

Edy Paul – ein Leben für einen Traum

Edy Paul

Alter: 50 Jahre

Nationalität: Schweizer

Zivilstand: verheiratet, 3 Kinder

Beruf: Unternehmer, Berater und Referent

Hobbys: Familie, Musik, Schlaginstrumente, Kunst, Autos, Design, Architektur, Wassersport (Segeln, Kanu und Schwimmen), Fitnessstraining, Inline, Biken und Skifahren

Meilensteine: meine Familie, mein erster Schweizer-Meister-Titel im Kanufahren, mein erstes TC, Gewinnung des Förderpreises Innovativer Mittelstand mit G&P 98 in Deutschland, G&P und die TC Gruppe

Stärken: Ziele verfolgen, neue Konzepte entwerfen und umsetzen, Teamfähigkeit, Referieren, Wille, Energie, Begeisterungsfähigkeit

Schwächen: Lebensgeniesser, Nichtstun



SFP: Edy, 34 Jahre Fitnessbranche. Was geht in dir vor, wenn du auf diese Zeit zurückblickst?

Paul: Genugtuung, Freude, ja sogar Begeisterung. Die Entwicklung der letzten Jahrzehnte ist wirklich begeisternd. Ich denke dabei sowohl an die Entwicklung der Branche als auch an das, was ich persönlich erleben durfte. In all den Jahren musste ich mich nie zur Arbeit zwingen. Zu viel Freude hat mir von Anfang an die Arbeit mit all den Menschen gemacht und zu fest hat es mich gefesselt, wie schnell sich der Wechsel der Branche vom reinen Bodybuilding und Männerklub zum Fitness- und Wellnessklub für jedermann vollzogen hat.

SFP: Was sind die wesentlichen Punkte, die sich seit deinem Branchenstart vor über 30 Jahren verändert haben?

Paul: Der Hauptunterschied liegt in der Diversifizierung des Produktes Fitness; das heisst, vor 30 Jahren haben fast alle Klubs gleich ausgesehen und ein ähnliches Angebot gehabt. Heutzutage gibt es sehr viele verschiedene Klubkonzepte für verschiedenste Ziel- oder Stilgruppen von Kunden. Hier einige Beispiele: Familienklub, Bodybuildingklub, Frauenklub, Reha-Zentrum, Kardioklub, multifunktionale Anlagen, Businessklub, Trendklub, Wellnessklub etc.

Schweizer Fitnesscenter
müssen sich
nicht verstecken.

SFP: Gibt es einen wesentlichen Unterschied zwischen der Entwicklung in den USA und der Entwicklung in der Schweiz?

Paul: Oh, ja. Früher war der europäische Markt weit hinter den USA, das heisst, alle wichtigen Trends und Innovationen sind aus den USA gekommen. Zurzeit hat sich das total geändert; in gewissen Bereichen sind die Europäer sogar weiter – vor allem im

Weiterentwickeln und Umsetzen von Konzepten. Heutzutage liegt der Hauptunterschied darin, dass in den USA Fitness eine anerkannte Grösse in der Wirtschaft ist, das heisst, auch viel mehr Fitnessketten an der Börse sind und dadurch auch mehr Kapital zur Verfügung haben. In Europa ist vor allem der englische Markt führend. Wir Schweizer müssen uns überhaupt nicht verstecken, wir gehören hinter England zu den absoluten Top-Fitness-Nationen. So ist es auch kein Zufall, dass in Deutschland und der Schweiz die Eidgenossen mit den 3 Ketten TC Training Center, Kieser Training und Swiss Training Marktführer sind.

SFP: Welche Rolle spielt die Schweiz im Fitnessmarkt?

Paul: Wie bereits gesagt, spielt die Schweiz von der Grösse her eine unbedeutende Rolle im Fitnessmarkt. Die Schweiz ist etwa gleich gross wie das Bundesland Bayern und kann mit der Anzahl Klubs sicher nicht konkurrieren. Die Schweiz hat ca. 600 Klubs – zum Vergleich: Berlin und das direkte Einzugsgebiet etwa gleich viel! Die oben genannten Zahlen beziehen sich nur auf das Marktvolumen, schaut man jedoch genauer hin, sind die Schweizer in Deutschland mit ihren Konzepten und Fitnessketten (wie bereits erwähnt) absolut führend. Die Schweiz spielt im Fitnessmarkt dieselbe Rolle wie allgemein in der europäischen Wirtschaft; wir gelten als zuverlässige Partner, kompetente Fachleute und hervorragende Umsetzer von Konzepten.

SFP: Wohin steuert die Entwicklung der Fitnessbranche?

Paul: Die Diversifizierung von verschiedenen Klubkonzepten wird sich sicher weiter fortsetzen, mehr Kapital wird in die Branche kommen und Fitness wird in der europäischen Wirtschaft an Einfluss gewinnen. Die Kettenbildung wird sich weiterentwickeln und die Einzelkämpfer müssen sich

mehr spezialisieren und sich Gedanken über ihre Stärken machen. Die gesamte Globalisierung wird auch in der Fitnessbranche keinen Halt machen, vermehrt werden sich Betriebe zusammenschliessen oder andere Betriebe übernehmen.

SFP: Apropos Entwicklung: Deine berufliche Entwicklung hat in den letzten Monaten drastische Veränderungen mit sich gebracht. Nachdem man anfangs in der Szene von einem Ausstieg Edy Pauls aus der TC-Gruppe gemunkelt hat, konnte man in der Juliausgabe der Fitness-Tribüne lesen dass dem nicht so ist. Du bist weiterhin für die TC-Gruppe tätig und deine neue Firma P+P Edy Paul & Partner AG hat den Start vollzogen. Wie gehst du mit der Mehrfachbelastung um?

Paul: Du kennst mich schon seit vielen Jahren. Ich liebe meine Arbeit und habe mein Hobby zum Beruf gemacht. Mein Ziel ist in Zukunft, mich mehr auf meine Hauptqualitäten zu konzentrieren. Ich bin nach wie vor mit der TC-Training-Center-Gruppe verbunden und werde als Berater an der Weiterentwicklung mitarbeiten. Während der 30 Jahren habe ich festgestellt, dass ich mit Leib und Seele ein Fitness-Produkt-Fachmann bin und ich in Zukunft diese Hauptqualitäten mit meinem P+P Team an andere Unternehmer weitergeben möchte. Die Schwerpunkte meiner Tätigkeit werden Beratungen, Analysen, Coaching, Lehrer und Referent sein. Mein Hauptaufgabenbereich wird die P+P Unternehmensberatung sein, mit der ich neben der TC Gruppe und der SAFS auch individuelle Fitnessklubs und andere Freizeitobjekte beraten und betreuen werde.

SFP: Wie hat die Branche dir gegenüber auf den Schritt reagiert?

Paul: Bis jetzt habe ich nur sehr positive Reaktionen erlebt, welche mich in meiner Entscheidung bestätigt haben.

SFP: Du wirst von vielen als Fitness-Guru der Schweiz bezeichnet. Wie reagierst du darauf?

Paul: Die Bezeichnung «Guru» trifft bestimmt nicht auf mich zu. Ein Guru ist bestrebt, Anhänger hinter sich zu scharen und diese von sich abhängig zu machen. Ich hingegen habe immer nach Lokomotiven gesucht – d.h. selbstständig denkenden Menschen, welche mit unserem Team fokussiert an ihren und unseren Zielen sich weiterentwickeln wollten. Ich habe vielen Leuten zum Erfolg verholfen und keine Mühe damit, wenn sie nach einer gewissen Zeit auch eigene Wege gehen – ich halte niemanden zurück und bin stolz darauf, wenn ich jemanden in seiner Entwicklung weiterhelfen konnte! Das, was ich in der Fitness-Branche bewegen durfte, habe ich nicht allein bewirkt. Das war ein Gemeinschaftswerk vieler Menschen, die mit viel Herzblut und Professionalität bereit waren, Ausserordentliches zu leisten und die Branche wie Lokomotiven zu ziehen. Dass ich dabei eine zentrale Rolle einnehmen durfte und noch immer darf, erfüllt mich mit grosser Freude. Deshalb bin ich auch jetzt wieder voll motiviert, mein über die Jahre gesammeltes Know-how anderen zugänglich zu machen.

SFP: Als Berater stellst du dein Know-how auch kleineren Klubs zur Verfügung. Hast du keine Mühe, vom Grossprojekt auf den kleinen Klub umzudenken?

Paul: Glücklicherweise war das schon immer meine Stärke. Ich verspüre dieselbe Motivation, egal, ob es sich um ein Riesenprojekt mit Schwimmbad, Tennis, Restaurant, Kino, Theater und Freizeitpark handelt oder ob es um einen kleinen Klub auf dem Lande geht. Schliesslich habe ich selbst die ganze Entwicklung erleben dürfen. Ich kann für praktisch jedes Projekt aus meinem eigenen Erfahrungsschatz schöpfen. Die Grundvoraussetzung ist in jedem Fall, dass die seriöse Arbeit für die Gesundheit der Kunden und die

wirtschaftliche Gesundheit des Unternehmens und nicht bloss das schnelle Geld für die Shareholder der Beweggrund für die Zusammenarbeit sind.

SFP: Besteht durch die Diversifizierung nicht die Gefahr eines Interessenkonfliktes? Nehmen wir einmal an, du hast mit deiner Beratungsfirma einen Klub über Jahre gecoacht und weisst über dessen «Innenleben» bestens Bescheid. Ohne dein Einwirken will nun die TC-Kette in unmittelbarer Nähe einen Klub eröffnen. Wie reagierst du?

Paul: Bei einem Berater ist Diskretion etwa das Gleiche wie bei einem Arzt das Arztgeheimnis, verletzt man dieses Prinzip, so ist man als Person sehr schnell weg vom Fenster. Ich arbeite seit über 30 Jahren in der Branche, es gab ab und zu «Grenzfälle», welche ich alle durch eine ehrliche und offene Kommunikation gelöst habe. Das kann dazu führen, dass man auch einmal einen Auftrag aus den oben genannten Gründen ablehnen muss. Rückwirkend haben diese Auseinandersetzungen immer die Vertrauensbasis verstärkt.

SFP: Worauf müssen kleinere Klubs im Wettbewerb mit den Center-Ketten im Speziellen achten?

Paul: Da wir uns sowohl in einem Wachstums- als auch in einem Verdrängungsmarkt befinden, gibt es nach wie vor für alle eine Nische. Während ein Klub, der keine mächtige Konkurrenz in seinem Einzugsgebiet hat, einfach seriös seine Linie durchziehen kann, muss in einem härteren Verdrängungsmarkt besonders darauf geachtet werden, dass die Positionierung stimmt. Die klare Abgrenzung oder die Profilierung gegenüber den anderen Klubs oder einer Kette ist überlebenswichtig. Es hat keinen Sinn, das Angebot der übermächtigen Konkurrenz kopieren zu wollen. Die Stärke der unabhängigen Clubs ist deren Individualität und Persönlichkeit. Genau das suchen die Menschen, die nicht in einem multifunktionalen

Grossklub oder Kettenbetrieb trainieren möchten.

SFP: Du bist ein Visionär. Wie sähe deine Vision vom ultimativen Traumfitnessklub aus, wenn du eine Anlage realisieren könntest, ohne von Budgets oder bautechnischen und gesetzlichen Vorschriften eingeschränkt zu sein?

Paul: Mein Traumklub ist immer das richtige Klubkonzept mit den optimalen Menschen am richtigen Standort und zum richtigen Zeitpunkt. Mich interessieren nur Projekte, welche auch funktionieren und allen Beteiligten

Freude und Erfolg vermitteln. Insofern sind alle Konzepte, welche ich verwirklicht habe, «Traumkonzepte»!

SFP: Zum Schluss nochmals eine ganz persönliche Frage: Hand aufs Herz, wo trainierst du, zu Hause oder im Klub?

Paul: Ich bewege mich 2-4-mal in der Woche, davon 1-2-mal in einem Fitnessklub, und in der restlichen Zeit mit der Familie im Freien (siehe oben unter meinen Hobbys).

SFP: Vielen Dank und alles Gute für deine berufliche und deine private Zukunft.

