

Fitness-Franchise-Geber M.A.N.D.U. gut durch die Krise gekommen



Wir haben es geschafft! Der Fitness-Franchise-Geber M.A.N.D.U. hat bislang alle M.A.N.D.U.-Partner gut durch die Corona-Krise gebracht.

Credit: M.A.N.D.U. Ines Thomsen
Fotograf: M.A.N.D.U. Ines Thomsen



Wir haben es geschafft! Der Fitness-Franchise-Geber M.A.N.D.U. hat bislang alle M.A.N.D.U.-Partner gut durch die Corona-Krise gebracht.

Credit: M.A.N.D.U. Ines Thomsen
Fotograf: M.A.N.D.U. Ines Thomsen

Linz (OTS) - „Wir haben es geschafft! Unsere M.A.N.D.U.-Stores dürfen seit dem 29.05 wieder offen sein. Wir haben rund einen Monat nach dem Wiederhochfahren bislang alle M.A.N.D.U.-Partner gut durch die Corona-Krise gebracht. Das ist gerade in dieser angespannten Lage ein riesiger Erfolg“, freut sich M.A.N.D.U.-Franchise-Geber Philipp Kaufmann und warnt gleichzeitig vor einer allzu großen Euphorie: „Trotz dieses Erfolges müssen wir die Lage realistisch bewerten: Keiner in der Fitnessbranche ist bereits ‚über den Berg‘, denn diese Krise mit ihren langfristigen Auswirkungen über die nächsten Monate kann zu diesem Zeitpunkt noch niemand seriös abschätzen. Wir haben aber mit unserem M.A.N.D.U.-Konzept das perfekte krisensichere Training: Bei uns trainieren keine Massen, sondern immer nur maximal zwei Kunden. Getreu dem Motto ‚Mit Abstand das beste Training‘ bietet M.A.N.D.U. das beste Muskeltraining gerade für die Corona-Zeit. Durch unsere Buchungssoftware haben wir ein Contact Tracing und wissen immer genau, wer und wie viele Trainierende sich bei uns aufhalten. Bei uns finden alle Termine nach Vereinbarung statt und wir vermeiden dadurch automatisch unkontrollierte Menschenansammlungen und für die Sicherheit sorgt immer der anwesende Personal Coach.“

Zwtl.: Training ist wieder gut angelaufen

Dank einem starken wirtschaftlichen Fundament und einem ausgeprägten „Wir-Gefühl“ im Verbund mit seinen Partnern ist der Fitness-Franchisegeber M.A.N.D.U. gut durch den Corona-Lockdown gekommen und konnte mit sämtlichen Stores am 29.05. wieder hochfahren. Genau einen Monat nach dem Re-Start sind die Trainings wieder sehr gut, wenn auch noch nicht zu hundert Prozent, angelaufen. „Die Erleichterung über das Wiederhochfahren ist bei unseren Partnern und vor allem auch bei den Kunden deutlich zu spüren. Wenn wir auch noch nicht so volle Buchungskalender wie vor dem Shutdown haben, wissen wir aufgrund der vielen Feedbacks aus den Stores, dass bei den bereits wieder trainierenden Kunden keine Spur von Angst vorhanden ist - ganz im Gegenteil, es herrscht große Freude, dass es wieder losgeht“, sagt M.A.N.D.U.-Geschäftsführer Mario Heurix.

Zwtl.: Punktuelle Unterstützung

Die M.A.N.D.U. one life GmbH steht einen Monat nach dem Re-Start auf soliden finanziellen Beinen und hat dafür auch finanzielle Hilfen des Staates, wie die Kurzarbeit, in Anspruch genommen. „Die ersten Unterstützungen der Regierung sind, wenn auch etwas schleppend, angekommen und haben punktuell geholfen. Wir nehmen diese in Anspruch, um gestärkt aus der Krise zu kommen“, so Heurix und ergänzt: „Leider sind die von der Regierung erlassenen Verordnungen erst sehr spät gekommen. Dadurch ist in der letzten Phase des ‚Wiederhochfahrens‘ eine künstliche Hektik erzeugt worden, die aus unserer Sicht so nicht hätte sein müssen. Das dadurch erzeugte Adrenalin der letzten Tage vor dem 29.05. hätten wir lieber im Sport ausgelebt und nicht in den zig Telefonaten und Gesprächen, ob und wie die Rahmenbedingungen sein könnten beziehungsweise werden. Denn selbst nach einem Monat gibt es in der Interpretation der Verordnung unterschiedliche Auslegungen. Hier hätten wir uns klarere Rahmenbedingungen gewünscht!“

Wirtschaftlich langfristig denkend in die Zukunft

Wirtschaftlich und finanziell langfristig im Sinne einer Corporate Social Responsibility (CSR) zu denken ist der Anspruch von M.A.N.D.U. - so steht in erster Linie nicht der Profit, sondern das Gemeinwohl an oberster Stelle, gerade in einer Krise ein unverzichtbares Element. „Nur im Verbund sind wir gemeinsam besser, und dies mit allen Stakeholdern. Angefangen von allen Partnern, unseren

Franchise-Nehmern, unseren Premium Coaches und Personal Coaches bis hin zur Öffentlichen Hand und unseren Lieferanten. Unser Werte-Management ist die DNA unseres Erfolges und gerade in den letzten Wochen hat sich gezeigt, welche Bedeutung ein starkes Fundament hat. Als Franchise-Geber konnten wir bislang alle Sorgen, die uns intern beschäftigten, unbürokratisch und schnell abfangen", sagt Heurix.

Beispielsweise hat man den Franchisenehmern die Grundgebühr in dieser Zeit erlassen, hat schnell und unbürokratisch alle anderen fälligen Beträge gestundet und sie beispielsweise kostenlos mit den erforderlichen Visieren für das Training ausgestattet. Zudem hat man sich in zwei Bereichen „digitalisiert“: Einerseits durch ein kostenloses Social Media Coaching für die Partner, andererseits ist die hausinterne Personal Coach-Ausbildung auf E-Learning umgestellt worden. Kaufmann richtet seinen Blick bereits optimistisch in die Zukunft: „Die Krise hat so gut wie jede Branche ins Mark ihrer wirtschaftlichen Aspirationen getroffen. Bei M.A.N.D.U. sitzen wir aber alle in einem Boot und haben ein ‚krisensicheres‘ Trainingskonzept. Wir richten unser Augenmerk seit den ersten Stunden des Shutdowns daher ganz bewusst wieder nach vorne und vertrauen auf unsere Werte und Stärken.“

Bild(er) zu dieser Aussendung finden Sie im AOM / Originalbild-Service sowie im OTS-Bildarchiv unter <http://bild.ots.at>

~

Rückfragehinweis:

Sebastian Luger BSc MSc

Pressesprecher

sebastian.luger@mandu-one-life.com, +43 (5) 9987-531

M.A.N.D.U. one life GmbH, Breitwiesergutstr. 10, 4020 Linz

Ein Unternehmen der KaufmannGruppe. www.mandu.at

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/14347/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0127 2020-06-26/13:07

261307 Jun 20

Link zur Aussendung:

https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20200626_OTS0127