

Das Fitness-Studio als "Fachinstitut für ...

... betriebliche Gesundheitsförderung"



Bernd Kliebisch

- Betriebswirt
- Seit 1984 Inhaber eines multifunktionalen Sport- und Gesundheitszentrums
- Geschäftsführender Gesellschafter eines Zentrums für ambulante Rehabilitation, Prävention und Sportphysiotherapie
- Gesellschafter weiterer Therapiezentren
- Vorstandsvorsitzender eines Rehasportvereins
- Unternehmensberater im Gesundheitswesen

Waren Sie im Jahr 2007 erfolgreich?

Diese Frage beantworten die Studioinhaber in meinen Seminaren zunächst meist mehrheitlich positiv. Wie aber definiert man Erfolg und Wachstum? „Wir haben 80 Mitglieder aufgebaut“, lautet dann oft die Antwort. Erfolg und Wachstum wird also in Mitgliederzahlen gemessen?! Wenn ich dann die Frage stelle, wer denn in der Gewinn- und Verlustrechnung Gewinnwachstum generiert hat, reduzieren sich die positiven Meldungen meist auf einige wenige Teilnehmer.

Das spiegelt ein Problem der Branche, wie die folgende Beispielrechnung zeigt:

Im „Sports Up“ in Schwelm beträgt das Marketing-Budget pro Jahr ca. 50.000 EUR. Im Jahresdurchschnitt nehmen wir pro Monat ca. 50 neue Mitglieder auf, also ca. 600 pro Jahr. Das bedeutet, jedes Neumitglied kostet mich 83,33 EUR ($50.000 : 600 = 83,33$ EUR).

ABER, dieses ist nur eine sehr oberflächliche Berechnung, da wir pro Jahr ca. 100 Mitglieder als Netto-Zuwachs aufbauen möchten! Nur diese Netto-Zuwachs-Mitglieder bringen schließlich (ggf.) mehr Umsatz und Gewinn aus Mitgliedsbeiträgen!

Jedes dieser „Netto-Zuwachs-Mitglieder“ kostet mich jedoch satte 500,- EUR ($50.000 : 100 = 500,-$ EUR)!

Gebe ich jetzt noch ein oder zwei Monate gratis, verdiene ich an den neuen Mitgliedern so gut wie nichts mehr. Dieses Beispiel, auch gerechnet auf Ihre Studiovorgaben und -größe, macht deutlich, warum viele Studios Probleme (Eigenkapital, Rating, etc.) haben. So weiter zu machen war uns

zu mühsam, also mussten wir neue Wege gehen um erfolgreicher zu werden. Stellt man sich nun die Frage „Wer hat eigentlich etwas davon, wenn Menschen gesund, fit und leistungsfähig sind“, fokussiert man sich auf drei Gruppen:

- den einzelnen Menschen
- Krankenkassen
- Arbeitgeber

Punkt 1: Wird von uns, wie oben beschrieben, teuer beworben.

Punkt 2: Mit den Möglichkeiten des § 20 SGB V und seinen Kursen sowie Rehasport nach § 43 SGB V in Verbindung mit § 44 SGB IX ist das Angebot ausgereizt.

Punkt 3: Firmen?

Für Firmen gibt es kein wirkliches Konzept

Fakt ist: Die Krankenkassen informieren die Firmen über die enormen Vorteile einer betrieblichen Gesundheitsförderung und sensibilisieren die entsprechenden Personen in den Betrieben. Aber was kommt danach? Aufgrund der begrenzten personellen Ressourcen können die Krankenkassen dann nur im Rahmen des § 20 SGB V Kurse (Petziball in der Kantine oder ähnliches) anbieten. Es fehlt ein weiterführendes erfolgreiches Konzept.

Wenn sich die Firmen dann an Fitness-Studios wenden, endet dieses meist in Rabattangeboten. Hier aktiviert und bezuschusst man aber in der Regel meist nur die Mitarbeiter, die bereits sportlich aktiv oder Bewegungsangeboten zugänglich sind. Die Inaktiven, die es am nötigsten hätten, erreicht man so nicht. Die Responsquote über-

steigt meist 5-8 % der Belegschaft nicht und tendiert meist nach wenigen Monaten gegen Null. Es ist sowohl für die Studios, aber auch für die Arbeitgeber uninteressant sich hier finanziell zu engagieren. Auch fehlt es an evaluierten Daten, um die Arbeitgeber zu motivieren, in eine Zusammenarbeit mit Fitnessanbietern zu investieren.

Diese Praxis ist sowohl für die Firmen, als auch für die Studios nicht zufriedenstellend.

Die Firmen warten auf ein Konzept und ein Angebot!

Wir haben mit einem Kompetenzteam aus dem Gesundheitswesen die Herausforderung angenommen und ein völlig neues Konzept zur betrieblichen Gesundheitsförderung entwickelt, welches bislang unerreichte Erfolge nachweist und generiert. Hier nur einige Eckpunkte: In Schwelm (30.000 Einwohner) haben wir innerhalb eines Jahres 8 Firmen mit über 1.600 Mitarbeitern aufgenommen. Der Umsatzzuwachs beläuft sich auf über 26.000 EUR pro Monat bei nicht proportional steigenden Kosten.

- Alle Mitarbeiter der Firma nutzen die Angebote kostenfrei
- Bis zu 50 % der Mitarbeiter nehmen nachhaltig an den gesundheitsorientierten Angeboten teil
- Bis zu 25 % Neukundenzugänge aus dem Mitarbeiterumfeld
- Bis zu 30 % Reduzierung der Fehlzeiten
- Verbesserung des Betriebs- und Bilanzergebnisses der Firmen
- Das Studio erhält eine monatliche Pauschale für alle Mitarbeiter der Firma für die Umsetzung eines aktiven Gesundheitsmanagements in der Firma, unabhängig von den Besuchszahlen im Fitnessclub!

Das neu entwickelte Konzept geht dabei weit über ein reines Bewegungsangebot hinaus und installiert in die Firma ein aktives Gesundheitsmanagement für alle Mitarbeiter der Firma:

- Infostände in der Firma
- Vorträge von Ärzten, Therapeuten und Sportlehrern
- Firmen-Gesundheitszeitung
- Outdooraktivitäten
- Gesundheitsnetzwerk mit Vorteilen für die Mitarbeiter
- Gesundheitsorientierte Bewegungsprogramme und Aktivitäten

Über 40 Studios haben bereits nach dem neuen Konzept für betriebliche Gesundheitsförderung Firmen akquiriert und die Erfolgsmeldungen reißen nicht ab. So meldet Frank Happel vom INJOY in Hückeswagen. „Nur wenige Tage nach dem Seminar wurde die erste Firma gewonnen und die zweite sitzt bereits am Tisch. Das läuft ja wie geschmiert...“

Was sich erst einmal so einfach anhört, ist die konsequente Umsetzung von Qualitätsmanagement in der betrieblichen Gesundheitsförderung. Die Zeiten der Rabatte für die wenigen aktiven Mitarbeiter von Firmen sind vorbei. Immer mehr Arbeitgeber erkennen, dass eine Bezuschussung von Betriebssportgruppen und rabattierten Studiobeiträgen nicht die gewünschte Respons und Wirkung bringt, um eine finanzielle Beteiligung zu rechtfertigen. Stellt man den Firmen ein ganzheitliches Konzept vor, welches nachweislich bis zu 50 % der Mitarbeiter dauerhaft in „Bewegung“, d. h. zur Teilnahme an den gesundheitsfördernden Aktivitäten bringen kann, sich nachweislich die Fehlzeitenquote reduziert und das durch überprüfbare und evaluierte Referenzen auf Betriebsrat und Geschäftsführerebene, ist der Abschluss einer Firmenmitgliedschaft so gut wie sicher!

Eine speziell entwickelte Software für eine Kosten-Nutzen-Analyse, die belegt, dass nach Umsetzung des BGF-Konzeptes eine Verbesserung des Bilanzergebnisses eintritt, also die BGF nicht nur kostenneutral sondern mehr Gewinn erwirtschaftet, überzeugt dann auch den letzten Skeptiker. Referenzen mit Ansprechpartnern aus Firmen, Betriebsräten und Geschäftsführungen, die die Erfolge bestätigen können, werden den Studios und Firmen zur Verfügung gestellt.

Überlassen Sie diese lukrative Möglichkeit für Wachstum nicht den Physiotherapeuten mit angegliederter medizinischer Trainingstherapie! Ergreifen Sie die Chance zu einem kompetenten Partner im Gesundheitswesen zu werden, als „Fachinstitut für betriebliche Gesundheitsförderung“ und deren Umsetzung.

Sie brauchen das alles nicht selber zu erarbeiten und Lehrgeld bezahlen.

Bedenken Sie, dass Sie meist nur einen Versuch haben die Firma zu gewinnen. Wir bieten Seminare zu diesem Thema an und stellen Ihnen alle Arbeitsmittel, Musteranschreiben, Musterkooperationsverträge, Wirtschaftlichkeitsberechnungs-Software, Handouts und Angebote für Firmen, Broschüren, Powerpoint-Präsentationen u. v. m. für die Vorstellung des Konzeptes bei Firmen zur Verfügung. Optional ist die persönliche Unterstützung und Vor-Ort-Umsetzung im Umkreis von 150 km zu Schwelm möglich.

Zur Zeit werden Gespräche auf höchster Ebene mit Krankenkassen geführt, das System bundesweit umzusetzen. Qualifizieren und zertifizieren (Prae-Fit/TÜV) Sie sich, um auf Augenhöhe mit den Firmenchefs und Krankenkassen verhandeln zu können und ein Teil des Gesundheitswesens als professioneller Anbieter für betriebliche Gesundheitsförderung werden zu können. Nutzen Sie die Chance, die dieser Markt bietet!

Der DSSV bietet zu diesem Thema ein Seminar am 22.04.08 in Osnabrück an.

Gern stehe ich Ihnen vorab für alternative Seminartermine, Fragen und Anmerkungen zur Verfügung.

Sie erreichen mich unter:
Sports Up, 58332 Schwelm,
Tel: 0 23 36 - 31 11,
oder 01 72 - 2 18 64 13,
bkliebisch@aol.com