

**E**s begann – ganz dem Klischee für Start-up-Gründungen entsprechend – unter der Dusche. Dort kam Tobias Homberger die Idee, einen innovativen Sport-Abo-Anbieter zu gründen. Die Anregung dazu kam von Freunden, die monierten, dass es bei Fitnessstudios keine Einzelkarten, sondern immer nur Mitgliedschaften gebe.

„Der klassische Fitnessstudiomarkt ist ein Konzept aus den Neunzigerjahren“, lautet Hombergers Diagnose. Einschreibgebühren und zwölfmonatige Bindungsdauer seien Standard, auch wenn Kunden oft nur wenige Male zum Workout kämen. „Alles wird flexibler, nur der Fitnessmarkt nicht.“ Zumindest bis vor Kurzem. Denn mit dem Start-up myClubs füllt Homberger genau diese Lücke: „Dafür erwarte ich mir keinen Nobelpreis, aber es hat eben noch keiner vor mir gemacht.“

Der gebürtige Deutsche, der in Bielefeld Betriebswirtschaft studierte, an der Uni Wien ein Aufbaustudium absolvierte und danach als Unternehmensberater unter anderem für FMA und Außenministerium arbeitete, schrieb neben seinem Job ein Konzept und stellte einen Förderantrag beim aws – mit Erfolg. Also engagierte der Single-Founder – eine Rarität in der Gründerszene – zwei Teilzeitmitarbeiter, ließ sich den ersten Prototypen für die Vermittlungsplattform programmieren und ging Anfang 2015 auf Kundenfang. Das



## Sporteln im Club

MyClubs vermittelt Sportanbieter – und startet jetzt mit neuem Kapital so richtig durch.

Konzept ging auf. „Der Bedarf ist enorm“, so Homberger, „wir digitalisieren einen Markt, der offline ist, und machen unsere Partner unter anderem mit von uns produzierten Werbevideos sichtbar und buchbar. Schließlich will ein Yogalehrer unterrichten und sich nicht mit Werbung und sozialen Medien herumschlagen.“

Konkret schließt ein Kunde unter *myclubs.com* entweder ein Abonnement mit vier inkludierten Sporteinheiten pro Monat um 39 Euro ab oder eines um 79 Euro für unlimitierten Sport. Auch ein Zehnerblock um 129 Euro wird angeboten. Die Termine sind dabei

für MyClubs-Mitglieder über die Plattform buchbar. Die Partner zahlen dafür nichts, sondern sie bekommen von myClubs die genutzten Stunden der für sie oft neuen Kunden bezahlt – eine Win-win-Situation für beide Seiten.

Über 280 Sportstätten mit Angeboten von Boxen über Pilates bis Salsa werden in Österreich inzwischen angeboten; in der Schweiz, in die myClubs recht bald expandierte, sind es 230. In Summe werden von dem 22-köpfigen Team mittlerweile 4.000 Kurse pro Woche angeboten, die von mehreren Tausend Kunden in beiden Ländern genutzt werden.

**FITTES START-UP.** MyClubs-Gründer Tobias Homberger auf Erfolgskurs – jetzt mit neuen Investoren.

Der Erfolg ist auch verschiedenen Business Angels geschuldet: Nach einer zweiten Finanzierungsrunde im Jänner 2016, bei der Lukas Püspöck an Bord kam, steigen jetzt weitere Investoren mit einem niedrigen siebenstelligen Betrag ein, unter anderem Speedinvest, Hansi Hansmann und das Gründerteam von mySugr, das kürzlich einen Exit hingelegt hatte. MySugr-Gründer Frank Westermann begleitet Homberger schon seit zwei Jahren als Advisor und ist begeistert: „Für mich war klar, dass ein Teil des mySugr-Exiterlöses gleich wieder in myClubs fließt.“

Vor allem die jüngste Entwicklung überzeugte die Investoren: „Wir bieten Unternehmen eine zeitgemäße, digitale Lösung an, um Mitarbeiter langfristig für Sport zu begeistern“, so Homberger. SAP und PwC zählen zu den ersten Kunden, die ihren Mitarbeitern den einfachen und flexiblen Zugang zu verschiedensten Sportarten ermöglicht. Mit dem neuen Kapital will Homberger nun sowohl B2B- als auch B2C-Geschäft vorantreiben.

Für Investor Hansmann hat MyClubs jedenfalls ein enormes disruptives Potenzial, vor allem auch dank Hombergers konsequenter Herangehensweise: „Was Tobias in relativ kurzer Zeit erreicht hat, nötigt mir großen Respekt ab.“ DEX

### Start-ups an den Start!

Jetzt bei trend@venture, dem Start-up-Wettbewerb des trend, mitmachen und gewinnen.

→ **Wettbewerb.** Gesucht wird der beste Newcomer unter den Start-ups in Österreich. Nach einer Vorausscheidung dürfen acht junge Gründer im November bei einem großen Event vor einer Topjury um die Preise pitchten: → **Das Siegerteam erhält einen Scheck über 8.000 Euro von tecnet equity.**

→ Drei Monate **Co-Working-space und Mentoring** im **hub:raum-Campus** in Berlin.  
→ **Brandl & Talos Rechtsanwälte** vergeben **drei Beratungsschecks** in der Gesamthöhe von **10.000 Euro.**  
→ Von **T-Mobile** gibt es die

**HomeNet Box** für zwei Jahre.  
→ Und ein **Unternehmensporträt** im **trend** sorgt für die mediale Reichweite.  
**Anmeldeschluss: 29. 9.**  
Infos und Anmeldung unter: [trend.at/trendventure](http://trend.at/trendventure)  
Fragen an [startup@trend.at](mailto:startup@trend.at)

Für trend@venture kooperiert trend mit

