

| | |
|--|---|
| 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-Partner | 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“.

Seit 2012 befindet sich der Hauptsitz in Hanau. Das Unternehmen zählt heute rund 100 Institute in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Über hunderttausend Frauen haben bereits mit dem Bewegungs- und Ernährungskonzept abgenommen.



Das Unternehmen richtet sich an Frauen ab 30, die sich in ihrem Körper wieder wohlfühlen wollen und eine Alternative zu herkömmlichen Fitnessstudios suchen. Die Anwendungen im Zirkel sind kurzweilig, einfach und effektiv. Ein 30-minütiges Figur- und Stoffwechsel-Training zwei- bis dreimal pro Woche, kombiniert mit

einer individuellen Ernährungsberatung und einer persönlichen Betreuung, gehören zum Erfolgskonzept. Außerdem gilt CaloryCoach als Innovationsführer. Jährlich werden neue, Produkte vorgestellt. 2011 brachte das Unternehmen *CaloryCoach Online*, den *AbnehmCoach* im Internet heraus, der über 10.000 Rezepte und ein Experten-Forum bereithält und damit eine umfassende Betreuung auch von Zuhause aus garantiert. 2012 führte die Holding *Wrap'n go* ein, eine aktive Kompressionsbehandlung, die sich nahtlos in das CaloryCoach Konzept gliederte. Seit Ende 2013 bietet CaloryCoach sein *10-Wochen-Abnehmprogramm* auch Fitnessanbietern und Physiotherapiepraxen an, die ihr Serviceangebot um den Bereich ‚Ernährung‘ erweitern möchten.

Das CaloryCoach Konzept ist ausgezeichnet. Seit 2006 ist das Unternehmen zertifiziertes Vollmitglied im *Deutschen Franchise-Verband* (DFV). Seit 2009 gehört es im jährlichen Franchise-Ranking der Wirtschaftszeitschrift *Impulse* zu den TOP 50 Franchise-Systemen in Deutschland, 2013 errang das System Platz 17. Es ist von Franchise-Experten des *Deutschen Sparkassen- und Giroverbands* (DSGV) und der *KfW* anerkannt. Zudem kooperiert der Bewegungs- und Ernährungsspezialist mit der *Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement* (DHfPG) in Saarbrücken.



2. Kundenversprechen & Philosophie

caloryCoach
Da krieg' ich die Kurve.

Unser Versprechen

- Wir sind beharrlich wie ein Trainer**
 - Wir sind zielstrebig.
 - Wir beraten fachlich kompetent.
 - Wir sind ausdauernd und lassen uns nicht aufhalten.
 - Wir lassen niemanden alleine.
- Wir halten zusammen wie eine Familie**
 - Wir geben Kraft und Sicherheit.
 - Wir sind persönlich und kennen unsere Kundinnen beim Namen.
 - Wir sind immer hilfsbereit.
 - Wir bauen langfristige Beziehungen auf.
- Wir sind aufgeschlossen wie eine gute Freundin**
 - Wir nehmen unsere Kundin an, wie sie ist.
 - Wir hören gerne zu.
 - Wir haben Verständnis für die Probleme, Sorgen und Ängste unserer Kundinnen.

www.CaloryCoach.de

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

CaloryCoach betreut die Kundin. Von Anfang an. Kursleiterinnen ermitteln den Körperstatus zu Beginn, um einen individuellen Trainingsplan erstellen zu können, beraten und motivieren - beim Training, in wöchentlichen Ernährungssprechstunden 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.

Spaß an Bewegung ist wichtig. Dazu gehört das Training unter Gleichgesinnten in familiärer Atmosphäre: CaloryCoach Institute gehören zu den so genannten „Mikrostudios“. Sie sind ca. 130 – 150 m² groß und zählen max. 300 Mitglieder, um auch eine individuelle Betreuung gewährleisten zu können. Hier sind Frauen unter sich und tauschen sich aus. Das Beste: Mitglieder lernen, sich bewusst zu ernähren, ohne zu hungern. CaloryCoach möchte zu neuem Selbstbewusstsein und einer positiveren Lebenseinstellung verhelfen. Im Vordergrund der Unternehmensphilosophie steht der Mensch - als Kundin, als Mitarbeiterin, als Franchise-Partner.

3. Interview mit Holger Schulze, GF der CaloryCoach Holding GmbH

Unsere TOP 5 Fragen für interessierte Mitglieder

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

Das CaloryCoach Konzept besteht aus einer kompetenten Ernährungsberatung, einem 30-minütigen Figur- und Stoffwechseltraining im Bewegungszirkel, einer intensiven persönlichen Betreuung sowie systemeigenen Produkten. Kein anderer Anbieter am Markt hält seinen Mitgliedern ein so breites Angebotspektrum bereit. Dazu gehören unter anderem der OnlineCoach, Nahrungsergänzungsmittel, Fachliteratur und Sammelbroschüren mit alltagstauglichen Tipps für Zuhause.

2. *Warum ist es bei CaloryCoach 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. Kalorien werden bei uns nicht gezählt, die Kundin behält sie im Überblick und reduziert sie dann schrittweise. So ermöglichen wir eine gesunde und vor allem langfristige Gewichtsreduktion.

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

Die ‚typische‘ CaloryCoach Kundin ist durchschnittlich 44 Jahre alt, verheiratet, hat Kinder und arbeitet halbtags. Da CaloryCoach nunmehr seit rund zehn 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, ebenso 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 Kundinnen und den Mitarbeiterinnen aufgebaut haben und unter Gleichgesinnten trainieren.

4. *Kann ich mich auf die Kompetenz der Betreuer in den Instituten verlassen? Welche Qualifikationen haben sie?*

Wir bieten Franchise-Partnern sowie deren Mitarbeiterinnen ein breitgefächertes, speziell auf das CaloryCoach-Konzept abgestimmtes Schulungsangebot zur Aus- und Weiterbildung im Bereich Ernährung und Bewegung. Dazu gehört beispielsweise die Ernährungstrainer-Lizenz. Dabei kooperieren wir mit der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheit (DHfPG). Hier können unsere Partner sowie deren Mitarbeiterinnen zu vergünstigten Konditionen an einem umfassenden Weiterbildungsprogramm teilnehmen.

5. *Welche Mitgliederverträge gibt es bei CaloryCoach 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 ab 10,99 €/Woche je nach Leistungsspektrum. Alles andere wäre meiner Ansicht nach unseriös. Wir bieten ein langfristiges Abnehmkonzept, das auf einer nachhaltigen Ernährungsumstellung basiert, keine Adhoc-Diät, die mit dem Jo-Jo-Effekt endet.

Unsere TOP 5 Fragen für potenzielle Partner-Studios

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

CaloryCoach ist ein Nischenanbieter für Frauen ab 35, die sich Zeit für sich und ihre Gesundheit nehmen, Gewicht reduzieren und in ihrem Körper wieder wohl fühlen wollen. Das erreichen sie in unseren Bewegungs- und Ernährungsinstituten mit einer Ernährungsumstellung, gezielter Bewegung und persönlichem Coaching. Wir möchten uns am Markt auch außerhalb des Franchisings öffnen. Unser Ernährungsprogramm, das 10-Wochen-Abnehmprogramm, hat sich bereits so etabliert, dass wir es nun auch Partnerstudios, kleinen Fitnessanbietern und Physiotherapiepraxen schlüsselfertig anbieten können. Damit erweitern sie ihr Serviceangebot und generieren zusätzliche Umsätze. Unsere Kompetenz liegt daher klar im Bereich Ernährung.

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

Wir suchen aktiv nach neuen Franchise-Partnern, aber auch Partner-Studios, die unser Ernährungsprogramm anbieten möchten und in den Regionen ansässig sind, in denen wir bisher unterproportional vertreten sind. Hierzu planen wir einen schlagkräftigen Mix aus PR- und Marketingmaßnahmen in regionalen Medien sowie in relevanten Fitnesszeitschriften. Außerdem fördern wir die Errichtung von Filialsystemen, indem wir die Einstiegsgebühr staffeln und Rabatte auf Ausstattung und Produkte geben. Ein Drittel unserer Franchise-Partner führt zwei, drei oder mehr Institute und plant die Eröffnung weiterer Standorte.

3. *Was ist weiterhin zur Imagestärkung der Marke CC geplant?*

Unsere systemeigenen CaloryCoach Produkte tragen zum Image der Marke bei. 2013 haben wir eine umfassende Wissenssammlung mit allen relevanten Hintergrundinformationen herausgebracht. 2014 erwartet die Öffentlichkeit zum zehnjährigen Jubiläum unter anderem eine Jubiläumsausgabe unseres CaloryCoach Kundenmagazins. Darüber hinaus stellen wir unseren Partnern regelmäßig Werbematerial für regionale Kampagnen zur Verfügung und sind durch überregionale PR flächendeckend in allen zielgruppenrelevanten B2C- und B2B-Medien vertreten.

4. *Welches sind die Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens?*

Kein anderes System im deutschsprachigen Raum hat es bisher geschafft, Ernährung, Bewegung und Betreuung so konsequent miteinander zu verknüpfen. Zudem gibt es hierzulande keinen anderen Anbieter im Fitness- und Gesundheitsmarkt, der regelmäßig Produkt-Innovationen einführt und ein so breites Spektrum an Nahrungsergänzungsmitteln und Fachliteratur bereithält.

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

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

caloryCoach

4. Stimmen

...von Mitgliedern

„Mit Freude und Genuss habe ich mein Traumgewicht erreicht“, freut sich Daniela Müller (38) aus Berlin, die dank CaloryCoach Schönfließ 64 Pfund verlor. „Jetzt weiß ich, was gesunde Ernährung bedeutet. In der Vergangenheit lief leider einiges bei mir schief. Denn ich habe nicht nur das Falsche, sondern zeitweise auch zu wenig gegessen.“ *Frau im Trend, 21.06.2013*

Isabel Garcia (43) aus Nürnberg schaffte es mit CaloryCoach von 102 auf 79 Kilo: „Endlich fühle ich mich wieder attraktiv ... und bin wieder viel fröhlicher!“ *Alles für die Frau, 18.10.2013*

Salomé Steinhauer (27) aus Lautercken hat 29 Kilo mit CaloryCoach abgenommen: „Ich habe viel mehr Power und trage sogar einige meiner alten Sachen wieder.“

Frau von Heute, 11.10.2013

...und Franchise-Partnern

Sabine Westphal führt seit rund drei Jahren ein CaloryCoach Institut in Reinbek: „Ohne das Franchise-System 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.“

Elke Seidscheck-Wolf führt seit 5 Jahren vier erfolgreich laufende Institute in Eschweiler, Düren, Alsdorf und Langerwehe und betreut hunderte zufriedener Kundinnen. 2012 erhielt sie den Award „Beste Neueröffnung“. „Ich lege großen Wert auf Kommunikation und trainiere deshalb selbst im Institut. So kann ich mich austauschen und bleibe gleichzeitig fit. Die gegenseitige Motivation der Kundinnen und die persönliche Betreuung machen für mich den Erfolg bei CaloryCoach aus.“

Maria Göbel, Inhaberin von sieben CaloryCoach-Instituten in Bayern und im Odenwald: „Jede Kundin hat ihre eigenen Probleme und Bedürfnisse. Deshalb erstellen wir bei CaloryCoach ein individuelles Programm für unsere Mitglieder.“