PERSÖNLICHKEITEN
AUS DER BRANCHE

Fragen an:
Tino Heidötting

Derzeitige Position: Inhaber und Geschäftsführer medo.check®
In der Branche seit: 1999, die erste Markenanmeldung von medo.check im Jahr 2003.
So halte ich mich fit: Im Alltag mit Fitnesstraining, Hunde, Golfen und Yoga, im Sommerurlaub: Kitesurfen, Mountainbiken und Wandern, und im Winterurlaub: Skitouren und Skifahren.
Ich entspanne mich am besten bei: Golfen mit guten Freunden und in meiner Eistonne 😉
Das motiviert mich: Mich persönlich: Unabhängigkeit, Freiheit und Gesundheit. Mich als Unternehmer: effiziente Softwarelösungen, die Spaß machen!
Das esse ich am liebsten: „Du bist, was du isst", also kein Genuss-Esser 😉
Ich mag die Therapie- und Gesundheitsbranche, weil ... sie Menschen Impulse und Hilfestellungen zu einer gesünderen Lebensweise gibt. Leider werden viele Menschen erst aus Leidensdruck und nicht aus Liebe zum Körper aktiv!
Die größten Herausforderungen für die Branche sind ... Ich denke wir kämpfen nach wie vor um eine höhere Akzeptanz und Seriosität. Kundenbindung sollte mehr Aufmerksamkeit als die Neukundenakquise bekommen. Die Branche braucht gute Konzepte und Mitarbeiter, um das Vertrauen der älteren Zielgruppe zu gewinnen.
Diese aktuellen Trends sehe ich: Die Schere der Anbieter wird weiter auseinandergehen: auf der einen Seite Discounter und personenlose Studios und auf der anderen Seite Boutique-Studios mit einer Spezialisierung und einem hohen individuellen Betreuungsangebot. Das Wachstum bzw. der Zusammenschluss von Studioketten und Aggregatoren wird weiter zunehmen. Die Aggregatoren werden mehr und mehr Einfluss bzw. Macht bekommen. Die Fitnessbranche wird mit seriösen Betreuungsangeboten weiter um die ältere Zielgruppe kämpfen, denn ein Großteil trainiert aktuell noch gar nicht in Fitnessanlagen oder wurde an Anbieter aus der Physiotherapie mit Trainingsfläche verloren.

Der Beruf des Trainers wird ... Immer mehr Bedeutung bekommen! Wir werden in den nächsten Jahren einen Peak erreichen, was das Thema Digitalisierung betrifft, das heißt alles, was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert! Wir sehen aktuell den Trend zu komplett personenlosen Studios. Allerdings ist ein Großteil der Menschen, die wir noch nicht in die Studios bekommen, der ältere Teil der Bevölkerung. Gerade die wollen eine seriöse Betreuung und einen persönlichen Ansprechpartner.
Die Digitalisierung in der Branche wird ... heute wichtiger als Fitnessgeräte in einer Einrichtung! Eine gute digitale Infrastruktur ist das Herzstück einer Fitnesseinrichtung und entscheidet über die Effizienz und Rentabilität einer Einrichtung. Gegenüber anderen Branchen haben wir immer noch einen großen Aufholbedarf. Neben einer klassischen Mitgliederverwaltung braucht es ein gutes Online-Buchungssystem, eine Zutrittssteuerung, Mitglieder-App/Portal, Trainingssteuerung, Terminplanung, Teammanagement u.v.m. Sicherlich sollte auch nicht unterschätzt werden, gute (und echte) KI-Lösungen zu implementieren. Die vorigen Jahre wurde häufig technischer Fortschritt mit Digitalisierung verwechselt. Digitalisierung bedeutet Daten sammeln, aufbereiten und sinnvoll für den Kunden einsetzen.