

BGM-Geschäftsmodelle für die Fitnessbranche

Oliver Walle

Was ist ein Geschäftsmodell?

Ein Geschäftsmodell (engl. Business Model) ist eine modellhafte Repräsentation der logischen Zusammenhänge, wie eine Organisation bzw. Unternehmen Mehrwert für Kunden erzeugt und einen Ertrag für die Organisation sichern kann.

Gabler Wirtschaftslexikon, 2018

2 wesentliche Fragen

- 1. Was wird angeboten, das von Wert für Kunden ist?**
- 2. Wie können geschaffene Werte in Form von Erträgen „eingefangen“ werden?**

Bieger und Reinhold, 2011

BGM-Geschäftsmodelle

Bedarf bei Kunde

Aufgrund mangelndem Wissen über
BGM wird externe Unterstützung oder
Qualifizierung benötigt



Geschäftsmodell(e)

1. BGM-Beratung

- Status Quo-Bewertung, Erstellung BGM-Konzept & -Roadmap
- Beratung zur Ausgestaltung von Handlungsfeldern
- Aufbau Monitoring für Erfolgsmessung
- Beratung im Hinblick auf KVP
- etc.

2. Angebot von BGM-Qualifikationen

- Fachkraft BGM
- Betrieblicher Gesundheitsmanager
- etc.

BGM-Geschäftsmodelle

Bedarf bei Kunde

Erhalt Leistungs- und Arbeitsfähigkeit bis
zur Rente



Geschäftsmodell(e)

1. BGM-Beratung

- Risikoanalyse
- Beratung zur Umsetzung spezifischer Maßnahmen

2. Angebot spezifischer BGF

- Information und Sensibilisierung
- Maßnahmen der Verhaltensprävention
- Maßnahmen der Verhältnisprävention
- Zielgruppenspezifische Gruppen- und Individualprogramme
- Maßnahmen am Arbeitsplatz
- Maßnahmen außerhalb Arbeitszeit

BGM-Geschäftsmodelle

Bedarf bei Kunde

BGM zur Erhöhung der Arbeitgeberattraktivität

- 👍 **Commitment Beschäftigte**
- 👍 **Vorteile im Recruiting von Fach- und Führungskräften sowie von Azubis**



Geschäftsmodell(e)

Angebot Maßnahmen BGF als Benefit

- Zielgruppenspezifische Gruppen- und Individualprogramme mit „Fun-Faktor“
- Maßnahmen am Arbeitsplatz
- Maßnahmen außerhalb Arbeitszeit (Firmenfitness besonders nachgefragt!)
- Teilnahme an Events/Laufveranstaltungen

BGM-Geschäftsmodelle

Bedarf bei Kunde

KMU

Aufgrund mangelndem Wissen über
BGM wird externe Unterstützung oder
Qualifizierung benötigt

Erhalt Leistungs- und Arbeitsfähigkeit bis
zur Rente

BGM zur Erhöhung der
Arbeitgeberattraktivität



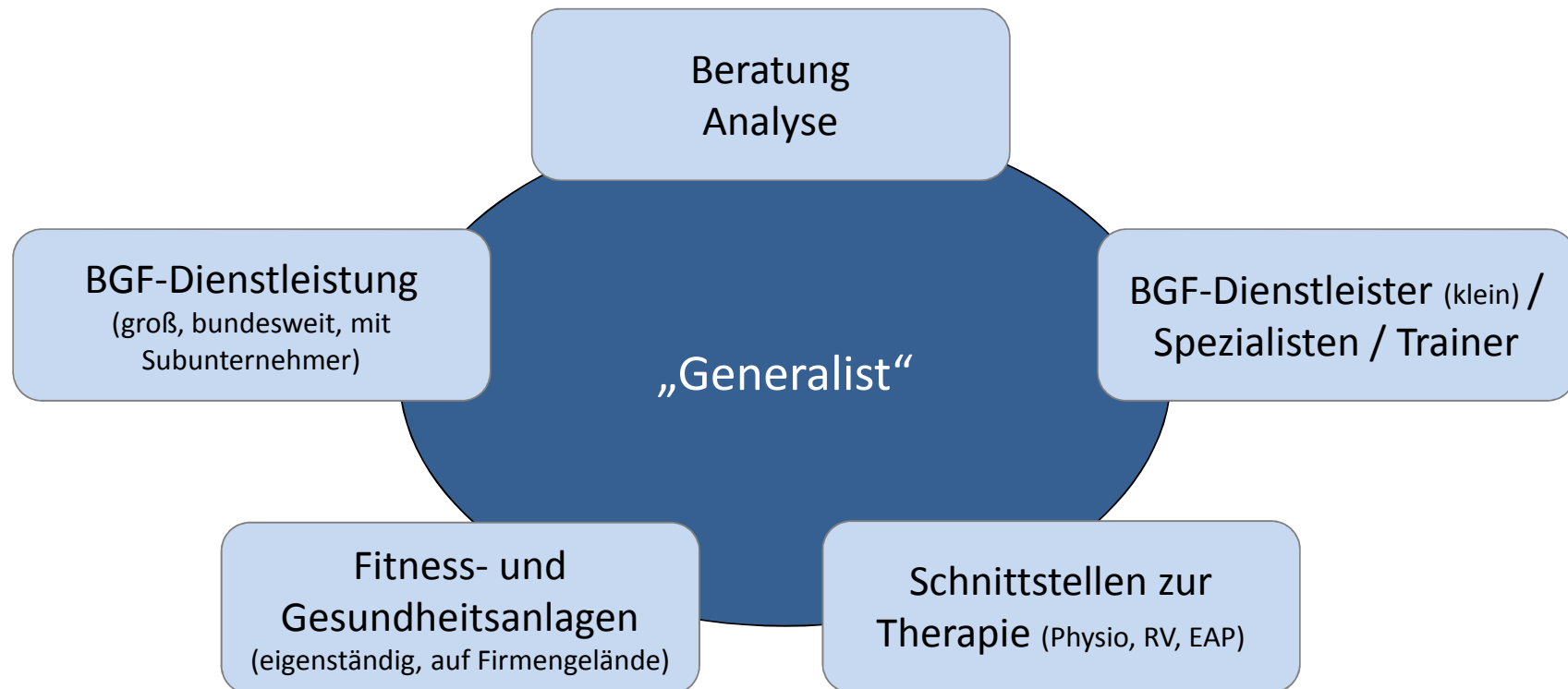
Geschäftsmodell(e)

Beratung für Komplettpakete inkl. Basics
Arbeitsschutz

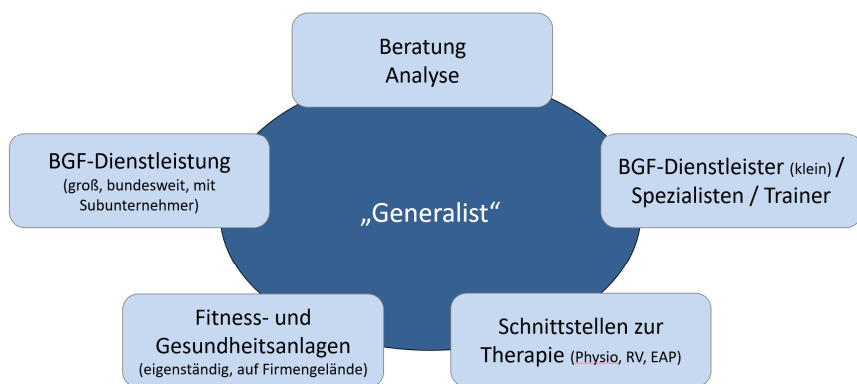
Praxisnahe und schnell umsetzbare BGF-
Maßnahmen

Spezifische Angebote aufgrund geringer
Mitarbeiterzahl → Coaching,
Individualbetreuung, Firmenfitness

Umsetzung im Markt



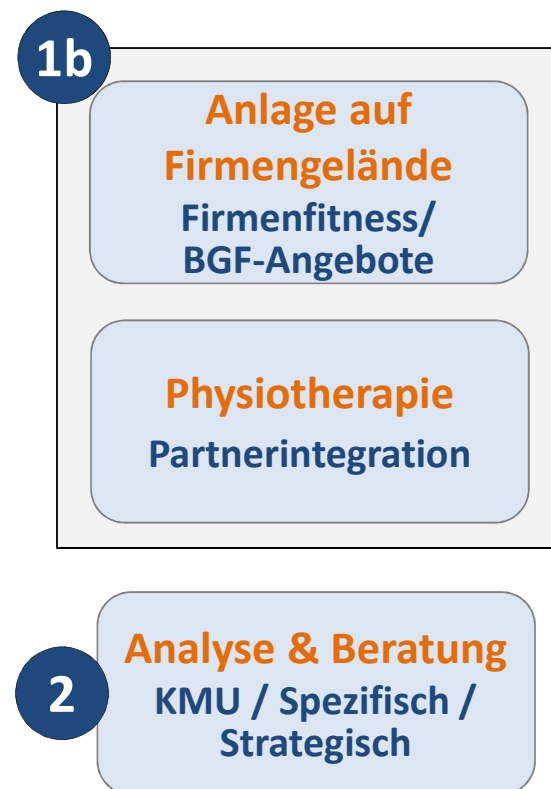
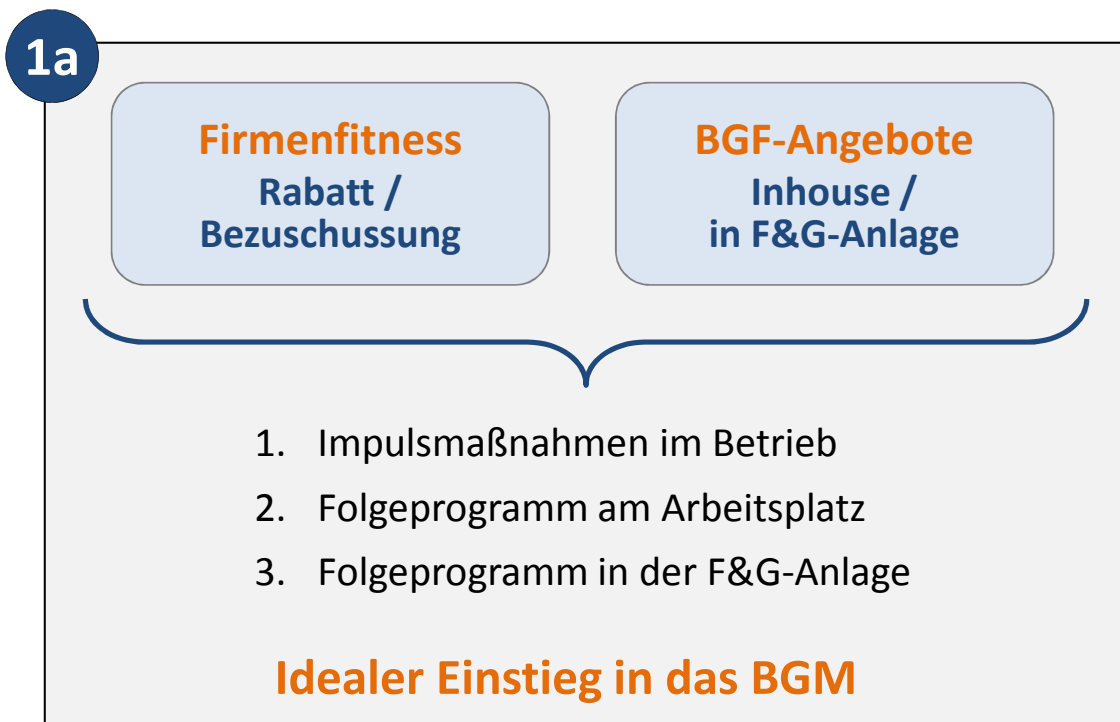
Modelle für die Fitnessbranche



1. Welche klassischen BGM-Modelle passen für die Fitnessbranche?
2. Welche Modelle sind speziell für die Fitnessbranche vorstellbar?



BGM Geschäftsmodelle für Fitness & Gesundheits-Anlagen



Bewertung der Modelle

	Firmenfitness Rabatt	Firmenfitness Bezuschussung	BGF-Angebote Inhouse	BGF-Angebote in F&G-Anlage
Für F&G-Anlage	Aufwand ● Zusatzumsatz ●	Aufwand ●● Zusatzumsatz ●	Aufwand ● Zusatzumsatz ●●	Aufwand ●● Zusatzumsatz ●
Für Unternehmen	Benefit für Beschäftigte ● Risikoreduzierung ●	Benefit für Beschäftigte ● Geringe Einstiegshürde ● Risikoreduzierung* ● Motivationsförderung* ●	Benefit für Beschäftigte ● Geringe Einstiegshürde ● Risikoreduzierung* ● Motivationsförderung* ●	Benefit für Beschäftigte ● Geringe Einstiegshürde ● Risikoreduzierung ● Motivationsförderung ●

* Spezifische Programme

(© BSA/DHfPG)

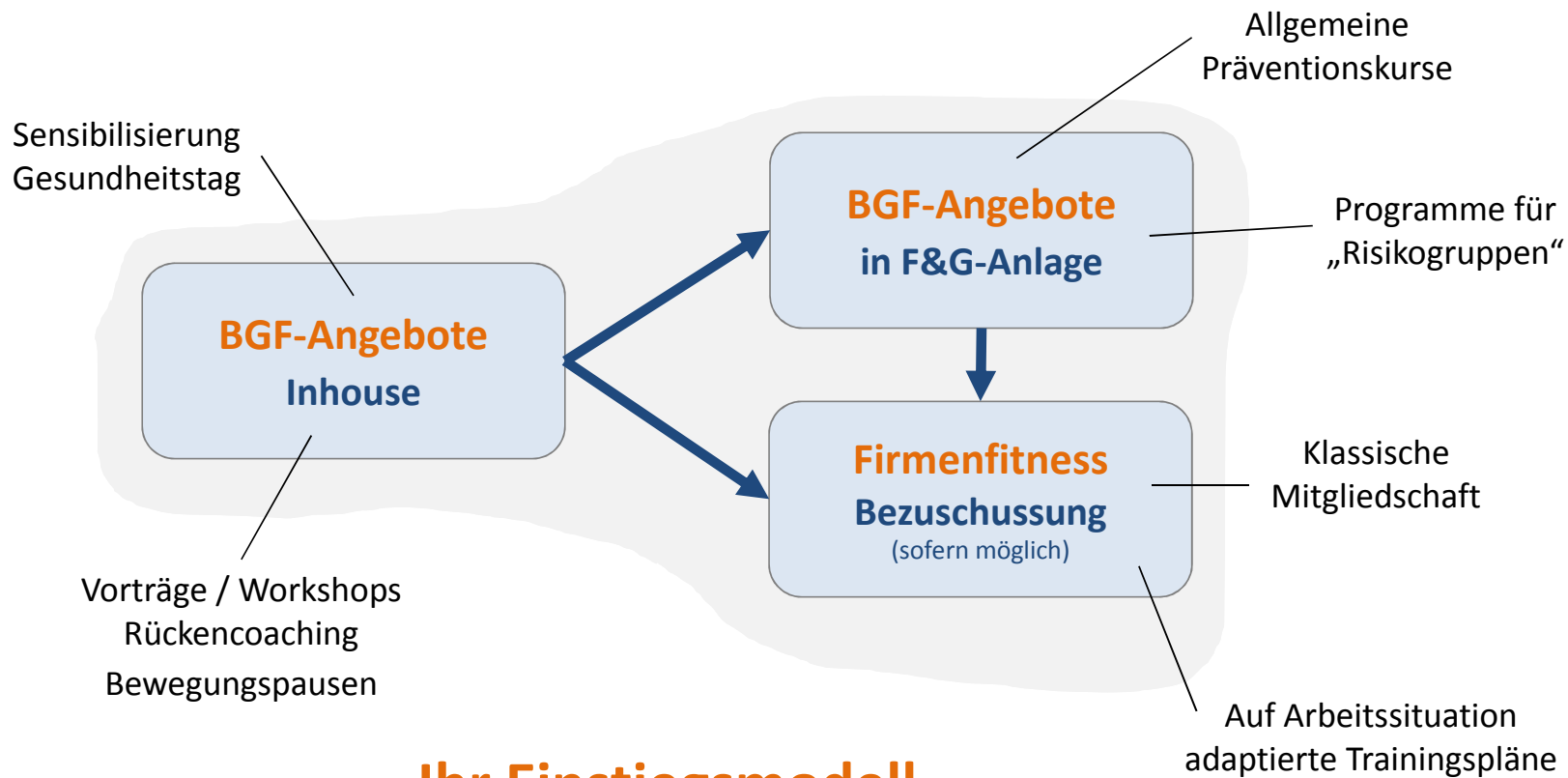
Bewertung der Modelle

	Anlage auf Firmengelände Firmenfitness/ BGF-Angebote	Physiotherapie Partnerintegration	Analyse & Beratung KMU / Spezifisch / Strategisch
Für F&G-Anlage	Aufwand ●●● Zusatzumsatz ●●	Aufwand ●●● Zusatzumsatz ●	Aufwand ●●● Zusatzumsatz** ●●●
Für Unternehmen	Benefit für Beschäftigte ●●● Geringe Einstiegshürde ● Risikoreduzierung* ● Motivationsförderung* ●	Benefit für Beschäftigte ● Geringe Einstiegshürde ● Risikoreduzierung* ●● Motivationsförderung* ●	Qualität des BGM ●●● Zielerreichung/ROI ● Kosten ●●● Nutzen für Beschäftigte ●

*Spezifische Programme; ** Pro Zeiteinheit betrachtet

(© BSA/DHfPG)

Fazit



Ihr Einstiegsmodell

Vielen Dank