



# Unabhängig die Zukunft positiv gestalten

„Als sicherlich erfolgreiche und völlig unabhängige Unternehmensberatung sehen wir eine dramatische Wandlung in der Branche, die auf die Einzelunternehmer zukommen könnte“, so Michael Kerstan von Kerstan Consult GmbH. Was er damit genau meint, lesen Sie im Folgenden.

## **Gefahr Nr. 1** **Preisdiktat durch überregionale Vertragsanbieter**

In der klassischen Betriebswirtschaftslehre gibt es eine eiserne Regel: Wenn der Teil des Umsatzes, der mit nur einem Kunden erzielt wird, größer ist als die Rendite des ganzen Unternehmens, dann kann dieser Kunde den Preis und dadurch das Unternehmen beeinflussen bzw. kontrollieren.

Möglicherweise wurden im Hinblick auf große Zusatzumsätze sogar erhebliche Investitionen getätigt. Nachdem das Umsatzwachstum durch die Zusammenarbeit signifikant gesteigert wurde, wurden vom Nachfrager dann die Preise neu verhandelt. Geschieht das zuungunsten des Anbieters, kommen auf diesen – gelinde gesagt – erhebliche Probleme zu. Wir kennen diese Geschäftsentwicklungen von den Anbietern, die vor einigen Jahren für Lebensmitteldiscounter produziert haben.

Diese geschäftliche Zwickmühle kann für den Einzelunternehmer fatal werden – Wir zeigen Ihnen gern einen möglichen Ausweg!

## **Gefahr Nr. 2** **Mitarbeiter werden Mangelware**

Viele Studiobesitzer haben große Probleme bei der Suche und Bindung von geeigneten Mitarbeitern. Laut aktueller Eckdaten-Studie des DSSV haben die Einzelunternehmer einen Personalkostenanteil von durchschnittlich 32,2 Prozent. Bei den Kettenbetrieben, zu de-

nen sowohl Premiumanlagen als auch Discounter zählen, kommen wir auf 26,8 Prozent Personalkosten.

Es stellt sich somit die Frage: Wie kann ich als Einzelunternehmer, der nicht die Möglichkeiten der Kettenunternehmen hat, meinen Personalkostenanteil bestmöglich einsetzen und durch meine Mitarbeiter im Idealfall sogar ein Alleinstellungsmerkmal für meinen Club schaffen?

In zahlreichen Fitnessstudios finden wir viele Mitglieder, die

- mit Kopfhörern trainieren,
- sich Trainingstipps von sogenannten Influencern holen,
- sich durch viele Jahre Training gut bis sehr gut auskennen.

Diese Mitglieder möchten möglicherweise keine besondere Trainingsbetreuung und sind auch nicht bereit, dafür zu zahlen!

Hieraus ergibt sich die Frage: Wie kann ich als Einzelunternehmer Zusatzeinnahmen durch meine Trainer generieren, die diesen auch direkt wieder zugutekommen?

Aufgrund des steigenden Kostendrucks besteht eine erhebliche Wahrscheinlichkeit, dass sich Teile der Branche in wenigen Jahren auf das in England mittlerweile übliche System hin verändern: Trainerleistungen werden zu buchbaren Leistungen, wie zum Beispiel bei Tennis und Golf. Im Club hängen die Profile von ausgebil-



deten Trainern aus, mit teilweise extrem hoher Qualifikation und den dazugehörigen Stundenpreisen.

Die Betreuung kann direkt auf der Homepage des Clubs oder vor Ort gebucht werden und der Club bekommt automatisch 20 Prozent der Trainereinnahmen.

Zu diesem Betreuungssystem haben wir ein Verkaufssystem entwickelt, welches 180 Euro zusätzlich für die anfänglich benötigte Betreuung generiert.

Wenn Sie diese Mehreinnahmen in Ihre Mitarbeiter reinvestieren, bekommen Sie motiviertere und besser ausgebildete Mitarbeiter, die länger in Ihrem Unternehmen bleiben.

### **Gefahr Nr. 3 Fehlende Digitalisierung**

Digitalisierung ist ein MUSS. Jedoch sollte die Digitalisierung von außen nach innen erfolgen. Es ist durchaus sinnvoll, intern mit den modernsten elektronischen Zirkeln zu arbeiten und nach außen hin ebenfalls einen digitalen Club zu präsentieren.

Digitalisierung fängt außen an, dies bedeutet:

- eine Homepage, die den Kunden mittels Avatar digital durch die Anmeldung führt,
- digitale Erfassung aller Interessen,
- digitale Verkaufsunterstützung.

Danach benötigt Ihr Club eine digitale Erklärung aller anfallenden Aufgaben und eine digitale Überprüfung der fristgerechten Erledigungen.

Im Anschluss folgt die Digitalisierung für Ihren Kunden:

- digitale Anamnese,
- digitale Planerstellung,
- digitale Geräte,
- digitale Leistungsanpassung.

Dies sind die vier Faktoren, um zukünftig im Wettbewerbsmarkt Fitness „mitmischen“ zu können.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie die Voraussetzungen dafür schaffen und das Geld für die im Club benötigte Digitalisierung im Voraus erwirtschaften. ■

Ihr Michael Kerstan & Team



**Melden Sie sich an zum Seminar:  
„Ich bin ein Erfolgs-Magnet!“**

#### **Interessiert?**

Rufen Sie uns an unter: 06173 - 95 02 02 oder  
senden Sie eine E-Mail an: [info@kerstanconsult.de](mailto:info@kerstanconsult.de)



**Michael Kerstan**