

1. Unternehmensgeschichte	2
2. Kundenversprechen & Philosophie	3
3. Interview mit Geschäftsführer Holger Schulze	
3.1 TOP 5 Fragen für interessierte Mitglieder	4
3.2 TOP 5 Fragen für potenzielle Franchise-Nehmer	5
4. Stimmen von Mitgliedern und Franchise-Partnern	7

1. Unternehmensgeschichte

CaloryCoach wurde 2004 in Büdingen (Hessen) gegründet. Ziel war es, übergewichtige Frauen langfristig auf ihrem Weg zum Wohlfühlgewicht zu unterstützen. CaloryCoach gilt am deutschen Markt als Vorreiter im Bereich „Bewegung und Ernährung speziell für Frauen“.

Rasant entwickelte sich das Franchise-System. Heute zählt der Bewegungs- und Ernährungsspezialist 120 Institute in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie über 20.000 treue Mitglieder. Bis Ende 2012 sollen weitere 50 Institute im deutschsprachigen Raum eröffnet werden.

Mit dem neuen Markenauftritt 2010 strahlt CaloryCoach jetzt noch mehr Weiblichkeit, Gesundheit und Dynamik aus. Heute richtet sich das Unternehmen an alle Frauen, die sich in ihrem Körper wieder wohlfühlen wollen und eine Alternative zu herkömmlichen Fitnessstudios suchen. Die Anwendungen im Zirkel sind einfach und effektiv. Ein 30-minütiges Figur- und Stoffwechsel-Training zwei bis drei Mal pro Woche, kombiniert mit einer individuellen Ernährungsberatung und einer persönlichen Betreuung, gehören zum Erfolgsrezept. Seit Juni 2011 gliedert sich ein weiterer Baustein in das schlüssige Gesamtkonzept: der OnlineCoach, eine virtuelle Betreuungsplattform, die eine noch intensivere und individuellere Betreuung der Mitglieder möglich macht.

CaloryCoach ist seit 2006 zertifiziertes Vollmitglied im Deutschen Franchise-Verband (DFV), wurde bereits mehrmals vom G+J Wirtschaftstitel „Impulse“ zu den TOP 50 Franchise-Systemen in Deutschland gewählt und ist Kooperationspartner der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) in Saarbrücken.

Die Zentrale des Unternehmens befindet sich nach wie vor in Büdingen, um den Wurzeln treu zu bleiben und auf den Erfahrungsschatz der Mitarbeiter der ersten Stunde zurückgreifen zu können.

2. Kundenversprechen & Philosophie



CaloryCoach widmet sich Frauen mit unterschiedlichen Bedürfnissen. Sie wollen dauerhaft abnehmen, ihr Gewicht halten, ihre Muskeln straffen oder sich einfach nur Zeit für sich selbst nehmen. CaloryCoach nimmt sich Zeit für sie.

CaloryCoach ist da. Von Anfang an. Kursleiterinnen ermitteln den Körperstatus zu Beginn, um einen individuellen Trainingsplan erstellen zu können, beraten und motivieren - beim Training, in wöchentlichen Ernährungsforen und zwischendurch. CaloryCoach nimmt die Wünsche und Probleme seiner Kundinnen ernst, lässt sie nicht allein und begleitet sie auf dem Weg zu ihrem persönlichen Ziel.

Die Übungen im Bewegungszirkel und Tipps zur Ernährungsumstellung sind alltagstauglich und effektiv. Spaß an Bewegung ist CaloryCoach wichtig. Dazu gehört das Training unter Gleichgesinnten in familiärer Atmosphäre: CaloryCoach Institute gehören zu so genannten „Mikrostudios“, sind durchschnittlich 100 bis 150 m² groß und nehmen nicht mehr als 350 Mitglieder auf, um eine individuelle Betreuung gewährleisten zu können. Hier sind Frauen unter sich, lachen und tauschen sich aus. Das Beste: Mitglieder lernen, sich bewusst zu ernähren, ohne zu hungern. Sie dürfen sogar genießen: Ein Stück Schokolade pro Tag. CaloryCoach verhilft zu neuem Selbstbewusstsein und einer positiveren Lebenseinstellung.

Im Vordergrund der Unternehmensphilosophie steht der Mensch - als Kundin, als Mitarbeiterin, als Franchise-Partner/-in.

Die Holding begleitet seine Franchise-Partner/-innen auf dem Weg zum Erfolg so wie Franchise-Partner ihre Kundinnen begleiten. Die Holding bietet rundum Unterstützung und Sicherheit. Durch einen Franchise-Beirat, Arbeitsgruppen und ein Feedback-Instrument im Extranet wirken Franchise-Nehmer zudem aktiv an der Weiterentwicklung des Systems mit.

Das CaloryCoach Motto lautet: „Keiner kann alles, einige können etwas, gemeinsam erreichen wir das Ziel.“

3. Interview mit Holger Schulze, Geschäftsführer von CaloryCoach

Unsere TOP 5 Fragen für interessierte Mitglieder

1. *Was grenzt CaloryCoach von herkömmlichen Fitnessstudios ab und was macht das Konzept aus?*

CaloryCoach bietet eine einzigartige Kombination aus Ernährungsberatung, Bewegungstraining und gezielter persönlicher Betreuung. Diese drei Bausteine sind integrale Bestandteile des Systems, d.h. die Kundin wird bei uns immer umfangreich betreut. Auch nach mehreren Jahren bei CaloryCoach besteht ein enger persönlicher Kontakt zwischen der Kundin und den Mitarbeiterinnen im Institut.

2. *Warum ist es bei CC leichter, sein Wohlfühlgewicht zu erreichen und zu halten?*

Bei uns gibt es keine Diätpläne mit Verboten und Zwangsvorgaben. In den wöchentlichen Coaching-Gesprächen werden individuelle Ernährungs- und Bewegungspläne ausgearbeitet. Das heißt der Ernährungsplan für eine alleinstehende Frau sieht anders aus als für eine Mutter. Die braucht vor allem alltagstaugliche Rezeptideen und Tipps zur Ernährungsumstellung, die sich innerhalb der Familie umsetzen lassen. Aufwendige Rezepte und eine Ernährung, die nicht zu den Gewohnheiten der Familienmitglieder passt, wären kontraproduktiv. Kalorien werden bei uns nicht gezählt, sondern im Blick behalten und schrittweise reduziert. So kann die Kundin gesund und langfristig abnehmen.

3. *Gibt es eine typische CC Kundin und wenn ja, wie sieht diese aus?*

Die „typische“ CaloryCoach Kundin ist 43 Jahre alt,

verheiratet, hat Kinder und arbeitet halbtags. Da CaloryCoach seit mehr als fünf Jahren auf dem Markt ist, muss man zwischen Neukundinnen und Bestandskundinnen unterscheiden. Neukundinnen kommen in der Regel zu uns, weil sie sich in ihrem Körper wieder wohlfühlen wollen. Dies kann mit einer Gewichtsabnahme verbunden sein, genauso gut aber auch mit dem Wunsch, den Körper zu straffen und die Muskeln zu kräftigen. Bestandskundinnen bleiben nach der Abnahme im Institut, weil sie sich gut aufgehoben fühlen, eine enge Beziehung zu den anderen Kundinnen und den Mitarbeiterinnen haben und unter Gleichgesinnten in familiärer Atmosphäre trainieren können.

4. *Kann ich mich auf die Kompetenz der Betreuer in den Instituten verlassen? Welche Schulungen und Seminare werden den Mitarbeitern angeboten?*

Wir bieten Franchise-Nehmer/-innen sowie deren Mitarbeiterinnen ein breitgefächertes, speziell auf das CaloryCoach-Konzept abgestimmtes Schulungsangebot zur Aus- und Weiterbildung. Zudem kooperieren wir mit der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheit (DHfPG). Hier können unsere Franchise-Nehmer/-innen sowie deren Mitarbeiterinnen zu günstigen Konditionen an zusätzlichen Schulungen teilnehmen.

5. *Welche Verträge bietet CC potenziellen Mitgliedern und wie hoch sind die monatlichen Kosten?*

Unser Konzept ist auf Nachhaltigkeit ausgelegt. Daher gibt es bei uns auch keine Monatsmitgliedschaften. Die Laufzeiten betragen i.d.R. 12, 18 und 24 Monate. Alles andere wäre unserer Ansicht nach unseriös. Wir bieten ein nachhaltiges Abnehmkonzept, kein kurzzeitiges Diätprogramm, das mit dem JoJo-Effekt endet.

Unsere TOP 5 Fragen für potenzielle Franchise-Nehmer

1. *Wie positioniert sich CC am Markt und wo soll es hingehen?*

CaloryCoach bietet ein einzigartiges Konzept, das Frauen hilft, mit gesunder Ernährung, gezielter Bewegung und persönlichem Coaching ihr Wohlfühlgewicht zu erreichen. Wir werden dieses Konzept durch weitere wichtige Komponenten ergänzen. So haben wir den OnlineCoach als neue Betreuungsplattform ins Leben gerufen, der neben den üblichen Rezeptdatenbanken, Foren und Tagebüchern v.a. dazu dient, die Kundinnen noch individueller betreuen zu können. Zudem sind die Daten zu jederzeit abrufbar und transparent für Kundinnen sowie für Kursleiterinnen.

2. *Welche Strategie schlägt CC ein, um weiter zu expandieren?*

Wir suchen aktiv nach neuen Franchise-Partnern, die vor allem in den Regionen ein Institut eröffnen, in denen wir bisher unterproportional vertreten sind. Wir setzen auf B2B PR, schalten verstärkt Anzeigen in zielgruppengerechten Medien und in den betroffenen Regionen. Zudem haben wir eine hohe Quote an Franchise-Nehmern, die zwei, drei oder mehr Institute führen und unsere Standorte weiter ausbauen.

3. *Der Markenauftritt hat sich geändert. Wie wirkt dieser auf die Öffentlichkeit und was ist weiterhin für Imagestärkung und Bekanntheit der Marke CC geplant?*

Die Resonanz auf den neuen Markenauftritt ist sehr positiv. Franchise-Nehmer sowie Kundinnen sind begeistert. Wir bauen unser Produktportfolio stetig aus. Auch das quartalsweise erscheinende CaloryCoach Magazin trägt zur Stärkung der Marke bei. Darüber hinaus sind wir dank der überregionalen PR-Arbeit regelmäßig mit Erfolgsgeschichten unserer Kundinnen in Frauenmagazinen vertreten. B2B Themen werden von den wichtigsten Franchise- und Existenzgründer-Portalen aufgegriffen und ohne Streuverlust verbreitet.

4. *Welches sind die Alleinstellungsmerkmale des Franchise-Systems?*

Kein anderes System im deutschsprachigen Raum hat es bisher geschafft, Ernährung, Bewegung und Betreuung so konsequent miteinander zu verknüpfen. Die zahlreichen Erfolgsgeschichten sind der Beweis dafür. Oft steht nur die Ernährung oder nur die Bewegung im Mittelpunkt, und die Kundin verkümmert zu einer anonymen Nummer, sobald der Vertrag unterschrieben ist. Bei uns beginnt die eigentliche Betreuung und Interaktion erst nach Vertragsunterschrift und bleibt während der Mitgliedschaft bestehen – oft sind das mittlerweile mehr als fünf Jahre. Die Kundinnen wissen das zu schätzen und empfehlen uns weiter.

5. *Muss ich eine Frau sein, um ein CC Institut eröffnen zu können?*

Nein, wir haben durchaus auch Männer als Franchise-Nehmer. Jedoch können diese nicht aktiv vor Ort im Institut agieren, sondern kümmern sich um Organisation, Personal und Finanzthemen. Daher sind männliche Franchise-Nehmer oft die, die mehrere Institute eröffnen und Institutsleiterinnen einstellen, die diese betreiben.

4. Stimmen

...von Mitgliedern

Monika Bartmann aus Erbach (42) schaffte es von Kleidergröße 48/50 auf 40/42: „Auch wenn es mal einen Stillstand gibt, lässt den Kopf nicht hängen! Denjenigen, die gerade überlegen, ob sie es vielleicht wagen sollen, kann ich es nur wärmstens empfehlen: CaloryCoach macht unheimlich Spaß...Es ist ein ganz anderes Lebensgefühl.“

Beate Prouschil (40) aus Höchst nahm 40 Kilo mit CaloryCoach ab: „Ich war begeistert und fühlte mich seit langem nicht mehr so gut. Mein ganzes Umfeld lobte mich und machte mir große Komplimente.“

Nadine Walther (29) ließ 25 Kilo purzeln. Dank des CaloryCoach Ernährungs- und Bewegungstrainings kann Nadine wieder ausgelassen mit ihren Kindern toben und fühlt sich wohl in ihrer Haut: „Ich bin wieder attraktiv und genieße heute die vielen Komplimente, besonders die von meinem Mann Jens.“

...und Franchise-Partnern

Sabine Westphal führt seit rund drei Jahren ein CaloryCoach Institut mit fast 400 Mitgliedern: "Ohne das Franchisesystem im Rücken hätte ich das nicht gemacht. Es hat mir sehr viel Sicherheit gegeben. Die Hilfe bei dem Werbekonzept, das einfache Abrufen der qualitativ hochwertigen Ernährungsvorträge [...] Die Holding bietet zu jeder Zeit Unterstützung."

Jens und Marie Wagner betreiben fünf Institute: "CaloryCoach hat sich dank der Kombination aus intensiver und kompetenter Ernährungsberatung sowie einem effektiven Zirkeltraining etabliert. Wir holen Frauen ab, die sonst niemals in einem Fitnessstudio trainieren würden..." so Jens Wagner. „Ein weiteres Argument ist das minimale Risiko. Die Investitionssumme ist verhältnismäßig gering, die Wachstumspotential dafür hoch.“ Er arbeitet im Back-Office, seine Mutter und weitere 20 Mitarbeiterinnen agieren vor Ort in den Instituten – mit Erfolg.

Maria Göbel, Inhaberin von 8 CaloryCoach-Instituten: "Jede Kundin hat ihre eigenen Probleme und Bedürfnisse. Deshalb erstellen wir bei CaloryCoach ein individuelles Programm für unsere Mitglieder."