



Foto: Just Fit Verwaltungs GmbH & Co KG

Frank Boehme

Just Fit

„Ich bin davon überzeugt, dass der Endkunde sich 2019 wieder mehr auf Qualität als auf Pricing konzentrieren wird. Uns geht es in Deutschland sehr gut. ‚Nur billig und schnell mitnehmen‘ wird gegen Qualität ausgetauscht. Das ist eine große Chance für die qualitätsorientierte Arbeit der Fitnessbranche. Unsere Kunden werden sich wieder mehr auf Qualität besinnen – Professionalität, Stimmung und Sauberkeit im Club. Das gilt nicht nur für die Fitnessstudiobetreiber, sondern für die gesamte Bevölkerung.“



Foto: Frank Luger

Michael Maute

bestform fitness & gesundheit Albstadt

„Ich sehe weiterhin das Potenzial im Betrieblichen Gesundheitsmanagement und in der Betrieblichen Gesundheitsförderung sowie im Reha-Sport und im Best-Ager-Bereich. Wir beobachten im Moment den Trend: ‚back to the roots‘ – zurück zu reinem Krafttraining und viel freiem Training im Functional Bereich; im Gegensatz dazu aber auch die hochmodernen elektronischen Kraftgeräte. Für uns ist nach wie vor die Fokussierung auf die Kernkompetenzen wichtig: auf alles, was mit Training und Bewegung zu tun hat.“



Foto: DHfPG/BSA

Prof. Dr. Bernhard Allmann

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG)

„Der Einsatz von neuen Technologien und die Vernetzung von Dienstleistern und Kunden wird fortschreiten, ist unaufhaltsam. Dies führt zu neuen Formen von Dienstleistungen und Absatzmärkten. Es führt auch dazu, sich weiterqualifizieren zu müssen, um am Markt beständig zu bleiben. Der Wunsch nach kurzen, wirksamen Trainings bleibt bestehen, daher werden Trainingsformen wie HITT-Trainings weiteren Zulauf erfahren. Trends produzieren immer Gegentrends: Die Technisierung steigert den Wunsch nach Spiritualität. Daher werden Yoga und Qui Gong zum Beispiel stark nachgefragt.“



Foto: Motivitas

Frank Vogelgesang

Motivitas, Kleinblittersdorf

„Ein facettenreiches Best-Ager-Training auf hohem Niveau sehen wir als wichtigen Trend, da wir ein steigendes Gesundheits- und Körperbewusstsein in dieser Kundengruppe feststellen. Die Best Ager sind eine informierte Zielgruppe, die qualifizierte Beratung und Betreuung gerne annimmt. Sie greifen auch gerne auf Diagnose- und Protokoll-Tools wie Wearables zurück. Zu ihrer Betreuung ist top ausgebildetes Personal notwendig, um auf die Anforderungen dieser Zielgruppe eingehen zu können und auch gesundheitliche Voraussetzungen interpretieren zu können und auf diese gezielt einzugehen.“



Foto: Linzenich Fitnessgruppe oHG

Johannes Linzenich

Linzenich Fitnessgruppe

„Für mich und unser Unternehmen steht ganz klar die Ausbildung und Fortbildung unserer Trainer als Trend Nr. 1 im Fokus. Hierbei geht es nicht nur um die fachliche Ausbildung als Trainer, sondern auch um die Ausbildung in Service und Dienstleistung. Wir wollen in diesem Punkt Topgastgeber für unsere Mitglieder auf 5-Sterne-Hotelniveau werden.“



Foto: Racket Center Nußloch

Dr. Matthias Zimmermann

Racket Center Nußloch

„Trends dieses Jahres werden Funktionelles Training in Verbindung mit Group Training und damit einhergehend die Kompetenz der Trainer sein. In den Ausbildungslehrgängen muss man verstärkt auf die Kommunikationsfähigkeit und Persönlichkeitsentwicklung von jungen Menschen setzen, damit diese individuell auf die Gäste eingehen können. Aus der direkten Kundeninteraktion sollen sie die Notwendigkeit und die Motivation ableiten, sich aus freien Stücken heraus zu bilden, um in der Argumentation dem Gast gegenüber sicherer zu werden. Wir werden für viele Trainierende verstärkt Ansprechpartner und Bindeglied zwischen Therapeuten und Arzt sein, weil immer mehr individuelle Fragen aufkommen. Die Schlüsselkompetenz liegt meiner Meinung nach nicht in der Digitalisierung, sondern verstärkt in der Vermittlung von Trainingssicherheit durch die Präsenz und die Persönlichkeit der Trainer.“



Foto: Gothaer Pressebereich

Bogna Stöckner

GOTHAER Versicherungen

„Als Versicherungsanbieter für die Fitnessbranche stellen wir bei der Gothaer zum einen fest, dass sich der Trend zu Mikrostudios mit ganz unterschiedlichem Angebotsprofil weiter fortgesetzt hat. Das prognostizieren wir auch für das kommende Jahr. EMS-Training hat sich in dem Zusammenhang als eine feste Größe etabliert. Zum anderen gibt es bei der großen Herausforderung der Mitarbeiterbindung und -motivation, die sich für den Mittelstand in Deutschland stellt, immer mehr Bestrebungen, BGM für die Belegschaft anzubieten. Das wird sich in diesem Jahr sicherlich ausweiten.“



Foto: GluckerKolleg GbR

Stephan Müller

GluckerKolleg

„Thema Ernährung und EMS sind zwei Sachen, die sehr stark im Kommen sind.“



Foto: Klaudia Lech

Nico Scheller

In Shape

„Ich glaube, dass die ‚Trends‘ keine wirklichen Trends sind. Sie sind Mittel zum Zweck. Ich denke, es geht der Trend klar zum Inhaltlichen und Ganzheitlichen. Wer auf einzelne Tools als Trend setzt und denkt, damit könne er die Interessenten ansprechen, liegt meiner Ansicht nach falsch. Es geht um die schlaue und bedarfsgerechte Kombination der Leistungen und Entwicklungen von kundenspezifischen Lösungen. Ob der Kunde das mit EMS erreicht oder mit einem Zirkeltraining, ist ihm meiner Ansicht nach ziemlich egal. Zum Thema Firmenfitness: Firmenfitness wird einen Megaboom erfahren. Die Firmen müssen im Wettbewerb um neue Bewerber attraktiver werden, ihren Mitarbeitern echte Mehrwerte bieten und beim demografischen Wandel zudem dafür Sorge tragen, dass die Fachkräfte möglichst lange leistungsfähig bleiben.“



Foto: privat

Markus Begerow

United Leisure Clubs (ULC)

„Meiner Meinung nach ist es für Qualitätsstudios wichtig, sich außerhalb des hoffentlich noch selbst kontrollierbaren Privatkundenmarktes neue Umsatzquellen zu erschließen. Wenn dies ohne zusätzliche eigene Investitionen erfolgen kann, ist das umso reizvoller. Daher ist mein persönlicher Favorit für dieses Jahr: Firmenfitness in einem qualitativ hochwertigen Netzwerk.“



Foto: Michael Jarmusch

Patrick Klein

PROTRAIN Emmelshausen

„Das größte Potenzial haben meiner Meinung nach BGM, Boutique-Studios und Training, das sich immer mehr in Richtung Eigenkörper-Übungen und 1:1-Training entwickelt. Weiterhin wird EMS in diesem Jahr ein fester Bestandteil bleiben, wobei der Trend auch noch einmal nach unten gehen wird. Wichtig wird die Qualifikation der Mitarbeiter und alles zu den Themen Entspannung, Faszientraining und Yoga sein. Das wird immer mehr kommen.“



Foto: Klaudia Lech

Birgit Schwarze

DSSV e. V.

„Trends sind wichtig für die qualitativ hochwertige Weiterentwicklung der Fitnessbranche und bieten dem Studiobesitzer die Möglichkeit, neue Umsatzpotenziale zu erschließen. Die Basis für Trends ist aber immer die unternehmerisch strukturierte Arbeit des Studiobesitzers und seines Teams, und diese ist nur möglich, wenn der Unternehmer in die Motivation und Qualifikation seiner Mitarbeiter investiert. Denn unsere Dienstleistung ist Fitness und damit eine Dienstleistung von Mensch zu Mensch.“