



HOME > GRÜNDERSZENE > HEALTH > BEAT 81: DIESER GRÜNDER WILL GRUPPEN-TRAININGS GROSS MACHEN

**GS+** BEAT 81

# Tim Dettmann war früher Badminton-Profi – heute baut er eine millionenschwere Fitness-App auf



Maybrit Martschin

🕒 20 Mrz 2023

**Über die App können Hobby-Athleten an Gruppen-Workouts im Park und in der Halle teilnehmen. Große VCs und die Gorillas-Gründer investierten bereits.**



**Beat 81-Gründer Tim Dettmann hatte eigentlich nicht vor, ein Fitness-Startup aufzuziehen. Heute nutzen seine App über 70.000 Kunden. ©Beat 81**

Teile diesen Artikel mit deinen  
Freunden – 24 Stunden kostenlos und  
ohne Anmeldung.



Tim Dettmann kommt es manchmal heute noch so vor, sagt er, als würde er sich auf einem Badmintonfeld bewegen. Die Augen auf den Federball gerichtet, tänzelnd, zum nächsten Schmetterschlag ausholend, nur den Klang des Spiels – ein sattes Peitschen – im Ohr. Der Unterschied ist, dass Dettmann inzwischen nicht mehr als Profi-Sportler für die deutsche Meisterschaft und Olympia-Teilnahme trainiert.

Heute tritt der Berliner einen anderen Wettkampf an: Mit seiner Sport-App Beat 81 will er Weltmarktführer für Fitness-Workouts werden. Über 70.000 Hobby-Athleten nutzen Dettmanns App derzeit aktiv, indem sie regelmäßig mit anderen zu Zirkeltrainings im Park gehen oder ihren Puls drinnen beim Radfahren bei dunkler Club-Atmosphäre aufs Maximum jagen. Letztlich ist das der Gedanke, der sich hinter dem Namen „Beat 81“ verbirgt: Die eigene Herzfrequenz ans Limit zu bringen und bei mehr als 80 Prozent der Belastungsgrenze in einen Lernmodus zu gelangen, in dem der Körper seine Fitness verbessert und viele Kalorien verbrennt.

Der Ehrgeiz, der den Gründer antreibt, sei seit über 20 Jahren derselbe: „Nach Erfolg zu streben, steckt seit meiner Profi-Karriere in mir. Ich weiß oft gar nicht warum, aber es wird

so bleiben.“ Dettmann erreichte früher Platz 15 der internationalen Weltrangliste der Herren und gewann mehrere Bronze- und Silbermedaillen, einmal auch Gold bei deutschen Badminton-Meisterschaften. Vor elf Jahren, als er 29 war, beendete er seine Sportkarriere: „Man hat einfach gemerkt, dass man gegen zehn Jahre jüngere Chinesen keine Chance auf einen Olympia-Titel hat – die haben uns ordentlich in den Hintern getreten“, sagt Dettmann und lacht. Der Berliner nimmt kein Blatt vor den Mund, sondern spricht aus, was er denkt.

## **Ohne Gründer-Getue und -Gelaber**

Seine ehrliche Sportler-Mentalität, klar zu wissen, wo die eigenen Stärken und Grenzen liegen, überträgt der heute 40-Jährige auch in den Business-Alltag – in der Berliner Startup-Szene komme er ohne Gründer-Getue und Gelaber aus. Die Idee, draußen mit Gleichgesinnten Sport zu treiben und ein, wie er sagt, „Anti-Metaverse“ aufzubauen, entwickelte er dabei allmählich über die Jahre. Denn ein Fitness-Startup schwebte Dettmann nicht immer vor.

Sein Weg zum Gründen? Eher Zufall als Absicht, schildert er. So fokussierte sich der Berliner nach seinem Ausstieg aus der Nationalmannschaft im Jahr 2011 zunächst darauf, einen guten Abschluss an der Humboldt Universität hinzulegen, „klotzte ordentlich ran“ und fing auf Raten eines Professors als Unternehmensberater an. Erst landete er bei Deloitte in China, später kehrte er als Produktmanager bei McKinsey wieder nach Berlin zurück. „Mir

hat das keinen Spaß gemacht. Ich hatte auch nicht den Plan, danach zu gründen, sondern bin einfach blind nach dem Sport in die Beraterkarriere eingestiegen, weil ich dachte, dass es mir eine gute Zukunft bringt“, erzählt Dettmann.

Dennoch reifte in ihm eine Idee heran: eine Plattform für Sportbegeisterte zu schaffen, über die sich spontane Treffen, etwa zum Fußball-, Volleyball- oder Badmintonspielen im Park realisieren ließen – ähnlich der Seite Meetup für Technik-Nerds. Mit seinem McKinsey-Kollegen Malte Bedürftig, der unter dem Namen GoVolunteer eine digitale Jobbörse für ehrenamtliche Projekte aufbauen wollte, tat sich Dettmann 2015 kurzerhand zusammen und brachte zusätzlich Entwickler aus der Beratung ins Team. Mit dabei war auch sein Studienfreund Moritz Vossenbergh. Der Deal: Dettmann baute die Plattform auf und durfte sie für seine sportlich-soziale Aktion, die er damals „Meet2Move“ nannte, nutzen.

## **Gorillas-Mitgründer Ugur Samut vermittelte Dettmann ersten Investor**

So erreichte Dettmann, der selbst Gruppen draußen trainierte, ein größer werdendes Publikum: „Wir hatten etwa 10.000 Nutzer in Berlin. Irgendwann kam die Frage auf, ob wir nicht auch mal Fitness-Workouts anbieten würden. Zu dem Zeitpunkt waren wir bereits ein Jahr am Markt, haben aber relativ wenig Geld verdient, zum Teil über die Vermietung von Spielfeldflächen.“ Mit dem Fokus auf Fitness bot sich für ihn eine Gelegenheit, zu

monetarisieren. Der Ex-Sportler habe schnell erkannt, dass sich dieses Konzept nur über gut ausgebildete Trainer drehen ließ. Ein Problem bestand bisweilen darin, dass die Arbeitsbedingungen für Trainer in der Fitness-Branche bei wenig Gehalt und Aufstiegschancen eher schlecht aussahen. Dettmann wollte hier ebenfalls ansetzen, entfernte sich mehr von einer reinen Plattform für Hobby-Sportler hin zu einem Marktplatz für Trainer. Nun wagte der Berliner groß aufzuschlagen und Investoren anzusprechen.

## LEST AUCH



KÖLNER STARTUP PREMATCH

### **In ihre Fußball-App investieren der Gorillas-Mitgründer und andere bekannte Business Angels**

Dabei half dem damals 35-Jährigen der Gorillas-Mitgründer Ugur Samut. Beide kennen sich über ihre Frauen, die eng befreundet sind. Samut zeigte dem Sportler nicht nur die Vorzüge des Gründens, sondern brachte Dettmann auch mit seinem ersten Investor – [Christophe Maire](#), CEO vom Berliner Risikokapitalgeber Atlantic Labs – zusammen. „Das war schon witzig, weil am Anfang alle empfohlen haben, erstmal zu Leuten zu gehen, die noch nicht Rang und Namen haben“, so Dettmann und fügt verschmitzt hinzu: „Das habe ich offensichtlich nicht gemacht, sondern habe ohne mit einem zweiten Investor zu sprechen, meine erste Runde mit Maire abgeschlossen.“ Nach insgesamt 18 Gesprächen mit Maire im

Dezember 2017 waren Dettmanns Kassen 500.000 Euro voller. Außerdem stand sein Geschäftsmodell, von dem er bis heute nicht abgewichen ist: Für ein Fitness-Abo, das monatlich zwischen vier und unbegrenzt vielen Kursen beinhalten kann, berechnet der Gründer monatlich zwischen 49 und 99 Euro.

Die Ballsportarten mussten zudem aus dem Repertoire weichen, auch ein neuer Firmenname sollte her – eine erste Fehlentscheidung, wie sich zeigte. Denn auf die Umbenennung in „Gritspot“ folgte eine Klage des neuseeländischen Unternehmens Lesmills, das darunter ein geschütztes Gruppenfitnessprogramm führt. „Das ist ein schönes Beispiel dafür, dass ich gar keine Ahnung vom Fitnessmarkt hatte, sondern nur organisch reingewachsen bin“, gesteht Dettmann. Nur über Umwege kam es schließlich zum Namen Beat 81. Von seinem Mitgründer Moritz Vossenberg trennte sich der Berliner noch in der Anfangsphase: „Wir waren naiv, wussten beide nicht, wie es ist, ein Unternehmen zu gründen. Schon vorher war uns aber klar, dass wir beide anders ticken. Zwischenzeitlich war nicht alles Honeymoon.“ Heute seien die Unikollegen wieder beste Freunde – Vossenberg ist inzwischen als Chief Technology Officer beim Immobilien-Startup Myne tätig.

## **Beat 81 will Sport-Anfänger motivieren und Trainer besser bezahlen**

Das heutige App-Konzept baut auf zwei Gedanken auf: Einerseits geht es darum, Hobby-Athleten und Sport-Anfänger durch die Integration in eine Gruppe motiviert zu halten. Sie sollen – anders als beim unverbindlichen, anonymen Training im Fitnessstudio – eine regelmäßige Verabredung zum Sport bekommen, gefördert und dazu gebracht werden, eigene Ziele schneller zu erreichen. Andererseits will Beat 81 den Beruf des Trainers aufwerten. Das geschieht zum Beispiel, indem das Startup versucht, eine emotionale Bindung zwischen Kursteilnehmern und Trainern aufzubauen.

So gibt es etwa die Möglichkeit, vor Ort und im Chat Feedback zu geben und Trainingsergebnisse über die App zu teilen. Vor allem aber lockt das Startup mit besserer Bezahlung. Dettmann zufolge könnten selbstständige Trainer bei Beat 81 mehr verdienen als bei Studios der Fitnessketten Mcfit und John Reed. Zwar komme es dabei auf die Anzahl der Klassen und Teilnehmer an. Grundsätzlich könnten Vollzeit-Freelancer bei dem Berliner Startup aber auf ein monatliches Bruttogehalt von 6.000 Euro kommen, während Fitnessketten zwischen 1.500 und 2.000 Euro bezahlen würden. Dettmanns Rechnung deckt sich mit den Gehaltszahlen, die das Arbeitgeberbewertungsportal Glassdoor für Fitnesstrainer bei Mcfit angibt: 25.435 Euro brutto im Jahr.

**LEST AUCH**



FITNESS-SPIEGEL

## Vaha-Gründerin verkauft Fitness-Spiegel an Münchener Ex-Basketballer

Rund 400 Trainer arbeiten inzwischen für das Startup an den Standorten in Berlin, München, Hamburg, Köln und Düsseldorf – teilweise in Festanstellung. Nicht alle sind dabei ausgebildete Personal Trainer, sondern oft auch Quereinsteiger, die zuvor in der Gastro gearbeitet hätten oder ursprünglich sportbegeisterte Kunden waren.

Während Kunden über die Beat 81-App Trainingsziele festlegen und Sportkurse wie Strength & Cardio und hochintensives Intervalltraining, kurz Hiit, für Locations in der Nähe buchen können, dient die App Trainern als Planungstool. Sie können damit ihre Kurspläne erstellen, Abrechnungen einreichen, Bewertungen lesen und Analysen von Workouts einsehen. Mit Lastenfahrrädern, die mit Hanteln, Matten, Bändern, Herzfrequenz-Trackern, Medizinbällen und Musikboxen beladen sind, radeln sie zu den Gruppen-Workouts, die draußen stattfinden.

## Ärger mit den Behörden: Startup muss für Trainings im Park oft Strafe zahlen

Dass es neben den Trainings draußen mittlerweile auch Kurseinheiten in angemieteten Studios in den Städten gibt, hat auch einen praktischen Grund: Man bewegt sich damit aus einer Grauzone. „Es gab immer hier und da Probleme mit Ordnungsämtern“, sagt Dettmann. Denn öffentliche Parks gehören jedem, kommerzielle Angebote brauchen eigentlich eine Genehmigung. Diese war für das Startup allerdings nicht einfach zu bekommen. „Wir haben uns dafür eingesetzt, für eine offizielle Erlaubnis Geld zu zahlen, um Planungssicherheit zu bekommen.“ Bislang ohne Erfolg – ein neues Urteil des Berliner Verwaltungsgerichts lässt den Gründer nun hoffen, dass es bald klare Regeln gibt. „Die Bußgelder waren im Grunde vernachlässigenswert, aber für unsere Trainer und Kunden fühlte sich das gleichermaßen blöd an, wenn Sessions durch das Ordnungsamt lahmgelegt wurden“, gibt Dettmann zu bedenken. Zusätzlich hat das Startup in der Community einen Aufruf gestartet: Wer Privatgrundstücke für Draußen-Workouts etwa in Köln vermitteln kann, bekommt 250 Euro Provision.

Die bislang wichtigste Finanzierungsrunde schloss das Fitness-Startup im Oktober 2019 ab. An sich war die Summe mit 6,4 Millionen für eine Series-A-Finanzierung nicht außergewöhnlich hoch. Mit der schwedischen Private-Equity-Gesellschaft EQT Ventures als Leadinvestor sicherte sich Dettmann allerdings einen wichtigen Geldgeber. Danach sammelte der 40-Jährige weitere Finanzspritzen über zehn Millionen Euro ein, an denen sich unter anderem namhafte Business Angels wie der Deinhandy-Gründer Robert Emrich, Christoph Cordes von Flink sowie Gorillas-Gründer Kağan Sümer, der bei keinem fremden

Startup sonst Anteile hält, beteiligten. Auch im vergangenen Jahr, in dem der Kapitalmarkt überaus angespannt war, holte sich Dettmann sowohl Eigen- als auch Fremdkapital – zur genauen Höhe äußert er sich nicht. Insgesamt will der Berliner bislang mehr als 20 Millionen Euro eingesammelt haben.

## LEST AUCH



**GS+** STIPENDIEN, FÖRDERUNGEN & CO.

**So bekommt ihr Geld, ohne Firmenanteile abzugeben**

## Kompetitiver Fitnessmarkt – bleibt noch Platz für Beat 81?

Investoren scheinen auf den Erfolg von Beat 81 zu vertrauen. Manche von ihnen können den Gruppen-Trainings sogar selbst etwas abgewinnen, wie etwa Gorillas-Gründer Sümer. Dazu Dettmann: „Ich würde lügen, wenn ich sage, dass er Stammkunde ist. Aber er hat auf jeden Fall eine Beat 81 Klasse besucht.“

Dabei ist der Markt für Fitnessanbieter eigentlich gesättigt: So beansprucht das Fitnessunternehmen RSG Group des verunglückten Gründers Rainer Schaller europaweit

den größten Marktanteil und baute die Marken Mcfit und John Reed auf. Im Jahr 2022 waren nach eigenen Angaben mehr als sechs Millionen Kunden in den Studios aktiv, die mit Mitgliedschaften für unter 20 Euro im Monat gelockt werden.

Neben klassischen Fitnessstudios stellen auch andere App-Anbieter wie Freeletics und Gymondo, die Kunden mit personalisierten Trainingsplänen werben, Wettbewerber für Dettmann dar. Ebenso strebt das millionenschwere Berliner Startup Urban Sports Club von Benjamin Roth und Moritz Kreppel, hinter dem große Investoren wie Rocket Internet und ProSiebensat.1 stehen, im Markt auf. Ihr Konzept: Sportbegeisterten ein Komplettpaket bieten, indem jegliche Studios, Schwimmbäder und Vereinskurse inklusive sind. Immerhin: Mit ihnen kooperiert Dettmann, so können Mitglieder auch eine begrenzte Anzahl an Beat 81-Kursen mitmachen.

## LEST AUCH



LIEGESTÜTZ-APP

**Wie Runtastic-Gründer Florian Gschwandtner auch als Solopreneur erfolgreich sein will**

Überhaupt nimmt der Gründer die Situation gelassen. „Die Online-Player sehen wir nicht als Konkurrenz, weil unsere Kunden anders ticken.“ Eher gebe es Überschneidungen zu

klassischen Fitnessstudios, wobei manche Kunden Club-Mitgliedschaften mit einem Beat 81-Abo kombinieren würden. Gerade Frauen suchten Dettmann zufolge „Boutique-Charakter“, also Fitness als Erlebnis in der Gruppe. „Auch da kommen gerade viele Player aus den USA auf den deutschen Markt, ich sehe uns aber vorne“, so der Gründer. Diskussionen über die Konkurrenz muss der 40-Jährige dennoch oft mit VCs führen – er stößt nicht immer auf offene Checkbücher. „Wir müssen vielen Investoren anfangs erklären, dass wir mit unserem Marktplatz einen anderen Ansatz fahren und viel effizienter durch Netzwerkeffekte laufen als andere Gyms, die nicht softwaregetrieben sind. Das ist aber nicht immer leicht.“

Statt auf dem Badmintonfeld steht Dettmann heute in seiner Freizeit lieber auf weichem Sand – um Beachvolleyball zu spielen. Außerdem begeistert sich der Ex-Sportler seit neuestem für Padel-Tennis, bei dem Gitter-Wände – wie beim Squash – ins Spiel integriert werden. Die Gruppen-Workouts seiner eigenen App besucht er dabei auch viermal die Woche in Berlin. Trotz des stressigen Unternehmergebens geht es für den Vater zweier Kinder somit niemals ohne körperlichen Ausgleich. Dettmann ist sicher: „Um alles unter einen Hut zu bekommen und dann noch gute Laune zu haben, muss mindestens einmal am Tag Sport dabei sein.“