

LEITFADEN KOSTEN- MANAGEMENT IN FITNESS- UND GESUNDHEITSANLAGEN



1. EINLEITUNG

Seit Beginn der Corona-Pandemie im März 2020 war es uns leider nicht vergönnt, unseren eigentlichen Aufgaben im Rahmen eines ordentlichen Geschäftsbetriebes nachzugehen. Zu sehr waren wir damit beschäftigt, den außerordentlichen Herausforderungen krisenbehafteter Zeiten zu entsprechen. Nicht, dass wir als Unternehmer uns diesen neuen Anforderungen nicht stellen möchten; frustrierend ist allein die Tatsache, dass uns in diesen schweren Zeiten wie z.B. bei behördlich angeordneten Schließungen keine Wahl freier unternehmerischer Entscheidungen oblegen hat.

In vielen Geschäftsfeldern mussten wir tatenlos zusehen und akzeptieren, was uns die Politik auf Bundes- oder Landesebene auferlegt. Mit Beginn des Ukraine-Krieges und den damit einhergehenden preis- und inflationstreibenden wirtschaftspolitischen Entscheidungen, hat sich die Lage in unserer Branche leider nicht verbessert.

Im Gegenteil: Kostenexplosionen in den Bereichen Strom, Gas, Öl und Benzin dämpfen die Kauflust und Investitionsbereitschaft bestehender und potenzieller Kunden und führen zwangsläufig zu stagnierendem Wachstum. Hinzu kommen horrende Preissteigerungen im Energiesektor sowie Personalkostenentwicklungen und steigende Mietkosten durch inflationsgetriebene Indexierungen, welche die Rentabilität der Clubs zunehmend belasten. Die Befindlichkeiten und Ängste potenzieller Kunden können wir leider nur bedingt beeinflussen und steuern. Um so mehr sollten wir uns darauf konzentrieren, ein besonderes Augenmerk auf unsere Studioorganisation und die damit einhergehenden Kostenstrukturen zu richten.

Hier liegt aus meiner Sicht ein sehr großes Einsparungspotenzial und somit die Möglichkeit, Ihrem Unternehmen gerade in schweren Zeiten wirtschaftliche Stabilität zu verleihen. Um Ihnen dabei eine Hilfestellung zu geben, habe ich zusammen mit dem DSSV diesen Leitfaden erstellt, der die wesentlichen Kostenträger in einer Fitness- und Gesundheitsanlage darstellt und verschiedene Maßnahmen zur Kostenoptimierung aufzeigt.

Ihr Günter Noll

Studiobetreiber und von der IHK Bonn/Rhein-Sieg öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Fitness- und Freizeitanlagen

2. KOSTENRICHTWERTE

Die Corona-Krise sowie aktuelle politische Ereignisse beeinflussen die einzelnen Kostenpositionen in unserer Branche erheblich, sodass es in den letzten zwei Jahren zu Verschiebungen einzelner Kostenpositionen kam und derzeit deutliche Kostenanstiege im Energiekostenbereich zu verzeichnen sind. Durch die Entwicklung des Verbraucherpreisindex werden außerdem zunehmend Studiobetreiber mit Mietkostenanstiegen aufgrund einer vereinbarten Indexmiete konfrontiert.

Die Fitness- und Gesundheitsbranche weist eine sehr heterogene Unternehmensstruktur sowohl im Bereich der Angebots- und Raumkonzeption als auch im Bereich der eingesetzten Personalstrukturen und der festgelegten Rechts- und Unternehmensform auf, wodurch ein allgemeiner Branchenvergleich der Kostenpositionen nur bedingt vorgenommen werden kann. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass die einzelnen Aufwendungen von dem jeweiligen Steuerberater unterschiedlich verbucht werden, wodurch ein Vergleich der verschiedenen BWA sowie Kostenpositionen ebenfalls erschwert wird.

Daher können die Aussagen in diesem Kapitel als Richtwert für ein durchschnittliches Fitnessstudio angesehen werden, aber eine individuelle Analyse nicht ersetzen bzw. einzelne Positionen in Abhängigkeit von dem jeweiligen Angebots- und Raumkonzept nicht vergleichend angesetzt werden.

Kostenarten	Richtwert pro Monat
Betriebskosten (wie Warmwasser, Abwasser, Heizung)	3,00 bis 3,50 EUR pro m ² *
Energiekosten (Strom) abhängig von der Anzahl der Saunen, Solarien, Whirlpools und Schwimmbäder	ab 2,50 EUR pro m ²
GEMA (abhängig vom Kursangebot und der beschallten Fläche), Corint Media und Rundfunkbeitrag	250 bis 400 EUR
Reinigung	2,00 bis 3,00 EUR pro m ²
Steuerberater/Bilanzerstellung	1,2 bis 1,5 % vom Umsatz
Bankgebühren	0,2 bis 0,3 % vom Umsatz
Wareneinsatz	30 bis 40 % vom Warenumsatz**
Telefon/Internet	100 EUR
Portokosten	ab 100 EUR
Versicherung	250 bis 280 EUR

* abhängig von geopolitischen Entwicklungen

** abhängig vom Einzelfall. Sinnvoll ist die Dokumentation der Ausgabe von Freigetränken

Kostenrichtwerte in % vom Nettoumsatz	maximal	optimal
Personalkosten (bei betreuungsintensiven Konzepten)	38	32
Raumkosten	22	20
Kapitaldienst	6	4
Werbungskosten	5	4
Sonstige Kosten (Rechts- und Unternehmensberatung, Ausbildungs-, Fortbildungs- und Reisekosten, Kosten für Berufsbekleidung, Bewirtung, Geschenke etc.)	6	5

3. POTENZIELLE OPTIMIERUNGSMAßNAHMEN

Hinweis: Die im Folgenden dargestellten Maßnahmen stellen solche dar, die in der Branche generell zur Optimierung der Kostensituation umgesetzt werden können. Aufgrund der fehlenden Berücksichtigung individueller Unternehmenssituationen kann nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne Maßnahmen für das Unternehmen nicht bzw. bedingt umsetzbar sind oder im Ansatz bereits implementiert wurden. Somit dient der vorliegende Leitfaden zur allgemeinen Unterstützung und ersetzt keine individuelle Beratung.

3.1 PERSONALKOSTEN

Als Dienstleistungsbranche stellt das Personal trotz der fortschreitenden Digitalisierung einen der bedeutendsten Faktor für den Erfolg einer Fitness- und Gesundheits-Anlage dar. Aus diesem Grund sollte im Rahmen einer Kostenoptimierung immer das Äquivalent zwischen einer optimalen Angebots- bzw. Betreuungsgestaltung und einer Kosteneinsparung vorgenommen und weiterhin berücksichtigt werden, dass gutes und qualifiziertes Personal abhängig von dem jeweiligen Konzept ein enormes Wertschöpfungspotenzial darstellen kann.

Die Generierung von Kosteneinsparungen rein durch den Einsatz von weniger Personal oder von Mitarbeitern mit geringeren Qualifikationen oder aber der Verzicht auf Fortbildungen, stellen lediglich kurzfristig gedachte Einsparungen dar, die sich langfristig negativ auf den Geschäftserfolg auswirken können.

Daher Bedarf es zur Optimierung dieser Kostenpositionen einer eingehenderen Analyse folgender Bereiche:

Potenzielle Ursachen für die Entstehung gewinnmindernder Kosten

- Falsche Wahl der Öffnungszeiten
- Fehlende strukturelle Organisation
- Generelle Struktur der Arbeitsverhältnisse/Mitarbeiterarten
- Falsche Personaleinsatzplanung und -einteilung
- Unorganisierte Terminierung
- Fehlendes Kursmanagement

In der folgenden Übersicht werden die oben aufgeführten Bereiche detaillierter beschrieben und einzelne Prüf- und Optimierungsansätze dargestellt, anhand derer im eigenen Betrieb einzelne Maßnahmen zur Kostenoptimierung umgesetzt werden können.

Maßnahmen zur Kostenoptimierung

Öffnungszeiten	Überprüfung der Besucherfrequenz, Stoßzeiten herausfiltern und ggf. Anpassung der Öffnungszeiten. I.d.R. schwache Zeiten: 7.00 bis 9.00 Uhr, 12.30 bis 15.30 Uhr und ab 21.00 Uhr
Technische Maßnahmen	Überprüfen, welche technischen Maßnahmen die Personalkosten verringern können, ohne dass die Betreuungsleistung eingeschränkt wird. Beispiel: Elektronische Check In-Systeme, Getränkeautomaten
Struktur der Arbeitsverhältnisse	Prüfen Sie vor der Rekrutierung, ob eher Spezialisten oder Generalisten benötigt werden. Der Einsatz von dualen Studenten ist eine Alternative.

- Personaleinsatz** Überprüfung der Personaleinsatzplanung in Bezug auf die Besucherfrequenz.
In den minderfrequentierten Zeiten sollten vorwiegend Generalisten eingesetzt werden (eine Person kann alle Aufgaben übernehmen). Spezialisten können vorwiegend in Stoßzeiten eingesetzt werden, in denen generell mehr Personal benötigt wird.
- Terminvergabe** Optimierung der Terminvergabe durch klare Vorgaben bzgl. Art und Länge der Terminvergabe und der Zeit der Terminfestlegung:
- Wofür werden Termine vereinbart?
 - Wie lange dürfen Termine dauern?
Beispiel: Dauer Studioführung max. 12 Minuten, Probetraining max. 25 Minuten
 - Welche Termine sind kostenpflichtig?
Beispiel: Kostenpflichtige Trainingseinführung
 - Welche Termine können in der Gruppe durchgeführt werden?
- Die Terminvergabe sollte an das vorhandene Personal angepasst werden (keine Termine, wenn nur ein Mitarbeiter anwesend ist).
- Kursmanagement** Prüfung und Analyse der Kursauslastung anhand der Kursstatistiken:
- Mindestanzahl festlegen (Empfehlung 5 Teilnehmer pro Kurs)
 - Nicht wirtschaftliche Kurse streichen bzw. reformieren
 - Kurszeiten überprüfen
 - Generelle Anzahl der Kurse hinterfragen (i.d.R. keine Kurse in den schwachen Zeiten)
 - Mögliche Vermietung der Kursräume in schwachen Zeiten prüfen

3.2 RAUMKOSTEN

Hinweis: Bei den Mietkosten handelt es sich um einen Fixkostenblock, der in der vorliegenden Betrachtung nicht berücksichtigt wird. Gleiches gilt für die Mietnebenkosten, die durch die Gebäudestruktur und die Mieträumlichkeiten i.d.R. ebenfalls vertraglich fest vereinbart werden. Abhängig von den situativen Gegebenheiten sollten o.a. Kostenpositionen vor der nächsten Mietvertragsverlängerung neu verhandelt werden.

Die aktuellen Entwicklungen zeigen, dass der Optimierung von Energiekosten eine zunehmende Bedeutung zukommt und dieser Bereich nicht vernachlässigt werden darf. Neben den in diesem Leitfaden aufgeführten Maßnahmen sollte abhängig von der jeweiligen Gebäude- und Miet-/Eigentumssituation über die Nutzung von alternativen Energiequellen nachgedacht sowie die Inanspruchnahme von entsprechenden Förderprogrammen in Erwägung gezogen werden.

Potenzielle Ursachen für die Entstehung gewinnmindernder Kosten

- Zu hoher Wasserverbrauch
- Zu hoher Stromverbrauch
- Zu hohe Heizkosten (Gas-/Ölverbrauch)
- Zu hohe Kosten für die Abfallentsorgung

In der folgenden Übersicht werden die oben aufgeführten Bereiche detaillierter aufgeführt und einzelne Prüf- und Optimierungsansätze dargestellt, anhand derer im eigenen Betrieb einzelne Maßnahmen zur Kostenoptimierung umgesetzt werden können.

Maßnahmen zur Kostenoptimierung

- | | |
|---|---|
| Wasserkosten – Sanitärbereich | <ul style="list-style-type: none"> • Einbau von Zerstäubern in den Duschkopf • Installation von Duschen mit Drückerarmatur und automatischer Abschaltung (Duschintervall 15 Sekunden) • Einbau von Toiletten-Drückergarnituren mit Stopp |
| Stromkosten – Allgemeines | <ul style="list-style-type: none"> • Jährlich den Stromanbieter prüfen und vergleichen |
| Stromkosten – Lichtmanagement | <ul style="list-style-type: none"> • Differenzierte Lichtschaltkreise einrichten
Empfehlung: Mind. drei Lichtschaltkreise und Schaltzeiten festlegen (welche Lichter müssen vormittags, mittags, abends angeschaltet werden?) • Bewegungsmelder in Nebenräumen (Toiletten, Abstellräumen) installieren • Richtige Einstellung und regelmäßige Kontrolle von Zeitschaltuhren
Beispiel: bei Außenleuchten Winter- und Sommerzeit beachten • Energiesparlampen verwenden (LED) • Betriebshandbuch für Mitarbeiter erstellen, in das die Vorgaben für das Lichtmanagement aufgenommen werden |
| Stromkosten – Luftaustausch/ Klimaanlage | <ul style="list-style-type: none"> • Vorgaben zum Lüften im Kursbereich und sonstigen Räumen und dadurch Einsparung automatischer Lüftungsanlagen • Nach Möglichkeit Laufzeit der Klimaanlage vermeiden und mit Zeitschaltuhren arbeiten • Luftaustausch nur in Stoßzeiten mit einer geringen Nachlaufzeit (automatische Regelung) • Optimaler Luftaustausch in den verschiedenen Raumeinheiten
Empfehlung: <ul style="list-style-type: none"> • Fitnessbereich: zwei- bis dreifach pro Stunde • Cardioreich: fünf- bis sechsfach pro Stunde • Kursbereich: neun- bis elffach pro Stunde • Umkleibereich, Duschen und Saunabereich: neun- bis elffach pro Stunde |
| Stromkosten – Weitere Maßnahmen | <ul style="list-style-type: none"> • Stromfresser identifizieren und eine Kosten-Nutzen-Analyse durchführen (ggf. verfügt die Fitnessanlage noch über sehr alte Geräte, die einen sehr hohen Stromverbrauch haben) • Abstellen von ungenutzten Geräten in schwachen Zeiten bzw. wenn diese nicht genutzt werden (auch Kleingeräte berücksichtigen) |
| Stromkosten – Saunakosten | <ul style="list-style-type: none"> • Beispiel: Sauna nur in den Stoßzeiten anbieten • Optimale Temperaturwahl der Sauna (nicht zu hoch heizen) • Abstellen der Sauna 30 Minuten vor Schließung • Tür nach dem Abstellen der Sauna geschlossen lassen (Wärme bleibt in der Sauna) |
| Heizkosten – Allgemeines | <ul style="list-style-type: none"> • Jährlich den Gasanbieter prüfen und vergleichen |
| Heizkosten – Duschen | <ul style="list-style-type: none"> • Wassertemperatur regulieren und eine Maximaltemperatur festlegen;
Empfehlung: optimal 38 Grad bis max. 39 Grad |

- Heizkosten – Raumtemperatur**
- Außenfühler zur automatischen Temperaturregulierung anschaffen
 - Heizkörperregler für unbefugte Personen sperren
 - Raumtemperaturen prüfen und festlegen
- Empfehlung:
- Fitness- und Cardibereich: 19 Grad
 - Kurs- und Gruppentraining: 18 Grad
 - Umkleiden Frauen: 22 bis 23 Grad
 - Umkleiden Männer: 20 bis 21 Grad
 - Wellness- und Saunabereich: 22 bis 23 Grad
- Abfallentsorgung – Allgemeines**
- Bedarf / Menge ermitteln und Behältergrößen daran anpassen
 - Zeitraum der Abholung / Leerungsintervalle optimieren
 - Aufteilung der Kosten zwischen verschiedenen Mietern prüfen (z.B. bei Räumlichkeiten in großen Gewerbeobjekten)
 - Klare Vorgaben zur Mülltrennung und Entsorgung festlegen

3.3 MATERIALAUFWAND

Abhängig von der jeweiligen Studioausrichtung sowie Angebotskonzeption werden verschiedene Materialien eingesetzt. Selbst wenn dieser Bereich bei einer Fitness- und Gesundheitsanlage nur einen geringen Anteil an den Betriebskosten einnehmen sollte, lohnt sich eine Analyse und klare Strukturierung dieser Bereiche.

Potenzielle Ursachen für die Entstehung gewinnmindernder Kosten

- Falsche Sortimentswahl
- Unkontrollierter Verbrauch / Einsatz

In der folgenden Übersicht werden die oben aufgeführten Bereiche detaillierter aufgeführt und einzelne Prüf- und Optimierungsansätze dargestellt, anhand derer im eigenen Betrieb einzelne Maßnahmen zur Kostenoptimierung umgesetzt werden können.

Maßnahmen zur Kostenoptimierung

- Materialkosten – Allgemeines**
- Regelmäßig das Angebot hinsichtlich der Konsumenten / Zielgruppe überprüfen und ggf. austauschen bzw. optimieren (Kosten-Nutzen-Analyse)
 - Anbieter vergleichen
 - Klare Mengenvorgaben für die Zubereitung verschiedener Produkte festlegen (Standardisierung)
 - Eigenverbrauch kontrollieren und klare Vorgaben für Mitarbeiter festlegen
 - Klar definieren, wann Produkte kostenlos herausgegeben werden dürfen

3.4 WERBEKOSTEN

Im Bereich der Werbekosten ist es analog zu den Personalkosten wichtig, eine passende Balance zwischen Kosteneinsparpotenzialen und einer dennoch optimalen Werbepresenz im Markt zu erreichen. Somit können in diesem Bereich nur einzelne Optimierungsansätze gegeben werden.

Die Analyse des Marktgebietes, der eigenen Zielgruppe und der vorhandenen Werbeträger ist unter Berücksichtigung der individuellen Ausrichtung die ausschlaggebende Grundlage für eine optimale und strukturierte Marketingplanung, die kontinuierlich geprüft und an geänderte Situationen und Faktoren angepasst werden muss.

Potenzielle Ursachen für die Entstehung gewinnmindernder Kosten

- Fehlende / nicht optimale Marketingplanung
- Unstrukturierter Einsatz von Werbeträgern bzw. Durchführung von Werbemaßnahmen

In der folgenden Übersicht werden die oben aufgeführten Bereiche detaillierter aufgeführt und einzelne Prüf- und Optimierungsansätze dargestellt, anhand derer im eigenen Betrieb einzelne Maßnahmen zur Kostenoptimierung umgesetzt werden können.

Maßnahmen zur Kostenoptimierung

Marketingkosten

- Jahresplanung für das Marketing vornehmen
- Kontrolle und Analyse durchgeführter Marketingmaßnahmen (Erhebung von Kennzahlen, Erfolgsmessung, z.B. jeden Kunden fragen, wie er auf das Studio aufmerksam geworden ist)

Werbeträger

- Auswahl der Werbeträger angepasst an die Zielgruppe und das Konzept
- Werbeträger prüfen und vergleichen (Preise, Reichweite, Zielgruppe)
- Im Rahmen der Jahresplanung mögliche Rabattierungen durch Mehrfachschaltungen bei Werbeträgern in Anspruch nehmen

3.5 KFZ-KOSTEN

Diese Kostenposition stellt insbesondere bei kleineren Fitnessstudios einen geringen oder auch keinen Faktor dar. Dennoch sollte dieser Aspekt unter Berücksichtigung der steigenden Preise berücksichtigt werden.

Zusätzlich lohnt sich in diesem Bereich die Betrachtung aktueller Förderprogramme, so dass neben Kosteneinsparpotenzialen durch eine Installation öffentlicher E-Ladestationen ggf. noch Einnahmen generiert werden können.

Potenzielle Ursachen für die Entstehung gewinnmindernder Kosten

- Falsche Vertragsstrukturen
- Falsche Versteuerung
- Optimierung Einsatz- und Anschaffungsplanung

In der folgenden Übersicht werden die oben aufgeführten Bereiche detaillierter aufgeführt und einzelne Prüf- und Optimierungsansätze dargestellt, anhand derer im eigenen Betrieb einzelne Maßnahmen zur Kostenoptimierung umgesetzt werden können.

Maßnahmen zur Kostenoptimierung

Kfz-Kosten – Allgemeines

- Vor dem Kauf die verschiedenen Finanzierungsvarianten und Vertragsmodalitäten prüfen und vergleichen
- Versicherungen prüfen und vergleichen
- Versteuermöglichkeiten gegenüberstellen und ggf. optimieren (Fahrtenbuch oder 1%-Methode)
- Modellauswahl überprüfen
- Energiesparmodelle anschaffen

Kfz-Kosten – Mitarbeiter

- Einsatz von Mitarbeiterwagen optimieren und Notwendigkeit überprüfen (ggf. Carsharing, Mietwagen bei unregelmäßigem Einsatz, oder alternativ Tickets für den öffentlichen Nahverkehr anbieten)
- Monatliche Tankmenge vorgeben

3.6 VERSICHERUNGEN

Die Ursachen für zu hohe Kosten liegen in diesem Bereich in der Wahl des falschen Dienstleisters sowie der falschen Policen. Hier ist jedoch generell zu berücksichtigen, dass in jedem Fall auf einem ausreichenden Versicherungsschutz geachtet werden sollte, da eine Unterdeckung im Schadensfall zu existenziellen Bedrohungen führen kann.

Maßnahmen zur Kostenoptimierung

Versicherungen – Allgemeines

- Versicherungsanbieter kontrollieren und vergleichen
- Regelmäßig prüfen, welche Versicherungen benötigt werden bzw. evtl. nicht notwendig sind
- Regelmäßig prüfen, ob eine Über-/Unterversicherung besteht
- Eigenanteil im Schadensfall prüfen

3.7 REPARATUR / INSTANDHALTUNG

Hinweis: Diese Kosten werden zum Teil durch die im Mietvertrag getroffenen Regelungen festgelegt und können nur bedingt mitgestaltet werden.

Potenzielle Ursachen für die Entstehung gewinnmindernder Kosten

- Zustand der Räumlichkeiten
- Auswahl des angeschafften Anlagevermögens
- Umgang mit dem Anlagevermögen
- Finanzierungs- und Vertragswahl

In der folgenden Übersicht werden die oben aufgeführten Bereiche detaillierter aufgeführt und einzelne Prüf- und Optimierungsansätze dargestellt, anhand derer im eigenen Betrieb einzelne Maßnahmen zur Kostenoptimierung umgesetzt werden können.

Maßnahmen zur Kostenoptimierung

- | | |
|---|---|
| Reparatur & Instandhaltung – Anschaffung | <ul style="list-style-type: none"> • Berücksichtigung von laufenden Kosten und Wartungskosten sowie Qualitätsaspekten bei der Geräteauswahl • Berücksichtigung von Service- und Wartungsleistungen bei der Geräte- und Finanzierungsauswahl |
| Reparatur & Instandhaltung – Wartung | <ul style="list-style-type: none"> • Regelmäßige Wartung nach Herstellervorgaben durchführen lassen • Bei größeren Unternehmen oder Ketten kann das Einstellen eines eigenen Handwerkers sinnvoll sein |

3.8 SONSTIGE KOSTEN

Bei dieser Kostenposition ist zu berücksichtigen, dass abhängig von dem jeweiligen Kontenrahmen unterschiedliche Aufwendungen in diesem Bereich verbucht werden, sodass der durchschnittliche Wert selten vergleichend angesetzt werden kann. Diese Position sollte im Rahmen eines optimalen Kostenmanagements möglichst niedrig bleiben.

Potenzielle Ursachen für die Entstehung gewinnmindernder Kosten

- Unorganisierter Material- und Gebrauchsmittleinkauf
- Verschwenderischer Material- und Gebrauchsmittelverbrauch
- Zu hohe Telekommunikationskosten
- Fehlende Struktur der Planung von Fortbildungen
- Unstrukturierte Inanspruchnahme externer Leistungen
- Fehlende Analyse der Bankgebühren
- Fehlende Analyse der Angebotsstruktur

In der folgenden Übersicht werden die oben aufgeführten Bereiche detaillierter aufgeführt und einzelne Prüf- und Optimierungsansätze dargestellt, anhand derer im eigenen Betrieb einzelne Maßnahmen zur Kostenoptimierung umgesetzt werden können.

Maßnahmen zur Kostenoptimierung

- | | |
|--|--|
| Sonstige Kosten – Material- und Gebrauchsmittel | <ul style="list-style-type: none"> • Lieferanten vergleichen • Einkauf und Bedarfsplanung • Klare Zuständigkeiten festlegen (Einkauf und Warenbestand etc.) <p>Einkauf und Einsatz von Hygienemitteln prüfen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toilettenpapier: Große Rollen verwenden, Papierstärke prüfen • Desinfektionsmittel: Mischungsverhältnis prüfen (Achtung: gesetzliche Vorgaben berücksichtigen) • Handtuchspender: Dosierte Papierausgabe / selbstabreißend, Papierrollen in festen Vorrichtungen verwenden • Hinweis zur Umweltschonung anbringen |
| Sonstige Kosten – Telekommunikationskosten | <ul style="list-style-type: none"> • Regelmäßige Vertragsüberprüfung und Vergleich von Anbietern |

- Sonstige Kosten – Fortbildungen**
 - Jahresplanung für Fortbildungen und Schulungen vornehmen
 - Strukturierte Bedarfsanalyse und Festlegung der optimalen Fortbildungen für die jeweiligen Mitarbeiter

- Sonstige Kosten – Externe Dienstleistungen**
 - Dienstleistungsverträge vor dem Abschluss genau prüfen
 - Angebote vor der Inanspruchnahme vergleichen und überprüfen, ob diese zum Konzept und der jeweiligen Zielgruppe passen
 - Kosten-Nutzen-Analyse bestehender Leistungen vornehmen

- Sonstige Kosten – Bankgebühren**
 - Allgemeine Kontoführungsgebühren von verschiedenen Banken vergleichen
 - Bankkonten: Einzüge/Buchungen/Rücklastschriftkosten können pauschal vereinbart werden

- Sonstige Kosten – Angebotsstruktur**
 - SWOT-Analyse durchführen und prüfen, ob in falsche Bereiche investiert wird (SWOT-Analyse: Analysis of strengths, weakness, opportunities and threats, die Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken-Analyse stellt eine Positionierungsanalyse der eigenen Aktivitäten gegenüber dem Wettbewerb dar.)

MIT DEM SELBSTCHECK KOSTENOPTIMIERUNGSPOTENZIAL NUTZEN

Mit dem Selbstcheck zur Kostenoptimierung können Sie anhand konkreter Fragen herauszufiltern, ob die Kostenoptimierungspotenziale in den im Kapitel 3 aufgeführten Maßnahmen in Ihrem eigenen Unternehmen umgesetzt werden.

Download der PDF-Datei zum selbst ausdrucken: www.dssv.de/selbstcheck

Herausgeber **DSSV e.V.** in Kooperation mit der **W.I.F.F. GmbH**

Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen

Beutnerring 9 · 21077 Hamburg · Telefon: 040 - 766 24 00 · Fax: 040 - 766 24 044 · dssv@dssv.de · www.dssv.de

Wirtschaftsinstitut für Fitness und Freizeit GmbH

Auf dem Freibogen 3 · 53127 Bonn · Geschäftsführer: Günter Noll · info@wiff.de · www.wiff.de

Autoren: **Günter Noll**

ö. b. u. v. Sachverständiger für die Bewertung von Fitness- und Freizeitanlagen IHK Bonn/Rhein-Sieg

und **Sabrina Fütterer**

ö. b. u. v. Sachverständige für Wirtschaftlichkeitsanalysen für klein und mittlere Unternehmen (KMU),
insbesondere Sport-, Fitness- und Gesundheitsanlagen HK Hamburg