

**JETZT
ERST
RECHT!**

**LOCKDOWN 2.0
DER 4. MONAT!
DIE 15. WOCHE!**

 **MAIK EBENER**
BUCHE DEINEN ERFOLG

WWW.MAIK-EBENER.DE



JETZT
ERST
RECHT!

WANN COME BACK FÜR WEITER?

15. MÄRZ (PLUS 14 TAGE?!)



 **MAIK EBENER**

BUCHE DEINEN ERFOLG

„Populär ist, die Bürger zu behandeln wie unmündige Kinder“



Endlich spricht es jemand aus!

CDU-Chef Armin Laschet hat in deutlichen Worten beschrieben, wie einige Politiker schon seit Monaten mit uns, den Bürgern, reden.

Laschet wörtlich: „Populär ist, glaube ich, immer noch die Haltung: alles verbieten, streng sein, die Bürger behandeln wie unmündige Kinder, auch in der Sprache. Aber das ist nichts, was auf Dauer trägt.“

BILD IN 4 ORTEN MIT DEN NIEDRIGSTEN INZIDENZWERTEN

„Wir liegen bei 5,6! Warum öffnen wir nicht wieder?“

Die Zahl der binnen sieben Tagen gemeldeten Neuinfektionen pro 100.000 Einwohner (**Sieben-Tage-Inzidenz**) lag laut RKI am Mittwochmorgen bundesweit bei 57,0. Vor vier Wochen, am 17. Januar, hatte die Inzidenz noch bei 136 gelegen. Ihr bisheriger Höchststand war am 22. Dezember mit 197,6 erreicht worden. Die meisten Bundesländer verzeichnen laut RKI weiterhin sinkende Sieben-Tages-Inzidenzen.

JETZT ERST RECHT!

Die Zahl der binnen sieben Tagen gemeldeten Neuinfektionen pro 100.000 Einwohner (**Sieben-Tage-Inzidenz**) lag laut RKI am Mittwochmorgen bei 68. Ihr bisheriger Höchststand war am 22. Dezember mit 197,6 erreicht worden. Die meisten Bundesländer verzeichnen laut RKI weiterhin sinkende Sieben-Tage-Inzidenzen.

RÜCKBLICK LETZTE WOCH:

AM MONTAG ZOOM MIT GABRIEL NICOLAS!

DIENSTAG: EXPERTEN ALLIANZ!

MITTWOCH: NETZWERK ZOOM!

DONNERSTAG:



MOVE!



MAIK EBENER
BUCH DEINEN ERFOLG

**JETZ
ERST
RECHT!**

Überbrückungshilfe III

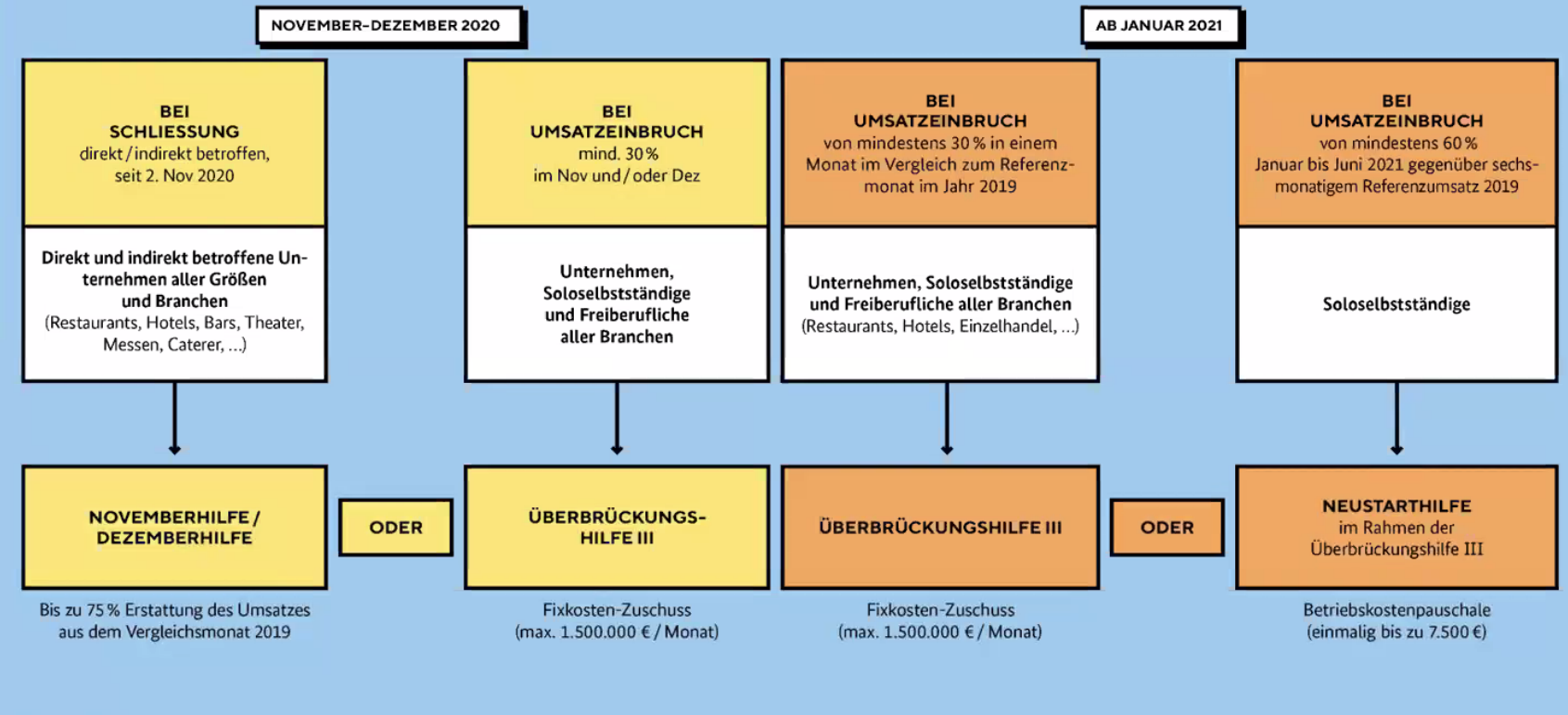
Überbrückungshilfe für Unternehmen, die in einem Monat einen **Corona-bedingten** Umsatzeinbruch von mindestens 30 Prozent im Vergleich zum Referenzmonat im Jahr 2019 erlitten haben

10.02.2021 - Veröffentlichung FAQ und Antragsmöglichkeit

**JETZT
ERST
RECHT!**

AKTUELLE CORONA-HILFEN AUF EINEN BLICK

Für jedes Unternehmen die passende Unterstützung zur richtigen Zeit.



Alle Infos unter ueberbrueckungshilfe-unternehmen.de und bundesfinanzministerium.de

© Bundesministerium der Finanzen

**JETZT
ERST
RECHT!**

2. Verfahren - Antragsstellung

- Förderzeitraum: **November 2020 bis Juni 2021**
- **1. Stufe: Antragsstellung** durch prüfende Dritte (Steuerberater / Wirtschaftsprüfer / Rechtsanwalt) bis zum **31.08.2021** (Antragstellung nur einmalig, aber Änderungsanträge möglich)
- **2. Stufe: Schlussabrechnung** durch prüfende Dritte (Steuerberater / Wirtschaftsprüfer / Rechtsanwalt) nach Ablauf des letzten Fördermonats; spätestens bis zum **30.06.2022**
- Die Zuschüsse sind in gesamter Höhe zurückzuzahlen ...
 - wenn keine Schlussabrechnung erfolgt.
 - sollte das Unternehmen nicht bis zum 30. Juni 2021 fortgeführt werden.

**JETZ
ERST
RECHT!**

2. Verfahren - Schlussabrechnung

- Gesamtbetrachtung aller relevanten Umsätze und Kosten
- Rückzahlung, wenn bereits gezahlte Zuschüsse den endgültigen Anspruch übersteigen
- Nachzahlung kann auf Antrag erfolgen, wenn der endgültige Anspruch die bereits gezahlten Zuschüsse übersteigt.
- Rückzahlungen sind bis zur Schlussabrechnung grundsätzlich nicht zu verzinsen (Verzinsung möglich, wenn Zahlungsziele nicht eingehalten werden oder Subventionsbetrug begangen wurde)

2. Verfahren - Abschlagszahlungen

Zweistufiges Verfahren:

- zunächst werden Abschlagszahlungen in Höhe von **50% der beantragten Förderung** gewährt, **bis zu 100.000 Euro für einen Monat**
- reguläre Auszahlung der Überbrückungshilfe III wird parallel vorbereitet und finalisiert (voraussichtlich ab März 2021).

**JETZT
ERST
RECHT!**

3. Begünstigte Unternehmen

- keine wirtschaftliche Schwierigkeiten am 31.12.2019
- Gründung vor dem 01.05.2020
- **Besonderheiten verbundene Unternehmen**

**JETZT
ERST
RECHT!**

3. Begünstigte Unternehmen

- jede rechtlich selbständige Einheit unabhängig von ihrer Rechtsform, die wirtschaftlich am Markt tätig ist und zum Stichtag 31.12.2020 zumindest einen Beschäftigten hatte. Hierzu zählen auch gemeinnützige Unternehmen bzw. Sozialunternehmen, sowie Vereine. Eine natürliche Person = ein Antrag !
- Max. 750 Mio. Umsatz in 2020 (im Verbund)
- Corona-bedingten Umsatzeinbruch von mindestens 30 Prozent im Vergleich zum Referenzmonat im Jahr 2019
- Soloselbständige und selbständige Angehörige der Freien Berufe ohne Mitarbeiter im Haupterwerb (2019 oder bei Neugründung seit Gründung mind. 51% des Gesamteinkommens, auch nicht: Selbständigkeit im Nebenerwerb während Elternzeit)

3. Förderhöhe (Umsatz / Fixkosten)

Die Überbrückungshilfe III erstattet einen Anteil in Höhe von

- **bis zu 90 % der förderfähigen Fixkosten bei Umsatzeinbruch > 70 %**
- **bis zu 60 % der förderfähigen Fixkosten bei Umsatzeinbruch $\geq 50\%$ und $\leq 70\%$**
- **bis zu 40 % der förderfähigen Fixkosten bei Umsatzeinbruch $\geq 30\%$ und $< 50\%$**

im Fördermonat im Vergleich zum entsprechenden Monat des Jahres 2019.

Die Berechnung wird dabei jeweils für jeden Monat einzeln vorgenommen. Liegt der Umsatzeinbruch in einem Fördermonat bei weniger als 30 % gegenüber dem Vergleichsmonat, entfällt die Überbrückungshilfe III für den jeweiligen Fördermonat.

3. Förderhöhe (Umsatz / Fixkosten)

- Umsatz ist der steuerbare Umsatz nach § 1 Umsatzsteuergesetz (UStG).
- Ein Umsatz wurde in dem Monat erzielt, in dem die Leistung ausgeführt wurde.
- Im Falle der Berechnung der Steuer nach vereinnahmten Entgelten (§ 20 UStG) kann bei der Frage nach der Umsatz-Erzielung auf den Zeitpunkt der Entgeltvereinnahmung abgestellt werden (Wahlrecht).
- Die Umsatz-Definition umfasst auch:
 - einmalige Umsätze (z. B. Umsätze aus Anlageverkäufen), soweit nicht Corona-bedingte Notverkäufe.
 - erhaltene Anzahlungen !

**JETZT
ERST
RECHT!**

3. Förderhöhe (Umsatz / Fixkosten)

- erhaltene Anzahlungen !

dazu gehören auch **Einzweckgutscheine**

aber: Mitgliedsbeiträge, die eindeutig und nachweisbar für einen späteren Zeitraum gezahlt werden (bei: Verlängerung, Erstattung oder Ausgabe Mehrzweckgutschein).

Kein Umsatz ...

- Spenden
- Darlehen

**JETZT
ERST
RECHT!**

3. Förderhöhe (Umsatz / Fixkosten)

Fallgruppe		gewinnwirksam	Umsatzsteuer	Auswirkung-Überbrückungshilfe*)
1.-Gruppe	Umsatz	ja	Ja	Schädlich
2.-Gruppe	Verbindlichkeiten/Anzahlungen			
a)	Verbindlichkeit aus ungerechtfertigter Bereicherung / Nichtleistung	Nein	Nein	Keine Auswirkungen
b)	Erhaltene Anzahlung			
ba)	Beitragsfreie Verlängerung	Nein	Ja	Keine Auswirkungen, da ausdrücklich ausgenommen
bb)	Einzweckgutschein	Nein	Ja	Schädlich, da Umsatz i. S. der Ü-Hilfe
bc)	Mehrzweckgutschein	Nein	Nein	Keine Auswirkungen, da ausdrücklich ausgenommen
c)	Darlehen	Nein	Nein	Keine Auswirkungen
3.-Gruppe	Sonstiger Ertrag (Spende)	ja	Nein	Keine Auswirkungen, da ausdrücklich ausgenommen
4.-Gruppe	Rückzahlung/Rückruf-Beitrag	nein	nein	unschädlich



**JETZT
ERST
RECHT!**

Erlass/Spende:

Das (Name Fitnessstudio) schuldet dem Mitglied Beiträge in Höhe von xx.xx €, für während der pandemiebedingten Schließungszeit (xx.xx.xxxx bis xx.xx.xxxx) eingezogene Beiträge. **Das Mitglied verzichtet hiermit auf eine Erstattung und spendet diese dem Studio.** Das (Name Fitnessstudio) nimmt den Erlass an.

Ort, Datum

Unterschrift Fitnessstudio

Unterschrift Mitglied

Darlehensvereinbarung

Das (Name Fitnessstudio) schuldet dem Mitglied Beiträge in Höhe von xx.xx €, für während der pandemiebedingten Schließungszeit (xx.xx.xxxx bis xx.xx.xxxx) eingezogene Beiträge. **Das Mitglied verzichtet hiermit auf eine Erstattung und gewährt dem (Name Fitnessstudio) ein unverzinsliches Darlehen in Höhe von xx.xx €. Das (Name Studio) wird den Darlehensbetrag im Monat xxxx auf das Konto des Mitglieds zurückzahlen.**

Ort, Datum

**JETZT
ERST
RECHT!**

3. Förderhöhe (Umsatzbegriff / Fixkosten)

Fixkostenkatalog

(FAQ Stand 10.02.2021)

3. Förderhöhe (Umsatz / Fixkosten)

- Fixkosten = fortlaufende, im Förderzeitraum anfallende (wenn die vertragliche erstmalige Fälligkeit im Förderzeitraum liegt (inklusive vertraglich vereinbarte Anzahlungen)), vertraglich begründete oder behördlich festgesetzte und nicht einseitig veränderbare Kosten

- vor dem 01. Januar 2021 begründet

Ausnahme: Aufwendungen für Hygienemaßnahmen und Corona-bedingte Investitionen können auch dann berücksichtigt werden, wenn sie nicht vor dem 1. Januar 2021 begründet sind.

- Fälligkeit im Förderzeitraum

**JETZT
ERST
RECHT!**

	Enthält u. a.	Enthält nicht:
1. Mieten und Pachten	<ul style="list-style-type: none">• Mieten und Pachten für Gebäude, Grundstücke und Räumlichkeiten, die in unmittelbarem Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit des Unternehmens stehen inklusive Mietnebenkosten (soweit nicht unter Nr. 7 dieser Tabelle erfasst).• Kosten für ein häusliches Arbeitszimmer, wenn sie bereits 2019 in entsprechender Form steuerlich abgesetzt worden sind/werden (volle steuerlich absetzbare Kosten, anteilig für die Fördermonate).	<ul style="list-style-type: none">• Sonstige Kosten für Privaträume• Variable Miet- und Pachtkosten (z.B. nach dem 1. Januar 2021 begründete Standmieten)
2. Weitere Mietkosten	<ul style="list-style-type: none">• Miete von Fahrzeugen und Maschinen, die betrieblich genutzt werden, entsprechend ihres nach steuerlichen Vorschriften ermittelten Nutzungsanteils (inkl. Operating Leasing / Mietkaufverträge)• Miete für Geldspielgeräte (bspw. in der Gastronomie)	<ul style="list-style-type: none">• Sonstige Kosten für Privaträume

UPPE

**JETZT
ERST
RECHT!**

	<ul style="list-style-type: none"> • Dazu rechnet auch die Schulung von Mitarbeiter/innen zu Hygienemaßnahmen • Zählgeräte 	
8. Grundsteuern		
9. Betriebliche Lizenzgebühren	<p>z. B. für IT-Programme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zahlungen für Lizenzen für die Nutzung von gewerblichen Schutzrechten, Patenten, etc. 	
10. Versicherungen, Abonnements und andere <u>feste</u> betriebliche Ausgaben	<ul style="list-style-type: none"> • Kosten für Telekommunikation (Telefon- und Internet, Server, Rundfunkbeitrag etc.) • Gebühren für Müllentsorgung, Straßenreinigung etc. • Kfz-Steuer für gewerblich genutzte PKW und andere in fixer Höhe regelmäßig anfallende Steuern • Betriebliche fortlaufende Kosten für externe Dienstleister, z. B. Kosten für die Finanz- und Lohnbuchhaltung, die Erstellung des 	<ul style="list-style-type: none"> • Private Versicherungen • Eigenanteile zur gesetzlichen Renten- und Pflegeversicherung • Beiträge des Antragstellenden zur Berufsgenossenschaft oder zur Künstlersozialkasse. Entsprechende Beiträge des antragstellenden Unternehmens für Mitarbeiter/innen sind als Personalkosten zu betrachten und werden von der Personalkostenpauschale miterfasst.

**JETZT
ERST
RECHT!**

	<p>Jahresabschlusses, Reinigung, IT-Dienstleister/inne, Hausmeisterdienste</p> <ul style="list-style-type: none"> • IHK-Beitrag und weitere Mitgliedsbeiträge • Kontoführungsgebühren • Zahlungen an die Künstlersozialkasse für beauftragte Künstler/innen • Franchisekosten • Tierfutter und Tierarztkosten für betrieblich notwendige Tiere (z.B. im Falle landwirtschaftlicher Nutztierhalter oder von Zirkus- und Zoounternehmen), maximal in Höhe der Kosten im Vorjahreszeitraum 	<ul style="list-style-type: none"> • Gewerbesteuern und andere in variabler Höhe anfallende Steuern • Kosten für freie Mitarbeiter/innen, die auf Rechnung/Honorarbasis arbeiten • Leibrentenzahlungen • Wareneinsatz • Treibstoffkosten und andere variable Transportkosten
<p>11.Kosten für prüfende Dritte, die im Rahmen der Beantragung der Corona-Überbrückungshilfe (3. Phase) anfallen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kosten in Zusammenhang mit der Antragstellung (u. a. Kosten für die Plausibilisierung der Angaben sowie Erstellung des Antrags) und Schlussabrechnung (Schätzung) 	

**JETZT
ERST
RECHT!**

	<ul style="list-style-type: none"> • Kosten für Beratungsleistungen in Zusammenhang mit Überbrückungshilfe (3. Phase) (Schätzung) • Kosten für weitere Leistungen in Zusammenhang mit Corona-Hilfen, sofern diese im Rahmen der Beantragung der Corona-Überbrückungshilfe (3. Phase) anfallen (z.B. Abgrenzungsfragen bei der Beantragung von Überbrückungskrediten). (Schätzung) 	
<p>12. Personalaufwendungen</p> <p>[Hinweis: Personalaufwendungen werden pauschal mit 20% der Fixkosten der Nr. 1 bis 11 dieser Tabelle berücksichtigt]</p>	<p>Personalkosten, die nicht vom Kurzarbeitergeld erfasst sind, werden pauschal mit 20 % der Fixkosten der Nr. 1 bis 11 dieser Tabelle berücksichtigt. Dem Unternehmen müssen hierfür Personalkosten entstehen (es dürfen nicht alle Angestellten in kompletter Kurzarbeit sein).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Vom Kurzarbeitergeld erfasste Personalkosten • Lebenshaltungskosten oder ein (fiktiver/kalkulatorischer) Unternehmerlohn • Geschäftsführer/innen-Gehalt eines/r Gesellschafters/in, der sozialversicherungsrechtlich als selbstständig eingestuft wird.
<p>13. Kosten für Auszubildende</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lohnkosten inklusive Sozialversicherungsbeiträgen 	<ul style="list-style-type: none"> • Weitere Kosten, die nur indirekt mit der Beschäftigung verbunden sind wie z.B. für Ausstattung

**JETZT
ERST
RECHT!**

	<ul style="list-style-type: none">• Kosten für Beratungsleistungen in Zusammenhang mit Überbrückungshilfe (3. Phase) (Schätzung)• Kosten für weitere Leistungen in Zusammenhang mit Corona-Hilfen, sofern diese im Rahmen der Beantragung der Corona-Überbrückungshilfe (3. Phase) anfallen (z.B. Abgrenzungsfragen bei der Beantragung von Überbrückungskrediten). (Schätzung)	
12. Personalaufwendungen [Hinweis: Personalaufwendungen werden pauschal mit 20% der Fixkosten der Nr. 1 bis 11 dieser Tabelle berücksichtigt]	Personalkosten, die nicht vom Kurzarbeitergeld erfasst sind, werden pauschal mit 20 % der Fixkosten der Nr. 1 bis 11 dieser Tabelle berücksichtigt. Dem Unternehmen müssen hierfür Personalkosten entstehen (es dürfen nicht alle Angestellten in kompletter Kurzarbeit sein).	<ul style="list-style-type: none">• Vom Kurzarbeitergeld erfasste Personalkosten• Lebenshaltungskosten oder ein (fiktiver/kalkulatorischer) Unternehmerlohn• Geschäftsführer/innen-Gehalt eines/r Gesellschafters/in, der sozialversicherungsrechtlich als selbstständig eingestuft wird.
13. Kosten für Auszubildende	<ul style="list-style-type: none">• Lohnkosten inklusive Sozialversicherungsbeiträgen	<ul style="list-style-type: none">• Weitere Kosten, die nur indirekt mit der Beschäftigung verbunden sind wie z.B. für Ausstattung

**JETZT
ERST
RECHT!**

	<ul style="list-style-type: none"> • Unmittelbar mit der Ausbildung verbundene Kosten wie z. B. Berufsschulkosten • Kosten für FSJ'ler, FÖJ'ler und BFD'ler (nur Eigenanteil) • Kosten für Dual Studierende (Voraussetzung: Ausbildungsvertrag für gesamte Dauer der Ausbildung mit Ausbildungsvergütung) 	<ul style="list-style-type: none"> • Kosten für Praktikanten
<p>14. Bauliche Modernisierungs-, Renovierungs- oder Umbaumaßnahmen bis zu 20.000 Euro pro Monat zur Umsetzung von Hygienekonzepten.</p> <p>Investitionen in Digitalisierung einmalig bis zu 20.000 Euro</p>	<p>Förderfähig sind Kosten, die im Zeitraum März 2020 bis Juni 2021 angefallen sind. Das Fehlen einer Schlussrechnung steht der Erstattungsfähigkeit der Kosten nicht entgegen; eine reine Beauftragung der baulichen Maßnahmen reicht hingegen nicht aus (mindestens Zwischenrechnungen erforderlich).</p> <p>Außerdem können unter denselben Voraussetzungen auch Investitionen in Digitalisierung (z.B. Aufbau oder Erweiterung eines Online-Shops, Eintrittskosten bei großen Plattformen) einmalig bis zu 20.000 Euro als erstattungsfähig anerkannt werden. Anschaffungskosten von IT-Hardware sind dabei ansetzungsfähig.</p>	

**JETZT
ERST
RECHT!**

	unter der Voraussetzung, dass diese zum Zeitpunkt der Schlussabrechnung noch im Unternehmen vorhanden ist. Ist dies nicht der Fall, ist eine Rückzahlung der dafür erhaltenen Förderung fällig.
15. Marketing- und Werbekosten	Maximal in Höhe der entsprechenden Ausgaben im Jahre 2019. Bei Unternehmen, die zwischen dem 1. Januar 2019 und dem 30. April 2020 gegründet wurden, Marketing- und Werbekosten maximal in Höhe der entsprechenden Ausgaben für zwölf Monate in einem beliebigen Zeitraum seit Gründung.

**JETZT
ERST
RECHT!**

DIE SICHERHEIT!

 **MAIK EBENER**
BUCHER DEINEN ERFOLG

SICHERHEIT!

**JETZT
ERST
RECHT!**

AEROSOLE!

KEIMFREIHEIT!

TRENNWÄNDE!

MASKEN / TÜCHER!

OUTDOOR!

**JETZT
ERST
RECHT!**

**AUCH DER LACK IST
EIN TEIL DES
HYGIENEKONZEPT!**

ZERTIFIKAT nach ISO 22196:2011



ZERTIFIKAT

Das Labor Dr. Brünke MTC e.K. bescheinigt, dass das Produkt

Duranox

der Firma

Duranox OHG

Hauptstraße 16, 59909 Bestwig, Deutschland

Antimikrobielle Eigenschaften
(>99.99% Keimreduktion)

nach ISO 22196:2011 (modifiziert) und einer Wirkkinetik
innerhalb von 5 Minuten besitzt.

Das Prüfmaterial wurde erfolgreich getestet gegen:
Staphylococcus aureus DSM 799 / ATCC 6538
Escherichia coli DSM 1576 / ATCC 8739

Einzelheiten siehe Prüfberichte Nr.
2021-i0102; 2021-i0103

Der Zertifikatsinhaber ist berechtigt, Teile oder Oberflächen aus dem geprüften
Werkstoff mit folgendem Zeichen zu versehen



Nürnberg, 12.02.2021

Dr. Jörg Brünke, Geschäftsführer

Dr. Brünke MTC e.K., Valznerweiherstr. 15, 90480 Nürnberg, Germany
Das Prüflabor ist durch TÜV Rheinland zertifiziert. Zertifikat-Register-Nr.: 01 100 1800248

**JETZT
ERST
RECHT!**

 **MAIK EBENER**
BUCHÉ DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**

**DEAL: BEI 20 FLASCHEN
STATT 399.- JETZT 187.-!**

**DEAL: BEI 10 FLASCHEN
STATT 399.- JETZT 227.-!**

**JETZT
ERST
RECHT!**

MARKETING!

**JETZT
ERST
RECHT!**



JANUAR SPECIAL

TRAINIERE IM
FÜR NUR **21€**
Ohne Vertragsbindung

Tel. 06031 - 617 44



SABRINA
TRAINERIN

Deine Fitness. Deine Gesundheit. Deine Ziele.

TRAINIERE 3 MONATE FÜR JE NUR **21€** PRO MONAT!*

- 21 TAGE** mit Zufriedenheitsgarantie!
- 21 TAGE** die Dein Leben verändern!
- 21 TAGE** mit dem Erfolgskonzept!

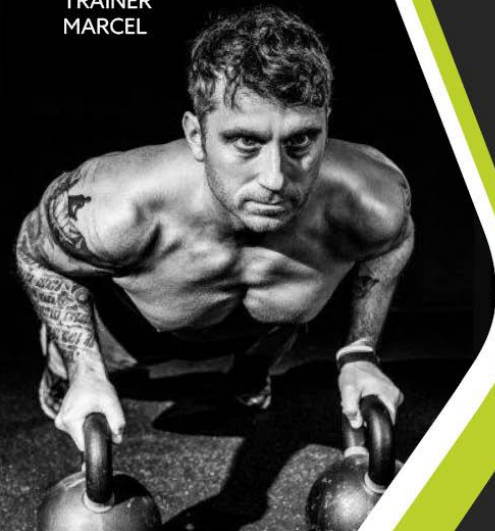
fitness-friedberg.de
1 - 617 44



*Angebot gilt nur in Verbindung
mit einer Mitgliedschaft.
© ME MARKETING



TRAINER
MARCEL



Deine Fitness.
Deine Gesundheit.
Deine Ziele.

- 21 TAGE** mit Zufriedenheitsgarantie!
 - 21 TAGE** die Dein Leben verändern!
 - 21 TAGE** mit dem Erfolgskonzept!
- + ständig wechselnde **21** Aktionen.

Trainiere für nur
21 X 21€



FITNESS, GESUNDHEIT
& EIN GUTES GEFÜHL.
www.atlaspports.de



© ME Marketing

MAIK EBENER

BUCHÉ DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**

NUTZT DIE TÖPFE!

**JETZT
ERST
RECHT!**



**GABRIEL
NICCOLINI
ONLINE-MARKETING
0176 - 46606245**

GESAMTPAKET 6 MONATE: 3.499.- EURO!



**JETZT
ERST
RECHT!**

**JESSICA
KESSELER
SOCIALMEDIA
0170 - 474895**

GESAMTPAKET 6 MONATE: 599.- EURO!

MAIK EBENER
BUCHE DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**

**COACHING:
COACHINGS = 3.000.-
90% = 2.700.- ZUSCHUSS
(HYGIENE & AKTIVIERUNGSBERATUNG)**

**JETZT
ERST
RECHT!**

ONLINE MARKETING:

6 MONATE = 3.500.-

90% = 3.150.- ZUSCHUSS

(LANDINGPAGE / KAMPAGNEN / REICHWEITE)

**JETZT
ERST
RECHT!**

**WER KANN SOLLTE DAS GELD
JETZT INVESTIEREN!
20.000.- EURO SIND
VERANLAGT (TEILWEISE PRO MONAT)!**

**JETZT
ERST
RECHT!**

0.3!
**ONLINE
OUTDOOR
ON DEMAND**



**JETZT
ERST
RECHT!**

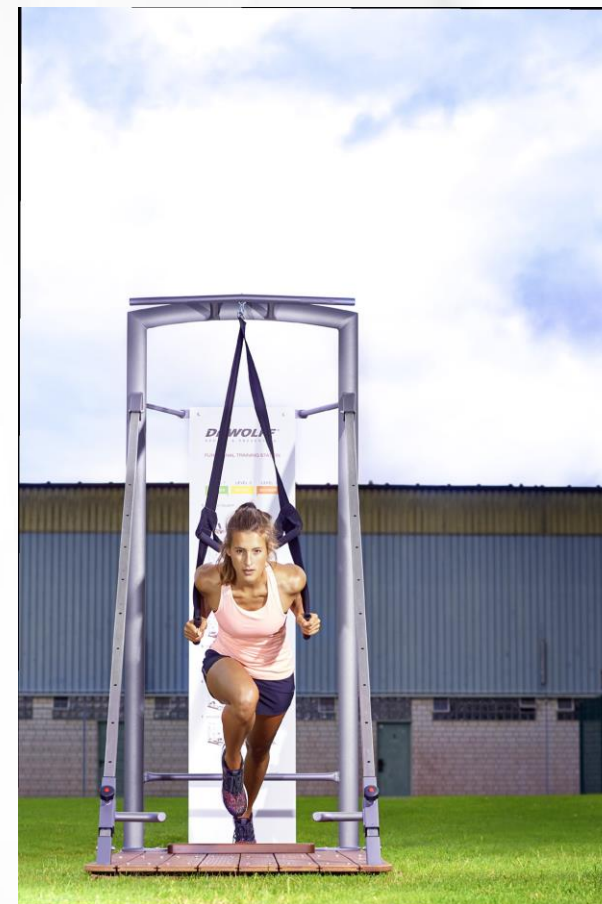


MAIK EBENER
BUCH DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**

Draußen. Gesund. Trainieren.

Sommer, Sonne, Sauerstoff – der Drang nach draußen ist größer denn je. In einer Zeit mit unangenehmen Verboten sehnt sich der Mensch nach Freiheit und Freiraum. Viele haben das Training an der frischen Luft entdeckt und möchten es nicht mehr missen. Jetzt hilft eine clevere Outdoor-Konzeption um neue Kunden zu finden und alte zu binden. Noch nie konnte man in Deutschland so viele Jogger, Radfahrer und Walker sehen wie in den vergangenen warmen Monaten. Die Schließung aller Sportstätten, Kurzarbeit und Homeoffice in 2020 hat die Sportaktivitäten in der Natur extrem beliebt gemacht. Perfekt, wenn jetzt die Betreiber eine Möglichkeit zum Outdoor-Training bieten können.



MAIK EBENER
BUCHE DEINEN ERFOLG

Was wird gefördert?

**JETZT
ERST
RECHT!**

Gefördert wird die Verlagerung des Trainingsbereiches ins Freie mit dem Dr. WOLFF Outdoor Campus
nebst Zelt + die verbundenen Kosten für das Hygienekonzept und die Schulung der Mitarbeiter.

Ebenfalls förderfähig sind die notwendigen baulichen Maßnahmen bis zu 20.000 Euro pro Monat.



**JETZT
ERST
RECHT!**

14. Bauliche Modernisierungs-, Renovierungs- oder Umbaumaßnahmen bis zu 20.000 Euro pro Monat zur Umsetzung von Hygienekonzepten.

Investitionen in Digitalisierung einmalig bis zu 20.000 Euro

Förderfähig sind Kosten, die im Zeitraum März 2020 bis Juni 2021 angefallen sind. Das Fehlen einer Schlussrechnung steht der Erstattungsfähigkeit der Kosten nicht entgegen; eine reine Beauftragung der baulichen Maßnahmen reicht hingegen nicht aus (mindestens Zwischenrechnungen erforderlich). Außerdem können unter denselben Voraussetzungen auch Investitionen in Digitalisierung (z.B. Aufbau oder Erweiterung eines Online-Shops, Eintrittskosten bei großen Plattformen) einmalig bis zu 20.000 Euro als erstattungsfähig anerkannt werden. Anschaffungskosten von IT-Hardware sind dabei ansetzungsfähig, unter der Voraussetzung, dass diese zum Zeitpunkt der Schlussabrechnung noch im Unternehmen vorhanden ist. Ist dies nicht der Fall, ist eine Rückzahlung der dafür erhaltenen Förderung fällig.

Dr. WOLFF®
SPORTS & PREVENTION

OUTDOOR CAMPUS

Draußen. Gesund. Trainieren.



Draußen. Gesund. Trainieren.

Sommer, Sonne, Sauerstoff – der Drang nach draußen ist größer denn je. In einer Zeit mit unangenehmen Verboten sehnt sich der Mensch nach Freiheit und Freiraum. Viele haben das Training an der frischen Luft entdeckt und möchten es nicht mehr missen. Jetzt hilft eine clevere Outdoor-Konzeption um neue Kunden zu finden und alte zu binden.

Noch nie konnte man in Deutschland so viele Jogger, Radfahrer und Walker sehen wie in den vergangenen warmen Monaten. Die Schließung aller Sportstätten, Kurzarbeit und Homeoffice in 2020 hat die Sportaktivitäten in der Natur extrem beliebt gemacht. Perfekt, wenn jetzt die Betreiber eine Möglichkeit zum Outdoor-Training bieten können.

**JETZT
ERST
RECHT!**

MAIK EBENER
BUCHE DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**

OUTDOOR CAMPUS 12 m x 8 m



MAIK EBENER
BUCHE DEINEN ERFOLG

OUTDOOR - CAMPUS – das intelligentere Format

**JETZT
ERST
RECHT!**

Abseits klassischer Calisthenic-Park Angebote entwickelt Dr. WOLFF das erste gesundheitsorientierte Rücken- und Gelenkzentrum für den Außenbereich. Hier finden auch Untrainierte ideale Bedingungen.

Die geniale Lösung, um auch im Sommer Kunden zu binden und neue Mitglieder zu gewinnen. Die innovative Kombination von ästhetischem Produktdesign und funktionellem Training bietet zusätzliche und schlaue Perspektiven.

Spezielle Sommerkampagnen und Kombi-Angebote von Sommer- und Winterabos können neue Geschäftsmodelle sein: ergänzendes Training für Jogger und Radfahrer! Fitness- und Hallensportler erweitern ihr Training im OUTDOOR - CAMPUS Reha-Sport im Freien! Das Konzept ist klar definiert: gesundheitsorientiert organisiert durch drei unterschiedliche Module (POWER, CORE-STABILITY, MOBILITY) bezahlbar.

Reduziert auf das Wesentliche bieten die 11 smarten multifunktionalen Trainingsstationen beste Trainingsqualität in kompakter Form.



**JETZT
ERST
RECHT!**

MAIK EBENER
BUCHE DEINEN ERFOLG

OUTDOOR·CAMPUS

Feel free

Krafttraining im Freien – ein Erlebnis der besonderen Art.
Hier fühlt man sich auf der Hantelbank wie am „muscle beach“.



Stay strong

Das Training mit dem eigenen Körpergewicht ist und bleibt eine spezielle Herausforderung.
Ob untrainiert oder Athlet: Im OUTDOOR·CAMPUS findet jeder sein Level.



OUTDOOR·CAMPUS

Perfekte Trainingssteuerung – analog oder zeitgemäß digital

Zwei Varianten garantieren eine einfache und zeitgemäße Trainingssteuerung:
traditionell über große Übungstafeln oder digital mit der **SONY ADVAGYM** App.

Die großen Trainingstafeln organisieren das Training einfach, übersichtlich und über ein 3-Level-System: leicht, mittel, schwer. Das Ampel-Farbprinzip verdeutlicht auf einen Blick die unterschiedlichen Schwierigkeitsgrade.



Alternativ und für alle Freunde einer Trainings-App bietet die **SONY ADVAGYM** App eine ideale und informative Variante für die Trainingssteuerung. So kann jeder über sein Handy sehr komfortabel verschiedene Trainingsprogramme abrufen.



Out of the box – mit Marketing und Schulung

Kein Bohren, keine Fundamente, kein Fallschutz – Geräte aufstellen und starten. Unsere Schulung und ein starkes Marketingpaket zeigen den Weg zum Erfolg. In einer umfangreichen Schulung erfährt das Trainerteam alle Details zu den definierten Trainingsprogrammen und Prinzipien.

Ein Erfolgsgarant – das Marketing-Paket für den Dr. WOLFF OUTDOOR·CAMPUS. Diese Marketing-Konzeption überzeugt und sorgt für wirtschaftlichen Erfolg und eine schnelle Umsetzung.

**JETZT
ERST
RECHT!**

**JETZT
ERST
RECHT!**



MODUL 2
CORE STABILITY

Die starke Mitte

Das perfekte Rumpfmuskeltraining als Basis für sportliche Erfolge und für Rückengesundheit im Alltag. Von leicht bis hochintensiv – immer komplex, anspruchsvoll und dynamisch!



MAIK EBENER

BUCH DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**



MODUL 3
MOBILITY

OUTDOOR·CAMPUS

Dehnen auf die leichte Art
Das fühlt sich gut an: Einfache Dehnübungen im Stehen. Haltegriffe und Fußablagen unterstützen die korrekte Dehnposition.



Flexibilität bis ins hohe Alter
Gerade ältere Menschen finden in der Mobility Station ein fantastisches Trainingsmedium: Sichere Ausgangspositionen, leichte Übungen, schneller Trainings Erfolg.



Training der Beweglichkeit
Die Folgen des modernen Lebensstils spürt fast jeder. Durch den bewegungsarmen Alltag verkürzen Brust-, Hüft- und Beinmuskulatur und es kommt zu Rücken- und Gelenkproblemen. Eine aufrechte Haltung wird immer mühsamer. Hier hilft Beweglichkeitstraining. Die Mobility-Station bietet **über 20 Dehnübungen**.

OUTDOOR·CAMPUS

Technische Daten

OUTDOOR - CAMPUS POWER

FT-STATION OT 775
GANZKÖRPERTRAINING
Abstellmaß: 2,40 x 1,10 x 2,40 m
Gewicht: 132 kg



FT-BENCH OT 776
GANZKÖRPERTRAINING
Abstellmaß: 1,50 x 1,40 x 1,05 m
Gewicht: 90 kg



FT-SPOT OT 777
GANZKÖRPERTRAINING
Abstellmaß: 1,70 x 0,95 x 1,05 m
Gewicht: 65 kg



BENCH PRESS OT 778
BIRLIST, TRIZEPS
Abstellmaß: 1,65 x 1,30 x 1,30 m
Gewicht: 95 kg



LANGHANTEL-STÄNDER OT 779
Abstellmaß: 1,00 x 0,75 x 1,20 m
Gewicht: 35 kg



OUTDOOR - CAMPUS CORE STABILITY

PLANK OT 770
VORNE, VENTRALE KETTE
Abstellmaß: 2,00 x 0,95 x 0,85 m
Gewicht: 55 kg



LATERAL OT 771
SEITE, ROTATION
Abstellmaß: 1,50 x 0,95 x 0,75 m
Gewicht: 47 kg



ABDOMINAL OT 772
BAUCH
Abstellmaß: 1,70 x 0,95 x 1,05 m
Gewicht: 55 kg



SPLIT SQUAT OT 773
BEIN/GEÄSS, STRECKERKETTE
Abstellmaß: 1,50 x 1,00 x 0,85 m
Gewicht: 55 kg



HIP HINGE OT 774
HÜFTE/RÜCKEN, DORSALE KETTE
Abstellmaß: 1,25 x 1,25 x 0,95 m
Gewicht: 65 kg



OUTDOOR - CAMPUS MOBILITY

MOBILITY STATION OT 780
ÜBER 20 DEHNÜBUNGEN
Abstellmaß: 1,75 x 1,25 x 2,15 m
Gewicht: 115 kg



Dr. WOLFF®
SPORTS & PREVENTION

Dr. WOLFF Sports & Prevention GmbH
Postfach 2767 - 50717 Aachen - Germany
Tel. +49 2032 47574 0 - Fax 44
Info@dr-wolff.de - www.dr-wolff.de

MAIK EBENER
BUCH DEINEN ERFOLG

Busso Herlemann

Dr. WOLFF

Sports & Prevention GmbH

[Postfach 27 67](#)

[59717 Arnsberg](#)

Telefon: [+49 29 32 / 47 57 4-16](#)

Mobil: [+49 1520 / 8717366](#)

Fax: [+49 29 32 / 47 57 4-44](#)

Email: herlemann@dr-wolff.de

**JETZT
ERST
RECHT!**

**JETZT
ERST
RECHT!**



≡ MAIK EBENER
BUCH DEINEN ERFOLG

RE – START :

MOTIVATION!

WICHTIGKEIT!

PROZESSE!

KOMPENSATION!



JETZT
ERST
RECHT!

599.- EURO!

 **MAIK EBENER**
BUCHÉ DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**

VERKAUFSABTEILUNG:

VERKAUFSSCHULUNG!

PROMOTIONSCHEIN

VERTEILUNG!

GESAMTPAKET 4 MONATE: 2.799.- EURO!



WICHTIGER CALL / CONTROLLING!

**JETZT
ERST
RECHT!**

QUALITÄTSMANAGEMENT: WAS IM LOCKDOWN BEGONNEN...PERFEKT BEENDET!



(DAS EIGENE UND INDIVIDUELLE QM HANDBUCH!)

≡ MAIK EBENER
BUCHE DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**

Qualität

Einfache Definition:

Qualität bedeutet: Übereinstimmung mit den Anforderungen

ENER

BUCHE DEINEN ERFOLG

JETZT
ERST
RECHT!

Qualitätsmanagement

Qualitätsmanagement

... ist das Werkzeug, damit Qualitätsziele
dauerhaft erreicht werden.

ENER

BUCHE DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**

Qualitätsmanagement

Qualitätsmanagement

Hinter dem Begriff "Qualitätsmanagement" steht das systematische Planen, Umsetzen und Dokumentieren aller Tätigkeiten, die vor, während und nach der Herstellung eines Produktes Einfluss auf dessen Qualität haben. Es sollte also nicht nur die Endkontrolle eines Produktes im Vordergrund stehen, sondern die stetige Qualitätskontrolle im Verlauf der Produktentstehung, vom Rohstoff über die Produktion bis hin zur Lagerung und dem Verkauf.

ENER

BUCHE DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**

Qualitätsmanagement

Qualitätsmanagement

Hinter dem Begriff "Qualitätsmanagement" steht das **systematische Planen, Umsetzen und Dokumentieren** aller Tätigkeiten, die **vor, während und nach der Herstellung** eines Produktes Einfluss auf dessen Qualität haben. Es sollte also nicht nur die Endkontrolle eines Produktes im Vordergrund stehen, sondern **die stetige Qualitätskontrolle** im Verlauf der Produktentstehung, vom Rohstoff über die Produktion bis hin zur Lagerung und dem Verkauf.

ENER

BUCHÉ DEINEN ERFOLG

Das ROBINSON Haus

**JETZT
ERST
RECHT!**

UNSERE MISSION

Wir schaffen unvergessliche Momente:

Zeit für Gefühle

UNSERE PHILOSOPHIE

UNSERE STRATEGISCHEN UNTERNEHMENSZIELE

BELIEBTESTES
CLUBURLAUBSKONZEPT

BELIEBTESTER
ARBEITGEBER

BELIEBTESTES
PARTNERUNTERNEHMEN

UNSERE DREI VERSPRECHEN GÄSTE MITARBEITER PARTNER

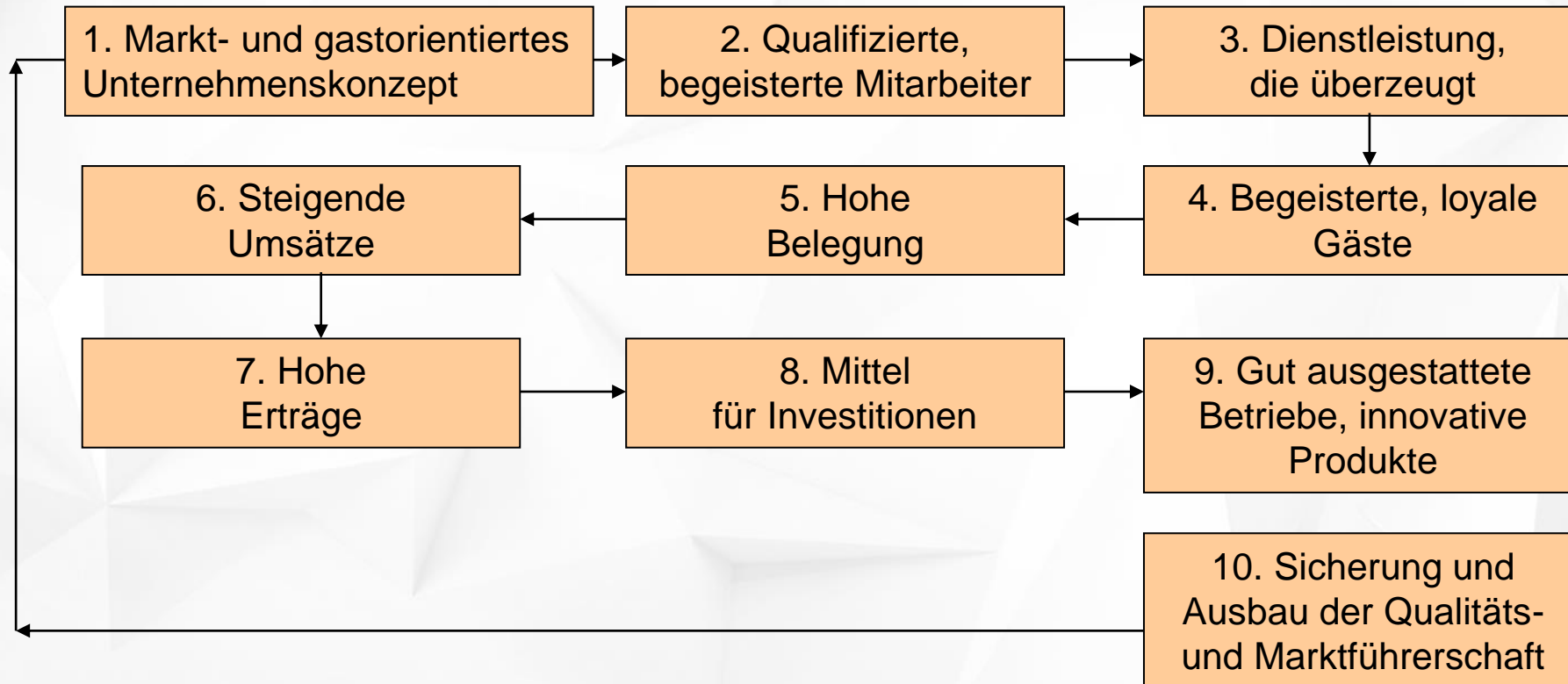
UNSERE ROBINSON GRUNDSÄTZE

 **MAIK EBENER**

BUCHÉ DEINEN ERFOLG

Unsere drei Versprechen Unser Partnerversprechen Eigentümer und Investoren

**JETZT
ERST
RECHT!**



**JETZT
ERST
RECHT!**

Unsere Mission

Wir schaffen unvergessliche Momente:

„Zeit für Gefühle“

ROBINSON Philosophie

ROBINSON vermittelt ein positives Lebensgefühl in einem geborgenen Umfeld, in dem der Gast Harmonie, Lebensfreude, Unabhängigkeit, Gemeinsamkeit findet. Aus dieser positiven Grundstimmung heraus entwickelt sich eine entspannte und kommunikative Atmosphäre. Die Kommunikation untereinander in der Du-Form unterstreicht den unkomplizierten Umgang miteinander, der frei ist von Förmlichkeiten und möglichen Zwängen und Raum schafft für Individualität innerhalb eines vielfältigen Erlebnisraums.

Ein unverzichtbares Element sind die ROBINSON Mitarbeiter, die ROBINS. Sie vermitteln dem Gast willkommen zu sein und „zur Familie“ zu gehören und übernehmen Verantwortung für Umwelt und Umfeld.

Die ROBINSON Atmosphäre ist geprägt von Toleranz, Lebensfreude, Großzügigkeit und gegenseitiger Sympathie sowie vom gleichberechtigten Nebeneinander von Nichtstun und Aktivität, von Mitmachen und Zuschauen.

**JETZT
ERST
RECHT!**

Unsere drei Versprechen

Das ROBINSON „Gästeversprechen“

**JETZT
ERST
RECHT!**

Die **Zufriedenheit** und das **Wohlbefinden** meines Gasts stehen bei all meinen Aufgaben und Aktivitäten an erster Stelle. Ich vermittele dem Gast ein **positives Lebensgefühl** in einem gepflegten und entspannten Umfeld.

Ich biete meinem Gast ein unvergessliches Urlaubserlebnis in einer Atmosphäre der offenen, herzlichen und positiven Kommunikation in der **Du-Form** sowie Serviceleistungen auf hohem Niveau.

Ich handle entsprechend der Philosophie von ROBINSON. **Ich bin Gastgeber** und **Serviceanbieter** zugleich. Ich bin jederzeit in der Lage, meinen Gästen die hochwertige Angebotsvielfalt von ROBINSON zu empfehlen.

Ich gehe mit meinen Gästen authentisch, offen und ehrlich um.

Ich achte auf einen schonenden und sinnvollen Umgang mit Arbeitsmaterialien und natürlichen Ressourcen.

Jeder **zufriedene Gast** stärkt die ROBINSON Atmosphäre.

Jeder einzelne Gastkontakt entscheidet über meinen Erfolg und somit über den Erfolg von ROBINSON.

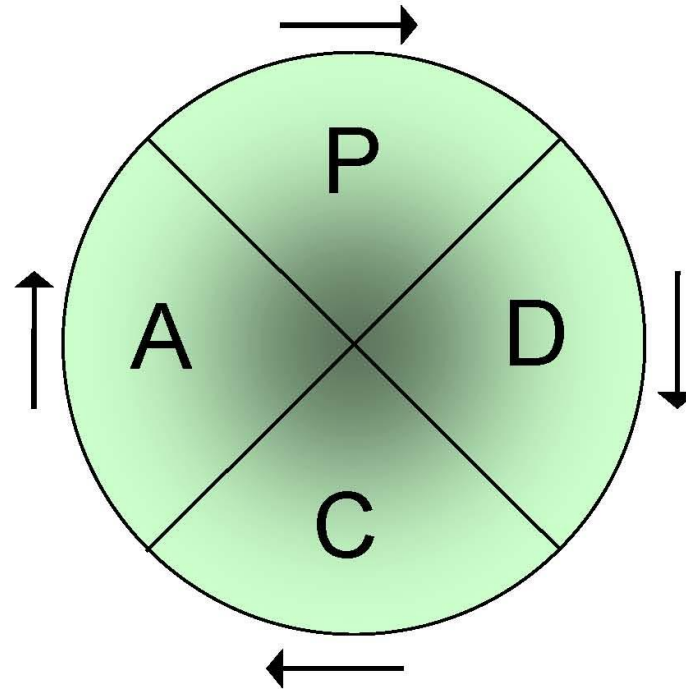
ICH BIN GERNE GASTGEBER!

MAIK EBENER
BUCH DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**

P-D-C-A Circle

Nie endende kontinuierliche Verbesserung



- P = plan (planen)
- D = do (ausführen)
- C = Check (überprüfen)
- A = act (Verbessern)

Strategische Unternehmensziele

**JETZT
ERST
RECHT!**

Beliebtestes Cluburlaubskonzept	Beliebtester Arbeitgeber	Beliebtestes Partnerunternehmen
--	-------------------------------------	--



**JETZT
ERST
RECHT!**

Motivierung der Mitarbeiter

**...denn die größte ungenutzte Energiequelle
im Unternehmen sind die Mitarbeiter!**

**JETZ
ERST
RECHT!**

**Der Grundstein zu einem
erfolgreiche „QM“ ist der
ehrliche „IST – ZUSTAND“!!**

**JETZT
ERST
RECHT!**

Motivierung der Mitarbeiter

Geheime Mitarbeiterbefragung!

SWOT Analyse!

Stärken „untermauern“!

Schwächen „abbauen“!

**JETZ
ERST
RECHT!**

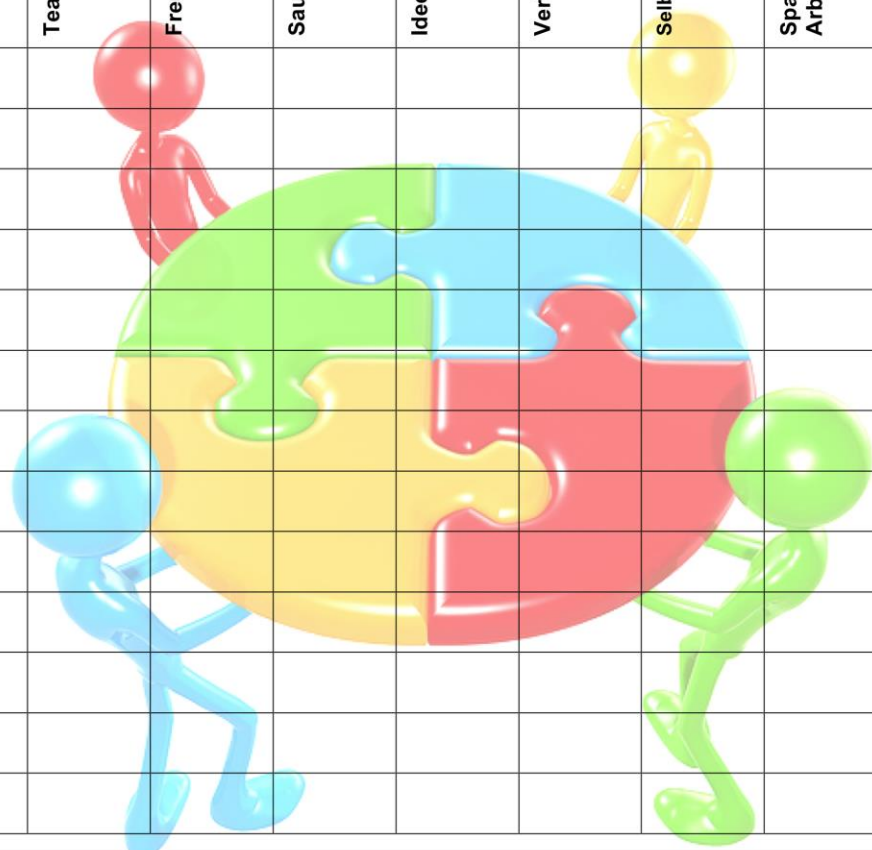
**Es sollte aber immer parallel
zur Mitarbeiterbefragung
auch eine aktuelle
„MITGLIEDERBEFRAGUNG“
gemacht werden! !**

11 Punkte Check

Bewerte dich und dein Team in % (Jede Eigenschaft die optimal ist bekommt 100 %)

**JETZT
ERST
RECHT!**

Name der Mitarbeiter/in	Zuverlässigkeit	Pünktlichkeit	Teamfähigkeit	Freundlichkeit	Sauberkeit	Ideengeber	Verkäuferqualität	Selbstbewusstsein	Spaß an der Arbeit	Kundenbindung	Vorbildfunktion



**JETZT
ERST
RECHT!**

Die wichtigsten zwei Worte:

„schreib auf!“

**JETZT
ERST
RECHT!**

Handbuch?! Inhalt?!

**JETZT
ERST
RECHT!**



Inhalt

- Allgemeines
- Rezeption / Theke
- Fitness / Trainingsbereich
- Kursbereich / Aerobic
- Wellness / Sauna / Kosmetik / Solarium
- Verkauf / Mitgliedschaftsvereinbarung
- Telefonmarketing / Call Center
- Studiolenitung
- Kooperation / Firmenfitness / Gruppentarif
- Promotion
- Marketing / Werbeaktionen
- Notfallmanagement
- Konzepte
- Team
- Sonstiges

Qualitätsmanagement



Maik Ebener
Seminare | Beratung | Werbung



Handbuch

- 6. Verkauf / Mitgliedschaftsvereinbarung
 - Stellenbeschreibung
 - Vorverkauf
 - Kontakthilfe
 - Bedarfsanalyse
 - Bedarfsfestigung
 - Probefahrt und Übergang
 - Verkaufsgespräch
 - Abschluss
 - Ausfüllen Mitgliedschaften
 - Mitgliedschaftsbeginn
 - Laufzeit/Beiträge/Wellnessabo
 - Kündigungen
 - Vertragsgegenstand
 - Zahlungsgegenstand
 - Zahlungstermin
 - Ruhezeiten
 - Zahlungsart
 - Minderjährige
 - Partner- und Familientarif
 - Firmenfitness
 - Gruppentarif
 - Studenten- und Schülertarif
 - Mitglieder werben Mitglieder
 - Verwahrungsgutschein/7 Tage Gratis
 - Training mit Minderjährigen
- 7. Telefonmarketing / Call Center
 - Telefonleitfaden passiv
 - Mustertelefonat O.k. Anrufe
 - Mustertelefonat „Wo bist du“ Anrufe
 - Mustertelefonat Kündigungsbearbeitung
- 8. Studiolenitung
 - Stellenbeschreibung
- 9. Kooperation / Firmenfitness / Gruppentarif
 - Aktuelle Aktionen
 - Jahreswerberplanung
- 10. Promotion
- 11. Marketing / Werbeaktionen
- 12. Notfallmanagement
 - Lage Notausgänge
 - Lage Feuerlöschkästen
 - Lage Feuerlöscher
 - Verhalten Brandfall
 - Verhalten Unfall/Ersthelfer
 - Verhandbuch
- 13. Konzepte
- 14. Team
- 15. Sonstiges

MAIK EBENER

BUCH DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**

Inhalt

Allgemeines	1
Rezeption / Theke	2
Fitness / Trainingsbereich	3
Kursbereich / Aerobic	4
Wellness / Sauna / Kosmetik / Solarium	5
Verkauf / Mitgliedschaftsvereinbarung	6
Telefonmarketing / Call Center	7
Studiotleitung	8
Kooperation / Firmenfitness / Gruppentarife	9
Promotion	10
Marketing / Werbeaktionen	11
Notfallmanagement	12
Konzepte	13
Team	14
Sonstiges	15



Maik Ebener
Seminare | Beratung | Werbung

Handbuch

1. Allgemeines Bitte durchlesen! Spielregeln Mitarbeiterkonditionen Arbeitszeitenpläne Out-/Indooraktivitäten Provisionen Zahlen/Daten/Fakten Anlagen Öffnungszeiten Prämienzahlung Urlaub	6. Verkauf/Mitgliedschaftsvereinbarung Stellenbeschreibung Vorverkauf Kontaktphase Bedarfsanalyse Bedarfsfestigung Probefahrt und Übergang Verkaufsgespräch Abschluss Ausfüllen Mitgliedschaften Mitgliedschaftsbeginn Laufzeit/Beiträge/Wellnessabo Kündigungen Vertragsgegenstand Zahlungstermin Ruhezeiten Zahlungsart Minderjährige Partner- und Familientarif Firmenfitness Gruppentarif Studenten- und Schülertarif Mitglieder werben Mitglieder Verwöhn Gutscheine/7 Tage Gratis Training mit Minderjährigen
2. Rezeption/Theke Stellenbeschreibung Bekleidung Telefon Terminierung Interessent im Studio Änderungsmittteilung Informationsfluss Aufgaben Gutscheine Bestände Getränke/Nahrungsergänzung	7. Telefonmarketing/Call Center Telefonleitfaden passiv Mustertelefonat O.k. Anrufe Mustertelefonat „Wo bist du“ Anrufe Mustertelefonat Kündigungsbearbeitung
3. Fitness/Trainingsbereich Stellenbeschreibung Bekleidung Probetraining Erster Trainingsplan Nachbetreuung/Personaltraining Fitness-Check Folgetrainingsplan Betreuung Interessentenbearbeitung Glücksbox	8. Studiotleitung Stellenbeschreibung
4. Kursbereich/Aerobic Stellenbeschreibung Allgemeines Neueinsteiger/Interessenten Aerobic/Cyclingraum Stundenbeginn/-ende Vertretung	9. Kooperation/Firmenfitness/Gruppentarife Aktuelle Aktionen Jahreswerbeplanung
5. Wellness/Sauna/Kosmetik/Solarium Stellenbeschreibung Bekleidung Telefon Bestände (Ware/Getränke/Nahrungsergänzung) Kunden Wellness	10. Promotion 11. Marketing/Werbeaktionen 12. Notfallmanagement Lage Notausgänge Lage Verbandskästen Lage Feuerlöscher Verhalten Brandfall Verhalten Unfall/Ersthelfer Verbandbuch
	13. Konzepte 14. Team 15. Sonstiges



Handbuch

1. Allgemeines

3D Lageplan
Leitbild
Organigramm
Spielregeln
Öffnungszeiten
Jahresplanung
Jahresweiterbildungsplan
Meetings- und Inhouseschulungsplan
Arbeitszeitpläne
Imageflyer
Grundlagen Vorstellungsgespräch
Bewerbungsgesprächsbögen
Auswertung Vorstellungsgespräch

2. Rezeption / Theke

Anforderungsprofil Service
Stellenbeschreibung
ABC Prioritäten
Arbeitsprozess Telefon
Telefonleitfaden
Leitfaden Interessentenempfang Walk In
Leitfaden Interessenten mit Termin
Kopiervorlagen:
*Änderungsmitteilung
*Ruheantrag
*Rückgabe TGS und Schlüssel
*Mitteilungsbogen / Beschwerde
*Gesprächsnotizvorlage

Öffnung Sportpark
Abschlussrundgang
Gutscheine
Thekenprodukte

Beschwerdemanagement:
*Was ist eine Beschwerde
*Leitfaden optimaler Ablauf
*Lösungsblatt Beschwerde
*Beschwerdekatalog
*Mitteilungsbogen

Provisionen
Ballsport:

- *Preisliste
- *ABO-Vertrag
- *Allgemeine Geschäftsbedingungen
- *Smile Programm Beschreibung

Thekenführerschein

3. Fitness / Trainingsbereich

Anforderungsprofil Trainer
Stellenbeschreibung
ABC Prioritäten
Standart Trainingspläne
Leitfaden „Zeit für Dich“
Muster System 72 Plan
Leitfaden Trainingsbetreuung
Gesundheitschecks
*Cardioscan
*Blutdruckmessung
*Körperfettanalyse
*Ausdauerstest
*Backcheck
*Flexcheck

Kundendatenblatt
Aufgaben Kommutrainer
Checkliste Kommutrainer
Checkliste Trainer

4. Rehabilitationssport

Allgemeine Information zum Rehasport
Imageflyer Reha
System 50 Plan Reha
Leitfaden Trainingsbetreuung Reha

5. Kursbereich

Anforderungsprofil Kurstrainer
Stellenbeschreibung
ABC Prioritäten
Kursbeschreibungen
Leitfaden Kursbereich
Leitfaden Ablauf eines Kurses
Vorschläge für den neuen Kursplan
Kursplan
Kursplan Gesundheit
Kurscheckliste Hospitation Vorlage
Kurscheckliste Vorlage
Kursbeschreibungen

6. Wellness / Sauna

Saunaanschaltung/-ausschaltung
Bedienung Licht & Lüftung
Hygieneabläufe



Handbuch

5. Kursbereich

5.1 Anforderungsprofil Kurstrainer
5.2 Stellenbeschreibung
5.3 ABC Prioritäten
5.4 Kursbeschreibungen
5.5 Leitfaden Kursbereich
5.6 Leitfaden Ablauf eines Kurses
5.7 Vorschläge für den neuen Kursplan
5.8 Kursplan
5.9 Kursplan Gesundheit
5.10 Kurscheckliste Hospitation Vorlage
5.11 Kurscheckliste Vorlage
5.12 Checkliste Kursräume

6. Kinderbetreuung

6.1 Anforderungsprofil Kinderbetreuung
6.2 Stellenbeschreibung
6.3 ABC Prioritäten
6.4 Regeln für unser Zwergenland
6.5 Bewerbungsgesprächsbogen
6.6 Hinweis für die Kinderbetreuung

7. Wellness / Sauna / Solarium

7.1 Saunaanschaltung/-ausschaltung
7.2 Bedienung Licht & Lüftung
7.3 Hygieneabläufe
7.4 Hygienerundgang
7.5 Solarium (Bedienungshinweis/Kosten)

8. Verkauf / Mitgliedschaften

8.1 Anforderungsprofil Verkauf
8.2 Stellenbeschreibung
8.3 ABC Prioritäten
8.4 Leitfaden Beratungsgespräch
8.5 Laufzeit/Beiträge
8.6 Muster Mitgliedschaft
8.7 Liste mit Abbuchungstermine
8.8 Mitgliedschaft Minderjährige
8.9 Zumba Kontaktbogen
8.10 Zumba Mitgliedschaftsvereinbarung
8.11 Five Mitgliedschaftsvereinbarung (8Wo.)
8.12 Firmenfitness - Konditionen
8.13 Mitglieder werben Mitglieder

9. Reinigung

9.1 Anforderungsprofil Reinigung
9.2 Stellenbeschreibung
9.3 ABC Prioritäten
9.4 Reinigungspläne

10. Hausmeister

10.1 Anforderungsprofil Hausmeister
10.2 Stellenbeschreibung
10.3 ABC Prioritäten

11. Telefonmarketing

11.1 Arbeitsprozess Telefon
11.2 Mustertelefonat Wo bist Du?
11.3 Checkliste „Wo bist Du?“
11.4 Leitfaden Nicht geko
11.5 Leitfaden Kündigung
11.6 Leitfaden Geburtst
11.7 Leitfaden Termin

12. Studioleitung

12.1 Anforderung
12.2 Definition
12.2.1
12.2.2
12.2.7
12.7
12
12
7.1
7.2
7.3
7.4
7.5

8. Verkauf / Mitgliedschaften

8.1 Anforderungsprofil Verkauf
8.2 Stellenbeschreibung
8.3 ABC Prioritäten
8.4 Leitfaden Beratungsgespräch
8.5 Laufzeit/Beiträge
8.6 Muster Mitgliedschaft
8.7 Liste mit Abbuchungsterminen
8.8 Mitgliedschaft Minderjährige
8.9 Zumba Kontaktbogen
8.10 Zumba Mitgliedschaftsvereinbarung
8.11 Five Mitgliedschaftsvereinbarung (8Wo.)
8.12 Firmenfitness - Konditionen
8.13 Mitglieder werben Mitglieder

9. Reinigung

9.1 Anforderungsprofil Reinigung
9.2 Stellenbeschreibung
9.3 ABC Prioritäten
9.4 Reinigungspläne

Handbuch

5. Kursbereich

5.1 Anforderungsprofil Kurstrainer
5.2 Stellenbeschreibung
5.3 ABC Prioritäten
5.4 Kursbeschreibungen
5.5 Leitfaden Kursbereich
5.6 Leitfaden Ablauf eines Kurses
5.7 Vorschläge für den neuen Kursplan
5.8 Kursplan
5.9 Kursplan Gesundheit
5.10 Kurscheckliste Hospitation Vorlage
5.11 Kurscheckliste Vorlage
5.12 Checkliste Kursräume

6. Kinderbetreuung

6.1 Anforderungsprofil Kinderbetreuung
6.2 Stellenbeschreibung
6.3 ABC Prioritäten
6.4 Regeln für unser Zwergenland
6.5 Bewerbungsgesprächsbogen
6.6 Hinweis für die Kinderbetreuung

7. Wellness / Sauna / Solarium

7.1 Saunaanschaltung/-ausschaltung
7.2 Bedienung Licht & Lüftung
7.3 Hygieneabläufe
7.4 Hygienerundgang
7.5 Solarium (Bedienungshinweis/Kosten)

8. Verkauf / Mitgliedschaften

8.1 Anforderungsprofil Verkauf
8.2 Stellenbeschreibung
8.3 ABC Prioritäten
8.4 Leitfaden Beratungsgespräch
8.5 Laufzeit/Beiträge
8.6 Muster Mitgliedschaft
8.7 Liste mit Abbuchungsterminen
8.8 Mitgliedschaft Minderjährige
8.9 Zumba Kontaktbogen
8.10 Zumba Mitgliedschaftsvereinbarung
8.11 Five Mitgliedschaftsvereinbarung (8Wo.)
8.12 Firmenfitness - Konditionen
8.13 Mitglieder werben Mitglieder

9. Reinigung

9.1 Anforderungsprofil Reinigung
9.2 Stellenbeschreibung
9.3 ABC Prioritäten
9.4 Reinigungspläne

**JETZT
ERST
RECHT!**

Philosophie

Es war einmal ein Sportplatz, auf dem im Jahre 1998 eine Multifunktionsanlage mit 8 Tennisfeldern, 8 Badmintonplätzen und 8 Squashcourts entstand. Der Ursprung für die Multifunktionsanlage Sportpark Johannesplatz lag somit im Ballsport. Da das sportliche Interesse sich fortschreitend in Richtung Fitnessstraining entwickelte, wurde im November 1999 ein Fitnessbereich in die Anlage integriert. Seit diesem Zeitpunkt entwickelten wir uns stetig weiter zu Erfurts größten und innovativsten Fitness- und Gesundheitszentrum.

Wir sehen unsere Aufgabe darin, zeitgemäß und kundenorientiert in den Bereichen Rückenstabilisierung, Figuroptimierung, Cardiotraining und Rehabilitationssport Jedem, egal ob Jung oder Junggeblieben, eine individuelle Problemlösung zu bieten.

Unter dem Motto „Zeit für Dich“ erleben Sie Freude, Spaß an Bewegung und Entspannung. Darüber hinaus werden Sie bei uns Ihre Lebensqualität verbessern und können zusätzlich vielfältige soziale Kontakte knüpfen. Schon beim Betreten der Anlage werden sie unser lebendiges Flair spüren und Gastfreundlichkeit erleben.

Unser Ziel ist es aus jedem Gast einen begeisterten Fan zu machen. Aus Gästen werden Mitglieder und Mitglieder werden zu Freunden. Die Sprache unter Freunden ist das „Du“ und deswegen gilt für unser Haus dies als Selbstverständlichkeit, bei gleichzeitiger Wahrung des persönlichen Respekts.

Sei unser Gast und erlebe unsere Philosophie.

Credo

Unser Credo ist Zeit für Dich

Ziel orientiert
Emotionen erleben
Individuelle Betreuung
Teampower erfahren

Figuroptimiert trainieren
Überraschend abwechslungsreich
Rücken stärken

Dein Erfolg ist unser Ziel
Ideen verwirklichen
Cardiotraining
Harmonie spüren

Bewegen – Entspannen – Genießen

Unser Leitbild

Qualität

Qualität ist für uns die wichtigste Basis, den Weg zur stetigen Verbesserung zu gehen. Wir arbeiten täglich an uns und unserer Dienstleistung in allen Bereichen. Das Beste ist uns nie gut genug.

Wir wollen unsere Mitglieder und Partner begeistern. Diesen Weg der stetigen Verbesserung, gehen wir nun schon seit vielen Jahren. Die Dienstleistung im Sportpark Johannesplatz steht für eine Dienstleistung auf höchstem Qualitätsniveau.

Wir legen den höchsten Anspruch in die Sauberkeit der Anlage, die Technologie der Trainingsgeräte, in top qualifiziertes Personal, einen umfangreichen Gesundheitscheck und Spezifikationen in den verschiedenen Bereichen.

Jeder Tag ist eine neue Herausforderung, um für Dich unser Qualitätsversprechen zu erfüllen.

Nur durch Meinungen und Erfahrungen, durch Lob und Kritik können wir unser Angebot und unsere Dienstleistung optimieren.

Qualität ist für uns ständige Bewegung und Entwicklung. Der Weg ist für uns das Ziel.

Wir wollen uns durch eine hohe Dienstleistungsqualität auf dem Fitnessmarkt deutlich abheben. Wir wissen, dass unser Anspruch nicht durch einen geringen Mitgliedsbeitrag realisierbar ist, für uns aber steht Qualität im Vordergrund. Nur durch aktive und umfangreiche Mitgliederbetreuung können wir diesen Anspruch erfüllen.

Wir haben das Niveau in Erfurt und Umgebung in Sachen Fitness, Gesundheit und Wellness auf eine neue Stufe gehoben. Und damit den Sportpark Johannesplatz zukunftsorientiert und visionär abgehoben.

Mitgliederversprechen

Unser Versprechen „Zeit für Dich“ soll für jeden auch „Bewegen – Entspannen – Genießen“ bedeuten, wobei immer der Spaß im Vordergrund steht.

Das Wichtigste in unserem Tun und Handeln bist Du, von allen Mitarbeitern respektvoll und mit Vertrauen behandelt, denn wir lieben was wir tun.

Bei uns findest du nicht nur Zeit für Dich, sondern auch Zeit für Freundschaften und Kommunikation. Wir möchten eine Atmosphäre schaffen, in der du Menschen begegnest die zu Freunden werden. Deine persönliche Zielerreichung ist unsere oberste Priorität. Durch unsere fachliche Kompetenz und individuelle Trainingsbetreuung sind wir Dein Problemlöser Nummer 1.

Wir wollen Lebensfreude vermitteln. Dir jeden Tag ein Lächeln ins Gesicht zaubern, eine Flucht aus dem Alltagsstress ermöglichen und damit Deine Lebensqualität steigern. Wir leben und pflegen eine offene Kommunikationskultur untereinander. Jede Meinung ist uns wichtig.

Wir sehen Kritik als konstruktive Idee, welche uns nach vorne bringt. Wir nehmen jeden Vorschlag und Hinweis ernst, denn nur so können wir uns stetig weiterentwickeln.

Teamversprechen

Für uns bedeutet Team nicht „toll ein anderer macht's“, sondern wir sehen uns als eine teamermentvolle, einzigartige, außergewöhnliche Mannschaft, die selbstbewusst und mit großem Ehrgeiz alle Höhen und Tiefen gemeinsam meistert.

Täglich strahlen wir Harmonie aus und gehen mit unserer positiven Ausstrahlung in eine Vorbildfunktion. Wir respektieren uns gegenseitig und schätzen die Arbeit eines jeden Mitarbeiters.

Jeder Mitarbeiter ist bei uns wie ein kleiner Stein der den anderen im Team qualifiziert, vorbildlich und respektvoll unterstützt, so dass ein großer Fels in der Brandung entsteht, der jedem Sturm standhält.

Unsere Fähigkeiten:
Vielseitig in Bezug auf Lebenserfahrung, Ausbildung und Charaktere
Teamfähig: alle unterstützen sich gegenseitig und sind für einander da
Spaß und Kommunikationsfähig
Kreativ
Respektvoll
Ehrlich
Kritikfähig und Zuverlässig

Wir identifizieren uns mit unseren täglichen Arbeitsinhalten zu 100%. Wir nehmen Kritik nicht persönlich, sondern sehen konstruktive Hinweise als Chance zur permanenten Weiterentwicklung.

Wir haben Verständnis für den anderen, seinen Charakter und Individualität. Um Harmonie im Team zu garantieren, ist es unsere Stärke, dass jeder einzelne sich auf den Standpunkt des anderen einstellen und diesen respektieren kann. Probleme werden miteinander gelöst.

Kooperationspartnerversprechen

Wir arbeiten nach dem Motto: „Handeln, bevor es ein Mitbewerber tut.“

Gemeinsam mit unseren Kooperationsärzten und -partnern sind wir stark und schaffen Synergieeffekte, um uns unter idealen Rahmenbedingungen nach vorne zu bringen und unsere gemeinsamen Ziele zu verwirklichen.

Mit unserer Qualität, Technologie, Prestige, Produktvielfalt und Bekanntheitsgrad schaffen wir es, mit unseren Kooperationspartnern Marktführer zu sein, egal ob Zulieferer oder Werbepartner.

Wir bieten unseren Partner eine hohe Werbewirksamkeit.

Bei der Auswahl der Partner orientieren wir uns stets an der Zielerreichung unserer Mitglieder. Voraussetzungen sind: Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Qualitätssicherung und Loyalität.

Wir erwarten, gemäß unserer Premium Anlage, von unseren Kooperationspartnern höchste Qualität, damit wir unseren Mitgliedern eine hervorragende Dienstleistung erbringen können.

Aussagen des Gästerversprechens

**JETZT
ERST
RECHT!**

Serviceleistung auf
hohem Niveau

Zufriedenheit und
Wohlbefinden des Gastes

Authentisch, offener,
ehrlicher Umgang

Gepflegtes und
entspanntes Umfeld

Gastgeber und
Servicedienstleister
zugleich



Schonender und sinnvoller
Umgang mit Arbeitsmitteln
und Ressourcen

Offene, herzliche,
positive Kommunikation

Jederzeit in der Lage,
Angebotsvielfalt zu
empfehlen

Jeder Gastkontakt ist
wichtig!



**JETZT
ERST
RECHT!**

≡ MAIK EBENER
BUCH DEINEN ERFOLG

Schwarzwälder Kirsch

Zutaten: Kirschgrütze, fettarme Milch, myline® Vanille-Eiweiß, myline® Schoko-Eiweiß

Kohlenhydrate	Eiweiß	Fett	kcal	BE
0 g	0 g	0 g	0	0

Nährwerte pro Getränk



Zutaten: Orangensaft, Kirsch-Liquid, fettarme Milch, myline® Vanille-Eiweiß

Kohlenhydrate	Eiweiß	Fett	kcal	BE
0 g	0 g	0 g	0	0

Nährwerte pro Getränk

Sunrise

Schokonuss

Zutaten: Schokosoße, myline® Schoko-Eiweiß, myline® Haselnuss-Eiweiß, fettarme Milch, gehackte Haselnüsse

Kohlenhydrate	Eiweiß	Fett	kcal	BE
0 g	0 g	0 g	0	0

Nährwerte pro Getränk

Swimming Pool

Zutaten: Kiwi, Kirsch-Liquid, fettarme Milch, myline® Stracciatella-Eiweiß, Schokostreusel

Kohlenhydrate	Eiweiß	Fett	kcal	BE
0 g	0 g	0 g	0	0

Nährwerte pro Getränk

Kiwi Kiss

Zutaten: Fettarme Milch, myline® Kokos-Eiweiß, Pflaumen

Kohlenhydrate	Eiweiß	Fett	kcal	BE
0 g	0 g	0 g	0	0

Nährwerte pro Getränk

Schneeflöckchen



**JETZT
ERST
RECHT!**

ERFOLG DURCH QUALITÄTSMANAGEMENT

JETZT
ERST
RECHT!

Sie kennen Ihr Unternehmen und dessen Strukturen.
Sie haben genaue Vorstellungen, wie die einzelnen Bereiche strukturiert sein sollen, welche Aufgaben wem zugeordnet und wie diese erfüllt werden müssen.
Sie sind motiviert, organisiert und wissen Ihre Ressourcen einzusetzen.

Leider können Sie nicht überall sein.

Der neue QM-Zirkel hilft Ihnen, Qualitätsstandards zu definieren, zu vermitteln und innerhalb Ihres Unternehmens zu etablieren.

Wir begleiten Sie auf dem Weg hin zum „gelebten Qualitätsmanagement“. Steigern Sie Ihre Umsätze, Ihren Zusammenhalt im Team und die Produktivität der einzelnen Kernbereiche in Ihrem Unternehmen.
Mit uns und dem neuen QM-Zirkel.

DIE PHASEN DES QM- ZIRKELS

**JETZT
ERST
RECHT!**

„KICK OFF“-SCHULUNG

Was ist, wenn Mitarbeiter nicht verstehen was wir wollen?

DANN SCHEITERT QM!

S.W.O.T.-ANALYSE

STÄRKEN! SCHWÄCHEN! CHANCEN! RISIKEN!

Die ehrliche IST-Analyse ist das Kernstück des QM

COACHING TAGE

ALLER ANFANG IST SCHWER!

Wir stehen Ihnen zur Seite.

LEITBILD-SEMINAR

Was ist das „Besondere“ in Ihrem Unternehmen?

Jedes führende Unternehmen hat es. Ihres auch?

DAS LEITBILD.

**JETZT
ERST
RECHT!**

MYSTERY SHOPPING

DER QM CHECK.

Was ist QM ohne Kontrolle?

THEKENHANDBUCH

Wo kostet ein Fehler 1500 €? Wo wird die Fluktuationsquote sehr stark mit entschieden?

DIE FITNESS-THEKE

GESAMTHANDBUCH

Was ist mit den anderen Kernbereichen?

Trainingsfläche, Kursbereich
und Unternehmer?

4 HANDBÜCHER FÜR IHR QM

QM LEITBILD

 **MAIK EBENER**

BUCHEN DEINEN ERFOLG

DIE PHASEN DES QM-ZIRKELS



„KICK OFF“-SCHULUNG

Was ist, wenn Mitarbeiter nicht verstehen was wir wollen?
DANN SCHEITERT QM!



S.W.O.T.-ANALYSE

STÄRKEN! SCHWÄCHEN! CHANCEN! RISIKEN!
Die ehrliche IST-Analyse ist das Kernstück des QM



COACHING TAGE

ALLER ANFANG IST SCHWER!
Wir stehen Ihnen zur Seite.



LEITBILD

LEITBILD-SEMINAR

Was ist das „Besondere“ in Ihrem Unternehmen?
Jedes führende Unternehmen hat es. Ihres auch?
DAS LEITBILD.



MYSTERY SHOPPING

DER QM CHECK.
Was ist QM ohne Kontrolle?



THEKENHANDBUCH

Wo kostet ein Fehler 1500 €? Wo wird die
Fluktuationsquote sehr stark mit entschieden?
DIE FITNESS-THEKE



GESAMTHANDBUCH

Was ist mit den anderen Kernbereichen?
Trainingsfläche, Kursbereich
und Unternehmer?
4 HANDBÜCHER FÜR IHR QM





**JETZT
ERST
RECHT!**

**QUALITÄTSMANAGEMENT
MALLORCA 2010!**

MATK EBENER
BUCH DEINEN ERFOLG

Willkommen im Club!

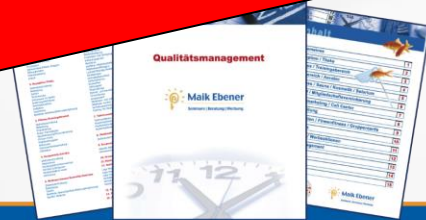
Für den Fitnessclub der Zukunft wird es 2 Chancen und Wege geben um richtig erfolgreich zu sein:
Entweder Sie entscheiden sich zukünftig als Discount-Studio an den Markt zu gehen und haben durch niedrige Kosten, eine geringe Erwartungshaltung mit einem Beitrag von max. 29,- €, der nur durch die Masse erfolgt ... oder Sie erkennen die Chance und werden „Premiumclub“ bzw. „Qualitätsclub“!

Der Kunde der Zukunft wird Qualität in der Kommunikation und der Dienstleistung zu schätzen wissen, und dafür gerne Beiträge von min. 55,- € bezahlen.

Das Wichtigste hierbei ist allerdings nicht nur den Begriff zu wählen, sondern auch die Qualität zu liefern! Deshalb gibt es genau dazu passend von uns das „Qualitäts-Management-Paket“. Ziel dieser Maßnahme ist es, Ihr Unternehmen innerhalb von 24 Monaten durch gezielte, im Voraus definierte Coachingeinheiten und einer strategisch geleiteten Teamarbeit auf den höchsten „Qualitätslevel“ zu bringen.
Die Intention des gesamten Prozesses ist die Erstellung eines individuellen Qualitätsmanagementhandbuchs!

Qualität ist der Anspruch, den man an sich und sein Unternehmen stellt.

Ihr Qualitäts-Team



**JETZT
ERST
RECHT!**

GESAMTPAKET: 3.799.- EURO!

 **MAIK EBENER**
BUCH DEINEN ERFOLG

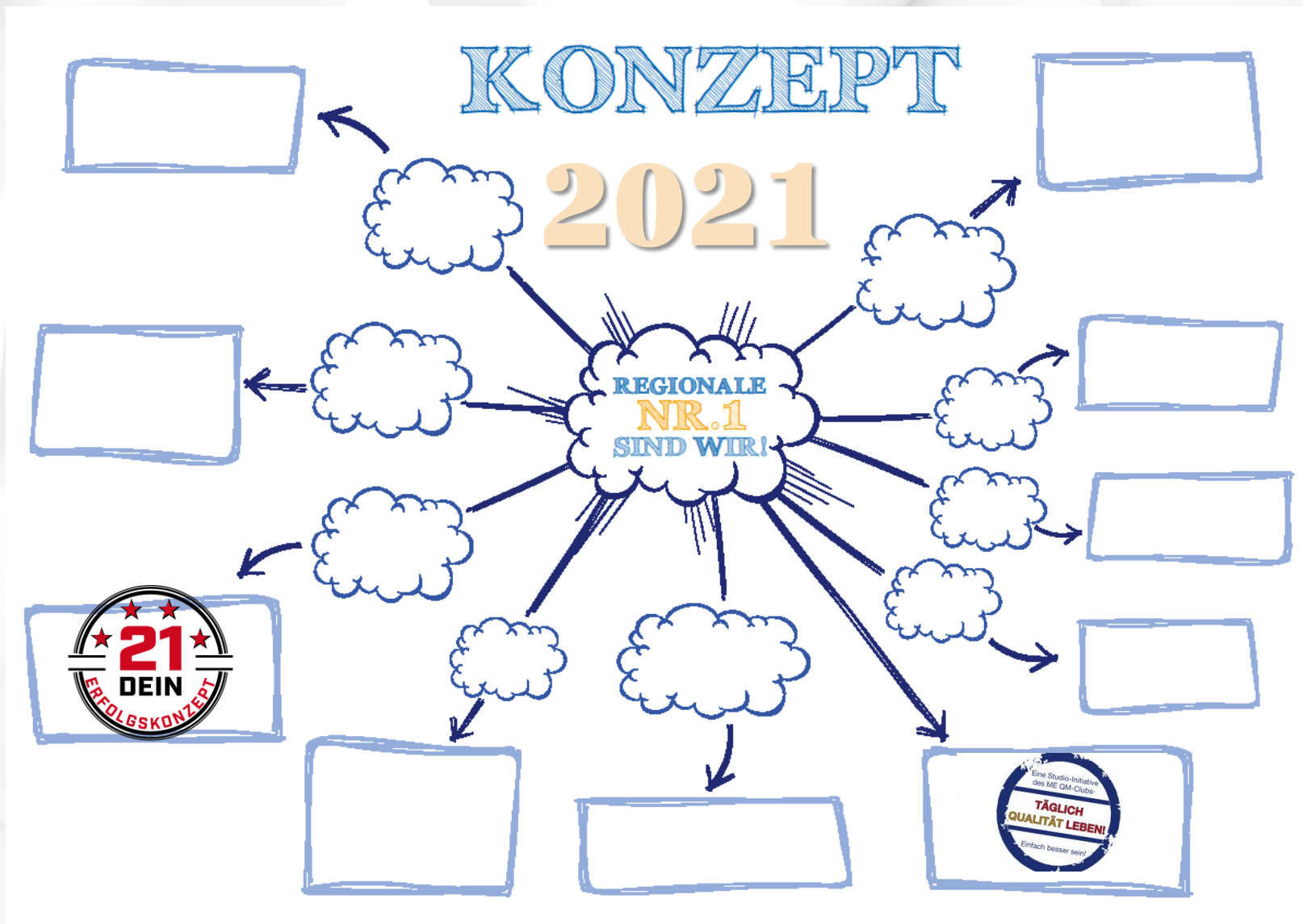


**JETZ
ERST
RECHT!**

KONZEPT 21

 **MAIK EBENER**
BUCHE DEINEN ERFOLG

**JETZT
ERST
RECHT!**



ZOOM AM MITTWOCH DEN 03. FEBRUAR 2021 UM 10 UHR

kompensieren

Das Verb **kompensieren** stammt vom lateinischen *compensare* ab, was soviel bedeutet wie „gegeneinander abwägen“ oder „ausgleichen“. Im deutschen Sprachgebrauch steht das Wort ebenfalls für die Synonyme „ausgleichen“ und „aufheben“, im übertragenen Sinne ist es aber auch als „vergüten“ oder „verrechnen“ verwendbar.

Kompensieren verwendet man beispielsweise, wenn es um finanzielle Prozesse geht in denen etwas ausgeglichen oder durch eine Gegenwirkung aufgehoben wird. Bildungssprachlich kann der Begriff aber auch verwendet werden, um einen Ausgleichsprozess jeglicher Art zu beschreiben beziehungsweise als Synonym für „aufwiegen“, „ausbalancieren“, „wettmachen“, „entschädigen“, oder „wiedergutmachen“.



DIE WICHTIGSTE AUFGABE IST ES:
KOMPENSATION ZU KLÄREN UND
UMSCHREIBUNG/VERLÄNGERUNG!

KOMPENSATION!

**JETZT
ERST
RECHT!**

SICHERHEIT / ZUKUNFT!

AUSGLEICH / REGULIERUNG!

VERLÄNGERUNGEN!

LIQUIDITÄT!

5 MONATE BEDEUTET BIS ZU 350.- EURO!

500 X 350.- EURO = 175.000.- EURO!

1000 X 350.- EURO = 350.000.- EURO!

350.000.- EURO : 8 WOCHEN = 37.500.- EURO

LOHNT SICH DA ZWEI MITARBEITER ABZUSTELLEN?!

**JETZT
ERST
RECHT!**

ZIEL NR.1! SPENDE!

ZIVILRECHT:

EINIGUNG!

(ÜBEREINSTIMMUNG BEIDER PARTEIEN)

DOKUMENTATION!

LISTE!

**JETZT
ERST
RECHT!**

DIE SPENDE!

DIE MODULE!

DIE ERSTATTUNG!

GUTSCHEINE / REDUZIERUNG!

GUTSCHEINE!

SPENDEN -
QUITTUNG!

MIN. 4
OPTIONS ZUR
AUSWAHL!

KANN MIT BEITRAG –
REDUZIERUNG 104
WOCHEN VERRECHNET
WERDEN!

VL!

GESCHENKE!

KANN EINEN
TEIL SPENDEN!

ZEITGUTSCHEINE!
WERDEN
ANGEHÄNGT!

VERLÄNGERUNG
DURCH
UPGRATE!

VL!

KANN AUCH EINEN TEIL
MIT BEITRAG –
REDUZIERUNG
104 WOCHEN
VERRECHNEN!

VL!

**JETZT
ERST
RECHT!**

**JETZT
ERST
RECHT!**

**ALS BONBON:
EIWEISS PRO WOCHE!
104 X 3.- EURO = 312.-!**

**JETZT
ERST
RECHT!**

ALS BONBON: PRODUKTKARTE!

104 X 4.90.- EURO = 500.-!

**JETZ
ERST
RECHT!**

**DIE VARIANTEN KANN MAN
KOMBINIEREN!**

**ALSO AUCH „SPLITTING“ VON
GUTSCHEIN UND BETRAG!**

(BEISPIEL: 10 GUTSCHEINE / 10 UMLEGEN AUF BETRAG)

**JETZT
ERST
RECHT!**

MARKETING!

**JETZT
ERST
RECHT!**

14 TAGE VOR DEM RE START GEHT'S LOS!

**JETZT
ERST
RECHT!**

 **MAIK EBENER**

BUCHE DEINEN ERFOLG

WWW.MAIK-EBENER.DE

