

Einzelstudios brauchen Macher

Der Fitnessmarkt besteht aus verschiedenen Segmenten mit einer Vielfalt von Möglichkeiten. Die einen konzentrieren sich auf die "Kostenführerschaft" wie zum Beispiel Discountcenter, andere auf die „Differenzierungsstrategie“ wie Rehabilitation oder Boutique-Center. Eines verbindet jedoch alle guten Konzepte; eine einheitliche gradlinige Strategie, welche sich von den Konkurrenten abgrenzt. Sie werden jetzt sagen: Die grossen Ketten haben in diesem Markt die besseren Karten! Die Grösse oder Anzahl der Clubs hat mit der Qualität und dem Erfolg überhaupt nichts zu tun. Im Gegenteil als Einzelstudio ist man in der Lage viel schneller und flexibler auf Markteinflüsse zu reagieren und hat es leichter, eine persönliche Note in der Dienstleistung anzubieten. Im Weiteren sollte man die Situation nutzen, sich neue Gedanken über den eigenen Klub zu machen, kritisch sein Konzept zu analysieren und zu handeln.

Die Beilage Zukunft der Einzelstudios (FITNESS TRIBUNE Nr. 179 Sonderdruck) hat sehr genau die verschiedene Strategien, Produkte-Mix, Markt- und Konkurrenzentwicklung der Zukunft beschrieben — hier einige Inhalte:

- Mega-Trend Gesundheitsmarkt
- Trennung von Vermietung und

- Dienstleistung — A. Bredenkamp
- Skalierbare Geschäftssysteme entwickeln — A. Bredenkamp
- Trennung von Beratung und Ausbildung — A. Bredenkamp
- Die Menschen erkennen den Unterschied zwischen Discount & Premium nicht mehr (R. Kalt, Migros Zürich)
- Die zwei Hauptstrategien nach Porter — Kostenführerschaft oder Differenzierung
- Die Zukunft der Branche — R. Gestach

Alle diese Beiträge sind sehr interessante und empfehlenswerte Anregungen für alle Clubmanager, Entscheidungsträger und Inhaber von Fitnessclubs.

Ich möchte das Thema aus der Sicht des Coachs und Beraters von Fitness- und Freizeitanlagen aufrollen und Ihnen Tipps aus der Praxis weitergeben, bezüglich der wichtigsten Vorteile der Einzelstudios. Die vielen wertvollen Anregungen aus der FT-Beilage sind nur umsetzbar, wenn lokal engagierte MACHER die wertvollen Ideen in Angriff nehmen und konsequent umsetzen.

Sind Sie ein MACHER? Hier die wichtigsten Eigenschaften:

- Leidenschaft
- Kreativität
- Beharrlichkeit & Ausdauer
- Offen für innovative Technologien
- Risikobereitschaft
- Detailorientiert
- Lokale soziale Vernetzung
- Lebenslange Weiterbildung
- Gute Selbsteinschätzung
- Zusammenarbeit im Team
- Keine „Aufschieberitis“

Überprüfen Sie sich mit dieser Auflistung kritisch und arbeiten Sie an Ihren Mängeln. Der Erfolg beginnt bei Ihnen persönlich.

Die Vorteile der Einzelstudios:

- **Intimer persönlicher Rahmen** — in den meisten Fällen arbeitet der Inhaber direkt an der Front und

hat eine sehr grosse Kundennähe — man kennt sich persönlich.

- **Grosse Flexibilität** — bei einem Einzelstudio gibt es keine langen Entscheidungswege und Innovationen können just in time entschieden und sehr viel schneller umgesetzt werden.
- **Der Inhaber an der Front** — ein Clubmanager, der Inhaber ist, arbeitet engagierter mit mehr Einsatz im Club und identifiziert sich total mit „seinem Club“.
- **Lokale Vernetzung** — lokales Networking ist für einen Inhaber, welcher meistens seit Jahren in der Gemeinde wohnt und gut vernetzt ist, einfacher als für einen angestellten Clubmanager.

Die wichtigsten Punkte:

- Ziehen Sie eine gradlinige Strategie durch, welche Sie von der Konkurrenz abhebt.
- Bieten Sie absolute Top Qualität und Dienstleistung.
- Vernetzen Sie sich lokal optimal.
- Pflegen Sie eine persönliche Atmosphäre und überraschen Sie Ihre Kunden regelmässig.
- Beobachten Sie den lokalen Markt.
- Pflegen Sie Ihren Stil — Originalität ist wichtiger als Grösse.
- Konzentrieren Sie sich total auf Ihren Betrieb.
- Geben Sie den Kunden ein persönliches Versprechen ab.
- Reagieren Sie schnell und flexibel auf lokale Ereignisse und Entwicklungen.

Die Schlussfolgerung:

Das richtige Konzept, zur richtigen Zeit, am richtigen Ort, mit dem richtigen Personal hat immer Erfolg!

Ich hoffe, ich konnte Ihnen einige Anregungen geben, welche Sie in der Praxis und bei sich direkt umsetzen können. Ich wünsche Ihnen und Ihrem Team eine erfolgreiche Zukunft.

Beste Grüsse Ihr Edy Paul



Edy Paul

coacht und berät Einzelpersonen und Clubs über Skype oder vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzepte, Raumplanung). Fitnessclubanalysen sowie Verkauf & Nachfolgeregelung gehören ebenfalls zu seinen Leistungen. Kontakt: +41 79 601 42 66, edy.paul@paul-partnerag.com, www.edypaul.ch