

Made in Germany? Nicht unbedingt

– Hauptsache Qualität & Konzept!

Interview mit **Uwe Hefe** – Geschäftsführer von **HBP**, **René Wilner** – Geschäftsführer von **180 GRAD** und **Sabine Gebarski**, Leiterin Bereich Aus- und Weiterbildung von **180 GRAD** Deutschland

von **Christina Drowing**

Vielen von Ihnen dürfte nicht entgangen sein, dass der Artikel von **Otti Kreppe** (FT 106) „Made in Germany – oder wo sonst?“ in jeder Hinsicht für Furore gesorgt hat – und das mit Recht. Ohne die Reiter vom Ross erneut nennen zu müssen: es ist gut, wenn derartige Scharlatane endlich mal ans Tageslicht kommen. Nur so kann unsere Branche vor weiterem Schaden bewahrt werden. Umso mehr ist die Redaktion der FT darauf bedacht, Konzepte ausfindig zu machen, die unserer Branche zuverlässige Qualität und langfristige Umsätze bringen. Christina Drowing war für die FT unterwegs und hat zum Thema „*Perspektiven für Existenzgründer und Innovation für bestehende Studios*“ in einem Frauenstudio in Karlsruhe-Rintheim, Mannheimer Str. 51, ein ausgereiftes Fitness-Konzept mit dazugehörigem innovativem Geräte-Equipment vorgefunden:

Basierend auf den Grundideen der Curves-Studios/USA wurde exklusiv für Fitness-Clubs ein Workout-Konzept mit ganzheitlichem Touch entwickelt. Es nennt sich **180 GRAD**. **180 GRAD** ist 2 in 1, und zwar ein Vorverkaufskonzept für Betreiber und ein exklusiv entwickeltes Fitness-Konzept für gesundheitsbewusste Menschen mit wenig Zeit, für Personen jeden Alters. Es integriert Themen aus Sport, Fitness, Gesundheit und Wellness und bietet ein Training für Körper, Geist und Psyche.

Für das Training stehen 2 Gruppengerätelinien mit hydraulischen Kraftwiderständen von dem renommierten Hersteller **HBP** zur Verfügung – die *Active-Line* und die *Concept-Line*. Die Geräte sind von hochwertiger Qualität und



Von l. nach r.: René Wilner, Christina Drowing, Uwe Hefe, Sabine Gebarski

haben zwei Funktionen in einem. Das Know-how, „Wie betreibe ich so einen Zirkel und wie bekomme ich dadurch neue Mitglieder?“, gibt **180 GRAD** an seine Kunden weiter.

CD: Herr Wilner, wie lange gibt es dieses Studio in Karlsruhe schon?

RW: Genau ein Jahr. Es sind zwei Studios, die wir als Referenzanlagen betreiben – eines in Waldbronn, das vor kurzem das Praefit-Gütesiegel (TÜV der Sportstudios) erhalten hat und dieses hier.

CD: Welches Zielpublikum sprechen Sie besonders an?

RW: Wir sprechen alle Altersgruppen an. **180 GRAD** hat sich auf zeitsparendes und effektives Training spezialisiert. Das Durchschnittsalter unserer Kunden liegt bei 45 Jahren, also Leute, die sehr genau wissen, was sie wollen. Anfangs sind sie zwar kritisch, beweisen dann aber ihre Treue mit überdurchschnittlich langen Mitgliedschaftslaufzeiten. **180 GRAD** schliesst eine Lücke zwischen z.B. festen Kursen in der VHS o. ä. und herkömmlichen Fitnessstudios. Unsere Mitglieder schätzen persönliche Betreuung, Engagement und Service. Wir haben auch erkannt, dass nicht nur das reine Training ausschlaggebend ist, sondern auch Wellness eine ergänzende Rolle spielt.

CD: Was heisst das jetzt genau, Frau Gebarski?

SG: Wir haben hier in Karlsruhe zwei medizinisch anerkannte Gerätetypen im Einsatz. Moderne Massagegeräte, die altes Erfahrungswissen aus Asien mit neusten Erkenntnissen der Vibrations-therapie vereinen; eine Reflexzonenmassage regt die Selbstheilungs- und Regenerationskräfte an.

Das zweite Gerät „trainiert“ die Kunden wie die Profis in Sport und Fitness. Unter dem Motto „Straff, schön & schlank ohne Anstrengung“ bringen bioelektrische Impulse Höchstleistungen an Gesicht und Körper. Wir können unseren Kunden also ein Rundum-Wohlfühlpaket anbieten.

CD: Bieten Sie auch ein Ernährungskonzept an und individuell zugeschnittene Trainingspläne?

RW: Wir bieten ein Abnehmkonzept an, für 52 Wochen. Zu Beginn wird gemessen und gewogen, dann werden die Teilnehmerinnen angeleitet, die Essbedürfnisse ihres Körpers zu analysieren, und lernen, körpereigene Mechanismen wieder zu erkennen und zu nutzen. Der Speiseplan setzt sich aus normaler Kost zusammen und enthält Tipps für eine ausgewogene und bewusste Ernährung – davon profitiert auch die ganze Familie. Das Training wird auf die indivi-

Die 180 GRAD-Referenzstudios:

180 GRAD, Karlsruhe

180 GRAD, Augsburg-Haunstetten

180 GRAD, Augsburg-Zentrum

180 GRAD, Hausach

180 GRAD, Rödermark

180 GRAD, Ratzeburg

Smiles, Saalfeld

Smiles, Dortmund

Smiles, Pössneck

my way, Wörrstadt

Fitness u. Reha Park, Kaufbeuren

LadyVit, Schramberg-Sulgen

Dolce Vita, Bünde

Andreas Muschick KG, Detmold

Sportstudio Fit-Aktiv, Buchloe

Aktiv Fitness Club, Edewecht

Viva-Figurstudio, CH-Füllinsdorf

Fitness-Park, Birkenfeld

Fitnesspoint, Köngen

easyfit, Waldbronn

Women Line, Ehingen

Medisports-Club, Mülheim-Kärlich

Vitawell, Goslar

Klinikum Lörrach



Fit bis ins hohe Alter - eine Dame an der ‚active-Line‘

duellen Bedürfnisse der Kundin abgestimmt.

CD: *Wie viel Personal haben Sie hier?*

SG: Wir haben hier Sportlehrer und Physiotherapeuten im Einsatz, eine fest Angestellte und zwei Aushilfskräfte. Normalerweise wäre so ein Studio auch mit nur einer Festangestellten und einer Aushilfskraft zu bewältigen. Da die Trainingsfläche gut überschaubar ist, hat man einen schönen Überblick, und man kann die Termine grosszügig planen. Die ständige Anwesenheit eines Betreuers kommt bei den Trainierenden natürlich gut an, sie fühlen sich sicherer und gut aufgehoben.

CD: *Wie sieht so ein Trainingsablauf aus? Und haben Sie feste Öffnungszeiten?*

SG: Bei uns heisst es „Powern mit System“. Bei einem intensiven Ganzkörpertraining trainiert man am besten zwei- bis dreimal, aber mindestens ein-

mal pro Woche die „geheimnisvollen“ 30 Minuten. Die Geräte sind kreisförmig angeordnet, das fördert die Gruppendynamik, die Kontakte der Mitglieder untereinander und bringt jede Menge Spass. Je nach Zielgruppe und Fitnesslevel wechseln die Mitglieder im Uhrzeigersinn nach Zeitsteuerung gleichzeitig die Geräte. Wir erleben immer wieder, dass die Trainierenden bei uns sehr schnelle Erfolge haben und deshalb total motiviert sind, weiterzumachen. Geöffnet haben wir täglich ab 8.00 Uhr bzw. 10.00 Uhr für 4 Stunden und ab 16.00 bzw. 17.00 Uhr für 4 Stunden.

RW: Ich möchte noch mal betonen, dass es wirklich hauptsächlich die Geräte sind, die das Training so einzigartig machen.

CD: *Herr Hefe, wir sprechen ja hier von Geräten der Firma HBP. Wie lange sind Sie schon auf dem Markt, und seit wann kooperieren Sie mit 180 GRAD?*

UH: HBP ist jetzt schon 13 Jahre am Markt; mittlerweile arbeiten wir mit 50 Mann in der Produktion in Polen, anfangs waren es 5. Mit Gruppentrainingsgeräten befassen wir uns seit ca. 3 Jahren. Herr Wilner und Frau Gebarski haben ja in der Nähe, in Waldbronn, seit zwei Jahren ein weiteres Curves ähnliches Studio, in dem ebenfalls die Active-Line und einige Geräte der Concept-Line stehen, und so haben wir uns kennen gelernt. Irgendwann hat Herr Wilner mich angerufen und mir seine Begeisterung für die Geräte mitgeteilt, dass sie daran interessiert wären, das Ganze marketingmässig weiter auszuarbeiten. Das haben die beiden auch mit grossem Erfolg gemacht, und so sind innerhalb von zwei Jahren in ganz Deutschland über 20 Studios entstanden.

Das 180 GRAD-Studio in Karlsruhe-Rinheim - ausgestattet mit HBP Trainingsgeräten

CD: Wo liegt der Unterschied zwischen der Concept-Line und der Active-Line?

UH: Die Qualität und die Materialien sind bei beiden Linien identisch. Grosse Unterschiede zeigen sich im Dämpferbereich, und das macht sich beim Trainieren deutlich bemerkbar. Bei der Active-Line kann man die Kraftwiderstände linear und stufenlos von 0 bis 10 einstellen und bequem vom Polster aus bedienen. Deshalb kostet ein Dämpfer der Active-Line mehr als ein ganzes Gerät der Concept-Line. In jedem Gerät der beiden Gerätezirkel stecken zwei Funktionen. Bei beiden erhöht sich der Widerstand durch die Beschleunigung innerhalb der Bewegungsausführung. So können sogar bewegungseingeschränkte oder ältere Leute an diesen Geräten optimal trainieren.

CD: Wie hoch sind insgesamt die Investitionskosten für ein 180-GRAD-Studio?

RW: Die liegen bei ca. 30. bis 60.000,- Euro. Durch das 180 GRAD-Vorverkaufskonzept hat man aber bereits am Tag der Eröffnung ca. 100 Mitglieder, was bedeutet, abzüglich aller Kosten von Beginn an, bleibt ein Netto-Einkommen von ca. 2300,- Euro monatlich. Was ein grosses Studio mit 1000- oder 2000 m² komplett mit Einrichtung und Personalkosten ausmacht, das brauche ich Ihnen ja nicht erzählen. Wir möchten ein Publikum ansprechen, welches aus der Fitness-Szene kommt – Existenz-Gründer oder auch Trainer, die schon jahrelang in einem Studio arbeiten und sich gerne selbstständig machen möchten. Sie haben mit uns die Möglichkeit, in eine Marktlücke zu stossen. Sie haben keinen Franchise-Betrieb, sind unabhängig und können ihr eigenes Ding machen. Aufgrund gewisser Module, die wir anbieten, haben sie durch ein



Bioelektrische Stimulation - die ideale Wellness-Ergänzung zum 180 GRAD-Fitnessstraining

von uns entwickeltes 6 bis 8-Wochen-Vorverkaufskonzept garantiert 100 Mitglieder schon beim Start. Die Mitgliederzahl multipliziert sich ja binnen eines Jahres auf 200 Mitglieder, d.h. auf zwischen 200 und 300 Studiomitglieder nach ca. eineinhalb Jahren.

UH: Wohlgermerkt, das Ganze auf einer Fläche von max. 140 m². Das Studio erreicht in der Regel gleich von Anfang an den Break Even Point.

CD: Wie sieht das 180 GRAD-Vorverkaufskonzept konkret aus?

SG: 180 GRAD sorgt für einen sorgenfreien Start und eine entsprechende Mitgliederzahl von Anfang an. Von der Standort-Beratung über Mitarbeiter-schulung und Versorgung der Betreiber mit potenziellen Interessenten bis hin zu erfolgreichen Vertragsabschlüssen, unterstützen wir mit unserem gesamten Praxis-Know-how. Wir leisten professionelle Unterstützung am Tag der Eröffnung. Die Verkaufsschulung

hebt sich von den anderen ab: zurück zur Einfachheit. Wir sprechen in einer Sprache, die der Kunde versteht. Der Mensch als Ganzheitliches steht hier im Vordergrund und somit das Umsetzen der Fähigkeit für die individuelle Kundentypisierung, um deren Bedürfnisse zu erkennen. Die Mitarbeiter werden sensibilisiert und durch professionelle Werkzeuge unterstützt, um ein einfaches Beratungsgespräch zu einem sicheren Abschluss zu bringen.

UH: Für Curves ähnliche Studios haben wir eigentlich einen gleich grossen Markt wie den Fitnessmarkt. Es können noch ohne weiteres 4/5.000 kleinere Anlagen in den nächsten 5 bis 6 Jahren eröffnet werden.

CD: Herr Hefe, Sie wollten gerne noch was zu dem Artikel „Made in Germany...“ von Otti Krempel sagen.

UH: Was aufgrund solch eines Berichts auch passieren kann, ist, dass jetzt alle Hersteller, die sich mit der Herstellung von Gruppentrainingsgeräten befassen, irgendwie in eine Tonne getreten werden. Dem möchten wir jetzt entgegenwirken, indem wir mit unserem Qualitätsstandard überzeugen, auch wenn wir nicht in Deutschland produzieren. HBP wollte dem Markt nie etwas vormachen. Vor 13 Jahren hätten wir mit Geräten ‚made in germany‘ am Markt überhaupt keine Chance gehabt, denn die wären wahrscheinlich noch teurer gewesen, als die Geräte der bestehenden renommierten Hersteller. Deshalb haben wir von Anfang an in Polen produziert und konnten vergleichbares Material anbieten – aber für die Hälfte des Preises. Das war von vornherein unsere Ansage. Der Erfolg zeigt es uns: HBP ist für gutes Material und optimales Preis-Leistungsverhältnis bekannt.

CD: Vielen Dank für das Gespräch. ◆



Der Reflexzonenmassage-Bereich