

**PNO inkasso AG****PNO inkasso ist jetzt Collectia**

PNO inkasso gehört jetzt zur dänischen **Collectia-Gruppe** und findet so Platz in einem internationalen Umfeld. Das Inkassounternehmen ist damit in eine



Das Inkassounternehmen **PNO inkasso** gehört jetzt zur dänischen **Collectia-Gruppe**

leistungsstarke Konzernstruktur eingebunden, um das erfolgreiche Wachstum der vergangenen Jahre fortzuführen. PNO inkasso übernahm dabei für Deutschland den Namen der Gruppe und heißt jetzt „Collectia“. Die Kooperation bringt für beide Partner mehrere attraktive Synergieeffekte. Für die momentan mehr als 35.000 Auftraggeber von PNO inkasso ändert sich mit der neuen Kooperation und der Namensumstellung nichts, genauso wie für die rund 50 Angestellten am Standort im bayerischen Deggendorf. [www.collectia.de](http://www.collectia.de)

**CyberConcept GmbH****10-jähriges Firmenjubiläum**

Die Cyber Concept GmbH feierte im September 2018 ihr **10-jähriges Firmenbestehen**. Die Mission des Unternehmens ist es, aktuelle Fitnesstrends aufzugreifen und als Cyber-Produkte zu vermarkten. Jüngste Entwicklungen aus dem eigenen Filmstudio sind \$20-zertifizierte virtuelle Kurse sowie CyberEMS. [www.cyberconcept.de](http://www.cyberconcept.de)

Anzeige

**Link-Tipp**

Besuchen Sie uns unter:  
[www.bodylife.com/ergo-fit](http://www.bodylife.com/ergo-fit)

**PIXFORMANCE SPORTS GMBH****Warum kündigen Studiomitglieder?**

Die Pixformance Sports GmbH hat anlässlich einer Studie **Fitnessstudiomitglieder befragt und gezielt die Gründe für frühzeitige Vertragskündigungen analysiert. Für die Kundenumfrage wurden über 1.100 Mitglieder in Partnerstudios interviewt.**

Wann kündigen Mitglieder? Was veranlasst sie wirklich zu diesem Schritt? Und wann beginnen die einzelnen Komponenten, zu einem Gesamten zu werden, das letztlich wirklich dazu führt? Pixformance ist diesen Fragen auf den Grund gegangen. Allein im ersten Jahr kündigen schon 42 Prozent der Mitglieder von Sportstudios, im zweiten weitere 42 Prozent – das sind über 80 Prozent der Einnahmen, die Fitnessstudiobetreiber in den ersten 24 Monaten wieder einbüßen. Wer aber zwei Jahre dabei ist, bleibt in der Regel als Mitglied erhalten und kann als stabile Einkommensquelle einkalkuliert werden. Als Kündigungsgründe gaben die Befragten „Zeit“, „Motivation“, „Gesundheit“ oder „fehlende Abwechslung“ an. Die Moti-

vation erwies sich als Kernfaktor in der Studie. Sie ist der Hebel, um die Mitglieder zu halten, da eine hohe Motivation die Bereitschaft aktiviert, Zeit für sein Training zu investieren. Ist der Wille beim Kunden zum Sporttreiben da, können auch Zeitmangel oder Ähnliches nicht davon abhalten. Die Studie hat gezeigt, dass seltene Trainingseinheiten meist in enger Verbindung mit hohen Kündigungsraten stehen. So deckte die Studie zudem einen signifikanten Zusammenhang zwischen der Anzahl begleiteter Trainingsstunden und der Kündigungsanzahl auf. Und es wur-



Das Ziel der Studios sollte es sein, u.a. die Motivation der Mitglieder hochzuhalten

de aufgezeigt, dass Trainierende, die beim Training nicht herausgefordert werden und keine ständige Abwechslung haben, sehr häufig kündigen. Das Ziel der Fitnessstudios sollte es demnach sein, die Motivation der Mitglieder durch viel Abwechslung und sichtbare Erfolge hochzuhalten, sodass die Zeit zum Nebenfaktor wird. [www.pixformance.com/de](http://www.pixformance.com/de)

**INJOY Quality Cooperation GmbH****INJOY mit hoher Empfehlungsquote**

INJOY hat im Test einen Weiterempfehlungsscore von 18,4

Das Fitness-Franchisesystem **INJOY** gehört zu den Unternehmen, die am meisten von den

eigenen Kunden weiterempfohlen werden. Die Zeitschriften „Focus (33/18)“ und „Focus Money“ zeichnen im aktuellen Deutschlandtest alle Unternehmen aus, die ihre Kunden am häufigsten zur Weiterempfehlung im Freundes- und Bekanntenkreis veranlassen. Dabei wurden mehr als 1.400 Unternehmen aus 149 Branchen unter die Lupe genommen. Nichts ist effizienter als eine Empfehlung von Freunden, sozusagen die klassische Mund-zu-Mund-Propaganda. Um herauszufinden, welche Unternehmen besonders oft empfohlen werden, hat das Kölner Beratungs- und Analyseinstitut Ser-

viceValue in Zusammenarbeit mit Deutschlandtest/Focus Money eine große Studie durchgeführt. Die Datenauswertung gibt Auskunft darüber, welche Unternehmen von Kunden in den letzten zwei Jahren empfohlen wurden. Mehr als 560.000 Kundenurteile wurden im Rahmen der Studie abgegeben, aus denen für jedes Unternehmen eine Empfehlungsquote ermittelt wurde. Die Unternehmen wurden neun Kategorien zugeordnet. INJOY zählt in der Kategorie „Sport & Gesundheit“ zu den Top-3-Anbietern mit einem Empfehlungsscore von 18,4 (McFit 21,1 und FitX 15,5). [www.injoy.de](http://www.injoy.de)