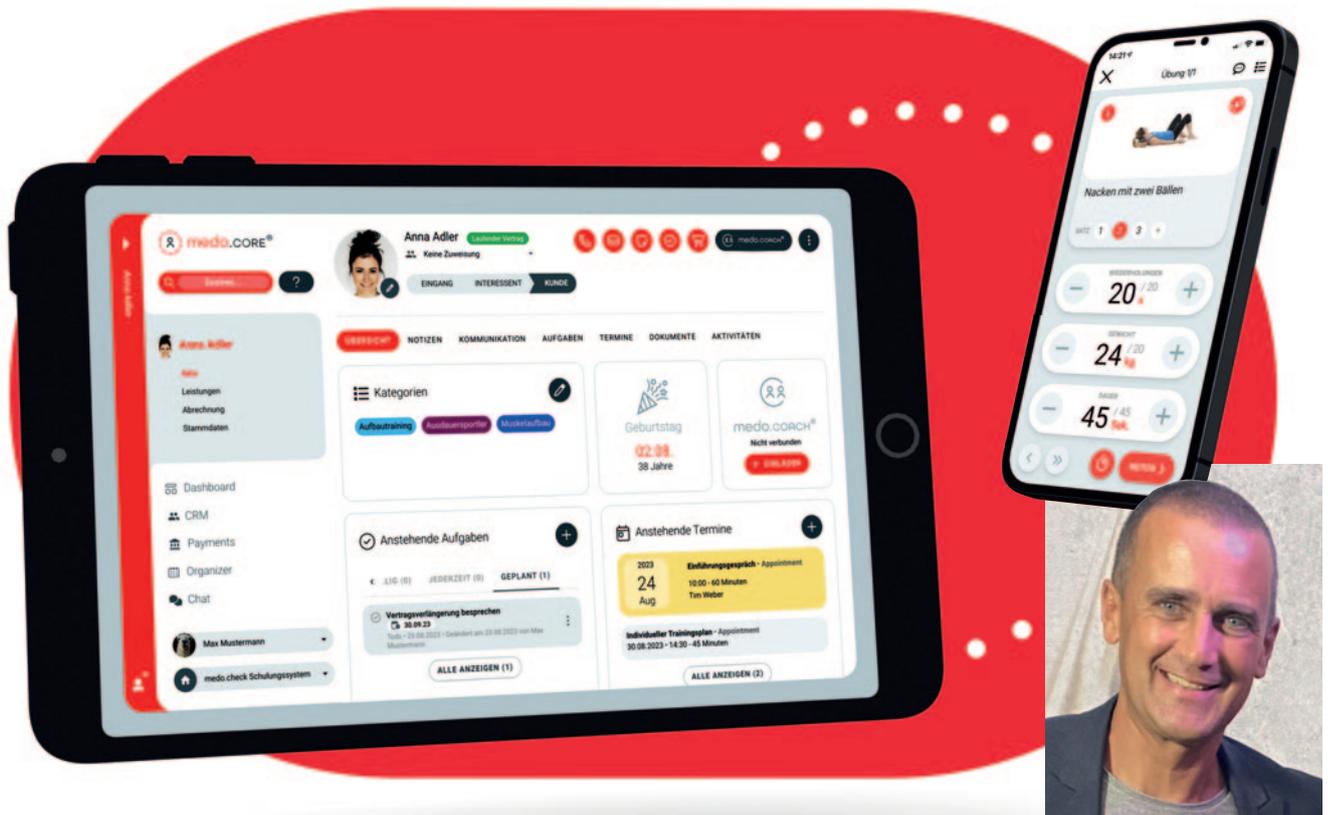


Interview mit Tino Heidötting, GF medo.check®



medo.check® kann jetzt auch Studioverwaltung

medo.check® ist seit vielen Jahren als Softwareanbieter für Diagnostik und Trainingssteuerung in den Bereichen Fitness, Personal Training, Therapie und Spitzensport etabliert. Vor knapp vier Jahren wurde mit der Umsetzung einer neuen Online-Version gestartet. In den letzten 12 Monaten hat medo.core® bei über 70 ausgewählten Kunden in der Praxis sein Feintuning erhalten: mit medo.core® steht nun ein Produkt zur Verfügung, das die digitalen Anforderungen im Studioalltag abdeckt. Wir sprachen mit Tino Heidötting über die Beweggründe für diese Entscheidungen und die neuen Möglichkeiten der Software.

Lieber Tino, bei euch gibt es Neuigkeiten. Was sollten die Kunden dazu wissen?

Wir können jetzt auch „klassische Studioverwaltung“. Manch einer nimmt uns vielleicht noch als reinen Software-Anbieter für die Trainingsbetreuung wahr. Wir haben unser Angebot aber in den letzten 3 Jahren deutlich ausgebaut und sind nun ein Komplettanbieter, ohne den Bereich der professionellen Trainingsbetreuung zu vernachlässigen.

Warum seid ihr zum Komplettanbieter geworden?

20 Jahre lang galt unser Fokus der Trainingsfläche und wir haben die Software dahingehend immer weiter optimiert. Aber es gab auch immer wieder Fragen nach Ergänzungen wie beispielsweise einem Tool zur Abrechnung. Wir haben jahrelang um einen einheitlichen und modernen Schnittstellenstandard gekämpft, um unseren Anwendern eine optimale Arbeitsbedingung zu ermöglichen, leider gab es dazu in der Branche nie einen wirklichen Konsens.

Daher war die logische Konsequenz, eine eigene Komplettlösung zu entwickeln. Über die nötige Erfahrung verfügten wir, dennoch war es ein großer Schritt und eine umfangreiche Investition.

Gab es dafür eine Initialzündung?

So herausfordernd und ungewiss die Corona-Zeit für uns alle war, war es für uns zeitgleich der Startschuss einer neuen strategischen Ausrichtung und der Neuentwicklung unserer Software. Wir waren gerade zu Beginn des ersten Lockdowns sehr gefordert, dank unseres großartigen Teams und vieler kreativer Lösungen konnten wir diese Zeit gut meistern.

Corona hat der Branche vor allem im Bereich der Digitalisierung gnadenlos den Spiegel vorgehalten. Es war rückblickend aufgrund zahlreicher Nachbesserungen allerdings auch ein Digitalisierungs-Booster. So dass mein Gesellschafter Lars Winter und ich es gerade in dieser Zeit für richtig hielten, für unser Team ein positives Signal zu setzen. Vier Monate nach Pandemie-Beginn war die Finanzierung gesichert und ein starkes Entwicklerteam zusammengestellt, so dass es im Spätsommer 2020 mit der Neuentwicklung losgehen konnte.

Was zeichnet medo.core® aus?

Wir haben die Marke medo.core® als Namen für unsere neue Browser-Software 2022 eintragen lassen. Dabei handelt es sich um ein modulare Onlineplattform. Jeder Kunde kann die Module buchen, die er für seine Anforderung benötigt. Neben einer klassischen Mitgliederverwaltung (CRM) gibt es sechs Erweiterungsmodul zu den Themen: Abrechnung, Terminplanung und online Termin- und Kursbuchung, Zutrittssteuerung, Diagnostik & Checkup, Trainingsplanung und Teamorganisation. Eine integrierte Hilfe und Learning-Plattform unterstützen in der täglichen Anwendung und Bedienung. Abgerundet wird die Kommunikation zum Kunden bzw. dem Mitglied über die medo.coach® App.

Wie läuft der Umstieg auf die neue Version?

Der Launch des Produkts war bereits im Oktober 2023. Wir haben medo.core® aber bewusst erstmal nur bei etwa 70 ausgewählten Bestands- und Neukunden ausgerollt. Denn bei jeder Neuentwicklung gibt es Nachbesserungsbedarf und kleinere Kinderkrankheiten. Diese wollten wir bewusst erst beheben, bevor wir laut Trommeln, obwohl die Versuchung in dieser Zeit groß war, deutlich mehr Neukunden aufzunehmen. Es gibt aktuell viel Unruhe im Softwaremarkt und daher auch viele wechselwillige Softwareanwender.

Ob Neukunde oder Bestandskunde, jeder wird im Rahmen eines strukturiert aufgebauten Onboardings an eine optimale Nutzung von medo.core® herangeführt. Es hat sich bewährt, dass unsere Kunden in ihrem Betrieb einen

IT-Verantwortlichen ernennen, wenn es diesen nicht schon gibt, mit dem die Hauptkommunikation stattfindet.

Für unsere Bestandskunden ist der Wechsel auf die neue Software durch eine Schnittstelle zu unserer alten medo.check® Version sehr unkompliziert. An unserer medo.check® Installationsversion werden wir allerdings sicher noch 5 Jahre festhalten, da wir einige Großkunden haben, für die eine reine Online-Version aktuell noch nicht in Frage kommt.

Wie viel Zeit sollte man sich für einen Softwarewechsel nehmen?

Vermutlich ist der Wechsel der eingesetzten Studio-Software im laufenden Betrieb eine der größten Herausforderungen für einen Studiobetreiber, warum häufig viel zu lange an einem System festgehalten wird, mit dem man unzufrieden ist. Aber ein guter Unternehmer weiß auch, dass man davor nicht zurückschrecken darf. Es bedarf einer eingehenden Beratung und einer guten Begleitung des Umstellungsprozesses. Ein solches Onboarding wird realistisch zwischen 2–3 Monate in Anspruch nehmen. In diesem Zeitraum sollten sinnigerweise beide Systeme parallel laufen. Den Knopf, mit dem sämtlichen Daten exportiert und wieder importiert werden, den gibt es leider nicht, auch wenn er hier und da versprochen wird.

Was sind eure Alleinstellungsmerkmale?

Die Kunden sind unsere besten Entwickler. Wir können gut zuhören und versuchen einen Großteil der Kundenwünsche umzusetzen. Unsere Softwarelösungen lassen sich sehr individuell anpassen und haben ein innovatives Bedienkonzept. Das Arbeiten mit guter Software kann tatsächlich Spaß machen. Dann sind wir für unseren guten Service und Support bekannt. In unserer Hotline erreicht man tatsächlich zu den normalen Geschäftszeiten jemanden 😊.

Was sind aus deiner Sicht die größten Herausforderungen der Branche?

Neben den wirtschaftlichen Herausforderungen verlangt auch die zunehmende Digitalisierung immer weitere Tools. Es ist eine Herausforderung, immer up to date zu bleiben, da die Entwicklung sehr schnell voranschreitet. Es gibt viele Anbieter mit guten Lösungen, aber welche passt am besten zu mir? Mein Tipp für Existenzgründer oder Wechsler, ist die Erstellung eines genauen Anforderungsprofils: Was will ich und was muss digitalisiert bzw. automatisiert werden? Auf Basis des Anforderungsprofils sollte man sich dann die verschiedenen Lösungen präsentieren lassen und abgleichen.

Vielen Dank für das Interview und weiterhin viel Erfolg!

Das Interview führte Philipp Hambloch.