

A portrait of a man with short brown hair and blue eyes, wearing a dark blue suit jacket over a light blue shirt. He is standing with his arms crossed against a plain white background.

medo.check auf Erfolgskurs

BM: Herr Heidötting, was gibt es Neues in Ihrer Firma und was hat 2013 für Sie gebracht?

TH: Das Jahr 2013 hat viele Grundsatzentscheidungen gebracht. Wir haben den Bedarf der verschiedenen Zielgruppen analysiert und sind zu der Erkenntnis gekommen, uns in Richtung Komplettlösung zu bewegen, was sicherlich ein neuer Meilenstein fürs Unternehmen ist.

Unsere Kernexpertise lag die letzten 12 Jahre sicherlich hauptsächlich im Bereich der Analyse, Trainingsplanung und Trainingswissenschaft. Marktanalysen zeigen aber mehr und mehr,

dass die individuelle Betreuung in Fitnessanlagen den Mitgliedern das wichtigste ist, d.h. neben qualitativen Betreuungsinhalten ist das Entscheidendste, dass Betreuungskonzepte nachhaltig umgesetzt werden. Es ist weniger entscheidend, was für eine Betreuungsphilosophie die Fitnessanlage verfolgt, sondern vielmehr, dass der Dienstleistungsauftrag des Mitglieds angenommen und gemeinsam umgesetzt wird.

Die Realität zeigt, dass der Kunde ins Studio kommt und nach Unterschrift häufig auf sich gestellt ist. Da der Trend aber wie bereits erwähnt zur individuellen Betreuung geht, sollten

Versprechen und Zielvereinbarungen nicht nur vom Mitglied eingehalten werden.

BM: Sie haben ja vier verschiedene Geschäftsfelder: Fitness und Wellness, Firmenfitness & BGM, Personaltraining und Physio-Reha-Leistungssport. Welches hat für Sie den höchsten Stellenwert?

TH: Alle Zielgruppen haben bei uns den gleichen Stellenwert, zurzeit werden aber etwa 80% unserer Umsätze in den Bereichen Fitness- und Wellnessbereich sowie Personaltraining und Firmenfitness erzielt. Die Bereiche Physio-Reha-Leistungssport

und Kids werden in den nächsten Jahren weiter ausgebaut und sich dann sicherlich angleichen.

BM: Sie erwähnten vorhin, dass neben qualitativen Betreuungsinhalten, die tatsächliche Umsetzung durch ein gutes Customer Relation Management entscheidend ist. Bedeutet dies, dass das Programm eigentlich gar nicht so wichtig ist, sondern vielmehr, dass der Kunde den Eindruck hat, es passiert etwas mit ihm?

TH: Was ich damit sagen wollte ist, dass jedes noch so gute Betreuungskonzept nichts bringt, wenn es auf leeren Versprechungen basiert und das Mitglied nicht wie geplant zu den richtigen Zeitpunkten angesprochen wird oder bestimmte Betreuungshighlights erfährt. Unsere Software ist hier ein zuverlässiger Assistent im Hintergrund, der den Trainer an Aufgaben, wie eine Trainingseinschweisung, einen Check-Up oder Re-Check Termin oder eine Trainingsplanaktualisierung erinnert. Eine Vielzahl der Prozesse laufen automatisiert ab und der Trainer bekommt regelmäßig die entscheidenden Hinweise und kann so gezielt und richtig reagieren.

BM: Früher lag der Schwerpunkt Ihrer Software im Bereich Check-Up und Trainingsmanagement, heute bewegen Sie sich aber offensichtlich auch stark in den administrativen Bereich?

Seit über 12 Jahren beschäftigen sich Tino Heidötting und sein Team mit Trainingsanalyse und -planung, um die Betreuungsqualität von Fitness-Studios zu steigern. Durch neue Programme, Updates und Schnittstellen sind individuelle Anpassungen möglich und machen somit das Produkt medo.check zum zuverlässigen Begleiter in Trainingsfragen.

TH: Ja, das ist unser Ziel. Unsere Kernsäulen sind die Ist-Soll-Analyse, also der Check-Up und die regelmäßige Fortschrittskontrolle, um den Kunden darüber zu motivieren und auf dieser Basis individuelle Trainingspläne zu erstellen. Wir haben aber durch umfangreiche Kundenbefragungen und Marktanalysen festgestellt, dass es wichtig ist, dem Anwender Funktionen anzubieten, mit denen sich sein Betreuungskonzept einfach steuern lässt. So bringt das Update medo.check 4.0 zusätzliche administrative Funktionen wie Organisation von Arbeitszeiten,

Terminen und Aufgaben. Der Trainer hat in Zukunft noch mehr Zeit, sich gezielt um die Mitglieder zu kümmern.

Trotz dieser umfangreichen Funktionserweiterungen wird medo.check wie gewohnt keine Preiserhöhungen durchführen. Unser Fokus liegt ganz klar darauf, Kunden langfristig für unser Produkt zu gewinnen. Der Anwender zahlt eine monatliche Lizenzgebühr inklusive umfassender Serviceleistungen wie technischer Support, Anwenderschulung oder kostenlose Updates.

...so begeistert sind unsere Kunden...

... in dreißig Jahren in der Fitnessbranche haben wir es noch nie erlebt, dass sich die Bestandskunden für eine Beitragserhöhung bedanken...
... wir haben uns jetzt die dritte Liege bestellt.

Wir sind begeistert!

Raimond Giesen, Mike Dierssen
Impuls Fitness- und Gesundheitsclub Oldenburg

Wir möchten uns auf diesem Weg nochmals bei Mike für seine Arbeit und gute Betreuung bedanken...

Eric Groß
Vitalis Gotha

... wir waren mit dem Ergebnis mehr als zufrieden. **Wir sind begeistert**, unsere Kunden ebenso!

Steffen Rappin
Vertriebsleiter P15 Aktiv & Fit GmbH
Neu Ulm

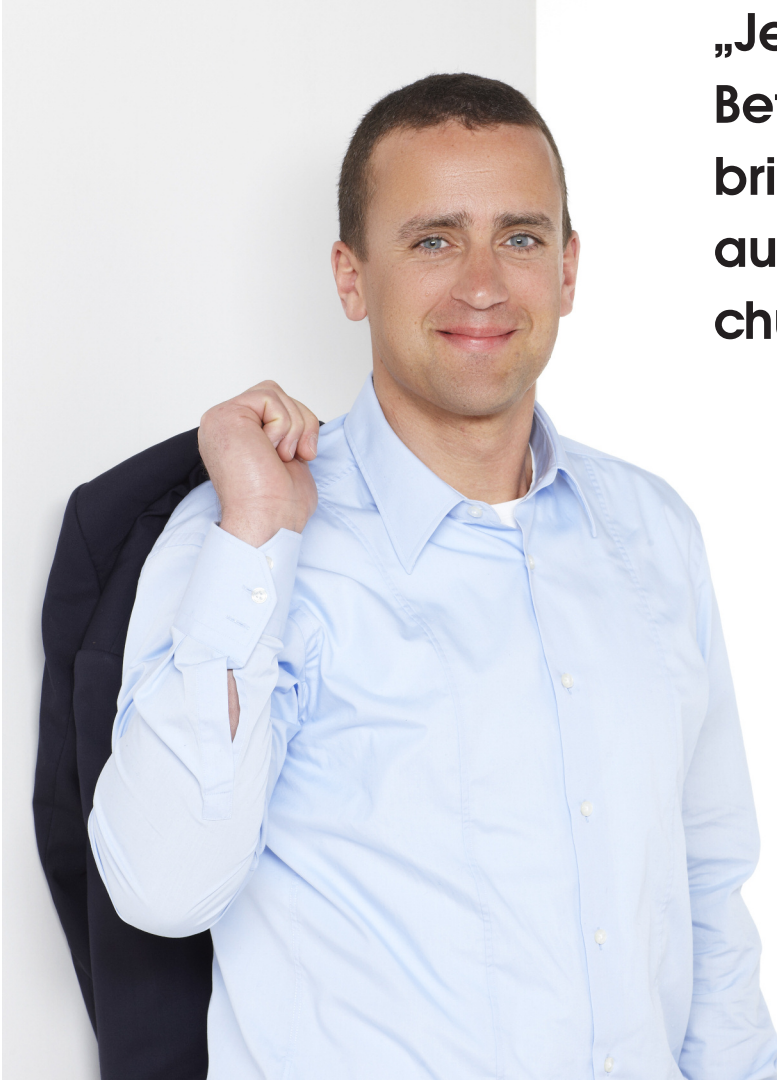


MASSARIUM®

*Die Verwöhnmassage...
genießen mit allen 5 Sinnen!*

info@massarium.eu

www.massarium.eu



„Jedes noch so gute Betreuungskonzept bringt nichts, wenn es auf leeren Versprechungen basiert.“

Mehrfacheingaben und Insellösungen nicht mehr akzeptieren wollen. Diesen Wunsch nehmen wir sehr ernst. Man kann hierzu abschließend sagen, dass wir uns in einer sehr jungen Branche bewegen, die im Bereich Softwareanwendung und Vernetzung eine Menge Potenzial für Optimierungen hat.

BM: Ihre Software ist sicher ein fantastisches Medium für den Club, um zu kommunizieren, dass hier Qualität ernst genommen wird.

TH: Genau, das ist letztendlich der entscheidende Faktor fürs Mitglied, um sein Ziel zu erreichen! Für den Studiobetreiber ist die Grundsatzentscheidung: kämpfe ich ständig um neue Mitglieder oder halte ich die bestehenden Kunden langfristig durch eine gut organisierte Betreuung.

BM: Sie haben schon eine sehr gute Marktdurchdringung. Sehen Sie für die Fitnessbranche für die nähere Zukunft dennoch gute Wachstumspotentiale?

TH: Ja, wir sehen noch ein Riesepotential. Der Markt ist sicherlich schon durch den einen oder anderen Anbieter besetzt. Aber die Säulen, die uns stark machen – die Analyse und die Trainingsplanung – spielen meiner Meinung nach eine immer größere Rolle in der Mitgliederbetreuung. Wenn wir diese Bereiche um weitere administrative Funktionen erweitern, dann werden sich immer mehr Anbieter im Fitness- und Gesundheitswesen für medo.check entscheiden!

BM: Ein gutes Schlusswort. Dann wünschen wir Ihnen in diesem Sinne weiterhin alles Gute!

BM: Ihr Kunde kann also, ohne eine höhere monatliche Gebühr zahlen zu müssen, auch auf die neuen Funktionen zurückgreifen?

TH: Ja, das ist richtig.

BM: Gibt es Schnittstellen zwischen Ihrem Programm und der Administrations-Software im Club, sodass also Stammdaten übergeben werden können?

TH: Die gibt es. Zwischen medo.check und M.A.C Centercom funktioniert der Datenaustausch über die Thedex-Schnittstelle. Bei sysTeam über eine direkte Schnittstelle, über die Daten ausgetauscht und synchronisiert werden. Zu MagicLine befindet sich eine direkte Anbindung in der Entwicklung.

BM: Und wenn jetzt jemand eine andere Software einsetzt, wie beispielsweise Hector oder Intratech – was dann?

TH: Dort muss individuell geschaut werden. Grundsätzlich ist medo.check so konzipiert, Daten anderer Systeme aufnehmen und verarbeiten zu können. Dies setzt voraus, dass anzubindende Systeme Daten weitergeben können.

Unser Ziel ist dem Anwender optimale Arbeitsbedingungen zu schaffen, dies setzt voraus, dass bestehende Systeme miteinander kommunizieren und die Mitgliederinformationen zum Nutzen des Mitgliedes optimal eingesetzt werden.

Um dies zu realisieren, haben wir zu vielen Software- und Diagnostik-Hardwareherstellern Kontakt aufgenommen und konnten eine Vielzahl an Schnittstellen umsetzen. Der Impuls für diesen Einsatz kam in erster Linie von gemeinsamen Kunden, die seit Jahren um eine vernünftige und qualitativ hochwertige Vernetzung kämpfen und