BlueMomentum Consulting

CASE STUDY

Gründungskonzept im Wellness-Markt



www.bluemomentum-consulting.com



HERAUSFORDERUNG

Ein freiberuflich arbeitender Masseur betrieb eine Massage- und Krankengymnastikpraxis mit Kassenzulassung sowie einen Saunabetrieb. Die Praxis beschäftigte 2 Angestellte und 2 Freiberufler. Bis vor etwa drei Jahren war das Geschäft zufriedenstellend gelaufen. Seitdem hatte die Patientenzahl stark abgenommen. Während der vergangenen drei Jahre schrieb der Betrieb zunehmend Verluste. In der Einnahmen-/Überschussrechnung war nicht einmal ein Unternehmerlohn berücksichtigt. Der Unternehmer beauftragte BlueMomentum Consulting, nach Lösungsmöglichkeiten zu suchen.

VORGEHENSWEISE

BlueMomentum Consulting verschaffte sich ein Bild des relevanten Marktes. Der Gesundheits- und Wellness-Markt ist ein Wachstumsmarkt. In einer Phase ausgeprägten Effizienzdenkens hinterfragen Menschen zunehmend den Sinn. Die für entsprechenden Leistungen aufgeschlossenen Menschen gehören i. d. R. der gehobenen Bevölkerungsschicht an, verfügen über einen hohen Bildungsstand und über ein überdurchschnittliches Einkommen. Sie nehmen zudem meist Angebote wahr, die sich von Massenangeboten deutlich unterscheiden. Die Masse tendiert zu Großanlagen (Fitness-Centers, Erlebnisparks).

Der Betrieb schien in der derzeitigen Form und Führung nicht marktgerecht zu sein. Weder entsprach das Ambiente den Erwartungen der gehobenen Klientel noch ist der Betrieb hinreichend groß, um die Masse zu locken. Der Betrieb litt an einer Profillosigkeit. Werbung der Zielsegmente fand nicht statt. BlueMomentum Consulting empfahl, den Betrieb als Gesundheitspartner der anspruchsvollen und reifen Klientel der Region zu positionieren und hier Alleinstellungsmerkmale herauszuarbeiten. In persönlichen Gesprächen sollte sich die Praxis ganzheitlich mit dem Gesundheitsbedarf der Kunden auseinandersetzen und individuelle Leistungsprogramme für die Menschen gestalten und deren Entwicklung überwachen. Damit setzte das Konzept auf einen Wachstumsmarkt und nutzt gleichzeitig das gering ausgeprägte regionale Angebot.

BlueMomentum Consulting ging noch einen Schritt weiter und empfahl, sinnvolle Leistungen zu entwickeln (z.B.: Ernährungsberatung, Bewegungstherapie, mentales Training, Programm zur Beseitigung von Übergewicht), diese aber an einem neuen, größeren Standort durch selbständige, komplementäre Partner erbringen zu lassen und selbst im Wesentlichen als Koordinator dieser Einzelleistungen aufzutreten. Dadurch würde das Geschäft skalierbar und es würde sichergestellt, dass alle Angebote bedarfsgerecht sind.

VORGEHENSWEISE

BlueMomentum Consulting erkannte, dass die rasche Gewinnung der richtigen Klientel, die Entwicklung eines von dieser Klientel als attraktiv empfundenen Angebotsspektrums und die Fähigkeit zur Koordination der Leistungen erfolgskritisch sein würde und entwickelte geeignete Maßnahmenbündel.

Schließlich entwickelte BlueMomentum Consulting ein umsetzbares Finanzierungskonzept, das sich aus öffentlichen Fördermitteln, Beteiligungskapital seitens der eingebundenen Partner und klassischen Krediten zusammensetzt und stellte eine Umsetzungsplanung zur Operationalisierung des Konzeptes auf.

BlueMomentum Consulting besprach alle Maßnahmen eingehend mit dem Klienten, um sicherzustellen, dass er das vorgeschlagene Konzept mitträgt und dem Veränderungsprozess sowie der künftigen Aufgabe gewachsen ist.

LÖSUNG



Der Unternehmer erhielt für seine Praxis ein innovatives, wachstumsorientiertes Turnaround-Konzept, das an bestehenden und künftigen Bedarf anknüpft. Das Konzept gibt Aufschluss über die Kapitalbeschaffung und bietet einen detaillierten Leitfaden zur konkreten Umsetzung. Kurzfristig half das Konzept dem Unternehmer dabei, der Hausbank zu zeigen, dass er seine Lage erkannt hat und bereits neue Wege eingeleitet hat. BlueMomentum Consulting stand selbstverständlich auch für die Umsetzungsbegleitung zur Verfügung.

BlueMomentum Consulting