

Umsatzsicherung – Umsatzsteigerung EMS-Club-in-Club-System





Vorwort

Was lernen wir als Fitness-Unternehmer aus dem Jahr 2020?

Wir lernen, dass es sinnvoll ist, zu agieren und nicht nur auf Unvermeidliches zu reagieren.

Wir entwickeln neue Konzepte und Geschäftsideen, durch die wir breiter aufgestellt sind und wir damit unser gesamtes Geschäft absichern.

Ein gutes Konzept ist dabei das **EMS-Club-in-Club-System**, da es folgende Vorteile bietet:

1. Sie müssen keine neuen Räumlichkeiten anmieten, die Ihr Gesamtergebnis stark belasten können. Dies fällt insbesondere in der Anlaufphase massiv ins Gewicht.
2. Sie profitieren von dem guten Ruf, den Sie als Fitness-Unternehmer in Ihrem Einzugsgebiet bereits aufgebaut haben.
3. Sie gewinnen mit einem neuen Angebot Kunden, die sich nicht für Fitness interessieren.
4. Das neue Angebot kann verhindern, dass Fitnesskunden kündigen.
5. Sie haben neue Marketing- und Werbeansätze, die attraktiv umgesetzt werden können.
6. Sie schaffen eine bessere Personalauslastung und bieten Ihren bestehenden Mitarbeitern neue Perspektiven sowie Motivationsanreize.

In diesem Jahr beweisen die Umfrageergebnisse der DSSV-Studie zu den wirtschaftlichen und strukturellen Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Fitness- und Gesundheitsbranche, dass das EMS-Training als hochwertiges Personal Training sehr gute Ergebnisse bei der Betrachtung der Check-ins und dem Abschluss von Neumitgliedschaften nach dem Lockdown erzielt

EMS-Studios haben sich am schnellsten erholt und sind damit konkurrenzlos an den Ergebnissen aller anderen Fitnessstudios „vorbeigezogen“. Wichtige Indikatoren für einen schnellen Wiedereinstieg waren der geringe Zeitaufwand und das Personal Training, was Kunden überzeugte.

Überlegen Sie selbst, welche Möglichkeiten des **EMS-Club-in-Club-Systems** für Sie infrage kommen.

Hochwertiges EMS-Personal-Training könnte eine gute Alternative und Ergänzung für Ihr Fitness-Unternehmen sein!

Überblick EMS-Markt

In der deutschen Fitness- und Gesundheitsbranche nimmt das Segment des Elektromyostimulationstrainings (fortan: EMS-Training) eine zunehmend wichtiger werdende Rolle ein. EMS-Training ist ein Ganzkörpertraining, bei dem allen großen Muskelgruppen simultan Strom appliziert wird. Dabei ist zu bemerken, dass die Stromintensität vom Trainierenden nicht willkürlich gesteuert werden kann. Der Trainer steuert den Stromreiz mithilfe des EMS-Gerätes.

Die Anzahl der EMS-Studios im Zukunftsmarkt hat seit Jahren stetig zugenommen. Die Entwicklung im Bereich EMS-Training bietet, richtig eingesetzt, viele weitere Potenziale für die Branche. In 2019 haben rund 129 reine EMS-Anlagen eröffnet, sodass in Deutschland bereits mehr als 1.300 reine EMS-Studios existieren. Das starke Anlagenwachstum in diesem Segment liegt sicherlich in dem geringen Flächenbedarf, dem niedrigen Investitionsvolumen und der Individualität dieser Betriebsform begründet.

Integration eines EMS-Club-in-Club-Systems

Nutzen Sie diese Zukunftsperspektive auch für Ihr Unternehmen. Wir zeigen Ihnen im Folgenden, wie Sie auf bestehender Fläche ein **EMS-Club-in-Club-System** einrichten können.

Das **EMS-Club-in-Club-System** baut auf bestehender Fläche Ihres Studios auf. Der Vorteil hierbei: Sie benötigen als Grundfläche für Ihr EMS-Studio lediglich 30 bis 40 Quadratmeter Ihrer Gesamtfläche. Nach Auswahl der Fläche ermöglicht Ihnen das miha bodytec Raumkonzept „built-in“ eine schlüsselfertige Umsetzung. So lässt sich das EMS-Training als individuelle und hochwertige Dienstleistung perfekt in vorhandene Räumlichkeiten integrieren.

Um mit tatsächlichen Marktgegebenheiten arbeiten zu können, haben wir uns in dieser Mitgliederinformation beispielhaft für die Firma miha bodytec entschieden, da diese mit dem Raumkonzept „built-in“ eine schlüsselfertige Lösung für ein EMS-Club-in-Club-System anbietet. miha bodytec ist ein marktführendes Unternehmen und der Ausstattungspartner von nahezu allen großen EMS-Betreiberkonzepten. Selbstverständlich können Sie in den nachfolgenden Beispielen auch andere Hersteller mit anderen Kostenstrukturen in Bezug auf Anschaffung oder Ausstattung berücksichtigen.

Achten Sie bei Ihrer Entscheidung unbedingt darauf, dass es sich bei den EMS-Geräten um Medizinprodukte handelt. Nach der rechtlichen Einschätzung des DSSV sind EMS-Geräte, unabhängig von deren Anwendung, immer als Medizinprodukte einzustufen.

Umsetzung des EMS-Club-in-Club- Systems

Das Training erfolgt immer unter Anleitung eines ausgebildeten Trainers. Beachten Sie hierbei bitte die Neuregelungen der NiSV, die unter anderem das EMS-Training betreffen. Im Studio wird maximal mit einem Betreuungsschlüssel von 1:2 trainiert werden können, wie es in reinen EMS-Studios zumeist der Fall ist. Das Training sollte ausschließlich nach Terminvereinbarung stattfinden, damit eine perfekte Auslastung gesteuert werden kann. Ein Vorteil für Ihre neuen Kunden und Mitglieder ist, dass das EMS-Training sowohl als Ergänzung zum regulären Training genutzt werden kann als auch als einzelnes, motivierendes, effizientes Workout. Hier genügt für den Trainierenden lediglich ein 20-minütiges EMS-Training pro Woche. Als insgesamten Zeitbedarf inkl. Ankleiden sollten Sie ca. 30 Minuten einplanen.

Exkurs: NiSV

Am 19. Oktober 2018 hat der Bundesrat die Neuerungen der Strahlenschutzverordnung (NiSV) verabschiedet. Die Verordnung wird am 31. Dezember 2020 in Kraft treten. Die Inhalte dieser Neuerungen finden Sie im Mitglieder-Login unter www.dssv.de unter der Kategorie Rechtliches -> EMS-Training.

Ab dem 31. Dezember 2021 gelten zudem neue Regelungen zur Erlangung der „Fachkunde EMF“ (EMF = Elektromagnetische Felder), die EMS-Trainer ab dem genannten Datum zum Leiten einer Trainingseinheit benötigen. Bachelor-Studierende an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) – dem Bildungspartner des DSSV – haben im Rahmen ihres Studiums die Möglichkeit, den Lehrgang „EMS-Trainer/in“ der BSA-Akademie kostenfrei zu absolvieren. Dieser qualifiziert zum anschließenden Erwerb des gesetzlich geforderten Nachweises der „Fachkunde EMF“ durch eine kostenpflichtige Zertifizierungsprüfung bei der BSA-Zert. Dies gilt auch für Absolventen der DHfPG.

Mitarbeiter in EMS-Studios, die nicht an der DHfPG studieren, können direkt über die BSA-Akademie kostenpflichtig den Lehrgang „EMS-Trainer/in“ absolvieren. Auch hier besteht die Möglichkeit, den gesetzlich geforderten Nachweis der „Fachkunde EMF“ im Anschluss kostenpflichtig über eine Zertifizierungsprüfung bei der BSA-Zert zu erwerben. Sollte die von der NiSV geforderte Basisqualifikation nicht vorhanden sein, kann über die BSA-Akademie auch diese, z. B. in Form einer „Fitness-trainer/in-B-Lizenz“ absolviert werden.

Mehr Informationen zu den Lehrgängen finden Sie unter www.bsa-akademie.de/ems. Das BSA-Service-Center berät Sie gern auch persönlich unter Tel.: +49 681 6855 143



Wichtig für alle EMS-Anbieter: Ab dem 31. Dezember 2021 dürfen nur noch Trainer, die über die „Fachkunde EMF“ verfügen, Trainingseinheiten mit EMS-Geräten durchführen.

Anschaffungskosten

Variante 1: Kauf

Ausstattungspaket (komplett)	32.000,- EUR (netto)
Raumkonzept „built-in“* (komplett)	23.600,- EUR (netto)**

Gesamtpreis	55.600,- EUR (netto)
-------------	-----------------------------

* Für die Installation des **EMS-Club-in-Club-Systems** ist das Raumkonzept „built-in“ nicht zwingend notwendig. Je nach Standortbedingungen bieten sich unterschiedliche Konzepte an bzw. kann ohne getrennten Bereich trainiert werden. Mit der Installation des Raumkonzepts „built-in“ erhalten Sie jedoch ein komplett ausgearbeitetes sowie an verschiedene Gegebenheiten anpassungsfähiges Konzept.

** Preis für miha bodytec Raumkonzept „built-in“. Preise könne je nach Anbieter und Ausstattung variieren.

Variante 2: Leasing

Leasingbeispiel A:

Nur Ausstattung
Laufzeit: 54 Monate, ohne Anzahlung, 20 % kalk. Restwert

ab
570,- EUR
netto monatlich

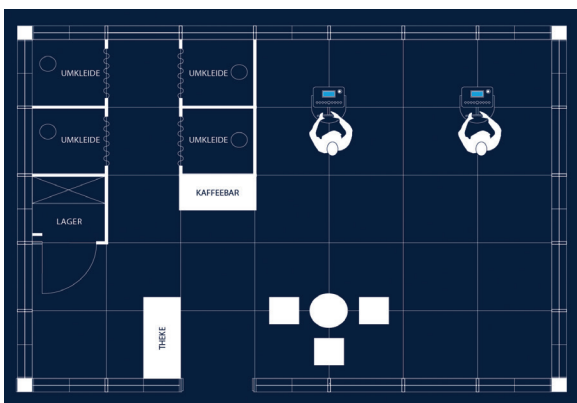
Leasingbeispiel B:

Ausstattung inkl. Raumkonzept „built-in“
Laufzeit: 54 Monate, ohne Anzahlung, 20 % kalk. Restwert

ab
990,- EUR
netto monatlich

Zusätzliche Kostenstellen

Personal
Kalkulierte Raumkosten
Betriebskosten
Marketing/Werbung
Abschreibung
Sonstige Kosten



Fotos: © miha bodytec

miha bodytec Ausstattungspaket

- 2x miha bodytec II medical (EMS-Geräte; Medizinprodukte)
- 2x miha bodytec 360safeguard (Garantieerweiterung auf 60 Monate inkl. Rundumschutz)
- 2x miha bodytec Arbeitsstation
- 2x Elektroden Set i-body
- 2x Elektroden Set i-body V
- 2x Elektroden Set i-body belt
- 2x Elektroden Set i-body straps
- 40x Trainingsbekleidung
- 40x Transponderkarte
- 1x Waschmittel clean & fresh
- 2x Druckpumpzerstäuber
- 1x Schulung und Einweisung vor Ort
- 1x Lieferung

Raumkonzept „built-in“

- Wandbausystem
(40 qm – 5,40 m x 7,40 m – 2,50/2,70 m Höhe)
- Abschließbare Glastür
- 4 Umkleidekabinen
- Theke, Regal, Tisch, Hocker
- Beleuchtung
- PVC-Boden
- Lieferung und Montage

Um mit tatsächlichen Marktgegebenheiten arbeiten zu können, haben wir uns in dieser Mitgliederinformation beispielhaft für die Firma miha bodytec entschieden, da diese mit dem Raumkonzept „built-in“ eine schlüsselfertige Lösung für ein EMS-Club-in-Club-System anbietet. miha bodytec ist ein marktführendes Unternehmen und der Ausstattungspartner von nahezu allen großen EMS-Betreiberkonzepten. Selbstverständlich können Sie in den nachfolgenden Beispielen auch andere Hersteller mit anderen Kostenstrukturen in Bezug auf Anschaffung oder Ausstattung berücksichtigen.

Achten Sie bei Ihrer Entscheidung unbedingt darauf, dass es sich bei den EMS-Geräten um Medizinprodukte handelt. Nach der rechtlichen Einschätzung des DSSV sind EMS-Geräte, unabhängig von deren Anwendung, immer als Medizinprodukte einzustufen.





Umsetzungsbeispiele Beiträge

Startpaket
1x Anamnese/Check-up/Einweisung 2x angeleitetes EMS-Personal-Training inkl. Trainingsbekleidung und Transponderkarte
Bestandskunden: ab einmalig 79,- EUR (inkl. MwSt.) Neue Mitglieder: ab einmalig 99,- EUR (inkl. MwSt.)

Jahresmitgliedschaft
1x angeleitetes EMS-Personal-Training pro Woche
Bestandskunden: ab 21,- EUR/Woche (inkl. MwSt.) Neue Mitglieder: ab 29,- EUR/Woche (inkl. MwSt.)

Zweijahresmitgliedschaft
1x angeleitetes EMS-Personal-Training pro Woche
Bestandskunden: ab 19,- EUR/Woche (inkl. MwSt.) Neue Mitglieder: ab 25,- EUR/Woche (inkl. MwSt.)

Zehnerkarte
10x angeleitetes EMS-Personal-Training (eine Trainingseinheit pro Woche)
Bestandskunden: ab 399,- EUR (inkl. MwSt.) Neue Mitglieder: ab 499,- EUR (inkl. MwSt.)

Richtwerte zur Auslastung

Anzustrebende Mitgliederzahl des EMS-Bereichs:

Ca. 131 Mitglieder* (davon ca. 50 % Bestandskunden und 50 % Neukunden)

*durchschnittliche Mitgliederanzahl der reinen EMS-Studios gemäß „Eckdaten 2020“.

Als Alternative zur Berechnung des Bestandskundenanteils kann ein Richtwert von zehn Prozent genutzt werden.

Gliederung

Ca. 80 Prozent Jahres-/Zweijahresmitgliedschaften (hiervon ca. 70 % Zweijahresmitgliedschaften)

Auslastung

Zur optimalen Auslastung des EMS-Bereichs sollte der Bereich täglich ca. neun Stunden betrieben werden. Inklusiv sind hier jegliche Beratungsleistungen bezüglich des EMS-Bereichs. Täglich könnten somit 16 bis 18 Trainingseinheiten mit jeweils zwei Trainierenden (insg. 32 bis 36 Trainings) durchgeführt werden.

Umsatzkalkulation/-prognose

Die EMS-Studios belegen: Gemäß der „Eckdaten 2020“ liegt der Umsatz pro Studio bei einer durchschnittlichen Mitgliederanzahl von 131 bei ca. 135.000 EUR (netto).

Vermarktungsbeispiele

Testwoche für Bestandskunden und ehemalige Mitglieder

Zeigen Sie Ihren Kunden, welche Vorteile ein EMS-Training bietet, wie es funktioniert und wie einfach es gerade in Bezug auf den zeitlichen Rahmen umzusetzen ist. Hierfür bietet sich eine Testwoche, in der Ihre bestehenden und ehemaligen Mitglieder das Training testen können, hervorragend an. Werben Sie vorab im Rahmen einer Marketingkampagne und sprechen Sie Ihre Mitglieder aktiv an.

Social Media

Nutzen Sie Ihre Social-Media-Kanäle als eine der wichtigsten Quellen zur Gewinnung von neuen Interessenten und Mitgliedern, um mehr Aufmerksamkeit auf Ihren Club im Club zu lenken. Im gleichen Zug sprechen Sie auch Bestandskunden an und Sie machen einen weiteren Schritt beim Thema Kundenbindung. Wie wichtig das Thema ist, wurde der Branche gerade durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie klar vor Augen geführt.

Autoren



Refit Kamberović

DSSV – Arbeitgeberverband deutscher
Fitness- und Gesundheits-Anlagen



Niklas Kornemann

DSSV – Arbeitgeberverband deutscher
Fitness- und Gesundheits-Anlagen

Impressum

**DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher
Fitness- und Gesundheits-Anlagen**

Beutnerring 9 | 21077 Hamburg

Tel.: 040 766 24 00

E-Mail: dssv@dssv.de

www.dssv.de

© DSSV e. V. – Oktober 2020

