

FITNESS TRIBUNE

Fitness Tribune — established 1989

9. Jahrgang, Ausgabe 2, Nr. 45, 30'000 Exp., Februar 1997
Unabhängiges Schweizer Fitness-Magazin

Denise Biellmann
lanciert
Inline Skate
Programm - Seite 12



Sind BODYBUILDER dumm?

Seite 26

en français

pages 28, 29 et 30

9ème année, 45ème édition / février 1997

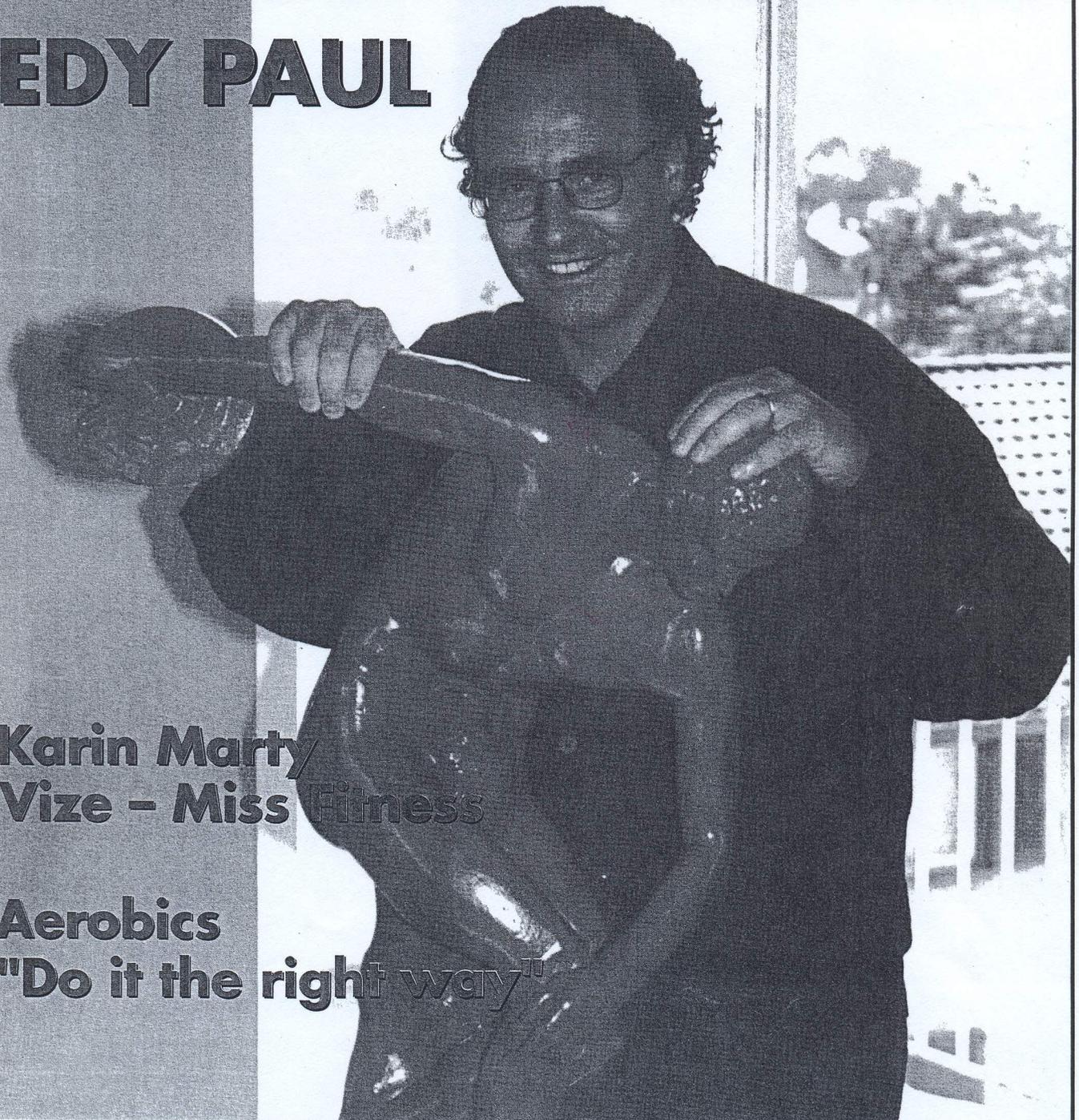
in italiano

pagine 31 e 32

Anno 9, 45a edizione / febbraio 1997

INTERVIEW MIT DEM FITNESS GURU

EDY PAUL



- Karin Marty
Vize - Miss Fitness

- Aerobics
"Do it the right way"

Edy Paul

Unternehmer

Geburtsdatum:

8. Mai 1951

Zivilstand:

Verheiratet, 3 Kinder

Schulbildung:

Sozialpädagoge

Beruf:

Unternehmer, Geschäftsführer

Hobbies:

Musik, Kanu, Ski, Familie, Beruf

Lieblingsgetränk:

Wasser

Lieblingsessen:

Italienische Pasta

Lieblingslektüre:

Biographien über erfolgreiche Menschen

Bevorzugte Musik:

Rock, Jazz, Techno

Sportliche Bewunderung:

Keine, aber grosse Achtung
z.B. Schwarzenegger

Bevorzugter Ferienort:

Berge im Winter, Italien im Sommer

Grösste Stärke:

Konsequenz, Wille, Kreativität

Grösste Schwäche:

Lustbetonter Typ – Gutes Leben

Lebensziele:

– Geschäftliche:

Flächendeckende Betreuung, Schulung, Lizenz- und Franchisevergabe

– Sportliche:

Regelmässiges Training,
zwei bis dreimal pro Woche

– Philosophische:

Motto:
Der Weg ist mein Ziel



**Edy Paul war mehrfacher Kanu
Schweizermeister und 1972
Olympia-Teilnehmer**

FT: Edy Paul, die graue Eminenz der Schweizer Fitnessszene oder der Fitnessguru. Stimmt das?

EP (lacht laut): Schwierig zu sagen. Es kommt darauf an, was man unter grauer Eminenz versteht. Ich bin sicher ein Typ, der gerne im Hintergrund die richtigen Leute zusammenbringt, um eine konstruktive Lösung zu erreichen. Einer meiner Hauptqualitäten ist, die richtigen Menschen zusammenzuführen. Ohne grosse Umwege, auf ganz logistische Art. Ob nun die graue Eminenz der richtige Ausdruck ist, überlasse ich den anderen.

FT: Thema SAFS, FITCOM, IHRSA, Gockel, Paul & Partner Beratung, TC-Training-Center, um nur einige zu nennen. Alles dreht sich um Edi Paul. Beginnen wir mit SAFS. Wir haben erfahren, dass Du der VR-Präsident von SAFS bist. Welches ist Deine Stellung bei SAFS?

EP: Nach dem leider tragischen Tod von Flavio Bertozzi war es mir ein Anliegen, dass die SAFS in Schweizer Hand bleibt. Das wäre sicher auch im Sinne von Flavio gewesen. Für mich war sehr wichtig, die Mitarbeiter einzubinden und vor allem die grössten "Streithähne" von damals, sprich ARENA, zusammenzuführen. Ich bin sehr stolz, dass mir dies in relativ

kurzer Zeit (ungefähr sechs Monate) gelungen ist. Es ist nicht selbstverständlich, dass sich Personen wie Lucia Schmidt oder Robert Winzenried beteiligt haben. Das ganze Team hat sensationell kooperiert, obwohl die Mitarbeiter während gewissen Zeitabständen nicht gewusst haben, ob sie Lohn erhalten oder nicht.

FT: Ist die SAFS jetzt eine Aktiengesellschaft?

EP: Ja, eine normale betriebswirtschaftliche AG mit mir als Verwaltungsratspräsidenten. 1/3 der Aktien haben Mitarbeiter gekauft, 1/3 ging an die ARENA und 1/3 hat Gockel, Paul & Partner.

FT: Was für eine Stellung hat Herr Horn?

EP: Wir mussten in eineinhalb Monaten den Kongress –1996 in Interlaken durchziehen. Es handelte sich dabei immerhin um ein Budget von Fr. 500'000.-. Es hat mich einige schlaflose Nächte gekostet, um eine adäquate Lösung zu finden. Einerseits musste das Fortbestehen der SAFS gewährleistet sein, denn rein aerobicsmässig ist der Kongress in Interlaken zusammen mit dem Body-Life-Kongress in Karlsruhe der grösste in Europa. Das wäre nicht möglich gewesen, ohne wieder Synergien zu-

sammenzuführen. Da war es naheliegend, meinen Freund und, im weitesten Sinne langjährigen Partner, Hubert Horn, miteinzubeziehen. Das heisst, wir haben den Kongress in Interlaken zusammen durchgeführt. Es war eine ganz tolle Zusammenarbeit, denn alleine hätten wir das nie geschafft.

FT: Es gibt eine SAFS AG, Schweiz, ohne Beteiligung von Hubert Horn und eine SAFS & BETA Deutschland mit einer 50:50 Aufteilung.

EP: Ja, das wird ab 1997 der Fall sein. SAFS wird in Deutschland unter dem Namen SAFS & BETA auftreten. Hubert Horn wird der Geschäftsführer in Deutschland sein, in der Schweiz wird Heinz Thürig von der ARENA diese Rolle übernehmen. Das Motto ist klar: Mit vereinten Kräften erreicht man mehr, als sich gegenseitig zu bekämpfen. Es wird auch in Zukunft eine Kongress AG gebildet werden, wobei die Zusammensetzung noch offen ist.

FT: Also eine Kongress AG für die Schweiz und eine Kongress AG für Deutschland.

EP: Genau. Auch dort wird das Ziel sein, die besten Leute für beide Kongresse zu nützen. Ich bin auch ein "Konzepter". Es wird in Zukunft noch mehr Zusammenschlüsse geben. Mit SAFS / ARENA wurde ein erster Meilenstein gesetzt.

FT: Das bringt uns jetzt auf eine weitere Frage. Betrachten wir die Publikationen der SAFS, dann sehen wir die SAFS als Kongressfirma. Gleichzeitig kümmert sie sich um die Aus- und Weiterbildung in Richtung Aerobics UND in Richtung Schweizerischer Fitnessverband. Andere Organisationen, wie z.B. die AFA, sind aber auch dabei. Da müsste doch eigentlich auch ein Zusammenschluss in Sicht sein, oder ist es eher ein Konkurrenzverhältnis, da beide im Schweiz. Fitnesscenterverband vertreten sind und zugleich Leute ausbilden.

EP: Für mich besteht in diesem Zusammenhang kein Widerspruch. Ich arbeite zusammen mit Gabriela Ghenzi in der Prüfungskommission des Schweiz. Fitnesscenterverband (SFCV). Es wurden vorher verschiedene Punkte angesprochen. Eine gesunde Konkurrenz belebt den Markt. Ob ich in Zukunft näher mit Gabriela Ghenzi zusammenarbeiten werde, ist noch offen, das kann ich an dieser Stelle nicht sagen. Gespräche in dieser Richtung sind im Gange. Ich möchte jetzt nicht irgendwelche Gerüchte verbreiten, aber diese absolute Abwehrhaltung, wie es früher der Fall war, ist nicht mehr da. Mein Bestreben ist eine Zusammenarbeit. Ob dies in einer gemeinsamen Firma geschieht oder nicht, wird die Zukunft zeigen. Die Programme werden im nächsten Jahr zwischen SAFS,

ARENA, BETA und BSA angepasst. Die Prüfungsauswertungen werden zeigen, wo wir noch auseinanderklaffen. Diejenigen Punkte, welche noch nicht optimal sind, müssen noch angepasst werden.

FT: Führt man in Eurem 10-stöckigen Gebäude mit dem Lift hoch, dann trifft man auf das Schild: FITCOM. Was ist die FITCOM?

EP: Die FITCOM ist eigentlich nichts anderes als eine Genossenschaft. Ihr Ziel ist, dass führende Fitnesscenter zusammenarbeiten. Bis jetzt sind es 70 Center in Europa. Die FITCOM versucht momentan, sich neu zu definieren und zu formieren. Du kennst das aus Erfahrung, die Ziele müssen organisch immer wieder der Zeit angepasst werden. Die FITCOM muss einen neuen Weg zu ihrem Stellenwert finden. Oberste Priorität ist ganz klar, die Förderung der Zusammenarbeit mit den Top-Fitnesscentern zu einem kommerziellen Marketingziel.

FT: Ist die FITCOM nicht eine europäische Kopie der TC-Trainings-Centern Schweiz?

EP: Überhaupt nicht.

FT: Worin liegt dann der Unterschied?

EP: Das ist eine gute Frage. Nicht alle TC's sind Mitglieder der FITCOM. Die FITCOM ist als ein anderes Gleis zu betrachten, wie z. B. die Hotel-Gruppe "Leading Hotels of the World". Findet ein Fitnesscenterbesitzer die FITCOM gut, dann kann er mitmachen. Die FITCOM arbeitet sehr nahe mit der IHRSA zusammen. Sie hat auch mit ihr einen Vertrag abgeschlossen. Man sollte die FITCOM aber nicht mit einem Verband verwechseln. Wir verfolgen keine berufspolitischen Ziele, sondern wir kontrollieren uns jedes Jahr gegenseitig, um den jeweiligen Standard des Fitnesscenters zu testen. Momentan sind Fitnesscenter aus Österreich, Deutschland und der Schweiz beteiligt.

FT: Das Stichwort IHRSA ist vorher gefallen. Als ich letztes Jahr an der IHRSA in San Diego war, konnte ich gross lesen: Gockel & Paul, 30 Mio. Umsatz jährlich. Wir alle wissen, dass die Schweiz den höchsten Standard der Fitnesscenter weltweit genießt. Nun seid Ihr ja die ersten gewesen, die vor einigen Jahren nach Amerika gegangen sind und mit der IHRSA einen Vertrag abgeschlossen haben. Die IHRSA ist "DIE" Insider-Messe, die man auf jeden Fall besuchen sollte.

EP: Wir haben immer eine gute Zusammenarbeit gehabt. Gockel & Paul hat bei der IHRSA die Funktion der "Major players", d. h. Gruppierungen, die mehr als zehn Clubs aufweisen, können in diese "Major players"-Kategorien aufgenommen werden. Da wir nun über 100 Clubs, davon 34 TC-Center, im mitteleuropäischen Raum betreuen, sind wir

dort aufgenommen worden.

FT: Sind dann die 30 Mio. Umsatz in diesen Studios miteingerechnet?

EP: Der reine Beratungsumsatz von Gockel, Paul & Partner bewegt sich zwischen 4 und 5 Mio., der Rest macht die TC-Gruppe, zwischen 40 und 43 Mio.

FT: Ich habe bemerkt, dass viele amerikanische Fitnessgerätehersteller europäische Studiobesitzer an die IHRSA einladen und versuchen so, die Studiobesitzer zum Kauf von amerikanischen Produkten zu überzeugen.

EP: Das ist richtig.

FT: Dein Engagement bei der IHRSA ist ja enorm. Ist es auch ein Wunsch von Dir, die europäischen und amerikanischen Fitnesscenter in absehbarer Zukunft zusammenzuführen?

EP: Internationale Kontakte pflegen ist eine Geschäftsphilosophie von Gockel, Paul & Partner. Nur so können wir die Trends und die Strömungen in der Branche verfolgen. Wir können uns nicht nur auf die Schweiz konzentrieren. Das sind wir unseren Leuten schuldig. Aus diesem Grund verfügen wir auch über eine interne Mailbox und eine Homepage im Internet, usw. Information ist auf jeden Fall enorm wichtig. Diese intensivieren wir an einer Gockel, Paul & Partner Sommertagung, die einmal pro Jahr stattfindet. Es sind immer ungefähr 100

Wörter. Was ist Deine Meinung über die FIBO?

EP: Die Position der FIBO hat sich inzwischen enorm verändert. Sie ist in den letzten fünf Jahren zu einer richtigen Verkaufsbörse für den Endverbraucher geworden. Wir waren während 7 Jahren bei der FIBO dabei, werden aber 1997 nicht präsent sein. Unsere Devise lautet nicht: immer grösser werden, sondern diskret und kompetent sein. Unsere Richtung ist die traditionelle Unternehmungsberatung. Auf diesem Gebiet sind wir praktisch die Einzigen im mitteleuropäischen Raum, denn die meisten sind marketingorientiert. Unser Stil ist eigentlich nicht "Rambazamba" mit viel Lärm und Getöse, sondern eher eine einzelne intensive Kundenberatung. Der Erfolg des Kunden ist auch ein Erfolg für uns. Darum bin ich auch nicht unbedingt eine Person, die für die Öffentlichkeit geeignet ist. Mir ist eine Toparbeit für den Einzelkunden wichtig.

FT: Diese Toparbeit ist ja auch an den TC-Trainingscentern ersichtlich. Wie gross ist die Anzahl der TC-Centern in der Schweiz?

EP: In der Schweiz sind wir momentan führend. Wir haben 17 Clubs, die alle mit einer sehr guten Rendite arbeiten. Wir haben das Glück, auf einem sehr hohen Level zu sein.

FT: Du hast in der Schweiz aber



Clubmanager, die während 4 -5 Tagen unterrichtet werden. Zusätzlich werden in verschiedenen Städten Europas sechs Clubmanagersitzungen pro Jahr abgehalten. Dort fließen diese Informationen zusammen, d.h. es geht ganz klar um Informationsaustausch. Eine dieser Kommunikationsschienen ist die IHRSA-Reise. Wir veranstalten immer ca. 4 "Clubtours". Dieses Jahr wird die Reise wahrscheinlich nach Japan gehen. Fixe Stationen sind immer die Länder Deutschland und Schweiz. Teilnehmen können entweder die Manager selber oder interessierte Kunden.

FT: In Deutschland ist es ja die Body-Life Tagung. Zu diesem Punkt meine nächste Frage: Die FIBO gerät dadurch immer mehr in eine Absiebtstellung und wird allmählich eine reine Bodybuildingmesse anstelle einer Fach-

auch viele Mitbewerber, wie z.B. Kieser-Training, John Valentine, Migros, Activ Fitness, usw. Im März wird ausserdem noch Toni Mehmman mit MC-Fitness von der Partie sein.

EP: Ich finde das gut, nur so kommt Leben in die Branche. Das Schlimmste sind Leute, die nicht wissen, was sie tun. Leute, die sich klar positionieren, haben auch ihre Chance auf dem Markt. Ein Beispiel: Die TC-Gruppe hat eine absolute Familienphilosophie. Wir passen uns an, wie ein Chamäleon, d.h. wir passen uns gemäss der Marktstudien der Gegend an. Kieser-Training, Swiss-Training, Aktiv-Fitness, usw. machen es anders. Sie haben ein Konzept. Sie suchen Orte, in welchen dieses Konzept realisierbar ist. Ich bin der Meinung, dass es auf einem Markt alle Segmente braucht.

Weiter Seite 44

edy paul

Das eine sind die Dumping-Anbieter wie z. B. Activ-Fitness und Swiss-Training. Die Migros bietet ein Wellness- und Familienplausch-Konzept an. Auf der anderen Seite steht Werner Kieser, der sich dem Kraft- und Rehastraining widmet. All diese Leute haben eine klare Positionierung und sind für mich hochqualifiziert. Das Konzept von MC-Fitness oder irgendwelche andere sehe ich nicht als ein Problem, sondern als eine gute Ergänzung. Man muss natürlich wissen, dass Zürich und Umgebung die höchste Reaktionsquote in Europa hat. Nirgends in Europa ist die Anzahl der Trainierenden so hoch. Sie liegt bei 10% der Bevölkerung, während die anderen europäischen Staaten eine Quote von ca. 4% erreichen.

FT: Wieso ist Zürich soviel besser?

EP: Zürich hat wahrscheinlich die längste Wellness-Tradition Europas. John Valentine hat Ende der 50-iger Jahre Fuss gefasst und war im Prinzip der Wegbereiter des Wellnesskonzeptes. Ausserdem hatte die Schweiz nie eine starke Bodybuildingszene, so konnten sich die Wellnessgedanken besser verwirklichen. Hinzu kommt, dass wir immer sehr Amerika orientiert waren, d.h. wir haben auch zum Teil ihre Wellnessgedanken übernommen. Dadurch ist der Fitnessmarkt bei uns viel professioneller.

FT: In diesem Gebäude bin ich u.a. auf das Schild Med-X gestossen.

EP: Dieses Haus ist wie mein Workshop. Hier teste ich einige neue Gebilde und Konzepte aus. Hier bilde ich auch die TC-Manager aus. Dieses Haus ist sehr wichtig für mich, denn ich möchte, dass meine Kunden sehen, dass ich mit Risiko in der Branche stehe.

FT: Zurück zu Med-X.

EP: Meiner Frau und mir gehören 50% der Med-X Praxis in Dietikon. Die anderen 50% gehören dem praktizierenden Arzt, Dr. Bosshard. Der Unterschied der Med-X Praxis zum Kieser-Training liegt darin, dass ich hier eine ganzheitliche Therapiephilosophie verfolge, d.h. Ergotherapie, die traditionelle Physiotherapie und die Mechanotherapie, sprich Med-X, in einem vereint. Dem angeschlossen ist eine Doppelarztpraxis und ein Club mit über 2100 Mitgliedern.

FT: Das TC-Studio hier gehört Dir?

EP: Ja.

FT: Arbeiten die restlichen im Franchise-System?

EP: Es gibt zwei Möglichkeiten:

die eine besteht darin, dass ich eine Lizenz verberge. Jeder, der interessiert ist, kann im Prinzip TC-Mitglied werden. Diese Betriebe sind alle eigenständig. Die andere Möglichkeit ist das Franchise-System.

FT: Früher haben sich viele Schweizer gegen eine Vereinigung gestraubt, weil sie das Gefühl hatten, sie müssen zwischen 8-10% des Umsatzes abgeben. Wie sieht die Situation heute aus?

EP: In der Schweiz ist es so, dass sich die Beiträge zwischen Fr. 1'180.— und Fr. 1'950.— pro Monat bewegen.

FT: Dies sind sehr faire Beiträge.

EP: Absolut. Wir werden deswegen auch oft von Fachleuten belächelt. Eines unseres Erfolgsgeheimnisses ist, das wir nicht auf einen schnellen Profit pochen. Meine Ziele sind langfristig angelegt. Mir macht es sehr viel Spass, individuelle Clubs, wie das David Gym, zu beraten. In diesem Bereich liegen auch unsere Qualitäten.

FT: Ich habe gehört, dass Gockel, Paul & Partner oder die TC-Gruppe begonnen haben, direkt Geräte aus den USA zu importieren. Fällt Ihr damit den normalen Importeuren dieser amerikanischen Geräte in den Rücken?

EP: Wir haben überhaupt nichts mit dem Gerätehandel zu tun. Wir gehen sogar soweit, dass, wenn ein Berater von uns eine Provision eines Geräteherstellers ein-kassiert, sofort rausfliegt. Wir vermitteln keine Geräte und sind produkteneutral. Dieses Gerücht ist wahrscheinlich entstanden, weil einer meiner Kunden gebrauchte Geräte direkt importiert. Das ist aber ein ganz normaler Kunde, der überhaupt nichts mit mir zu tun hat.

FT: Ich habe gehört, dass Ihr ein neues Fitnesskonzept für Albert Busek in München auf die Beine stellen sollt. Da ist auch Arnold Schwarzenegger miteinzubeziehen, da er ja ein sehr guter Freund von Busek ist. Was macht Arnold? Plant er, nachdem die Foodgeschichte mit All Stars wenig Erfolg hatte, ein Comeback?

EP: Da muss ich diskret sein, da Albert Busek mein Kunde ist. Wir arbeiten an einem innovativem Konzept, d.h. wir haben eine Marktstudie von München gemacht und die Positionierung des Busek-Studios abgeklärt. Natürlich spielt auch die grosse Erfahrung von Schwarzenegger eine Rolle. Ich habe einige Ideen, die ich leider noch nicht publik machen darf. Z.B. könnte man die Entstehungsgeschichte von Arnold in diesem Projekt sehr gut einbauen. Busek hat einen Verlag, die Sport Revue, ein Grosssteneinkaufsgeschäft, ein Hardcore-Bereich, ein Fitnessbereich und vieles mehr. Dies alles in ein Kleid zu bringen, damit es auch in die heutige Zeit passt, ist eine grosse Herausforderung für mich. Ich bin sehr stolz, dass der

Albert Busek auf mich zugekommen ist. Ich bekomme auch einen sehr guten Einblick in die Geschichte und die Denkweise des Bodybuildings. Und nun zu den Trends: Ein Trend, der sicher nicht aufzuhalten ist, sind die Studioketten. Lustigerweise haben alle Ketten ihren Ursprung in der Schweiz. Marktleader ist momentan Swiss-Training in Deutschland. Ihr folgen Kieser-Training, TC-Trainingcenter, usw. Es gibt nur einige Lokalmatadoren wie z. B. Fit plus in München. Effektive Ketten gibt es in Deutschland und in Mitteleuropa nur sehr wenige. Ich bin stolz, dass wir an zweiter Stelle sind. In Amerika sind bereits 70% aller Clubs in Ketten organisiert. Es sind noch einige Individualclubs vorhanden, die, ähnlich wie im Gastronomiebereich, vom Familienbetrieb leben. Ich glaube, dass auch dieses Gefüge bei uns langsam am Entstehen ist. Gefragt sind Ideen und innovative Neukonzepte. Busek wird dieses Ziel sicher erreichen. Eine eigene Identität, ein eigenes Bewusstsein. Das ist ein Ratschlag, den ich jedem Jungunternehmer geben kann.

FT: Dann wird also der Bodybuilder rehabilitiert werden?

EP: Ich habe am Body-Life Kongress schon mehrere Referate zu diesem Thema gehalten. Man kann mit Bodybuilding Geld verdienen. Selbstverständlich muss auch die Lage stimmen. Man kann nicht irgendwo auf dem Land ein Bodybuildingstudio eröffnen. Aber in jeder europäischen Grosstadt hat das Bodybuilding eine absolute Berechtigung. Diejenigen Clubs, die ich betreue, beweisen dies auch. Ein wichtiger Punkt ist das Umdenken. Früher hatte man das Marketing nur von sich selber und dem Produkt ausgebaut. Heute muss man sich überlegen: Was ist in jedem Segment gefragt? Was braucht die Mutter und das Kind? Was braucht der Geschäftsmann? Was braucht der Bodybuilder wirklich? Er braucht Hanteln, Ernährung, einen grossen Gerätepark, einen Posing-spiegel usw. Der Hauptfehler der meisten Leute ist, dass sie die Zielgruppe zu wenig beachten.

FT: Es gibt immer mehr Leute, die mit einem Personaltrainer in das Leistungszentrum wollen und mit Hanteln trainieren möchten. Dies bestätigt mir auch Albert Busek.

EP: Ich unterscheide zwischen Bodybuilding und Hanteltraining. Eine Hantel ist ein wunderbares Gerät, das steht ausser Zweifel. Es ist eine Frage der Anwendung. Bodybuilding hingegen ist Leistungssport. Wenn man zu einem gewissen Konzept A sagt, muss man auch B sagen. Wichtig ist, dass man seine Philosophie zu Ende denkt und die auch umsetzt. Ein Beispiel: Die meisten TC's haben einen Hantelraum. Ich habe in unserem Studio hier bewusst keinen Hantelraum ein-

gerichtet, da es in der Umgebung sechs gute Hantelstudios gibt. Will nun ein Hochleistungssportler unbedingt ein Hantelstudio haben, dann schicken wir ihn in eines dieser Studios. Umgekehrt funktioniert das auch.

FT: Was macht Edy Paul privat? Bleibt ihm noch Zeit für ein Privatleben bei einem Arbeitspensum von 80 Stunden pro Woche?

EP: Ausser meinen 2 Trainingseinheiten pro Woche, kann ich mich nur für meine Familie konzentrieren. Mehr liegt nicht drin. Das ist oft schade, denn viele andere Dinge kommen so zu kurz. Ich habe im Prinzip nur Beruf und Familie.

FT: Wann ziehst Du Dich aus dem Geschäft zurück? Ein Edy Paul muss sicher mehrfacher Millionär sein und wohnt trotzdem in einer bescheidenen 4-Zimmerwohnung. Mit fünfzig könntest Du ohne weiteres an ein Leben in der Karibik denken....

EP: Es ist ein Unterschied, ob man ein Cash- oder ein Besitz-tummillionär ist. Ich investiere seit 25 Jahren mein ganzes Geld permanent in das Geschäft. Für mich selber habe ich eigentlich nie viel Geld gebraucht und lebe, wie Du sagst, bescheiden. Die Wohnsituation werden wir in nächster Zeit ändern, denn unsere drei Kinder benötigen mehr Raum. Der Luxus als solcher, war eigentlich nie mein Ziel. Ich werde auch nicht mit fünfzig der Aussteiger sein. Mein Ziel ist, meiner Zeit und meinen Qualitäten angepasst, der Branche etwas Gutes zu bieten. Leute, die aussteigen wollen, sind am falschen Ort. Das ist meine ganz persönliche Ansicht.

FT: Ob Fitness-Guru oder graue Eminenz. Du bist sicher der "workaholic" der Fitnessszene.

EP: Ganz bestimmt. Als ich vor kurzem Werner Kieser erzählt habe, was ich alles mache, sagte er mir, dass er sein Geld sicher leichter verdiene. Dies ist für mich aber nicht entscheidend. Spass an der Arbeit ist wichtig. Das Einzige, was mich beschäftigt ist, dass ich im Moment zuviel Detailarbeit machen muss. Mein grösster Luxus wäre, mehr Zeit für mich zu haben.

FT: Welches ist Dein Schlussvotum an die Leser/innen und die Fitnessindustrie?

EP: Eine Fortsetzung der professionellen Arbeit. Wir brauchen überhaupt keine Komplexe vor dem Ausland zu haben. Wir gehören zu den Besten in Europa, ja sogar zu den Besten der Welt. Wir sind keine Schaumschläger, sondern gute, konsequente Arbeiter. Natürlich ist eine gute Unterstützung der Medien, sei es die Fitness Tribune oder das Body in Shape, usw. für uns sehr hilfreich. Wir werden unser Ziel erreicht haben, wenn Eltern möchten, dass ihr Kind den Beruf des Fitnessinstructors ergreift.

FT: Edy Paul, vielen Dank für das interessante Interview!