

Klick Dich rein und profitiere



**120 Millionen
Seitenaufrufe im Jahr!**

- Übungsbibliothek mit 500 Übungen und persönlichen Workoutplänen
- Forum mit eigener Profi-Kategorie
- Studiosuche – Fitnessclubs finden oder eintragen
- Karriereplanung mit der Jobbörse
- Artikel, Branchennews, Termine
- Bannerwerbung und Vermarktung für Industrie und Studios

www.fitness.com

Neustart nach Corona

Vor mehr zwei Jahren habe ich in der FITNESS TRIBUNE Nr. 176 die Kolumne mit dem Thema «Man muss lernen mit Veränderungen umzugehen» geschrieben und betont, dass das einzige Konstante in unserem Leben der Wandel ist. Wer hätte da gedacht, dass dieser Satz nun aktueller denn je sein wird und wir uns in einer Situation befinden, vergleichbar wie nach dem 2. Weltkrieg. Durch Corona werden wir, ob wir wollen oder nicht, gezwungen mit den neuen Umständen umzugehen, uns anzupassen und nach neuen Lösungen zu suchen. Dazu passt das Sprichwort von Aristoteles sehr gut;

«Wir können den Wind nicht verändern, jedoch die Segel anders setzen»

Als Segler, Coach und Berater bin ich mir bewusst, dass wir nur so unser Ziel erreichen können. Diese Weisheit gilt in allen Bereichen in unserem Leben ob Privat oder in der Arbeitswelt.

Während der Corona-Phase habe ich viele Führungskräfte genau beobachtet, wie sie sich verhalten. Unterschiedlicher könnte es kaum sein — die einen sind geschockt, deprimiert und passiv, wiederum andere wurden nach dem ersten Schock total aktiv, kreativ und innovativ und setzen alles daran ihre Erfolgsstrategie weiter umzusetzen; hier einige Beispiele die während des Lockdowns umgesetzt wurden:

- Erstellen von Fitnessprogrammen für zuhause mit Fitness-TV, Life-Streaming, Webinare, Videos etc.
- Intensive Präsenz in den Social Media
- Diverse Onlinekurse über Training, Ernährung, Lifestyle für die Kunden.
- Telefonmarketing an die älteren Mitglieder um Hilfestellungen anbieten, z. B. Einkaufen gehen, Trainings-Tipps für zuhause etc.
- Newsletter und Briefe an Kunden mit Informationen
- Club putzen und renovieren.
- Mitarbeiterweiterbildung online um nur einige zu nennen.

In diesem Artikel möchte ich Ihnen einige praktische Anregungen für die Rückkehr in die Normalität geben

und nicht über die vielen negativen Umstände, welche diese Pandemie mit sich bringt, schreiben.

Geschäftsführung

Mit Ihrer persönlichen Einstellung als Führungsperson haben Sie eine wichtige Vorbildfunktion gegenüber Ihren Mitarbeitern und Ihre Stimmung beeinflusst die Einstellung Ihres Personals sehr direkt. Mit Ihrer positiven Ausstrahlung können Sie die Mitarbeiter motivieren und Ihre Kunden wieder herzlich empfangen. Es ist Ihre Pflicht sich selber positiv zu motivieren und mit vollem Tatendrang an die Umsetzung zu gehen. Denken Sie immer daran, dass Sie und Ihre Mitarbeiter das Spiegelbild Ihres Unternehmens und das kostbarste Gut für die Firma sind.

Hier einige der wichtigsten Punkte:

- Betrachten Sie die Situation mit einer ganzheitlichen Betrachtungsweise, damit Ihr Betrieb überlebt und in eine erfolgreiche Zukunft steuert.
- Die Massnahmen müssen mit den Werten, der Philosophie, der Strategie, den Zielen, den Möglichkeiten und den Prozessen Ihrer Firma entsprechen, damit Sie glaubwürdig bleiben.
- Erstellen Sie eine Planung unter Miteinbezug Ihrer Mitarbeiter mit allen wichtigen «Sofortmassnahmen» damit alle hinter der Umsetzung stehen und sich mit der Firma optimal identifizieren können.
- Just do it — jetzt die Aufgaben verteilen, terminieren, umsetzen und kontrollieren und die Mitarbeiter permanent motivieren.

Corona – die gesetzlichen Sicherheitsmassnahmen

Die Sicherheitsmassnahmen haben oberste Priorität, damit die Gesundheit von unseren Kunden und Mitarbeitern optimal geschützt ist. Jeder Club repräsentiert unsere Branche und wir haben eine grosse Verantwortung, dass wir auch in Zukunft unsere Arbeit und eine gute Dienstleistung erbringen können.

- Studieren Sie die erforderlichen Massnahmen sehr genau.
- Richten Sie die erforderlichen Massnahmen ein.



- Schulen und informieren Sie Ihre Mitarbeiter, damit sich alle damit identifizieren können.
- Setzen Sie die Massnahmen umgehend um und kontrollieren Sie diese.

Ihre Mitarbeiter

Um einen guten Neustart zu planen sind Ihre Mitarbeiter sehr wichtig und sollten unbedingt in den Prozess mit einbezogen werden.

Anhand von «Streichs 7-Phasenmodell» für Change-Management möchte ich Ihnen die Gefühlslage und die Vorgehensweise mit Ihren Mitarbeitern wie folgt beschreiben:

Schock: Bei den meisten Menschen wird eine Veränderung aus emotionalen Gründen abgelehnt und sie brauchen Zeit um sich daran zu gewöhnen. In dieser Phase sollten Sie nur zuhören und Verständnis zeigen.

Ablehnung: Die Notwendigkeit einer Veränderung wird mit rationalen Argumenten aus ihrer Sicht angezweifelt und teilweise bekämpft. In dieser Phase gut zuhören und eigenen Standpunkt einbringen.

Rationale Einsicht: Nach dem ersten Schock verbunden mit Ablehnung der aktuellen Ausgangslage wird die Sinnhaftigkeit der Veränderung erstmals in Betracht gezogen. In dieser Phase sollten sie beginnen objektiv zu diskutieren und akzeptieren.

Emotionale Akzeptanz: Nach der rationalen Einsicht folgt nun auch die emotionale Bereitschaft sich intensiv mit dem Neuen auseinander zu setzen — In dieser Phase sollten Sie die positive Stimmung unterstützen und weiter diskutieren.

Lernen: Die Bereitschaft, die Veränderung aktiv anzugehen und daraus zu lernen, sind die Voraussetzung für Sie als Geschäftsführer die Mitarbeiter aktiv in die Zukunftsplanung miteinzubeziehen. Jetzt ist der Zeitpunkt gekommen mit den Mitarbeitern zu diskutieren und in einem Workshop die Massnahmen gemeinsam zu planen.

Erkenntnis: Die positiven Effekte des Change-Managements werden deutlich und bestätigen das Erwartete. In und nach der gemeinsamen Planung erleben alle gemeinsam wie erleichternd es sein kann im Kollektiv Lösungen zu erarbeiten.

Integration: Die positiven Resultate führen dazu, dass Veränderungen künftig als selbstverständlich und notwendig betrachtet werden. Für die Zukunft sollte der «Kontinuierliche Verbesserungsprozess» zum Standard und gelebt werden.

Kundenerhalt

Während dieser Phase ist es sehr schwierig neue Kunden zu bewerben, die Menschen haben andere Probleme und Ängste welche sie beschäftigen. Viel wichtiger ist in dieser Zeit die

Kundennähe zu halten und den Kunden mitzuteilen wie dankbar wir für ihre Unterstützung und Treue sind. Wie Sie den Kontakt optimieren können, erfahren Sie mit einigen Beispielen aus der Praxis im ersten Abschnitt «während der Corona-Phase».

Wiedereröffnung und neue Kunden:

Der Sommer steht vor der Tür und normalerweise ist das die Zeit in die Ferien zu verreisen. Man kann davon ausgehen, dass die Mehrheit der Bevölkerung im eigenen Land oder gar keine Ferien machen wird. Für uns ist das eine gute Voraussetzung, dass vermehrt Menschen in den Fitnessclub kommen und das

«Sommerloch» teilweise ausbleiben wird.

Mir ist bewusst, dass viele Firmen in Existenznöte geraten sind, dies ist jedoch ein Grund mehr, jetzt wieder Vollgas zu geben. Wie hat schon Wolfgang von Goethe gesagt «Im Anfang war die Tat».

Ich wünsche ihnen viel Kraft und Erfolg für den «NEUSTART» in 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