

# MEINE ERSTE MILLION

## „Ich habe Anzug und Krawatte getragen“

Torsten Boorberg, Gründer und Geschäftsführer der Fitnessclubkette Fit+



**Herr Boorberg, Sie zeigen Ihre Tätowierungen. Müssen Sie manchmal erklären, dass Sie der Boss sind und nicht der Bodyguard?** Mittlerweile nicht mehr. Aber am Anfang meiner Karriere habe ich Anzug, Krawatte und Kurzhaarschnitt getragen.

**Was stellen Ihre Tattoos dar?**

Links ist meine asiatische Seite mit Drachen und Samuraikämpfer. Rechts habe ich die moderne Welt mit Comics und einem amerikanischen Adler. Bei jeder größeren Reise kommt etwas Neues dazu.

**Und wer hat Sie als junger Mann in den Anzug gesteckt?**

Ich selbst, nachdem ich meine Lehre hingeschmissen und ein BWL-Studium angefangen hatte. Ich komme aus einer Unternehmerfamilie. Meine Eltern hatten ein Ingenieurbüro in der Nähe von Stuttgart. Sie haben viel gearbeitet, hatten aber auch die Freiheit, mal später ins Büro zu gehen. Die Firma wollte ich nicht übernehmen, aber selbstständig wollte ich auch sein.

**TORSTEN BOORBERG, 49,** hat 2017 die Fitnessclubkette Fit+ gegründet. Das Franchisesystem bietet voll digitalisierte Studios ohne Personal in ländlichen Regionen an. In Deutschland betreiben 90 Lizenznehmer 170 Clubs mit rund 35 000 Mitgliedern. Die Kette ist in 16 europäischen Ländern vertreten und startet 2022 in den USA.

**Wie haben Sie das gemacht?**

Im zweiten BWL-Semester habe ich mit einem Kommilitonen die erste private Arbeitsvermittlung für Studenten gegründet. Der Markt war 1995 gerade liberalisiert worden, und wir haben unseren Kommilitonen Jobs bei Bosch und Daimler besorgt. Aus unserer kleinen Firma wurde ziemlich schnell die Alma Mater AG, mit der ich damals schon 360 000 D-Mark im Jahr verdient habe.

**Was ist daraus geworden?**

Nach meinem Diplom habe ich mich mit meinen Partnern zerstritten und bin 2003 ausgestiegen.

**Und dann?**

Dann bin ich in die Fitnessbranche eingestiegen. Die war im Umbruch, alles musste professionalisiert werden. Und ich habe eine Firma nach der anderen gegründet: eine zum Bau von Fitnessstudios, eine für den Vertrieb von Sportgeräten, eine für Marketing, eine IT-Firma für die Kundenverwaltung, eine für Radioprogramme, eine für Fernsehsendungen. Ich habe die gesamte Wertschöpfungskette monetarisiert.

**Warum haben Sie auch noch eine Fitnessclubkette gegründet?**

Es ist das Ergebnis von allem, was ich vorher gemacht habe. Und es gab noch eine Marktlücke: Fitnessstudios auf dem Land, die voll digitalisiert und ohne Personal betrieben werden. Dafür habe ich mit meinem Geschäftspartner Björn Krämer das Franchisesystem Fit+ gegründet. Da kann jeder ein eigenes Fitnessstudio eröffnen, für das wir alle Bausteine samt Finanzierung liefern.

**Und das funktioniert?**

Alle haben uns anfangs ausgelacht. Aber wir sind profitabel, haben allein in Deutschland mit unseren 170 Clubs eine Umsatzrendite von 30 Prozent und expandieren sehr erfolgreich im Ausland.

**Wann war Ihre erste Million da?**

Vielleicht vor zehn, zwölf Jahren, als meine Bank mich in die private Vermögensbetreuung aufgenommen hat.

**Und was haben Sie sich gegönnt?**

Nachdem das Haus abbezahlt war und meine beiden Kinder versorgt waren, habe ich mir einen Porsche gekauft. Und dann einen Ferrari. Und dann einen McLaren. Ich hatte zehn oder elf Autos. Aber ständig war eins kaputt, in einem hatte ich Rückenschmerzen. Jetzt habe ich alle verkauft – bis auf den Ferrari.

INTERVIEW: JENNY VON ZEPELIN