

Fitness

# MARKETING

Das Magazin für Studioinhaber, Umsetzer und Entscheider

www.fitness-marketing-verlag.de  
Sonderausgabe Nr. 1/20 € 14,90

## 7 Fehler im Online-Marketing

die Ihre Werbeausgaben  
in die Höhe treiben

## Mehr Neukunden im Fitnessstudio

YouTube- und Video-Marketing  
auf der Überholspur

## Die ewige Abhängigkeit

Wie Agenturen Ihnen das  
Geld aus der Tasche ziehen

Großer Artikel  
von Edy Paul  
„Umgang mit  
Veränderung“  
Seite 42/43

„Kunden kaufen dort, wo sie  
ihren Nutzen sofort verstehen!“

Thorsten Schäffer, Experte für strategisches Online-Marketing



moodboard – stock.adobe.com

# Wie man lernt mit Veränderung umzugehen

„Das Einzige, was im Leben sicher ist, ist die Veränderung.“ Drum sollten wir die Situation analysieren und entsprechend handeln

Vor über 10 Jahren habe ich das letzte Mal einen Bericht über Wandel geschrieben und schon damals war mir bewusst, dass die einzige Konstante in unserem Leben der Wandel ist.

Als Coach und Berater seit über 40 Jahren in der Fitness- und Freizeitbranche ist eine meiner Hauptaufgaben den Kunden beizubringen mit Veränderungen umzugehen - viele Menschen lieben das bekannte Unglück mehr als das unbekannte Glück!

Veränderungen und Neues löst bei den meisten Menschen Angstgefühle aus, welche meistens Ihr Handeln blockieren. 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 nun mal in allen Bereichen in unserem Leben ob privat oder in der Arbeitswelt.

## Der Wandel ist gleichzeitig Problem und Chance

"Das Einzige, was im Leben sicher ist, ist die Veränderung" - dieses geflügelte Wort sagt bereits klar aus: Will man im Leben Sicherheit, kann man

sich nur an die ständige Veränderung, an den Wandel als einzigen Stabilitätsfaktor halten. Mit anderen Worten: Wenn man den Wandel nicht mehr nur als Problem, als Bedrohung ansieht, sondern ihn als einzigen Sicherheitsfaktor akzeptiert und auch nutzt, dann ist der Wandel ebenso voller Chancen.

## Aber nur, wenn man diese Chancen wahrnimmt und auch wahrmacht

Wenn man eine Strategie erlernt und anwendet, die man heutzutage mit „Change Management oder Wandelkompetenz (CP Seibt)“ bezeichnet.

## Die Vorgehensweise

Die größte Schwierigkeit der Welt besteht nicht darin, Leute dazu zu bewegen, neue Ideen aufzunehmen, sondern alte zu vergessen, wusste schon John Maynard Keynes.

### 1. Schritt:

#### Analyse der momentanen Situation

Das regelmäßige Analysieren Ihres Marktes und der Firma muss zum festen Bestandteil der Managementaufgaben gemacht werden, dabei sollte beachtet werden, dass auch die

Mitarbeiter und externe neutrale Meinungen (Achtung: „Betriebsblindheit“) miteinzubeziehen zum Beispiel durch folgende Strategien aus dem Management:

- Mitgliederbefragung
- Kennzahlen
- Clubanalyse
- Mark- und Konkurrenzanalyse
- SWAT – Analyse

### 2. Schritt:

#### Abschied nehmen

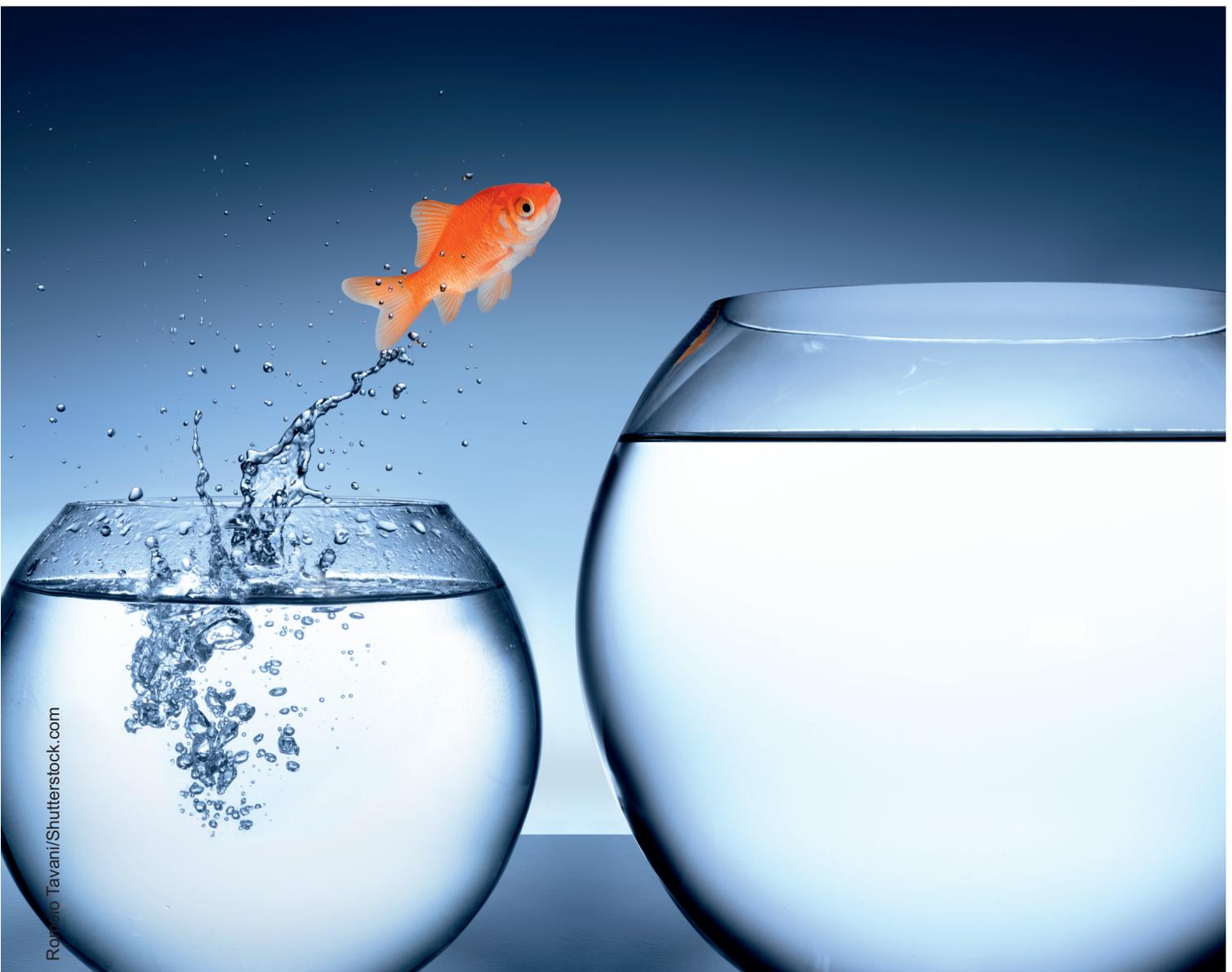
Der zweite Schritt nach der Erkenntnis ist das notwendige Abschiednehmen von den altgewohnten, vertrauten Denk- und Handlungsweisen. Dies gelinkt mit klarem Planungsziel:

- In diesem Prozess sollten unbedingt Ihre Mitarbeiter miteinbezogen werden
- Gemeinsam Lösungen suchen
- Mut zur Angst vor Veränderung entwickeln
- Wandel akzeptieren.

### 3. Schritt:

#### Aufbrechen - Tun!

Nach dem Abschiednehmen wird die Bereitschaft zum Aufbrechen zur



Romano Tavani/Shutterstock.com

ständigen Bewegung, zum Wandel geweckt und vertieft.

- Sie (Chef & Inhaber) und alle Mitarbeiter müssen total motiviert hinter den Maßnahmen und dem neuen Konzept stehen, damit die neuen Veränderungen erfolgreich umgesetzt werden.
- Am besten erarbeitet man die Ideen gemeinsam im Team.

#### 4. Schritt Der erste Schritt

Nach dem gemeinsamen Erarbeiten der Maßnahmen sollte man Aufgabenlisten erstellen und innert 3 Tagen mit der Umsetzung beginnen. Hier gilt die 72-Stunden-Regel.

#### 5. Schritt: Sofortige Ergebnisse

Die Umsetzung der Maßnahmen sollte man permanent überprüfen und eventuell auch korrigieren, damit man in kurzer Zeit den optimalen Nutzen daraus ziehen kann.

Nach meiner Erfahrung liegt das Hauptproblem bei den Führungskleuten persönlich.

Die wenigsten können sich selber und „Ihr Baby“ (Firma) in Frage stellen und haben Angst vor Veränderung. In den wenigsten Fällen liegt das Problem bei den Möglichkeiten, sondern meistens beim TUN!

In diesem Sinne wünsche ich allen

viel Erfolg für die Zukunft unter dem Motto „Just do it“.



Edy Paul

lebt und arbeitet in der Schweiz. Er ist Mitbegründer zahlreicher Fitnessunternehmen und bekannter Franchise-Konzepte. Heute coacht und berät er Einzelpersonen und Clubs über Skype oder vor Ort (Strategie, Management, Neugründung, Analysen, Schulungen, Konzepte, Raumplanung). Fitnessclubanalysen sowie Verkauf & Nachfolgeregelung gehören ebenfalls zu seinen Leistungen.

#### Informationen:

Telefon: +41 (0) 79 601 42 66

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

Email: [edy.paul@paul-partnerag.com](mailto:edy.paul@paul-partnerag.com)