

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Freuen Sie sich auf interessante Themen/ Inhalte ausgewiesener Experten



Verzeichnis

Seite 2:

Gute Aussichten: Wie sehen Politik und Gesellschaft die Chancen und die zukünftige Rolle der Fitness,- und Gesundheitsbranche?

Seiten 3 + 4:

Erfolgskonzepte: Andreas Kosuch
Gesundheitspositionierung und digitales Onboarding für Neumitglieder

Seite 5:

Erfolgskonzepte: Unternehmerporträt Christian Hörl und Sigggi Manz
„Alle 3 Minuten verliebt sich ein Mitglied in einen DSB-Club“

Seiten 6 + 7:

Erfolgskonzepte: Jochen Pauli
Lebensenergie Licht - Die Sonnenprojekt-Lichttherapie
Viel Umsatz - Wenig Aufwand

Seiten 8 + 9:

Erfolgsdüfte: Stefanie Wirnshofer
Was ist dran, an der mentalen Wirkungsweise von speziellen Duftkompositionen und kann man damit Bedürfnisse seiner Kunden zufriedenstellen?

Seiten 10 + 11:

Erfolgskonzepte: Gerrit Haug und Michael Mügge
§20 Online Kurs - unter Best Practice Aspekten neu gedacht:
„Fitness- und Gesundheitslizenz online - das Ganzkörperkräftigungstraining“

Seite 12:

Erfolgskonzepte: Carina Russ
Nicht nur RAUCHFREI! - Erfolg durch Hypnose

Seiten 13 + 14:

Erfolgskonzepte: Janine Katharina Poetsch
Erfolgsgarant - Invest in Personalentwicklung und Ausbildung

Seite 15:

Ergoline, Zellenergie. Warum Marktführer Ergoline die Zukunft in nachgewiesenen biopositiven Wirkungsweisen von Infrarotanwendungen sieht und dafür u.a. das Produkt DAYON entwickelt hat

Seite 16:

Das UnternehmensNavi.
Die digitale Lösung gegen den wachsenden Bürokratieaufwand
RA Kanzlei Geisler, Franke und Kollegen

Seite 17:

Aktuelle Termine

Editorial

Next Generation: Proaktive Erfolgskonzepte

Seit 2020 beschäftigten uns täglich Themen wie, neue Verordnungen, Impfungen, Hilfen, Einschränkungen, Rechtliches, Steuerrechtliches, Ukrainekrieg, Migration etc. Bis heute sind wir somit einer negativen Triggerkette ausgesetzt, die gefühlt nicht enden will, die bei dem einen oder anderen zum Teil zu unternehmerischen Lähmungserscheinungen geführt hat, im besten Fall nur zeitweise - es reicht also so langsam, oder?

Aus diesem Grund haben wir für diese Medical Active „End of Summer“ Ausgabe wirklich außergewöhnliche „Best Practice“ Erfolgskonzepte zusammengestellt, von erfolgreichen Unternehmern und Experten entwickelt und erprobt.

Und wie immer kommt das Beste „fast“ zum Schluß, das neue UnternehmensNavi. Denn in dem immer undurchsichtigeren Wald von neuen gesetzlichen Regelungen und Haftungsgefahren gilt es, einen kühlen Kopf zu bewahren, sich nach Möglichkeit mit wenig Zeitaufwand zu informieren bzw. zu orientieren um dann strategisch klug, rechtskonform und überwiegend automatisiert agieren zu können.... Mehr Infos zum neuen UnternehmensNavi von der Kanzlei Dr. Geisler, Dr. Franke und Kollegen finden Sie auf Seite 16.

Was gibt es Besseres, als sich im Bereich des Rechtlichen entlastet und gut beraten zu fühlen?

Bleiben Sie also weiterhin -PRO- aktiv und bestens informiert!

Viel Spass beim Durchblättern



Herzlichen
Gruß

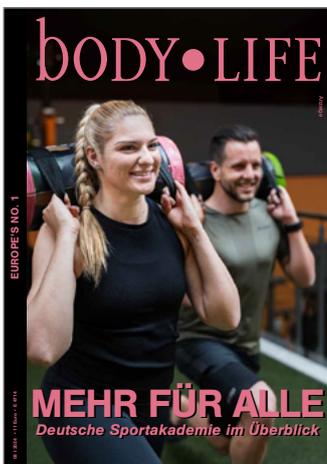
Markus Raulik
Markus Raulik

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Gute Aussichten: Wie sehen Politik und Gesellschaft die Chancen und die zukünftige Rolle der Fitness,- und Fitness- und Gesundheitsbranche?

Am 12.6.24 fand nun ein richtungsweisender Termin mit der parlamentarischen Geschäftsführerin Christine Aschenberg-Dugnus statt (FDP), die u.a. auch für die Präventionsausschüsse der Bundesregierung verantwortlich zeichnet.

Sehr gut vorbereitet wurde der Termin in Abstimmung mit **Ulrike Schönfelder von ACISO** und der **Experten Allianz für Gesundheit e.V.**



Zielgruppenorientierte Aufklärung der Bevölkerung für eigenverantwortliches Muskel-, und Präventionstraining ist eines von vielen Themen, die nun bei den nächsten Terminen auf den Tisch kommen sollen, wenn die ersten Einladungen zum strategisch politischen Austausch unter Einbeziehung von Experten aus Wissenschaft, von Verbänden der Branche und den Krankenkassen auf den Tisch kommen sollen.

Den vollständigen Artikel finden Sie in der aktuellen Ausgabe 8 der Bodylife unter:

<https://shop.bodylife-medien.com>



GUTE AUSSICHTEN

„Unsere Initiativen und Erfahrungen bestätigen, dass es offenkundig immer mehr durchaus nach sportlich ambitionierte Politik gibt, die sich für die Themen unserer Branche immer offener zeigen.“

Die Kondrat'Zyklen, interpretiert von Mario Görlich

Das Kondrat'Zyklusmodell ist ein zentraler Bestandteil der Konjunkturtheorie, das die zyklischen Schwankungen der Wirtschaft über längere Zeiträume hinweg beschreibt. Es ist benannt nach dem russischen Ökonomen Nikolai Kondratieff, der im frühen 20. Jahrhundert die Idee entwickelte, dass die Weltwirtschaft in Zyklen von etwa 50 Jahren unterteilt ist. Diese Zyklen sind in vier Phasen unterteilt: die Phase des Aufstiegs, die Phase des Platzens, die Phase des Absinkens und die Phase des Aufbaus. Die Kondrat'Zyklen sind ein wichtiges Instrument zur Analyse der langfristigen Entwicklung der Weltwirtschaft und zur Identifizierung von Chancen und Risiken für die Zukunft.

Markus Rauluk über die politische Arbeit der Expertenallianz

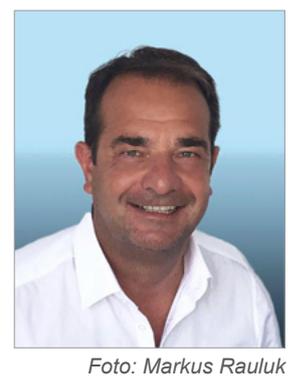
Die politische Arbeit der Expertenallianz ist ein zentraler Bestandteil der Arbeit der Allianz, die die Interessen der Fitness- und Gesundheitsbranche in der Politik zu vertreten hat. Die Allianz arbeitet eng mit den politischen Entscheidungsträgern zusammen, um die Bedürfnisse der Branche in die Politik zu integrieren und die Entwicklung der Branche zu fördern. Die politische Arbeit der Allianz umfasst die Teilnahme an öffentlichen Anhörungen, die Einbringung von Positionen in die Gesetzgebungsprozesse und die Zusammenarbeit mit den relevanten Ministerien und Ausschüssen. Die Allianz ist stolz darauf, die Interessen der Branche in der Politik zu vertreten und die Entwicklung der Branche zu fördern.

Markus Rauluk

Weitere Infos unter: info@medical-active.net
Mobil +49 177 5775809

<https://www.medical-active.net>

MEDICAL ACTIVE INTERNATIONAL
NETZWERK FITNESS & GESUNDHEIT



Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Erfolgskonzepte: Andreas Kosuch

Gesundheitspositionierung und digitales Onboarding für Neumitglieder



Wir klären im Interview, wie der Vollblutunternehmer nicht nur das Thema Medical Active vorbildlich umsetzt, sondern mit der digitalen Weiterentwicklung des ursprünglichen Fitnessführerscheins von Andreas Bredenkamp ein wertvolles Fluktuationssenkungsmodul für Qualitätsstudios entwickelt hat, dass in Zukunft in keinem Onboardingprozess eines Qualitätsanbieters fehlen sollte.

MR: Sag mal Andreas, wann und wie bist Du eigentlich zu Medical Active gekommen?

AK: Ich glaube das war 2017 oder 2018, und zwar über die Empfehlung eines befreundeten Studiobetreibers. Ich wurde damals zu Deiner Konzeptvorstellung in sein Studio eingeladen und fand es sofort schlüssig und eine logische Maßnahme zur lokalen bzw. regionalen Positionierung mit einem Ärztenetzwerk. Für unsere ergebnisorientierte Arbeit mit unseren Mitgliedern auf der Trainingsfläche war die Kommunikation mit den Ärzten und weiteren Gesundheitspartnern mit Hilfe der erprobten und einfach anwendbaren Abläufe von Medical Active eine wirksame Positionierungsmaßnahme, nicht nur gegenüber Discountern.

MR: Welche Erfahrungen konntest Du mit Medical Active machen?

AK: Sehr gute Frage. Natürlich war es erstmal etwas ungewohnt, den Kontakt zu den Ärzten zu suchen. Danach war es ein neuer, letztendlich unbezahlbarer Erfahrungsschatz, mit den Ärzten zu reden, denn es kam nicht nur einmal zu der Situation, wo ich durch die Darstellung unserer Leistungsfähigkeit als Gesundheitsstudio gegenüber den Ärzten beeindrucken und Punkten konnte. Einige von Ihnen kristallisierten sich dann als leidenschaftliche Motivatoren und Empfehlungsgeber für Ihre Patienten heraus. Nach der Behandlung, in die Eigenverantwortung, das ist Zeitgeist. Außerdem sollte man den wirtschaftlich existentiellen Hintergrund verstehen. Viele Praxen haben keine Lösung für Patienten, die eine Praxis mehr oder weniger zu oft aufsuchen, obwohl diese Besuche vermeidbar wären, würden die Patienten gezielt und eigenverantwortlich, nicht übertrieben häufig, aber eben regelmäßig einem Qualitätsstudio trainieren. Mittlerweile kontaktieren die Ärzte mich um Lösungen zu besprechen, denn die Ärzte erhalten immer wieder gute Feedbacks von Ihren Patienten über uns und Ärzte reden nun mal mit Ihren Arzt-Kollegen.



MR: Was sind in Deinem Gesundheitsstandort Body Business Deiner Einschätzung nach weitere wichtige Erfolgsfaktoren?



AK: Vor allem 2 Dinge.

Erstens, perfektes, ergebnisorientiertes Mitgliederonboarding, gerade in den ersten 8 Wochen. Einen DropOut in den ersten Wochen des Trainings kennen wir gar nicht. Mitgliedererfolge sprechen sich dann schnell rum, denn Mitglieder sind auch immer Patienten bei irgendeinem Arzt in unserer Region. Wenn sich Gesundheitswerte verbessern, erfährt das in der Regel auch der zuständige Arzt.

Zweitens: Kommunikation! Wir integrieren unsere Mitglieder in einen positiven Austausch. Unsere Mitgliederkommunikation findet also nicht nur in Einweisungs- oder Beratungsgesprächen statt. Wir vermitteln innerhalb der ersten 8 Wochen in einem 8-teiligen Neueinsteiger-Webinar (Onboardingprozess) den grundlegenden Zusammenhang von Muskeltraining und allen gesundheitlichen Zusammenhängen, insbesondere den Einfluss des Muskeltrainings auf alle zivilisatorischen Erkrankungen. Tatsächlich hat auch die Qualität, mit der wir unsere Mitglieder an das Training heranzuführen, auch viele Ärzte überzeugt, um nicht zu sagen, sogar beeindruckt.

MR: Mit der vorbildlichen Umsetzung meines Medical Active Konzept hast Du mir bewiesen, dass Du nicht nur ein Unternehmer bist, der unternimmt, sondern dass Du grundsätzlich in der Lage bist, proaktive Ideen zu entwickeln, die einer Konzeptidee den Feinschliff bis hin zur Perfektion geben können. Deine Neumitglieder-Webinar Reihe beruht auf der Ursprungsidee von Andreas Bredenkamp, dem in der Branche bekannten Fitnessführerschein. Diesen hast Du perfektioniert und der modernen Zeit „digitaler Zurverfügungstellung“ von Informationen angepasst. Durch Wissensvermittlung schließt Du genau die Lücke zwischen Anfangsmotivation der Mitglieder und der Kündigungsgefahr, womit Du ein Fluktuationssenkungskonzept entwickelt hast, was Deine Wirtschaftlichkeit erheblich stärkt. Bitte erläutere uns Dein Konzept.

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte



AK: Andreas Bredenkamp kenne ich nun schon seit 25 Jahren. Uns verbindet eine auf Respekt beruhende Freundschaft. Ich habe die Inhalte seines Fitnessführerscheins 20 Jahre lang im Body Business selbst vermittelt, dann über die Jahre inhaltlich weiter entwickelt.

Ich weiß, dass wir in wirtschaftlich sehr schwierigen Zeiten leben und ich beobachte zunehmend, wie Unternehmer unter Lähmungserscheinungen leiden: „Keine Zeit! Kein Kopf frei für Neues! Kein Geld!“. Diese Verhaltensstarre führt unweigerlich in wirtschaftliche Dysbalancen und kann schnell in einer Insolvenz enden, wie wir es gerade bei einigen Fitness- und Gesundheitsstandorten in Deutschland erleben.

Unser neues, nachweislich funktionierendes Onboardingkonzept für Neumitglieder (ursprünglich Fitnessführerschein) stärkt die Wirtschaftlichkeit.

Wir führen die Mitglieder über leichtverständliche, visuell professionell gestaltete Lerninhalte in Form von Webinaren an das Wissen über den Sinn und die Notwendigkeit von Training heran. Alles ist digital aufbereitet und skalierbar, somit ab sofort auch für andere Unternehmer/ Studiobetreiber nutzbar. Geringer Aufwand, weitestgehend Mitarbeiter unabhängig, denn digital heisst, es läuft automatisiert im Hintergrund, alles also ganz einfach.

Unser Onboardingkonzept gewährleistet eine fast 90%ige Teilnahmequote, mit dem Ergebnis: Kluge und informierte Mitglieder kündigen nicht, empfehlen uns dafür aber erfolgreich weiter - gratis.

Wir unterstützen alle, die diese Logik verstehen und noch keine unternehmerischen Lähmungserscheinungen aufweisen, gerne.

Wir unterstützen alle, die diese Logik verstehen und noch keine unternehmerischen Lähmungserscheinungen aufweisen, gerne.

MR: Ja, auch ich war tatsächlich mehr als beeindruckt, von der sehr professionellen Umsetzung Deines Onboardingprozesses in Deinem Studio Bodybusiness Bad Kreuznach. Einmal eingestiegen in Deinen digitalen Prozess, will man gar nicht wegschalten oder pausieren, freut sich nach einem Thema auf das nächste. Unternehmer können sich ab sofort bei Dir persönlich oder über Deine Triple B Website informieren.



Ich finde es sehr positiv, dass Deine Deine Arbeit auch wertschätzend die Ursprungsidee von Andreas Bredenkamp reflektiert, das spricht für Dich als starken Charakter.

Auch KI stellt fest:

Markenreputation

„Die Markenreputation von Medical Active stärkt das Vertrauen in Image und Marktposition, löst so weitere Empfehlungs- und Wachstumsimpulse aus.“



Foto: Andreas Kosuch

Andreas Kosuch

Triple B Consulting UG | Kaiser-Wilhelm-Straße 7 | 55543 Bad Kreuznach

Weitere Infos unter: info@triple-b.online
Mobil +49 1788963000

<https://triple-b.online>

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Erfolgskonzepte: Unternehmerporträt Christian Hörl und Sigggi Manz von DSB Die Parship Konkurrenz: „Alle 3 Minuten verliebt sich ein Mitglied in einen DSB-Club“



Christian Hörl ist nicht nur Medical Active Partner mit seinem MYGYM PRIME Flagship Club in Salzburg (ehemals Vitaclub). Er ist zusammen mit seinem Partner Sigggi Manz Chef von DSB-ONE: Die digitale Perfektion für Fitness-, Physio-, und Gesundheitsstandorte.

Der Parship-Vergleich, vielleicht nicht ganz ernst gemeint, dennoch mit einer wahren „Wachstums“- Kernbotschaft:

DSB-ONE ist der Experte erfolgreicher Digitalisierungsstrategien und -konzepte für Fitness-clubs der Zukunft, welcher durch seine Geschäftsbereiche IT-Solution, Marketing, Consulting, Mitgliederverwaltung und Systemfranchise einen ganzheitlichen Blick auf das Betreiben eines Fitnessclubs bietet.

Siegfried Manz und Christian Hörl, die Gründer der DSB-ONE GmbH, sind wahre Pioniere in der Fitnessbranche. Christian Hörl ist ein Visionär, der seit 1989 eng mit der vita club Familie verbunden ist. Heute führen er und seine Frau Conny Hörl eine florierende Firmengruppe, die sich auf Gesundheit und Fitness spezialisiert hat. Unter dem Dach von „myvita“ betreiben sie, gemeinsam mit Sigggi Manz, über 20 MYGYM & MYGYM PRIME Studios in Österreich und Deutschland, sowie das igia Ambulatorium für Physiotherapie, das PURE Zentrum für gesunde Ernährung, die vita Zen Lounge und das prime Kosmetikstudio.

Zusätzlich engagiert sich Christian Hörl als Branchensprecher der österreichischen Fitnessbetriebe und kann auf eine beeindruckende 30-jährige Karriere im Fitnessbereich zurückblicken, die er bereits im Alter von 20 Jahren mit der Gründung eines eigenen Fitnessstudios begann.

Siegfried Manz, Gründer der renommierten Software-Firma Hector, ist ein Experte darin, digitale Prozesse in Clubs zu optimieren. Mit der Entwicklung der Software Hector vor 30 Jahren und Einführung des ersten iPads in der Fitnessbranche im Jahr 2010 setzte er bedeutende Meilensteine und bewies einmal mehr sein Gespür für Innovation.



Basierend auf ihrer langjährigen Erfahrung und ihrem fundierten Wissen über betriebsspezifische Herausforderungen haben die beiden das wegweisende DSB-Konzept und das erfolgreiche MYGYM-Konzept entwickelt. Bereits 2012 haben sie mit den monatlich kündbaren Mitgliedschaften und dem Onlineverkauf (ohne Leadsammlung) einen Maßstab gesetzt, welcher nun 12 Jahre später zunehmend Fahrt in der Branche aufnimmt. Manz und Hörl bringen ihr geballtes Know-how und ihre Leidenschaft für Innovation in die DSB ein, um die Clubs ihrer Kunden auf Erfolgskurs zu bringen.

**Christian Hörl (MBA) und Siegfried Manz (MBA)
Geschäftsführer**

CONSULTING | IT-SOLUTIONS | MARKETING
DSB-ONE GmbH
Alpenstraße 95-97, 5020 Salzburg
www.dsb.digital

Weitere Infos unter: office@dsb.digital
Tel. +49 7261 9488-00

<https://www.dsb-one.com>



Foto: Christian Hörl



Foto: Siegfried Manz

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Erfolgskonzepte: Lebensenergie Licht - Die Sonnenprojekt-Lichttherapie Viel Umsatz – Wenig Aufwand

Der gesunde Weg für mehr Energie, Wohlbefinden und ein besseres Aussehen



Im Fitness Markt der multi-optionalen Möglichkeiten herrscht ein starker Wettbewerb. Fitnessangebote sind vergleichbar geworden. Um so essentieller ist es, sich als Betreiber über die Möglichkeiten und Vorteile neuer Umsatzbereiche zu informieren, insbesondere wenn sie passiv bzw. so gut wie personallos funktionieren. Ein gutes Beispiel ist das Modul „Sonnenprojekt Lichttherapie“, entwickelt und perfektioniert von Sonnenprojekt Geschäftsführer Jochen Pauli.

MR: Lieber Jochen, die Besonnungsliegen von Weltmarktführer Ergoline waren schon immer ein Design-Hingucker und technisch auf neuestem Stand der Möglichkeiten. Welche Vorteile bieten denn nun die neuesten Lichttechnologien bzw. Eure Sonnenprojekt-Lichttherapie den Fitness-, und Gesundheitsstandorten?

JP: Gewaltige, denn wir können über 80% einer neuen Mitglieder-Zielgruppe erreichen. Die größte Herausforderung scheint es gerade zu sein, die alten Denkweisen der Unternehmer und deren Kunden von früher aufzulösen. Die Nutzung modernster Lichtanwendungsgeräte hat nichts mehr mit der Hoch-Zeit der Sonnenstudios in den 80er Jahren zu tun, wo es in erster Linie um eine intensive Braun-Besonnung ging. Die „Sonnenprojekt -Lichttherapie“ spricht eine Zielgruppe an, die den Fokus nur sehr reduziert auf ein Bräunungserlebnis legt, ein herkömmliches Solarium bisher sogar eher abgelehnt hatte. Diese Zielgruppe wächst allein bedingt durch Faktoren, die in der Demographie begründet sind. Einfach ausgedrückt, Menschen werden älter, wollen Energie, gutes Aussehen und Gesundheit bis in hohe Alter erhalten. Die von uns als Konzept Baustein angebotene Sonnenprojekt-Lichttherapie entspricht dem Zeitgeist dieser Zielgruppe.

Auch die Ergebnisse neuester Technologien sind überwältigend:

- Sofort fühlbar glattere Haut & strahlend schöner Teint (Anregung Kollagen prod.)
- Natürlich sanfte Bräune - optional UV-frei
- Vitamin D stimulierend
- Reduzierung von Fältchen und feinen Linien
- Senkung des biologischen Alters
- Perfekte Ergänzung zum Training

Sowie verschiedene wählbare Licht-Programme in einem Gerät: Die „Beauty-Select“ Technologie bietet Ihren Mitgliedern ein einzigartiges Sonnen-und Beauty Erlebnis. Der individuelle Mix aus hautpflegendem Beauty-Light und Sonnenlicht verwöhnt die Haut und verleiht ihr einen natürlichen samtweichen Teint, auf Wunsch UV-frei!

Die Vorteile für den Unternehmer liegen ebenso auf der Hand:

- Passives Zusatzeinkommen
- Fluktuationssenkung
- Wenig Platzbedarf
- Kein Personalaufwand
- Mitglieder-Mehrwert
- Clubaufwertung
- Geringer Strombedarf

MR: Früher kaum vorstellbar, heute ein kleiner Quantensprung. Man kann die Sonnenprojekt-Lichttherapie sogar mit §20 Konzepten kombinieren?



Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte



JP: Richtig. Die neuen Geräte des Weltmarkt-Herstellers Ergoline, Typ Balance BX Serie lassen sich hervorragend mit dem Online §20 Kurs zur Stressbewältigung kombinieren. Hier findet neben dem Online Workshop eine Audio-Entspannungsreise während der Anwendung auf dem Gerät statt.

MR: Warum passt die Sonnenprojekt-Lichttherapie so gut zur Zielgruppe der Trainierenden?

JP: Gesundheitliche Aspekte sind Hauptmotivationsfaktoren, zu trainieren. Menschen werden älter, wollen attraktiv bleiben: Was also passt besser zu dieser Zielgruppe, als ein gepflegtes Hautbild zum trainierten Körper?

Ergänzen könnte man die grundsätzliche Frage, die sich jeder Unternehmer stellen sollte?

Was will mein Mitglied???

Vielleicht:

- attraktiver werden, besser aussehen
- sich wohler fühlen
- schmerzfrei werden
- soziale Kontakte pflegen

Wir wissen: Muskelaufbau oder Abnehmen dauern ihre Zeit. Das Hautbild lässt sich dagegen mit gutem Gewissen durch die Lichtanwendungen schnell sichtbar verändern. Schon nach wenigen Anwendungen wird die positive Veränderung des Erscheinungsbilds unserer Haut schnell sichtbar. Auch das motiviert den Trainierenden weiter am Training festzuhalten.

Warum „Sonnenprojekt-Lichttherapie“?

Sonnenlicht ist Essenz des Lebens und unbestritten die größte natürliche Energiequelle. Dieses begleitet jeden Menschen ein Leben lang. Wissenschaftlich belegt, werden viele bio-positive Wirkungen durch Licht über unsere Hautzellen ausgelöst. Jedoch nutzen nur wenige Menschen Sonnenlicht, da sich die meisten von Ihnen beruflich in dunklen Räumen befinden und zusätzlich die Kleidung 80% der Haut bedeckt. Zudem herrscht eine allgemein kritische Haltung gegenüber Sonnenlicht, insbesondere gegen UV Licht. Dies kann zu Lichtmangel führen, welches die Lebensqualität und Gesundheit im Alltag einschränkt.

Ein wichtiger Lichtmangel-Indikator zeigt der VITAMIN D3 Spiegel an, deren Anteil im Blut gemessen wird und für das Immunsystem eine wichtige Rolle spielt. Viele Menschen leiden unter einem deutlich zu niedrigen Spiegel. Mit den neuen Technologien aus Wissenschaft und Forschung kann man stets mit der „richtigen“ Licht-Dosis unsere Haut therapeutisch „trainieren“ und auf natürliche Art z.B. VITAMIN D3 stimulieren oder die bio-positiven Wirkungen von Sonnenlicht zu aktivieren:

- Stimmungsaufhellung und Energetisierung
- Verbesserung des Hautbilds
- Anti-Aging: Straffung und Falten-Reduzierung
- Aufbau von Lichtschutz
- Senkung des Blutdrucks
- Linderung von Hautkrankheiten



Foto: Jochen Pauli

Jochen Pauli

PMS SonnenPROJEKT GmbH
Högeringer Strasse 33 b | 83071 Stephanskirchen

Weitere Infos unter: info@sonnenprojekt.de
Tel: +49 8036 90822 0

<https://www.sonnenprojekt.de>

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Erfolgsdüfte: Stefanie Wirnshofer

Was ist dran, an der mentalen Wirkungsweise von speziellen Duftkompositionen und wie damit Bedürfnisse seiner Kunden zufriedenstellen kann?!



MR: Hallo Stefanie, Themen wie Bewusstseinswandel, Konzentration auf positiv, energetisch aufgeladene Gedanken die das Manifestieren von Zielen unterstützen sollen etc. sind plötzlich in aller Munde. Themen also, die manch einer bis vor einiger Zeit belächelt oder sich darüber maximal hinter vorgehaltener Hand mit guten Freunden ausgetauscht hat, sind heute immer präsenter. Plötzlich lerne ich in Deiner Person jemanden kennen, der Düfte präsentiert, mit Namen wie New Start, Joy, Succes, etc. ...jemand, der mittlerweile bei der Elite der Wellness-, und Regenerationsanbieter wie Bachmair Weissach, Lanser Hof, Palazzo Fiuggi, oder Stanglwirt gelistet ist und ich muss sagen: Ich bin selbst sehr fasziniert von dem Feeling nach der Anwendung Deiner Produkte. Nun sagt man zwar, Glauben versetzt Berge, aber wie erklärst Du einfach und auf den Punkt die positiven Feedbacks von immer mehr Menschen auf die Wirkung Deine Düfte?

SW: Es gehört zum Jahrhunderte alten Wissen, dass bestimmte Kräutermischungen unterschiedliche Stimmungen und Emotionen hervorrufen können. Heute wissen wir, dass der Geruchssinn nachweislich unsere psychische und emotionale Verfassung beeinflusst, weil er direkt mit dem limbischen System verbunden ist - also dem Bereich des Gehirns, in dem Gefühle entstehen.

Durch das Einatmen ätherischer Öle können sie nicht nur positiv beeinflusst, sondern verändert werden. Aber nicht nur ätherische Öle und Kräuter verfügen über quasi magische Heilkräfte: Edelsteine und Kristalle sind nach neuestem Stand der Wissenschaft kein esoterisches Placebo, sondern sorgen mit ihrem hohen Gehalt an Mineralien und Spurenelementen für mehr Ausgewogenheit und Harmonie in unserem Organismus. BEAUTIFULSCENTS kombiniert die Kräfte von Düften und Steinen. Ein Team aus Homöopathen, Duftexperten, Neuropsychologen und Energetikern hat die verschiedenen Heilkräfte aus der Natur optimal aufeinander abgestimmt, sodass sie vereint noch stärker auf Stimmungen und Emotionen wirken können.



MR: Für mich ist es tatsächlich auch wichtig, dass auch die Wissenschaft über die geschilderten Wirkungsweisen forscht und bestätigt. Mittlerweile kannst Du auf eine Reihe handverlesener Experten und Top Ärzte verweisen, die Deine Produkten ergänzend zu Ihren Behandlungen für das Wohlbefinden Ihrer Patienten empfehlen.

Wie bist Du überhaupt auf die Idee gekommen, diese Themenwelt für Dich zu entdecken?

BEAUTIFULSCENTS

SW: Als ich 2013 zum ersten Mal von Düften aus ätherischen Ölen und Edelsteinen hörte, die Stimmungen positiv beeinflussen können, war ich sofort begeistert. Seither lässt mich das Thema nicht mehr los – die Idee, mit passenden Elixieren für mehr Freude und Leichtigkeit im Leben zu sorgen, war geboren. Ich wollte auch jene ansprechen, die vielleicht nicht sofort einen Zugang zu Heilern, Esoterikern oder guter Laune haben.

Ich bin Mutter und finde unsere Welt wird immer abenteuerlicher. Wo man auch hinschaut, gibt es nur schlechte Nachrichten. Aber wir brauchen auch gerade wegen und für unsere Kinder helle Momente der Freude, Leichtigkeit und Dankbarkeit. Stimmungen entscheiden über Erfolg oder Niederlage, über Harmonie oder Streit. Deshalb ist es so wichtig, positiv zu denken, zu leben und diese Haltung weiterzugeben. Wie sehr mich andere berufliche Projekte auch in Anspruch nahmen: Immer war der Wunsch in meinem Hinterkopf, eines Tages eigene Düfte zu kreieren, die mit einem Sprühstoß helfen, positive Stimmungen zu erzeugen.

Allerdings hatte ich keine Ahnung, wie das funktionieren sollte. Der Zufall oder das Schicksal brachte mich zu den richtigen Personen und an die richtigen Plätze. Ich traf Chemiker, Energetiker, Ärzte, Heilpraktiker, Neuropsychologen. Machte mich auf die Suche nach den besten natürlichen Ölen sowie nach Heil- und Edelsteinen aus Fair-Trade-Minen, deren Produktionsbedingungen transparent sind. Ich ließ Muster herstellen, die ich großzügig im Freundes- und Bekanntenkreis verteilte, um die Wirkung zu testen.

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Aus Testern wurden Kunden. Wir hatten es wirklich geschafft, für positive Stimmung zu sorgen und es wurde Zeit, diese Wirkung nicht länger nur meinen Freunden zu schenken. Zeit für viel mehr positive Stimmung für viel mehr Menschen. Zeit, BEAUTIFULSCENTS auf den Markt zu bringen!

Mittlerweile sind unsere Sprays über ein Jahr auf dem Markt. Wir sind überglücklich, dass wir es geschafft haben, vielen Menschen – ob Groß oder Klein – mehr Zufriedenheit, Ausgeglichenheit und Freude zu schenken.

MR: Bemerkenswert ist, dass fast alle Menschen, die so wie Du eine eindrucksvolle Erfolgsspur hinter sich her ziehen, selbst einmal ganz unten waren und dann für sich ein Rezept bzw. eine Strategie gefunden haben, wieder hoch zu kommen. Um so erfreulicher finde ich, dass dabei in Deinem Fall eine Produktserie herausgekommen ist, die wirklich schon vielen Menschen einen angenehmen Nutzen in Ihr Leben gezaubert hat. Wie geht es nun mit Deiner Produktserie weiter, wo kann man Sie kaufen und bzw. wie kann man mit Dir in Kontakt treten, wenn man Sie bestellen möchte, auch als Wiederverkäufer?

SW: Meine Kontaktdaten sind auf unserer Homepage Beautifulscents.com zu finden.

MR: Vielen Dank. Es ist immer wieder bereichernd, Ideen und Konzepte kennenzulernen um zu lernen und möglicherweise daraus Schnittstellen zu unserer Branche abzuleiten.

BEAUTIFULSCENTS
UPLIFTING MOOD SPRAY

JOY	FÜR MEHR: FREUDE, KLARHEIT, TATKRAFT, OPTIMISMUS.
HARMONY	FÜR MEHR: AUSGEGICHENHEIT, LEICHTIGKEIT, REINIGUNG, STÄRKE, INNERER FRIEDEN.
SELVELOVE	FÜR MEHR: STOLZ, FREUDE, UNWIDERSTEHLICHKEIT, SELBSTBEWUSSTSEIN, SELBSTVERWIRKLICHUNG.
EASE	FÜR MEHR: LEICHTIGKEIT, SPIELERISCHE GEDANKEN, KREATIVITÄT, LEBENSFREUDE.
RELAX	FÜR MEHR: RUHE, ENTSPANNUNG, GELASSENHEIT, BESSERE SCHLAF.
GOOD LUCK	FÜR MEHR: GLÜCK, FRÖHLICHKEIT, INNERE RUHE, FANTASIE.
SUCCESS	FÜR MEHR: SELBSTVERTRAUEN, ENTSCHEIDUNGSFREUDE, BEGISTERUNG, POWER, DURCHSETZUNGSKRAFT.
NEW START	FÜR MEHR: KRAFT, INSPIRATION, VERSÖHNUNG, POSITIVITÄT, REINIGUNG.

FOR MORE HAPPY MOMENTS IN LIFE
WWW.BEAUTIFULSCENTS.COM

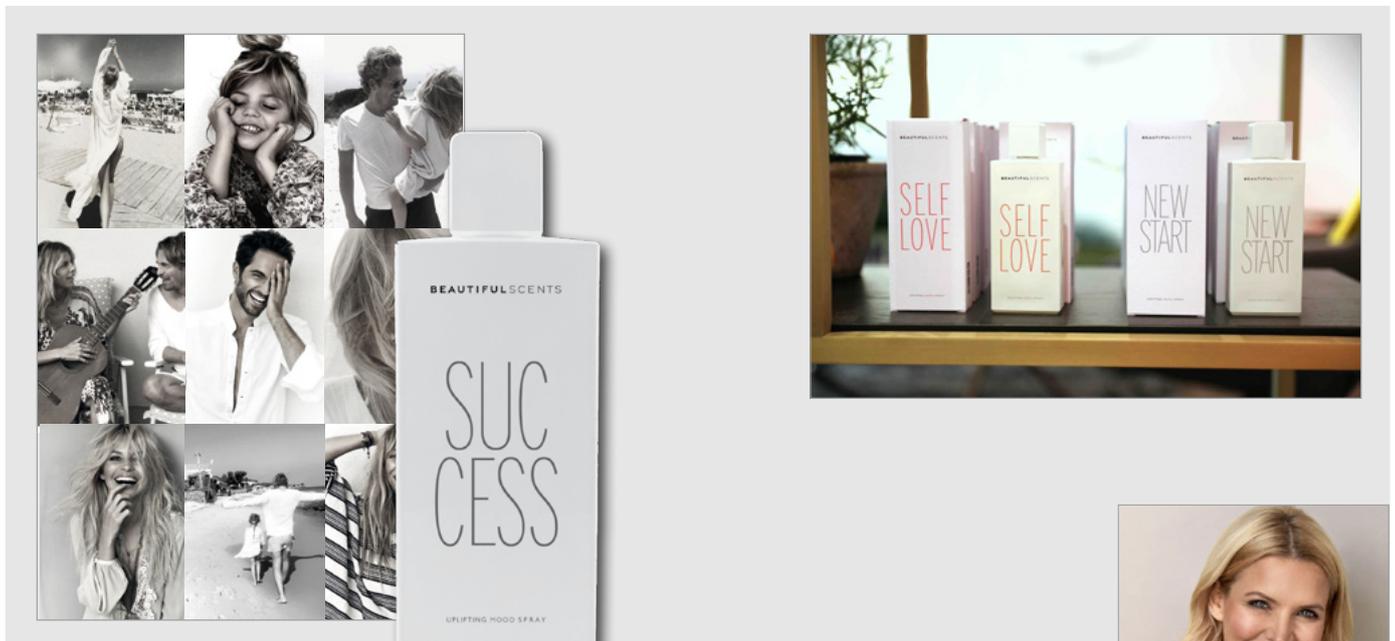


Foto: Stefanie Wirmsdorfer

Stefanie Wirnshofer

Weitere Infos unter: stefanie.wirnshofer@beautifulscents.com
Tel. +49 89 21529336

<https://www.beautifulscents.com>

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

§20 Online Kurs - unter Best Practice Aspekten neu gedacht „Fitness- und Gesundheitslizenz online – das Ganzkörperkräftigungstraining“ von Gerrit Haug und Michael Mügge



Grundsätzlich:

Viele Qualitätsanbieter perfektionieren den direkten Weg, von der individuellen Beratung zur Mitgliedschaft. Zusätzlich bieten §20 Kurse interessante Möglichkeiten für Gesundheitsanbieter, gesetzlich versicherte Kunden für verschiedene Gesundheitsangebote der Krankenkassen in der Einrichtung zu begeistern.

Mittlerweile sind immer mehr Menschen daran gewöhnt, Wissen digital zu konsumieren. Genau an der Stelle kommen digitale §20 Online Kurse ins Spiel.

Die Vorteile gegenüber analogen -Vor Ort Kursen- sind vielfältig. Die vielleicht wichtigsten Faktoren sind u.a., dass für Online Kurse keine Raum- und Personalkosten anfallen und für die Einrichtungen keine Abhängigkeit zu Mitarbeitern entsteht.

Wissenstransfer und BIG WHY

Dazu kommt, dass der Wissenstransfer durch §20 Online Kurse sehr intensive und nachhaltig sein kann, da der Kunde gezielter zu der Erkenntnis geführt wird, wie wichtig Training ist und WARUM (BIG WHY) er dort trainieren sollte, wo ihm der Kurs angeboten wurde.

Das Potential, für diese Kurse ist groß, die Nachfrage wächst stetig. Ca. 90% der Deutschen sind gesetzlich versichert. Für diese Menschen haben die Krankenkassen pro Person ca. 200€ im Budget. Dieses Budget in Anspruch zu nehmen und dadurch eine nachhaltige Kundenbindung aufzubauen, ist eine Frage der richtigen Einbindung in die Prozesse des Unternehmens und der richtigen Ansprache der Kunden.

An der Stelle kommen Michael Mügge, Konzeptexperte der Fitness- und Therapiebranche mit einer über 20 jährigen Branchenerfahrung und tätig für namhafte Unternehmen der Industrie und Gerrit Haug, Sportwissenschaftler und Inhaber einer Gesundheitseinrichtung, ins Spiel. Die pragmatischen Erfolgsunternehmer haben bestehende Angebote analysiert und einen neuen, allgemeinen, digitalen §20 Online Kurs Einstiegskurs entwickelt:

„Fitness- und Gesundheitslizenz online – das Ganzkörperkräftigungstraining“

MR: Hallo Michael, hallo Gerrit, danke für Eure Zeit. Was hat Euch bewogen in einem Markt mit vielfältigen, bestehenden Angeboten einen neuen §20 Online Kurs zu entwickeln?

GH: Erst einmal Danke Markus, dass wir Deine Medical Active Plattform nutzen können, um uns mit unserem neuen § 20 Online Kurs zu präsentieren. Es gibt zwar schon einige Anbieter von verschiedenen §20 Online Kursen, sogar Spezialanbieter deren Kurse sich z.B. hervorragend eignen, Produkteinführungen zu stärken, wie der Kurs SkillCoach bei Scillcourt.

Wir wollten nun einen neuen Kurs schaffen, der vielfältig und gleichzeitig allgemein einsetzbar ist, weil er aus unserer sich die wichtigsten Kernthemen abdeckt, die für den neuen Kunden wichtig sind, um besser informiert ins Fitness-, bzw. Muskeltraining einzusteigen.

MM: Außerdem, Menschen sind immer preissensibler. Die Zielsetzung bei der Entwicklung unseres Kurses war also auch, dass wir den Preis für den Endkunden sehr attraktiv gestalten wollten. Ist der Endkundenpreis attraktiv, also kein großes GAP zur Rückerstattung, wird der Kurs besser nachgefragt. Dazu war uns wichtig, die Lizenzgebühren für die mit uns kooperierenden Unternehmen möglichst gering zu halten. Beides ist uns gut gelungen.

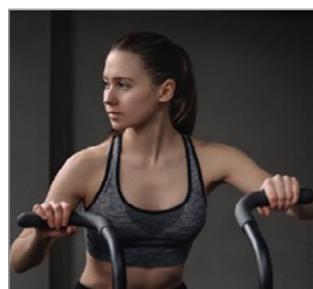
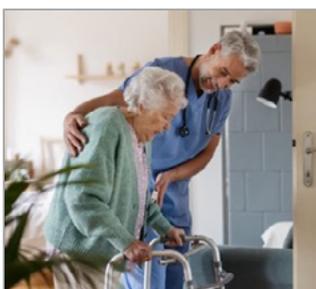


Foto:

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

MR: Interessant, aber mal unabhängig von Eurer Kalkulation. Es gibt ja nicht nur Spezialanbieter wie bei Eurem Beispiel für den Scillcourt. Es gibt auch jede Menge verschiedene -Allgemeine- §20 Kurse. Was macht Euren Kurs so besonders?

GH: Ich möchte an der Stelle nur von mir als Betreiber sprechen und erläutern warum wir unseren Kurs so konzipiert haben, wie er jetzt angeboten wird.

Im Workflow mit meinen Kunden war mir wichtig, dass ich beim Verkauf des Kurses auch eine Art „Verkaufserlebnis“ schaffe. Ich wollte dem Kunden bei Abschluss des Kurses etwas übergeben, eine Wertigkeit schaffen und einen persönlichen Bezug herstellen. Das heißt, wir beschränken uns nicht auf eine Online-Registrierung per Link, sondern wir stellen hilfreiche Unterlagen zur Verfügung, die dem Kunden im Studio persönlich übergeben werden. Für die Gestaltung des Kurses war mir außerdem wichtig, dass der Kunde im Kurs echte Menschen sieht, die ihn durch den Kurs begleiten und z.B. Übungen persönlich zeigen.



MR: Ihr seht mehr denn je ein großes Potential für eine Gesundheitseinrichtung, bzw. ein Studio, §20 Online Kurse anzubieten?

MM: Aus unserer Sicht und den Erfahrungen die wir gemacht haben, ist das Potential enorm. Bei ca. 90% gesetzlich Versicherter in Deutschland und 200€ Budget pro Kopf, kommt es aber auf die richtige Umsetzungsstrategie und eine gute Konzeption an. Beides liefern wir mit unserem Kurs.

GH: Das kann ich aus der Erfahrung in unserer eigenen Einrichtung nur bestätigen. §20 Online Kurse als Hebel im Abschluss zu nutzen, egal ob beim Aboverkauf oder im Upsell, lohnt sich auf jeden Fall.

MR: Was genau meint ihr mit Umsetzungsstrategien ?

MM: Die Möglichkeiten an welcher Stelle ich das Thema anspreche, ob bei Neukunden im Abschluss, beim Bestandskunden im Upsell, bei der Reaktivierung ehemaliger Kunden oder einfach im externen Markt zur Leadgenerierung sind sehr vielfältig. Wichtig ist aus unserer Erfahrung, wie ich es anspreche und wann. Das schauen wir uns gemeinsam mit unseren Kunden an und unterstützen sie mit verschiedenen Maßnahmen, wie Marketing, Schulungen, etc.

GH: Wir bieten natürlich jedem Interessierten Unternehmer die Möglichkeit, sich kostenlos und unverbindlich im Rahmen eines Zoom Termins bei uns zu informieren.

Hierfür steht mein Geschäftspartner und Co Founder Michael Mügge als Spezialist für die Systemimplementierung gerne zur Verfügung. Die Mailadresse findet ihr am Ende des Interviews.

MR: Gerrit, Michael danke für Eure Zeit und das interessante Gespräch. Viel Erfolg mit Eurem neuen § 20 Kurs.

Gerrit Haug, Michael Mügge

DIGITAL HEALTH SOLUTIONS

An der Kirche 7 | 45701 Herten

Mobil: +49 173 2819946

Weitere Infos unter: muegge@healthsolutions.digital

Weitere Infos findet ihr auf der Seite:

<http://healthsolutions.digital>



Foto: Gerrit Haug



Foto: Michael Mügge

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Erfolgskonzepte:

Carina Russ - Nicht nur RAUCHFREI - Erfolg durch Hypnose

Rauchfrei nach nur einer intensiven Hypnosesitzung?

Wir haben über Carina Russ, Hypnoseexpertin mit langjähriger Erfahrung und eindrucksvoller Erfolgsbilanz berichtet. Wie versprochen haben wir nun nachgefragt, nicht bei Carina, sondern bei Ihren Kunden. Die Lobeshymnen sind eindrucksvoll. Somit besteht natürlich die Möglichkeit, Carina für 2-3 Hypnosetage einzuladen. Persönliches Coaching, aufklärende Vorträge?

Wer schon immer mal einen Weg suchte, aufzuhören, mit der aus der Zeit gefallenen Sucht für den Glimmstengel, der hat jetzt eine Empfehlung, die anscheinend funktioniert.



Das sagen Ihre Kunden: Thema Rauchfrei

Zitat von Karin und Ben A., Dingolfing.

Sie sind verheiratet und haben gemeinsam beschlossen durch Hypnose rauchfrei zu werden. Beide wurden auch nach nur einer Sitzung rauchfrei so wie 95% meiner Klienten. RAUCHFREI NACH NUR EINER einzigartigen #MISSIONRAUCHFREI Hypnose:

„Es war natürlich nicht unser erster Versuch aufzuhören, aber dafür der leichteste und letzte.

Wir sind jetzt als Paar über ein Jahr rauchfrei, dank Carina.

Ich wollte eigentlich nicht aufhören zu rauchen, aber dann haben wir das mit der Hypnose gefunden und ich dachte mir, wenn das so einfach ist, wie Carina es auf Ihrer Homepage sagt, dann probier ich das aus, weil mein Mann es so gerne wollte. Und ich mittlerweile seit 20 Jahren rauchte.

Aber es ist so leicht! Keiner von uns hatte nach der Sitzung mit Carina, das Verlangen zu rauchen. Wir sind glückliche Nichtraucher. Ich bin von der Hypnose so überzeugt, dass ich bei Carina eine zweite Hypnose Sitzung gebucht habe, ich konnte kein Obst und Gemüse essen, ich hatte regelrecht Ekel davor, und auch dabei konnte mir Carina helfen und ich esse jetzt alles an Obst und Gemüse, ob frisch oder gekocht. Es ist einfach wunderbar und faszinierend was man mit einer Hypnose alles erreichen kann. Als wunderbaren Nebeneffekt bin ich auch einige Kilo leichter und fühle mich besser denn je! Danke Carina, durch deine Hilfe konnte ich und Ben mein Mann unser Leben sehr positiv verändern.“

Zitat Alex Gürtner, Landshut, Thema Rauchfrei

„Liebe Carina, nachdem mich die Zigarette über Jahrzehnte begleitet hat, bin ich nun Dank Dir, seit dem 03.07.24 glücklich rauchfrei. Ich hatte einmal noch das Verlangen dass ich die Zigarette brauche aber das verging dann gleich wieder. Mit jedem rauchfreien Tag interessiert mich die Zigarette immer weniger, bzw. gar nicht mehr und das Verlangen war sowieso schon bald weg. Es ist wirklich überraschend, dass ich auf keinen Kaffee oder irgendwelche Dinge welche ich mit der Zigarette in Verbindung standen verzichten muss, es macht mir überhaupt nichts aus, der Kaffee schmeckt sogar noch besser ohne Qualm *lach*. Außerdem bin ich ohne Zigarette viel ruhiger, entspannter, konzentrierter und fokussierter! Vielen lieben Dank dafür, ich werde dich sehr gerne weiterempfehlen. Liebe Grüße Alex Gürtner, Landshut.“

Zitat Kathrin R. Landshut: Thema Abnehmen & Seelischen Ballast transformieren

„Liebe Carina, es ist mittlerweile 3 Monate her seit der Hypnose und ich habe einfach 6 Kilo wie von selbst abgenommen. Abgesehen von diesem WOW gibt es noch weitere Punkte die sich bei mir verändert haben und das möchte ich dir mitteilen: Ich esse seit deiner Hypnose keine Süßigkeiten mehr (Zucker war immer mein Elixier). Ich esse viel Gemüse und Obst und war ganz von selbst ohne darüber nachzudenken weil es mir jetzt so gut schmeckt. Ich trinke mittlerweile 2-3 Liter WASSER AM TAG, das wäre vorher undenkbar gewesen. Ich nehme mich und meinen Körper viel mehr an, ich schlafe besser, meine seelischen Belastungen aus meiner Kindheit sind einfach wie weggeblasen und dazu kommt dass ich mich jetzt super gerne bewege und richtig Freude daran habe, ich bin es mir wert, dass es mir gut geht. Ich fühle mich so gut und weiss, dass es für immer bleiben wird, weil es keine Diät ist bis Datum X, sondern weil sich ganz tief in mir etwas wundervolles verändert hat, Ohne Ablaufdatum. Ich liebe mein neues Leben sehr. DANKE CARINA, Kathrin R., Landshut.“



Foto: Carina Ruß

Carina Ruß

Weitere Infos unter: info@missionrauchfrei.de
Mobil +49 160 705 46 87

<https://missionrauchfrei.de>

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Erfolgskonzepte: Janine Katharina Poetsch Erfolgsgarant: Invest in Personalentwicklung und Ausbildung

Sichtweisen von Janine Katharina Poetsch, Inhaberin der - Gekonnt wirken Akademie- Wegbegleiterin für Image & Persönlichkeit im Business, u.a. bekannt aus Stern TV



MR: Warum ist Nachhaltigkeit in der Ausbildung so wichtig, um für die Bindung für qualifizierte Fachkräfte zu halten?

JKP: In der heutigen Arbeitswelt, in der die Talentsuche und -bindung immer schwieriger wird, ist eine nachhaltige Ausbildung ein entscheidender Faktor. Unternehmen müssen ihren Mitarbeitern nicht nur die richtigen Fähigkeiten vermitteln, sondern auch eine Umgebung schaffen, in der sie sich entfalten und weiterentwickeln können.

MR: Warum sollten Unternehmen in eine nachhaltige Ausbildung mit Persönlichkeitsentwicklung als eine Art Trainee-Programm investieren?

JKP: Durch eine nachhaltige Ausbildung können neue Mitarbeiter*innen langfristig motiviert und engagiert bleiben. Sie fühlen sich wertgeschätzt und haben das Gefühl, dass ihr Unternehmen in sie investiert. Dies führt zu einer höheren Mitarbeiterzufriedenheit und verringert die Wahrscheinlichkeit, dass qualifizierte Fachkräfte das Unternehmen verlassen.

Der Motivationstrainer Steffen Kirchner sagte dazu einmal „Menschen, die miteinander arbeiten, addieren ihre Potenziale. Menschen, die füreinander arbeiten, multiplizieren ihre Potenziale.“



MR: Welchen Vorteil ziehen Arbeitgeber durch eine neue Art der Nachhaltigkeit und des Qualitätsbewusstseins in der Ausbildung?

JKP: Darüber hinaus hat eine nachhaltige Ausbildung auch positive Auswirkungen auf die Unternehmenskultur und das Image. Unternehmen, die sich für die Nachhaltigkeit ihrer Mitarbeiterentwicklung einsetzen und das auch auf Social Media kommunizieren, werden vom Nachwuchs auf der Suche nach einer passenden Ausbildungsplätze als attraktive Arbeitgeber wahrgenommen. Dies hilft Unternehmen enorm, qualifizierte Fachkräfte anzuziehen und langfristig zu binden.

Wenn Unternehmen in eine nachhaltige Ausbildung investieren, profitieren sie sowohl finanziell als auch aus Sicht der Mitarbeiterbindung und des Images. Es ist Zeit, die Bedeutung der Nachhaltigkeit im Training anzuerkennen und in zukunftsfähige Mitarbeiterentwicklung zu investieren. sagte „Lerne den Ton der Gesellschaft anzunehmen, in der Du Dich bewegst.“

MR: Warum ist es so wichtig, Mitarbeiter regelmäßig weiterzuentwickeln?

JKP: Wir leben im Zeitalter der Schnelllebigkeit und des Bewusstseins. Mitarbeiter haben oft schon lange Anfahrtswege und wollen sich eigenständig in der Freizeit nicht mehr weiterbilden.

Bevor ich mit meinen Kunden in meinem von mir entwickelten Azubi Training „Knigge mit Potenzial-Entfaltung“ (www.gekonnt-wirken.de/azubis) arbeite, startet die Zusammenarbeit immer mit einer Analyse in allen Abteilungen. Dabei sind seit Jahren die gleichen „Beschwerden“ an der Tagesordnung.

Ich bin der Meinung, dass sich die älteren Generationen eine falsche Erwartungshaltung in den Tag legen. Junge Menschen möchten sich von Anfang mit einbringen und nicht das Gefühl haben, eine Art „moderner Sklave“ oder „Lückenbüsser“ zu sein. Was zu meiner Zeit als X-Generation noch selbstverständlich war „Lehrjahre sind keine Herrenjahre“ ist heute out. Teilweise sind die jungen Menschen auch von meiner Generation oder der Y-Generation von einigen Helikopter-Eltern so sehr in Watte gepackt worden.

MR: Welche Chancen sehen Sie darin?

JKP: Wir haben gerade jetzt in der sich ändernden Zeit die größte Chance, gemeinsam die Arbeitswelt nachhaltig und qualitativ hochwertig zu verändern. In einer sich ständig verändernden Arbeitswelt ist es von entscheidender Bedeutung, dass Unternehmen ihre Mitarbeiter kontinuierlich weiterentwickeln und ihre Fähigkeiten nachhaltig fördern. Doch das allein reicht nicht aus, um großartige Talente langfristig an das Unternehmen zu binden.

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Indem Unternehmen nachhaltige Trainingsprogramme für Auszubildende und junge Mitarbeiter implementieren, zeigen sie Engagement für die kontinuierliche Entwicklung ihrer Mitarbeiter.

Das sind für mich langfristige Weiterbildungsprogramme, welche die individuellen Wünsche und Bedürfnisse der Mitarbeiter zugeschnitten werden anstatt dem typischen Massencharakter „haben wir mal gemacht mit einem Tagetraining mit 20 Teilnehmern oder mehr.“ Durch den Einsatz innovativer Lernmethoden, z.B. durch 1:1 Online-Coachings oder Lernkontrollen über moderne Technologien können Unternehmen ihren Auszubildenden maßgeschneiderte Lernmöglichkeiten bieten und deren Weiterentwicklung und Reinwachsen ins Team in der Ausbildung aktiv unterstützen. Das schafft nicht nur zufriedene und motiviertere neue Mitarbeiter, sondern erhöht auch die Mitarbeiterbindung und verringert die Fluktuationsrate. Qualifizierte neue junge Potenziale und Fachkräfte fühlen sich geschätzt und investieren langfristig in ihre Karriere innerhalb des Unternehmens.

MR: Warum ist es so wichtig, jungen Menschen beim Onboarding zu helfen?

JKP: Der Übergang von der Schule ins Berufsleben kann überwältigend sein. Viele junge Menschen stehen vor Herausforderungen wie dem Umgang mit dem Verständnis von Unternehmensstrukturen und Prozessen oder der Anpassung an die Erwartungen und Anforderungen der Arbeitswelt.

Fakt ist, wenn junge Menschen von Anfang an die richtige Unterstützung erhalten, werden sie schneller produktiv und können ihr volles Potenzial entfalten. Das bedeutet nicht nur Vorteile für das Unternehmen, sondern auch für die jungen Mitarbeiter selbst.

MR: Warum brauchen junge Mitarbeiter Vorbilder mit guten Umgangsformen, guten Kommunikationsfähigkeiten und ausgezeichneten Menschenkenntnissen im Unternehmen?

Die heutige Arbeitswelt ist geprägt von einer stetigen Weiterentwicklung, die für junge Mitarbeiter eine zunehmend wichtige Rolle spielt. Damit sie erfolgreich in ihre berufliche Laufbahn starten können, benötigen sie Vorbilder, die ihnen mit guten Umgangsformen, exzellenten Kommunikationsfähigkeiten und herausragenden Menschenkenntnissen den richtigen Weg zeigen.

Leider werden gute Umgangsformen nicht von jedem im Unternehmen vorgelebt. Doch gerade das fördert den Respekt gegenüber anderen und ein angenehmes Arbeitsklima. Wenn junge Mitarbeiter von Vorbildern mit vorbildlichen Umgangsformen lernen, können sie diese Fähigkeiten selbst in ihren beruflichen Alltag integrieren.

Darüber hinaus sind gute Kommunikationsfähigkeiten für den Erfolg im Berufsleben unerlässlich. Junge Mitarbeiter müssen in der Lage sein, ihre Gedanken klar und präzise zu vermitteln, um effektiv zu kommunizieren. Indem sie von Vorbildern lernen, die diese Fähigkeit beherrschen, können sie ihre eigenen Kommunikationsfähigkeiten verbessern und so ihre berufliche Entwicklung vorantreiben.

Nicht zuletzt sind ausgezeichnete Menschenkenntnisse von großer Bedeutung, um erfolgreich mit Kunden, Kollegen und Vorgesetzten zu interagieren, diese kann man durch Training entwickeln. Junge Mitarbeiter benötigen Vorbilder, die in der Lage sind, die Bedürfnisse und Emotionen anderer zu erkennen und angemessen zu reagieren.

In diesem Sinne wünsche ich viel Freude beim Umsetzen und Ausprobieren meiner kleinen Tipps.

MR: Vielen Dank für Deine Sichtweisen als aussenstehender Profi, mit Blick auf Themen die auch bei Qualitätsanbieternder Fitness- und Gesundheitsbranche sehr relevant sind.

Janina Katharina Pötsch

Janine Katharina Pötsch gehört zu den bekanntesten Image-Trainerinnen im deutschsprachigen Raum. Die Wegbegleiterin für Image und Persönlichkeit im Business zeigt Ihren Kunden, wie diese sich stilvoller auf jedem Business-Level online und offline wirkungsvoll präsentieren, um ihre Karriere zu forcieren oder als Unternehmen mit dem jeweiligen Team ethisch und nachhaltig zu wachsen.

Weitere Infos unter: jkp@gekonnt-wirken.de

Mobil +49 173 1621464

<https://www.gekonnt-wirken.de>



Foto: Janina Katharina Pötsch

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Erfolgskonzepte: Rotlicht und Regeneration Wissens-News von Medical Active Partner Ergoline, JK-Group



Das neue **DAYON Recharge** des internationalen **Lichtspezialisten JK Group** ist eine hocheffektive, kombinierte **Ganzkörperanwendung**, die den Einsatz von Rotlicht ganz ohne Aufwand oder Terminstress ermöglicht - nach dem Sport, einem anstrengenden Arbeitstag oder für die ganz besondere Me-Time.

Photobiomodulation - mit hochwirksamen Lichtspektren zu mehr Leistungsfähigkeit

Das Besondere:

Im neuen DAYON Recharge kommen unterschiedliche Wellenlängen des Lichts zum Einsatz. Diese unterscheiden sich vor allem durch ihre jeweilige Eindringtiefe und die Effekte auf den gesamten Körper. Rotes Licht im Bereich von etwa 630 bis 660 Nanometern (nm) hat sich dabei als besonders wirksam für Anwendungen in der Haut erwiesen und kann unter anderem die Aktivität der Bindegewebszellen, insbesondere der Fibroblasten, verbessern und die Kollagenproduktion anregen.



Durch die Ergänzung mit Nahinfrarotlicht (NIR) im Bereich von etwa 850 Nanometern lassen sich jetzt auch zusätzliche **systemische Tiefeneffekte** erzeugen, von denen nicht nur die Haut, sondern auch **Faszien und Muskeln** nachhaltig profitieren. In der medizinischen Fachsprache wird diese **Steigerung der Leistungs- und Regenerationsfähigkeit** des Körpers und die positiven Effekte auf Zellen und Organismus als **Photobiomodulation** bezeichnet.



Sebastian Stammer - Head of Consumer Business
DAYON von Ergoline, JK-Group

Phone: +49 2224 818 815 - Mobile: +49 162 2801 376
Weitere Infos unter: sebastian.stammer@jk-group.net

<http://www.dayon.com> - www.jk-group.net

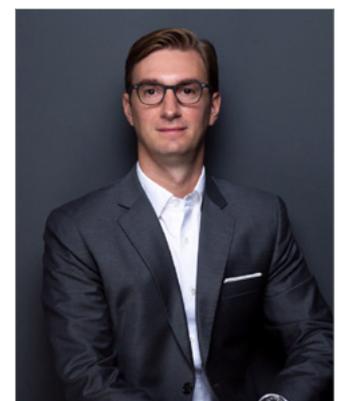


Foto: Sebastian Stammer

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

MEDICAL ACTIVE EMPFEHLUNG: Das UnternehmensNavi - Die digitale Lösung gegen den wachsenden Bürokratieaufwand

„Es gibt für Unternehmer keine Alternative zu einem rechtskonformen Verhalten!“, so Dr. Hans Geisler zur steigenden Belastung für Unternehmer.

Die Lösung: **Das UnternehmensNavi!**

Das **UnternehmensNavi** automatisiert in Ihrem Unternehmen die Bearbeitung rechtlicher Themen und entlastet so Ihre Studio- und Personalverwaltung sowie auch die Geschäftsleitung. Durch verschiedene softwarebasierte Tools werden Arbeitsabläufe vereinfacht oder sogar vollständig übernommen. Die Bearbeitung – soweit überhaupt noch erforderlich – erfolgt stets angeleitet und automatisiert. Von der Überwachung Ihres Unternehmensauftrittes im Internet, einem effektiven Forderungsmanagement über Datenschutzlösungen bis hin zur individuellen rechtlichen Beratung, bietet Ihnen das **UnternehmensNavi** ein Full-Service Angebot.



Foto: Dr. Hans Geisler

Preview: Das **UnternehmensNavi** wird ab Winter 2024/2025 durch das **Unternehmersicherheitstraining®** ergänzt und damit vervollständigt!



UnternehmensNavi: komplett neu und übersichtlich strukturiert!
DAS UNTERNEHMER SICHERHEITSTRAINING® kommt!

Die Anzahl der Haftungsverfahren gegen Unternehmer, die persönlich in Anspruch genommen werden steigt von Jahr zu Jahr. Auch wenn die Kenntnis aufgrund der Vielzahl der Gesetze und Vorschriften faktisch nicht (mehr) möglich ist, kann sich kein Unternehmer oder Geschäftsführer damit verteidigen, dass er von seinen Pflichten nichts gewusst hat bzw. die einzuhaltenden Vorschriften nicht kannte.

Die Fülle an Anforderungen, die stetig steigen, haben uns dazu animiert, bereits seit über drei Jahren am **UNTERNEHMERSICHERHEITSTRAINING®** zu arbeiten. Dieses wird noch dieses Jahr fertiggestellt und sodann von uns als Webinar und Seminar angeboten. Es handelt sich um ein komplexes System, mit dem die Hauptrisiken, die für jeden Unternehmer bestehen, systematisiert erkannt, überwacht und erledigt werden können.

Die für jeden Unternehmer wichtigsten Maßnahmen können direkt im **UnternehmensNavi** eingerichtet und an die eigenen Mitarbeiter (rechtskonform) delegiert werden. Sie werden auch bei der Überwachung der Einhaltung der Verpflichtungen durch die darauf konzipierten Tools unterstützt.

Wir haben das **UnternehmensNavi** - auf vielfachen Wunsch unserer Mandanten - stark vereinfacht, so dass Sie sich innerhalb von 5 Minuten leicht, einfach und mühelos einen Überblick verschaffen können. Hier kostenfrei registrieren und sich im UnternehmensNavi umschauen: <https://unternehmensnavi.com>

Für alles weitere empfehlen wir eine persönliche Kontaktaufnahme unter:
<https://www.rae-geisler-franke.de>

Dr. Geisler, Dr. Franke & Kollegen

Dr. Geisler, Dr. Franke Rechtsanwälte Partnerschaft mbB



Markus Rauluk, Medical Active ist Gründungsmitglied und strategischer Partner der:



Experten Allianz
FÜR GESUNDHEIT e.V.

Werden Sie jetzt Mitglied, Fördermitglied, Partner
Weitere Infos: www.expertenallianz-gesundheit.de

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Aktuelle Termine

BODYMEDIA INNOVATION DAYS
Hamburg
12. September 2024
<https://www.bodymedia.de>

40 JAHRE DSSV
Event Mallorca
24.-27. Oktober 2024
<https://www.dssv.de>

MAIK EBENER - Super Netzwerk
Hachenburg
13. September 2024
<https://www.maik-ebener.de>

milon-X Weltpremiere
Hamburg
07. November 2024
<https://milongroup.com/de>

ONE FUTURE Netzwerktreffen
Salzburg / Mondsee
18.-20. September 2024
<https://one.dsb.digital/events>

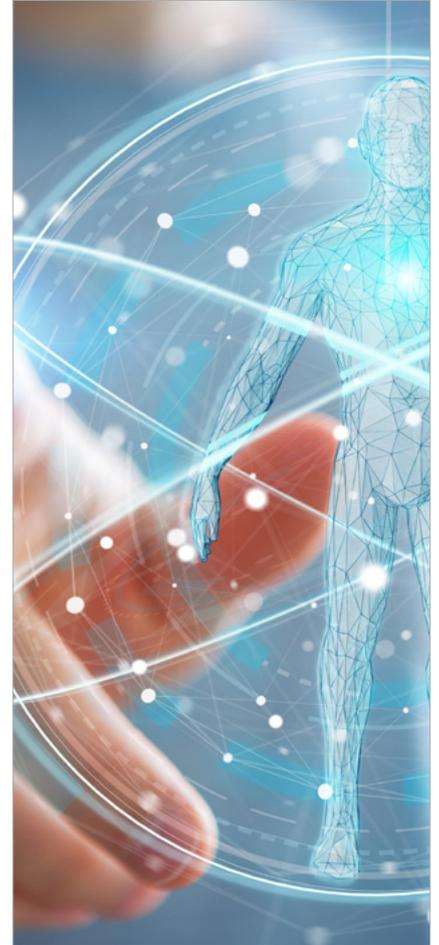
Messe THERAPIE
Hamburg
08.-09. November 2024
<https://www.therapiemesse-hamburg.de>

EGYM HEALTH & WIESN
Das Vordenker Forum der Branche
20.-21. September 2024
<https://egym.com/de>

milon & five World-Kongress
Augsburg
21.-23. November 2024
<https://milongroup.com/de>

BODYLIFE AWARD
Frankfurt
26. September 2024
<https://bodylife-medien.com>

Messe THERAPIE
München
03.-05. Dezember 2024
<https://www.therapiemesse-muenchen.de>



Dialogpartner

Im freundlichen Dialog mit:

