

EXPERTE FÜR STRATEGISCHES GESUNDHEITSMANAGEMENT

Markus Rauluk im Gespräch mit Medical Active Partner Karl-Heinz Rüter

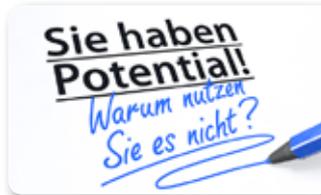
MR: Herr Rüter, wie beurteilen Sie als langjähriger Teilnehmer im Fitness- und Gesundheitsmarkt die aktuelle Situation der Clubs, insbesondere aus wirtschaftlicher Sicht?

KHR: Vergleichbar mit den Tankstellen der 70er Jahre. Damals hat man sich entschieden, alle Energie auf den Verkauf von Zusatzprodukten zu setzen, weil der Ertrag pro Liter Benzin trotz steigender Benzinpreise kontinuierlich sank. Die Tankstelle von heute verdient mit dem Verkauf von Kaffee genau so viel Geld, wie mit dem Verkauf von Benzin.

Die Mitgliedsbeiträge der Clubs sind zwar stabil, dafür haben wir aber steigende Kosten, die zum Teil nicht mehr angemessen weitergereicht werden können. Und eine Anpassung von 4% entsprechend der aktuellen Inflationsrate ist schwer durchzuführen. Der Verdienst muss daher mittel- bis langfristig aus den Zusatzverkäufen erfolgen. Was bietet sich da besser an, als der Bereich Theke/Bistro.

MR: Sie propagieren also tatsächlich eine stärkere Konzentration auf den Bereich Theke/Bistro?

KHR: Ja, natürlich. Im Durchschnitt bleiben dem Unternehmer von 1 EURO Mitgliedsbeitrag nach Abzug aller Kosten 5 Cent übrig. Im Bereich Bistro/Theke sind das bei einer angemessenen Aufschlagskalkulation (ca. 250%) mehr als 0,60€ pro EURO. Und wenn wir uns die Verkaufspreise in den Tankstellen anschauen, dann haben wir es als „Fach-Unternehmen“ relativ einfach. Lange Öffnungszeiten sowie die schon vorhandene Kundennähe waren auch bei den Tankstellen damals das Faustpfand. Da unsere Produkte im Bereich Theke/Bistro Kernkompetenz orientiert sind und zum Trainingserfolg der Kunden beitragen, kommen wir außerdem, im Vergleich zu den Tankstellen damals, mit sehr geringen Investitionen aus. Wir müssen nicht von Anfang in Verkaufsflächen investieren.



Im Bild: Karl - Heinz Rüter,
Aquarino Bistrotcoach UG

MR: Wie verändert sich der Personalaufwand?

KHR: Der bleibt erst einmal gleich und steigt wenn überhaupt am Umsatz angepasst. Wir sind neuerdings sogar in der Lage, eine solche Umstellung vorzunehmen, ohne dass dabei die personellen Ressourcen des Chefs benötigt werden. Dafür bilden wir zwei hauptverantwortliche Mitarbeiter in einem 2-tägigen Seminar aus, die dann den Bereich Theke /Bistro eigenständig leiten und im Bedarfsfall für die erste Zeit gecoacht werden.

MR: Wann und wo finden diese Seminare statt?

KHR: Zuerst empfehle ich jedem Interessierten das Intensiv-Seminar „Bistro Kompakt“. Das dauert nur 4 Stunden und dort plaudere ich mein gesamtes Wissen aus. So kann sich dann jeder überlegen, was er davon gebrauchen kann. Und ob er das neue Wissen selbst umsetzen will, oder ob er unsere Hilfe in Anspruch nehmen möchte. Die Termine finden Sie auf www.bistrocoach.de!

MR: Das funktioniert dann bei Jedem?

KHR: Bei Jedem, der sich an seinen individuellen Masterplan hält. Unsere Studioleiter kalkulieren 3,50€ und mehr für Ihren Eiweißshake, ohne dass deren Mitglieder murren. Und auch die Konkurrenz des Internets haben wir komplett ausgeschaltet. Deutschlandweit haben wir schon mehr als 20 Clubs erfolgreich umgestellt. Ausgehend von einem Umsatz/Check-In von 0,50€ braucht der Kunde im Durchschnitt weniger als 12 Monate, bis er seinen Umsatz verdoppelt hat.

MR: Vielen Dank Herr Rüter für das Interview und wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg!

Weitere Infos erhalten Sie unter:

www.bistrocoach.de oder per Mail: seminar@bistrocoach.de



Liebe Medical Partner,

haben Sie schon einmal über Kosten / Nutzen/ Aufwand Ihrer Bistrotheke nachgedacht?

Discounter machen es uns vor. Möglicherweise werden auch Premiumclubs irgendwann diesen Bereich noch professioneller automatisieren. Sicher war die Einführung der Zapfanlage für Mineraldrinks nur der Anfang...

Eine erste Ausführung der vollautomatischen Bistrotheke wurde ja bereits in der aktuellen Ausgabe des Fitnessmanagement Magazins vorgestellt.

In Studios, die sich serviceorientiert als Gesundheits- und Premiumclubs definieren, kann es doch nicht sein, dass man den Kaffee und den Proteindrink zum Freundschaftspreis „überschiebt“ - und das bei überproportionierter personeller Besetzung. Ich bin der Meinung, wenn man vollen Service liefert, dann MUSS auch die dahinter liegende Kalkulation passen.

Karl Heinz Rüter zeigt und beweist regelmäßig in seinen Seminaren, dass es auch anders geht.

Gestandene Unternehmer, die seine Seminare besucht haben reiben sich die Augen und fragen sich, wie sie diesen Bereich bisher so nebenher laufen lassen konnten. Es geht um Wirtschaftlichkeit und bei Manchem sogar um existentielle Fragen. Daher sollte man doch meinen, dass dieses Thema sehr wichtig ist.

Ich wünsche viel Spaß und eine hohe Sensibilisierung bei dem Interview mit

Karl Heinz Rüter.



Herzlichst

Markus Rauluk
Geschäftsführer

AKTUELLE TERMINE:

⇒ **DSSV Aufstiegs - Kongress**
25. bis 26.10.2013, Mannheim

⇒ **Inline Kongress**
09. bis 10.11.2013, Kassel

⇒ **DSSV Seminarreise**
21. bis 24.11.2013, Türkische Riviera
Tagen, wo andere Urlaub machen!
5* Hotel Royal Holiday Palace

INFOSERVICE



Haben Sie aktuelle News, die unsere Netzwerkpartner mit hilfreichen Impulsen unterstützen?

Bitte kontaktieren Sie uns unter:
info@medical-active.net
oder Tel. +49 (0)871 96696 22
(Di. und Do. 9.00 - 12.00 Uhr)