

# Raus aus der Krise



## Ausgangslage

Ich habe schon diverse Berichte über Wandel, Veränderung und Change-Management geschrieben, jedoch war es noch nie so aktuell wie in der heutigen Zeit. Als eCoach bin ich täglich im Kontakt mit Kunden, welche alle versuchen ihre persönlichen Ängste, ihre Finanzen, ihre Firma und ihr Personal usw. in den Griff zu bekommen. Doch die Umstände machen es ihnen sehr schwierig. Täglich werden durch die Presse negative Nachrichten über die Pandemie verbreitet und die Verhaltens- und Hygiene-Regeln werden — von Woche zu Woche — geändert. Die finanziellen Unterstützungen durch den Staat sind auch nicht ausreichend und so mancher macht sich ernsthafte Gedanken für die Zukunft — wie geht das weiter? Einen Ausstieg (Verkauf) aus der Firma ist in der heutigen Zeit auch keine optimale Variante, da die Firmenpreise in der Fitnessbranche sehr tief sind, weil die meisten Clubs sehr viele Kunden verloren haben.

## Wandel

*«Die einzige Konstante in unserem Leben ist der Wandel.»*

Es gibt Menschen, die lieben den

Wandel, jedoch handelt es sich hierbei um eine Minderheit. Bei den meisten löst eine Veränderung unguete Gefühle aus und sie haben Mühe damit umzugehen. Flexibilität im Umgang mit Veränderungen ist in dieser Zeit überlebenswichtig und deshalb sollte man lernen mit Wandel umzugehen. Ich kann mich nicht erinnern, schon einmal so eine Zeit wie jetzt erlebt zu haben, wo wir alle, ob wir wollen oder nicht — fremdbestimmt sind und umdenken müssen! Es sind neue Strategien und Konzepte gefragt, welche es uns ermöglicht auch in diesen schwierigen Zeiten wie dieser zu überleben. Dies ist auch der Ansatz in meinem Bericht. Ich möchte Ihnen einige Ratschläge, was Sie für Möglichkeiten haben mit neuen Situationen umzugehen, geben.

## Ihre persönliche Einstellung

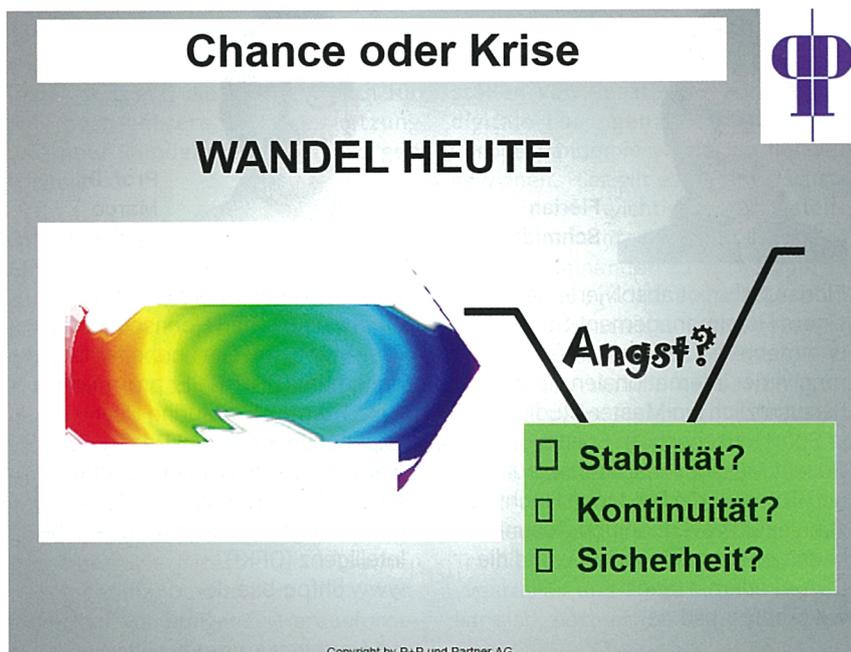
Um solche Lebensphasen zu überstehen ist der wichtigste Punkt Ihre persönliche Einstellung. Was Sie ausstrahlen bestimmt die Stimmung in Ihrem Unternehmen und beeinflusst Ihre Mitarbeiter, Ihre Kunden und Ihre privaten Kontakte. Ihre persönliche positive Einstellung ist ein absolutes «MUSS» in so einer Krise

um sie erfolgreich zu überstehen. Falls Sie Mühe haben sich selber zu motivieren und permanent schlechte Laune haben, sollten Sie an sich arbeiten und/oder professionelle Hilfe in Anspruch nehmen. Ich kenne dieses Problem sehr gut und versuche mich jeden Morgen seit meiner «Leistungssportzeit-Olympiade 72» vor über 40 Jahren mit einem 15-minütigen autogenen Training in eine gute Stimmung zu bringen.

## Ihre Kunden

Viele Menschen sind dadurch verunsichert und vertrauen sich kaum mehr aus der Wohnung und brechen die Kontakte zu anderen Menschen ab. Dass Ängste und Isolation nicht die besten Voraussetzungen für eine gute Gesundheit sind ist nichts Neues. Viele unserer Kunden kündigen in der jetzigen Phase ihre Fitnessmitgliedschaft, weil sie Angst haben ins Fitnessstudio zu gehen und sich dort anzustecken. Obwohl bis heute die Fitnessclubs keine «Hotspots» sind und keine Probleme betreffend Hygiene, Kontrolle und Ansteckungsgefahr haben, wurde in verschiedenen Ländern die Fitnessclubs trotzdem geschlossen! Dass Training sehr wichtig ist für ein gesundes Immunsystem und für die Volksgesundheit ist längst bewiesen, jedoch nützt das sehr wenig, wenn die Menschen in Angst leben und die Fitnessclubs zur Kategorie «Freizeitvergnügen» und nicht als Gesundheitscenter wahrgenommen werden. Was können wir unternehmen um die Kunden zu halten und motivieren? Nachfolgend einige Anregungen:

- Newsletter — Kunden regelmässig über den Sinn des Trainings für das Immunsystem informieren.
- Kundenfreundliche Angebote wie monatliche Kündigung oder Stilllegung der Mitgliedschaft.
- Regelmässig über die internen Massnahmen informieren; unter dem Motto «Training war noch nie so sicher wie heute» Lüftungssysteme, 2G- oder 3G-Massnahmen, Luftmessung etc.
- Persönliches Telefongespräch mit Informationen über die Wichtigkeit des Trainings für das Immunsystem und die Hygienemassnahmen im Club — wichtig: Mitarbeiter im Telefonmarketing mit einem Gesprächsraster schulen.
- Referate oder Webinare zu diesem Thema.
- Informieren, wann es im Club am wenigsten Leute hat.
- Geschlossene Kurse in speziellen Räumen für ängstliche über 60-jährige.
- Blockzeiten für ältere Menschen erstellen z.B. 14.00 bis 16.30 oder



## Chance oder Krise

**Wir brauchen unbedingt Kontinuität, Stabilität und Sicherheit - besonders im Wandel**

**Das, was wir brauchen, verstehen wir falsch:**

### das brauchen wir:

- **Kontinuität**
- **Stabilität**
- **Sicherheit**

### damit irren wir:

- **es bleibt, wie es immer war**
- **es hält für immer und ewig**
- **ich habe und behalte es**

Copyright by P+P und Partner AG

eventuell einzelne Tage.

- Betreuung der Kunden Zuhause während der Corona Phase.
- Mitarbeiter helfen älteren Kunden Zuhause die Technik für Online-Kurse einzurichten.
- Verkauf von Online-Fitnessmitgliedschaften oder Integration des Online-Angebots in die bestehenden Mitgliedschaften.
- Homepage: Fitnesskurse oder Gruppentrainings können jederzeit im Mitgliederbereich abgerufen werden. Die Trainings werden nach Themen und Intensität aufgelistet.
- Live-Gruppenkurse — Live-Streaming direkt aus dem Club und die Kunden trainieren zuhause mit — wichtig: diese Kurse aufnehmen und auf der Homepage den Kunden jederzeit zur Verfügung stellen.
- Personaltrainings können online mit dem gewünschten Trainer gebucht

werden — ev. Unterstützung der Kunden bei den technischen Einrichtungen.

- Social Media — permanente Information über alle Themen und Angebote.
- Verkauf oder Vermietung von Trainingsmaterial für Zuhause z. B. Hanteln, Gymnastikmatten, Home-Training-Set, Spinning-Fahrräder etc.
- App — spezielle Trainings-App für das Training Zuhause.

### Ihre Firma – Fitnessclub

*«Die grösste Schwierigkeit der Welt besteht nicht darin, Leute dazu zu bewegen, neue Ideen aufzunehmen, sondern alte zu vergessen.» John Maynard Keynes.*

Aus meiner Praxis als eCoach kann ich diesen Spruch zu 100 Prozent bestätigen. Viele Unternehmer haben immer

noch das Gefühl, dass alles wieder so wird wie früher und früher war doch alles besser. Das ist eine sehr gefährliche Einstellung und ich kenne sehr viele solche Sprüche von Top Managern — wie z. B. die Meinung das ein Handy doch nur zum Telefonieren gebraucht werden kann — bis Apple das iPhone erfunden hatte! Beispiele wie diese gibt es in der Weltgeschichte viele — lernen wir daraus! Hier einige Gedanken was man in Zukunft überdenken sollte:

- Ist mein Angebot noch zeitgemäss oder sollten wir etwas verändern?
- Wie könnte unser neues Konzept aussehen?
- Haben wir genug Kundenpotenzial in unserem Einzugsgebiet?
- Sind meine Mitarbeiter für die Zukunft gut vorbereitet?
- Wie können wir unsere Prozesse optimieren?
- Wie kann ich meine Kosten optimieren?
- Ist unser Marketing noch aktuell?
- Wie kann ich in Zukunft Mitglieder gewinnen?

Um diese Fragen zu beantworten ist es sehr wichtig, dass Sie ihre Partner, Ihre Mitarbeiter und wenn notwendig externe Spezialisten mit einbeziehen.

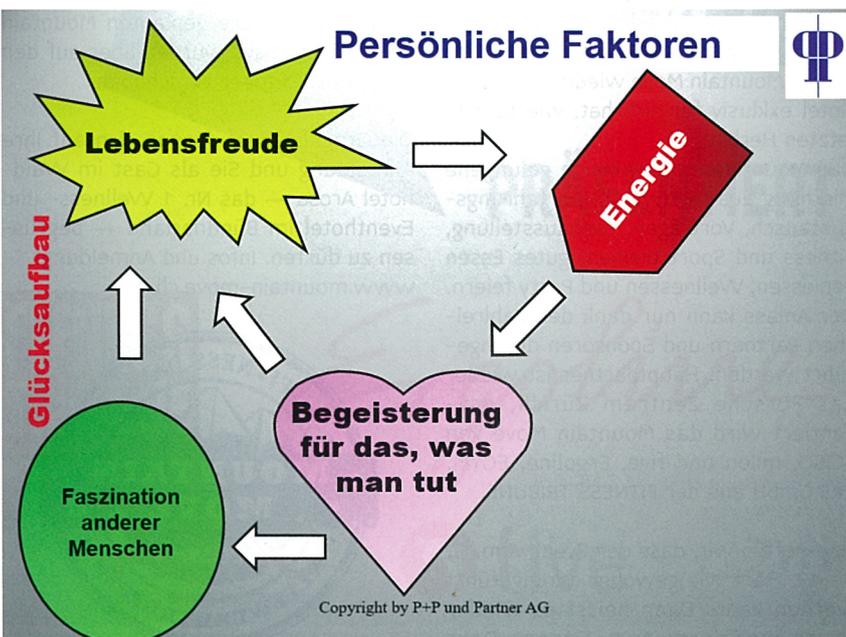
Als Segler bin ich mir bewusst:

**«Wir können den Wind nicht verändern, jedoch können wir immer die Segel anders setzen und so unser Ziel erreichen.»**

So ist es in allen Bereichen in unserem Leben ob Privat oder in der Arbeitswelt.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Kraft & Erfolg.

Ihr Edy Paul



**Edy Paul**

coach 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](mailto:edy.paul@paul-partnerag.com),

[www.edypaul.ch](http://www.edypaul.ch)