



Die Kunst sich neu zu erfinden.



13 Jahre CrossFit-Box im Wandel

2012

Frühe Marktphase

Dreckig, schwer, männlich

- Opening 270 qm
- 3 Rower, Mini-Rig
- Umkleide

2013

- Phase 1





13 Jahre CrossFit-Box im Wandel

2013

Micro Gyms

Bis zu 250 Mitglieder

- Frühphase bis 200 Member
- Leben am Limit
- Phase 2/3

2017





13 Jahre CrossFit-Box im Wandel

2017

Erste großen Boxen

Multi-Location, > 400

- Umzug in neue Halle (800qm)
- Phase 4/5 (*Death Valley*)

2018





13 Jahre CrossFit-Box im Wandel

2018

COVID-Krise
Neue Halle, geschlossene Tür

2020





13 Jahre CrossFit-Box im Wandel

2022

Professionalisierung

Expansionsdruck

- 500 Member+, 150 Kids+
- 1100 Quadratmeter
- 23 Mitarbeitende
- 1 Millionen plus in Umsatz
- *Phase 5-7*

Heute



13 Jahre CrossFit-Box im Wandel

2025

Pläne

Neue Halle, 2 neue Floors
Full-Time-Karriere

Die Zukunft

Produktlebenszyklus

Vom Start bis zur Marktreife

Einführung: Neue Fitnessmethode, Fokus auf Early Adopters

Wachstum: Schnell steigende Mitgliederzahlen und Kurse

Reife: Etablierte Community, Fokus auf Kundenbindung

Rückgang: Wettbewerb & Trends, Innovationen nötig





Fragenrunde

- Wer von Euch hat ein Handbuch/Checklisten/Workbook mit allen Prozessen in seiner Box?
- Wer aktualisiert und bearbeitet mit seiner Crew in regelmäßigen Abständen dieses Handbuch?
- Wer kann jetzt von seinem Handy auf diesem Handbuch zugreifen und es an seine Trainer senden?

Wenn die Tasse voll ist: Warum bessere Systeme wichtiger sind als mehr Equipment

Tasse = Kapazität der Mitglieder

Anfang: Tasse füllt sich, Pegel steigt

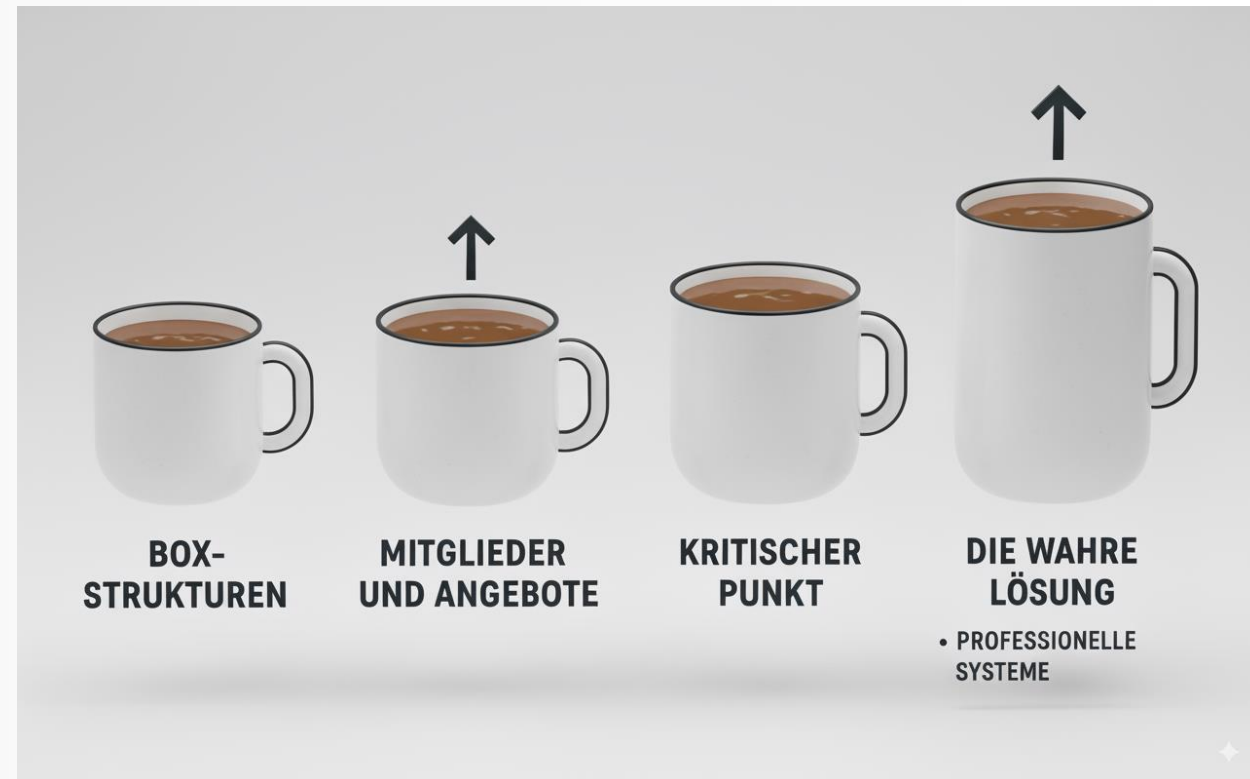
Alltag: Wände werden fester, mehr Wasser passt rein

Problem: Tasse kann nicht mehr aufnehmen →

Wachstum stagniert

Erkenntnis: Gefäß muss größer werden

Lösung: Strukturen, Systeme, Planung und Automatisierung erweitern





Systeme sind das Fundament Equipment ist nur das Werkzeug

Häufiger Denkfehler

Boxen setzen auf mehr Leads – dabei haben die Boxen oft kein Lead-, sondern ein **Retention-** und **Strukturproblem**.

Fokus für nachhaltiges Wachstum

Starke Strukturen und Systeme aufbauen
Retention priorisieren
Community und Prozesse **optimieren**

CrossFit Potsdam musste sich mehrfach neu strukturieren und besser werden, um weiter zu wachsen. Heute helfen wir Boxen, dein ‚Gefäß‘ zu vergrößern und deine Strukturen zu stärken.



Professionalisierung durch Struktur und Prozesse

6-Schritte-Agenda zur Neuausrichtung

1

Leadership & Vision

Klare Führung & langfristige Vision als Fundament

2

Marketing

Zielgruppenverständnis, Positionierung und Kommunikation stärken

3

Sales

Vertriebskosten strukturieren, systematisieren & priorisieren

4

Products

Angebot schärfen, differenzieren und kontinuierlich weiterentwickeln

5

Overhead & Operation

Backoffice, Systeme und Prozesse effizient gestalten

6

Cash Flow

Finanzielle Stabilität und Liquidität planen & steuern

Die 6 größten Stolperfallen

- Fehlende, klar definierte wirtschaftliche Ziele
- Unklare Marken- und Produktbotschaft
- Marketing ohne Kundenfokus
- Angebot ohne Marktinteresse
- Überbesetzung und unqualifiziertes Personal
- Fehlende Finanzstrategie und Controlling



Quelle: [LinkedIn](#)



Ready for Takeoff

So bringst du deine Box zum Fliegen

Flugzeug = Zusammenspiel vieler Teile

- Sicherheit, Verlässlichkeit, Zielorientierung
- Box soll Sportler sicher zu Zielen bringen

Flugzeugprinzipien für deine Box

- Bewegung & Geschwindigkeit halten Flugzeug in der Luft
- Starke Flügel, schlanker Rumpf = Effizienz
- Viel Treibstoff = Große Ziele erreichen



Ready for Takeoff

So bringst du deine Box zum Fliegen



Cockpit (Leadership)

- Vision, Philosophie & Ziele festlegen
- Richtung vorgeben
- Gemeinschaft schaffen
- Zielgruppen & Programming definieren

Triebwerke (Marketing & Sales)

- Marketing: Klare Botschaft, richtige Zielgruppe
- Sales: Authentisch verkaufen, Sportler im Fokus
- Beide Triebwerke = Wachstumsschub

Flügel (Produkt & Service)

- Service profitabel & marktfähig
- Produkt löst Kundenprobleme
- Stabile Flügel = stabiles Wachstum



Rumpf (Overhead & Prozesse)

- Zu großer Rumpf = Instabilität
- Kosten (Miete, Gehälter) kontrollieren
- Prozesshandbuch für Klarheit & Verantwortung

Tank (Cash Flow)

- Cash ist King
- Disziplin & Routinen im Cash Management
- Liquidität = Stabilität



Zusammenfassung

Mit System zum Erfolg: Deine Box als Flugzeug



- Box-Owner = kontinuierliche, bewusste Entscheidungen treffen & Fehler schnell korrigieren
- **Balance & Proportionen** sind entscheidend – Ungleichgewicht führt zum Absturz
- Klare Richtung (Leadership), stabile Flügel (Service) und genug Treibstoff (Cash Flow) **sichern Erfolg**

Der Flugplan zum Erfolg



- Flugzeugbauer: Checklisten, Baupläne, regelmäßige Checks für **Sicherheit**



- Boxen fehlt oft ein **Playbook** → Chaos statt Fokus & Wachstum
- Aufbau eines Handbuchs braucht **Zeit & Klarheit** über Werte & Ziele



Nutzen:

- Struktur & Wachstum
- Weniger Sorgen
- Mehr Freude an der eigenen Box

Fallstudie: Vom Krisenflug zum Höhenflug



Rumpf

Coaches desorientiert
Keine gemeinsame Vision /
Sprache

Tank

Finanzen unübersichtlich (BWA
mangelhaft)

Triebwerk 1

Fehlende Kommunikation
(intern & extern)

Flügel

Chaotischer Stundenplan
Angebote am Markt vorbei
Schrumpfende Mitgliederzahlen
Unprofitable Verträge

Cockpit

Keine klare Führung
Orientierungslosigkeit

Triebwerk 2

Schwaches Onboarding
Kaum Begleitung neuer Mitglieder



Fallstudie: Vom Krisenflug zum Höhenflug



Rumpf

Klare Prozesse & Teammeetings
Development für Coaches
Strukturiertes Onboarding

Flügel

Stundenplan vereinfacht
Produkt- & Servicebeschreibung
neu erstellt & kommuniziert

Triebwerke

Newsletter eingeführt
Onboarding optimiert
Community & Teammanagement
aufgebaut

Cockpit

Vision klar definiert &
kommuniziert
Ziele & Zeithorizonte festgelegt
Ordnung in Kopf, Herz &
Außenwirkung



Schon immer so gemacht? So geht Wachstum nicht.

- Prozesse & Routinen wirken oft stabil
- „Etabliert“ ≠ automatisch zukunftsfähig
- Schlüssel: ergebnisoffen hinterfragen
- Externe Perspektiven für nachhaltiges Wachstum



Nur wer bereit ist, eingefahrene Wege zu hinterfragen, kann wirklich abheben.



Building Better Boxes

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit
Fragen?



Kontakt: info@functionalconsulting.de

Kostenlose Erstberatung und Kontakt
functionalconsulting.de/cfdach

