

# Business Punk

**WORK HARD. PLAY HARD.**

AUSGABE 02\_2015 6<sup>99</sup> Euro WWW.BUSINESS-PUNK.COM

## WORDPRESS

Matt Mullenweg schuf die mächtigste Blogssoftware. Jetzt legt er nach

## ACH, PRAKTI ...

Wie man verhindert, die Karriere zu versauen, ehe sie begonnen hat



Das Fitness-Startup **FREELETICS\*** predigt die gnadenlose Selbstkontrolle - und hat damit irren Erfolg

\*Die Gründer  
(von l. nach r.)  
Andrej Matijczak  
Mehmet Yilmaz  
Joshua Cornelius

# ARSCH HOCH!

**+ Dossier  
SPORTTECH**

**BIG DATA SCHIESST TORE, UND ALGORITHMEN WERDEN TRAINER**

Business Punk  
Ausgabe 2 / 2015

©Business Punk

Ganz ohne Startkapital hat **FREELETICS** ein extremes Fitnessprogramm mit hohem Suchtpotenzial aufgezogen. Die Gründer wollen aus ihren Kunden bessere Menschen machen – und die größte digitale Sportmarke der Welt werden

**Liegeplätze**  
zwischenbucht  
für den die  
Wartung in der  
Freizeit-Zentrale  
die App nutzen  
Muss oft mal  
rennen, machen  
aber die meisten

# BURPEES, SCHWEISS UND TRÄNEN

Text: Tanya Stöckinger  
Foto: Andreas Laufenberg



**[E]** wenn es brennt. Es muss brennen“, ruft die Trainerin. Sie tritt neben mir und zählt: „1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20.“ Nur so die nächste Wiederholung drücken.“ Sie reißt Augen geschlossen zu. Meine Arme zittern, meine Brustmuskeln glücken. Ich will aufhören, mich auf die Matte werfen, endlich wieder richtig Luft schlucken, spüren, wie der Schmerz aus meinen Muskeln weicht. Nie zuvor habe ich mich damit angequält. Nie habe ich gedacht, dass sich an Sport aufhören kann, den man freiwillig macht.

Wie wir geht es täglich 10.000 Menschen auf der Welt. Sie rufen werden sich alle 24 Stunden bei Freeletics an, um „Free Athletes“ zu werden, wie das Münchener Fitness-Startup seine Kunden nennt. Im Juni 2011, als ich von Freeletics gehört und es ausprobieren hatte, gründete

Andrei Matijevic, Mihailo Tihomir und Andrej Cornelesoff die Freeletics. Sie haben haben sich mehr als vier Millionen Menschen registriert. Das Coaching übernimmt eine App, die mittlerweile in fünf Sprachen und über 100 Ländern verfügbar ist. In siezig Städten gibt es Gruppen, die sich zum gemeinsamen Training verabünden. Freeletics beschäftigt mehr als 100 Leute.

Angewandtes im überlieferten Fitnesswissen ist dem drei Gründern Erasmussenher geblieben. Mit ihrem 2013-Konzept haben sie die Generation Y, die wenig über nicht weiß, was sie sich eigentlich anstrengen soll, richtig nach Liegeplätzen und Kleinstgruppen gemacht. Ohne Kapital haben sie eine Firma aufgebaut, die in sechs Jahren auf Augenhöhe mit Nike sein kann, dann sind die Gründer übermüdet. Auch Nike dringt in den digitalen Raum. Freeletics aber soll, 10 bis 15, die größte digitale Sportmarke der Welt werden.



# „ETWAS, DAS UNSEREN AMBITIONEN ENTSPRICHT“

Das Büro des Startups liegt in Neuhausen, mitten in München. Die Gründer haben dort ein 1.200-Quadratmeter-Loft nach ihren Vorstellungen umbauen lassen – mit Umkleekabinen, Klosettangelegern, einer Trainingsfläche und großzügiger Küche. „Wir brauchen etwas, das unseren Ambitionen entspricht“, sagt Yilmaz. Apropos Ambitionen: An den Wänden hängen Plakate ihrer Ideale. Nicht etwa Arnold Schwarzenegger oder Tim Wexler. Die Vorbilder sind Nelson Mandela, Muhammad Ali – und Meme Tereza.

Die drei Gründer wirken in Jeans und engen, unifarbenen Shirts, die ihre Muskeln optimal zur Geltung bringen, nur auf den ersten Blick wie Studenten, die lieber Zeit im Fitnessstudio als im Hörsaal verbringen. Sie sind extrem ehrgeizige Unternehmer, die eine Marktlücke entdeckt haben – weil sie ihre eigene Generation verstehen: Eine Smartphone-App ersetzt das Fitnessstudio, die Facebook-Gruppe das Vereinsheim, die Leistungsanalyse auf dem Smartphone den Personal Coach. Wer fit ist, braucht für ein hocheffizientes Freeletics-Work-out keine 30 Minuten, ist ortsungebunden. Und vor allem geht es nicht um die richtige Marke der Laufschuhe oder um fancy Sportgeräte, nicht einmal um neue Übungen – Körpergewichtsübungen gibt es seit den 20er-Jahren beim Militär, das rümpfen sie freimütig ein. Nein, es geht um die Köpfe der Menschen, an denen bisher jeder gescheitert ist. Die Freeletics-Gründer aber haben die Köpfe geknackt.

## WHAT'S NEXT? STAY TUNED!

Cornelius und Yilmaz, beide 26, haben sich beim EWL-Studium an der TU München kennengelernt, oder vielmehr direkt vorher. Als sie beide zu spät zur Immatrikulation kamen und nicht wussten, wo sie lang mussten, Matjczak, 27, und Cornelius sind in der gleichen Straße aufgewachsen. Alle drei studierten an der Columbia University in New York, hatten mehrere Stipendien und während des Bachelors Zusatzstudiengänge im Bereich Unternehmensrecht belegt. Sie machen alles zusammen, reden alle drei sehr viel und sehr schnell, besonders die Sätze der anderen oder wiederholen sie, schreiben mit Anglizismen („vision“, „passion“, „impact“) um sich. Sie verstehen sich als organische Einheit. Das ist ihnen extrem wichtig. Tanktätlich umschreiben sie sich in der Art, wie sie auftraten und sprachen, höchstens in Nuancen, die da wären:

Cornelius, Modeltyp, redet noch schneller als seine Co-Founder. Manchmal joggert seine Zunge seinen Gedanken etwas hinterher. Dann verhaspelt er sich,

bleibt trotzdem jederzeit extrem beherrscht. Bei der Tereza durchs Büro schaut er sehr darauf, dass man sich die Whiteboards nicht so genau anschaut. Bei Fragen nach den Zukunftsplänen der Firma ruft er als Erster: „Stay tuned!“ Nur zu was, das verleiht er nicht. Freeletics, das bedeutet auch Kontrolle hoch drei – des eigenen Körpers ebenso wie dessen, was man nach außen dringen lässt.

Yilmaz ist einen Kopf kleiner als Cornelius. Er macht die meisten Scherze. Matjczak gibt den Vinsol im Team, zumindest benutzt er die Wörter „vision“ und „werte losieren“ auch häufiger als seine Co-Founder. Redet er sich in Rage, wird er lauter, mehrfach betont er: „Wir essen das Brot, das wir backen.“ Und das Anfangs niemand außer ihnen dreien geglaubt hat, dass Freeletics funktionieren würde. Niemand. Das Gefühl, es denen gezeigt zu haben, befriedigt ihn sichtlich.

## Bei Freeletics mögen alle es

**pathetisch.** Alle Work-outs tragen griechische Götternamen. Bei meinem Probetraining darfte ich mich an *Dionys* aberbelien, der *Mutter der Liebesgöttin Aphrodite*. Das Work-out besteht aus 15 Hampelbänntern, 25 Burpees – Sprüngen in die Liegestützposition und zurück –, 50 Leg-Press-Bankhütern auf dem Rücken –, weiteren 75 Hampelbänntern, 50 Sit-ups und noch mal 25 Burpees. Das Ganze dreimal – auf Zeit. Es ist die Hölle. Und es nimmt kein Ende.

„Es macht viel mehr Spaß zu sagen: ‚Ich hab Hades besiegt‘, als zu sagen: ‚Ich hab Work-out sieben besiegt‘“, ist Matjczak überzeugt. Yilmaz: „Man fühlt sich wie ein Gott danach.“ Aphrodite machen Klänge jedenfalls besser als Bauch-Beine-Po machen.

Schon zu Beginn ihres Studiums wussten die Freeletics-Gründer, dass sie eines Tages Unternehmer werden wollen und dass sie es gemeinsam versuchen müssen – aber keine Ahnung, womit. „Wir hatten nur uns“, sagt Cornelius. Bei ihren ersten Meetings an der Tischtennisplatte am Rand eines Bolzplatzes überlegten sie, wozus sich ein Business aufziehen ließe. Ernährungsthemen und Motivationstheorien interessierten sie, digitale Märkte sowieso. Hier sahen sie das größte Potenzial. Produkte zu entwickeln, die sich preiswert vermarkten und, einmal produziert, millionen-

## No Frills

Die Kunden der Freeletics-Einheiten Joshua Cornelius und Andrij Matjczak (v.l.) brauchen für ihr Work-out nur ein Smartphone und eine Matte.



fach verkaufen lassen. Auf das Thema Sport kamen sie nach einer Marktanalyse. „Seit den Jane-Fonda-Videoen haben wir im Fitnessbereich keine echte Innovation mehr gesehen“, sagt Cornelius. Also beschlossen sie, ein Programm zu entwickeln, von dem die Menschen ständig wunden. Und sie wurden es. Es gebe Leute, die sich Freeletics trainieren lassen wollten, sagen sie.

Ihre Work-outs testeten die drei zunächst auf einem Sportplatz in München-Großhadern mit Menschen, die nicht Nein sagen konnten: Matjczaks Schwester, Cornelius' Freundin, Yilmaz' Freundin. „Es war kalt und regnete, keiner wollte“, erinnert sich Cornelius. Sie erzählten alles, die sie kannten, von ihrem Trainingsprogramm und gründeten die erste Facebook-Gruppe. „Wir versprochen ihnen, sie fit für den Sommer zu machen, wenn sie mit uns trainieren“, sagt Matjczak. Die

Aussicht auf die perfekte Strandfigur brachte die ersten Testgruppen zusammen.

## Bei meiner Freeletics-Einheit besiegt die Traineein erwartungsgemäß Dionys als Erste.

Aus dem Augenwinkel beobachtet ich, wie sie ein Start-up mit einer Spiegelreflexkamera auf eine dunkelhaarige, junge Frau in unserer Gruppe richtet. „Heute ist die schöne Elise dran“, sagt Gelhardt und drückt auf den Auslöser. Elise sagt nichts, sie konzentriert sich auf ihre Liegestützsprünge.

Bei allen Trainingssessions ließen die Gründer eine Kamera mitlaufen, um ihre Work-outs zu analysieren und zu verbessern. Sie wollten nachvollziehen, wie sich unterschiedlich fitte Menschen beim Training schlagen, wie sauber sie die Übungen ausführen konnten, wie viele Burpees sie schafften, bis ihnen die Kraft ausging, wie rasch sie schneller und schlanker wurden. Und



#### Vom Reißbrett

Weil Freeletics, hier Mitgründer Mehmet Yilmaz, sich zunächst keinen Programmierer leisten konnte, verschickte man die selbst entwickelten Trainingspläne anfangs als PDF-Datei

dann fiel ihnen ein, dass sich diese Aufnahmen auch hervorragend für Werbefideos eignen.

#### ERSCHAFFUNG EINES MODELS

Was aus der „schönen Elisa“ aus meinem Training geworden ist, konnte ich mir neun Monate später auf Youtube, Facebook und der Freeletics-Website anschauen. Elisa sitzt im Jeansbod in ihrem Schlafzimmer und erzählt, wie sie im Web auf Freeletics gestoßen ist. Dann Elisa beim Training: stark schwitzend, mit zusammengekniffenem Gesicht auf der Münchner Theresienswiese. Elisa, die auf ihrer Matte kniet, sich auf die Oberschenkel schlägt, damit der Krampf nachlässt und mit zornigem Gesichtsausdruck weitere Burpees macht. Elisa, die in Sportklamotten auf einer Bank kauert, am ganzen Körper zittert und das Gesicht in einem Handtuch vergräbt. Innerer wieder werden Bilder von der jungen Frau im BH eingeblendet, die zeigen, wie ihr Körper verändert wird. Am Ende sieht Elisa aus wie ein Sportmodell.

„Wir zeigen in unseren Videos Leute, mit denen wir gemeinsam Sport treiben und mit denen sich die Menschen wirklich identifizieren können“, sagt Yilmaz. „Anders wäre es auch nicht gegangen“, ergänzt Cornelius. Promis hätten sie sich gar nicht leisten können. „Als wir

WUAAAAAA

Parolen, mit denen Product  
seine User motiviert

„WE ARE THE ONES

who never surrender  
We are the ones who  
give it their all.  
We are the ones who  
don't aim for easy.  
we are the ones who  
always stand out!

➔ „BESESSENHEIT

ist nur ein Wort,  
das die Schwachen  
benutzen, um die  
Engagierten zu  
beschreiben“

➔ „LIFE BEGINS

at the end of  
your comfort zone!

➔ „KRIECHEN IST AKZEPTABEL

Weinen ist akzeptabel  
Schmerz ist akzeptabel  
Aber Aufgeben ist  
nicht akzeptabel!

➔ „ES IST BESSER,

sich 30 Minuten  
am Tag schlecht  
zu fühlen als  
sein ganzes  
Leben lang“

➔ „FREE ATHLETES

don't settle for  
okay, alright or  
fine. Free Athletes  
strive for amazing,  
fantastic and  
incredible instead!



# „ES GEHT UM MEHR ALS DEN SIXPACK“

rund 80 Euro. Ein intelligenter Algorithmus fragt nach Schmerzen und Muskelkater und passt die Work-outs an. Wer will, kann einen Ernährungsplan dazubuchen. Aus den Brainstorming-Sessions auf dem Bolzplatz ist ein richtiges Business geworden. Endlich.

## DER VERBESSERTERE MENSCH

Das Büro, in dem die Gründer Besucher empfangen, hat eine Glaswand. Durch die Scheibe hat man einen guten Blick auf die Trainingsfläche. Immer wieder kann man Menschen beobachten, die Pull-ups, also Klimmzüge, machen oder im rasanten Tempo Liegestütze und sich danach wieder hinter ihren Laptop klemmen. Gerade hängt sich einer an die Klimmzugtange. „Das ist ein Muscle-up“, kommentiert Yilmaz, „die stärkere Version von einem Pull-up“.

„Chapeau“, sagt Matijczak.

„Chapeau“, sagt Cornelius.

„Chapeau“, sagt Yilmaz.

Die drei sehen es mit Genugtuung, wenn ihre Mitarbeiter sich reinhängen. Und sie erwarten es auch. Täglich trainieren die Kollegen, Dienstagsabend immer alle zusammen, um 16 Uhr veranstalten die Programmierer einen Pull-up-Challenge. Freiwillig, versteht sich. „Um das größte digitale Sportprodukt der Welt zu werden, haben wir ein starkes Team aufgebaut“, sagt Yilmaz. „Und wir bauen ein noch stärkeres.“ Es klingt wie eine Kampfansage.

Diei Grundsätze gehen in der Firma, erklärt Cornelius. Erstens: „We find purpose“, zweitens: „We are a family“, drittens: „We outperform“. Der Deal: ein schönes Büro und Teambuilding-Maßnahmen auf Fuerteventura gegen die Bereitschaft, alles für die Company zu geben. In den zahlreichen Jobanzeigen auf ihrer Website versprechen sie: „The chance of playing a crucial role and being part of something really BIG.“ Und das meinen sie ganz genau so. „Wir wollen jeden Menschen zu der besten Version seiner selbst werden lassen“, sagt Cornelius. Nicht nur physisch, sondern auch mental. Es geht also gar nicht um den perfekten Körper?

„Überhaupt nicht“, sagt Matijczak.

„Überhaupt nicht“, sagt Cornelius.

„Überhaupt nicht. Uns treibt wirklich unsere Vision an“, sagt Yilmaz.

Auf Facebook veröffentlicht Freeletics fast täglich Motivationsnachrichten (siehe Kasten auf S. 18). Meist mit Bildern von trainierenden Menschen mit schmerzverzerrtem Gesicht. Viele Kunden teilen die Sprüche. Zusätzlich werden sie ermuntert, ihren Körper zu fotografieren und die Bilder auf Facebook zu posten. So werden Tausende einerseits zu kostenlosen Testimonials, andererseits stechen sie sich gegenseitig an.

An einem Donnerstagnachmittag im April 2013 mochten sie sich nicht mehr zwischen Hüttenkäse und Ein-Euro-Thunfisch entscheiden, sondern hatten Bock auf – nein, natürlich nicht saftigen Steak, sondern richtig ware Salate. Sie beschlossen jedenfalls, auf ihrer Website den ersten Freeletics-Coach anzubieten. Ein etwa 50-seitiges E-Book für 10 Euro mit einem Trainingsplan für 15 Wochen. Am Montagmorgen startete der Verkauf. Montagmorgens waren die Geldsorgen Vergangenheit. Und noch ein Programmierer konnte bezahlt werden.

Die erste Version der Freeletics-App war Mitte 2013 für 5 Euro zu haben. Heute kostet der virtuelle Coach monatlich 13 Euro, das Jahresabo gibt es für

abonnieren können – zu Testzwecken. Vorbereitung für die perfekte Sport-App, die Cornelius, Yilmaz und Matijczak entwickeln wollten.

Ein Jahr hastelten sie an ihrem Konzept, sprachen mit Sportwissenschaftlern, analysierten Videos ihrer Sessions. Bald gab es zig Work-outs, von deren Wirkung die drei überzeugt waren. Dank ihrer Newsletter, Facebook-Gruppen und den ersten Transformationsvideos hatten sie zudem eine lamatische Fangemeinde im Netz aufgebaut. „Die Leute haben danach gelehrt“, erinnert sich Matijczak. „Die haben uns gemocht und angepöbeln, bitte geht uns was, womit wir trainieren können.“ Das einzige Problem: Keiner von ihnen konnte programmieren.

## In eigener Sache

Erst mussten sie, weil kein anderer da war. Nun stehen die Gründer, hier Cornelius, als die glaubwürdigsten Testimonials für den Nutzen des eigenen Produkts für Freeletics-Videos vor der Kamera

Freeletics entwickelt haben, hatten wir nicht nur ein bisschen kein Geld. Wir hatten gar kein Geld“, sagt er. Sie ließen sich von Mama oder Freundin durchklimmern. „Kaufen wir uns zum Mittagessen Thunfisch oder Hüttenkäse für einen Euro – das waren die Entscheidungen, mit denen wir am rumpochlagern haben“, sagt Yilmaz.

Die über soziale Medien verbreiteten Videos ließen Freeletics schon während der Testphase wachsen. Die drei gründeten Facebook-Gruppen für verschiedene Städte, wo Menschen sich zu Trainings verabredeten konnten. Ständig lockten sie User mit Links auf ihre Homepage, wo sie sich in einen Newsletter eintragen und einen kostenlosen, sechswöchigen Trainingsplan

# „DU LERNST SACHEN ZU MACHEN, DIE DU NICHT TUN WILLST“



## Der vierte Mann

Erst Studienfreund, dann BCG-Berater, nun CEO: Daniel Sobhani lenkt seit 2014 das Tagesgeschäft von Freeletics. Die Gründer treiben die Strategie voran

Warum fordert Freeletics diese gnadenlose Härte gegen sich selbst? Weil es vielen Menschen schwerfalle, sich Ziele zu setzen und wirklich hart für sie zu arbeiten. Willenskraft, glauben die Gründer, helfe, ein glücklicheres, gesünderes und selbstbestimmtes Leben zu führen. „Durch das Training deines Körpers lernst du Sachen zu machen, die du nicht machen willst“, sagt Matijczak. Sie hätten alles gelesen, was es in der Psychoecke zum Thema gibt. „Du lernst: Wenn du irgendwo viel Arbeit reinsteckst, kommt auch

was raus“, ergänzt Cornelius. Was für Freeletics gilt, gilt auch für den Beruf, die Beziehung, für das ganze Leben.

Das Sixpack ist die Einstiegsdroge. Es gibt Leute, die schreiben, dass sie anfangs nur dafür gekommen seien. Jetzt wollten sie nur einfach immer stärker werden und sehen, dass sie viel mehr erreichen können. Umgekehrt berichtete eine Frau in einer Facebook-Gruppe, dass sie von ihrer Geld-zurück-Garantie Gebrauch gemacht hat. Der Shitstorm von anderen Nutzern war eindrucksvoll. So ist das wohl, wenn einer aussteigen will. Denn viele, die mit Freeletics trainieren, machen nicht einfach nur Sport. Sie werden Teil einer eingeschlossenen Gemeinschaft, die nach eigenen Ritualen und Regeln funktioniert, die Cornelius, Yilmaz und Matijczak ihr gegeben haben.

**Das oberste Gesetz der Athleten lautet:** Work-outs werden nicht abgebrochen. „Aufgeben ist keine Option“, brüllt die Trainerin auf der Theresienwiese. Das gilt mir: Die anderen Frauen sind längst fertig. Die Stoppuhr meines Handys zeigt 43 Minuten, als ich die Übungen endlich geschafft habe. Vor meinen Augen flimmert es, ich muss fast kotzen. „Deine erste Diene, direkt unter 45 Minuten Super!“, lobt mich die Trainerin. Die anderen bekunden mit einem doppelten Handschlag - dem Freeletics-Gruß „Clap-Clap“ - ihren Respekt.

Was den Suchtcharakter erhöht: Bereits nach zwei trainingsfreien Tagen setzt der Muskelabbau ein. Also hört für Freeletics-Kunden die Arbeit am eigenen Körper nie auf. Sportspsychologen zufolge fördern alle Sportarten, die auf das Formen des Körpers abzielen, narzisstisches Verhalten. Bei Freeletics sei es extrem, sagt der Münchner Sportspsychologe Jürgen Beckmann, sagt der Sportler ihren Körper ständig präsentieren.

Wer Freeletics ernst nimmt, geht bei jedem Work-out an seine körperliche Belastungsgrenze - oder darüber hinaus. Bis die Mädchen weinen und junge Männer sich übergeben. Manchmal verabreden sich Freeletics-Athleten zu Hell Days oder Hell Weeks. Bei einem Hell Day trainieren sie dreimal am Tag.

## ALLES UNTER KONTROLLE

Man kann das jetzt für esoterisches Geschwurbel irgendwo zwischen Bodybuilding und NLP halten oder nicht. Im Fall von Cornelius, Yilmaz und Matijczak hat es geklappt. Investoren belächelten sie, trotzdem schufen sie ohne Startkapital aus simplen Zutaten - klassische Turnübungen, etwas Programmiercode, dem Gruppendruck und Narzissmus - ein skalierbares und vermutlich ziemlich lukratives Business. Wie lukrativ darüber wollen sie nicht reden, und sie sagen, was Gründer so sagen: „Unser ganzes Geld steckt in der Firma“, so Matijczak. „Du kannst einen Wirtschaftsprüfer fragen, was er glaubt, wie viel unser Unternehmen wert ist, aber von uns wirst du keine konkreten Zahlen erfahren.“

In Gedanken sind sie eh schon weiter als beim Tagesgeschäft. Seit Januar 2014 ist Daniel Sobhani, ehemals Berater bei der Boston Consulting Group, CEO der Freeletics GmbH. Trotzdem, erfährt man, wollen sie in alle wichtigen Entscheidungen einbezogen werden - klar. Sie kommen aber nur noch sporadisch ins Büro, arbeiten an neuen Projekten. Woran? „Stay tuned“, sagt Cornelius. Die Gründer halten alle Anteile am Unternehmen. „Investoren können Druck aufbauen, aber wir wollen uns nie verbiegen“, sagt Matijczak. Und jetzt braucht Freeletics sie nicht mehr.

**Nach meinem ersten Freeletics-Work-out kann ich mich kaum bewegen.** Gleich morgen weitermachen! Ich bitte in der Facebook-Gruppe „Freeletics Female“ um Ratschläge. „Magnesium vor dem Schlafengehen und viele eiweißhaltige Sachen essen! Manchmal hilft auch eine Aspirin“, empfiehlt Marina. „Du hast ganz toll durchgehalten“, lobt mich Anja. „Der erste Muskelkater ist meistens der schlimmste“, schreibt sie. Dann flücht ich nach etwas hintz: „Genieß es!“