



Im September diesen Jahres wurde die „Trifels Fitness World in Annweiler eröffnet – erstmals begleitet durch die „Fitness World Concept“



Die erste Anlage, die Ergo Fitness World in Pirmasens – musste bereits zweimal erweitert werden und boomt unter anderem durch ein spezielles, gesundheitsorientiertes Seniorenkonzept

## Mitarbeiter vor Profitmaximierung

Michael Resch über den Markt und das Ergo-Fit-Erfolgsrezept

**shape up:** Herr Resch, was ist Ihre Firmenphilosophie?

**Michael Resch:** Unser Ziel war und ist es, unseren Kunden mit unseren Produkten zu unterstützen, d. h. ihm seine tägliche Arbeit so einfach wie möglich zu machen.

**shape up:** Durch welche Merkmale unterscheiden Sie sich von anderen Herstellern, gibt es Alleinstellungsmerkmale und wie sehen diese aus?

**Michael Resch:** Ein Vorteil unserer Geräte ist sicher die einfache Bedienung. Denn 50% unserer Kunden kommen aus dem Bereich von Rehazentren/Krankenhäusern und Physiotherapeuten. Und gerade diese Kunden schätzen vor allem die einfache Bedienung unserer Geräte. So können fast alle unsere Geräte mit nur 4 Tasten bedient werden.



**shape up:** Welche Funktion hat Ihr wissenschaftlicher Beirat und aus welchen Personen setzt er sich zusammen?

**Michael Resch:** Unser wissenschaftlicher Beirat setzt sich aus verschiedenen Experten aus der Sportwissenschaft zusammen. Neben Prof. Dr. Dietmar Schmidtbleicher als Experte für das Krafttraining und Prof. Dr. Kindermann als Experte für das Cardiotraining ergänzt Prof. Dr. Emrich den wissenschaftlichen Beirat. Durch diese Experten können wir immer die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse in die Geräteentwicklung einfließen lassen.

**shape up:** Worauf achten Sie bei der Auswahl Ihrer Mitarbeiter?

**Michael Resch:** Ein wichtiger Bestandteil unserer Firmenphilosophie war schon immer, unsere Geräte komplett in Deutschland in unserem Werk in Pirmasens zu fertigen. Die Kosten sind hier zwar etwas höher, aber dafür verfügen wir hier auch über ausgezeichnete Fachkräfte, die die hohe Qualität der ERGO-FIT Produkte gewährleisten. Wir versuchen daher, langfristig mit unseren derzeit 85 Mitarbeitern zusammenzuarbeiten. Und letztendlich haben wir als Unternehmen auch eine Verantwortung und Verpflichtung gegenüber unseren Mitarbeitern und ihren Familien. Diese Verantwortung steht bei uns als inhabergeführtes Familienunternehmen vor der absoluten Profitmaximierung. Denn unsere Mitarbeiter sind einer der tragenden Pfeiler unseres Erfolges.

**shape up:** Oft scheitert ja die Einführung neuer Produkte am Widerstand der Mitarbeiter, Neues zu lernen. Wie war das bei der Einführung der Vitality System Trainings- und dokumentationssoftware in Bezug auf die Clubmitarbeiter?

**Michael Resch:** Da gab es nach anfänglichen Bedenken gar keine Probleme. Denn die Chipkartensteuerung unterstützt ja die Mitarbeiter in ihrer täglichen Arbeit und entlastet sie. Da der Kunde von der Software einfach durch das Training geführt wird und ihm alle Einstellungen und Bewegungen vorgegeben werden, hat der Trainer mehr Zeit für die persönliche Betreuung der Kunden. Und gleichzeitig stellt ein chipkartengesteuertes Trainingssystem natürlich auch ein Unterscheidungsmerkmal gegenüber dem Mitbewerber dar.

**shape up:** Wenn Sie die Zeit zurückdrehen könnten, würden Sie den gleichen Weg nochmals gehen oder was würden Sie aus heutiger Sicht evtl. anders machen?

**Michael Resch:** Es gibt sicherlich einige Entscheidungen, die ich heute anders treffen würde. Aber insgesamt bin ich mit dem eingeschlagenen Weg von ERGO-FIT sehr zufrieden.

**shape up:** Wie sehen Sie die Gegenwart und Zukunft der Fitnessbranche?

**Michael Resch:** Vor 10 oder 15 Jahren war es deutlich einfacher Geld zu verdienen. Der Konkurrenzdruck und der Anspruch unserer Kunden waren ein anderer. Die Zeiten haben sich geändert und wer heute erfolgreich sein möchte, muss offen sein für Innovationen. Er muss seinen Kunden – in welchem Bereich auch immer – einen USP bieten, den sie beim Mitbewerber vergeblich suchen.

Die Fitnessbranche profitiert von der allgemeinen Entwicklung des Gesundheitsmarktes. Der Verbraucher muss für seine Gesunderhaltung selbst aktiv werden. Hier bieten Studios ein enormes Reservoir an Know-how und Manpower, um diese Zielgruppe zu bedienen. In den vergangenen Jahren hat sich der Markt selbst bereinigt. Rückblickend betrachtet war diese Entwicklung für alle Beteiligten ein Gewinn, das Gesamtniveau hat sich entscheidend verbessert. Die Anzahl an Studios ging zwar in Deutschland zurück, aber die Mitgliederzahl konnte trotzdem noch gesteigert werden. Schon allein aufgrund dieser Tatsache dürfen wir uns nicht beklagen und können mit Spannung in die Zukunft schauen.

Anita Knöller sprach für **shape up** mit Michael Resch.

Er produziert seine Geräte in Deutschland zu den bekannt hohen Lohnkosten und feierte in diesem Jahr das 60. Firmenjubiläum. Es gibt nur noch wenige Gerätehersteller unter dem Zeichen „Made in Germany“ und auch viele branchenfremde Unternehmer verlagerten ihre Arbeitsplätze in den letzten Jahren mehr und mehr ins Ausland. Dass dem nicht so sein muss, beweist Michael Resch, Geschäftsführer von ERGO-FIT mit Sitz in Pirmasens.

### Von der Schuhmaschine zum Heimtrainer

Pirmasens oder „Bärmesens“, wie es im Pfälzer Dialekt ausgesprochen wird, bildet mit seinen rund 45.000 Einwohnern das Tor zum Naturpark Pfälzer Wald und ist das weltgrößte Schuhhandelszentrum. Da lag es wohl nahe, dass bereits 1947 vom Großvater des heutigen Geschäftsführers, die Willi Resch KG als Schuhmaschinenfabrik gegründet wurde, aus der 1986 die ERGO-FIT GmbH & Co. KG hervorging.

Michael Resch war also bereits in das Unternehmen „hineingewachsen“, als er 1995 Geschäftsführer wurde. Das erste Fahrradergometer für den Medizinbereich wurde 1973 unter der Leitung seines Vaters Hans Resch, Seniorchef von ERGO-FIT, produziert. Damit war der Grundstein für den Einstieg in die Fitnessbranche gelegt. Der Übergang zur Fitnessbranche vollzog sich fast zwangsläufig, da es zu dieser Zeit noch keine Cardiobereiche im heutigen Sinne gab.

Und welche Bedeutung das Unternehmen ERGO-FIT für die Stadt Pirmasens hat, ist daraus erkennbar, dass der Betrieb von Michael Resch unter der Rubrik „Pirmasens von A-Z“ gleich zweimal als Deutschlands Marktführer bei Ergome-

# Der Ingenieur als Kreator

Neben Cardio-Geräten und Kraftmaschinen entwickelt Michael Resch von ERGO-FIT jetzt auch schlüsselfertige Studios

tern im Klinik- und Reha-Bereich unter „B“ wie Besonderheiten und unter „E“ wie Ergo-Fit auftaucht:

„Den richtigen Riecher bewies das Unternehmen ERGO-FIT GmbH. Schon in den 70er Jahren ahnte man, dass im traditionellen Maschinenbau Umsatzeinbußen zu erwarten sind und stellte den Betrieb auf die Herstellung von Ergometern um. Von der Schuhmaschine zu Heimtrainern, Ruder- und Treppensteigergeräten: eine Pirmasenser Erfolgsgeschichte der innovativen Art. Heute ist ERGO-FIT Deutschlands Marktführer bei Ergometern im Klinik- und Reha-Bereich.“

Wie Trigema-Chef Wolfgang Grupp – berühmter Verfechter des Produktionsstandorts Deutschland – fühlt sich auch Michael Resch den Werten Tradition, Team und Familie verpflichtet.

Als Mitinhaber zweier Fitnessclubs in der Pfalz, der 2004 eröffneten Ergo Fitness World in Pirmasens und der 2006 eröffneten Benny's Fitness World in Landau, beweist Michael Resch, dass er auch auf der „anderen“ Seite seiner Geschäftswelt erfolgreich ist. Außerdem kann er so die Erfahrungen aus der eigenen Praxis an seine Kunden weitergeben. Und das Erfolgskonzept der beiden Studios kann sich wirklich sehen lassen:

- ▶ **Spezielles gesundheitsorientiertes Senioren-Konzept**
- ▶ **Betriebssportkonzept**

- ▶ **Vereinstraining**
- ▶ **Von Krankenkassen anerkannte Rückenfitness-Kurse**
- ▶ **95% der Probetraining-Absolventen schließen einen Vertrag ab**
- ▶ **13 Ärzte aus Pirmasens und Umgebung trainieren in der Ergo Fitness World und empfehlen das Studio an ihre Patienten weiter**
- ▶ **Fluktuationsraten unter 15%**

Außerdem musste das Studio in Pirmasens aufgrund des guten Zuspruchs bereits mehrfach, inzwischen fast auf die doppelte Fläche, erweitert werden.

### Das „Schlüssel-in-die-Hand-Konzept“

So dienten die beiden Anlagen auch als „Ideenbasis“ für die neu gegründete Fitness World Concept GmbH. „Wir kooperieren als Hersteller sehr stark mit dem jungen Unternehmen und sind dadurch in der Lage über unseren neuen Kooperationspartner unseren Kunden einen kompletten Service zu bieten, der weit über den Geräteverkauf hinausgeht“, so Michael Resch. Die Concept-Firma ist in der Lage von der Standortanalyse über die bauliche Planung und Finanzierung bis zur Beschaffung des roten Teppichs für den Eröffnungsabend und darüber hinaus, alles zu leisten und dem Investor und Kunden somit ein „Schlüssel-in-die-Hand-Konzept“ anzubieten.

Im September dieses Jahres wurde die dritte Fitness World, die Trifels Fitness

World, in Annweiler eröffnet – erstmals begleitet durch die Fitness World Concept. „Immer wieder sind Betreiber anderer Anlagen auf die Geschäftsführung der beiden ersten Clubs zugekommen, um zu erfahren, weshalb die Anlagen so erfolgreich laufen. Bis letztendlich auch Investoren Interesse daran gezeigt haben, dieses Konzept zu kaufen und es 1:1 zu realisieren, was mit der Trifels Fitness World dann umgesetzt wurde“, so Frank Gauweiler, Geschäftsführer der Fitness World Concept.

Wer wünscht sich das nicht, einen Fitnessclub zu eröffnen und sich nicht um das Grundstück, den Baufortschritt, die Probleme mit den Handwerkern, das passende Personal und Equipment und nicht einmal um die Organisation des Eröffnungstages kümmern zu müssen. „Schlüssel-in-die-Hand-Konzept“ ist dafür das Zauberwort. Die Planung, Realisierung bis hin zur Erstellung des Businessplans und die Vermittlung der Finanzierung, wird durch die Fitness World Concept übernommen. Dem Betreiber wird die fertige Fitness- und Gesundheitsanlage am Eröffnungstermin auf dem Silbertablett serviert und er kann sich auf die Einkünfte ab dem ersten Tag freuen. Wer aktiv an der Umsetzung mitarbeiten möchte, entscheidet sich für das „Hand-in-Hand-Konzept“, bei dem der Betreiber oder Investor aktiv, abgestimmt auf sein Zeitbudget, an der Entwicklung mitarbeitet.

weiter auf Seite 28

Fortsetzung von Seite 27

**Was unterscheidet das Fitness World Concept?**

Frank Gauweiler: „Diese Frage haben wir uns gestellt als wir am Anfang der Concept-Dokumentation standen und nach einem herausragenden Merkmal für unsere Kunden gesucht haben. Um es vorwegzunehmen: Wir haben es nicht gefunden! Denn vielmehr als ein einzelnes Merkmal, ist es ein abgestimmter Mix aus verschiedenen Bausteinen, die am Ende eine runde Dienstleistung ergeben.“

Wenn etwas hervorzuheben ist, dann das Betreuungskonzept. In den Anlagen arbeitet nur top ausgebildetes Personal, das sowohl fachlich sehr gut ist, als auch menschlich zu den Kunden passt. Der Personalkostenblock liegt über dem Durchschnitt der deutschen Fitness-Studiolandschaft, während auf der anderen Seite die Marketingkosten weit unter dem üblichen Rahmen liegen. Eine Maßnahme, die sich bisher mehr als bezahlt gemacht hat.

Durch den zusätzlichen Einsatz des ERGO-FIT Vitality Systems, sind die Mitarbeiter in der Lage, kompetent fachlich zu beraten, jedoch gleichzeitig jeden einzelnen Menschen zu sehen. In der Anlage in Pirmasens trainieren derzeit rund 2.600 Mitglieder. Es kommt aber zu keiner Zeit vor, dass ein Kunde kommt oder geht, ohne ein persönliches Wort mit dem Personal gewechselt zu haben. Auch die extrem niedrigen Fluktuationsraten von unter 15% bestätigen eindrucksvoll die gelebte Betreuungsphilosophie.

Neben Physiotherapie und kooperierender ärztlicher Betreuung kann auch Rehasport angeboten werden. Es werden Coronarsportgruppen betreut und eine Schwerpunktzielgruppe dieser Anlagen sind speziell die Best-Agers, wie ein Mitglieder-Altersdurchschnitt in Pirmasens von 47 Jahren eindrucksvoll unter Beweis stellt. Dies alles jedoch – und ja es ist möglich – ohne das klassische Fitness-training zu vernachlässigen. Zusatzangebote wie „Indoor Soccer“ und ein voller Kurskalender runden das Angebot ab.

**Tipp:**

Die aktuellen Zahlen, Daten, Fakten des Konzeptes können unter der E-Mail-Adresse

info@fitness-world-concept.de

angefordert werden.

# Beiträge eintreiben? Sollen andere machen!

Factoring ist nicht nur ein bequemer Weg des Beitragsmanagements, sondern auch ein Finanzierungsinstrument

Ein beträchtlicher Teil der Arbeit im Studio ist für Buchhaltung und Verwaltungsarbeit nötig, obwohl der Studioleiter doch meist mehr Sportler als Buchhalter ist. An ein Factoring-Unternehmen kann man das Beitragsmanagement abgeben.

- Dienstleistungen eines Factoring-Unternehmens**
- Die Studiobeiträge werden zum Monatsende für den Folgeende vorfinanziert.
  - Das Factoring-Unternehmen überwacht den gesamten Zahlungseingang einschließlich Rücklastschriften und Mahnwesen und übernimmt den damit verbundenen Schriftverkehr.
  - Das Factoring-Unternehmen informiert das Studio über den Zahlungseingang der Mitglieder, Nichtzahler und Mahnstände.

Factoring, dieser aus dem US-Amerikanischen stammende Begriff, hört sich ganz besonders modern an. Tatsächlich hat man dieses Finanzierungsinstrument wohl schon im alten Babylonien und auch bei den Fuggern gekannt. Im Kern geht es um den Verkauf von Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen gegen sofortige Zahlung des Kaufpreises. In der Fitness-Branche kann ein Studioleiter seine Forderungen aus den Mitgliedsbeiträgen an ein Factoring-Unternehmen verkaufen, was für ihn hauptsächlich zwei Vorteile hat:

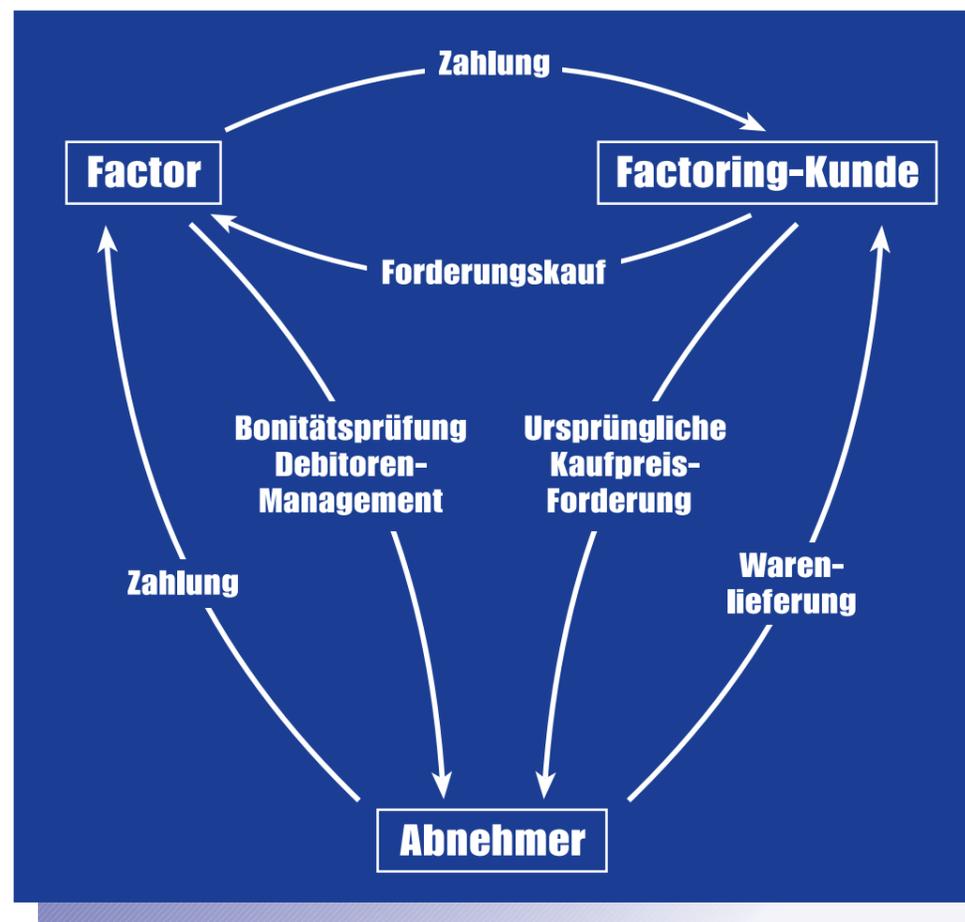
- Das Studio muss sich nicht mehr selbst um die Verwaltung und Einziehung der Mitgliedsbeiträge sorgen. Die Kontenabwicklung, Rücklastschriften, Mahnbescheide bis hin zum Inkasso – darum kümmert sich das Factoring-Unternehmen. Es übernimmt auch meist das Forderungsausfallrisiko gegenüber den Mitgliedern/Schuldnern (Delkredere-Funktion).
- Das Studio erhält monatlich sofort die gesamten fälligen Monatsbeiträge (abzüglich Gebühren). Somit dient Factoring der kurzfristigen Umsatzfinanzierung.

Selbstverständlich arbeitet das Factoring-Unternehmen nicht umsonst, sondern lässt sich seine Dienste und die Übernahme des Ausfallrisikos bezahlen. Gern wird da-

mit geworben, dass die Gebühren lediglich im Bereich der gewährten Skonti liegen, also quasi gar nicht anfallen. Tatsächlich beträgt die Factoringgebühr branchenüblich 5% zzgl. MWSt. Außerdem werden Zinsen für die Bevorschussung, Bank- und sonstige Gebühren berechnet. Andererseits erzielt das Studio durch die Auslagerung des sonst üblichen Verwaltungsaufwandes Einsparungen.

zahlt wird, was wiederum die Liquidität des Factoring-Kunden erhöht.

Neben Leasing und dem klassischen Bankkredit kann Factoring also in bestimmten Situationen eine dritte Möglichkeit der alternativen Finanzierung sein. Denn mit den vom Factoring-Unternehmen in wenigen Tagen bereit gestellten Geldern können sofort fällige Forderungen wie Gehäl-



Factoring lohnt sich immer dann, wenn die Kosten unter den Kosten von vergleichbaren Kontokorrektkrediten liegen, wenn das Zahlungsziel mindestens 30 Tage beträgt und der Umsatz eine branchenübliche Größe hat. Sinn des Factoring ist es, die Liquidität des Factoring-Kunden zu erhöhen und eine Bilanzverkürzung vorzunehmen. Zudem ist das Factoring als eine Versicherung gegen den Forderungsausfall anzusehen, da das Geld aus den Forderungen meist innerhalb von 48 Stunden ausge-

ter, Sozialabgaben und Steuern bezahlt werden. Bekanntermaßen kommen sonst viele Mittelständler in Bedrängnis bis hin zum Bankrott, weil erwartete Zahlungseingänge ihrer Kunden ausbleiben. Die Bilanzposition „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ wird per Factoring unbedeutend, was insbesondere die finanzierende Bank freut.

Wenn ein Studioleiter sich für ein Factoring-Unternehmen als Dienstleister ent-

**Kosten des Factorings**

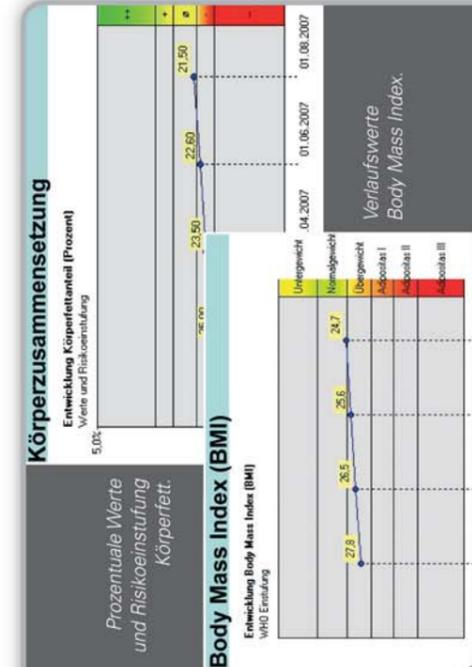
- beeinflusst durch Jahresumsatz, Anzahl der Kunden, durchschnittliche Höhe der Forderungen, Ausfallerwartungen, vereinbarte Zahlungsbedingungen, Struktur des Forderungsbestandes
- Üblich ist eine Gebühr von 5% zzgl. MWSt. für die Factoring-Dienstleistung und die Übernahme des Ausfallrisikos.

**Vorteile des Factoring**

- Abwicklung des zeitintensiven Beitragseinzugs inkl. Mahnwesen durch Dritte
- 100%-iger Ausfallschutz bei den Beiträgen
- Vorfinanzierung der kompletten Beiträge
- Einsparmöglichkeiten in der eigenen Verwaltung
- Steigerung der eigenen Bonität

Möglichkeit spricht man vom „stillen“ Factoring. Allerdings bleiben beim stillen Factoring die Mitgliedsdaten auch für das Factoring-Unternehmen verdeckt, was ein gewisses Risiko bedeutet. Möglicherweise muss das Studio dann weitere Sicherheiten vorlegen. Bevorzugt wird das offene Factoring. Das Studio informiert die Mitglieder über die Abtretung der Ansprüche, da die Beitragszahlungen nunmehr ausschließlich an das Factoring-Unternehmen geleistet werden sollen. Das soll dann auch die Zahlungsmoral verbessern, weil es nun keine persönliche Beziehung mehr zwischen Mitglied und Zahlungsempfänger gibt. Ausbleibende Zahlungen werden gleich von einem anonymen Unternehmen angemahnt. In der halb-offenen Variante des Factorings wird dem Mitglied für die Beiträge ein Einzahlkonto genannt, von dem es jedoch nicht weiß, das es einem Factoring-Unternehmen gehört. **Hagen Hellwig**

Weitere Infos: [www.deutsches-factoring-portal.de](http://www.deutsches-factoring-portal.de)



## Hier ist die professionelle Lösung für Ihre Trainingsplanung und Trainingskontrolle

Erstellen Sie schnelle, professionelle Trainingspläne, planen Sie regelmäßige Trainingskontrollen, veranschaulichen Sie den Trainingserfolg in ansprechendem Layout und steigern Sie so die Motivation Ihrer Kunden. Einfach „Pläne drucken“ war gestern. TrainExpert, unser Expertensystem, berücksichtigt gesundheitliche Risiken, das Fitnessniveau und die Ziele Ihrer Kunden bei der individuellen Trainingsplanerstellung. Nicht umsonst wird TrainExpert als offizielles Lehrwerkzeug der BSA für die Trainerausbildung eingesetzt.

Interessiert? Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um Trainingsplanung, Kontaktmanagement, Mitgliederverwaltung, Zutrittskontrolle, Statistik und die vielen anderen Bereiche, in denen CENTERCOM die Arbeit leichter macht.

CENTERCOM GmbH  
Grönerstraße 5 · 71636 Ludwigsburg  
Tel. 0 71 41 / 9 37 37-0 · Fax 0 71 41 / 9 37 37-99  
info@centercom.de · www.centercom.de

