



Fotos: MYGYM Obertrum

Vom All-inclusive-Premiumanbieter zum „smarten“ Studio

MYGYM Obertrum – eine Erfolgsgeschichte

Der Salzburger Fitnessunternehmer Christian Hörl hat im Herbst 2018 ein Premiumstudio in Obertrum im Salzburger Land übernommen. Trotz optimaler Voraussetzungen war es dem vorherigen Inhaber nicht gelungen, seine Anlage dauerhaft erfolgreich zu betreiben. Nach eingehender Analyse wurde das Studio auf das modulare MYGYM Mitgliedschaftsmodell umgestellt – mit großem Erfolg innerhalb kurzer Zeit.



Obertrum ist eine Gemeinde mit ca. 5.000 Einwohnern im nördlichen Umland der Stadt Salzburg. In dieser Kleinstadt stand im Jahr 2018 eine von der Insolvenz bedrohte Premiumfitnessanlage zum Verkauf – zum damaligen Zeitpunkt nur noch mit 580 Mitgliedern auf insgesamt 1.100 Quadratmetern.

Der damalige Inhaber und Bauherr hatte bei der Planung und Umsetzung seines Studios an nichts gespart: Das Gebäude aus dem Jahr 2006 war zum Zeitpunkt des Verkaufs in einem hervorragenden Zustand und das Studio war großzügig mit gym80- sowie Precor-Geräten, Functional Training, einem großzügigen Sauna- und Wellnessbereich inkl. Damensauna und modernen Umkleiden ausgestattet. Auch die Lage einschließlich Parkplätzen und guter Erreichbarkeit konnte als nahezu ideal angesehen werden.

Zu kleines Einzugsgebiet für Premiumangebot

Trotz dieser optimalen Voraussetzungen gelang es dem damaligen Betreiber nicht, sein Studio in den letzten Jahren dauerhaft in die „schwarzen Zahlen“ zu bringen. Die Konsumenten in dem recht kleinen Einzugsbereich des Studios waren offensichtlich nicht in ausreichender Zahl bereit, einen monatlichen Mitgliedsbeitrag von über 60 Euro zu zahlen, obwohl das Angebot des Studios dieses in jedem Fall gerechtfertigt hätte.

Das Neukundengeschäft gestaltete sich immer schwieriger, die Marketing- und Vertriebskosten stiegen überproportional an, sodass sie unwirtschaftlich wurden, und der Mitgliederbestand sank aufgrund der natürlichen Fluktuation – die im Übrigen unterdurchschnittlich niedrig war – unter eine kritische Größe.

Es war festzustellen, dass die Zielgruppe für das Angebot eines typischen Premiumstudios im direkten Umfeld offensichtlich zu klein war und dass Premiumkunden aus der Region Salzburg nicht bereit waren, trotz guter Erreichbarkeit aus einer größeren Entfernung zum Training zu fahren.

Ein „smartes“ Studiokonzept

Zum 1. Oktober 2018 übernahm der Salzburger Fitnessunternehmer Christian Hörl gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Siegfried Manz das Studio. Er betrieb in der Region Salzburg bereits drei vita club-Premiuanlagen sowie sieben MYGYM Studios.

Eine Analyse der Situation in Obertrum verdeutlichte, dass an dem Gebäude und an der Ausstattung des Studios nur wenige Veränderungen vorgenommen werden mussten, um das Studio dauerhaft erfolgreich zu machen. Es konnte jedoch nur als „smartes“ MYGYM Studio und nicht als Premiuanlage weiterbetrieben werden.

Modulares Mitgliedschaftsmodell

„Smart“ bedeutet in diesem Fall aus Sicht der Endkunden, dass das MYGYM Mitgliedschaftsmodell mit einem attraktiven monat-

lichen Grundpreis für die Nutzung der Basisangebote des Studios eingeführt wurde. Auf Basis dieses Abos kann das Mitglied nun individuelle Zusatzangebote wie Sauna/Solarium/Wellness, Trainingsbetreuung, Personal Training, Kurse oder diverse Bistro-Angebote hinzubuchen.

Aus Sicht des Clubmanagements bedeutet es, dass sämtliche Geschäftsprozesse gestrafft, perfekt aufeinander abgestimmt und digitalisiert wurden, sodass das Team des Studios von Alltagsaufgaben entlastet wird und sich zu möglichst 100 Prozent um die Betreuung der Kunden kümmern kann.

Um die ausufernden Vertriebs- und Marketingkosten zu senken, wurde konsequent auf den Onlineverkauf und die digitale Weiterempfehlung umgestellt: Dies hatte zur Folge, dass aktuell über 76 Prozent aller Neuabschlüsse online, also komplett außerhalb des Studios geschlossen werden konnten, ohne den Einsatz von speziell geschultem Verkaufspersonal und ohne Arbeitsstunden im Verkauf/Vertrieb!

Konzept für alle Kundensegmente

Das neue Angebot und die neuen Betriebsabläufe unter der Marke MYGYM wurden und werden vom lokalen Markt dermaßen gut angenommen, dass der Mitgliederbestand innerhalb weniger Monate auf über 1.250 angewachsen ist.

Besonders erfreulich ist, dass zum heutigen Zeitpunkt noch 550 „Altmitglieder“ des ehemaligen Studios als Kunden bei MYGYM geblieben sind. Von ihnen wollten die wenigsten ihren bisherigen Premiumvertrag behalten, die meisten haben auf das modulare Mitgliedschaftsmodell umgestellt, das an ihre individuellen Wünsche angepasst wurde.

Erfolg in wenigen Monaten

Dass es sich auch wirtschaftlich auszahlt, wenn man rechtzeitig bereit ist, sein bisheriges Geschäftsmodell zu hinterfragen und wenn man die Wünsche und Bedürfnisse der modernen Konsumenten in den Mittelpunkt seiner Betrachtung stellt, zeigt das Betriebsergebnis des neuen MYGYM Obertrum:

Nach nur acht Monaten wurde der Break-even erreicht und das Studio weist seitdem dauerhaft ein positives Ergebnis auf. Ein Fitnessstandort und Arbeitsplätze konnten erhalten werden. Zudem wurde in der Kleinstadt Obertrum ein Fitnessangebot geschaffen, das in einem Gebäude gleichzeitig preissensible Konsumenten als auch Premiumkunden anspricht und somit breite Zielgruppen abdeckt.

Das MYGYM Obertrum kann also mit gutem Recht nach einer vormals turbulenten Vergangenheit als „Erfolgsgeschichte“ bezeichnet werden. ■



Das MYGYM Konzept

Mehr über das MYGYM Obertrum oder das MYGYM Konzept erfahren Sie in einem persönlichen Vor-Ort-Termin an einem der MYGYM Standorte. Terminanfragen bitte per E-Mail unter: menne@dsb.digital www.mygym.de | www.mygym.at