

## Fitnesscenter:

# Fette Gewinne mit fitten Kunden

Die Betreiber von Fitness-Studios freuen sich über den Kundenansturm im Jänner. Viele schmieden jetzt Expansionspläne.

**F**ür Sven Decker, Chef der Fitnesscenter-Kette Happy Fit mit Sitz in Steyr, bringt der Jänner einen kräftigen Umsatzschub: „Im Vergleich zum Jahresdurchschnitt verzeichnen wir die doppelte Anmeldezahl.“ Denn trainieren zu gehen ist traditionell einer der beliebtesten Neujahrsvorsätze. Zusätzliche Kunden will Decker mit Aktionen ködern: „Krone“-Leser, die diesen Artikel vorzeigen, sparen bei einer Anmeldung bis 10. Jänner 50 Prozent auf die Startgebühr von ansonsten einmalig 39,99 Euro.“ Abos für das Workout gibt es bereits ab 4,99 Euro pro Woche.

So wie Happy Fit mit derzeit 22 Standorten in Österreich wollen auch andere stark wachsen. Expansiv ist etwa das Schweizer Konzept „Kieser Training“ mit derzeit acht über 450 Quadrat-

meter großen Studios. Chef Michael Antonopoulos setzt nun auf kleinere Flächen: „Wir planen, 30 bis 40 Kieser Training Compact Studios in den nächsten drei Jahren im deutschsprachigen Raum zu eröffnen!“ Derzeit werden Franchisenehmer für Center ab 250 Quadratmetern in Dornbirn, Innsbruck, Klagenfurt, Villach, St. Pölten und Wels gesucht.

Wie Kieser punkten auch die Injoy-Studios – unter anderem – mit Top-Maschinen für den Kraftaufbau. Geschäftsführer Andreas Thurner: „Regelmäßiges Muskeltraining ist so wichtig wie Zähneputzen.“ Die Mitgliedschaft kostet ab zirka 70 Euro monatlich. Die Zahl der Standorte soll von derzeit 36 erhöht werden – durch Franchise-Neueröffnungen und auch durch Übernahmen.

Ein großer Trend für die Branche ist die Digitalisierung. Bei Injoy können Mitglieder ihren Trainingserfolg in einer Handy-App dokumentieren. Auch Patrick Osterbauer und Ermir Cermenika von Speedfit ließen für ihre acht Studios eine eigene App entwickeln, die stetig verbessert wird. Cermenika: „Damit haben Kunden eine Übersicht über all ihre Trainingstage und die Länge des Trainings.“

Für Dynamik am Markt sorgten zuletzt Diskonter wie Fitinn oder **McFit** mit Preisen von unter 20 Euro im Monat bei Bindefristen von einem Jahr oder länger. Michael Zrost, Chef der Fit Fabrik (14 Standorte), will indes neben Geräten auch mit Gruppenkursen wie Yoga und Pilates Kunden gewinnen: „Wir bieten Premium-Fitness zum Diskontpreis.“ Derzeit gibt es eine Aktion, bei der ein Zweijahres-Abo bei Barzahlung nur 717,60 statt 1437,60 Euro kostet.

Eine große Nachfrage nach Kursen sieht auch



Foto: Speed Fit

Patrick Osterbauer (li.) und Ermir Cermenika von Speedfit setzen unter anderem auf eine selbstentwickelte App.



Foto: Kieser Training

Michael Antonopoulos von Kieser Training expandiert.



**Rund 550 Millionen Euro geben die Österreicher pro Jahr in Studios aus.**

Foto: Injoy

Ernst Mlinar, Eigentümer der John-Harris-Fitnesscenter: „Yoga liegt wieder sehr stark im Trend.“ John Harris setzt unter anderem auf „Anti-Aging-Yoga“ und Beckenboden-Yoga speziell für Frauen. Die Mitgliedschaft für ein Jahr kostet ab 80 Euro pro Monat, sie kann aber – je nach Studio – auch teurer sein.

Besonders zeiteffizient ist das Training im Elektro-Anzug (EMS). Anbieter M.A.N.D.U zufolge rei-

chen 15 Minuten pro Woche für den Kraftaufbau aus. Bei Einjahresbindung kostet jede Einheit, die immer von einem Trainer begleitet wird, 28 Euro.

Derzeit setzen alle heimischen Studios rund 550 Millionen Euro im Jahr um. Etwas mehr als eine Million sind bereits Mitglieder. Doch es gibt noch viel Potenzial, denn 68 Prozent der Österreicher haben noch nie ein Fitnesscenter besucht... Vergil Siegl



Foto: Robert Frankl

**Ernst Mlinar, Eigentümer der John-Harris-Studios.**



Foto: Mario Lebesmühlbacher

**Andreas Thurner von Injoy empfiehlt Muskeltraining.**



Foto: Happy Fit

**Sven Decker von Happy Fit: Aktionen für Neukunden.**



Foto: Fit Fabrik

**Michael Zrost, Chef der Fit Fabrik, hat Gruppenkurse.**