

Warum fällt es Studiobesitzern so schwer einem Verband beizutreten?



Jean-Pierre L. Schupp im Gespräch mit: (von links nach rechts)

Paul Eigenmann, Geschäftsführer von Qualitop und Generalsekretär der ENFA (European Network Fitness Association) - PE

Harald Claussen, 1.Vorsitzender des VDF (Verband Deutscher Fitness- und Freizeitunternehmen) - HC

Otti Krempel, Sportwissenschaftlerin, Int. Sport Akademie Siegburg - OK

Edy Paul, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Paul + Partner - EP

FT: Der Grund, warum ich zu diesem Interview eingeladen habe, war ein Gespräch, das ich auf der FIBO mit zwei „alten“ Hasen aus der Fitness Branche geführt hatte. Unter anderem stellte ich auch die Frage: „Wieso lässt ihr euch immer wieder über den Tisch ziehen? Die Branche kann es sich doch gar nicht leisten an einer zweiten FIBO teilzunehmen. Warum geht ihr im Herbst jetzt doch wieder hin?“ Meine beiden Gesprächspartner waren einer Meinung. Die Branche habe eben keine starke Lobby. Es sei niemand da, der ihre Interessen vertritt. Herr Claussen, Ihnen als 1. Vorsitzenden des VDF, gilt meine erste Frage: Was macht der VDF falsch oder was könnte man noch besser machen, damit sich

auch die Aussteller von Ihnen gut vertreten fühlen?

HC: Ich will mal konkret auf das Beispiel FIBO eingehen und auf das Unbehagen einiger Aussteller. Als die Entwicklung zu einem neuen Messekonzept kam, trotz des Eklats auf der letzten Bodylife, hat der VDF als Inter-

„ Man wolle von der Messeindustrie nicht vorgeführt werden, die einen dazu zwingt, vier, fünf oder sechsmal auszustellen, das könne man sich gar nicht leisten. “

essenvertreter auch die Fitness Branche zu einem Forum zum Thema Messe eingeladen. Anfänglich gab es totale Zustimmung und Begeisterung. Man wolle daran teilnehmen und auch vor den anderen Konkurrenten ganz offen

seinen Standpunkt darlegen und die Messepolitik im Bereich des gesamten Marketingkonzepts mitbestimmen. Man wolle von der Messeindustrie nicht vorgeführt werden, die einen dazu zwingt, vier, fünf oder sechsmal auszustellen, das könne man sich gar nicht leisten. Wir haben dann auf der letzten Bodylife tatsächlich ein Gespräch mit ungefähr 30 von unseren 50 Industrie-Mitgliedern hinbekommen und das Ergebnis war: Wir wollen uns in Berlin zu einer grundsätzlichen Strategie-Diskussion über das Messegeschäft in Deutschland zusammenfinden. Wir haben dann auch dazu eingeladen, aber es kamen nur 4 oder 5 Teilnehmer. Daraus schliesse ich, dass die Industrie unter keinem aktuellen Leidensdruck steht und deshalb auch

stolz sind zuzugeben, dass ihre Trainer, Ausbilder und Angestellten in der Zwischenzeit eine bessere Ausbildung haben als sie selbst? Riegeln sie deshalb ab und wollen sich lieber keinem Verband anschliessen oder nur unter grossem Druck? Herr Claussen, was meinen Sie dazu?

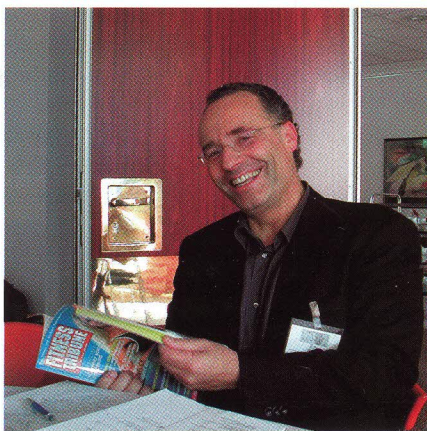


HC: Da muss ich Ihnen zum Teil schon Recht geben. Die Ausbildung der aktiven Leute ist heute oft sehr viel besser als die des Studiobesitzers. Die Frage ist, ob er auch wirklich alles können muss? Er sollte nur anfangen ein Unternehmer zu sein, der seine eigentliche Aufgabe wahrnimmt, d.h. er sollte den Markt begreifen, die Bedürfnisse analysieren, sein Produkt so konzipieren, dass es den Bedürfnissen gerecht wird und es so organisieren, dass es mit möglichst wenig Aufwand möglichst gute Erträge bringt, sodass er bei den Banken die notwendigen Veränderungen finanzieren kann, die dieser rege Prozess in dem Markt immer wieder erfordert. Ich habe den Eindruck, dass in der letzten Zeit die Bereitschaft so abstrakt zu denken, grösser geworden ist, da es einige Ereignisse gegeben hat, die Leidensdruck verursachen. Ob das die Abschaffung der 630.- DM -Kräfte war, die Definition der Scheinselbstständigkeit, die Rentenversicherungsfragen, die Fragen des Betriebsverfassungsgesetz, die neue Regelungswut im Bereich der Sicherheitsgesetze oder die Arbeitsschutzgesetze. Der Unternehmer sollte alle diese Leistungen erbringen, aber er konnte es nicht und deshalb hat er sich dann verstärkt an den VDF gewendet und der VDF hat dann die entsprechenden Lösungen geboten. An dieser Stelle möchte ich an die Leidensgeschichte mit der GEMA erinnern: Über Jahre war es nicht sicher, ob die Abga-

ben an die GEMA, die monopolmässig und einseitig festgelegt wurden, auch wirklich richtig und zu rechtfertigen seien.

FT: *Edy Paul, sollte sich ein Unternehmer, der keine oder eventuell nicht die richtige Ausbildung hat und unternehmerisch immer mehr unter Druck kommt, nicht statt an einen Verband eher an eine Beraterfirma wenden? Deshalb sind ja diese Beraterfirmen wie Pilze aus dem Boden geschossen. Du, als Berater, siehst die Probleme dieser Studiobesitzer, berätst sie und bringst gewisse Strukturen in ihre Unternehmen. Aber Du bringst sie nicht automatisch auch in einen Verband. Darum haben Verbände auch zu wenig Mitglieder, wie z.B. der VDF, den es zwar seit 5 Jahren gibt, aber der schlussendlich „nur“ 400 Mitglieder hat. Das sind nicht mal 10% der deutschen Studios. Gleiches gilt auch für den SFCV. Dort sind es wenigstens 20% der schweizerischen Fitnesscenter. Das ist zwar immer noch eine Erfolgs-Story für einen erst 5 Jahre alten Verband, aber warum sind es nicht 4000 Mitglieder?*

„Ein weiterer Grund für die Skepsis gegenüber Verbänden, ist der Streit und der „Futterneid“ in der Branche. Viele missbrauchen den Verband in irgendeiner Form für ihre eigenen Zwecke, sei das in Deutschland oder in der Schweiz. Es sind auch die Seilschaften, die die Leute misstrauisch machen.“



EP: Das Problem ist sehr vielschichtig und ich bin mit den Vorrednern einer Meinung, dass es in Richtung Faktor Zeit geht. Ich bin Mitglied bei Verbänden von Berufsgattungen, die seit Hunderten von Jahren, also bereits seit dem Mittelalter, gewisse Strukturen haben. Und wenn ich jetzt die Entwicklung der Fitnessindustrie in den letzten 35 Jahren betrachte, dann ist

diese wirklich sensationell. Die Tätigkeit eines Beraters ist ganz anders als die eines Verbandes. Das Wichtigste ist, gemeinsame Ziele zu schaffen. Ein gutes Beispiel war die Schweiz, als es darum ging eine vom Verband durchgeführte Ausbildung zu zertifizieren. Von da an ging es mit den Verbänden aufwärts. Die Studiobesitzer sahen Sinn darin in einen Verband einzutreten, um endlich ein eidgenössisches Zertifikat zu besitzen. Es gibt natürlich noch mehr berufspolitische Gründe. Was ich beim VDF wirklich super finde, ist, dass man professionelle und hochkarätige Geschäftsführer angestellt hat, was man von anderen Verbänden nicht sagen kann. Und das ist nur gelungen, weil es ein Arbeitnehmer-Verband ist, der sich geöffnet hat, d. h. er beschränkt sich nicht nur auf die Fitnessbranche, sondern auf die gesamte Industrie. Sonst wäre es auch gar nicht möglich, diese Top-Leute zu bezahlen. Leider haben viele Mitglieder das Gefühl, dass sehr wenig läuft. Ich glaube, das liegt auch an der ungenügenden Kommunikation. Wenn man vom Verband eine Mitteilung bekommt, dann sollte man sich die Zeit nehmen,

sie auch wirklich zu lesen. Die meisten Leute in den Clubs sind reine Praktiker und man kommuniziert auf einer absolut veralteten Ebene, in einem Stil, den diese Leute nicht verstehen und nicht verstehen wollen. Wenn ich als Berater so arbeiten

würde, dann hätte ich bald keine Kunden mehr. Ein weiterer Grund für die Skepsis gegenüber Verbänden, ist der Streit und der „Futterneid“ in der Branche. Viele missbrauchen den Verband in irgendeiner Form für ihre eigenen Zwecke, sei das in Deutschland oder in der Schweiz. Es sind auch die Seilschaften, die die Leute misstrauisch machen. Jede Institution sollte sich nur auf ihren Aufgabenbereich konzentrieren. Qualitop z.B. sollte nur zertifizieren und sonst nichts. In der Fitnessbranche gibt es mittlerweile wirklich sehr professionelle Leute. Diese Leute bekommt man nur durch gute Kommunikation und gute Ziele.

OK: Man darf sich nicht zum Ziel setzen, alle Studiobetreiber haben zu wollen. Wir setzen Standards und 50% der Anlagen genügen ihnen nicht. Wir müssen uns an Qualitätsstandards gewöhnen, denn durch sie wird man dann z.B. im Gesundheitswesen anerkannt. Die, die ein politisches Bewusstsein

keine Kehrtwendung macht. Sie kämpfen ihre Gefechte mit den Messeveranstaltern lieber alleine durch, als dass sie sich über einen Verband vertreten lassen. Ich glaube, der Verband selbst hat gar nichts falsch gemacht, sondern es fehlt die Einsicht auch mal an eine Institution zu delegieren, die nicht höher, sondern nur abstrakter ist. Die Branche ist aus einer hemdsärmeligen Unternehmermentalität gewachsen. Das gilt genauso für die Studiobranche, wie für die Industrie. Aus dieser Hemdsärmeligkeit entsteht ein riesengrosses Mass an Eigenverantwortung mit der Einstellung: Das mach ich schon. Natürlich hat ein Verband keine Aufgabe mehr, wenn sich der Unternehmer oder der Clubinhaber alleine um alles kümmert.

FT: Eine der Ursachen der meisten heutigen Probleme liegt doch darin, dass viele, die ein Studio eröffneten oder eine Handelsvertretung gründeten, frei nach dem Motto agierten: „Jetzt mache ich mal ein Studio auf und Unternehmer werde ich später.“ Andere Einstellung, wie z.B.: „Der Markt wird es schon richten“ oder „Wieso soll ich einem Verband beitreten? Das bringt doch eh nichts. Es ging ja auch bis heute mehr oder weniger gut.“ machen unserer Branche noch heute zu schaffen. Herr Eigenmann, was sagen Sie zum Thema Verband? Verstehen die Leute die Verbandsstrukturen nicht? Die Amerikaner machen es uns in Sachen starker Lobby, z.B mit der IHRSA, vor.

PE: Wir, d.h. die Branche, sind in einem Lernprozess mit Schritten in die richtige Richtung. Herr Claussen hat die Hemdsärmeligkeit angesprochen, Sie, Herr Schupp, haben gesagt, die Leute machen einfach ein Studio auf und sagen sich, Unternehmer werde ich später. Ich habe mit einer gewissen Befriedigung in John McCarthy's Buch gelesen: „Ein Problem der Branche ist, dass der Eintrittspreis zu klein ist.“ Das führt wohl auch dazu, dass zu wenig und nicht genug weit gedacht wird, bevor etwas gemacht wird, und dann erkennt man natürlich auch keine Notwendigkeit in einen Verband einzutreten oder erst dann, wenn es fast zu spät ist.

FT: Otti Krempel, seit Jahren hört man immer, es geht in die richtige Richtung, aber bis jetzt sehe ich keine grossen Veränderungen.

OK: Historisch gesehen ist die Entwicklung von Hinterhofstudios mit selbst geschmiedeten Hanteln usw. bis zu den heutigen multifunktionellen Anlagen schon gigantisch. Aber die Unternehmen wurden nicht von wissenschaftlichen Institutionen begleitet, wie es sonst üblich ist. Unsere Sporthoch-

„Jetzt mache ich mal ein Studio auf und Unternehmer werde ich später.“

schulen haben versagt, die Ausbildungsinstitute haben in diesem Bereich gepennt und wir wurden nicht ernst genommen. Das war einfach die Bodybuildingszene und dieses Image haben wir heute noch. Woher sollten also die Unternehmer lernen? Es gab ja niemanden, der es ihnen beigebracht hätte. Wir hinken ausbildungstechnisch hinter her. Erst jetzt gibt es erste Ansätze zur Harmonisierung bei der Ausbildung. Man schafft europaweit die ersten Standards. Und der nächste Schritt in die richtige Richtung ist die Gründung einer Akademie wie BSA. Das sind alles Anzeichen für eine Professionalisierung, aber in sehr kleinen Schritten. Der Unternehmer in der Fitnessbranche ist ein Multifunktionsunternehmer ohne klares Profil. Er ist Betreuer im Fitnessbereich, er muss Programme entwickeln, er ist Event-Manager, Gastronom, Personalentwickler und dann kommt noch der gigantische Verwaltungsaufwand dazu. Ausserdem ist jetzt auch noch die Politik auf die Branche aufmerksam geworden und kommt mit neuen Regelungen. Die unternehmerischen Anforderungen sind heute ganz anders als früher. Wir befinden uns jetzt in einer Lernphase, obwohl wir schon weiter sein müssten, aber historisch gesehen nicht weiter sein können. Ich denke, wir alle tun unser Bestes, um genau diese Schritte aufzuholen. Nur geht es halt nicht so schnell; es ist einfach nicht machbar.

FT: Liegt es vielleicht daran, dass die Unternehmer, die Studiobetreiber, zu

„Unsere Sporthochschulen haben versagt, die Ausbildungsinstitute haben in diesem Bereich gepennt und wir wurden nicht ernst genommen. Das war einfach die Bodybuildingszene und dieses Image haben wir heute noch. Woher sollten also die Unternehmer lernen? Es gab ja niemanden, der es ihnen beigebracht hätte.“

Live mit Dr. Axel Gottlob Coaching-Workshops



**Komplettausbildung
MASTER Fitness Trainer**
Die Quintessenz des Trainings.
Für den Erfolg Ihrer Kunden!

Gottlob Workshops

● Differenziertes Krafttraining

- Wirbelsäule
- Schultergürtel
- Bein-/Armbereich
- Trainingsplanung
- Krafttraining im Kursbereich

● Kundenmotivation, Fluktuationssenkung

● Praxiserprobtes, umsetzbares Fachwissen

● Supervision jedes Teilnehmers

● Motivierende Workshop-Atmosphäre

Inhouse Fort- & Weiterbildungen

in Ihrer Anlage exakt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten

Gottlob Consulting

Anlagenanalyse, Gutachten, firmenunabhängige Einrichtungsberatung, kundenorientierte Unternehmensführung, Etablierung fluktuationssenkender und erfolgsunterstützender Strategien etc.



Infos, Termine und Anmeldungen unter:

Gottlob Seminare & Consulting
Dr. phil. Dipl.-Ing. Axel Gottlob
Handschuhheimer Landstr. 6 • D-69120 Heidelberg

Tel./Fax: 06221 - 419863

Mobil: 0172 - 623 5862

E-Mail: Info@gofit.de • Internet: www.GoFit.de



haben und in die Zukunft denken können, die werden auch in einen Verband eintreten, weil ihnen klar ist, dass hier Lobbyismus betrieben wird. Sie merken, hier geht man politisch vor, hier geht man an die Parteien, d.h. an die Politiker. Letztes Jahr hatten wir auf der Bodylife zum ersten Mal Politiker eingeladen. Wir hatten den Mut und sind ihnen auf die Füße getreten. Umgekehrt haben die Politiker uns gesagt: „Wenn ihr nicht laut genug schreit, hören wir euch nicht.“ Das war eine ganz klare Aussage, sowohl vom Herrn Dr. Kinkel, als auch von Herrn Dr. Geisler. Wir vom Verband und wir alle hier am Tisch müssen uns angewöhnen richtig Rabatz zu machen und auch das nötige Selbstbewusstsein zu entwickeln. Wir sind eben keine Muckibuden-Vertreter mehr.

EP: Ich halte auch sehr viele Vorträge in der Pharma-Industrie und bei KMU's in der ganz normalen Industrie. Wir nehmen an, dass sich 30-40% der Menschen organisieren. In Deutschland gibt es über 6000 Studios, wenn man also 30%, d.h. 2000, davon überzeugen kann Mitglied in einem Verband zu werden, dann ist das gut. Wir müssen in den richtigen Dimensionen rechnen und nicht übertreiben, sondern einfach schauen, wichtige und gute Leute in den Verband zu bekommen. In der Schweiz arbeiten 40% der Clubmanager wirklich professionell. Was mich ein bisschen nervt, ist, dass wir viel zu schlecht von unseren Leuten in unserer Branche sprechen. Vergleichen wir die Fitness Branche global mit anderen Berufen, dann ist es wirklich genial, was wir uns in 30 Jahren erarbeitet haben.

FT: Bevor wir uns jetzt ganz in Eigenlob ergehen, möchte ich noch einen Satz zum DSSV sagen. Die Abkür-

zung von DSSV könnte, und das ist nicht nur meine Meinung, auch für „Deutscher Seil Schafte

Verband“ stehen. (In meinem Editorial, auf Seite 11, können Sie mehr darüber erfahren.) Die Idee dieser Diskussionsrunde ist ja: Wie können wir Studiobesitzer überzeugen, dass es einen Verband braucht, der nicht nur die Interessen seiner Marionettenspieler befriedigt, sondern der eine Branche vertritt, der Gas gibt und, wie es Otti Krempe ausdrückt, Rabatz machen kann, damit man die Anliegen unserer Branche ernst nimmt. Paul Eigenmann, Sie kennen die IHRSA- und die ENFA-Strukturen. Ist die Konstellation des Vorstandes vom VDF nicht vielleicht kritisch, da der 1. Vorsitzende nebenbei auch Studiobesitzer ist? Kritiker könnten sagen, der Harald Claussen ist zwar ein netter Mensch und er macht seine Sache gut, aber vielleicht agiert er doch mehr im Eigeninteresse?



PE: Vorerst zum DSSV, der als Deutscher Seilschaften Verband benannt wurde. Er hatte immerhin viele Mitglieder und man sollte mit gewissen Aussagen schon etwas vorsichtiger sein. Man darf nicht vergessen, dass unsere

„Was mich ein bisschen nervt, ist, dass wir viel zu schlecht von unseren Leuten in unserer Branche sprechen. Vergleichen wir die Fitness Branche global mit anderen Berufen, dann ist es wirklich genial, was wir uns in 30 Jahren erarbeitet haben.“

Branche von den äusseren Umständen und der Tendenz, sich auf die Vergangenheit zu stützen, viel profitiert hat. Jetzt tendiert sie eher dazu, das Rad neu erfinden zu wollen. Ich finde das absolut unnötig. Auf Grund der zur Zeit herrschenden Umstände gibt es wahn-

„Wenn ihr nicht laut genug schreit, hören wir euch nicht.“

sinnig viel Misstrauen und Missgunst. Die Branche hat sich ohne Grund die eigene

Marge zerstört und befindet sich in einem Verdrängungskampf, so dass man natürlich besonders misstrauisch ist, wenn irgendwo Seilschaften geahnt werden.

OK: Die Historie des VDF ist ein hervorragendes Beispiel, wie sich Seilschaften wie von selbst in Wohlgefallen auflösen können: Vor einigen Jahren noch waren sehr viele alte Urgestalten in der VDF-Führung, die von sich aus, aus pragmatischen und politischen Gründen, aus dem Vorstand ausgeschieden sind, damit der Verband ein neutrales Image bekommt. Das war eine unglaublich grossartige Aktion, die es vorher noch nie gegeben hat. Ein Verband hat von seiner Zusammensetzung, selbst wenn ein Vorstandsmitglied ein Studiobesitzer ist, so neutral wie möglich zu sein. In einem Verband sind paritätisch Studiobesitzer, Leute aus der Industrie, Berater und alles, was in diesem Bereich da ist, vertreten. Ich denke, der VDF ist ein demokratischer Verband mit demokratischen Regeln. Es werden Beschlüsse gefasst, die dann durchzusetzen sind. Und dazu braucht es mehr Macht. Die Kommunikation und die Strukturen sind zwar noch nicht perfekt, aber wir sind auf dem besten Weg dahin. Beim VDF heisst es aber klar: das sind die von uns geforderten Standards und die Studios haben noch Zeit, diese zu erfüllen. Schaffen sie es nicht, oder wollen sie es nicht schaffen, dann fallen sie aus dem Raster.

EP: Das löst auch sehr viel Angst aus, vor allem bringt es innerhalb der Clubs eine 2-Klassen-Gesellschaft; das hat man auch bei der Qualitop-Zertifizierung in der Schweiz gesehen.

Dass diese Standards aber notwendig sind, ist auch klar.

PE: Ich glaube nicht, dass es Aufgabe eines Verbandes ist, selbst Qualitätskriterien zu schaffen und die

Hälfte durchfallen zu lassen, sondern zu initiieren, dass diese Kriterien geschaffen werden. Ein Verband muss offen sein für Alle. Betrachtet man die Konstruktion von grossen, erfolgreichen Verbänden, dann fällt einem auf, dass sie sich dadurch auszeichnen, dass sie

eine absolut unabhängige Gallionsfigur an der Spitze haben. Z.B. irgendeinen Politiker, der nichts mit der Branche zu tun hat und von dem jeder annimmt, dass er nicht aus Eigeninteresse handelt. In der Schweiz haben wir zur Zeit ein grosses LKW-Problem, u.a. Stauzonen vor dem Gotthard-Tunnel. Und der Verbandspräsident der Transportunternehmer ist ein Politiker aus dem Bauernkanton Appenzell/Inneroden, der mit diesem Gewerbe nicht im Entferntesten etwas zu tun hat. Ausserdem brauchen wir eine richtige Geschäftsführung, die die Day to Day-Operationen richtig führt. Das ist in Deutschland bereits vorhanden, in der Schweiz noch nicht. Das müsste aber unbedingt gemacht werden, sonst kann ja der Markt gar nicht funktionieren und den Zeitpunkt festlegen, bis wann es erreicht werden soll. Dazu braucht man natürlich auch die finanziellen Mittel und deshalb wäre eine zu starke Einengung der Verbandsmitglieder nicht empfehlenswert.

HC: Welchen Vorteil hat ein Studiobesitzer als 1. Vorsitzender eines Verbandes? Keinen. Es ist ein Ehrenamt, es gibt keinen Euro dafür, ausser einer Menge Arbeit, verbunden mit Reisen und Abwesenheit aus den eigenen Betrieben und jede Menge öffentliche Stolpersteine und Behinderungen. Seitdem ich beispielsweise das Thema GEMA öffentlich machte und damit der gesamten Branche auf einen Weg in eine kalkulierbare Belastungssituation führte, werde ich mindestens ein Mal im Monat von GEMA Aussendienstmitarbeitern überprüft. Ich stehe als Unternehmer im Fokus des Interesses der GEMA. Das gilt für meine Kurse, Veranstaltungen, Events oder meine Hotellerie und Gastronomie. Das ist der Preis, den ich für mein Amt bezahlen muss. Nehmen wir die Worte der Gewerkschaft VER.DI; da wurde versucht ein Exempel zu statuieren: Das Thema Betriebsrat-Verfassungsgesetz sollte öffentlich gemacht werden. Es braucht eine strukturierende Kraft, damit sich der Fitnesssport wirtschaftlich und gesellschaftlich in Deutschland positiv entwickeln kann. Wirtschaftlich brauchen wir Rahmenbedingen, die nur über die Politik zu verändern sind, wie z.B. Besteuerungs- und Kooperationsaspekte mit Versicherern. Vielleicht wäre es auch ein Ansatz, dass man die Aufwendungen für ein Fitness-Studio bei der Einkommensteuer-Erklärung berücksichtigt. Warum nicht „als Aufwand für Gesundheit“ von der Jahres-

steuer absetzen, wenn es doch auch bei Büchern für die Fortbildung im Beruf möglich ist? Dass dies alles für das Geschäft jedes einzelnen Studiobesitzers sinnvoll wäre, sollte jeder begreifen. Und genau da muss der Verband ansetzen, das müssen wir forsieren und das ist mein Ziel als Verbandsvorsitzender. Noch ein paar Worte zur Interessenverflechtung: Ich glaube,

„ Die Gefahr, dass wir nur noch zu einer „Abzocker“-Industrie verkommen, ist gross. “

dass spätestens seit dem Umzug nach Berlin, jede Diskussion darüber erledigt ist. Der Standort ist völlig unabhängig, die politische Arbeit bezieht sich auf Sachthemen und orientiert sich nicht an Interessen einzelner Mitglieder. Ein weiteres Ziel ist es, ein ausreichendes Mandat zu schaffen. Der Verband bemüht sich, aus dem Kreis der Fitness-Studios und Industrie genügend Mitglieder zu akquirieren,



um wirklich den Anspruch auf Vertretung zu haben. Wenn wir z.B. mit 400 grossen Studios, mit vielleicht 2000 Mitgliedern aufwarten und ein anderer Verband mit vielleicht 1000 Studios, aber mit deutlich weniger Mitgliedern, so sind wir als Verband stärker vertreten.

PE: Dem stimme ich voll zu, denn wie ich schon sagte: Zahlen sind Macht. Relevant für einen Verband sind die Anzahl der Studios, deren Mitarbeiter und deren Mitglieder. Wenn man über Zahlen spricht, muss man auch sagen können, wie viele Arbeitsstellen da sind, wie hoch der Umsatz ist und wie viel Steuer generiert wird. Das muss die Branche lernen, vor allem die grösseren Betriebe. Ich glaube schon, dass der VDF in dieser Sache auf gutem Wege ist.

FT: Ich glaube auch, dass der VDF die Strukturen hat, in Zukunft die Branche wirklich gut zu vertreten und auch in Berlin und Brüssel zu lobbyieren. Ich möchte aber noch ein anderes Thema zur Sprache bringen, die grossen Studioketten. Die sind ja vor allem an einem interessiert an „Shareholder-value“. An der FIBO hatte ich ein Gespräch mit einem Software-Hersteller und ich war schon ein wenig erstaunt, als er sagte: „Ich habe eben einen Super-Abschluss mit einer dieser grossen Studio-Ketten gemacht. In verschiedenen Studios, von München bis Hamburg haben wir in den Vorzimmern ein Netzwerk eingerichtet für acht Arbeitsplätze.“ Das heisst da sind acht Verkäuferinnen oder Verkäufer, die zukünftige Mitglieder noch schneller und effizienter zu einem Vertragsabschluss bewegen können. Wo soll das noch hinführen? Die Gefahr, dass wir nur noch zu einer „Abzocker“-Industrie verkommen, ist gross. Was nützt da die schönste VDF-Verbandsstruktur, wenn z.B. vorne am Empfang Mitgliederverträge abgeschlossen werden und hinten fehlt es an gut ausgebildetem Trainer-Personal.

HC: Vom VDF wurde noch nie ein Antrag auf Mitgliedschaft abgewiesen. Wir sind an jedem einzelnen Betreiber genauso interessiert wie an einem Industriepartner, der eine Dienstleistung oder ein Produkt für unsere Industrie liefert. Warum sind im VDF mehr grössere als kleinere Studios? Die Verbandslandschaft wurde ursprünglich vom DSSV gestaltet, der seine Wurzeln in kleineren Studios hatte. D.h. die kleineren Studios haben, rein historisch, eine Bindung an den DSSV. Die grösseren Studios informierten sich über eventuelle Möglichkeiten der Verbandsvertretung und sie landeten, aus leicht nachzuvollziehenden Gründen, beim VDF. Daraus ergibt sich diese sogenannte Teilung, die nicht gewollt ist, sondern historisch gewachsen ist. Der Auftrag des VDF ist, die Qualität der Fitness-Unternehmen in Deutschland zu verbessern. Das kann ein kleines Studio ebenso schaffen, wie ein grosses. Sie, Herr Schupp, sehen die Gefahr, dass ein Studio zu gross wird und an Qualität verliert, weil es sich die notwendigen, gut ausgebildeten Trainer nicht mehr leisten kann, was man dann wieder versucht mit einer erhöhten Verkaufsaktivität zu kompensieren. Das Qualitätsniveau in grossen Studios darf natürlich nicht verflachen,

deswegen möchte der VDF mit passenden Partnern ein Qualitäts-Monitoring entwickeln, das sicher stellt, dass, egal in welchen Strukturen man arbeitet, das Qualitätsniveau nicht unterschritten wird. Wenn wir grosse Entwicklungen bei den 94% der Bevölkerung, die noch nicht im Fitnessstudio Mitglied sind, erreichen wollen, können wir nur mit Qualität, Gesundheit und Sicherheit argumentieren. D.h. wir müssen dafür sorgen, dass niemand in der Gesellschaft, ob Sportverbände oder der kommunal organisierte Sport, uns in die Parade fahren kann, indem es heisst: Das sind doch die Studios, wo unterm Tisch irgendwelche Mittelchen gehandelt werden.

OK: Man schürt immer die Angst vor den Grossen. Die Studio-Verkettung in Amerika ist gewaltig. Gross heisst nicht gleich schlechte Qualität, aber klein heisst auch nicht automatisch gut. Die Leute haben Angst, es könnte in Deutschland genauso kommen wie in Amerika. Aber die, die versucht haben „the American way of living“ nach Deutschland zu bringen, haben eine böse Erfahrung gemacht; sie sind, was den wirtschaftlichen Erfolg betrifft, richtig reingefallen. Wir haben eine ganz andere Fitness-Kultur wie die Amerikaner und der müssen wir auch gerecht werden. Ich bin zwar ein Amerika-Fan, aber ich möchte diese Kultur nicht bei uns hier haben. Die Leute wollen Betreuung und Qualität, und das müssen die Studios bieten können. Das ist Professionalisierung.

FT: In der Fitness Tribune Nr. 78, Ausgabe Juni/Juli, Seite 78, Business News, findet man den Titel: „Strategische Optionen der Fitnessbranche.“ Markus Keller beschreibt, dass für grosse, wie kleine Studios ein Markt existiert. Er spricht nur noch von Stadt-, d.h. grossen- oder Land-, d.h. kleinen Studios.

PE: Bei den 4000 Studio-Überprüfungen vor Ort stelle ich fest, Qualität hat mit Grösse nichts zu tun. Was mir eher Sorgen bereitet, ist die bestehende Gefahr, dass die Studios, die unter dem Tisch Mittelchen anbieten oder die zu Gunsten von „Shareholder value“ Verträge hinknallen, das Image der ganzen Branche zerstören. Wir müssen uns jetzt fragen: Haben wir wirklich alles unternommen, um ein anderes Image zu bekommen? Bei uns in der Schweiz

müssen auch Holmes Place und Silhouette die Personalanforderungen von Qualitop erfüllen, sonst bekommen sie kein Geld von der Krankenversicherung. Es braucht einfach gewisse Regelungen.

FT: Man kann es drehen und wenden, wie man will: Es fehlt ein noch stärkerer VDF, der z.B. auch zu den Fitness-Studios sagt: In den VDF angeschlossenen Clubs mit einem Restaurantsbetrieb darf nicht geraucht werden oder unsere angeschlossenen Industrievertreter haben sich entschlossen, nur noch an dieser und jener Messe auszustellen. Aber das macht kein Verband.

HC: Wir können als Verband keine Direktiven erlassen. Wir können zu Themen wie „Rauchen im Restaurant“ oder „Messe-Timer“ Empfehlungen und Meinungen aussprechen. Auch wenn wir mit der AXA eine Vereinbarung treffen, dass die Mitglieder eines Studios

„Das Qualitätsniveau in grossen Studios darf natürlich nicht verflachen, deswegen möchte der VDF mit passenden Partnern ein Qualitäts-Monitoring entwickeln, das sicher stellt, dass, egal in welchen Strukturen man arbeitet, das Qualitätsniveau nicht unterschritten wird.“

Bonuspunkte im Rahmen einer AXA-Krankenversicherung bekommen, können wir ein Studio nicht zwingen an dieser Aktion teilzunehmen. Wir können es schmackhaft machen oder eine Win Win-Situation schaffen, aber zwingen können wir niemanden.

FT: Es geht mir nur darum, dass ein Verband solche Mitteilungen auch verschickt.

HC: Wir haben wo immer möglich Farbe bekannt.

FT: Das hatte aber in vielen Fällen nichts mit der Fitness- und Gesundheitsbranche zu tun. Oft vergessen nicht nur Verbände, sondern auch deren Mitglieder, in welcher Branche sie eigentlich arbeiten, nämlich in der Gesundheits-Präventionsbranche, die als einzige seit Jahrzehnten etwas Aktives und Positives für die Gesundheit und für tiefere Krankenkassen-Kosten tut!

PE: Ich bin auch der Meinung, dass ein Verband keine direkte Gewalt hat



und er soll sie auch nicht haben. Ein anderes Thema sind die Supplemente. Die Studios, die nicht bei einem Verband sind, vermitteln nicht das Image, das die Branche haben sollte. Ein Verband kann auf Grund eines fachlichen Hintergrunds eine Meinung haben. Es gibt beispielsweise ein Monitoring, wo man sich zumindest an die nationale Gesetzgebung bezüglich Lebensmittel-Supplemente usw. hält. Wer das nicht tut, der fällt bei diesem Monitoring raus. Was nicht heisst, dass er aus dem Verband rausfällt. Es gibt ja Verbände, die mangels Gesetzen, Verbandsrichtlinien zum Gesetz machen. Es gibt z.B. kein Skipisten-Verkehrsgesetz und bei einer Gerichtsverhandlung nehmen die Richter auf die 10 FIS-Regeln Bezug. Das beweist, dass es möglich ist, dass ein Verband mit anderen Körperschaften, die möglichst neutral sind, für Richtlinien sorgen kann. Auf diesem Weg befinden wir uns.

FT: Das Mindeste, was ich von einem starken Verband erwarte, sind gute Richtlinien.

HC: Es gibt in unserem Verband einen „Code of conduct“, eine Regelerklärung, die für unsere Mitglieder verhaltensbindend ist. Dazu gehört z.B. auch die ethische Sauberkeit, die Kalkulations-Wahrheit, die kaufmännische Korrektheit, die steuerliche Ordnung und alle Elemente der fachlichen und hygienischen Qualifizierung etc. Dieser „Code of conduct“ wird auch erweitert, z.B. betreffend den Verkauf von Supplementen, die nicht einwandfrei sind.

FT: Ich möchte nun jedem von Ihnen die Möglichkeit für ein Schlusswort geben. Es gibt noch sehr viele Punkte, über die wir in einer späteren Runde diskutieren sollten. Frau Otti Krempel,

wie möchten Sie einen guten, starken Verband, wie den VDF, in 5-10 Jahre sehen?

OK: Ich möchte, dass wir in 5-10 Jahren viele Studios bei uns haben, die diesen „Code of conduct“ anerkennen und sich in der Qualitätssicherung bewegen. Ich wünsche mir einen Verband, der es in dieser Zeit schafft, politisch stark zu werden. Ausserdem sehe ich den Verband in den Qualitätsstudios als integralen Bestandteil des Gesundheitswesens. Ich glaube, dass man dies in dieser Zeit durchaus schaffen kann.

FT: *Herr Claussen, wie sehen Sie, als 1. Vorsitzender, den Verband in 5-10 Jahren?*

HC: Ich möchte ein akzeptierter Partner in der Gesellschaft sein, ein Mitgestalter in Politik und Wirtschaft. Ich möchte in diesem Verband ein hohes Mandat von Seiten der Industrie und der Clubs haben. Ich möchte den Stellenwert des Fitness-Sports in der Gesellschaft auf einen hohen Stand gebracht haben.

FT: *Wie sehen Sie, Herr Eigenmann, als Generalsekretär der ENFA, in Zukunft die ganze Wirtschaftsstruktur in Verbindung mit nationalen Verbänden?*

PE: Wir haben in den verschiedenen Ländern unterschiedliche Entwicklungsstände, aber sehr ähnliche Probleme, z.B. mit der Ausbildung und der Ausbildungsvereinheitlichung. Ich wünsche mir, als Geschäftsführer von Qualitop, einen Verband, wie ihn Herr Claussen geschildert hat, als Partner oder manchmal auch als Gegenpartner einer neutralen Qualitätssicherungsinstitution, die dazu beiträgt, das Image der Branche positiv zu entwickeln, auch im Interesse der Volksgesundheit.

FT: *Edy Paul, Du hast das Schlusswort. Wie kriegen wir die Verbände unter einen Hut? Der DSSV ist scheinbar der Verband der Kleinen und der VDF der Grossen und Reichen.*

EP: Ich sehe die Zukunft ein bisschen anders. Die Zukunft wird ein Dialog sein, d.h. dass die grossen, mächtigen Ketten genauso zu einem Diversifizie-

rungsprozess gehören wie die kleinen Nischenanbieter. Die Kommunikationsstrukturen zwischen den Verbänden müssen verbessert werden, um effizient an gemeinsamen Zielen arbeiten zu können.

FT: *Das betrifft die Gegenwart, aber die Zukunft in 5-10 Jahren? Nur ein Verband?*

EP: Ich glaube nicht, dass es schadet, dass es zwei Verbände gibt mit unterschiedlichen Zielsetzungen. Für den VDF ist die gesamte Wirtschaft wichtig, während sich der DSSV eher auf die Studiobesitzer konzentriert. Ich glaube, beides hat seine Berechtigung.

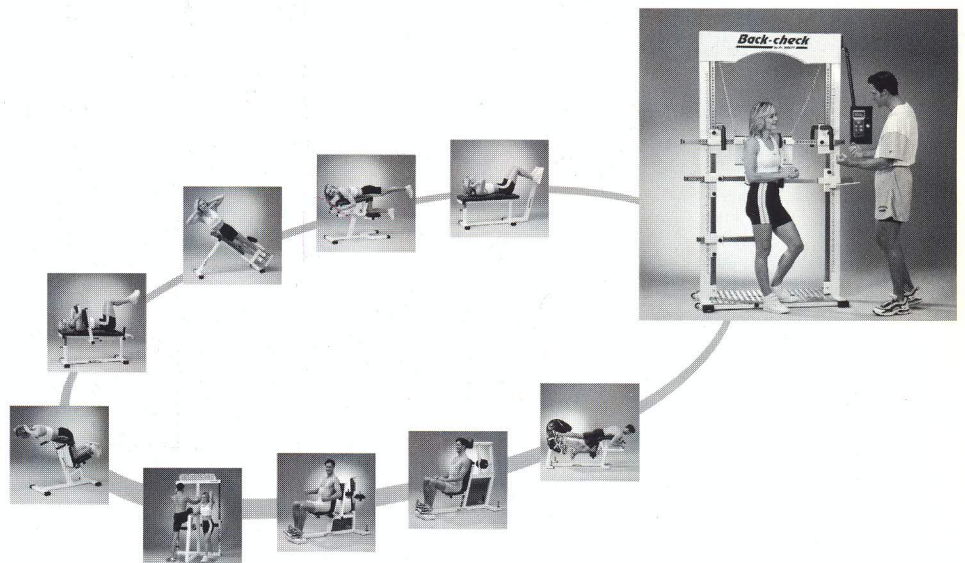
FT: *Meine Dame, meine Herren, ich glaube, es ist eine zweite Diskussionsrunde angesagt, um dieses Thema noch zu vertiefen. Vielen Dank für Ihr Kommen.*



Rückenfitness-Zentrum

by Dr. WOLFF

- Aussagekräftige Analysen
- Sportwissenschaftliche Trainingsmethoden
- Ganzheitliche Gesundheitsberatung und Trainingsdokumentation
- Unterstützendes Marketing-Paket



Dr. WOLFF
Sports & Prevention

Dr. WOLFF Sports & Prevention GmbH
Postfach 27 67 Fon +49 29 32/8 37 83
D - 59717 Arnsberg Fax +49 29 32/8 22 26
e-mail dr-wolff@dr-wolff.de
internet www.dr-wolff.de

Vertriebspartner
für Österreich:


Domitner
by Partner für Fitness & Gesundheit

A - 8412 Allerheiligen
Nr. 48 bei Wildon
Fon +43 31 82/87 77 0
Fax +43 31 82/87 77 7
e-mail: office@domitner.at
http://www.domitner.at