

FITNESS SOCIETY

Das Lifestyle-Magazin für Fitness- und Gesundheitsmacher



PLATZHIRSCHE

Björn Krämer + Torsten Boorberg

InBody INNOVATIVES

GESUNDHEITSKONZEPT

FÜR IHREN ERFOLG

InBody bietet Ihnen hochmoderne Technologien für präzise Körperanalysen. Durch die Kombination mit unseren digitalen Lösungen können Ihre Trainer und Mitglieder von einem umfassenden und innovativen Gesundheitskonzept profitieren.

Jetzt QR-Code
scannen



@InBodyDeutschland



DAS INBODY GESUNDHEITSKONZEPT HEBT IHR **ANGEBOT** AUF EIN **NEUES LEVEL**

INBODY 970



INBODY APP

*Digitale Ergebnisse und
Kundengewinnung dank
InBody-Finder*

LOOKINBODY WEB

*Benutzerfreundliche
Cloud-basierte
Datenverwaltungslösung*

INBODY TOUCH

*Personalisierte und
hochwertige Beratung
für Ihre Kunden*

Recover like

Haaland

Erling Haaland
Profi-Fußballer
Hyperice Athleten-Investor

Entdecke die gesamte Palette der Hyperice-Technologie, einschließlich der Hypervolt Percussion Massage, der dynamischen Normatec Kompression und der Venom Wärmesysteme.

www.perform-better.de



**PERFORM
BETTER**



„Der Spaß ist noch
lange nicht vorbei!“

So sieht man sich wieder: In der letzten FITNESS SOCIETY habe ich meinen Abschied bekanntgegeben, jetzt bin ich zurück. Woran das liegt? An dem Weitblick und der Cleverness aller Beteiligten: Die ehemaligen Herausgeber Björn Krämer und Torsten Boorberg haben sich bereit erklärt, den Titel, den sie mit viel Liebe und Leidenschaft aufgebaut und erfolgreich gemacht haben, in befugte und kompetente Hände zu übergeben – um damit dessen Fortbestand zu sichern. Mein aktuelles Unternehmen, die bodyLIFE Medien GmbH hat das Magazin im Gegenzug in ihr Portfolio aufgenommen – weil die FITNESS SOCIETY mit ihrem Lifestyle-Fokus und ihrer einzigartigen Ausrichtung eine perfekte Ergänzung zum etablierten Haupttitel body LIFE darstellt. Erscheinungsweise ist zumindest für den Moment einmal jährlich, das nächste Heft erscheint folgerichtig am 21. März 2025 – mit der berühmten Top-100-Liste der wichtigsten Fitnessmacher als Schwerpunkt.

Durch die Neuaufstellung ergeben sich neue Chancen und Perspektiven – angefangen beim Inhalt: Die Titelstory der aktuellen Ausgabe dreht sich ab Seite 10 um die zwei Gründer von fit+, denen dieser große Auftritt aus Gründen der strategischen Bescheidenheit bisher nicht vergönnt war.

Darüber hinaus punktet die neue Ausgabe mit den bewährten, bekannten und beliebten Inhalten – und gleich drei jeweils zehn Seiten dicken Specials: Die Wellness- und Beauty-Institution SUNS. feiert mit Gründer Bernd Schmid 35-jähriges Bestehen, gewährt ab Seite 32 ungeahnte Einblicke ins Unternehmen und punktet mit einer innovativen Produktpremiere.

Gerätehersteller DHZ stellt die geplante Gigafactory, die entscheidenden Erfolgsgeheimnisse und die wichtigsten FIBO-Neuheiten vor (ab Seite 70) – wir begleiten den Big Player auf dem Weg zum Mega Player.

Zudem greifen wir natürlich die vom 11. bis 14. April 2024 stattfindende FIBO auf – und stellen ab Seite 88 umfangreich die wichtigsten Aussteller vor. Wir sehen uns dann demnächst alle in Köln – auf der Leitmesse der Branche.

Wir freuen uns, Ihnen ein weiteres tolles und wegweisendes Heft präsentieren zu dürfen, das anders ist als alle anderen Titel auf dem Markt – viel Spaß bei der Lektüre.

Ben Anold

Chefredakteur FITNESS SOCIETY

INHALT



80

Lars Springer betreibt in
Zweibrücken zwei Clubs
in einem, wir waren
vor Ort



FACTS

Fachartikel: Von A wie Ausbildungskonzept bis
Z wie Zirkeltraining. Renommee Gastautoren
vermitteln Vorsprung durch Wissen.

52 InBody startet durch



52

Dr. O-Sung Kwon: Der
neue InBody-Front-
mann hat viel vor

SUCCESS STORY

Unsere Titelgeschichte porträtiert Fitness-
macher, die es nach ganz oben geschafft
haben. Was ist das Geheimnis ihres Erfolgs?

10 Björn Krämer und Torsten Boorberg

BEST PRACTICE

Welches Konzept, welches Training, welche
Geräte haben richtig eingeschlagen?
Betreiber plaudern aus dem Nähkästchen.

44 StreetBarbell Outdoor-Kraftsport
46 milon X

NEWS

Was gibt es Neues im Fitnessbereich? Was
tut sich wo? Was ist wichtig – und wer? Wer
unsere News-Rubrik liest, weiß Bescheid.

22 seca-Körperanalyse
24 YOGA ZONE von Dr. Wolff
26 CashControl-Inkasso
28 TrainMeBetter
30 Santana Consulting

VISION

Wir beleuchten die Tools, die Technik
und die Trendsetter, die die Branche
weiterentwickeln und revolutionieren.

50 Magieline Open Platform

LEUTE IM HEFT

Seite 50 Madeleine Apel, 68 Frank Baumann, 70 Michael Birk, 10 Jessica Boorberg, 10 Torsten Boorberg, 24 Ulfert Böhme, 37 Lars Bönisch, 62 Jörg Bornhäuser, 23 Alexander Dillmann, 28 Maik Ebener, 31 Andreas Fischer, 31 Prof. Dr. Stephan Geisler, 86 Mario Görlach, 23 Eric Herrforth, 50 Artur Jagiello, 27 Holger Kimmeler, 10 Björn Krämer, 10 Simone Krämer, 23 Markus Lehner, 23 Marius Keckeisen, 28 Stefan Knobel, 58 Bianca König, 52 Dr. O-Sung Kwon, 64 Christian Neumaier, 44 Jan Peter Nikiferow, 86 Chris Rapior, 84 Thorsten Rebek, 37 Jens-Uwe Reimers, 66 Jan Rothe, 46 Sonja Riß, 30 Eckardt Santana, 32 Bernd Schmid, 32 Florian Schmid, 32 Julia Schmid, 84 Ralph Scholz, 32 Gary Schöenthaler, 32 Hanni Schöenthaler, 27 Claudia Schumacher, 27 Kai Schumacher, 86 Alexander Sosa, 80 Lars Springer, 56 Thorsten Stattmüller, 28 Frank Thömmes, 70 David von Hase, 44 Guido Wallmann, 60 Achim Weiss, 27 Jochen Wittke, 24 Dr. Hartmut Wolff, 46 Antonia Wörlein, 26 Claudius Wölcken, 70 Zhou Yueming, 22 Angelina Zirkel, 32 Axel Züfle

LIFESTYLE

Was trägt der Fitnessmacher von heute?
Wie wohnt er, wohin reist er mit welchem
Auto? Alle Must-haves im Überblick.

- 56 Bikes
- 58 Living
- 60 Food
- 62 Cars
- 64 Travel
- 66 Gadgets

WHAT ABOUT?

Neues Unternehmen, neuer Job, neues Leben?
Wir spüren Fitnessmacher auf, die neue und
andere Wege einschlagen.

- 68 Wow! Von Musik zu Honig

IN THE CLUB

Wir zeigen sie alle: Die schönsten,
speziellsten, schärfsten, schrägsten,
schäbigsten und sagenhaftesten Studios.

- 80 Zwei Clubs in einem

EVENTS

Hier trifft sich die FITNESS SOCIETY: Wir
berichten von Partys, Events, Kongressen,
Messen – und vom roten Teppich.

- 82 body LIFE Awards
- 84 DIFG Fitness meets Reha
- 86 8. Krämer Fitness Event

SPECIALS

Zehn Seiten Spezialberichterstattung über
ganz besondere Unternehmen, geführt von
herausragenden Persönlichkeiten

- 32 SUNS.
- 70 DHZ
- 88 FIBO

THIS & THAT

- 1 Titelfoto: Tom Kirkpatrick
- 5 Editorial
- 7 Impressum
- 98 Vorschau

IMPRESSUM

Verlag

FITNESS SOCIETY – eine Marke der
BodyLIFE Medien GmbH, Pelkovenstr.
148, 80992 München

Geschäftsführung + Chefredaktion

Ben Arnold

Redaktion

Anne Looß, Valérie Wöhl,
Martina Zollner

Art Direktion und Layout

Carola Burg

Vertrieb und Anzeigen

Edwin Geiger, Elisa Hoheneder

Kontakt

Telefon 089-540484811

E-Mail aboservice@bodylife-medien.com

Webseite

www.fitness-society.de

Versand

Deutschland, Österreich, Schweiz

Lieferbedingungen

Einzelheftpreis 11 Euro*

*inklusive MwSt. und Versandkosten

Produktion

D+L Printpartner GmbH
Schlavenhorst 10
46395 Bocholt

Registereintragung

Registergericht München, HRB 286544



UNTERNEHMEN IM HEFT

Seite 89 Aciso, 27 AIREX, 89 Airtango, 89 Ajambow, 89 Art of Beauty, 90 Aschenbach, 28 BeWoman 90 BH, 23 Blackroll, 58 BODY-GYM Straubing, 90 Booty Builder, 90 brainLight, 26 CashControl, 70 DHZ, 44 Dokan Sportclub, 24 Dr. Wolff, 91 EGYM, 27 Elbesport, 32 Ergoline, 10 extrafit, 88 FIBO, 10 fit+, 10 Fitness mit Erfolg, 66 Fitnesspark Johannesplatz, 64 Fitnesspoint, 46 five, 31 gym80, 93 GYMwood, 92 Hoist, 27 immYOUUnity, 31 ICG, 52 InBody, 31 IST-Studieninstitut, 37 KBL, 82 Kohl Forderungsmanagement, 94 LES MILLS, 94 Life Fitness, 94 Matrix, 32 megaSun, 24 Magnum, 23 myline, 46 milon, 62 Move, 94 OPTIMUM11, 94 PelviPower, 94 Perform Better, 56 Prime Fitness Club Lorsch, 60 Pro Vitess, 27 RealRyder, 56 Rotwild, 30 Santana Consulting, 95 Scotfit, 22 seca, 95 Skillcourt, 95 Smart Workout, 96 Sparkfield, 32 Sport Alliance, 80 Springer Fitness- und Gesundheitsclub, 44 StreetBarbell, 32 SUNS., 28 TrainMeBetter, 96 Trugge, 96 TZ-Fitness, 37 Viva Fitness, 37 wellyou, 23 WorldGym, 68 Wow! 96 XBody

AN EXPERIENCE



FOR THE SENSES



ONYX

MATRIX

  | matrixfitness.eu

Matrix - Johnson Health Tech. GmbH | Europaallee 51 | 50226 Frechen | Tel: +49 (0) 2234 9997 100

SUCCESS STORY

EINFACH



MACHEN



Sie lieben Fitness und das gute Leben:
Jessica und Torsten Boorberg und
Björn Krämer mit Frau Simone



Zu viert mischen sie die Fitnessbranche auf: Die Ehepaare Krämer und Boorberg

Sie sind zwei gänzlich unterschiedliche Charaktere und trotzdem ein eingeschworenens Team. Björn Krämer war Polizist, Torsten Boorberg hat BWL studiert. Gemeinsam mischen die Gründer von fit+ seit Jahren die Branche auf – mit maximalem Einsatz und vielen innovativen Ideen

Ihre Mission ist es, Fitness in jeden Winkel der Welt zu bringen. Und sie sind voll dabei, rund 350 Studios soll es Ende 2024 europaweit geben. Die fit+-Studios von Torsten Boorberg und Björn Krämer funktionieren personallos und im Franchisesystem. Indem sie den Einstiegspreis knallhart mit 99 000 Euro kalkulieren, senken sie die finanzielle Hürde für potentielle Lizenznehmer. Auch großes Know-how braucht man nicht, weil fit+ seine Franchisenehmer berät und unterstützt. Wir haben mit den beiden über Vergangenheit, Zukunft und ihr Fitnesskonzept für jeden – Mitglieder und Betreiber – gesprochen.

Wie habt ihr euch eigentlich kennengelernt?

Torsten Boorberg: Das war bei „Meet the Top“ 2013 oder 2014.

Björn Krämer: Du hast an der Bar gestanden und dich mit jemandem unterhalten, den ich kannte. So kamen wir ins Gespräch.

Torsten Boorberg: Ganz am Anfang hab

ich auf Events immer die komplette Teilnehmerliste durchgearbeitet. Ich wollte immer alle kennenlernen und wenn einer mehrere Studios und eine Menge Erfahrung hatte, wie der Björn, dann war das natürlich ein spannender Gesprächspartner für mich. Ich habe ihn dann gleich als Berater verpflichtet.

MEILENSTEINE

fit+

2013

Björn Krämer und Torsten Boorberg lernen sich kennen

2015

Die beiden gründen mit Aventus weitgehend personalfreie Studios

2016

fit+ geht an den Start mit dem ersten Studio in Weißenhorn

2019

Die Fitness Events Deutschland bringen die Branche zusammen.

2020

Krämer und Boorberg geben die FITNESS SOCIETY heraus

Was war das erste gemeinsame Projekt?

Torsten Boorberg: Das war das Fitnessnetzwerk. Wir sind von Studio zu Studio gefahren. Daraus entstand der Vorläufer von fit+, das Aventus. Aufgrund von Aventus hatte sich dann „Fitness mit Erfolg“ entwickelt, weil Björn für unsere personallosen Studios virtuelle gemafreie Kurse haben wollte.

Björn Krämer: Die beiden Anbieter gemafreier Musik, die Torsten gefunden hatte, waren nicht überzeugend. Deshalb haben wir es einfach selbst gemacht. Daraus entstand die Idee, diese gemafreie Musik an Fitnessstudios zu verkaufen. Wir sind damals viel zusammen unterwegs gewesen und haben entsprechend viele Ideen gehabt.

„Unser Ziel: 1000 Studios bis 2027“

Und aus Aventio entstand dann fit+...

Torsten Boorberg: Aventio war der Lernprozess. Wir haben gesehen, was nicht funktioniert und was funktioniert, nämlich Regionalität funktioniert, aber Preiskampf funktioniert nicht. Beim Wechsel auf fit+ waren die Kinderkrankheiten dann weg. Wir sind gleich gut gestartet. Weißenhorn war der erste reine fit+-Club. Da hatten wir im Vorverkauf hundertneunzehn Abos.

Ihr habt dann relativ schnell weitere Studios eröffnet, die aber noch eure eigenen Studios waren, oder?

Björn Krämer: Die Leute kannten uns aus dem Netzwerk und fanden unsere Idee interessant. Die ersten Studios, die wir gemacht haben, waren alles Freunde und Bekannte, oder?

Torsten Boorberg: Ja, aber es war nicht so, dass da 20 Leute vor der Tür standen und gesagt haben: Ich will unbedingt mitmachen. Das war schon steter Tropfen... Wir haben immer wieder davon erzählt. Die ersten fünf oder zehn waren echt schwierig.

Björn Krämer: Bei Events wurden wir schräg angeschaut, von wegen: Jetzt machen sie auch noch Studios auf dem Land, wo kein Mensch lebt und dann noch ohne Personal. Das wird nie funktionieren. Wenn ich früher fit+ präsentiert habe, habe ich zwei Stunden lang erklärt, warum ich denn denke, dass es funktioniert. Heute ist es anders. Heute ist klar, dass du damit Geld verdienst. Bei fünf Studios haben uns immer noch alle ausgelacht, aber bei 60 oder 70, da wurden wir ernst genommen.

Aktuell steuert ihr auf 250 Studios zu...

Björn Krämer: Deutschland wächst. Wir haben jetzt 250 Clubs und ich denke, dass wir bis Ende des Jahres bei 330 sind. 20 haben wir allein dieses Jahr schon eröffnet.

Torsten Boorberg: Björn hat in Deutschland 120 Franchisenehmer. Es gibt noch einige große Multistore-Betreiber, aber viele auch erst mit einem oder zwei Clubs, wenn die auch noch weitere Clubs eröffnen, dann läuft die Sache von allein.

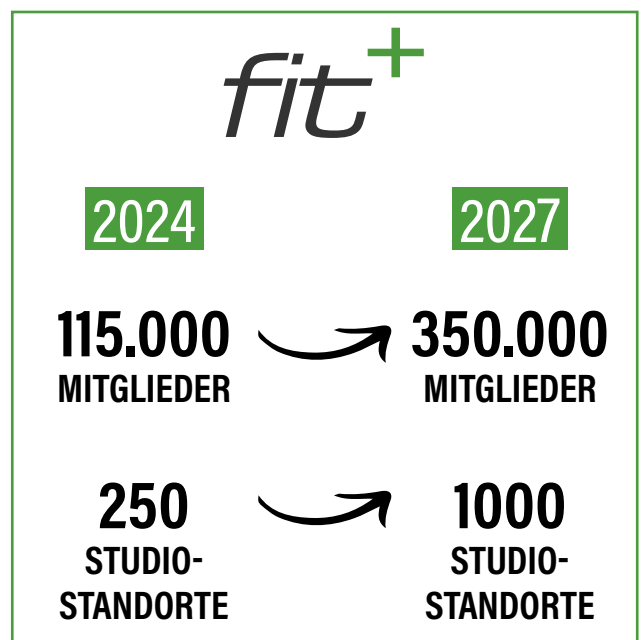
Was habt ihr eigentlich gemacht, bevor ihr die Fitnessbranche aufgemischt habt?

Torsten Boorberg: Ich hab mich als BWL-Student selbstständig gemacht, Mitte der 90er. Mit ein paar Kommilitonen zusammen habe ich eine Arbeitsvermittlung für Studenten gegründet. Am Ende des Studiums war aus der GbR eine AG geworden mit 30 Mitarbeitern und fünf Millionen Euro Umsatz.

Björn Krämer: Nach meiner Ausbildung war ich Streifenpolizist in Bayern. Und später war ich dann fünf Jahre beim Perso-



Ins kalte Wasser springen
Boorberg und Krämer beim
Erobern neuer Märkte immer
wieder



Treiben gern gemeinsam Sport: Simone und Björn Krämer leben einen Großteil des Jahres in ihrer zweiten Heimat Spanien und verbringen viel Zeit auf dem Green. 2023 hat der Unternehmer an 172 Tagen Golf gespielt



nenschutz und habe viele hochrangige Persönlichkeiten, wie Prinzessin Victoria von Schweden, Gerhard Schröder, Boris Becker und noch viele mehr geschützt.

Und wie seid ihr zur Fitness gekommen?

Torsten Boorberg: Nach dem 11. September 2001 ist unser Personalvermittlung zu 90 Prozent zusammengebrochen. Über meinen Nachbarn hatte ich damals einen Fitnessclub gefunden. Dort hab ich trainiert und mir den Studioalltag angeguckt. Und nebenbei haben wir das erste Produkt miteinander entwickelt: fitatall – das Ernährungskonzept der Sportkonzepte Deutschland. Ich habe damals viel Marktforschung betrieben und 1500 Fitness-Menschen, vor allem Studiobetreiber, befragt: Was wollen die Menschen, was wollen sie nicht? Anschließend habe ich Fitnessstudios beraten.

Was war damals das Hauptproblem?

Torsten Boorberg: Das Entscheidende waren die drei Punkte. Ich brauche mehr Kunden, ich brauche eine geringere Fluktuation und ich brauche mehr Zusatzumsatz.

Und Björn – wie kamst du zur Fitness?

Björn Krämer: Mein Streifenpartner hat mich in sein Fitnessstudio mitgenommen. Eines Tages stand das Studio zum Verkauf. Da habe ich mich mit einem Trainingspartner zusammengetan und gemeinsam haben wir das Studio gekauft und betrieben. Um das Jahr 2000 rum war das, in Kempten. Das Studio hatte 422 Quadratmeter, keine Kurse, keine

Sauna, eine kleine Umkleide, eine Dusche für Frauen, eine für Männer. Später habe ich das Studio allein weitergeführt, hatte zwischenzeitlich sogar noch ein Restaurant und eine Schankanlagen-Reinigungsfirma betrieben und immer noch Vollzeit bei der Polizei gearbeitet. Irgendwann hab ich entschieden, alles auf eine Karte zu setzen, und zwar Fitness. Meine Ambition war, Fitness großzumachen. Ich habe die Firma und das Restaurant verkauft und bei der Polizei um Entlassung gebeten. Es war natürlich ein Riesenschritt, die Verbeamtung auf Lebenszeit aufzugeben. Meine Eltern waren zwar nicht dagegen, aber auch nicht erfreut.

Warst du überhaupt mal in einer Festanstellung, Torsten?

Torsten Boorberg: Ein klassisches Angestelltendasein? Ja, ich habe nach der Schule eine Ausbildung zum Gießereimechaniker angefangen. Ich hätte die Firma meines Vaters übernehmen sollen und das wäre die Vorbereitung gewesen. Aber nach einem halben Jahr habe ich hingeschmissen. Ich wollte Journalist werden. Das ist viel cooler.

Björn, Du hattest von Anfang an die Ambition, das Thema Fitness groß aufzuziehen, richtig?

Björn Krämer: Als das Studio nicht mehr so gut lief, habe ich gelernt, Abos zu verkaufen. Mit der Euroeinführung habe ich die Preise dann verdreifacht. Dadurch hatte ich einen guten Cashflow, die Mitgliederzahlen stiegen – von 320 auf 748, in einer Anlage mit relativ geringen Kosten. Weil es so gut lief, wollte ich das duplizieren und habe 2001 in Wiggensbach im



”

„Man muss Dinge trotz Gegenwind durchziehen“

Allgäu mein erstes personalreduziertes Studio eröffnet. Das war ein kleiner Schleckermarkt mit knapp 150 Quadratmetern. 2005 hab ich dann eine große Anlage in Krumbach gekauft. Die haben wir von Null aufgebaut. Es gab zwei Mitbewerber am Ort. Die habe ich sieben Jahre später beide an einem Tag aufgekauft und ein weiteres Studio, zehn Kilometer entfernt. Im Laufe der Zeit hatte ich 1500 Mitglieder bei 12 500 Einwohnern mit einem Beitrag zwischen 85 und 160 Euro. Den Ausbau der Studios konnte ich aus dem Cashflow finanzieren. Danach war ich als Konzeptberater und im Vertrieb von Panatta tätig. So bin ich auf die Industrieseite der Branche gekommen. Danach habe ich mit einem Geschäftspartner eine Firma für Bewegungsgeräte aus Holz aufgemacht – mit ganz viel Gegenwind.

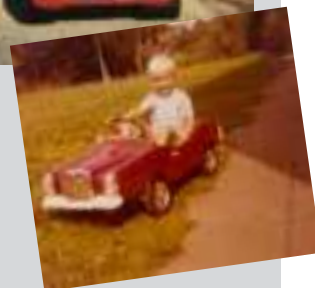
Gegenwind habt ihr eigentlich immer bekommen. Nicht zuletzt, weil ihr in Märkte gegangen seid, wo es schon etablierte Player gab, oder?

Björn Krämer: Definitiv. Es gibt ja immer Fans und Hater. Aber meistens gibt es halt von denen, die dich nicht mögen, warum auch immer. Dann kann man entweder den Kopf einziehen und eine Sache lassen. Oder sie trotz Gegenwind einfach machen. Das Schöne ist, mich kann keiner einschüchtern. Ich habe eine rechtlich sehr fundierte Ausbildung durch die Polizei. Ich kann Gesetzestexte lesen. Deswegen weiß ich, was ich darf und was nicht. Deshalb haben wir die Möglichkeit gehabt, in fünf Bundesländern während der Pandemie unsere fit+-Studios zu eröffnen und zu betreiben.

BJÖRN PRIVAT

Krämer hat mit Frau Simone eine zweite Heimat in Spanien gefunden und pflegt dort seine Leidenschaft für Golf und Autos

Begann seine Karriere als Streifenpolizist und Personenschützer, bevor er seinen Job an den Nagel hängte und sich ganz auf das Fitnessgeschäft konzentrierte



Rote Flitzer: Krämer war schon als Kind ein Autofan. Besonders angetan hatten es ihm Polizeiautos. 150 davon hatte er im Miniformat

Hat es eigentlich immer gematcht bei euch oder gab es auch mal den ganz großen Knall?

Torsten Boorberg: Einen Knall gab es bei uns nicht. Klar haben wir immer mal wieder verschiedene Meinungen, über die wir uns dann austauschen. Mal setzt sich der eine durch und mal der andere.

Björn Krämer: Wir begegnen uns auf Augenhöhe. Und haben ein gutes und konstruktives Miteinander. Der Torsten hat mehr kreative Ideen. Und ich bin dann eher der, der versucht es gradlinig umzusetzen

Was sind eure Stärken?

Björn Krämer: Torsten ist derjenige, der die Weitsicht hat. Irgendwann sagte er zu mir: so Björn, Deutschland musst du jetzt alleine machen. Ich konzentriere mich jetzt auf international.

Torsten Boorberg: Die Geschichte war ja dann auch erzählt, wie das mit den personallosen Studios prinzipiell funktioniert. Wir haben uns dann externe Vertriebspartner in den Regionen gesucht, so dass wir nicht mehr so viel fahren mussten. Und wir haben ein Backoffice aufgebaut.

Was läuft bei fit+ international?

Torsten Boorberg: Wir haben jetzt in UK für 100 Clubs in den nächsten fünf Jahren unterschrieben. Polen geht auch steil. Wir eröffnen in Portugal, Italien und Spanien. Wir haben einen großen Interessenten aus Brasilien. Und einen in Dubai. Wir suchen in Frankreich einen Partner. Aktuell stehen wir vor der Frage: Was machen wir mit Amerika? Versuchen wir den Markt dort aufzubauen? Suchen wir einen Partner? Vor zwei Jahren wollten wir die Niederlassung dort noch selber aufbauen. Das haben wir dann verworfen, weil es zu langsam ging. Von Amerika aus könnten wir es uns dann um Kanada und den ganzen NAFTA Raum kümmern.

Was ist das proklamierte Ziel?

Torsten Boorberg: Weltherrschaft? Ich hab immer gesagt, wir schaffen 1000 Clubs in 2027. Halt ich immer noch für realisierbar. Irgendwann wird der Markt in Deutschland dicht sein. Das heißt, wir müssen weltweit denken. Dann spricht auch nichts dagegen, dass wir 10 000 Clubs eröffnen, weil in Amerika der Markt so groß ist wie in ganz Europa. Es geht nicht darum, ein Fitnessstudio zu öffnen, das kann jeder. Es geht um die dahinterliegenden Strukturen und Prozesse. Wir wollen das Amazon der Fitnessbranche werden.

Ist personallos der richtige Weg?

Björn Krämer: Ich finde, die Frage stellt sich gar nicht. Auf dem Tennisplatz ist auch kein Trainer dabei. Oder im Schwimmbad. Oder beim Skifahren, Joggen oder Fahrrad fahren. Unsere Fitnessstudios auf dem Land sind ein Anlaufpunkt,

”

„Wir haben personallose Studios salonfähig gemacht“



Torsten und Jessica Boorberg gehen gerne shoppen. Hier beim Bummel in einer ihrer Lieblingsboutiquen



der bei jedem Wetter eine einfache Möglichkeit bietet, zu trainieren. Dank uns soll jeder in Reichweite von 15 Minuten ein Fitnessstudio haben, auch wenn er im letzten Kaff wohnt – das ist unser Anspruch. Die Hürde der Erreichbarkeit gibt es dann nicht mehr.

Torsten Boorberg: In der Großstadt wird es was anderes geben. Es wird niemals in New York am Times Square ein Studio mit dem heutigen fit+-System geben. Aber für ein bestimmtes Setting auf dem Land, gibt es kein besseres System als fit+.

Habt ihr personalloses Fitness erfunden?

Björn Krämer: Zumindest habe ich vor 20 Jahren schon personalreduzierte Studios betrieben. Ich hab bis zu 70 Studios betrieben – von Premium bis Discount. Und davon ist nie eins pleite gegangen.

Torsten Boorberg: Wir sind vielleicht nicht die Erfinder, aber wir haben es salonfähig gemacht, oder?

Björn Krämer: Wir waren zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Bis 2020 hatten wir knapp 80 Clubs. Dann kam Corona. Alle anderen waren tot und bei uns ging es richtig ab. 2021 haben wir während Corona 21 Clubs gekauft. Und jetzt zwei Jahre nach Corona haben wir 250.

Corona war bei euch also Beschleuniger statt Bremse?

Torsten Boorberg: Absolut. Weil alle gesehen haben, dass man nicht unbedingt Personal braucht. Die Betreiber haben gemerkt: Es gibt ja auch andere Möglichkeiten. Ich muss nicht immer am Wochenende oder abends arbeiten und

kann auch mal feiern gehen, wie die meisten. Digitalisierung ist ein Wachstumsmarkt, ebenso wie der Fitnessbereich. Wir haben beides verbunden und sind Marktführer. Wir haben schon die meisten Fehler gemacht und bereinigt. Bei uns kannst du am besten einsteigen, wenn du selbstständig sein willst oder wenn du mehr Rendite haben willst. Wir sind der Innovator in diesem Business. Ob das beim Sofortzugang war oder bei QR-Codes, die eigene App, der KI-gestützte Trainingsplan, eigenes Fitness-TV im Studio.

Björn Krämer: Das Paket macht fit+ so spannend. Außerdem bringen wir für jeden Club die Finanzierung mit. Eigentlich suchen wir nicht Studiobetreiber, sondern Leute, die wenig Zeit im Geschäft verbringen und die trotzdem ein gutes Auskommen haben wollen. Wir suchen Investoren. Fit+ ist auch ein Investmodell. Du hast schon etwas Arbeit, aber welche konkret? Du musst dein Studio reinigen lassen und Marketing betreiben. Aber das machst du zu Hause auf der Couch und spielst es über Social Media.

Ihr habt gerade angesprochen, ihr habt schon alle Fehler gemacht. Was war der größte Fehler?

Torsten Boorberg: Wir sind schon dem einen oder anderen Sprücheklopfer aufgesessen. Der größte Fehler war, dass wir geglaubt haben, dass die Menschen so sind und wie wir. Der Björn ist der verlässlichste Mensch der Welt. Wir haben uns mit falschen Partnern zusammengetan. Das waren Fehler, die uns Geld gekostet haben, Aber daraus haben wir gelernt.



Kommt auch privat an keinem Kraftgerät vorbei: Torsten Boorberg wohnt in Bad Nauheim, ist aber mit Frau Jessica gern auf Reisen, um fit+ international voranzutreiben



TORSTEN PRIVAT

Ursprünglich Schwabe ist Torsten Boorberg jetzt überall zuhause. „Sterben werde ich mit Meerblick“, sagt der Unternehmer



Frisch verheiratet und gerade Eltern geworden: Torsten und Jessica Boorberg an ihrem Rückzugsort am Meer



Sind gern zu viert unterwegs: Die Familien Boorberg und Krämer verbindet nicht nur das Geschäft, sondern auch eine private Freundschaft

Björn Krämer: Ein anderer Fehler war, dass wir eine Standard-Studiosoftware genommen haben. Jede hat Einschränkungen, die du nicht ändern kannst. Wir haben gelernt, dass wir die Customer Journey, also das Erlebnis für den Kunden, in unserer eigenen Software abbilden müssen, die wir nun endlich haben. Ich weiß nur nicht, ob das ein Fehler war, den wir schon damals hätten lösen können.

Was passiert denn sonst so bei euch in den nächsten Jahren?

Torsten Boorberg: Ich bin frisch verheiratet und gerade Vater geworden. Ich genieße dieses Leben in vollen Zügen. Deshalb mache ich nichts anderes mehr als fit+ international. Gerade verkaufe ich meine letzten vier Fitnessstudios in Deutschland. Ich freue mich, dass da jetzt weniger operative Themen sind. Vor zwei Jahren hatte ich noch 85 Leute auf der Payroll. Ich will nicht immer mit 5 000 Bällen gleichzeitig jonglieren, sondern meiner Tochter lieber morgens beim Aufwachen zusehen.

Björn Krämer: Bei mir ist Vollgas auf fit+. Wir sind dabei, die Struktur zu verbessern, effektiver zu machen für den Nutzer und den Lizenznehmer, nachzubessern und zu professionalisieren. Mein privater Fokus liegt auf meinen beiden Söhnen, meiner Frau und dem Golf. 2023 stand ich an 172 Tagen auf dem Green.

Klingt nach einer guten Worklife-Balance. Personallos macht's möglich, oder?

Björn Krämer: Genau. Obwohl ich in meiner Premiumanlage damals viele sehr gute Mitarbeiter hatte und alles generalstabsmäßig organisiert war, war ich von früh bis nachmittags vor Ort, um zu schauen, ob alles läuft. Das ist die Erfahrung, die viele machen. Als Selbstständiger habe ich oft eine sehr reduzierte Lebensqualität, weil ich mit Haut und Haar mit der Firma verwachsen bin. Daher ist es wichtig Unternehmer zu werden, um am und nicht im Unternehmen zu arbeiten.

Was passiert in Zukunft mit fit+? Werdet ihr irgendwann verkaufen oder an die Börse gehen?

Torsten Boorberg: Ich habe nie etwas nur des Geldes wegen gemacht, sondern weil ich die Vision und die Idee hatte. Das Geld, ist immer die Folge von dem, was du tust. Auf der anderen Seite habe ich aber in mittlerweile 30 Jahren auch lernen dürfen, dass es keinen Sinn macht, mit irgendwas verbunden zu bleiben, nur weil ich es mal erfunden oder aufgebaut habe. Wenn uns einer ein passendes Angebot macht – warum nicht? Dann kann ich was Neues machen.



HOTEL „EGERNER HOF“

Die Fotos für unsere Success-story entstanden im Hotel „Egerner Hof“ am Tegernsee. Wir bedanken uns für die Fotogenehmigung und empfeh-

len unseren Lesern einen Aufenthalt in diesem erstklassig geführten Hotel der Luxusklasse. Liebevoll gestaltete Details und naturbelassene Materialien aus der Region bestimmen das exklusive Ambiente.

KURZ gefragt

Fitness gehört bei bei Torsten Boorberg und Björn Krämer auch zum privaten Alltag

Wie viel Zeit investierst du für Fitness?

Torsten: Zweimal die Woche jeweils 45 Minuten.

Björn: Ich mache jeden Tag Sport. Entweder im Studio oder auf dem Golfplatz. Und manchmal abends sogar noch 10 Minuten Yoga.

Aktueller Trainingsschwerpunkt?

Björn: Im Fitnessstudio immer Ganzkörpertraining und Kraftaufbau.

Torsten: Mein Bauch.

Lieber alleine oder in Gesellschaft?

Björn: Ich gehe mit Simone gemeinsam ins Studio, aber jeder trainiert für sich.

Torsten: Meistens gemeinsam mit meiner Frau Jessica zusammen im hauseigenen Studio. Jeder mit eigenem Trainingsziel.

Welche Musik zum Sport?

Torsten: Keine bestimmte Richtung, aber immer laut.

Björn: Keine.

Welche Sportnahrung?

Björn: Morgens Eier für das Eiweiß und mindestens einmal am Tag liegt Fleisch auf dem Teller.

Torsten: Ich genieße gerne das Leben und das Essen.

Welcher Sport außer Fitness?

Torsten: Handball und Golf.

Björn: Golf.

Das letzte Mal richtig ausgepowert?

Björn: Beim letzten Training im Fitnessstudio. Ich gehe wirklich jedes Mal bis an die Grenze. Und meistens auch ein bisschen weiter, so dass ich jetzt schon wieder eine Verletzung am Knie habe, weil ich bei der Beinpresse zu viel Gewicht genommen habe.

Torsten: Vorgestern beim Training.

Der größte sportliche Erfolg?

Torsten: Deutscher Handball-Hochschulmeister im Jahr 1996.

Björn: Bei der Polizeimeisterschaft bin ich zweiter geworden, im 400-Meter-Lauf.

Wir präsentieren während der FIBO in Halle 7/C72 einen Auszug von 24 Premium



PROFI - EQUIPMENT

TZ-Fitness® ist die Sportgerätemarke, die es Menschen seit mehr als 15 Jahren ermöglicht, ein gesundes und aktives Leben zu führen.



Die Body-Gym GmbH verkauft seit 2003 nur Qualitätsprodukte von Herstellern mit langjähriger Produktionshistorie. Dieses Jahr präsentieren wir auf 147m² in Halle 7 am Stand C72 die Produkte eines Herstellers, der seit Jahren für weltbekannte Unternehmen Sportgeräte produziert und mit der Marke TZ-Fitness® auch eine eigene Marke in der Premium Klasse für Sportgeräte in Asien erfolgreich verkauft, und jetzt gemeinsam mit der Body-Gym GmbH den Verkauf dieser Marke in der EU+Schweiz angeht.

Die Marke TZ-Fitness® umfasst eine vollständige Palette von Fitnessgeräten, einschließlich Laufbänder, Ellipsentrainer, Ergometer unterschiedlichster Ausrichtung, Kraftmaschinen, Multi-Jungle Stationen und freie Gewichte für den professionellen Einsatz sowie mit der Q1-Gerätelinie auch eine hochwertige und komplette Lösung für Hotel, Polizei, Militär, Firmen und Heimfitness. Lassen Sie sich begeistern. Kommen Sie in die Halle 7 an den Stand C72 und lernen Sie die Marke TZ-Fitness® kennen!



TZ - 6000A
Profi Laufband für Studios



Starker 3.0 AC Motor
mit hohem Drehmoment



Fortschrittliches Designkonzept
ohne Motorabdeckung, sicherer
und komfortabler



Hochwertiger Laufteppich
für optimalen Halt, Komfort
und langer Haltbarkeit

MERKMALE: **1.** Der innovative Rillenriemen maximiert den Grip und die Haltbarkeit für eine sichere und lang anhaltende High-End-Leistung. **2.** Die 20 Stufen der automatischen Neigung lassen Sie mehr und schneller Kalorien verbrennen. **3.** Die Dämpfung nimmt den Schock für die Gelenke aus dem Laufentraining.

TZ - 7000S

Profi Laufband für Studios



TZ - 2010A

Profi Elliptical für Studios



L100B

Treppensteiger für Home-Gyms



FIBO KÖLN 11-14.04
7C72

Die Plate-Load Kraftgeräte der TZ8 Line sind perfekt auf die Anforderungen einer kommerziell geführten Sportanlage zugeschnitten. Im Focus steht bei diesen Sportgeräten das gelenkschonende isolaterale Krafttraining.

Während der FIBO präsentieren wir das **Dreamteam** für ein anspruchsvolles Torsotraining. Die Iso-Laterale Brustpresse und die Iso-Laterale Rudern Maschine sind die Top-Seller der TZ8 Line die mit 35 Geräten auch anspruchsvolle Plate-Load Fans begeistert.

♥ **Dreamteam 4 Torso** ♥ **TZ8.101 & TZ8.106**
Profi ISO-Lateral Bench Press für Studios.



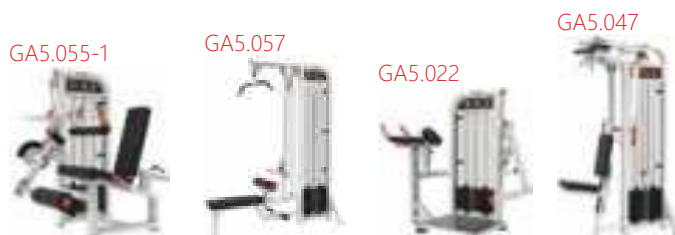
TZ - Q1.028
MFSM für Home-Gyms



Die GA5 Professional Gerätelinie wurde so entwickelt, dass Sie den Anforderungen kommerziell geführte Sportstudios und anspruchsvollen Leistungszentren zu 100% entsprechen.

Während der FIBO präsentieren wir neben dem **Dreamteam** für anspruchsvolles Beintraining bestehend aus der 45° Beinpresse / Hack-Squat Combo und der ergonomischen Belt-Squat Maschine auch die Top-Seller der Pin-Load Geräte aus dem Profi-Geräte Gesamtportfolio der GA5-Line, die in Summe 70 Geräte umfasst.

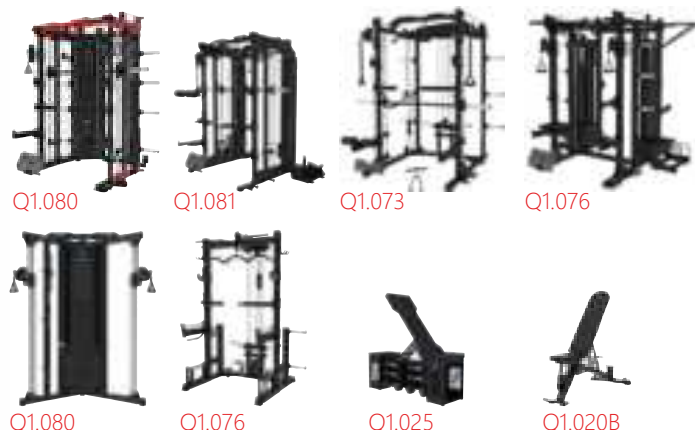
♥ **Dreamteam 4 Legs** ♥ **GA5.087 & GA5.083**
Profi Belt-Squat & 45° Leg Press/Hack-Squat Combo für Studios



Während der Fibo präsentieren wir die Topseller der aus über 50 Pin-Load Kraftgeräte umfassenden GA5-Line der Marke TZ-Fitness®

Die TZ-Q1 Gerätelinie ist perfekt auf die Anforderungen zugeschnitten, die Hotelgäste, Feuerwehrmitarbeiter, Polizeibeamte, Militär, und vor allen ambitionierte, fitnessbegeisterte Menschen, die ihr eigenes Heimstudio einrichten, an ihre Sportgeräte stellen.

Während der FIBO präsentieren wir neben fünf **Multi-Funktionalen Smith-Maschinen** fünf weitere Sportgeräte aus dem Gesamtportfolio der Q1-Line, die aus mehr als 40 Geräten und diversem Zubehör, sowie vielen nützlichen Anbauteilen für die MFSM's und Rack's besteht.





Tradition & Innovation

Das Hamburger Unternehmen seca gehört zu den innovativsten in Deutschland – das bestätigte jetzt eine detaillierte Untersuchung des SZ-Institut

Das Hamburger Medizintechnikunternehmen seca hat in einem Ranking des SZ-Instituts den 35. Platz unter Deutschlands innovativsten Unternehmen belegt. Die Analyse des zur Süddeutschen Zeitung gehörenden Instituts basierte auf einer detaillierten Untersuchung von 2575 Firmen und hob den Einsatz für Innovation und nachhaltige Entwicklung hervor. Besondere Anerkennung erhielt die Forschungs- und Entwicklungsabteilung von seca in Hamburg.

„Diese Auszeichnung ist ein Beleg für unser konsequentes Engagement für Innovation und nachhaltige Entwicklung“, sagte seca Co-CEO Robert Vogel. Die seca-eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung in Hamburg beschäftigt mehr als 70 Soft- und Hardware-Entwicklerinnen und -Entwickler. „Unser herzlicher Dank gilt diesem dynamischen Team, das jeden Tag unermüdlich an der nächsten Verbesserung für unsere Anwender arbeitet“, so Vogel. Für das Ranking analysierten die Marktforscher viele Faktoren, darunter Unternehmenskultur, Investitionen in Talente, Forschung und Entwicklung sowie langfristige Visionen, Digitalisierung und Kooperationen. Mit Produktinnovationen wie etwa seca TRU hat sich das deutsche Traditionsunternehmen längst international einen Namen gemacht. Die seca TRU ermöglicht eine medizinisch validierte Körperzusammensetzungsanalyse. Dank Ultraschall erfolgt die Größenmessung schnell und präzise. Eine cloudbasierte Software wertet die Daten aus und macht sie mit den Daten anderer Menschen vergleichbar.



Das Traditionsunternehmen seca ist stolz auf seine Wurzeln, aber auch auf seine Innovationskraft. Vertriebsleiterin Angelina Zirkel hat Chefredakteur Ben Arnold (auf TRU) die schmiedeeisernen Tore geöffnet – und ihm einen Blick hinter die Kulissen gewährt

„Unser Dank gilt dem dynamischen Team“



Stolz präsentiert Blackroll-CEO Marius Keckeisen die Recovery Boots seines Unternehmens. Im Hintergrund die speziell für den Einsatz im Fitnessstudio entwickelten Lounger. Darauf kann man es sich bequem machen und die Recovery Boots selbst bedienen. So erholen sich trainingsmüde Beine schnell

BOOTS FÜR FITTE BEINE

Urlaub für die Beine: Die Compression Boots von Blackroll bieten schnelle Erholung für trainingsmüde Beine. Mit drei Massagemodi und 60-Sekunden-Kompressionszyklen unterstützen sie den Lymphfluss und lösen so Muskelverspannungen.

Die Compression Boots arbeiten mit intermittierender pneumatischer Kompression, das heißt mit pulsierendem Druck, der mithilfe von aufblasbaren Hosenmanschetten auf die Beine erzeugt wird. Dabei sind die Lufträume in verschiedene Kammern unterteilt, die sich abwechselnd mit Luft füllen und wieder entleeren. Während der Energiegewinnung entstehen im Körper Stoffwechsel-Abfallprodukte. Diese müssen über Blut und Lymphsystem abtransportiert werden. So reduzieren die Compression Boots Muskelkater und fördern die Durchblutung.

Dank des kompakten und leichten Designs mit innenliegenden Schläuchen sind sie überall einsatzbereit. Für den Einsatz der Boots im Fitnessstudio hat Blackroll spezielle Lounger entwickelt – das garantiert nicht nur Erholung für die Beine, sondern Entspannung für den gesamten Körper. Außerdem liefert der Hersteller Aufsteller, die Anwendung und Bedienung erklären, so dass Studiomitglieder die Compression Boots selbstständig handhaben können.



MIT MYLINE ERFOLGREICH GEGEN ARTHROSE

Gut gestartet: 2023 hat myline ein Arthrose-Projekt auf den Weg gebracht hat. Das Projekt hat das Ziel, Menschen mit Schmerzen dabei zu unterstützen beweglicher zu werden. Die ersten Ergebnisse zeigen, dass die Teilnehmenden anschließend deutlich mobiler waren und weniger Schmerzen hatten. Auch die teilnehmenden Studios sind begeistert. Sie freuen sich vor allem über den guten Rücklauf des vierwöchigen Projekts. Im Durchschnitt nahmen 52 externe Teilnehmer am Projekt teil. Aus diesen konnten die Studios im Durchschnitt 36 Neumitgliedschaften generieren. Somit bringt ihnen das Arthrose-Projekt mehr Umsatz durch Neukunden und eine verbesserte Bindung zu Bestandskunden durch messbare Erfolge.



WORLDGYM JETZT IN HEILBRONN

Mit einer Filiale in Heilbronn startet WorldGym als Franchisesystem in Deutschland jetzt mit Vollgas durch. Im Frühjahr 2024 eröffnet Markus Lehner seine Fitnessarena mit fantastischen 200 000 Quadratmetern. In der Flagship-Filiale können Mitglieder jetzt trainieren wie einst der große Arnold Schwarzenegger.

Die globale Marke WorldGym mit derzeit weltweit über 200 Studios wurde 1976 von Joe Gold in Kalifornien gegründet. Sie verhalf dem Terminator-Star zu seinen weltbekannten Muskelpaketen. WorldGym bietet Krafttraining in Reinkultur. Die Mitglieder des Franchisesystems können weltweit kostenlos in den WorldGym-Studios trainieren.



Dr. Hartmut Wolff



Die YOGA ZONE: fünf Stationen für die wichtigsten Haltungen des Hatha Yoga

Yoga für alle!

Der Yogazirkel von Dr. Wolff erobert die Fitnessstudios und ist ideal für Mitglieder, die Yoga erst einmal testen wollen, bevor sie sich für einen Kurs entscheiden

Hilfestellung ist auf jeden Fall erlaubt: Die fünf Stationen der YOGA ZONE bieten sanftes Yoga und unterstützen bei den wichtigsten Haltungen des Hatha Yoga. Die Geräte lassen sich präzise auf den individuellen Übungsstand einstellen und bieten somit perfekte Unterstützung alljenen, die Yogahaltungen erlernen und optimieren möchten.

Entwickelt von Yogalehrern, Sportwissenschaftlern und Physiotherapeuten, widmet sich die YOGA ZONE sowohl dem Dauerthema Rücken als auch dem Trendthema Stressbewältigung. Sie richtet sich an alle, die gerne Yoga praktizieren

möchten, sich jedoch aufgrund fehlender Gelenkigkeit noch nicht in einen Yogakurs trauen. In der YOGA ZONE können zunächst Positionen wie das Kamel oder der Krieger mit Festhalten geübt werden, bis Kraft, Dehnbarkeit und Gleichgewicht so gesteigert sind, dass Haltungen auch eigenständig auf der Matte ausgeführt werden können.

Mit Echtholz in hochwertiger Haptik und Optik, braucht die YOGA ZONE mit 30 Quadratmetern vergleichsweise wenig Platz. Die Schulung für Trainer dauert zwei Tage, während der Einführungskurs für Teilnehmer jeweils dreimal 30 Minuten dauert.

Neue Optik: Die Magnum Performance Area



MAGNUM MIT RAUMKONZEPT

Herausforderndes Training wird in einer attraktiven Umgebung zwar nicht einfacher, aber immerhin schöner – und auch die Selfies sehen dann noch besser aus. Deshalb bietet Matrix jetzt maßgeschneiderte Raumkonzepte mit passender Farb- und Wandgestaltung, einem großem Emblem und weiteren Elementen, die jeden Magnum-Trainingsbereich optisch abrunden.

Damit erweitert der Hersteller sein umfangreiches Angebot um die traditionellen Magnum-Kraftgeräte. Seit 1978 sind die in Milwaukee, USA, geschmiedeten Racks und Plate Loaded Maschinen ein Must-have in Sportclubs und klassischen Bodybuilder-Studios.

DIE **ULTIMATIVE** KOMBINATION

DER INNOVATIVE HIGHTECH-EIWEISSAUTOMAT UND
UNSER WHEY PROTEIN + IN HÖCHSTER QUALITÄT



3-IN-1

- ⊕ PROTEIN-SHAKES
JE 2 SORTEN MISCHBAR!
- ⊕ KAFFEE HEISS
UND KALT
- ⊕ ICED COFFEE
SHAKES

- ⊕ **ÜBERRAGENDER
GESCHMACK**
- ⊕ **UNGLAUBLICH CREMIG**
- ⊕ **TOUCH-BEDIENUNG**
- ⊕ **OPTIMALE
HYGIENESICHERHEIT**
- ⊕ **VOLLAUTOMATISIERT,
PERSONALLOS**

Jetzt gleich bei Ihrem **INKO Außen-**
dienst bestellen oder anrufen unter



+49 (0) 91 71 80 33 00

Proteine tragen zur Erhaltung von Muskelmasse und zu
einer Zunahme an Muskelmasse bei.

Unsere Produkte werden unter strengsten medizinischen
Standards in Roth, Deutschland, produziert.



powered by

ENERGY-O-MAT

WWW.INKOSPOR.COM

So sehen Gewinner aus:
Claudius Wölcken hat mit seiner Firma
CashControl den Leserpreis der
FITNESS SOCIETY gewonnen



CashControl: Kompetentes
Team mit Herz und Hund

Erste Hilfe

Forderungen eintreiben mit fragwürdigen Methoden – nicht bei CashControl. Das Inkassounternehmen berät seine Kunden seit mehr als 30 Jahren und begleitet sie während des gesamten Forderungsmanagements. So werden im Vorfeld viele Stresssituationen vermieden.

Das kommt gut an – bei Kunden und auch bei unseren Lesern in der Kategorie Forderungsmanagement

Wir üben nicht plump Druck aus, sondern motivieren Schuldner zu zahlen“, sagt Claudius Wölcken. Seit mehr als 30 Jahren betreibt er inzwischen sein Inkassounternehmen CashControl. Sein Erfolgsgeheimnis: „Wir treiben nicht nur Forderungen ein, sondern wir beraten auch.“

Schon im Vorfeld kann alles richtig, aber auch viel falsch gemacht werden. Oft rate ich meinen Auftraggebern: „Ändere deine AGBs, dann ersparst du dir später eine Menge Stress.“ Auch zur Vertragsgestaltung und Datenprüfung hat Wölcken jede Menge Tipps parat. Wurden früher die Neuverträge mit Mitgliedern direkt im Studio geschlossen, geschieht das heute meist online. Das heißt: Fitnessstudiobetreiber müssen viel genauer hinschauen. Sein Tipp: „Wenn ihr eine Mitgliedskarte ausgeben, lasst euch ein Dokument zeigen, um die Angaben zu verifizieren.“

Inzwischen hat Wölcken 20 Mitarbeiter und immer noch jede Menge Spaß an seiner Arbeit. „Ich gehe gerne jeden Tag zur Arbeit. Wirklich, ich finde meinen Job schön.“ Diese Begeisterung steckt an, auch bei den Lesern. Kein Wunder, dass CashControl den Leserpreis 2024 der FITNESS SOCIETY gewonnen hat. Herzlichen Glückwunsch und weiter so!

IMMYOUNITY: NATÜRLICH GESUND

Das Thema Gesundheit liegt nicht erst seit Corona im Trend. Die Vision von immYOUunity ist es, so viele Menschen wie möglich auf natürliche Weise in ihr höchstes gesundheitliches Potential zu begleiten. Dem Körper soll die Möglichkeit gegeben werden, sich selbst in die Bioregulation zu versetzen und den „Reparaturmodus“ zu starten. „Die Mischung aus Coaching und praktischen Anwendungen hat mein Wissen über die Prozesse im Körper stark erweitert, was ich als Personal Trainer nun weitergeben kann“, sagt Holger Kimmerle, der Markenbotschafter und das Gesicht Baden-Württembergs für immYOUunity.de.

Markenbotschafter Holger Kimmerle (Mitte)
und die beiden Chefs von immYOUunity
Michael und Timo Daub



INNOVATION IM INDOOR-CYCLING

Indoor-Bike mit echtem USP: RealRyder bringt die Beweglichkeit des Radfahrens von der Straße ins Fitnessstudio. Sowohl Rahmen als auch Lenker lassen sich zur Seite neigen und bringen so Fahrspaß und Training für den gesamten Körper. Die beweglichen Bikes ermöglichen ein komplettes Workout: Cardio, Core, Gleichgewicht, Muskelaufbau und Rhythmus werden gefördert. Eine Studie bestätigt einen um 20 Prozent höheren Kalorienverbrauch als auf einem unflexiblen Bike. Studios überzeugt am RealRyder, dass alle Mitglieder abwechslungsreich, zielgerichtet und effizient damit trainieren können. RealRyder präsentiert sich mit einem attraktiven FIBO-Special (Code: FITNESSSOCIETY) in Halle 6 (E37).

Steckt hinter dem innovativen Indoor-Bike:
RealRyder-Chef Jochen Wittke



NEUE MATTE VON AIREX

Die TrExercise-Matte des Schweizer Herstellers AIREX begleitet Fitness- und Yogafans auf ihren Reisen. Leicht und langlebig passt sie ins Abenteuergepäck von Sportbegeisterten, die auch unterwegs nicht auf ihre gewohnten Trainingseinheiten verzichten wollen. Die Matten sind aus recycelbaren Materialien gefertigt, rutschfest, leicht rollbar und mit abgerundeten Ecken. Erhältlich sind sie in den vier Naturfarben Terra, Sky, Sand und Moos.

ELBESPORT ERWEITERT PORTFOLIO

Elbesport erweitert sein Portfolio: Nach über 25 Jahren Erfahrung im Bereich Equipment bietet der Hersteller im Frühjahr die Elbesport Medical Series an. Diese umfasst 43 Maschinen, Free-weight- und Bodyweight-Stationen für vielfältiges Training – und das alles mit Zulassung als Medizinprodukt. Im Frühjahr wird die Elbesport-Tochter IFHIAS außerdem sechs standardisierte Groupfitness-Programme einführen. „Wir werden quartalsweise neue Releases herausgeben, die mit lizenzierter Musik, Lehrvideos, Marketingmaterial usw. enthalten – und das alles ohne Studio-Lizenzgebühren“, so der CEO Kai Schumacher.



Training – einfach machen

Die Plattform TrainMeBetter vereint alle Tools, die Trainer an einem Ort brauchen. Somit sparen Sie sich eine Menge Büroarbeit und können sich auf das Wesentliche konzentrieren: richtig guten Sport

Dynamisches Duo:
Die BetterYou-Gründer
Frank Thömmes und
Stefan Knobel



Mit TrainMeBetter bringt die BetterYou Digital GmbH nun ein umfassendes Produkt für Coaches und Studios auf den Markt. Dank der TrainMeBetter-Plattform können Trainer alle Prozesse, die sie für ihr Business benötigen und die sich der Kunde wünscht in einem Tool vereinen. Mit dieser smarten All-in-One-Lösung finden und binden Trainer Kunden, bauen Beziehungen und Community auf und steigern ihren Umsatz bei weniger Zeitaufwand.

„Wir listen das Angebot der Trainer bei entsprechendem Inhalt sogar auf anderen Marktplätzen und erschließen weitere Erlösquellen für den Trainer“, sagt Stefan Knobel, der das Unter-

nehmen 2021 gemeinsam mit Frank Thömmes gegründet hat. TrainMeBetter vereint mehrere Besonderheiten: Zum einen sind alle denkbaren Formate wie on-site, online und on-demand möglich – ohne die Plattform dabei verlassen oder andere Technologien einsetzen zu müssen. Zum anderen kann die gesamte Kommunikation zu den Produkten, Events oder Trainingsplänen – für einzelne oder für alle Kunden – in der Anwendung integriert erfolgen. Es sind keine separaten Kanäle über WhatsApp, Outlook usw. mehr nötig. „Wir sind überzeugt, dass wir alle essenziellen Prozesse berücksichtigt und vernetzt haben, um vor allem dem Kunden eine überragende Benutzerfreundlichkeit und Betreuung zu bieten“, so Thömmes.



NUR FÜR FRAUEN

Das neue BE Woman-Studio in Friedberg wird von drei Generationen geballter Frauenpower betrieben: Inhaberin Bettina Ebener-Vogt erhält Unterstützung von ihrer Mutter Ilse und ihrer Tochter Enya. Mastermind hinter dem Projekt ist Maik Ebener, einer der bekanntesten Berater in der Branche. Das Studio zählt bereits 200 Mitglieder, allesamt Frauen, denn Männer haben hier keinen Zutritt. „Die Frauenquote in den Studios sinkt, da diese Zielgruppe eine spezielle Ansprache und maßgeschneiderte Angebote erwartet“ erklärt Ebener. Im BE Woman-Studio werden diese Erwartungen erfüllt, da es mit Geräten namhafter Hersteller wie Egym, Bootybuilder und InBody ausgestattet ist.

Erfolg und Vielseitigkeit mit

MoRe EMS

MOBILITY • REGENERATION • EMS TRAINING

POWERED BY  BODY

1



Mobilität

2



Regeneration+

3



EMS

Entdecken Sie mit MoRe EMS eine innovative Kombination aus EMS, Mobilität und Regeneration, die das Angebot Ihres Fitnessstudios revolutioniert:

MINDZMOVE für gesteigerte Beweglichkeit: Fördern Sie Flexibilität und Vorbeugung von Verletzungen mit gezieltem Mobilitätstraining.

Regeneration+ mit ActiDrain: Beschleunigte Erholung und verbessertes Hautbild für Ihre Kunden nach jedem Training.

Effizientes EMS-Training: Kompaktes, ganzheitliches Trainingserlebnis, das Mobilität, Regeneration und Muskelstimulation vereint.

Bereichern Sie Ihr Studio mit MoRe EMS – für ein herausragendes Trainingserlebnis, das Kundenbindung stärkt und Ihr Studio in den Fokus rückt.

FIBO GLOBAL FITNESS

Besuchen Sie uns **Halle 7 Stand C25** (XBody Hauptstand) und **Stand C14** (MoRe EMS Aktionsstand)

Kontaktieren Sie uns jetzt und erfahren Sie, wie Sie Ihr Studio mit XBody revolutionieren können!
Rufen Sie uns an oder schreiben uns eine E-Mail.

+49 2362 2017699
info@xbodyworld.de

WORLD OF EMS

 BODY

XBODYWORLD.DE

No risk, no fun



Im Alter von 12 Jahren kam der 33-jährige Eckhardt Santana nach Deutschland

Seit 2020 bietet Eckhardt Santana Full-Service-Online-Marketing für Fitnessstudios und Ketten. Jetzt plant er einen Onlinekurs für alle, die ihr Marketing selbst in die Hand nehmen wollen

Er sei schon immer risikofreudig gewesen, antwortet Eckhardt Santana auf die Frage, ob es eine gute Idee war, seine Agentur 2020 mitten in der Pandemie zu eröffnen. „Ich komme aus einer Stadt, wo du glücklich bist, wenn du abends heil nach Hause kommst.“ Heute beschäftigt der 33-jährige Venezolaner aus Caracas in Aschaffenburg 19 Mitarbeiter und hebt das Online-Marketing auf das nächste Level. Seine Agentur Santana bietet Full-Service-Marketing für Fitnessstudios an. Er hat vor allem Fitnessunternehmen, die expandieren wollen, als Kunden im Visier.

Aber auch für Einzelstudios und kleine Ketten hat er eine neue Idee entwickelt: die Memberclass. In einem 12-monatigen Onlinekurs lernen die Mitglieder die Basics von Onlinemarketing. Zur Einführung soll der Kurs 99 Euro im Monat kosten, später dann 399 Euro.

Sport und Fitness sind Santanas große Leidenschaft: Im Alter von 12 Jahren wurde Santana von Scouts des 1. FC Köln entdeckt. Sie holten ihn nach Deutschland, wo er für Kaiserslautern spielte. Später wechselte er zu Eintracht Frankfurt. Dann bremste ein Kreuzbandriss seine Karriere und Santana sattelte um. Einer Lehre zum Reiseverkehrskaufmann folgte ein Sportmanagement-Studium und Stationen bei Fitness First, Mc Fit und Body Culture.

Das Team von Santana ist inzwischen auf 19 Mitarbeiter angewachsen. Santana mit seinem Verkaufschef Dani Laios



NEUER TRAINER-STUDIENGANG IM IST

Die IST-Hochschule in Düsseldorf bietet einen neuen Bachelorausbildungsgang an, der insbesondere Vereine und Verbände anspricht. „Wir hoffen damit im gesamten Land etwas zu verändern, da wir mehr akademisierte und damit hauptberufliche Trainer in den Markt entlassen“, sagt Dr. Stephan Geisler, Professor für Fitness und Gesundheit an der IST-Hochschule. Außerdem gründete er den deutschen Fitnesswissenschaftsrat.

„Meine Intention ist es, alle Menschen davon zu überzeugen, wie wichtig Muskeltraining ist“, sagt er. Dazu aber müsse die Gesellschaft, nicht nur Sportler und Leistungssportler, sondern auch Trainer mehr unterstützen und auch mehr wertschätzen, so Geisler. „Wir haben mit Sicherheit viele gute Trainer in Deutschland. Aber wenn der Job lediglich nebenberuflich ausgeübt wird, weil man einfach nicht davon leben kann, brauche ich auch nicht zu erwarten, dass jemand 100 Prozent Einsatz und Know-how mitbringt“, so Geisler. Deshalb brauche das Land mehr hauptberufliche, gut ausgebildete und auch studierte Trainer, um das Problem an der Wurzel zu packen.

Deutschland könne sich an einigen Ländern ein Beispiel nehmen – zum Beispiel Skandinavien, Finnland, die trotz ihrer geringen Einwohnerzahl bestimmte Sportarten absolut dominierten. „Da muss man sich fragen, warum das so ist“, so Geisler. „Was Talentsichtung, -analyse und -förderung angeht, könne Deutschland von anderen Ländern noch viel lernen. „Wir versuchen mit diesem Bachelor-Studiengang einen Teil zur Professionalisierung im deutschen Sport beizutragen“, so Geisler.



Professor Dr. Stephan Geisler
von der IST-Hochschule



10 JAHRE IC7 INDOOR CYCLE

Im Jahr 2014 haben die Indoor Cycling Group ihr IC7 Indoor Cycle erstmals der Öffentlichkeit präsentiert. Seine innovativen Technologien sowie die revolutionäre Coach By Color® Trainingssteuerung haben den Indoor-Cycling-Markt verändert. Innerhalb der letzten 10 Jahre hat der Hersteller das preisgekrönte Bike weiter optimiert. Dadurch gilt es auch heute noch als das wohl beste Indoor Cycle weltweit. Im Rahmen unserer IC7 Jubiläumsaktion bietet der Hersteller das IC7 Indoor Cycle zu Sonderkonditionen zusammen mit einem hochwertigen Paket an Zusatzleistungen an, um eine möglichst effiziente Investition, optimale Integration und anhaltende Qualitätssicherung zu gewährleisten.

ALLES FÜR EINEN SCHÖNEN PO

Im Rahmen seiner King-of-Butty-Kampagne hat Hersteller gym80 jetzt sieben neue Maschinen auf den Fitnessmarkt gebracht. Die Serie besteht aus dem Glute Booster Rack, dem Belt Squat, der Standing-Abduction-Machine, dem Booty Booster, dem Bootymizer und der Glute-Ham-Developer & Gluteus-Kick Machine. Mit allen Geräten kann die Gesäß- und Oberschenkelmuskulatur absolut effizient trainiert werden. Bei regelmäßigem Training wird die Muskulatur so optimal gereizt, dass schnell Erfolge sichtbar werden. Wie der Name verrät, entwickelt und produziert der Hersteller seit 1980 Kraftgeräte „Made in Germany“.



Eine der neuen
Maschinen von gym80

35 JAHRE SUNS.



35 JAHRE SONNENSCHEN



Dynamisch und gut gelaunt:
Das Team von SUNS.

35 Jahre – Die Firma SUNS. aus Freudenstadt ist so lange im Geschäft wie kaum eine zweite in der Solarienbranche. Gründer Bernd Schmid begann als Einzelkämpfer. Heute beschäftigt er 600 Mitarbeiter. Wir haben ihn in der Firmenzentrale in Freudenstadt besucht

Seit 35 Jahren findet bei SUNS. jeder seinen Platz an der Sonne. Die Firma ist damit so lange im Geschäft wie kaum eine zweite. Bernd Schmid hat 1986 als Einzelkämpfer begonnen, ist 1989 mit SUNS. durchgestartet und beschäftigt heute rund 600 Mitarbeiter. Er blickt auf viele Jahre Erfahrung zurück und bringt dennoch, oder gerade deshalb, immer wieder frischen Wind in sein Unternehmen, zum Beispiel mit innovativen Geschäftsstrategien.

FRISCHER WIND

Bernd Schmid blickt auf viele Jahre Erfahrung zurück. Dennoch, oder gerade deshalb, bringt immer wieder frischen Wind in sein Unternehmen. Von den einst 140 Sonnenstudios betreibt SUNS. heute nur noch drei selbst. Stattdessen hat das Unternehmen jetzt rund 2 000 Solarien an Fitnessstudio-Betreiber vermietet. Diese erhalten die Geräte plus Rundum-Service für eine fixe Gebühr – von Finanzierung über Wartung bis hin zur Reparatur (mehr dazu auf S. 74/75). „Mit der festen Mietpauschale haben unsere Kunden eine feste Kalkulationsgrundlage – bis auf Strom und ein paar Wischtücher entstehen ihnen keine weiteren Kosten“, erklärt Schmid. Das Geschäft brummt. Schmid ist Marktführer in Europa. Und dennoch ist er immer wieder Pionier. Die Strahlenschutzverordnung (UVSV) der Bundesregierung ist nicht zuletzt seiner Initiative zu verdanken. Sie legt fest, dass künstliche Sonnenbräune tatsächlich gesund ist und nicht nur ein schnelles Geschäft. „Im Rahmen meiner Vorstandstätigkeit beim Bundesverband

für Besonnung habe ich viele Jahre das Bundesamt für Strahlenschutz und das Bundesamt für Umwelt beraten“, sagt Schmid. „Für die Branche war sie überfällig.“

SPANNENDE PLÄNE

Und was sind die Pläne bis 2030? „Wir wollen gesund wachsen, das heißt im einstelligen Bereich“, erklärt Schmid. Außerdem plant er, das Unternehmen an die nächste Generation zu übergeben. Tochter Julia ist seit 15 Jahren dabei und leitet heute die Buchhaltung. Ihr Zwillingsschwager Florian ist ebenfalls seit 15 Jahren bei SUNS. und führt heute den Fitnessbereich. Der jüngste Sohn Gary stieß vor zwölf Jahren dazu und verantwortet zusammen mit Axel Züfle die Solariensparte.

FAMILY-BUSINESS

„Selbst mein Schwiegersohn arbeitet bei mir. Ich bin überzeugt, dass meine Familie das Unternehmen in eine gute Zukunft führt“, sagt Schmid. „Wenn du es geschafft hast, dass die Alten und die Jungen voneinander lernen und miteinander das Unternehmen weiterführen, dann ist das das Beste, was passieren kann. Das macht mich sehr stolz“, zieht er Bilanz. Auch um die Zukunft der künstlichen Sonnenbräune sorgt er sich nicht. „Die vornehme Blässe der Asiaten wird bei uns nie Trend.“ Gesunde, attraktive Bräune zeige nach wie vor: „Mir geht es gut, ich kann es mir leisten, Zeit in der Sonne zu verbringen.“ Sein erstes Sonnenstudio betreibt er übrigens bis heute.

„Vornehme Blässe
wird bei uns nie
Trend sein.“

35 JAHRE SUNS. 32

Das Familienunternehmen mit langer Tradition feiert Jubiläum

INTERVIEW 34

Ein Gespräch über das Erfolgsgeheimnis von SUNS.

VOLLER SERVICE 36

Die Mitarbeiter von SUNS. sind immer für ihre Kunden da

WELTNEUHEIT 38

Die Neuentwicklung von KBL setzt komplett auf LED-Technik

DAUERBRENNER 40

Wir stellen die spannendsten Neuheiten aus dem Portfolio von SUNS. vor

HISTORY



1996
Das Team von SUNS.



1993
Die damalige Firmenzentrale von SUNS in Freudenstadt



1977
Sonnendusche: Damals wurde stehend gebräunt



1977
Die BZ erklärt, wie die Neuheit „Sonnendusche“ funktioniert

DAMALS

Bernd Schmid gehört zu den Pionieren in der Solarienbranche – ein Rückblick

Kaum eine Firma in der Branche hat eine so lange Geschichte wie SUNS. Seit 35 Jahren liefert das Familienunternehmen aus Sonnenbräune auf Knopfdruck. Noch Ende der 70er waren Sonnenliegen eine so sensationelle technische Neuheit, dass Aufmacher in der Presse darüber berichteten. Damals noch als „Sonnendusche“ bezeichnet, bräunten sich die Nutzer im Stehen.

Ende der 80er gehörten die inzwischen zur Sonnenliege weiterentwickelten Solarien zum Lifestyle. Eine gesunde Bräune gehörte zum Look der damaligen Zeit. SUNS.-Gründer Bernd Schmid surfte die Welle und war einer der Pioniere dieses neuen Wellnessrends. Am 1. Mai 1989 eröffnete er sein erstes Sonnenstudio in Freudenstadt im Schwarzwald. Keine vier Jahre später betrieb er schon mehr als 140 Studios, zwischen drei und acht Kabinen groß, von Dänemark bis Frankreich.

„SONNE IST LEBEN“

35 Jahre – und immer noch ganz vorne dabei. Wir haben mit SUNS.-Gründer Bernd Schmid, Innendienstleiter Axel Züfle und Kundendienstchef Gary Schönthaler über Vergangenheit und Zukunft der Branche gesprochen und über das Erfolgsgeheimnis von SUNS. sowie die spannendsten Trends in der Branche

35 Jahre SUNS. – Herzlichen Glückwunsch! Und gleich die Frage: Was ist euer Erfolgsgeheimnis?

Bernd Schmid: Maximale Konstanz, Verlässlichkeit, Präsenz. Das geht so einfach.

Axel Züfle: Außerdem haben wir uns immer auf das Produkt Solarium konzentriert. Wir waren immer nahbar und am Kunden und haben maximale Präsenz bei den verschiedenen Branchentreffen gezeigt.

Gary Schönthaler: Unser Vorteil war auch immer, dass wir von den Herstellern nicht dazu gezwungen wurden, uns auf eine Marke festzulegen. Stattdessen konnten wir immer eine Multistruktur fahren. Davon haben auch unsere Kunden profitiert, da wir sowohl Ergoline als auch Megasun anbieten konnten.

Wie hat sich die Branche im Laufe der Zeit verändert?

Axel Züfle: Früher war das Solarium nur ein Komplementärprodukt. Heute binden wir es in Vertriebskonzepte ein, weil es den Pro-Kopf-Umsatz im Fitnessstudio steigert. Es ist längst mehr als ein Anhängsel.

Bernd Schmid: Der Markt hat sich halbiert im Solarienbereich. Früher haben wir in Deutschland etwa 9000 Sonnenstudios gehabt, jetzt nur noch etwa 4500. Dafür gehören Solarien im Fitnessstudio inzwischen einfach dazu. Es ergänzt sich ja auch perfekt. Bei beidem geht es um Gesundheit und den Körper. Nur, dass das eine eben liegend schön macht und für das andere muss man eben etwas tun.

In meiner Jugend gehörten Solarien zum Lifestyle, dann aber gab es gesetzliche Regelungen und eine große Delle in der Nachfrage. Wie habt ihr das erlebt?

Bernd Schmid: Eine Delle gab es für uns eigentlich nicht. Die Strahlenschutzverordnung (UVSV), die im Jahr 2011 in Kraft trat, war ein Segen für die Branche. Die Solarien waren immer stärker geworden. Jeder wollte immer noch stärker, noch schneller bräunen. Wegen ernster Verbrennungen kam es sogar zu Gerichtsverfahren. Und in der Folge gab es schlechte Presse. Seit der UVSV ist das Ganze reguliert worden. Sowohl Kunden als auch Betreiber können sich heute darauf verlassen, dass Solarium eine gesunde Sache ist.

Gary Schönthaler: Ja, das stimmt. Die Besonnungen sind heute gesünder und wohldosierter geworden. Sie sind in Klassen eingestuft. Es gibt wenig Spielraum für die Hersteller.

Ihr steht also voll hinter der Strahlenschutzverordnung?

Bernd Schmid: Klar. Ich habe sie ja mitentwickelt. Anfangs hat man versucht, der Branche mit freiwilliger Zertifizierung einen Rahmen zu geben. Aber dann hat es einfach Verordnungen gebraucht. Wir sind Freunde der UVSV und setzen diese zu 100 Prozent um.

Was sind die Trends, wo geht es in Zukunft hin?

Bernd Schmid: Insgesamt kann man sagen, dass die Leute heute nicht nur wegen der Bräune ins Solarium gehen, sondern wegen ihrer Gesundheit. Das Thema Vitamin D ist in aller Munde. Bei vielen Krebsarten gibt es einen Zusammenhang mit Vitamin-D-Mangel. Sonne ist eben Leben.

Mit welchen technischen Neuheiten können wir rechnen?

Bernd Schmid: Die Zukunft gehört der LED-Sonnenbank. Das ist ein technischer Meilenstein, weil man mit LEDs viel Energie sparen kann. Auf der FIBO stellen wir diese Technologie erstmalig der breiten Öffentlichkeit vor.

Axel Züfle: Derzeit werden LEDs nur im oberen Luxusseg-

ment angeboten. Aber sie werden immer finanzierbarer. Wer sich wirklich abheben will, hat jetzt mit der High-End-LED-Technik die Möglichkeit dazu, bevor sie zum Massenprodukt wird.

Macht es für den Körper einen Unterschied, ob man sich mit LEDs oder Röhren bräunt?

Bernd Schmid: Überhaupt nicht, weil das Licht nur in einem bestimmten Wellenbereich die Haut bräunt. Einen Unterschied macht aber das rote Licht – eine weitere Neuheit.

Rotes Licht?

Bernd Schmid: Rotes Licht wirkt positiv auf die Haut, indem es die Produktion von Kollagen und Elastin fördert. Beide tragen dazu bei, die Haut jugendlich aufzupolstern. Gleichzeitig fördert das rote Licht die Sauerstoffanreicherung im Blut. Dafür kann man auf einen Teil des UV-Lichts verzichten. Das bedeutet gleiche Bräune bei mehr Blutsauerstoff und weniger UV. Verbunden mit dem Aufbau von Kollagen und Elastinfasern, hat man einen Dreifacheffekt.

Axel Züfle: Diese Technik verbauen die Hersteller mittlerweile bei über 80 Prozent aller Solarien. Mit einem Besuch tut man sich also wirklich etwas Gutes und badet in Licht und Sonne.



„Die Zukunft gehört der LED-Sonnenbank.“

V.l.n.r.: Axel Züfle, Bernd Schmid und Gary Schönthaler



VOLLER SERVICE

Gute Wartung und Pflege machen den Unterschied, lautet die Firmenphilosophie von SUNS. Das Versprechen: "Der Studiobetreiber muss sich um nichts kümmern." Regelmäßige Wartung und Kontrolle gehören zum Standard.

Einfach eine Sonnenbank hinstellen, kann jeder. Maßgeschneiderten Service dazu, liefert SUNS. Und das ist Teil des Erfolgsrezeptes. „Zuverlässigkeit ist ein Muss“, sagt Schmid. „Gute Wartung und Reparatur machen den Unterschied. Die Betreiber unserer Solarien müssen sich um nichts weiter kümmern, als um einen schönen Platz für die Liegen.“ Den Rest erledigt SUNS. „Unsere Techniker sind alle zwei Monate vor Ort im Studio des Kunden, checken das Gerät durch und stellen die Sicherheit des Gerätes nach der Strahlenschutzverordnung fest. Schließlich sind Solarien heute eine sichere und gesunde Sache“, sagt Schmid.

VOLLE VERANTWORTUNG

Außerdem notieren die Techniker die Betriebsstunden der Röhren und wechseln sie aus, wenn diese eine gewisse Anzahl erreicht haben. Das Studio habe so immer die Gewissheit, ein leistungsstarkes Gerät auf einem toptechnischen und hygienischen Stand im Einsatz zu haben, so Schmid. „Um das

Thema Solarium muss der Studiobetreiber sich also überhaupt nicht mehr kümmern und kann sich auf den Fitnessbereich konzentrieren“, ergänzt Axel Züfle, der bei SUNS. den Vertrieb mitverantwortet.

Anders als andere Händler habe SUNS. sich nie hinter den Herstellern versteckt. „Wir haben nicht ein Ergoline- oder Megasun-Gerät geliefert, sondern eines von SUNS. Deshalb haben wir auch die volle Verantwortung dafür übernommen, dass die Solarien funktionieren“, so Schmid. „Wir waren immer präsent und haben uns direkt um etwaige Probleme oder Fragen gekümmert.“

BEI PROBLEMEN: ANRUF GENÜGT

Sollte trotz des vollumfänglichen Service mal etwas an den Solarien kaputt gehen, genügt ein Anruf und SUNS. schickt einen Techniker, der den Schaden erfahrungsgemäß innerhalb von 48 bis 72 Stunden behebt. „Wir beschäftigen so viele Techniker, dass sie gleichzeitig in Berchtesgaden und Kiel



„Unsere Techniker sind alle zwei Monate vor Ort im Studio des Kunden und checken die Geräte durch“

Sonnenliegen in Gang bringen können.“

Und wo liegen die Preise? Ein gutes gebrauchtes Mittelklasse-Gerät liefert SUNS. für eine monatliche Miete ab 250 Euro. Ein neues Mittelklasse-Gerät liegt bei einer monatlichen Miete bei 450 Euro. „Dazu kommt nur noch die Mehrwertsteuer. Und das wars.“

FINANZIERUNG WIRD MITGELIEFERT

SUNS. bietet auch Finanzierungen. „Wenn ein Kunde bei uns ein Solarium kauft, bieten wir eine Finanzierung an. „Er hat quasi Anspruch darauf“, sagt Axel Züfle. Er muss sich nicht selbst darum kümmern, sondern kann sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Fotos: © Bernd Hanselmann, KBL, VIVA Fitness, wellyou

VIVA FITNESS Viktor Reimchen

„Seit nahezu zwei Jahrzehnten begleitet uns SUNS. in unserem Bestreben, erstklassige Wellness-Erlebnisse in unseren Fitnessstudios anzubieten. So habt ihr wesentlich zu unserem Erfolg beigetragen.“



WELLYOU Lars Bönisch

„Die Zusammenarbeit mit SUNS. ist für mich von Anfang bis Ende unkompliziert und hat bisher immer problemlos funktioniert. Ich wünschte alle Dienstleister würden so zuverlässig und pragmatisch arbeiten.“



KBL GMBH Jens Uwe Reimers

„Seit 27 Jahren verbindet mich eine erfolgreiche Freundschaft mit Bernd Schmid. Als Visionär hat er es geschafft Solarien in die Fitnesslandschaft zu integrieren, darüber hinaus ist er ein Top Sparringspartner für mich der Wege aufzeigt und begehbar macht.“

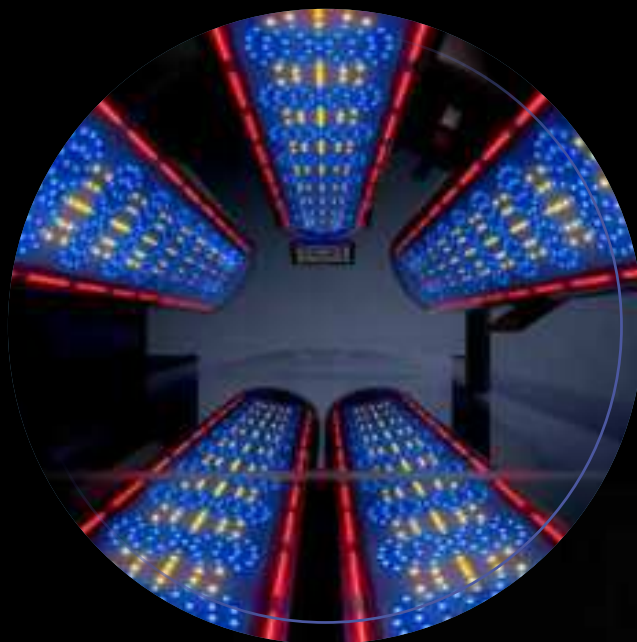


SONNE NEU GEDACHT

*Absolute Neuvorstellung auf der FIBO:
Mit der Einführung der K11 Air, präsentiert KBL das erste
Solarium, das ausschließlich auf LED-Technik setzt.*

*Es deckt die Spektren UV-A, UV-B und Rotlicht ab und eröffnet
damit neue Möglichkeiten. Dieses Solarium bräunt nicht nur,
sondern pflegt die Haut. Das Rotlicht fördert die Bildung von
Kollagen und Elastin.. Beide lassen die Haut jünger aussehen.*

*Das futuristische Design der K11 Air mit seiner offenen Gestaltung ist
eine Kreation von Etienne Salome und macht die Liege zu einem
optischen Highlight in jedem Studio.*





Ergoline Inspiration 500 SLP Hybrid Performance

Mit dem neuen Smart Light Performance-Gesichtsbräuner bietet dieses Hybrid-Solarium eine echte Weltneuheit! Das Zusammenspiel aus Hochleistungsstrahler, 120-fach spezialbeschichtetem Glasreflektor und neu entwickelter Filterscheibe garantiert trotz reduziertem UVA-Anteil lang anhaltende Bräune. Die Beauty Light mit Rotlichtanteilen pflegen die Haut schon beim Sonnen. Auch im Körperbereich bietet die Hybrid-Technologie, LEDs und Röhren kombiniert, eine natürliche Bräune.



DAUERBRENNER

Eine Branche im Entwicklungsschub: Die technologische Evolution der Solarien geht rasant voran. Zahlreiche Neuerungen erobern den Markt.

KBL megaSun 5600

Extraintensives Beauty-Licht für schöne Haut und angenehmes Hautgefühl hat dieses Solarium im Angebot. Der Gesichtsbräuner verfügt über spezialbeschichtete Filterscheiben und Glas-Reflektoren. Das Soundsystem rundet das Entspannungserlebnis ab. Das Smartphone kann per Bluetooth mit dem Solarium verbunden werden, sodass Nutzer ihre eigene Musik hören können. Zusätzliche Entspannung garantiert auch die integrierte Klimaanlage, deren Luft auf Wunsch mit entspannenden Düften aromatisiert werden kann.





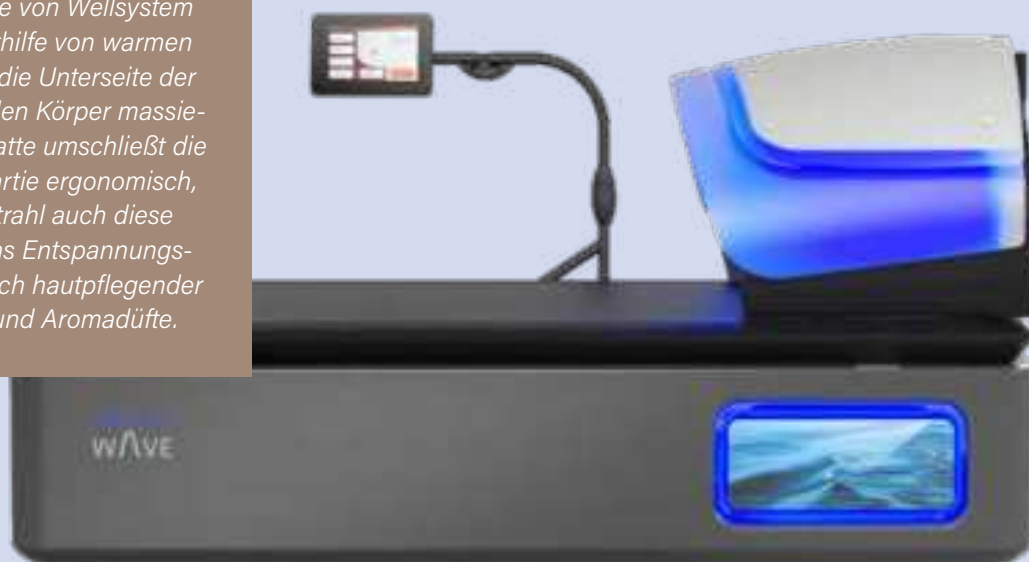
KBL megaSun K6

Mehr als 2000 Nano-Beauty LEDs regen bei der Neuentwicklung von Hersteller KBL die Produktion von Kollagen und Elastin an und sorgen so für eine gepflegte und glatte Haut. Außerdem können Nutzende zwischen Musik oder Entspannungsklängen wählen. Die neue 3D-Soundbar bringt einen räumlichen Klang in den Besonnungs-Tunnel. Die Benutzeroberfläche des Touch-Displays macht das Sonnen noch einfacher. Alle relevanten Parameter lassen sich auf dem Display einfach, schnell und intuitiv anpassen.

Ob Hybrid-Technologie – also die Kombination von klassischen UV-Röhren und LEDs – oder die hautverschönernden Beauty-Lights mit Rotlichtanteil, verbesserte Sounderlebnisse oder integrierte Aromatherapie – die Hersteller liefern sich ein Wettrennen und haben jede Menge aufregende Neuentwicklungen im Angebot. Hier zeigen wir Ihnen die wichtigsten Neuheiten aus dem Portfolio von SUNS.

Wellsystem-Relax-Plus und Wellsystem-Wave-Touch Überwassermassageliegen

Die Überwassermassage von Wellsystem löst Verspannungen mithilfe von warmen Wasserstrahlen, die auf die Unterseite der Liegefläche treffen und den Körper massieren. Besonderheit: die Matte umschließt die Schulter- und Nackenpartie ergonomisch, sodass der Massagestrahl auch diese umfassend massiert. Das Entspannungserlebnis wird perfekt durch hautpflegender Beauty-Lights, Musik und Aromadüfte.



E G Y M

SMART SMARTER **GENIUS**

Fitness, wie nie zuvor.

Mach dich bereit für eine neue Ära der EGYM Experience.



FIBO 11. - 14. April 2024 | Köln
Halle 6 | Stände 6A37 | 6C32





Guido Wallmann und seine Mitarbeiterin zeigen die Geräte von StreetBarbell

OPEN AIR

Wer am Dokan Sportclub in Berlin-Weißensee vorbeikommt, entdeckt sie auf den ersten Blick: Die Outdoor-Sportgeräte von StreetBarbell. Sie sind nicht nur ein Blickfang, sondern auch vielseitig, wartungsfrei und unkaputtbar. Dokan-Betreiber Guido Wallmann erzählt uns, warum ihn die Geräte von StreetBarbell seit zwei Jahren begeistern

Fitness an der frischen Luft bietet der Berliner Dokan Sportclub. Dank der Geräte des Herstellers StreetBarbell muss man nicht ins Studio verschwinden, um etwas für die Muskelkraft zu tun. Sie sind speziell für den Außenbereich konzipiert und überzeugen vor allem durch ihre Vielseitigkeit und Flexibilität. Unabhängig von Leistungsniveau, Trainingsziel und Alter bieten sie effektives und abwechslungsreiches Ganzkörpertraining unter freiem Himmel. Unkaputtbar, diebstahlsicher und ganz und gar undigital.

6 000 QUADRATMETER MITTEN IN BERLIN

„Die Geräte von StreetBarbell sind ein super Blickfang. Jeder sieht sofort, dass wir einen Outdoorbereich haben“, sagt Dokan-Betreiber Guido Wallmann. Entdeckt hat er sie auf der Fibo: „Ich habe die Geräte gesehen und gedacht: Die passen perfekt. Weil ich die Möglichkeit habe, einen Outdoorbereich einzurichten – was in der Großstadt ja nicht jeder hat.“ Der Sportclub Dokan, das sind 6 000 Quadratmeter Land mitten in Berlin, ist zehn Minuten vom Alexanderplatz entfernt.

DER SPORTCLUB FUNGIERT ALS SHOWROOM

Seit rund zwei Jahren integriert der Sportclub StreetBarbell in seinem Gerätepark und fungierte als Showroom für den Hersteller. „Wir hatten bislang noch keinen Vorführpark. Also haben wir den Sportclub Dokan genutzt, um unseren potentiellen Kunden die Geräte hier vorzuführen“, sagt Jan Peter Nikiferow, sportlicher Leiter von StreetBarbell Deutschland und außerdem Europameister im Turnen. Wallmann hat aus seiner Not eine Tugend gemacht, indem er seit mehr als 10 Jahren für den Start seines Studio-Neubaus mit rund 4 000 Quadratmetern Größe kämpft. Zuerst trainierten seine Mitglieder in einer Traglufthalle und nun in einer Leichtbauhalle. Und zusätzlich eben an der frischen Luft.

Vor 25 Jahren begann der Sportclub als Karateschule. „Damals kamen rund 300 Kinder zu meinen Kursen. Und deren Eltern saßen eine Stunde lang rum. Die Idee, den Eltern auch etwas anzubieten, lag nahe“, sagt Studio-Betreiber Wallmann. So entstand nach und nach ein Fitnessstudio, dass heute eine große Auswahl an Geräten auf höchstem Niveau bietet. „Kampfsport und Fitness ergänzen sich super. Die Mischung kommt gut an“, betont Wallmann.

„Die Geräte sind ein
super Blickfang!“



Vor 25 Jahren begann alles mit einer Karateschule: Hier erstes Karatetraining mit Betreiber Guido Wallmann und Jan Peter Nikiferow. Inzwischen hat sich der Dokan Sportclub zu einem voll ausgestatteten Fitnessstudio entwickelt. Derzeit wird in einer Leichtbauhalle trainiert



Innovative Seilzugtechnik im Panther Gym: Die milon-X-Serie bietet intuitive Bedienung und effektive Muskelbelastung

Neues Zugpferd

Seit knapp drei Jahren leitet Sonja Riß das Panther Gym in Augsburg und setzt voll auf die Geräte von milon. Uns hat sie erzählt, was sie daran begeistert

Sonja Riß leitet das Panther Gym in Augsburg und schwört auf die Geräte von Hersteller milon. „Am Anfang waren unsere Mitglieder skeptisch, aber schon nach kurzer Zeit haben sie gemerkt, dass die Geräte die Muskeln deutlich effizienter belasten als andere, gleichzeitig schonen sie die Gelenke.“

Seit Sommer 2021 trainieren die Panther Gym-Mitglieder – darunter viele Leistungssportler – auf 5 000 Quadratmetern oder entspannen in einer der fünf Saunen. Sonja Riß hat eine ganze Auswahl von Hersteller milon im Einsatz, unter anderem die neue Serie „milon X“ mit ihrer innovativen Seilzugtechnik. „Sie belasten die Muskeln sehr präzise

und aktivieren so den Stoffwechsel“, sagt Sonja Riß. „milon X“ vereint die Vorzüge des freien, mehrdimensionalen Trainings mit den bekannten Vorteilen der milon-Welt – maximale Einfachheit durch intuitive Bedienung und maximale Sicherheit durch geführte Bewegungen. Wie bei der Q-Serie können die Trainierenden mit „milon X“, ihre Ziele individuell auswählen und ihre Erfolge vollautomatisch nachverfolgen.

Alle Geräte von milon eignen sich für alle Zielgruppen – von Patient bis Leistungssportler. „Bei uns trainieren auch einige Ältere. „Sie merken schnell, wie das milon-Training ihre Haltung verbessert“, sagt Sonja Riß.



Antonia Wörlein von milon an den Geräten (li.) und und im Gespräch Sonja Riß und Ben Arnold (m.) five Express von milon (re.)

Bring dein Zahlungsmanagement in TOP-FORM



- Mitgliedsbeiträge
- Rücklastschriften
- Lastschriften
- Beitragsfactoring

- Motivationsinkasso
- Mahnungen
- Factoring
- Kundenrückgewinnung

Über 30 Jahre
Erfahrung!



JA! Ich will mein Studio auf das nächste Level heben:

marketing@cashcontrol.net

Wolfgang Gehrert:

+49 (0)89 82 93 - 663

+49 (0)151 560 88 558



Kontakt

DEVTEC

SYSTEMS GMBH

www.devtecsystems.net

next generation IT

Wir setzen neue Maßstäbe für smarte Lösungen

IT
Service

Netzwerk-
Infrastruktur

WLAN
Lösungen

Hintergrund-
beschallung

Video-
überwachung

Smarte
Zutrittssysteme

Beleuchtungs-
design

Monitor
Lösungen

DevTec ist ein spezialisiertes IT- und Technologieunternehmen mit einem starken Fokus auf die Fitnessbranche und bietet eine Vielzahl an technischen Lösungen für Fitnessstudios. Mit seinem Leitspruch „next generation IT“ hat sich DevTec nicht nur auf die Ausstattung klassischer Fitnessstudios spezialisiert, sondern auch auf automatisierte Studiokonzepte. Das Unternehmen hat bereits zahlreiche personallose Studios in ganz Deutschland ausgestattet. Mit seinem technischen Know-how und seiner mehr als 15-jährigen Erfahrung hat sich DevTec zu einem bedeutenden Dienstleister in der Fitnessbranche entwickelt. DevTec ist strategischer Partner mit wichtigen Akteuren aus der Fitnessbranche, darunter Anbieter virtueller Kurse, Anbieter von Video- und Musikinhalten, Fachanwälte sowie Hardwarehersteller. Mit diesen Partnern verfolgt DevTec eine Strategie, die auf Kosteneffizienz, Qualität und

schnelle Umsetzung setzt. Die Angebotspalette erstreckt sich von High-End-Lösungen bis hin zu kostengünstigen Systemen für kleine Budgets.

Fullservice aus einer Hand!



DevTec Systems GmbH
Kornstieg 4
D-24537 Neumünster



Rufen Sie uns an:
+49 4321 75 72 20
Mo – Fr: 8 - 12 und 13 - 17 Uhr



Schreiben Sie uns:
info@devtecsystems.net
WhatsApp: + 49 4321 75 72 20

Das erwartet Sie auf der FIBO bei DevTec Systems

Technische Lösungen für personallose Studios

In diesem Jahr präsentiert DevTec nicht nur sein bewährtes Angebot für Fitnessanlagen, sondern auch wegweisende technologische Lösungen für personallose Studios. Neben neuen Produktentwicklungen stellt DevTec smarte Zutritts- und Videoüberwachungssysteme vor.

Innovative Zugangskontrollsysteme

DevTec bietet hochwertige technische Ausstattung für die Voll- und Teilautomatisierung in Fitnessstudios an. Moderne Zutrittssysteme stellen eine Schlüsselkomponente für personallose Studios dar, da sie eine nahtlose und sichere Nutzung der Einrichtungen ermöglichen. DevTec bietet eine breite Palette an innovativen Lösungen, die auf modernste Technologie setzen, darunter QR-Scanner, RFID-Kartenleser und intelligente Gesichtserkennungssysteme. Diese fortschrittlichen Zutrittssysteme gewährleisten nicht nur eine effiziente Verwaltung der Zugangsberechtigungen, sondern bieten auch ein Höchstmaß an Sicherheit und Komfort für die Mitglieder.

Digitale Kursraumkonzepte

Ein herausragendes Beispiel für die Digitalisierung und Automatisierung in Fitnessstudios sind virtuelle Kurse. DevTec ist auf die Ausstattung digitaler Kursräume spezialisiert, in denen sowohl virtuelle als auch Live-Trainings von Trainern durchgeführt werden können. Diese Lösung bietet den Betreibern maximale Flexibilität.

Unvergessliches Kurserlebnis mit Sound-to-Light

Ein Highlight wird die Vorstellung des neuen „Soundto-Light-Systems“ von DevTec auf der FIBO sein. Hier verschmelzen Kursdynamik, Licht und Musik zu einem einzigartigen Erlebnis. Dieses innovative System bietet nicht nur stimmungsvolle Beleuchtung, sondern auch ein unvergessliches Erlebnis für die Kursteilnehmer.

Wir freuen uns auf Sie!

DevTec hat bereits zahlreiche technische Lösungen für Digitalisierungsstrategien in Fitnessstudios in ganz Deutschland umgesetzt. Profitieren auch Sie von diesem Know-how und besuchen Sie uns auf der FIBO in Halle 8, Stand 8A53. Lassen Sie sich von unseren Experten zu zukunftsweisen Trends beraten.



Relaunch

*Magicline mit neuer Webseite:
Der Softwareanbieter hat seine
Internetpräsenz erneuert. Zu
den Inhalten gehören jetzt ein
Marketplace, ein Event- und Part-
nerbereich sowie eine Mediathek*



Der neue Marketplace bietet eine Übersicht aller Integrationen, während die Mediathek Tutorials, Webinare und eine umfangreiche Wissensdatenbank bereitstellt

Die neue Webseite magicline.com beinhaltet nun einen komplett überarbeiteten Marketplace, der eine umfassende Darstellung aller verfügbaren Partnerintegrationen bietet. Zusätzlich gibt es einen Event-Bereich mit Anmeldefunktion sowie eine Mediathek mit zahlreichen Tutorials, Webinaren und Artikeln für das einfache Erlernen der Software. Darüber hinaus bietet die neue Webseite einen „Partnerbereich“ mit einer Dokumentation für alle Technologieanbieter und Dienstleister, die sich mit der Magicline Open API verbinden wollen. Nach dem Start der Open API im Jahr 2021 entwickeln inzwischen mehr als 80 Industriepartner über die Schnittstelle neue Lösungen und Automatisierungen für die Branche. „Die Magicline Open Plattform ermöglicht zahlreiche Lösungen, die in einem Fitnessbetrieb Prozesse und Kundenerlebnisse verbessern, auch bei Trend-Konzepten wie personalarme oder -losen Studios“, sagt Artur Jagiello von der Sport Alliance. Beispiele sind digitalisierte Zugänge oder Messdaten, die von einer Seca-Waage an die MySports App automatisch weitergegeben werden. So hat das Mitglied seine Messergebnisse immer dabei. Auch hier reicht die Anmeldung über ein RFID Band, ohne dass Trainer jedes Mal dabei sein müssen.

„Die Open Plattform ermöglicht viele Lösungen,
die den Fitnessbetrieb verbessern“

Ben Arnold mit
Madeleine Apel und
Artur Jagiello aus dem
Marketing von Sport
Alliance



SOCIAL MEDIA MARKETING

Wir bringen Deine Online-Präsenz
aufs nächste Level!



WÄHLE ZWISCHEN ZWEI LEISTUNGS-PAKETEN:

BASIC - ab 79€ monatlich

- ✓ 3 Posts pro Woche aus den Bereichen Gesundheit, Fitness & Lifestyle
- ✓ Automatische Veröffentlichung auf Deinen Accounts

PREMIUM - ab 299€ monatlich

- ✓ Individuelle, an Dein Studio angepasste Posts
- ✓ Monatliche Abstimmung mit Redaktionsplan
- ✓ Regelmäßige Storys
- ✓ Individuelles Grafikdesign
- ✓ Erstellung von Werbeanzeigen (falls gewünscht)

Profitiere von 10 Jahren Erfahrung in der Betreuung von über 500 Social Media Accounts.



Jessica Boorberg
CEO



Svenja Berk
Social Media Managerin & Grafikerin



Patricia Saidi
Social Media Expertin



Teampayer



Vor zehn Jahren begann Dr. O-Sung Kwon seine Karriere bei InBody. Der 39-jährige Sportwissenschaftler ist in Köln aufgewachsen

Vom Schulungsleiter zum Country Manager Deutschland: Vor kurzem hat Dr. O-Sung Kwon seine neue Position beim Gerätehersteller InBody angetreten. Wir haben mit ihm über die Herausforderungen und Chancen des Fitnessmarktes gesprochen

Fit und gesund zu sein ist das neue Sexy“, sagt Dr. O-Sung Kwon. Weniger wichtig ist das Sixpack oder die Bikinifigur, sondern vielmehr, wie gesund und leistungsfähig man ist. Der gebürtiger Kölner mit südkoreanischen Wurzeln hat am 1. Oktober 2023 seine neue Position als Country Manager bei InBody Deutschland angetreten.

DAS TEAM IM MITTELPUNKT

„Mein Job ist es, die Voraussetzungen zu schaffen, damit meine Mitarbeiter ihren Job bestmöglich machen können“, sagt er über seine neue Position. Er verstehe sich nicht als Gesicht des Unternehmens, sondern wolle in seiner Rolle als Teampayer die Mitarbeiter in den Fokus rücken. „Wir haben wirklich engagierte, junge und sehr motivierte Leute! Ich möchte das, was ich gelernt habe, an sie weitergeben.“

Der studierte Sportwissenschaftler startete seine Karriere bei InBody vor zehn Jahren als Schulungsleiter. Über diese Zeit sagt er rückblickend: „Es hat mir gezeigt, wie wichtig es ist, ein eher trockenes Thema wie Körperanalyse mit Emotionen aufzuladen und eine Gruppe mit meinem Thema zu faszinieren.“ Gemeinsam sehen Dr. O-Sung Kwon und sein Team großen Aufgaben entgegen: „Das zukünftige Fitnessstudio muss deutlich mehr können als das vor fünf Jahren der Fall war.“ Die Ausrichtung eines Studios werde immer wichtiger. „Jetzt, da der erste und zweite Gesundheitsmarkt mehr und mehr verschmelzen, muss das Fitnessstudio zum Kompetenzzentrum zur Aufrechterhaltung der Gesundheit werden.“

GERÄTE, DIE SOFORT EINSATZBEREIT SIND

InBody liefert mit seinen Geräten die passende Ausrüstung für diese Aufgabe. Dennoch tritt der 39-jährige seinen neu-

Motiviertes Team und exzellente Geräte: Dr. O-Sung Kwon sieht InBody bestens für die Zukunft aufgestellt



„Die jungen Betreiber haben oft ein anderes Verständnis von Training“

en Job in herausfordernden Zeiten an. Energiekrise und Inflation halten auch die Fitnessbranche in Atem. Die allgemein sinkende Kaufkraft spüren Studiobetreiber ebenso wie die -ausstatter. „Wirtschaftlichkeit wird immer wichtiger“, sagt Dr. O-Sung Kwon. „Wenn wir heute mit potenziellen Kunden sprechen, ist das erste Thema der Preis. Interessenten möchten wissen, was sie zahlen müssen und wann sie das Geld dafür wieder eingenommen haben werden.“

Doch er sieht InBody gut aufgestellt. Was das Unternehmen von seinen Mitbewerbern unterscheidet, sei weniger die Hardware als vielmehr ihre Anwendung. „Wichtig ist unser Plug-and-play-Prinzip. Die Leute wollen ein fertiges Konzept, ein Gerät, das sofort einsatzbereit ist. Das liefern wir. Da sind wir unserer Konkurrenz deutlich voraus. Wir wissen ganz genau, was der Kunde braucht.“

OPTIMISTISCHER BLICK IN DIE ZUKUNFT

Überhaupt sieht er die Zukunft seiner Branche optimistisch: „Ich sehe sehr viel Feuer!“ Er habe bislang keinen Menschen getroffen, der nur des Geldes wegen ein Fitnessstudio betreibe. „Das sind vielmehr Leute, die für Gesundheit stehen,

selbst Sport treiben und vorleben, was sie ihren Kunden mitgeben möchten.“ Außerdem stehe die Branche vor einem Generationenwechsel. Auch das mache Mut. „Die jungen Betreiber haben auch oft ein anderes Verständnis von Training und Gesundheit. Und sie haben richtig Bock!“ In der Industrie sehe er eine ähnliche Entwicklung: „Es geht nicht nur ums Moneymaking, sondern man handelt immer im Sinne des Betreibers und dessen Kunden. Das finde ich beeindruckend und schätze ich ganz besonders an der Branche!“

FOKUS AUF PERSÖNLICHER BETREUUNG

Entsprechend Großes plant InBody für die FIBO: „Wir werden die „InBody Touch 2.0“ herausbringen und zwei neue Geräte im Bereich Mid-Level-Entry launchen.“ Auf der Messe wird es außerdem eine ganze Produktstrasse geben, die das Plug-and-Play-Prinzip in allen Details sichtbar macht. Mit diesem Konzept trifft das Unternehmen den Nerv der Zeit. Nicht nur bei InBody, auch in den Studios rückt die persönliche Betreuung, bezogen auf individuelle Defizite sowie die Erstellung individueller Trainings- und Ernährungspläne, mehr denn je in den Vordergrund.

**PERFORM
BETTER**

STUDIO DESIGN

In 5 Schritten von der Vision
bis zur Realisierung!

Wir planen dein Trainingsumfeld, inklusive Bodenbelag, Ausrüstung und mit 3D-Designs zur Visualisierung. Ein maßgeschneidertes Angebot entsteht nach deinen Anforderungen.

Die detaillierte Produktionsplanung und Vorbereitung erfolgen, gefolgt von Lieferung, Bodenverlegung und präziser Installation.

www.perform-better.de



Plane jetzt unverbindlich
dein Studio

LIFESTYLE

*Schalten Sie ab – und tauchen Sie mit uns ein in die Welt der schönen Dinge!
Wir präsentieren die coolsten Bikes, die atemberaubendsten Reiseziele, die spannendsten
Gadgets und die außergewöhnlichste Kultur – mit prominenter Unterstützung*



64

Die türkische Riviera bei Camyuva
lockt mit himmelblauem Wasser



Ausgewählte Fitnessmacher
geben über ihr Leben und
ihre Vorlieben Auskunft und
teilen ihren Lifestyle mit uns



56

Das Abfahren von Single Trails
erfordert hohe Konzentration

BIKE 56

Torsten Stattmüller zeigt uns sein
Mountainbike von Rotwild

LIVING 58

Bianca König entspannt am liebsten
im eigenen Garten mit Pool

FOOD 60

Achim Weiß verrät uns, warum er
die neue feine Tiroler Küche liebt

CARS 62

Beim Slotcar-Rennen kann Jörg
Bornhäuser so richtig gut abschalten

TRAVEL 64

Christian Neumaier verreist am liebsten
mit Frosch Sportreisen und Robinson

GADGETS 66

Jan Rothe trainiert gern mit der App
Trainingspeaks und sagt uns warum



60

Ein erlesener Wein gehört
zum guten Essen einfach
dazu

Abfahrt

Torsten Stattmüller saust in der Freizeit schmale Pfade hinab, mit seinem E-Bike. Im Urlaub sind auch Frau und Sohn mit von der Partie

In seiner Freizeit fährt Torsten Stattmüller am liebsten mit seinem E-Bike über Single Trails. Der Begriff aus dem Mountainbike-Sport steht für Trampelpfade, die so schmal sind, dass man dort nicht nebeneinander fahren oder laufen kann. „Diese runterzufahren, ist für mich Ausgleich und Entspannung“, sagt Torsten Stattmüller, der den Prime Fitness Club in Lorsch betreibt. Mountainbiking – vielleicht ein naheliegendes Hobby, wenn man an der Bergstraße wohnt.

Unterwegs ist er auf den Trails mit seinem Rotwild MTB-Fully RE 375. „Mit 18 Kilo ist es ziemlich leicht, dafür hat es einen fetten Motor“, sagt Stattmüller. Außerdem hat er das Bike getunt, um eine größere Bremse und viele Carbonteile ergänzt. Seine Lieblings-Trails sind die am Melibokus-Berg. „Der liegt direkt vor meiner Haustür und bietet verschiedene Abfahrten in variablen Schwierigkeitsstufen. Und oben hat man eine schöne Aussicht.“

Auch im Urlaub darf das Bike nicht fehlen. Zum Beispiel in Österreich an der Steinplatte. Im Winter ist die Gegend an der Grenze zu Bayern ein beliebtes Skigebiet, im Sommer haben Mountainbiker wie Stattmüller Spaß an den hiesigen Abhängen. Mit von der Partie sind dann seine Frau und der 7-jährige Sohn, der 18-jährige dagegen, interessiert sich inzwischen eher für Autos. Stattmüller radelt mit seinem Bike auch zur Arbeit – dann allerdings ohne elektrische Unterstützung.



„Das ist für mich
Ausgleich und
Entspannung“



**FITNESS SOCIETY
BIKE INSIDER**

Torsten Stattmüller
Prime Fitness Club Lorsch
Er verbringt seine Freizeit
mit Abfahrten auf dem
Bike.



Single Trails werden die
schmalen Abfahrten im
Mountainbike-Sport genannt.
Auch Stattmüllers Sohn liebt
es, Abhänge hinunterzu-
sausen



„Mich macht es glücklich, wenn alles gepflegt aussieht“

670 m² Glück



**FITNESS SOCIETY
LIVING INSIDER**

Bianca König

Inhaberin von sechs Fitnessstudios

König verbringt ihre Freizeit am liebsten im eigenen Garten.



670 Quadratmeter pures Glück: Bianca König genießt ihre freie Zeit im eigenen Garten. Sie hat ihn so angelegt, dass er wenig Arbeit macht und maximale Freude bringt, dank Pool, Außenküche und gepflegtem Rasen



Paradies im eigenen Garten: Bianca König liebt ihren beheizbaren Pool und den englischen Rasen. Die Bedachung des Wintergartens lässt sich öffnen. Dann geht das Haus nahtlos in den Garten über

Bianca König entspannt vom Job am besten im eigenen Garten in Straubing in Niederbayern. Hier hat sie alles, was sie braucht: einen Wintergarten mit Außenküche, englischen Rasen und vor allem einen Pool. „Beim Schwimmen kann ich perfekt vom Alltag abschalten“, sagt die 50-jährige. Gemeinsam mit einem Geschäftspartner betreibt sie vier Fitnesspoints und zwei Body-Gym-Standorte. Im Sommer spielt sich das Leben von König im Garten ab. Tochter Lana (15) tummelt sich dann mit Freunden im Pool und auch Sohn Nico (19), der wegen seiner Ausbildung weggezogen ist, verbringt jede freie Minute hier. Mit besonderer Leidenschaft pflegt König ihren englischen Rasen. Er wird automatisch bewässert und von einem Roboter gemäht. „Mich macht es einfach glücklich, wenn ich in den Garten schaue und der Rasen gepflegt aussieht.“ Betreten verboten gilt hier allerdings nicht: „Wir spielen hier oft Federball oder Volleyball.“ Am liebsten aber entspannt Bianca König einfach. Etwa im Wintergarten mit Outdoorküche, Liegefläche und einer Bedachung, die geöffnet werden kann. „Bei offener Bedachung geht mein Haus nahtlos in den Garten über. Ich liebe das“, sagt König. Die 670 Quadratmeter Gartenfläche hat sie so gestaltet, dass sie wenig Arbeit machen. „Ich will nicht Sklave meines Gartens sein“, sagt sie. Deshalb hat sie sich für pflegeleichte Blumen und Sträucher entschieden. Darunter Buchsbäume, ein Schirmahorn und eine Bonsai-Kiefer. In den Beeten blühen gelbe Taglilien und lila-farbener Lavendel. Spalierobstbäume werfen im Herbst Birnen, Äpfel und Quitten ab, aus den König leckere Kuchen bäckt. König teilt ihr Glück gern, lädt oft Freunde ein und bald auch ihr Team. „Mit meinen Mitarbeitern will ich eine richtig schöne Poolparty feiern.“

TOPAKTUELLER LESESTOFF FÜR FITNESSPROFIS!

NEUROZENTRIERTES TRAINING – SO TRAINIERST DU GLEICHGEWICHT UND STABILITÄT



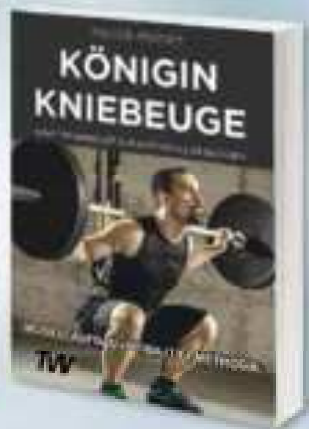
Nur wenige wissen um das unglaubliche Potenzial, das man mit gezieltem Gleichgewichtstraining ausschöpfen kann. Luise Walther erklärt anschaulich die komplexen und faszinierenden Zusammenhänge zwischen Augen, Balance, Bewegung und Atmung und zeigt mit einfachen Beispielen und Übungen, wie wir sofort aktiv werden und unser Gleichgewicht trainieren können – in jedem Alter.

ENDLICH RICHTIG AUSGESCHLAFEN – BEWÄHRTE KONZEPTE FÜR GUTE NÄCHTE



Was raubt uns eigentlich den Schlaf? Alkohol, Essen, Stress, anstrengender Sport, Koffein, Elektromog, schlechtes Raumklima... Das sind nur einige dieser gemeinen Schlafräuber, die uns oft schon – ohne dass wir es bewusst merken – weit vor dem Zubettgehen begegnen. Wie wir ihnen bewusst und entschlossen entgegentreten können, erklären zwei renommierte Schlaf- und Regenerationsexperten anhand vieler individueller Beispiele in diesem praxisorientierten Ratgeber.

KÖNIGIN KNIEBEUGE – KRAFTTRAINING MIT DER MUTTER ALLER ÜBUNGEN



Die Kniebeuge ist die „Mutter aller Übungen“ und aus keinem Krafttraining wegzudenken. Dieses Buch hilft dabei, die Kniebeuge strukturiert und beschwerdefrei aufzubauen und die eigene Leistung oder die Leistung der Klienten zu verbessern. Patrick Meinart beschreibt, wie das Zusammenspiel von Biomechanik und individueller Anatomie die Kniebeuge in ihren vielfältigen Variationen beeinflussen kann. Dabei legt er nicht nur Wert auf die technischen Komponenten, sondern räumt auch mit einigen Mythen auf.

PRAKTISCHE FUNKTIONELLE ANATOMIE – KOMPETENZ IM GESUNDHEITSSPORT



Gesundheits- und Vitalsport unterscheiden sich deutlich vom Hochleistungssport. Wäre es da nicht sinnvoll, die funktionelle Anatomie speziell für den gesundheitsfördernden Bereich aufzuarbeiten? Dieses Buch tut genau das. Es beschreibt verständlich und klar das Teamwork im Muskel-Faszien-System und setzt das Gelernte in einem ausführlichen Übungskatalog in die Praxis um. Es ist ein ideales Nachschlagewerk für Trainer und alle, die sich mit dem eigenen Körper auseinandersetzen möchten.

Weitere Fachbucheditionen erhältlich unter www.shop.bodylife-medien.com/buecher

Direkt zum Shop >



Für Genießer



Lieblingsspeise Hirschrücken. Dazu Knödel und Rotkraut und ein ausgewählter Wein. Weiß bevorzugt die Weine aus den Kellereien Lageder und Elena Walch



„Ich bin kein großer Fan von Kochbüchern“

Achim Weiß ist ein Fan der neuen, feinen Tiroler Küche. Besonders seinem Lieblingsgericht, dem Hirschbraten, kann er kaum widerstehen. Dazu gehört natürlich der passende Wein. Weiß kann einige empfehlen

Die große Leidenschaft von Achim Weiß ist neben dem Sport richtig gutes Essen. Er kocht gerne zuhause am heimischen Herd. Dort bereitet er mediterrane Rezepte oder Knödel und Saibling zu. Dabei geht er am liebsten autodidaktisch vor. „Ich bin kein großer Fan von Kochbüchern“, sagt der Inhaber des Studios „Pro Vitess“ in Leonberg.

Doch er geht auch gerne aus, entdeckt neue Restaurants und kehrt in seine Stammlokale ein, zum Beispiel die Gourmetstuben 1897 im Quellenhof Passeiertal. Dort kocht Michael Mayr. „Er ist ein wirklich sehr guter und darüber hinaus ein äußerst sympathischer Koch“, sagt Weiß.

Besonders angetan hat es Weiß die neue feine Südtiroler Küche. Ob Knödel, Speck oder Pasta – die Südtiroler Kochkunst ist für Genießer genau das Richtige. Bodenständig und mediterran leicht verbindet sie kulinarische Welten, hier trifft alpine Küche auf italienische Kochkunst. Besonders schwärmt Weiß für Hirschrücken mit Rotkohl und Knödel.

Zu einem guten Essen gehört natürlich auch ein guter Wein. Und welcher ist der beste Wein? „Jetzt wird es richtig schwierig. Einen einzelnen Wein zu nennen, ist fast unmöglich“, sagt Weiß. Sehr gute Weine im unteren Preisniveau gebe es von den Kellereien Terlan, Tramin oder Nals-Magreid. „Darüber hinaus ist die Löwengang-Linie der Kellerei Lageder ein Traum. Auch der weiße „Beyond the Clouds“ aus der Kellerei Elena Walch ist ein Hammer“, so Weiß.



Achim Weiß
Pro Vitess

Achim Weiß geht gerne gut essen oder kocht am heimischen Herd.

RICHTIG STARK!

MINDESTENS **50.000 €** MEHRUMSATZ PRO JAHR



durch digitale §20-Kurse in Fitnessclubs und Therapiepraxen

DU WILLST DAS AUCH?
TRIFF UNS
auf der FIBO, Halle 6 Stand C04

Harry Stoimenos

Dein Profi für
digitale §20-Kurse



Weitere frische Ideen
für dein Business
findest du unter
dein.aciso.com



info@aciso.com
089 - 45 09 81 30
www.aciso.com



Die Carrera-Bahn im Keller von Jörg Bornhäuser ist dreispurig und 20 Meter lang. Alles, selbst die Dekoration, hat er selbst gebaut. Im Gegensatz zu Modellen aus dem Handel ist sie nicht aus Plastik, sondern aus Holz



**FITNESS SOCIETY
CARS INSIDER**

Jörg Bornhäuser

Fitness- und Gesundheitsstudio Move

In seiner Freizeit fährt er Slotcar und kann dabei gut entspannen.



Vater-Sohn-Sache: Mit Sohn Luca tritt Jörg Bornhäuser im Team an. Ihren „Firmenwagen“ haben sie selbst gebaut, lackiert und beklebt. Kosten: 350 Euro. Damit konnten die beiden schon einige Erfolge feiern

Vollgas

Abschalten durch einschalten. Schon als kleiner Junge ist Jörg Bornhäuser Carrera-Rennbahn gefahren. Vor 25 Jahren hat er die Leidenschaft wieder entdeckt. Für Stunden verschwindet er mit seinem Sohn im Keller, um für bundesweite Rennen zu üben

Ahnte sie, welche Leidenschaft und Spaß sie entfachen würde, als seine Frau ihm vor 25 Jahren eine kleine, sieben Meter lange Carrera Rennbahn zum Geburtstag schenkte? Heute ist aus der kleinen Plastik-Carrerabahn eine 20 Meter lange Holzbahn geworden. Aus zwei Autos wurden mehr als 130. Um genügend Platz dafür zu schaffen, plante Bornhäuser beim Hausbau sogar einen größeren Kellerraum speziell für sein Hobby ein.

Rund drei bis fünf Stunden verbringt Bornhäuser am Wochenende in seinem Hobbykeller. „Sobald ich die Bahn einschalte, habe ich den Kopf frei“, sagt Bornhäuser. Auch sein Sohn fährt Slotcar. Im Keller bereiten sie sich gemeinsam auf die Rennen vor, die regelmäßig und bundesweit in Slotcar-Clubs stattfinden. Zum Beispiel in dem Club in Schwäbisch Hall, den Bornhäuser mit einigen anderen Carrera-Begeisterten gegründet hat. Dort trainieren sie auf einer vierspurigen Bahn, die 46 Meter lang ist. „Rennbahnen in der Größe lassen sich zu Hause nicht realisieren.“

Dort werden Rennen gefahren: „Das ist wie Formel 1 im Kleinen.“ Auch die Autos sind, wie die Bahnen, Eigenbauten. Selbst die Reifen der Rennautos sind selbst hergestellt. Vater und Sohn treten als Team „Move Racer“ an. Obwohl Slotcarfahren körperlich nicht anstrengend ist, hat Bornhäuser bei den Rennen, die gerne auch mal über 10 Stunden gehen, einen deutlich erhöhten Puls. „Das schnelle und präzise Fahren benötigt vor allem eine hohe Konzentration. Denn fährt man zu schnell, fliegt man aus der Spur, fährt man zu langsam, ist man nicht vorne dabei.“ Vor kurzem hat das Vater-Sohn-Team bei einem bundesweiten Rennen den zweiten Platz belegt. „Es freut mich, dass unser 15-jähriger Teenie sich immer noch für das Hobby begeistert und wir so gemeinsam unsere Freizeit verbringen“, so der stolze Vater..



Premium Fit

Das Sonderkonzept für Ihr Fitnessstudio

HIGHLIGHTS:

- Prämienberechnung nach Studiogröße (Quadratmetermodell)
- Pauschale Versicherungssumme von € 3 Mio. für die Inhaltsversicherung, gegen folgende Gefahren: Feuer, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl/Vandalismus und Sturm/Hagel. (Optional Elementar, unbekannte Gefahren und Elektronik zusätzlich versicherbar.)
- Glasversicherung ohne Begrenzung
- Ertragsausfallversicherung von jeweils € 3 Mio., bei einer Haftzeit bis zu 24 Monate
- Betriebshaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme € 5 Mio. für Personen-, Sach- und Vermögensschäden
- Nachlässe für Filialisten

fit⁺

Sie sind Inhaber/Lizenznehmer eines

Fit+ Studios?

Auch hier haben wir ein Sonderkonzept nach benötigten Versicherungssummen.

- Sachinhalt- mit Ertragsausfallversicherung bis zur vereinbarten Höchstentschädigung
- Außen- und Innenverglasung, einschließlich Werbeanlagen
- Ergänzende Gefahren an der technischen Betriebseinrichtung
- Betriebshaftpflichtversicherung für Personen-/ Sach- und Vermögensschäden

Work-Life-Balance in Ordnung: Dieser Strand ist das Homeoffice von Christian Neumaier. Er liegt bei Camyuvu, einem Badeort an der türkischen Riviera. Der Robinson-Club gilt hier als der Partyort des Unternehmens. Zweimal im Jahr kommt Christian Neumaier her, immer am Anfang und Ende der Saison. Was ihn herzieht: „Sonne, Strand, nette Leute – und abends Party. Ich stehe nicht immer bis drei Uhr auf der Tanzfläche, aber manchmal.“



„Im Winter gehe ich dreimal Skifahren, im Sommer geht's dreimal an den Strand“



Christian Neumaier verreist gern All-Inclusive – ob mit Robinson, Frosch Sportreisen oder per Kreuzfahrt. Er mag die Abwechslung, die diese Art des Reisens bietet: viel Sport, gutes Essen, nette Gesellschaft. Seinen Laptop hat er immer dabei. Neumaier arbeitet am Pool oder am Strand

Arbeiten, wo andere Urlaub machen. Diesen Traum lebt Christian Neumaier. Rund 13 Mal im Jahr verreist er für ein bis zwei Wochen. „Ich hab meinen Laptop immer dabei und kann von überall aus arbeiten“, sagt der Inhaber von zehn Fitness Points und zwei Physiotherapie-Praxen im Allgäu.

„Im Winter gehe ich dreimal Skifahren, im Sommer geht's dreimal an den Strand.“ Meist verreist er mit Frosch Sportreisen, die organisierte Gruppenreisen mit Sport- und Ausflugsprogramm anbieten.

„Für mich stimmt einfach die Mischung“, sagt Neumaier. „Viele Aktivitäten, gute Leute, tolles Essen. Es entsteht immer schnell eine gute Gruppendynamik, weil bei Frosch viele Teilnehmer alleine reisen“, sagt der 45-jährige. Dort steht neben Baden auch Radfahren auf dem Programm. Dieses Jahr war er mit Frosch Sportreisen schon in Italien, Thessaloniki und auf Korfu. Und zum Skifahren in Saalbach und Ischgl.

Sein normaler Tagesablauf auf Reisen sieht so aus: bis mittags Sport treiben, den Nachmittag am Strand verbringen und etwas arbeiten. Abends ein Bier trinken und nette Gesellschaft. Ja, Neumaiers Homeoffice befindet



sich am Strand. „Ich hab mir die Arbeit gut mit meinem Angestellten aufgeteilt. Er ist der operative Geschäftsführer und ich mache das Back Office – auch von unterwegs.“ Die Steuer und Überweisungen kann ich von überallher machen. Vor drei Jahren hat Neumaier diese Art des Reisens für sich entdeckt. „Das begann 2021, nach Corona. Davor hatte ich eine Beziehung.“ Zweimal im Jahr zieht es Neumaier außerdem in den Robinson Club in Camyuva/Türkei, ein Badeort an der türkischen Riviera in der Nähe von Antalya. „Der Partyclub von Robinson“, sagt Neumaier. Und wieder ist es die Mischung, die ihn begeistert: „Du kannst sehr viel Sport machen, viele Kurse, super Essen, und abends Party mit netten Leuten. „Ich feiere gern. Zum Sterben bin ich noch zu jung. Ich stehe zwar nicht immer bis drei Uhr morgens auf der Tanzfläche, aber manchmal gerne.“

Dazu kommen für Christian Neumaier zwei Kreuzfahrten pro Jahr. Bald startet er eine Europaküstentour – von Hamburg über Rotterdam nach Southampton. Im November geht's dann nach Südnorwegen. „Kreuzfahrten sind für mich cool, weil ich mir gern viele verschiedene Gegenden anschau... Neumaier hat keine Frau und keine Kinder. „Für mich ist diese Art des Reisens perfekt. Selbst bei großen Reisen mit 200 Leuten war noch nie ein Vollarschloch dabei.“ Im Gegenteil: Neumaier hat auf Reisen schon einige Freundschaften geschlossen. „Am Freitag treffe ich mich mit einigen Froschis aus Hamburg, mit einigen unternehme ich eine bald eine zweiwöchige Reise nach Thailand.“



Christian Neumaier
Geschäftsführer CN
Fliegt jedes Jahr zweimal
in den Robinson Club
nach Camyuva



Die Mischung macht's: Dreimal pro Sommer und dreimal pro Winter verreist Neumaier mit Frosch Sportreisen. Ihn begeistert das Sportprogramm: Segeln, Canyoning oder Radfahren. Neumaier ist passionierter Mountainbiker. Sein gewöhnlicher Tagesablauf: Vormittags Sport, nachmittags an den Strand und am Laptop arbeiten und abends nette Leute – für ihn der perfekte Mix.

Training mit Plan

TrainingPeaks.com ist eine App für Profis. Die Software klärt über persönliche Werte wie Puls, Kraft, oder Herzfrequenz auf und liefert sogar einen persönlichen Trainingsplan

Als Sportprofi überlässt Jan Rothe seine Trainingswerte nicht dem Zufall. Der leidenschaftliche Radfahrer setzt auf die App TrainingPeaks.com, die für ihn die optimale Anwendung zur Trainingssteuerung ist. „Sie ist extrem ausgereift, und ganz viele Profis nutzen sie“, sagt er.

Rothe betreibt den Sportpark Johannesplatz, ein großes Fitnessstudio in Erfurt. Die Software informiert ihn über Puls, Kraft, Trittfrequenz, Entfernung, Herzfrequenz – auch über den Trainingsplan, den ihm sein Trainer für den heutigen Tag aufgestellt hat. Denn die App liefert nicht nur Trainingswerte, sondern auch ein Eins-zu-Eins-Coaching, das speziell auf den Trainierenden



Die Daten aus der App lassen sich auch auf die Smartwatch laden. TrainingPeaks liefert nicht nur eine genaue Auswertung verschiedener Werte, sondern auch einen persönlichen Trainingsplan

zugeschnitten ist. „So vermeide ich Über- und Untertraining“, sagt Rothe. Seine heutige Aufgabe: fünf Mal vier Minuten so schnell wie möglich fahren.

Abgesehen vom Trainingsplan bietet die App noch viele weitere Vorteile. „Auf einem gewöhnlichen Tacho sehe ich, wie ich im Moment fahre. Auf der App sehe ich die gesamte Auswertung. Wie hat sich mein Puls entwickelt? Habe ich Leistungseinbußen oder bleibe ich konstant?“ Nach dem Training wertet Rothe die von der App gelieferten Daten dann gemeinsam mit seinem Trainer aus. Anschließend erarbeitet der Trainer einen Plan für den nächsten Tag. TrainingPeaks eignet sich übrigens nicht nur fürs Radfahren, sondern auch für andere Sportarten.

Wenn er nicht darauf sitzt, hängt das Rad bei Rothe an der Bürowand



Jan Rothe

Sportpark Johannesplatz,
Rothe trainiert mit der App
TrainingPeaks.com

Digitaler Lesestoff für Ihre Mitglieder

Mehr als 150 aktuelle
Zeitungen und Magazine
zum kostenfreien
Download für Ihre
Mitglieder.

Hygienisch und
tagesaktuell



Ihre Vorteile:

- Zufriedene Kunden
- Dauerhaft weniger Fluktuation
- Weniger Kosten für Medien
- Einfache Abläufe
- Kein Aufwand
- Wettbewerbsvorsprung



fitnessmagazine.biz
Digitaler Lesestoff für deine Mitglieder



„Mein Herz schlägt für das Imkern“

Von der Musik zum Honig:
Frank hat jetzt zwei berufliche
Standbeine

Ein echter Hit

Nach 25 Jahren als Musikproduzent in der Fitnessbranche entdeckt MisterMusic Frank eine neue Leidenschaft: das Imkern. 18 Bienenvölker leben heute in seinem Garten und sammeln Honig für die neue Ernte. Der Honig von 2023 ist bereits komplett ausverkauft

MisterMusic Frank hat eine Mission: den Menschen ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern. „Früher habe ich das vor allem mit Musik erreicht, sagt Frank, der im Jahr 1997 begann, Fitnessmusik zu produzieren, um Geld für sein BWL-Studium zu verdienen. Jetzt hat er ein zweites Standbein: „Die Leute lächeln jetzt, wenn sie meinen Honig auf der Zunge haben“, sagt Frank. Er ist vom Musik- ins Honiggeschäft gewechselt und das kam so: 2018 hat er sich ein Bienenvolk zugelegt, weil er seinen eigenen Honig ernten wollte. „Der Honig aus dem Super-



Ab Juli 2024 wieder im Online-shop: Der WOW! Honig von MisterMusic Frank

markt ist oft minderwertig. Außerdem fand ich es cool, mein eigenes Bienenvolk zu haben“, erklärt Frank. Er fand Gefallen am Leben der Bienen und im nächsten Jahr lebten zwei weitere Völker in seinem Garten. „In der Natur konnte ich schon immer am besten abschalten. Mit verdreckten Knien entstanden manchmal die coolsten Musikkonzepte“, sagt Frank. Heute besitzt Frank stolze 18 Bienenvölker. Im Internet vertreibt er seinen Honig unter wowhonig.de. Die Ernte 2023 ist bereits ausverkauft. „Auch in Zukunft werde ich hin und wieder Musik produzieren“, sagt MisterMusic Frank, „aber mein Herz schlägt jetzt für das Imkern.“



**FLOORING SOLUTION
FOR EVERY SEGMENT**

**Maximale
Performance
mit Tarkett**

**Überwinde deine Grenzen.
Nutze dein volles Potenzial.**

Egal ob deine Kunden Gewichte stemmen, Yoga praktizieren oder beim Cardio-Training ins Schwitzen kommen. Mit Tarkett bleibt dein Fitness-Studio immer in Bestform. Unsere Böden sind ästhetisch, strapazierfähig, leicht zu reinigen, rutschsicher und schonend für Gelenke und Körper.



Finde hier unsere
Sport Broschüre

**ENTDECKE UNSERE BÖDEN
AUF DER FIBO IN HALLE 8, STAND E32**

www.tarkett.de

 **Tarkett**

BIGGER IS

DHZ Fitness, einst eine bescheidene Unternehmung in der Garage eines ehrgeizigen Unternehmers, hat sich zu einer der führenden Größe in der Fitnessbranche entwickelt und verkörpert damit das chinesische Erfolgsmärchen par excellence. Was als kleiner Garagenbetrieb mit der Herstellung einfacher Hanteln und Gewichte begann, hat sich zu einem multinationalen Unternehmen entfaltet, dessen Produkte weltweit zu finden sind.

Im Jahr 2002 legte der Gründer von DHZ Fitness in China den Grundstein für das, was heute als eines der führenden Unternehmen in der Produktion von professionellen Fitnessgeräten bekannt ist. Begonnen in einer bescheidenen Garage, hat sich DHZ Fitness zu einem Riesen der Branche entwickelt, der inzwischen eine gigantische Fabrik mit einer Fläche von rund 400 000 Quadratmetern sein Eigen nennt. Diese Entwicklung markiert nicht nur das exponentielle Wachstum des Unternehmens, sondern auch den unerschütterlichen Unternehmergeist seines Gründers, der das Unternehmen auch heute noch leitet.

DHZ Fitness hat sich durch die Herstellung von Original Equipment Manufacturer (OEM)-Produkten für weltbekannte Marken einen Namen gemacht, darunter auch für zwei deutsche Marken, die dadurch den Zugang zum asiatischen Markt finden. Die Expansion und der Erfolg von DHZ sind nicht zuletzt auf die Fähigkeit zurückzuführen, sich den Bedürfnissen eines globalen Marktes anzupassen und gleichzeitig die Qualität und Innovation seiner Produkte stets zu verbessern.

BETTER

VISION 70

Vom kleinen Garagenbetrieb zum multinationalen Unternehmen

HINTERGRUND 73

Das Erfolgsgeheimnis hinter der Preisstrategie von DHZ

INNOVATION 74

Containerdeal als Gamechanger fürs Budget

FIBO-HIGHLIGHTS 75

Ausblick auf die Neuheiten, die DHZ auf der Messe zeigt

DHZ SPECIAL



David von Hase auf dem Gelände des Neubaus

Die neue DHZ Gigafactory eröffnet
Juni 2024

400.000
Quadratmeter

2000
Geräte am Tag

600
Roboter

Fotos: © DHZ



David von Hase

DHZ Gründer Zhou Yueming

Michael Birk



Ein Meilenstein in der Entwicklung des Unternehmens sind die aktuellen Investitionen in fast 600 Schweißroboter, die bis zum Ende des Jahres die tägliche Produktionskapazität auf 2 000 Geräte steigern sollen. Diese technologische Aufrüstung unterstreicht das Engagement von DHZ für Effizienz und Spitzenleistung in der Fertigung.

In einer strategischen Wende hat DHZ seit 2023 begonnen, sein Produktmanagement stärker auf die spezifischen Anforderungen des europäischen Marktes auszurichten. Diese Initiative wird von David von Hase, einem der europäischen Geschäftsführer, geleitet. David verbringt jeden Monat Zeit im Werk, um mit seinem Team an Detailverbesserungen, Qualitätssteigerungen und neuen Entwicklungen zu arbeiten. Diese enge Zusammenarbeit und der direkte Austausch sind entscheidend, um die Produkte von DHZ noch besser auf die Bedürfnisse und Standards des europäischen Marktes abzustimmen.

Ein weiterer Beweis für das hohe Qualitätsbewusstsein von DHZ ist die Einführung von Dauerbelastungsprüfungen für die Geräte, die weit über die EU-Normen hinausgehen. Mit Robotern werden die Geräte einer Belastung von 300 000 Lastwechseln ausgesetzt, um ihre Langlebigkeit und Zuverlässigkeit sicherzustellen – ein klarer Hinweis darauf, dass DHZ keine Kompromisse bei der Qualität eingeht.

Das langfristige Ziel von DHZ ist es, die Lücke zu den etablierten Weltmarken zu schließen und sich als führender Hersteller in der Fitnessbranche zu etablieren. Mit der geplanten Erweiterung der Fabrik im Jahr 2025 setzt DHZ Fitness seinen ambitionierten Weg fort, die Grenzen dessen, was in der Herstellung von Fitnessgeräten möglich ist, neu zu definieren und dabei stets die Bedürfnisse der Nutzer und Studioinhaber im Blick zu behalten.



David von Hase unterstützt seit Juni 2023 das
Produktmanagement von DHZ Fitness

QUALITÄT ZUM KLEINEN PREIS

600 Schweißroboter werden in der Fabrik in China eingesetzt

Qualität zu günstigen Preisen – das Erfolgsgeheimnis hinter der Preisstrategie von DHZ Fitness

DHZ Fitness verfolgt eine klare Philosophie: hochwertige Fitnessgeräte zu den bestmöglichen Preisen anzubieten. Dies wird ermöglicht, indem fast alle Produkte im eigenen Haus gefertigt werden, wodurch zusätzliche Kosten durch externe Zulieferer wegfallen. Die Strategie, große Mengen zu verkaufen, erlaubt es DHZ, ihre Produkte zu besonders günstigen Preisen anzubieten und gleichzeitig ein schnelles Wachstum zu sichern.

Innovative Produktionsmethoden stehen im Mittelpunkt des Erfolgs von DHZ. Das Unternehmen investiert kontinuierlich in neue Technologien, um effizienter und qualitativ hochwertiger zu produzieren. Trotz der niedrigen Preise wird bei DHZ nicht an der Qualität gespart: So werden beispielsweise alle Rohrenden mit langlebigen Aluminiumkappen statt mit Kunststoff versehen, und die Schweißnähte werden mithilfe von Robotern optimiert.

DHZ beweist, dass es möglich ist, Qualität und günstige Preise zu vereinen, ohne Kompromisse einzugehen. Mit mutigen Marktstrategien und dem Fokus auf Innovation und Effizienz in der Produktion setzt DHZ neue Maßstäbe in der Fitnessbranche.



Durch hohe Bestände und Produktionskapazitäten zu günstigen Preisen



Bei DHZ wird auf jedes Detail, wie etwa Schweißnähte, geachtet



OUT OF THE BOX

*Der Gamechanger in der Fitnessbranche – Der DHZ Container Deal.
Mit dem DHZ Container Deal sichern Sie sich nicht nur revolutionäre
Fitnessgeräte, sondern sparen auch beträchtlich bei der Komplettausstattung
Ihres Studios – ein echter Gamechanger für Ihr Budget!*

5

**Jahre All-Inclusive-Angebot:
Verlängerte Garantie und
kostenlose Ersatzteile**

In Zeiten steigender Preise für Equipment, Zinsen für Finanzierungen sowie wachsender Logistik- und Lohnkosten bietet DHZ Fitness eine innovative Lösung für Fitnessstudios, die in neue Projekte investieren oder bestehende Einrichtungen aufwerten möchten: den DHZ CONTAINER DEAL. Diese einzigartige Möglichkeit erlaubt es, hochwertige Fitnessgeräte zu besonders konkurrenzfähigen Konditionen zu erwerben. Durch eine Bestellung ab einem 40-Fuß-Container, lieferbar an jede Adresse in Deutschland, können Studio-betreiber erheblich sparen, insbesondere durch die Option der Selbstmontage und der Übernahme der Geräte direkt ab Bordsteinkante. Zusätzlich erhalten Studiobetreiber und -Betreiberinnen verlängerte Garantiezeiten für 5 Jahren kostenlosen Ersatzteilen (Verschleißteile ausgenommen). Damit unterstreicht DHZ Fitness sein Engagement für Qualität und Kundenzufriedenheit.

Diese Initiative ermöglicht es Fitnessstudios, trotz der finanziellen Herausforderungen durch die aktuellen wirtschaftlichen Bedingungen, ihre Ausstattung zu erneuern oder zu erweitern.

FIBO HIGHLIGHTS

Auf der diesjährigen FIBO wird DHZ Fitness mit neuen Innovationen und Produkthighlights die Fitnessbranche überraschen und begeistern. Am Stand C17 und E18 in Halle 6 wird DHZ Fitness mit einem besonders großen und innovativen Stand auftreten. Wir haben die Produkthighlights schon mal genauer unter die Lupe genommen

KOMFORTABLES KRAFTTRAINING AN DEN NEUEN DHZ PLATE LOADED INNOVATIONEN

DHZ Fitness hebt das Krafttraining auf ein neues Niveau mit der Einführung der Plate Loaded GLADIATOR-Serie. Diese Serie besticht durch ein spezielles Design, das auf optimale Muskelstimulation mit minimalem Verletzungsrisiko abzielt. Das „Floating Yoke Design“ ermöglicht eine optimale Anpassung der Trainingsposition für Trainierende jeder Größe. Zudem sind alle 20 Modelle der GLADIATOR-Serie mit praktischen Einstiegshilfen ausgestattet, die den Zugang und die Nutzung der Geräte erleichtern.

Darüber hinaus werden einige Modelle der bereits etablierten Y900-Serie ebenfalls mit Starthilfen ausgestattet. Diese Neuerung ermöglicht eine schnelle und einfache Geräteeinstellung, sodass Nutzer ohne Verzögerung in ein effektives und sicheres Workouts starten können.

Neue DHZ GLADIATOR Plate
Loaded Serie



Y900 Plate Loaded Serie mit
Einstiegshilfe



Mit dem DHZ Cardio zu
personalisiertem Ent-
ertainment während des
Ausdauertrainings. Dank
Bildschirm-Spiegelung zu
günstigen Konditionen



SMART CARDIO – MAXIMALES ENTERTAINMENT ZU GÜNSTIGEN KONDITIONEN

Die neue Smart-Cardio-Linie von DHZ Fitness revolutioniert das Ausdauertraining mit einem personalisierten Entertainment-Angebot. Dank der innovativen "Screen-Mirroring"-Funktion lassen sich Inhalte von Smartphones und Smartwatches direkt auf das elektrisch drehbare 24-Zoll-Display übertragen. Diese Personalisierung spart nicht nur Kosten für teure Entertainment-Software, sondern macht die Geräte auch zu einer preisgünstigen Option. Im Vergleich zu anderen Cardiogeräten mit integrierten Entertainment-Systemen ist DHZ Fitness somit eine wesentlich günstigere Alternative.



Neue Serie, Neues Design,
Neue Features



Verkleidung in
Holz und anderen
Strukturmustern

KRAFTGERÄTESERIE ELITE PRO MIT INNOVATIVEM DESIGN

Die Elite Pro Serie, eine Weiterentwicklung der bereits etablierten Fusion Pro Serie, erweitert das Angebot mit einem vielseitigen Maschinenportfolio für ein umfassendes Krafttrainingserlebnis. Mit neuen Farboptionen und Designmöglichkeiten positioniert sich die Serie als eine zeitgemäße Wahl für Fitnessstudios, die großen Wert auf moderne und innovative Trainingsgeräte legen.

Neue Serie Elite Pro überzeugt
durch edlem Design und
maximalen Komfort



Modulare Evost III Kabel-
stationen für individuelle
Aufbauoptionen

REVOLUTIONÄRE FLEXIBILITÄT – DIE EVOST III KABELSTATIONEN

Die Kabelstationen der Evost III Serie überzeugen durch Anpassungsfähigkeit und Funktionalität. Dank eines innovativen Produktdesigns ermöglicht das System eine beispiellose Flexibilität: Jedes Element kann variabel und sogar nachträglich in einem Vierer-Turm an jeder Position angebracht werden. Diese Modularität wird durch DHZs neuartige Verbindungslösungen weiter verstärkt, die nun auch „kurze“ Verbindungen für schmalen Kabelzug oder „diagonale“ Verbindungen im 45-Grad-Winkel ermöglichen. Diese Vielfalt an Anpassungsmöglichkeiten bietet den Nutzern eine zuvor unerreichte Freiheit, die Station gemäß ihren individuellen Bedürfnissen und Präferenzen zu konfigurieren, ohne dass zusätzliche Kosten entstehen, selbst wenn keine der neun Standardkonfigurationen zuzug.

Für zusätzlichen Komfort sorgen neu eingeführte Haltegriffe und Zusatzgewichte, die das Training angenehmer gestalten. Die innovative variable Wand für Handgriffe erweitert diese Benutzerfreundlichkeit um ein weiteres Element. Sie ermöglicht es, Haken in einem Raster anzubringen, wodurch Griffvarianten übersichtlich und ordentlich verstaut werden können.



CORE CIRCLE - The perfect
Core - Slim and strong

OPTIMIERUNG DES RUMPFTRAININGS: DER DHZ CORE CIRCLE

DHZ Fitness präsentiert mit dem neuen CORE Circle eine zielgerichtete Trainingslösung, die es Mitgliedern erlaubt, effektiv einen starken und schlanken Rumpf zu trainieren. Seine Effektivität basiert auf der Fähigkeit, den Trainingserfolg durch zielgerichtete Übungen an allen notwendigen Übungsstationen zu maximieren.

Eine der herausragenden Eigenschaften des CORE Circle ist seine Flexibilität in der Aufstellung. Egal, ob es sich um ein kleines Studio handelt oder um ein großes Fitnesscenter, der CORE Circle passt sich mühelos an. Er kann als Kreis für Gruppentrainings mit vier oder sechs Teilnehmern konfiguriert werden oder linear bzw. in einer Ecke für individuelle Trainingssequenzen platziert werden. Diese Vielseitigkeit ermöglicht es Fitnessstudios jeder Größe, ihren Mitgliedern eine optimale und personalisierte Trainingsmöglichkeit zu bieten.

Mit dem DHZ CORE Circle wird das Rumpfttraining nicht nur effizienter, sondern auch attraktiver für Mitglieder, die nach spürbaren Ergebnissen in kürzester Zeit streben. DHZ Fitness setzt damit neue Maßstäbe im Bereich des funktionellen Trainings und unterstützt Trainierende dabei, ihre Fitnessziele effektiv zu erreichen.



Michael Birk auf der FIBO

*Besuchen
Sie uns auf unseren
FIBO Ständen C17
und E18 in Halle 6*

Michael Birk
CEO DHZ



Der perfekte Trainingsboden
für dein Studio

DER ULTIMATIVE SPORTBODEN – DHZ SILENCER TRAININGSBODEN

Der neue SILENCER Trainingsboden minimiert Lärm und schützt Bodenbeläge.

Die einzigartige Hexagon-Konstruktion des Bodenbelags ist speziell dafür entworfen, auch den anspruchsvollsten Fitness-Routinen standzuhalten. Die innovative Gestaltung mit Luftkammern sorgt für außergewöhnliche Dämpfung. Darüber hinaus absorbiert der Boden Schall und Vibrationen effektiv, was zu einer ruhigeren und angenehmeren Trainingsumgebung beiträgt.

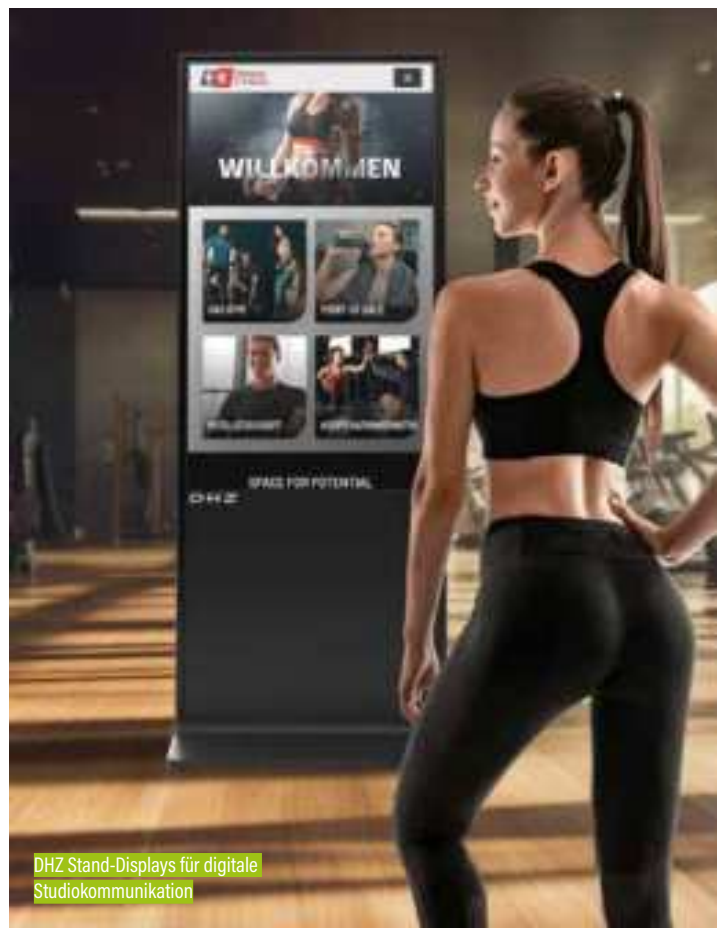


DHZ Silencer Trainingsboden

MIT DHZ STAND-DISPLAYS ZUM DIGITALEN STUDIOERLEBNIS

Die Integration von DHZ Stand-Displays in Fitnessstudios revolutioniert das Trainingserlebnis. Diese digitalen Bildschirme bieten eine interaktive Plattform, die nicht nur für die Anzeige von Trainingsanleitungen und -programmen genutzt wird, sondern auch für die Präsentation von Gesundheitstipps und Studioinformationen. Der Einsatz digitaler Displays steigert die Motivation der Mitglieder. Zudem ermöglichen sie eine effiziente Kommunikation und Interaktion, was das Studioerlebnis modernisiert und den Mehrwert für die Mitglieder deutlich erhöht.

„Mit unserer großen Produkt-
offensive bauen wir unsere
Big-Player-Rolle aus“



DHZ Stand-Displays für digitale
Studiokommunikation

Clubmanager Felix Weirich hat uns durch sein Reich geführt. Stimmungsvolle Fototapeten bestimmen sowohl im Premium- als auch im Discountclub die Optik und erlauben Trainings mit schönem Ausblick



Doppelt geht

Der Springer Fitness- und Gesundheitsclub in Zweibrücken vereint auf clevere Weise die Bedürfnisse von Premium- und Discountkunden unter einem Dach. Im Gespräch mit Lars Springer haben wir über die Unterschiede der beiden Studios und den Erfolg dieses Kombi-Konzepts in Zweibrücken gesprochen

Der Grund, einen Kombi-Club zu eröffnen, war ganz einfach: „Die Immobilie war zu groß und das Einzugsgebiet zu klein, um ein klassisches Premiumstudio zu eröffnen“, erklärt Lars Springer.

Die Immobilie bot ideale Voraussetzungen: Zwei miteinander verbundene Gebäude mit insgesamt 2.100 Quadratmetern Fläche. Auf der einen Seite finden die Kunden nun den klassischen Springer Fitness- und Gesundheitsclub, der sich auf ganzheitliche Gesundheit konzentriert. „Uns ist wichtig, Kraft, Beweglichkeit, Koordination und Ausdauer miteinander zu verbinden“, betont Springer.

Trainierende erhalten individuelle Betreuung von einem Trainer, der nicht nur einen Trainingsplan erstellt, sondern bei Bedarf auch einen Ernährungsplan konzipiert. Zudem werden Reha-Sport und Präventionskurse angeboten, die von den Krankenkassen subventioniert werden. Mit Egym, Precor und



„Entscheidend ist eine deutliche Differenzierung“

Lars Springer



besser

Sensopro kommen hochwertige Geräte zum Einsatz. Nach dem Training können Mitglieder in der Sauna entspannen. Dafür zahlen sie 15 Euro pro Woche.

Der Discountclub mit dem Namen „Fitnesshouse“ bietet Matrix-Geräte und funktioniert zeitweise komplett ohne Personal. „Die Geräte sind heute so sicher, dass man beim Training nichts mehr falsch machen kann“, so Springer. Die Duschen und Umkleiden im Fitnesshaus sind deutlich kleiner als in der Premiumsparte, und es gibt keine Sauna. Trotzdem zahlen Mitglieder mit 6,90 Euro pro Woche vergleichsweise wenig. Das personallose Fitnesshaus hat länger geöffnet als der Springer-Club: An sieben Tagen die Woche von 6 bis 23 Uhr können Kunden dort digital einchecken. „Unsere Premiumkunden haben automatisch Zugang zum Discountclub“, so Springer. Insgesamt betreibt Springer 19 Filialen, darunter drei Springer-Clubs und 16 fit+-Studios.



Gewinnertypen



Bei der Verleihung des body LIFE Awards traf sich zum 23. Mal das Who's Who der Fitnesswelt, um die begehrte Auszeichnung gemeinsam zu feiern



Am 12. Oktober 2023 wurden zum 23. Mal die body LIFE Awards in 15 Kategorien vergeben. Das Besondere: Dieser Preis kommt direkt von der Basis! Studiobetreiber haben ihre Favoriten nominiert und darüber abgestimmt. Als das Fachmedium für die Fitnessbranche hatte body LIFE zum 23. Mal eine Marktforschung zur Beliebtheit von Anbietern der Fitnessbranche in Auftrag gegeben. Das Mannheimer Forschungsinstitut Würtenberger (FIW) hatte anhand einer repräsentativen Telefonbefragung insgesamt 750 Studioleiter nach den bekanntesten Marken und Unternehmen in den jeweiligen Kategorien befragt.

Durch den Abend in Dr. Thompson's Seifenfabrik in Düsseldorf führte Ben Arnold, Geschäftsführer und Chefredakteur von bodyLIFE Medien. Und das sind die Gewinner: Im Bereich Kraftgeräte konnte sich in diesem Jahr gym80 nach längerer Zeit wieder über den ersten Platz freuen. „Endlich geht der Award wieder zu uns in den Ruhrpott – da gehört er hin“, freute sich Kommunikationschefin Carolin Kämpf. Zum dritten Mal in Folge konnte sich das Münchner Perform-Better-Team den ersten Platz sichern. Ebenfalls erfreut und hochmotiviert zeigten sich Alexander Kraut und David Körner vom inhabergeführten Inkassounternehmen Kohl. Erstmals konnten die Profis aus dem Bereich Forderungsmanagement den Siegerpokal mit nach Münster nehmen. Bei der anschließenden Aftershow-Party konnten die Teilnehmer dann alte Kontakte pflegen und neue knüpfen.

Abgeräumt: Einen Preis mit nach Hause nahmen die Macher der Indoor Cycling Group und Life Fitness von Gym80 und von milon und Five (von oben nach unten)

MEHR PRÄMIE GEHT NICHT!



LEISTUNGSSPORT-ABO
6 AUSGABEN

**JETZT ABO ABSCHLIESSEN
UND PRÄMIE SICHERN**

Diese Chance kommt nie wieder: Jetzt 1-Jahres-Abo LEISTUNGSSPORT für 60 Euro abschließen und das POWERBAND SET **TUBE** gratis dazu bekommen.

POWERBAND SET TUBE

Das Powerband Set **TUBE** wird mit drei Bändern in verschiedenen Widerstandsstufen und zwei gepolsterten Anti-Rutsch-Griffen geliefert – für ein maximal flexibles Training. Ideal zur Kräftigung und Straffung von Ober- und Unterkörper. Damit verwandelt sich jeder Raum, ob unterwegs oder zu Hause, in das „kleinste Fitnessstudio der Welt“.

PRÄMIE



**POWERBAND SET
TUBE**

IM WERT VON

36,95€

LEISTUNGSSPORT.NET/ABONNEMENT



Klasse Treffen

Am 23. Februar 2024 fand erstmalig das DIFG-Event „Fitness meets Reha“ statt – in der Rehaklinik Wiesengrund in Bad Sassendorf. Zahlreiche Verbandsmitglieder informierten sich vor Ort darüber, wie sich Rehabilitation und Fitness erfolgreicher verknüpfen lassen

Drei Wochen dauert der Reha-Aufenthalt in der Klinik in der Regel. In dieser Zeit werden den Patienten viele Bewegungsangebote unterbreitet – inklusive Fitnesstraining an Geräten. Für einen nachhaltigen Heilungserfolg sollte dieses Training nach dem Aufenthalt fortgesetzt werden – am besten in einem entsprechend qualifizierten und ausgestatteten Fitnessstudio. Was in der Theorie logisch und einleuchtend klingt, birgt in der Praxis Tücken: Zum einen stellt sich die Frage, wie die oft betagten Patienten die passende Einrichtung finden, in der kompetent auf ihre Handicaps eingegangen wird – und in der sie sich auch wohl und angenommen fühlen. Zum anderen muss geklärt werden, inwieweit Klinik und Club sich so engmaschig vernetzen, dass ein möglichst nahtloser Übergang von der Reha ins Training stattfinden kann. Entsprechende Kooperationen und Initiativen sollten im

Optimalfall dann auch von den Krankenkassen unterstützt werden.

Diese und viele weitere Aspekte wurden im Rahmen des von dem Deutschen Industrieverband für Fitness und Gesundheit (DIFG) veranstalteten „Fitness meets Reha“ erörtert. Dieser ermöglichte Industrievertretern den Austausch mit Geschäftsführung, Chefarzt, Therapieleitung, Psychologin und Ernährungsberatung des Klinikbetriebs. Daraus resultierten spannende Erkenntnisse.

„Wir wollen mit diesem Event zwei Welten verknüpfen“

DIFG-Geschäftsführer Thorsten Rebek

So unterschiedlich Abläufe und Strukturen in Kliniken und Fitnessstudios auch sein mögen, die grundsätzliche Motivation ist dieselbe: Menschen zu mehr Lebensqualität durch mehr Bewegung zu verhelfen. Fitnessstudios können durch Rehakliniken also tatsächlich zusätzliche Mitglieder gewinnen, es fehlt hierzu aber noch ein Masterplan. Damit sich das ändert, wird der Austausch fortgeführt.

fit⁺

KOMM IN
HALLE 10.2
STAND H85
UND LASS DICH
BERATEN!



EIN GANZER CLUB AUF DER FIBO



Mit
5.000 €
zum eigenen Club

**DIGITAL
PERSONALLOS
EFFEKTIV**

www.fitplus-club.de



Höhepunkt des Events war das Gala Dinner



Gastgeber Björn Krämer (r.) mit Teilnehmern



In Amsterdam Pflicht: Fahrradtour



Die Grachtentour war Teil des Rahmenprogramms



Abendessen im „Grand Café“ Restaurant 1e Klas

Lustreise

Wieder einmal versammelte sich die professionelle Fitnessbranche zum Krämer Fitness Event – dieses Mal in Amsterdam

Beim 8. Krämer Fitness Event im September 2023 traf sich einmal mehr alles, was in der Fitnessbranche Rang und Namen hat. Dieses Mal versammelten sich die rund 150 Teilnehmer in Amsterdam, um auf höchstem Niveau Kontakte zu knüpfen, etwa beim Speeddating an 50 Tischen gleichzeitig. Da kam garantiert keine Langeweile auf. Ebenso wenig beim Sightseeing der gut aufgelegten Fitnessmacher – mit Grachtentour, Museumsbesuch und Fahrradausflug. Ausgelassene Stimmung herrschte auch beim Abendessen im „Grand Café Restaurant 1e Klas“. Höhepunkt des Treffens war wie immer das Gala Dinner, das dieses Mal in der berühmten Amsterdamer Kirche „Rode Hoed“, stattfand. „Das Event war erneut schon Wochen vorher komplett ausgebucht. Wir konnten wieder einmal die besten und wichtigsten deutschen Fitnessmacher bei uns begrüßen, die unsere einzigartige Mischung aus Business und Entertainment zu schätzen wissen“, sagte Schirmherr Björn Krämer zufrieden im Anschluss an die rundum gelungene Veranstaltung.

Wir waren dabei

Axel Arnsberg, Torsten Boorberg, Ladi Ceke, Fued Demni, Maik Ebener, Rainer Eitelmann, Dr. Hans Geisler, Mario Görlach, Christin Görlach, Wolf Harwath, Christoph Hermann, Heike Hermeling, Tim Horst, Chang Hun-Jo, Thomas Janz, Kristian Kroth, André Laux, Mario Manke, Peter Maruhn, Christian Neumaier, Chris Rapior, Ben Schön, Stephan Sinner, Lars Springer, Alexander Sosa, Michael Teller, Frank Weber, Marcel Wergen, Kai Witte, Falk Wülfing, Nadine Zott und ganz viele weitere Gäste



Ausgelassene Stimmung beim Gala Dinner

**BIS ZU €20.000,- MTL. AUS DEM
STARK WACHSENDEN HOME-FITNESS-MARKT!**

WWW.SMARTWORKOUT.DE

**€98,-
UMSATZ
PRO KUNDE
BEI NUR
€39,- KOSTEN
PRO GERÄT MTL.**

FIBO 2024

**VISIT US AT
HALLE 8 B79**

**ÜBER
300%
RENDITE!**

**HOHE
REAKTIONS-
QUOTE BEI
GEKÜNDIGTEN
MITGLIE-
DERN!**

**10.000
GERÄTE
ÜBER 120
PARTNER!**

VERTRIEB:

DEUTSCHLAND - MICHAEL FRENZL, TEL.: 0152 - 527 233 12, MARTIN LORENZ, TEL.: 0157 - 735 124 33
SCHWEIZ - RENE BISANG, TEL.: +41 78205 78 78 // ÖSTERREICH - MARTIN LORENZ, TEL.: 0157 - 735 124 33

WWW.SMARTWORKOUT.DE

**SMART
WORKOUT**
EMS FOR ME



Auf nach Köln

Der Countdown läuft: Vom 11. bis 14. April 2024 versammelt sich die Fitnessbranche auf dem Messegelände am Rhein. Wir haben die wichtigen Informationen rund um die Weltleitmesse der Fitnessbranche gesammelt. In unserem großen Special erfahren Besucher alles, was man wissen muss: vom Hallenplan bis hin zu exklusiven Ausstellerporträts, die sich auf dem Messegelände mit ihren Neuheiten und spannendsten Produkten präsentieren



FIBO 2024: Jede Menge neue Gesichter, interessante Gespräche und bunte Give-aways in den Kölner Messehallen

AUSSTELLER

Die FIBO-Aussteller sind in acht Hallen nach 20 unterschiedlichen Kategorien aufgeteilt: Cardio & Strength, EMS & Vibration, Trainings Equipment, Group Fitness, E-Sports & Exergaming, Consulting, Digitalization & Tech, CBD, Health Concepts & Solutions, Interior, Wellness & Spa, Functional Training, Trading & Sourcing, Wearables, Beauty, Fashion, Home Fitness, Bodybuilding, Nutrition & Supplements und Healthy Sports Nutrition



airtango

Video- und Musikcontent
Halle 8, Stand D29



ACISO

Erfolg ist kein Zufall. Auch in Zeiten schwacher Wirtschaftslage gibt es Unternehmen, die unter gleichen Bedingungen Gewinn erwirtschaften und sich deutlich vom Wettbewerb absetzen. Gute Beratung ist alles! ACISO begleitet Unternehmen von der Gründung bis zum Verkauf. Auf der FIBO präsentiert sie mit BODYSWITCH, BEAUTYCARE, DIGITALEN \$20-Kursen, dem MUSKELTRAINING FÜR JUGENDLICHE und der SOMMERKAMPAGNE erprobte Kundenbindungs- und Neukundenkonzepte. Franchisegeber INJOY repräsentiert nicht nur eine etablierte Marke im Fitnesssektor, sondern bietet mit INJOY XPRESS auch eine risikoarme Anlage mit großartigen Expansionsmöglichkeiten.

Halle 6, Stand C0



Ajambow

Ajambow hat einen brandneuen, einzigartigen Fitnessgruppen-, Gesundheits- und Individualkurs und ein dazugehöriges Sport- und Therapiegerät entwickelt. Der Name ist Ajambow und dieser wird mit einem in seiner Füllmenge selbstbestimmbaren, wassergefüllten und nachhaltig hergestellten Sportgerät in verschiedenen Choreographien für Jung und Alt durchgeführt. Die aufgeführten Gesundheitseffekte für Rücken, Nacken und Schultern passieren spielerisch altersunabhängig nebenbei. Achtung: extrem hoher Spaßfaktor.

Halle 4.2, Stand D52



Art of Beauty

Art of Beauty ist seit mehr als 30 Jahren Partner für Produkte in der Gesundheits-, Fitness- und Beautybranche und mit der apparativen Lymphmassage Ballancer, dem Beckenbodentraining mit EMP-Chair und dem EMP-Bodyshaper vor Ort. Für die Ausweitung der Zielgruppe gibt es für jede Unternehmensgröße Lösungen im Medical-Fitness- und Medical-Beauty-Bereich. Bei allen Produkten verfolgt das Unternehmen einen ganzheitlichen Ansatz.

Halle 8, Stand A63



Aschenbach Audio Team

Bei Aschenbach bekommen Fitnessstudiobetreiber alles aus einer Hand - von der Beratung bis zur finalen Umsetzung. Auf der diesjährigen FIBO hat der Aussteller Neuheiten im Gepäck: Lichtinstallationen, professionelle Steuerungssysteme, besten Sound und vieles mehr. Die Fitnessbranche lebt von Innovationen, Erlebnis und Ambiente - all das bietet das Aschenbach-Team rund um Johan Wijnhoven, Mitglied der Geschäftsführung, als erfahrenes Handwerksunternehmen, immer am Puls der Zeit. Made by Aschenbach - simple and better.

Halle 8, Stand B04



BH

Group Fitness, Cardio Training
Halle 6, Stand E38



Blackroll

Functional Training, Faszienrollen
Halle 9, Stand C03 + C05



Booty Builder

Seit der Markteinführung des Booty Builder® mit Steckgewichten ist die Zahl der Geräte, die ein sicheres und effizientes Unterkörpertraining ermöglichen, auf acht angewachsen. Die Geräte mit ihrem patentierten Design finden Einsatz in Studios in mehr als 180 Ländern. Der FIBO-Stand 2024 der Marke präsentiert in diesem Jahr die Hip Thrust Geräte V8, Platinum V4 und Station 2.0. Außerdem zeigt das Unternehmen seine „Magnificent EIGHT“ Booty Builder®, die einzeln aber auch in drei verschiedenen Trainingszonen bestellt werden können.

Halle 7, Stand B12



brainLight

Die brainLight GmbH entwickelt und vertreibt seit 1988 ganzheitliche Entspannungssysteme und ist auf diesem Gebiet Marktführer. Der USP der angebotenen und weltweit einzigartigen Produkte liegt in der Synergie von audio-visueller Entspannung und Shiatsu-Massage, die über eine Schnittstelle miteinander verbunden sind. Auf Knopfdruck werden gleichzeitig Licht, Frequenzton, Musik und Sprache eingesetzt und ein Shiatsu-Massagesessel gesteuert. Nutzer können aus einer Programmvielfalt wählen, die ständig erweitert wird. brainLight-Systeme werden als ein Baustein im BGM vieler Unternehmen eingesetzt.

Halle 8, Stand A02



CashControl

Von Lastschriftinzügen, über Rücklastschriften bis zum Mahnwesen - Beitrags-Management ist ein komplexer Bereich, der viel Zeit in Anspruch nimmt. MyFactura, eine Tochterfirma von CashControl, managt Mitgliedsbeiträge, damit sich Studiobetreiber ihrem Hauptgeschäft widmen können. Wenn das Beitrags-Management seine Grenzen erreicht, wird es Zeit für das Motivations-Inkasso von CashControl-Geschäftsführer Claudius Wölcken. Forderungsmanagement ist viel mehr als Inkasso: Bereiche wie Kundenrückgewinnung und Reputationsmanagement integriert das Unternehmen seit über 30 Jahren in seine Abläufe.

Halle 7, Stand A01



DHZ

DHZ Fitness wurde im Jahre 2002 gegründet und ist immer noch im Besitz des Gründers. Die Philosophie der Firma ist, den besten Preis bei hoher Qualität zu bieten. Um dieses Ziel zu erreichen, werden in der eigenen Fabrik über 90 Prozent der Bauteile für die Fitnessgeräte produziert. Dadurch entstehen keine Gewinnspannen bei weiteren Zulieferern – zu deinem Vorteil. Ebenso kann die Qualität so am besten kontrolliert werden. Durch effiziente Produktionsmethoden wie Laserschneiden und Roboterschweißen können wir zu extrem wettbewerbsfähigen Preisen anbieten.

Halle 6, Stand C17 + E18, Halle 10.2, Stand H85



EGYM

Seit mehr als 10 Jahren entwickelt CEO Philipp Roesch-Schlenderer (I. mit Ben Arnold) mit EGYM innovative Lösungen für die Fitnessbranche. Das Münchener Unternehmen hat Partner auf der ganzen Welt, um smartes und effizientes Training für alle anzubieten. Mit den Fitnessgeräten wird Mitgliedern durch individuelle Anpassung und Smart Guidance ein erfolgreiches Training ermöglicht. Smart-Strength- und Smart-Flex-Geräte sowie der Fitness Hub und das Firmennetzwerk Wellpass gewährleisten in der Summe ein vollumfängliches smartes und digitales Trainingserlebnis. Das neue Wachstumskonzept für Physio-Praxen „Smart Therapieren mit EGYM“ unterstützt zudem beim Aufbau einer unabhängigen Trainingstherapie. Das Fitness-Ökosystem schließt die Lücke zwischen Experten-Trainingsprodukten und Nicht-Experten-Nutzern. Die Vision von EGYM ist es, ein ganzheitliches Trainingserlebnis zu bieten, das sich um die Fitnessreise dreht. Mit Trainingsgeräten, digitalen Services und personalisierten Trainingsprogrammen funktioniert Training für jeden. EGYM präsentiert zur FIBO 2024 eine Vielzahl an neuesten Innovationen. Die KI-basierte Software EGYM Genius erstellt vollständig automatisiert personalisierte Trainingspläne, die exakt auf das jeweilige Studio und dessen gesamtes Equipment, einschließlich freier Gewichte, angepasst sind. Trainer und Mitglieder profitieren dabei von den Erkenntnissen aus sieben Milliarden EGYM Trainingsdaten. Außerdem präsentiert EGYM zur FIBO das 19. Gerät seiner international gefeierten EGYM Smart Strength Serie: Die weltweit erste vollelektronische Hip Thrust Maschine.

Halle 6, Stand C32 + A37



fit+

Fit+ präsentiert auf der FIBO in diesem Jahr ein komplettes Studio. Auf 150 qm können Besucher einen Eindruck davon bekommen, wie ihr eigenes fit+-Studio aussehen könnte. Rund 250 fit+-Studios gibt es derzeit in Deutschland. Sie befinden sich oft in Ortschaften, von denen man noch nie gehört hat. Das gehört zum Konzept der Fitnessstudiokette. Denn das personallose Konzept zielt speziell auf den ländlichen Raum. Der Anspruch von fit+ für die Zukunft ist es, dass jeder in Reichweite in 15 Minuten sein Fitnessstudio hat, egal, wo er wohnt. Beratung und Finanzierungsmöglichkeiten ergänzen das fit+-Konzept – mit nur 5 000 Euro Eigenkapital kann man als Franchisenehmer einsteigen.

Halle 10.2, Stand H85



GYMwood

GYMwood präsentiert die Digitalisierung der Fitnessstudios durch die innovative Verbindung aus hochwertigen und natürlichen Holztrainingsgeräten mit modernen 13,3-Zoll-Touchscreen-Monitoren. Persönliche Einstellungen und Trainingserfolge werden gespeichert. Die ästhetisch ansprechenden Mobility-Produkte werden in der eigenen Manufaktur im Schwarzwald gefertigt. Sie werden den hohen Anforderungen im Fitness- und Gesundheitsbereich gerecht. Am Messestand der Firma kann die innovative Symbiose von Ästhetik und Funktionalität entdeckt werden.

Halle 7, Stand A46



gym80

Nach vier Jahren Auszeit ist gym80 zurück auf der FIBO. Dieses Jahr verspricht das Unternehmen eine unvergleichliche Erfahrung voller einzigartiger Trainingsmöglichkeiten, exklusiver Konditionen, und einer großen B2B-Party. Die Kraftgeräte-Serien von gym80 – SYGNUM, PURE KRAFT, PURE KRAFT STRONG, 80ATHLETICS und MED80 – sind das Ergebnis jahrzehntelanger Erfahrung und Forschung. Sie haben ein unvergleichliches Trainingserlebnis zum Ziel.

Die SYGNUM-Serie wird mit höchstem Anspruch an Qualität, Funktionalität, Sicherheit und Trainingskomfort gebaut. Die perfekte Biomechanik, optimale Widerstandskurven sowie individuelle Einstellbarkeit ermöglichen effektives Training für jeden. Perfekt auf die Kraft des Trainierenden angepasste Widerstände, etwa durch speziell abgestimmte Exzenter, Kontergewichte, Einstiegshilfen, diverse Griffvarianten, beste Biomechanik, diverse Einstellmöglichkeiten und integrierte Scheibenablagen, zeichnen die Plate-loaded-Serie PURE KRAFT aus. Plate-loaded-Maschinen vereinen die Robustheit des ursprünglichen Kurz- und Langhanteltrainings und den Trainingskomfort sowie die Stabilität von Gerätetraining. Außerdem räumt gym80 mit der PURE KRAFT STRONG-Serie gleich mehrere Preise ab! Diese Maschinen sind mit einem einzigartigen und patentierten Mechanismus ausgestattet: Dem Load Drop-Mechanismus. Dieser kann vom Trainierenden selbst, ohne Positionsänderung, betätigt werden.

80ATHLETICS bietet alles von Equipment über Einzelstationen und großflächige Installationen wie Rigs und Racks. Diese können so weit individualisiert werden, dass sie wirklich in jeden Trainingsbereich passen. gym80 entwickelt und produziert auch die Trainingsgeräte der MED80-Serie für Kliniken, Reha-Zentren und Physiotherapeuten. Neben den Produkten bietet gym80 exklusive Konditionen für Besucher der FIBO 2024.

Halle 9, Stand C27 + E20



Hoist

Hoist ist der Generalimporteur für Kraftsportgeräte für Deutschland & Österreich. Über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Fitnessbranche befähigen Hoist zu außerordentlicher Leistungsfähigkeit mit fundiertem Know-how. Das gilt natürlich auch für die Auswahl der richtigen Produkte und Partner. Bei den Kraftsportgeräten ist Hoist das Beste gerade gut genug – natürliche Bewegungsabläufe für maximale Trainingserfolge. Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung Ihres ganz individuellen Vorhabens.

Halle 6, Stand A03



ICG

Seit 28 Jahren im Indoor-Cycling etabliert, steht ICG für Produkte, die ein gesundheitsorientiertes Training mit Erlebnisfaktor ermöglichen. Neben der Entwicklung und Produktion von Indoor-Cycles, sowie der Schaffung digitaler Lösungen steht für ICG die erfolgreiche Einführung sowie der nachhaltige Einsatz der Produkte an erster Stelle. Dies unterstützen wir mit unseren Leistungen in den Bereichen Beratung, Ausbildung und Kommunikation. Mit jahrelangem Know-how, Teamgeist, Engagement und kreativen Ideen leisten wir einen nachhaltigen Beitrag für eine positive Entwicklung der Fitnessbranche.

Halle 6, Stand A53 + C54



InBody

InBody ist einer der weltweit führenden Hersteller im Bereich der Körperzusammensetzungsanalyse. Nicht-invasiv, schnell und mit wenig Aufwand bietet InBody einen umfangreichen Überblick über den Gesundheitszustand eines Menschen. Durch Daten wie die Körperfettmasse, die segmentale Magermasse und das Körperwasser, bekommt man mit dem Befundbogen eine fundierte Grundlage für die Erstellung von Trainings- und Ernährungsplänen. Des Weiteren bieten die digitalen Lösungen einen Datentransfer zu führenden Trainingsgerätesystemen, sowie in die InBody CLOUD und InBody APP.

Halle 6, Stand 19



IST

Die Branchenexperten für Ausbildung, Weiterbildung und Studium. Seit über 30 Jahren bietet das IST-Studieninstitut Ausbildungen und Weiterbildungen im Bereich Fitnesstraining und -management an. Von Trainingslizenzen wie Fitnesstrainer B-Lizenz oder EMS-Trainer über IST-Diplome für z. B. Personal Training und Prävention bis zur kompletten betrieblichen Ausbildung. Darüber hinaus kann man anerkannte akademische Abschlüsse an der IST-Hochschule erreichen. Die angebotenen Bachelor- und Master-Fernstudiengänge kombinieren eine hohe wissenschaftliche Qualität mit großer Flexibilität und Praxisbezug.

Halle 8, Stand A10



LES MILLS
Group Fitness
Halle 7, Stand D20



Life Fitness
Trainingslösungen
Halle 6, Stand A53 + C54



Matrix
Krafttraining
Halle 6, Stand C43, D56, E42+54



milon/five
Krafttraining & Equipment
Halle 7, Stand A50



OPTIMUM11
Desinfektion & Reinigung
Halle 7, Stand E30



PelviPower
Beckenbodentraining
Halle 8, Stand A71



Perform Better

Egal, ob Gym, Physiotherapie Praxis, Personal Training Studio, oder Athletikcenter – Perform Better steht mit über 10 Jahren Erfahrung bereit, Trainierende bestmöglich zu unterstützen. Dank der langjährigen Erfahrung im Functional- und Athletiktraining sowie Kooperationen mit erstklassigen Marken ist die Firma Experte im Bereich Studio Design. Sie gestaltet individuelle Lösungen – von der Planung bis zur Installation, die perfekt zu den jeweiligen Anforderungen passen. Außerdem bietet sie kontinuierliche Unterstützung durch Beratung, Schulungen und Fachwissen in Digitalisierung und Marketing.

Halle 9, Stand D15



Smart Workout

Smart Workout EMS Home & Studio – Kooperation mit Mein Schiff: Die Erfolgsgeschichte geht weiter. Das SMART WORKOUT-Konzept für Zuhause & Studio! Über 110-Stützpunkte bieten bereits die neuen SMART WORKOUT EMS-Systeme zur Vermietung oder zum Kauf für Zuhause an. Sogar auf den 7 Schiffen der Mein Schiff Flotte ist das System verfügbar. Auch eine kostengünstige Studio-Hybride-EMS-System-Version, welche natürlich NiSV konform ist. Betreiber können schneller „alte“ EMS-Systeme ersetzen und mit dem neuen System sogar vier Kunden gleichzeitig betreuen. Smart Workout bietet trocken EMS Systeme mit modernsten Elektroden der neuen kabellosen Generation inklusive Marketing-Paket zu einer Sonderkondition auf der FIBO an.

Halle 8, Stand B79



SCOTFIT
Trainingsgeräte
Halle 6, Stand A59



Sparkfield

Sparkfield kombiniert innovativste Robotik-Technologien mit anerkannten Trainingsmethoden, um das Krafttraining effizienter, individueller und motivierender zu gestalten. Unabhängig von Alter und Erfahrung ermöglichen die Produkte den Trainierenden, persönliche Ziele im Muskelaufbau zu erreichen. So bietet etwa das innovative Sparkfield Core einzigartige Fitterlebnisse und unterstützt Trainierende dabei, ihre körperliche Leistungsfähigkeit zu steigern. Sparkfield Core ist ideal für Unternehmen im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements, für Personal Trainer und Fitnessstudios, die ein qualifiziertes Krafttraining auf kleiner Fläche suchen – es benötigt gerade mal eine Fläche von zwei Quadratmetern.

Halle 6, Stand A33



Skillcourt
Trainingsgeräte & Home Fitness
Halle 7, Stand 35



SUNS.
Solarien & Massageliegen
Halle 8, Stand A34



TrainMeBetter
Softwarelösungen
Halle 7, Stand E36-12

TRUGGE

Bei Trugge steht dieses Jahr das 25-jährige Firmenjubiläum im Mittelpunkt des FIBO-Auftritts. Aus diesem Anlass verlost das Unternehmen dieses Mal eine IQ-Schrankanlage im Unterschrank. Trugge bietet maßgeschneiderte, digitale Lösungen rund um das Thema Getränke und Snackversorgung an. Das individuelle Gesamtsystem für das Studio, ist nur mit Trugge auf diesem Level möglich. Die hauseigene Finanzierungsfirma T-Finance führt auch Gründer erfolgreich zu ihrem Ziel.

Das Unternehmen um Geschäftsführer Thomas Trugge (r.) macht aus Getränken ein Erlebnis und operiert über Europas Grenzen hinaus. Allein in Deutschland sind 6 000 Kunden mit Trugge-Produkten ausgestattet.

Halle 8, Stand C20



TZ-Fitness

Die Marke TZ-Fitness richtet sich an Inhaber von Fitnessstudios, Einkäufer von Handelsunternehmen der Fitnessbranche, Hotels, Firmen und an Privatpersonen, die sich ein hochwertiges Heimfitnessstudio einrichten wollen. Das Unternehmen Tianzhan präsentieren die neuesten Laufbänder, Treppensteiger, Funktionaltrainer, Squat-Racks und multifunktionale Kraftgeräte mit Steckgewichten oder Scheibenaufnahme der Marke TZ-Fitness, die seit 15 Jahren am asiatischen Markt angeboten wird. Tianzhan konzentriert sich dabei auf Entwicklung und Produktion in China und Europäische Partner und Distributoren übernehmen den Vertrieb und den After-Sales-Service in Europa.

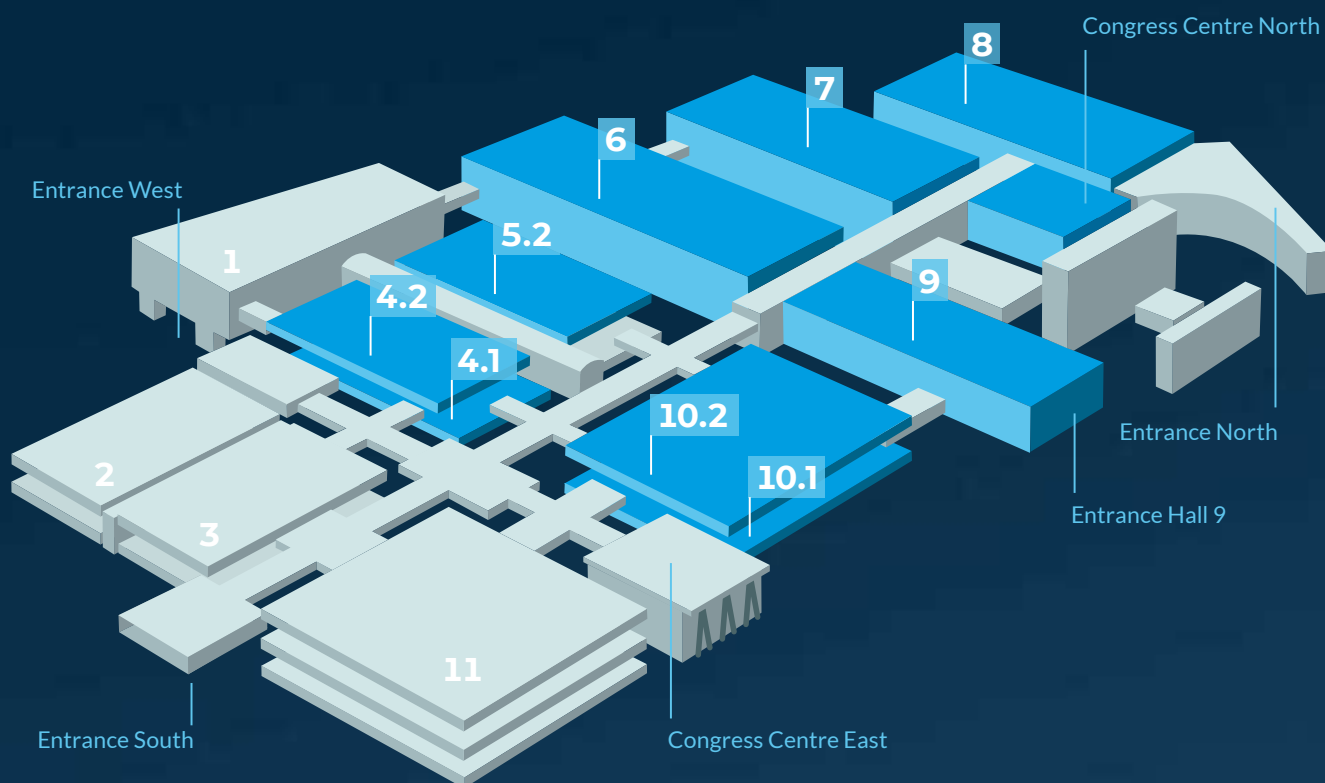
Halle 7, Stand C72



XBody

XBody hat es sich zur Aufgabe gemacht, ihre Partner mit innovativen, effizienten, vielseitigen und profitablen Konzepten zu unterstützen. Als Spezialist für professionelle EMS-Lösungen hat XBody Produkte entwickelt, um das Kundenerlebnis zu verbessern und gleichzeitig den Bedürfnissen der Betreiber, egal ob im Studio oder mobil, gerecht zu werden. Die DryTech-Systeme lassen sich leicht integrieren. Die XBody Nass- und Trockentechnologie kann separat oder kombiniert eingesetzt werden. Mit dem „MoRe-EMS Konzept“ zeigt Xbody auf einem Aktionsstand die Weiterentwicklung des EMS-Personaltraining. Hier wird die Mischung aus Mobilitäts-, Regenerations- und EMS-Training zum Erlebnis!

Halle 7, Stand C25 + E14



Hall 4.1

Areas:

FIBO Football Festival **NEW**
Panatta FIBO Contest
Strongman Area

Hall 4.2

Diagnostic
Group Fitness
Healthy Nutrition
Home Fitness

Areas:

Diagnostic Area **NEW**
Fighting Fit
Group Fitness Stage

Hall 5.2

Beauty
eSports & Exergaming
Fashion
Wearables

Areas:

Beauty Lounge **NEW**
Gaming Area
Fashion & eSports Area **NEW**
Creators Area **NEW**
Lifestyle Area

Hall 6

Cardio & Strength
EMS & Vibration
Training Equipment

Hall 7

Cardio & Strength
Consulting Services
Digitalization & Tech
EMS & Vibration
Training Equipment

Areas:

Future Forum
Tech Valley

Hall 8

Body & Mind
Health Concepts & Solutions
Health Training Equipment
Interior
Spa & Wellness

Areas:

Body & Mind Area
Meeting Point Health
Meeting Point Spa & Wellness
Innovation Area Wellness
Therapy Forum

Hall 9

Cardio & Strength
Functional Training
Trading & Sourcing

Areas:

Functional Forum
IFAA Trainer Plaza

Hall 10.1

Areas:

HYROX

Hall 10.2 - FIBO POWER

Bodybuilding
Fashion
Nutrition

Areas:

Calisthenics Area
Athletes Area
Innovation Area POWER
POWER Stage

Congress Centre North

Areas:

FIBO Campus
European Health & Fitness Forum

Built by



In the business of
building businesses

fibo.com

VORSCHAU

Auch unser kommendes Heft hält wieder etliche Highlights in Form spannender Interviews, Hintergrundberichte und Reportagen bereit. Ein Thema überstrahlt jedoch alle anderen: Die Neuauflage unserer Top-100-Hitliste der wichtigsten Fitnessmacher des Landes



TOP 100

Wer steigt in unseren Charts des Jahres auf, wer hat an Bedeutung verloren und wer steht am Ende ganz oben? Fiebern Sie mit und freuen Sie sich schon jetzt auf 100 tolle Persönlichkeiten, unterhaltendes Lesefutter und etliche Überraschungen

Die nächste Ausgabe der FITNESS SOCIETY erscheint am 21.03.2025

Ausgabe
verpasst?

FITNESS SOCIETY

online bestellen unter: www.shop.bodylife-medien.com

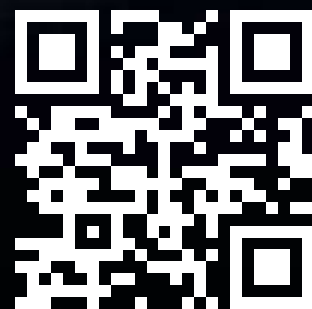




THE KING IS BACK!



VISIT US!
HALL 9
STAND 9C27, 9E20



THE MAGNIFICENT & BOOTY BUILDER®



AM Abductor Machine



SHT Standing Hip Thrust



V5 V-Squat



BS Selectorized Back Extension



BE Pre-Curved Back Extension

Seit dem Launching begeistern die neuen Booty Builder® Geräte die Anwenderinnen und Anwender in den Studios der 2023er Forecast Kunden. Sie sollten die neuen Premium Geräte der Marke Booty Builder® unbedingt kennen lernen und bei ihren FIBO Rundgang einen Besuch am Stand der Premium Marke Booty Builder® in der Halle 7 am Stand B12 unbedingt einplanen.



Standing Hip Thrust: Eine hervorragende Variante die Hüftstößbewegung bequem und schnell auszuführen und dank dicker Polsterung wird das Becken unterstützt.



Belt Squat: Kniebeuge mit tiefen Bewegungsumfang ohne Schuttern, Wirbelsäule und unteren Rücken zu belasten.



Selectorized Back Extension: Die selektive Hyper-Extension-Maschine eliminiert den Kampf mit Hantelscheiben oder Kette/Bells und ermöglicht es Ihnen bequem ein Zusatzgewicht zu halten um die Kniekehlen, die Gesäßmuskeln und den unteren Rücken angenehm, sicher und sehr effizient zu trainieren.



Standing Abductor: Verbesserte Hüftbeweglichkeit und Muskelaktivierung für die oberen und seitlichen Gesäßmuskeln.



V-Squat: Die V-Squat Maschine kann für eine Vielzahl von Übungen verwendet werden, einschließlich traditioneller und umgekehrter V-Squats sowie einbeiniger Variationen, was ein breiteres Spektrum an Trainingsoptionen ermöglicht.

- 100.000+ in 1000+ Studios von Fitnessstudios bis über 120+ Studios weltweit. Die 2023er Forecast-Gesamtwertung ist die höchste in der FIBO-Videoanalyse.
- Das Original in Premium-Design.
- Mehr als 1 Million Kunden auf Instagram und TikTok.



V8 Pre-Curved Hip Thrust

BOOTY BUILDER®
The original hip thrust machine



SO Stationary Hip Thrust



V4 Platinum Hip Thrust

• Booty Builder® V8, Platinum V4 und Station 2.0 sind die drei Hip-Thrust Maschinen welche die HIP-Thrust Übung sicher, einfach macht und in tausenden von Studios seit Jahren sehr viel Freude bereiten und wenig Platz brauchen. Alle drei Hip-Thrust Maschinen unterstützen ein ultimatives Gluteus Training durch ihre patentierte hochstehende Fußplatte, den tieferen Trainingsbereich und garantieren durch konstanten Widerstand bessere Trainingsergebnisse. Der gepolsterte Anschnallgurt beim V4 und V8 mit 3 Positionen steht für eine Portion extra Komfort damit auch sehr schwere Gewichte bewegt werden können. Durch lineare Walzenlager gelagerte Sitz Rollen ist die Verstellung des Sitzes in alle Positionen kinderleicht zu handhaben. Die Station 2.0 begeistert alle Hip-Thrust Puristen die gerne die Hip-Thrust Übung mit einer Langhantel sicher und bequem ausführen wollen. Booty Builder® gibt es in D.A.CH exklusiv beim Distributor: Body-Gym GmbH - BESTBOOTY.DE - +49 177 - 7283790