wichtiger wird und ein riesiges Potenzial birgt. Die demografische Entwicklung (wir werden immer älter) und die Veränderung der Lebensumstände (Ernährung, Zeit- und Bewegungsmangel) verbunden mit dem Wunsch, möglichst lange jung und vital zu sein und auch so auszusehen, führen dazu, dass wir sehr viel Geld ausgeben für die «ewige Jugend». Der Markt ist da, und es ist ein stark wachsender Milliardenmarkt.

3. Schritt: Make it or buy it

In einem nächsten Schritt gilt es zu entscheiden, ob man eine völlig neue Idee hat und diese realisieren und zu einem Unternehmen machen will. Oder ob man eine bewährte Idee auf-

greifen und von den Erfahrungen profitieren will. Die Vorteile für den Weg, eine bestehende Idee zu übernehmen, liegen auf der Hand: Das Risiko ist zwar da, aber es ist überschaubar.

Zudem gibt es mit dem Franchise-Konzept von BB-FV eine perfekte Lösung, die es erlaubt, nicht bloss die Idee zu übernehmen, sondern gleich auch alle Aufbauarbeiten wie Namensfindung, Gründungsprozess, Businessplan und Marketingaktivitäten (Webseite etc.). All diese Arbeiten sind zeit- und kostenaufwendig. Wer also vom Anti-Aging-Trend überzeugt ist und sich in diesem Bereich einbringen will, sollte das Gespräch mit Luigi Bertolosi suchen.

4. Schritt: Erfahrungen nutzen

Das Anti-Aging-Konzept, das Luigi Bertolosi entwickelte, hat sich bewährt. Er hat in den 20 Jahren, die er sein eigenes BB-Antiaging-Center sehr erfolgreich betrieben hatte, vieles gelernt und aufgebaut. Von diesen Erfahrungen will er nun andere Unternehmerpersönlichkeiten profitieren zu lassen. Vor rund einem Jahr hat er darum sein Center in Dübendorf an seine Nachfolgerin, Gabriela Bollhalder verkauft, damit er sich voll dem Aufbau eines Netzwerkes an Anti-Aging-Centern zu widmen kann.

5. Schritt: Ressourcen im Griff haben

Unternehmenserfolg sollte in jedem Fall nachhaltig angestrebt werden. Dazu sind ein paar Voraussetzung entscheidend. Eine der wichtigsten ist der häusliche Umgang mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen. Dazu gehören natürlich die Finanzen, die man mit einer einfachen aber übersichtlichen Budgetkontrolle im Griff haben kann. Auch hier hilft das BB-FV-Franchise-Konzept von Luigi Bertolosi mit bestehenden Tools und guten Tipps. Die Erfahrungen zeigen, dass bereits im ersten Jahr mit einem Umsatz von CHF 380'000.- gerechnet werden kann. Bei vernünftiger Ausgabenkontrolle sollte der Break-even Ende des zweiten Jahres erreicht werden können. Nicht zu unterschätzen sind zudem die persönlichen Ressourcen. Wie viel Kraft, Ausdauer und Zeit habe ich und will ich in das Geschäft investieren.

Luigi Bertolosi kann mit seiner grossen Erfahrung unterstützend helfen und dazu beitragen, dass «Jung»-Unternehmerinnen und -unternehmer erfolgreich starten.

Wenn Sie mehr wissen möchten:

www.bb-fv.ch oder info@bb-fv.ch oder **079 109 08 08**

BB-FV
FRANCHISE
VERWALTUNG

BB-FV GmbH
Franchise Verwaltung
Binzmühlestrasse 13
8173 Neerach



Luigi Bertolosi

Antiaging-Pionier und Entwickler des BB-Antiaging-4-Säulenkonzepts. Sein grosses Know-how als ehemaliger Besitzer eines erfolgreichen Fitness-Centers, als Berater und als Chefredaktor der europagrössten Fachzeitschrift «Bodylife» fliessen in die Förderung von Jungunternehmern als Franchisegeber seines 4-Säulenkonzepts ein.