



Kolumne von Michael Kerstan

Das 5 x 5 Minuten Powerführungssystem

Stellen Sie sich vor, Sie würden 10 % mehr arbeiten. Würden Sie auch 10 % mehr verdienen? Anders gefragt: Wenn Sie 10 % weniger arbeiten, würden Sie auch 10 % weniger verdienen? Wenn es komplett egal ist, wie lange und wieviel Sie arbeiten, warum arbeiten Sie dann überhaupt?

Merke: Wenn Arbeiten reich machen würde, würden nicht die Reichen dieser Welt so viel Arbeit für die Armen übrig lassen. Es genügt heutzutage nicht, die Dinge richtig zu machen, Sie müssen die richtigen Dinge machen. Deshalb ist es wichtig mit einem Minimum an Zeit ein Maximum an Erfolg zu generieren.

In nur 5 x 5 Minuten täglich schafft es jeder mit dem von uns angewandten System sein Unternehmen signifikant erfolgreicher zu machen. Selbstverständlich lernen Sie Schwimmen nicht aus einem Buch und Erfolgsmanagement nicht durch Lesen.

Deshalb bieten wir Ihnen in 200 Seminaren an, das Nachfolgende in die Praxis umzusetzen.

5 MANAGEMENTKENNZAHLEN BESTIMMEN DEN ERFOLG IHRES UNTERNEHMENS

1. Beratungsforecast für die nächsten 8 Tage (ein 14-tägiges Beratungs-

forecast verursacht zu viele Storni und ist nicht zu empfehlen).

In der Praxis wird extrem viel Wert auf Abschlussquote, Empfehlungen sowie Leads gelegt. Entscheidend jedoch sind ausschließlich die vereinbarten Beratungstermine.

Haben Sie in den nächsten 8 Tagen 10 Beratungen (= Vertragschancen), ergibt dies mit Ihrer durchschnittlichen Abschlussquote (angenommen 70 %) sieben Abschlüsse.

Schnell erkennen Sie, ob der Beratungsforecast für Ihre wöchentliche Zielplanung genügend Beratungen terminiert hat, so dass Sie Ihr Wochenziel erreichen oder übertreffen. Die Anzahl der generierten internen Empfehlungen ist dabei uninteressant. Dies ist Aufgabe des Studioleiters und gehört zu seiner Jobdescription.

Checkfrage: Wie war Ihr Beratungsforecast in den letzten drei Wochen?

Kannten Sie diesen täglich? Haben Sie darüber mit Ihrer Clubleitung gesprochen und diesbezüglich mehr Engagement abverlangt?

2. Wöchentliche Umstellungszahlen

Gehen wir davon aus Ihr Unternehmen hat 1.000 Kunden mit einer durchschnittlichen Kündigungsquote von 33 %. So bedeutet dies, dass 333 Kündigungen in einem Jahr bei Ihnen eintreffen werden. Möchten Sie Ihre Kündigungsquote um 10 % verändern, so müssen Sie 33 % Ihrer Kunden einmal jährlich umstellen.

Daraus ergibt sich folgende Berechnung: Bei 333 Umstellungen können nur noch 667 Kunden kündigen. Davon 33 % (Kündigungsquote) bedeutet einen Kündigungsrückgang auf 200 Kündigungen jährlich.

Dies hat eine Differenz von 133 nicht erhaltenen Kündigungen zur Folge; anders ausgedrückt: Wenn Ihr Unternehmen jetzt nicht mehr wächst,

wächst Ihr Unternehmen aufgrund von nicht erhaltenen Kündigungen im ersten Jahr um 133 Kunden und im 2. Jahr bei gleicher Aktivität erneut um 133 Kunden, was bei einem Durchschnittsbeitrag von nur EUR 60,- fast EUR 8.000,- monatlich an Mehreinnahmen bedeutet.

Da unsere Klienten nicht auf diesen Profitcenter verzichten wollen, haben wir exklusiv eine Umstellungssoftware für sie programmieren lassen, die ihre Kunden 2 x jährlich mit neuen Produkten als Paketleistung, 1x jährlich Produkte als Tauschleistung sowie 1x jährlich die Entnahme von Produkten als Beitragsreduzierung ermöglicht.

333 Umstellungen pro Jahr durch 52 Wochen geteilt ergeben 6,4 Umstellungen pro Woche. Da am Wochenende sehr wenig Umstellungen generiert werden können, reden wir von 2 Umstellungen in den Haupttagen Montag bis Mittwoch und eine Umstellung am Donnerstag und Freitag. 2 Umstellungen pro Tag sind mit der von uns programmierten Software innerhalb von einer Stunde möglich.

3. Vertragsgesamtvolumen in Euro

Viele Klienten, die noch an andere Unternehmensberatungen gebunden sind, zeigen uns, welche signifikanten Fehler durch Unwissenheit und fehlendem wirtschaftlichen Denken verursacht werden.

Sicherlich haben manche Clubs hohe Mitgliederzahlen, Tatsache ist jedoch, dass nicht die Anzahl der Kunden entscheidend ist, sondern die Rendite pro Anmeldung. Schülerpreise, Sondertarife, Seniorentarife usw., die von Mitbewerbern angeboten werden, liegen unterhalb der Kostendeckung, wobei hier der Schuss nach hinten losgeht. Wichtig ist nicht die Frage, ob ein Vertrag geschlossen ist, sondern die Höhe des Umsatzes/Gewinns.

Dieser kann nur verbessert werden, wenn Sie mit Kundenprofilen arbeiten. Veraltete Modulsysteme sind dazu nicht in der Lage.

4. Tageslohnkosten

Haben Sie nicht genügend Beratungsforecast, müssen sich Ihre Personalkosten diesbezüglich anpassen. Der Betreuungsaufwand innerhalb

unserer Branche ist geräte- sowie saisonabhängig.

Dies wird jedoch in nur 3 % der Unternehmensberatungen berücksichtigt bzw. im Voraus geplant. Haben Sie nicht genug Umstellungs- oder Beratungsforecast, so verändern sich Ihre Lohnkosten durch zusätzliche Mann-Stunden. Herrschen sommerliche Temperaturen und Sie arbeiten mit zeitsparenden Fitness-Systemen, so müssen sich Ihre Personalkosten reduzieren.

Ein sehr erfolgreiches Mittel ist diesbezüglich die Mitarbeiterbereitschaft. Dies bedeutet, dass bei warmem Wetter weniger Beratungsleistung sowie wochentagsabhängig (z. B. Do, Fr), die Mitarbeiterkosten um fast 30 % gesenkt werden können. Diesbezüglich sollten Sie Mitarbeiterbereitschaftszeiten einführen, so dass Ihr Trainer/Berater/Verkäufer/Umsteller innerhalb von 30 Minuten nach Anruf im Club sein muss. Seine Dienstkleidung ist im Unternehmen zu deponieren. Für die Bereitschaft wird ein Stundenlohn zw. EUR 4,- und EUR 6,- bezahlt. Die Praxis hat gezeigt, dass so täglich bei 4 Mitarbeitern 3 Stunden Lohnkosten optimiert werden können.

Daraus ergibt sich eine Ersparnis von durchschnittlich EUR 6,- pro Stunde, was täglich EUR 72,- weniger Lohnkosten bedeutet. Dies x 5 Arbeitstage x 4,3 Wochen, sind EUR 1.600,- Lohnkostenoptimierung.

Diesbezüglich arbeiten KC-Kunden mit einer entsprechenden Software.

5. Kostostandcontrolling

Bei fast allen Unternehmen baut sich im Laufe des Jahres der Dispokredit mehr und mehr auf. Oftmals fehlt dem Betreiber das Hintergrundwissen, woran dies in der Praxis liegt. Zwischen der Anwerbung eines Kunden und dem ersten Gewinn aus seiner Mitgliedschaft vergehen durchschnittlich sechs Monate.

Wenn Sie im Februar Marketingprodukte bestellen, weil Sie im März einen Tag der offenen Tür veranstalten, der Kunde dann einen Monat frei trainiert und dann aus den Einnahmen die entstandenen Werbekosten gezahlt werden müssen, so haben Sie in der Tat erst nach sechs

bis acht Monaten Ihre Werbekosten bezahlt und einen höheren verfügbaren Monatseinzug.

Haben Sie im Jahr drei bis vier Kampagnen, ist es völlig logisch, dass nur zwei Kampagnen im Jahr die Kostendeckung erreichen und die anderen Kampagnen Ihren Kontostand verschlechtern.

Deshalb müssen Werbekosten immer durch das Startpaket refinanziert werden; bei einer Unterdeckung müssen Neukunden ein unmoralisches Angebot bekommen (30 % Ersparnis für 24 Monate: anstatt EUR 1.500,- für EUR 998,- im Voraus).

Um Transparenz zu erzeugen, müssen Sie für Ihre Konten Unterkonten anlegen.

1. Werbekostenkonto
2. Energiekostenkonto sowie sonstiges Nebenkostenkonto (d.h. Energie, GEZ, GEMA etc.)
3. Betreuungskostenkonto
4. Anwaltskostenkonto

Dabei muss das Werbekostenkonto stets durch die Startpakete sowie durch die Einmalzahler zum Monatsende auf Null stehen. Das Energiekostenkonto muss durch einen Prozentsatz von Ihren Beiträgen als Dauerauftrag umgebucht werden, und schnell werden Sie erkennen, dass sich ohne die von KC eingeführte Nebenkostenerhöhung dieser Kostenblock signifikant verändert.

Das Betreuungskostenkonto muss primär durch die Quartalspauschalen abgedeckt werden. Das Anwaltskostenkonto muss durch die eingeklagten Beiträge quartalsweise ausgeglichen sein.

Kümmern Sie sich jeden Tag nur fünf Minuten um die einzelnen fünf Kennzahlen, so erreichen Sie eine extreme Transparenz Ihres Unternehmens, einen höheren Gewinn und mehr Lebensqualität sowie mehr Freizeit.

Besuchen Sie eines unserer Start-Up-Seminare, dann werden Sie verstehen, warum sich immer mehr Clubs dem KC-System anschließen.

DER BESTE SIEGT – IMMER!

Ihr Michael Kerstan



Michael Kerstan