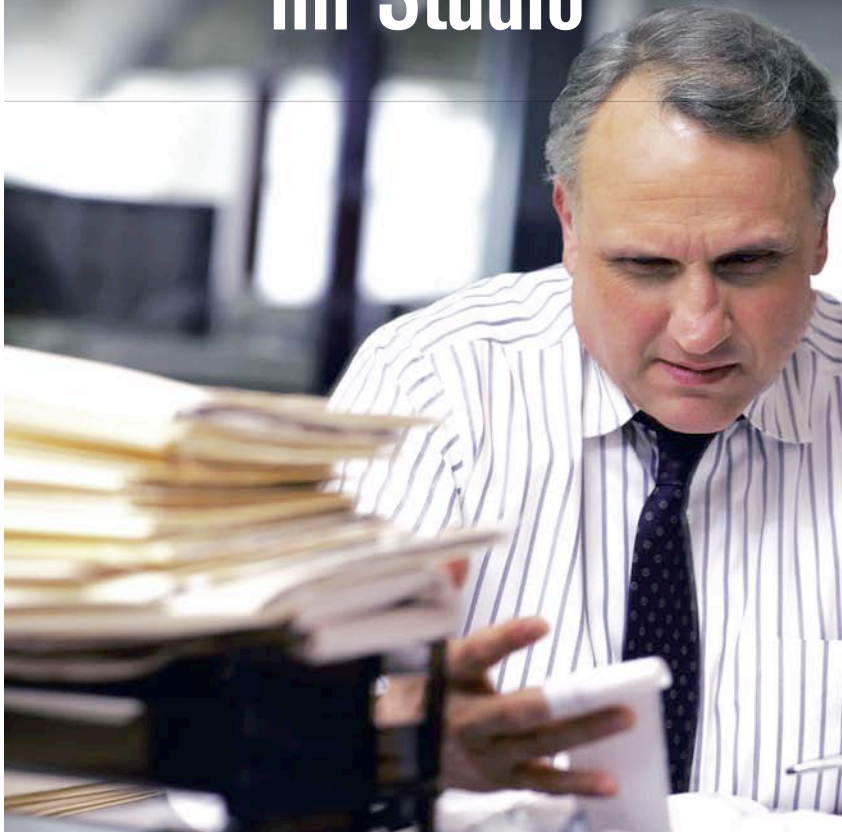


Betriebsberatung im Studio



Sabrina Happe / Roland Finke

Das Studio „Get Strong“ befindet sich in einer Stadt mit ca. 250.000 Einwohnern. Es ist bereits seit 10 Jahren am Markt und hat sich dort als Anbieter im Fitnesstraining etabliert. Die Geschäftsführer Frau Pauli und Herr Fritz haben erkannt, dass ihr Unternehmen unter Liquiditätsproblemen leidet und auch die Fluktuationsquote zunehmend steigt. Nachdem sie sich die Situation ratlos einige Monate angeschaut haben, suchen die beiden nun eine professionelle Beratung zur Verbesserung der wirtschaftlichen Situation des Studios. Ihre Suche starten sie im Internet, in Branchenmagazinen und beim DSSV e.V.

Fazit:

Ein externer Berater sollte das Unternehmen objektiv begutachten. Er erkennt die spezifischen Besonderheiten sowie Probleme und stellt

schließlich Handlungsmaßnahmen für die Unternehmer bereit. Frau Pauli und Herr Fritz entscheiden sich für den Berater einer Unternehmensberatung, die sich speziell auf die Branche spezialisiert hat und deren Berater schon langjährige Erfahrungen im Fitnessbereich gesammelt haben. Dieser Aspekt ist den beiden besonders wichtig, da ein Berater sich mit den spezifischen Brancheneigenschaften und den generellen Schwierigkeiten der Unternehmen gut auskennen sollte.

Zuerst bekommen die Unternehmer ein Angebot der Beratungsgesellschaft zur Betriebsanalyse. Diese beinhaltet eine Konzepterstellung mit Maßnahmen zur Verbesserung der Unternehmenssituation inklusive zwei Ortsterminen.

Frau Pauli und Herr Fritz bestätigen den Auftrag und senden zunächst eini-

ge Unternehmensinformationen an den Berater. Hierzu gehören z.B. Erfolgsrechnungen, Gewinnermittlungen, Summen- und Saldenlisten, eine Beschreibung des Studios inkl. Bildern, eine Geräteliste, die Übersicht der Mitbewerber, eine Preisliste, Werbeflyer und Kurspläne sowie der Mietvertrag und ein Lageplan.

Der Berater macht sich auf Basis dieser Informationen einen ersten Eindruck über die Unternehmenssituation. Danach vereinbaren die Unternehmer mit dem Berater einen Termin vor Ort. Bei dem Treffen schaut sich der Berater das Studio sowie dessen Mitbewerber genau an. Er betrachtet im Unternehmen die Baugegebenheiten, den Gerätezustand, Solarien, den Trainings- und Thekenbereich und die Umkleiden. Außerdem betrachtet er die Parkplatzsituationen, die Außenanlage und einzelne Aspekte wie die Sauberkeit der Einrichtung.

Danach erläutern Frau Pauli und Herr Fritz ihm persönlich ihre Unternehmenssituation. Sie erklären ihre bereits getätigten Maßnahmen und die entstandenen Schwierigkeiten. Danach diskutieren die Drei über Möglichkeiten und Unternehmensauffälligkeiten. Am Ende des Studiobesuches gibt der Berater eine erste Zusammenfassung über sofortige Auffälligkeiten im Unternehmen.

Der Berater analysiert nun in seinem Büro die Unternehmenssituation ganz genau, führt eine Marktanalyse durch und erstellt ein Unternehmenskonzept auf Basis der gewonnenen Kenntnisse. Der Berater stellt in seinem Bericht für das Studio „Get Strong“ heraus, dass das Mitgliederpotenzial im Einzugsgebiet nahezu ausgeschöpft ist und das Studio nur durch eine eindeutig klare Positionierung seine Existenz sichern kann.

Zur Erreichung dieser Unique Selling Position ist eine Umstrukturierung des Angebotes nötig. Die Unternehmer sollen nicht mehr von allem ein bisschen anbieten, sondern eine klare Linie in Bezug auf die Unternehmensausrichtung einführen.

Zunächst werden in dem Konzept Maßnahmen bezüglich des Marketings erarbeitet. Dieses muss professioneller und gezielter gestaltet und mit einem höheren Budget angesetzt werden.

Des Weiteren sollen der Internetauftritt und das Logo der Firma überarbeitet werden. Frau Pauli und Herr Fritz sollten auch über die Präsenz bei öffentlichen Veranstaltungen nachdenken. Die internen und externen Marketingaktionen für das kommende Jahr müssen eindeutig auf die Zielgruppen ausgerichtet und im Voraus geplant werden.

Außerdem legt der Berater den Unternehmern Maßnahmen für den Ausstattungsbereich und eine Neuordnung der Preisstruktur vor. Zusätzlich sollen im Verwaltungs- und Personalbereich einige Änderungen durchgeführt werden, um das Studio als professionellen Trainingsanbieter auf dem Markt zu präsentieren.

Frau Pauli und Herr Fritz haben jetzt ein genaues Konzept mit der Analyse ihrer Unternehmenssituation und konkreten Handlungsvorschlägen in den notwendigen Bereichen. Mit diesem Handbuch gehen sie nun optimistisch an die Umstrukturierung ihres Unternehmens heran. Sie sind sich schon jetzt sicher, dass sie aufgrund mangelnder Objektivität diese Schwachstellen in ihrem Studio nicht erkannt hätten. Und auch die empfohlenen Maßnahmen sind ihnen zum Teil „einfach nicht eingefallen“! Es war also eine gute Entscheidung, den Berater zu beauftragen.

Wichtig:

Der Berater bietet den beiden Unternehmern zusätzlich an, einen Nachbesuch nach etwa 6 bis 8 Wochen durchzuführen, um die Umsetzung der einzelnen Schritte objektiv zu begleiten.



Führendes Institut für die „Sterne“-Zertifizierung von Fitness-Anlagen

„Best of Best“ 5 Sterne

„Exklusiv“ 4 Sterne

„Premium“ 3 Sterne

Wir unterstützen Sie bei:

- Existenzgründungen
- Existenzweiterungen
- Standortanalysen
- Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- Unternehmensrating
- Unternehmensbewertungen
- Inhousecoaching
- Mitarbeiterschulung
- Sales-Management

Mitglieder-Neugewinnung erfolgreich planen

- Ausbildung eines Sales-Managers
- Erstellen von Promotion Teams
- Leads-Generierung
- Bereitstellung von Tools
- Umsetzung der Verkaufskette
- Schulung Ihrer Mitarbeiter: Verkauf, Telefon-Marketing, Dienstleistung