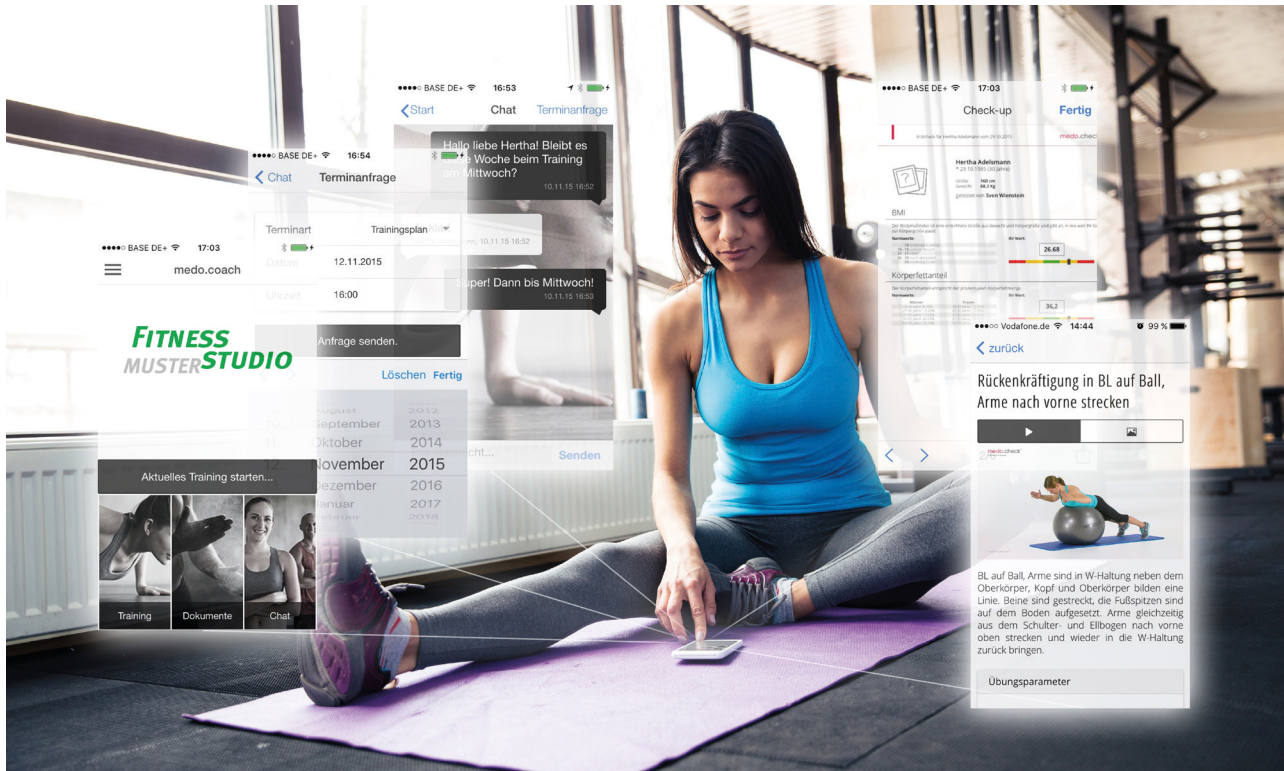


# „Technische Neuerungen finden aktuell eher außerhalb der Fitnessbranche statt“



Interview Jonathan Schneidemesser

Das Thema Digitalisierung in der Fitnessbranche hat sich in den letzten Jahren zum Dauerbrenner entwickelt und trotz der erhöhten Aufmerksamkeit gehen die Entwicklungen nur schleppend voran. Wie man digitale Möglichkeiten gewinnbringend im Club-Alltag umsetzen kann, besprachen wir mit Tino Heidötting von der Firma medo.check.

**BODYMEDIA:** Welchen Stellenwert nimmt Software heutzutage in Fitness-Clubs ein?

**Tino Heidötting:** Hört sich blöd an, aber Software ist wichtiger als ein Trainingsgerät. Fällt die Software aus, brauche ich mein Studio gar nicht aufschließen. Spinde lassen sich ggf. nicht öffnen, Kunden können nicht einchecken usw. Funktionieren hingegen die Geräte nicht, dann trainiere ich einfach im freien Bereich oder besuche einen Kurs.

Durch die vielen Prozesse und Aufgaben, die in einer Fitnessanlage zu steuern sind, ist Software heute der zentrale Baustein, um eine Fitnessanlage erfolgreich zu führen. Software schafft Struktur und Organisation und ist das wichtigste Kontrollinstrument

in einer Fitnessanlage. Selbstverständlich kann ich mit gut eingesetzter Software viel Zeit einsparen und man positioniert sich entsprechend zeitgemäß und professionell. Trainingsplanung und Terminplanung mit Stift und Zettel sind nicht mehr up to date.

Aktuell hat man fast das Gefühl, Software wäre neu in unserer Branche. Alles dreht sich um das Thema Digitalisierung. Zum Glück ist dies nicht der Fall, lediglich die Anwendungsbereiche und Einsatzmöglichkeiten haben stark zugelegt. Gerade in den letzten Jahren sind die Anforderungen und Wünsche nach neuen Softwarelösungen und Vernetzung stark gewachsen. Hinzu kommt, dass heute bei neuer Trainings- oder Diagnosehardware immer auch Software dabei ist. Das

macht es für den Betreiber nicht unbedingt leichter, da viele Parallelwelten geschaffen werden. Der „heilige Gral“ vieler Studiobetreiber ist nach wie vor die Verwaltungs- bzw. Abrechnungsoftware, da diese dafür verantwortlich ist, dass Geld auf dem Konto ist. Dies wird sich in den nächsten Jahren aber ändern, da der Trend mehr und mehr zu Abrechnungsdienstleistern geht. Vielmehr braucht man dann gute Softwarelösungen die mich dabei unterstützen, mein umfangreiches Angebot meinen anspruchsvollen Mitgliedern zielführend anzubieten.

**BODYMEDIA:** Was ist deine Meinung zu dem Dauerbrenner „Digitalisierung in der Fitnessbranche“?

**Tino Heidötting:** Seit etwa 3 Jahren ist es DAS Thema in der Fitnessbranche.

Wenn man in die Branchenmagazine schaut, dreht es sich bei jedem zweiten Artikel um dieses Thema. Leider hat es nicht immer etwas mit Digitalisierung zu tun. Der Begriff Digitalisierung wird aktuell für alles verwendet, was mit Software zu tun hat. Es gibt keine allgemeingültige Definition, aber das Wort beschreibt nicht Software im klassischen Sinne. Ja, es beschreibt sicher das Umwandeln von analogen Informationen in digitale Formate. Aber das Hauptziel ist, dass man die Informationen und Daten, die gespeichert werden, auch vernetzt und sinnvoll verarbeitet. Dann kann man von Digitalisierung oder sogar digitaler Revolution sprechen. Aber sicherlich nicht nur der Austausch von Stammdaten zwischen zwei unterschiedlichen Softwaresystemen. Bei einer entsprechenden Lösung müsste der Kunde mit seinen Informationen im Mittelpunkt stehen und nicht ein Analyse- oder Trainingsgerät oder ein anderes Interesse!

Man kann sagen, dass der große Knall in der Branche bisher leider ausgeblieben ist. Technische Neuerungen finden aktuell eher außerhalb der Fitnessbranche statt. Viele Studiobetreiber sind sehr zögerlich, die Möglichkeiten der Digitalisierung in ihre Mitgliederbetreuung zu integrieren. Vielleicht sind die Berührungssängste auch darin begründet, dass es aktuell nur eingeschränkt möglich ist, alle Trainingsdaten von Fitness-Apps, Trackern und Webportalen, sinnvoll zu verwenden. Die Digitali-

sierung sollte aber sicherlich nicht als Bedrohung, sondern vielmehr als eine Chance gesehen werden. Viele große APP Anbieter (z.B. Freeletics, 7 Minute Workout, Runtastic) werben damit, dass sie ein Fitnessstudio ersetzen können. Sie haben aber allesamt ein großes Problem: Der User stellt sich sein Training selber zusammen oder wählt Trainingsplanvorlagen eigenständig aus, die vermutlich nicht mal zielführend oder wissenschaftlich fundiert sind. Hier liegt eine riesen Chance der Branche, mit professionellem Knowhow, speziellen Trainingsangebot, gutem Personal und der Unterstützung einer entsprechenden Software, diese Lücke zu schließen. Es setzt voraus, dass die App mit Inhalten einer Betreuungssoftware gefüttert werden kann. So sind Trainingsverläufe und Trainingsfortschritte stets transparent und dokumentiert, und der Kreis in einer zielführenden Mitgliederbetreuung schließt sich. Auch Tracker können hier wunderbar eingebunden werden. Es steht und fällt natürlich mit dem Einsatz meines Trainierteams, diese Möglichkeiten auch zu nutzen. Ohne Personalaufwand geht das nicht. Vollautomatisierte Lösungen werden nicht den gewünschten Erfolg bringen und erfüllen nicht die Erwartungshaltung des Kunden. Es ist schon erstaunlich, dass erste Discounter-Ketten bereits in diesem Bereich, mit halbautomatisierten Lösungen in der Betreuung nachrüsten, während viele Premiumstudios noch schlafen.

**BODYMEDIA:** Wie kann Software gewinnbringend für die Betreuung der Mitglieder eingesetzt werden?

**Tino Heidötting:** Hierzu wurde bereits einiges gesagt. Zusammenfassend kann man sagen, dass die heutigen digitalen Möglichkeiten die Chance deutlich verbessern, Studiomitglieder zielführender zu betreuen und damit besser zu motivieren. Voraussetzung dafür ist aber, losgelöst von der eingesetzten Software, ein gutes Konzept. Damit meine ich, dass ein Fitnessstudio in der Lage ist, verschiedene Betreuungsszenarien umzusetzen, um unterschiedliche Trainingscharaktere mit unterschiedlichen Zielen zu betreuen. Wenn das gewährleistet ist, können die verschiedenen Trainingsangebote mit Hilfe der digitalen Möglichkeiten sinnvoll und passend eingebunden werden. Es können nicht nur Trainingsfortschritte getrackt oder sichtbar gemacht werden, sondern es können auch entscheidende Impulse bei nachlassender Motivation oder Abwesenheit gesetzt werden.

Darüber hinaus können zum richtigen Zeitpunkt gezielte Angebote zur Umsatzsteigerung kommuniziert und umgesetzt werden. Aktuell stauben viele nicht in ein Gesamtkonzept eingebundene Produkte ein. Durch gut vernetzte Software und wirklicher Digitalisierung, haben auch diese Produkte wieder eine gute und wichtige Daseinsberechtigung.



*Man kann sagen, dass die heutigen digitalen Möglichkeiten die Chance deutlich verbessern, Studiomitglieder zielführender zu betreuen und damit besser zu motivieren*



*Für den App-Einsatz auf der Trainingsfläche spricht, dass der Trainer direkte Rückmeldung vom absolvierten Training der Mitglieder bekommt*

**BODYMEDIA:** Was ist aktuell das größte Defizit der Branchensoftware?

**Tino Heidötting:** Es gibt leider nach wie vor keinen professionellen Schnittstellenstandard. Das bedeutet für den Betreiber häufig eine nicht zumutbare Arbeitssituation, da viele Parallelwelten und Insellösungen existieren und die vielen gesammelten Informationen/Daten vom Mitglied nicht optimal genutzt werden können. Es gibt zwar Ansätze, die meiner Meinung nach aber nicht wirklich zielführend sind, da der Kunde und seine Daten dabei nicht im Mittelpunkt stehen. Aktuell ist meine Einschätzung, dass dem Studiobetreiber sehr viel versprochen wird, es diese Wunderlösung aber zeitnah nicht geben wird. Unsere Branche ist was das betrifft speziell, da viele Industrieanbieter meinen, ihr System wäre das Wichtigste, oder womöglich „die Komplettlösung“. Das ist aber unter heutigen Gesichtspunkten der Digitalisierung wohl eher nicht ernst gemeint. Man kann sicher sagen, ein Big-Softwareplayer würde das Thema der Digitalisierung mit seinen Möglichkeiten im Interesse der Betreiber lösen.

**BODYMEDIA:** Wie wichtig ist Flexibilität in Bezug auf die Zielgruppe?

**Tino Heidötting:** Extrem wichtig, ich muss meine Kunden und Ihren Auftrag ernst nehmen und den Kunden gezielt abholen und betreuen. Das geht natürlich nur mit einer gewissen Flexibilität. Natürlich kann und sollte Software dabei unterstützen. Man kann zum Beispiel über Kundenprofile, die in einer Betreuungssoftware hinterlegt werden, verschieden gebuchte Leistungspakete umsetzen. Des Weiteren können Zusatzleistungen, wie Personal Training

oder BGF-/BGM-Maßnahmen, umgesetzt werden. Gerade bei BGF oder BGM Angeboten gibt es häufig gezielte Anforderungen an Anamnese, Checkup und Training. Darüber hinaus kann eine gute Betreuungssoftware anonymisierte Auswertungen über bestimmte Kundengruppen (Firmen) erstellen. Dies ist notwendig, um BGF-Maßnahmen nachhaltig auswertbar zu machen.

**BODYMEDIA:** Welche Rolle spielen Apps für die Nutzung der Studio-Software?

**Tino Heidötting:** Ich denke die Zeiten von klassischen Hängeregistern für Trainingspläne sind endgültig vorbei. Spätestens ab Mai 2018 greift die neue europäische Datenschutzverordnung, die es nicht mehr erlaubt, dass Mitgliederdaten frei zugänglich aufbewahrt werden. Zum anderen hat heute ein Großteil der Mitglieder sein Smartphone auf der Trainingsfläche dabei und das sollte man sinnvoll fürs Training ausnutzen. Natürlich sollte man immer noch Trainingspläne in Papierform als Alternative anbieten. Eine gute Trainings-App versorgt den Kunden nicht nur mit digitalen Workouts, sondern auch mit allen anderen Informationen rund ums Training. So können z. B. Kurspläne eingesehen werden, Fitnesswerte getrackt werden, Leistungen gebucht oder angefragt werden usw.

Darüber hinaus bekommt der Trainer über die Betreuungssoftware eine direkte Rückmeldung zum absolvierten Training. Hier können also individuell oder halbautomatisierte Trainingsplananpassungen oder Steigerungen schnell und zielführend erfolgen. Des

Weiteren hat ein Smartphone bzw. die Trainings-App die Möglichkeit, Übungsvideos abzuspielen. Dies ist vor allem bei komplexeren oder funktionellen Übungen interessant, weil ein gutes Übungsvideo mehr aussagt, als ein starres Bild. Entscheidend ist, dass die Trainings-App losgelöst von Gerätehardware oder Systemen mit Content des eigenen Betreuungskonzepts versorgt werden kann.

**BODYMEDIA:** Was ist dein Fazit zum Thema Softwareeinsatz im Studio?

**Tino Heidötting:** Software kann Strukturen schaffen und Arbeit erleichtern – allerdings kann Sie den Trainer nicht ersetzen oder ein Selbstläufer sein, auch wenn mancher Werbeslogan etwas anderes verspricht und es nach wie vor der Wunsch vieler Betreiber ist. Die beste Softwarelösung steht und fällt mit dem Anwender und dem Betreuungskonzept. Sind die Voraussetzungen gegeben, ist eine gute Software der Schlüssel zum Erfolg.



#### Zum Autor

Tino Heidötting ist Gesundheitsexperte und seit 17 Jahren Inhaber und Geschäftsführer der Firma medo.check, dem Anbieter für Softwarelösungen für Fitness- und Gesundheitsdienstleister

Infos: [www.medocheck.com](http://www.medocheck.com)  
+49 (0) 2302 / 915286