

Berlin, 08.11.04

## **VDF-Präventionsprogramme 2005 – Bundesweiter Start am 1.1.2005**

### **INFO – BRIEF BONUSPROGRAMME „AXA – RÜCKENFIT UND CARDIOFIT“**

Lieber Studioinhaber, liebe Club-Leitung,

*... es geht los..... wichtige Info: Bitte sorgfältig lesen ....*

nach dem erfolgreichen Abschluß des Pilotprojektes „Rückenfit“ im Raum Köln (eine Präsentation der interessanten Ergebnisse liegt für Sie auf unserer Internetseite [www.vdf-fitnessverband.de](http://www.vdf-fitnessverband.de) zur Kenntnisnahme bereit) haben wir zusammen mit der AXA-Zentrale den bundesweiten Start von insgesamt drei Präventionsprojekten intensiv vorbereitet.

**Diese Vorbereitungen sind abgeschlossen, der Start für die beiden ersten Programme (AXA Rückenfit und AXA Cardiofit) ist für den 1.1.2005 vorgesehen, der Vorlauf beginnt bereits in der kommenden Woche:**

## **Was passiert in den nächsten Wochen ?**

### **1. Orientierungs- und Informationsphase (bis ca. Ende November 2004)**

- Anfang der kommenden Woche erhalten rund 11.000 AXA -Kunden mit Rückenproblemen und -beschwerden sowie etwa 2.500 AXA-Kunden mit Herz-Kreislaufkrankungen ein persönliches Anschreiben mit der Empfehlung, für mindestens 12 Monate regelmäßig in einem Fitnessclub zu trainieren und an einem speziellen Fitnesstraining teilzunehmen.
- Mit diesem Anschreiben erhält der AXA-Kunde auch eine Liste aller VDF-Mitgliedsclubs in seiner Nähe, die ihm als hervorragend geeignete Clubs empfohlen werden.
- Auch Ihr Club steht somit auf der „Empfehlungsliste“ der AXA-Kunden in Ihrer Region, Interessierte haben zunächst die „Freie Auswahl“...

**Das kann bedeuten**, dass die ersten Interessenten zur Teilnahme an diesen Projekten Ihrem Club **bereits in der kommenden Woche** einen Erstbesuch in Ihrem Club abstatten, um sich über den Club, Ihre Angebote und Preise zu erkundigen.

- Dieser AXA-Kunde „identifiziert“ sich mit seiner AXA-Versichertenkarte in Scheckkartenformat.

- Der AXA-Kunde wird zunächst wie jeder Interessant über die Clubangebote informiert und er wird sich den für geeigneten Mitgliedsstatus wählen.

- Wenn Ihr Club bereit ist, diesem Kunden bei Vertragsabschluß einen Preisvorteil von mindestens 10% einzuräumen, erhält dieser AXA-Kunde eine Reduktion auf das Mitgliedspaket für die kommenden 12 Monate.

**Wichtig:** Dieser Vorteil muß nicht ein Rabatt auf den Mitgliedsbeitrag sein; Der Preisvorteil kann auch auf den Aufnahmebeitrag, den Gesundheitscheck oder andere gewünschte Leistungen des Kunden (Getränke, Sauna etc.) gewährt werden – Sie als Club sprechen dies mit dem AXA-Kunden ab.

**Wichtiger Hinweis für Ihre Mitarbeiter:**

**Der Preisvorteil für die AXA-Kunden gilt nur für Normalbeiträge und –kosten (z.B. Aufnahmegebühr, Eingangsschecks u.ä.), nicht aber für bereits rabattierte, terminlich befristete Sonderangebote**

**Wichtige Argumentationshilfe:**

Die Präventionsprogramme „Rückenfit“ und „Cardiofit“ sind spezielle Bewegungsprogramme mit einem erhöhten Betreuungsaufwand, u.a. durch die regelmäßig durchgeführten Tests (Schmerz-Test, BMI-Test und PWC-Test/Polar-Test).

Rabattierte Sonderangebote können diesen besonderen Service selbstverständlich nicht bieten, so dass auch Sonderangebote nicht nochmals rabattiert werden können.

## **2. Abschluß eines Mitgliedsvertrages (bis Ende Dezember 2004)**

Aus den Erfahrungen mit dem Pilotprojekt „Rückenfit“ wissen wir, dass die Entscheidung eines Kassenkunden, einen Vertrag in einem Club abzuschließen, durch einen Preisvorteil wesentlich erleichtert wird.

Da alle AXA-Kunden, die das Programm erfolgreich (regelmäßige Teilnahme am Training und vierteljährliche Mini-Tests) absolvieren, nach Ablauf eines Jahres einen Bonus erhalten, wird er „doppelt belohnt“: Anfangs vom Club und

abschließend von seiner Kasse – dazwischen liegen hoffentlich sehr interessante und erfolgreiche 12 Trainingsmonate als zufriedener Kunde in Ihrem Club.

**Ich bitte Sie\* daher, das beigefügte Rückantwort-Fax auszufüllen und als verbindliche Zusage für die Teilnahme und die Gewährung eines Preisvorteils von mindestens 10% abzuzeichnen.**

- ist Ihr Clubs bereits in das AXAfit-Projekt eingebunden, auch mit dem 10%-Preisvorteil, gehen wir davon aus, dass Ihr Einverständnis auch die aktuelle Projekterweiterung gilt.

Da die ersten AXA-Kunden bereits in der nächsten Wochen zu einem ersten Info-Besuch in Ihren Club könnten, bitte ich freundlichst um ein schnelles Feedback.

**Wo finde ich alle Infos zu den Tests und den Programmen ?**

**Hinweis:**

**Die AXA-Präventionsprogramme sind keine speziellen Bewegungsprogramme – den AXA-Kunden werden je nach Erfahrungsstand und aktuellem Leistungsniveau die optimalen Trainingsmöglichkeiten in Ihrem Club angeboten – die Vertragslaufzeit sollte mind. 12 Monate betragen, da ein Bonus nur nach Ablauf von mind. 1 Jahr von der AXA ausgezahlt werden kann.**

**Falls Sie Interesse an zusätzlichen Informationen/Tipps zur Trainingsgestaltung und –steuerung für diese Zielgruppen haben, haben wir für Sie und Ihren verantwortlichen Trainer Rahmenempfehlungen für beide Präventionsprojekte ausgearbeitet:**

- Detaillierte Informationen zu den Präventionsprogramme „Rückenfit“ und Cardiofit“ finden Sie auf unserer Internetseite [www.vdf-fitnessverband.de](http://www.vdf-fitnessverband.de) im Login-Bereich unter Download – AXA-Projekte.
- Ebenfalls in der Members Area finden Sie das Test-Manual mit detaillierten Angaben zu den drei Tests (Schmerz-Test, BMI-Test und PWC-Test/Polar-Test), die zu Beginn und dann vierteljährlich durchgeführt werden.

**Information Ihrer Mitarbeiter beim Empfang/Check In**

**Ich bitte Sie, alle für die optimale Betreuung der AXA - Kunden erforderlichen Informationen und Anweisungen kurzfristig an Ihre Mitarbeiter weiter zu geben und damit einen wichtigen Beitrag zum Gelingen dieses ersten Projektes im Rahmen der VDF – AXA - Kooperation zu leisten.**

Wichtig ist, dass interessierte AXA-Kunden ein erste Grobinfo erhalten.

### **3. Trainings- und Betreuungsphase (Januar 2005 bis Januar 2006)**

Als Trainingsbeginn wird der Beginn des neuen Jahres empfohlen:  
**Ab 1.1.2005 können die Teilnehmer in diesen Programmen mit dem Training beginnen – ein etwa gleichzeitiger Start mehrerer AXA-Neukunden erleichtert Ihnen die Organisation und Betreuung dieser Kunden.**

Voraussetzung für den Erhalt des AXA-Bonus nach Ablauf von 12 Monaten sind die Nachweise der Eingangstests sowie der Re-Tests jeweils nach etwa 3 Monaten Training.

Die Ergebnisse der Tests werden auf einem speziellen Testbogen eingetragen und jeweils nach Ablauf von 6 Monaten an die AXA und den VDF gesandt.

Hinweis: Detaillierte Angaben zu den Tests und zur Testdurchführung sowie den Test-Auswertungsbogen sind als Download im Login-Bereich unserer Internetseite ([www.vdf-fitnessverband.de](http://www.vdf-fitnessverband.de)) für Sie hinterlegt.

### **3. Ausblick und ein Dankeschön**

Zunächst bitte ich Sie nochmals um Nachsicht, dass dieses Anschreiben so kurzfristig an Sie verschickt wird – ein Server-Crash Anfang dieser Woche hat den Versand leider um ein paar Tage verzögert.

**Ich hoffe, dass die AXA-Präventionsprogramme, das AXAfit-Projekt und auch das SECURVITA-Bonusprogramm „Healthmiles“ Ihrem Club eine gute Resonanz bei den Kassenkunden finden werden und...  
...Ihrem Club etliche Neukunden „bescheren“ wird, für die Vorweihnachtszeit, die vor uns liegt, ja eine passende Beschreibung**

Ich wünsche Ihnen und Ihren Mitarbeitern einen erfolgreichen Verlauf dieses Projektes, vor allem natürlich, dass möglichst viele AXA-Kunden den Weg in Ihren Club finden und sich als Mitglied zur Teilnahme an einem der AXA-Bewegungsprogramme anmelden werden.

Fragen, Infos zu den AXA-Projekten bitte an die  
VDF-Geschäftsstelle per Mail oder Fax oder  
Persönlich an:

**Dr. Rolf Krempel (Projektleiter)**  
**r.krempel@vdf-fitnessverband.de**