



Rückenprobleme? Braucht kein Mensch!

Steinbeis begleitet Stuttgarter Start-up auf dem Weg in die Selbstständigkeit

Rückenschmerzen können die Lebensqualität mindern und dadurch den Alltag stark beeinflussen, das haben viele schon buchstäblich am eigenen Leib erfahren. Ursache für den überwiegenden Teil der Rückenbeschwerden ist eine stark verkürzte Bauchmuskulatur, hervorgerufen durch Bewegungsmangel. Dem will die **bauchkröte®**, ein Trainingsgerät aus Schaumstoff, entgegenwirken. Vertrieben wird sie von Florian Schweer. Auf dem Weg in die Selbstständigkeit wurde der Stuttgarter vom Steinbeis-Beratungszentrum Existenzgründung begleitet. Steinbeis-Berater Udo Schmid entwickelte mit ihm erfolgreich eine Marketing-, Vertriebs- und Akquisestrategie.

Die **bauchkröte®** kann zuhause wie auch im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements eingesetzt werden. Beim Training wird in Verbindung mit dem Körpergewicht des Anwenders die Bauchmuskulatur behutsam gedehnt. So werden nicht die Symptome, sondern Ursachen der Rückenschmerzen bekämpft.

Florian Schweer war von der Wirksamkeit der Schaumstoff-Kröte überzeugt und wollte das Vertriebspotenzial nutzen. Er gründete die FSBV GmbH und startete in die Selbstständigkeit. Um bei solch einem wesent-

lichen Schritt keinen Fehler zu machen, holte er sich professionelle Unterstützung beim Steinbeis-Beratungszentrum Existenzgründung. In der ersten Anlaufphase der Beratung zeigte Berater Udo Schmid Florian Schweer, wie wichtig es im Verkauf ist, Probleme und deren Lösung zielgruppengerecht zu präsentieren. Wie hebe ich mich von unseriösen Anbietern ab und wie akquiriere ich Unternehmen? Oder anders formuliert: Was macht eine nachhaltige und permanente Vertriebsstruktur aus?

Udo Schmid und Florian Schweer analysierten zuerst die Zielgruppe der **bauchkröte®**. Welche Personengruppe hat einen hohen Verlust durch Rückenschmerzen? Welche Tätigkeit ruft am häufigsten Rückenschmerzen hervor und wo finde ich diese Gruppe? Aus diesen Fragen entstand ein Konzept, dessen Kern es war, nicht nur das Trainingsgerät selbst zu vertreiben. Vielmehr sollte der Nutzer zum permanenten Einsatz animiert werden und Unternehmen von der nachhaltigen Investition in die Gesundheit ihrer Mitarbeiter überzeugt werden. Eine Analyse der Ausfallkosten durch Rückenleiden und eine vergleichende Statistik zeigen, dass sich die Kosten der **Bauchkröte** für ein Unternehmen schnell durch geringere Ausfallzeiten amortisieren. Weniger Rückenleiden, weniger Ausfall und höhere Leistungsfähigkeit. Nicht zu unterschätzen ist auch die Wertschätzung, die ein Unternehmen seinen Mitarbeitern zeigt, wenn so auf die Bedürfnisse des einzelnen eingegangen wird. Das Konzept beschrieb außerdem die kommunikative Umsetzung des Vertriebs, in dem Soziale Medien eine große Rolle spielen sollten. Einen weiteren Fokus legten Udo Schmid und Florian Schweer darauf, alle notwendigen Teile der **bauchkröte®** regional herstellen zu lassen.

Und auch an Ideen und Visionen für die Zukunft fehlt es dem jungen Existenzgründer nicht. Unter dem Dach seiner GmbH möchte Florian Schweer weitere Produkte für den Gesundheitsbereich marktreif gestalten und etablieren. In Planung hat er schon einen Computerarbeitsplatz mit Trainingsgerät zur Rehabilitation von Gelenks- und Muskelverletzungen im Fuß- und Beinbereich. Und auch dabei setzt er selbstverständlich auf die Expertise und Beratung durch die Mitarbeiter des Stuttgarter Steinbeis-Beratungszentrums.



Udo Schmid | Ralf Lauterwasser
Steinbeis-Beratungszentrum Existenzgründung (Stuttgart)
ralf.lauterwasser@stw.de | udo.schmid@stw.de | www.steinbeis.de/su/1635

Florian Schweer
FSBV GmbH | distributing innovation (Stuttgart)
florian.schweer@fsbv-gmbh.de | Fon 0711 50 43 86 24