



FÜR DIE ZUKUNFT TRAINIEREN

Als datengetriebenes Unternehmen hebt Fitnessanbieter FitX Angebote und Service auf ein neues Level

FitX bietet Fitness FOR ALL OF US: In den modernen Fitnessstudios des zweitgrößten Fitnessanbieters Deutschlands sollen sich Mitglieder unabhängig von Alter, Herkunft oder Fitnesslevel wohlfühlen und etwas für ihre Gesundheit tun können. Um ihnen das bestmögliche Trainingserlebnis zu ermöglichen, benötigt FitX verlässliche Daten und Fakten. Denn nur auf dieser Basis ist es möglich, die Effizienz und Zielgenauigkeit der Unternehmensprozesse weiterhin zu steigern und eine höhere Mitgliederbindung zu erreichen. FitX setzte sich daher zum Ziel, eine sichere Datenbasis für die Entscheidungen seiner Beschäftigten zu schaffen, egal, ob sie im Management, in den Studios, im Marketing, im Vertrieb oder im Call-Center tätig sind. OPITZ CONSULTING durfte in die Rolle des Coaches schlüpfen und FitX bei diesem nächsten Schritt in eine datengetriebene Organisationskultur begleiten.

Die Ausgangslage

Als Betreiber von knapp 100 Fitness-Studios in ganz Deutschland wollte FitX für unternehmerische Entscheidungen eine noch bessere und detaillierte Datenlage zur Verfügung haben. Das galt nicht nur für Entscheidungen auf höchster Ebene, sondern auch für Aktivitäten und Tätigkeiten im Arbeitsalltag. Das Unternehmen möchte Tag für Tag gezielter agieren und sich noch stärker auf seine Mitglieder ausrichten, um die Effizienz und Wertschöpfung seines Geschäfts zu steigern.

Um als datengetriebenes Unternehmen das nächste Level zu erreichen, waren neben Skalierbarkeit und Flexibilität bei Plattform und Architektur zudem die folgenden Dinge wichtig:

- Eine möglichst umfassende Datengrundlage,
- Prozesse, in denen diese Daten verarbeitet und bereitgestellt werden,
- Dashboards und Reportings für Beschäftigte aus unterschiedlichen Bereichen, die es einfach machen, Entscheidungen auf Basis dieser Daten zu treffen.

Die Analytics-Fachleute von OPITZ CONSULTING durften FitX beim nächsten Schritt zum datengetriebenen Unternehmen begleiten.

Die Herausforderung

Um die Angebote und den Mitgliederservice von FitX weiterhin so nah wie möglich an den Bedürfnissen der Trainierenden auszurichten, brauchte es eine neue Data-Analytics-Lösung. Diese Lösung sollte alle verfügbaren Daten gebrauchsfähig aufbereiten, damit sie von allen Beschäftigten im Unternehmen bei den unterschiedlichsten Fragen und Entscheidungen herangezogen werden kann.

Den Ausgangspunkt für die Datenanalyse sollte die Customer Journey liefern. Der hier ermittelte Optimierungsbedarf konnte mit den richtigen Schlüssen für Aktivitäten und Verbesserungen im Unternehmen verbunden werden.



Die FitX Deutschland GmbH ist ein 2009 gegründetes, deutsches Fitnessunternehmen mit Hauptsitz in Essen. Zurzeit betreibt das Unternehmen knapp 100 Studios in Deutschland. Getreu dem Motto „Fitness FOR ALL OF US“ möchte das Unternehmen ein Trainingsangebot für alle bieten – unabhängig von Alter, Herkunft oder Fitnesslevel. Bei FitX können alle Menschen etwas für ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden tun.

In vier Schritten zur neuen Lösung

Im ersten Schritt brachten wir Beschäftigte von FitX aus IT und Fachbereichen mit unseren Daten- und Fachleuten zusammen. Dabei kristallisierten sich Ansatzpunkte und Ideen für die neue Data-Analytics-Lösung heraus. Uns interessierte dabei, an welcher Stelle der größte Mehrwert für das Unternehmen zu erwarten war.

Das Ergebnis war eine Analytics Map, also eine Karte, die zeigte, welchen Weg ein Mitglied durch das Unternehmen nimmt, welche Datenpunkte dabei hinterlassen werden und an welchen Orten diese Daten abgelegt werden. Auf dieser Basis konnten wir konkrete User Storys formulieren und eine gemeinsame Vision für das weitere Vorgehen entwickeln.

Im zweiten Schritt trainierten wir FitX im Bereich der Datenhaushaltung und sorgten dafür, dass die Beschäftigten des Unternehmens ein gemeinsames Vokabular und Verständnis in diesem Bereich entwickeln konnten.

Im dritten Schritt setzten wir die gemeinsam entwickelte Vision in einem ersten Prototypen um, einem Minimum Viable Product, das die Lösung erstmals greifbar machte.

Im vierten Schritt ging es an die Umsetzung: Bei der Infrastruktur entschieden wir uns für die Microsoft Azure Cloud. Hier stand uns eine passende Plattform zur Verfügung und wir konnten innerhalb kürzester Zeit loslegen. Für die weitere Produktentwicklung wählten wir einen Ansatz, der schnell Ergebnisse hervorbringt, später aber ermöglicht, dass das Projekt wachsen und in weitere Bereiche ausgerollt werden und das Wachstum des Unternehmens auch in Zukunft unterstützen kann.

Umsetzung in Microsoft Azure Cloud

Hier die wichtigsten Aspekte der technologischen Umsetzung:

- Ableitung eines ersten erweiterbaren Datenschemas aus den Anforderungen des ersten Workshops
- Modellierung der dazu benötigten Dimensions- und Faktentabellen, Historisierung der Dimensionen
- Entwicklung eines generischen Mechanismus, so dass zukünftig jede weitere Dimension historisiert werden kann
- Anbindung des dazu benötigten Quellsystems
- Entwicklung eines leichtgewichtigen Rollen-/Rechtekonzepts
- Automatisches Deployment von der Entwicklungs- zur Produktivumgebung
- Training der FitX Beschäftigten im Bereich Data Analytics

Das Projekt auf einen Blick

Ziele

- Eine digitale Datenplattform für alle Beschäftigten
- Eine skalierbare und flexible Lösung für stetig wachsende Anforderungen
- Datensammlung, -analyse und -aufbereitung in der Customer Journey

Vorgehen

- Schritt 1: Planung und Ideensammlung mit IT und Fachbereichen
- Schritt 2: Aufbau Daten-Analyse-Know-how und gemeinsames Verständnis
- Schritt 3: Minimum Viable Product
- Schritt 4: Umsetzung in Microsoft Azure Cloud

Vorteile und Nutzen

- Veränderungen bei den Bedürfnissen der Mitglieder werden direkt ersichtlich und fließen schnell in unternehmerische Entscheidungen
- Individuelle Angebote und Ansprache für die verschiedenen Zielgruppen sind passgenau möglich
- Mehr Effizienz bei Aufwand und Kosten

**Haben Sie ein ähnlich gelagertes Vorhaben?
Sprechen Sie uns an:**



Jens Bleiholder

Senior Manager Corporate Development
jens.bleiholder
[@opitz-consulting.com](https://www.opitz-consulting.com)

