

# FITNESS<sup>®</sup> TRIBUNE

Nr. 180 | Juli / August 2019

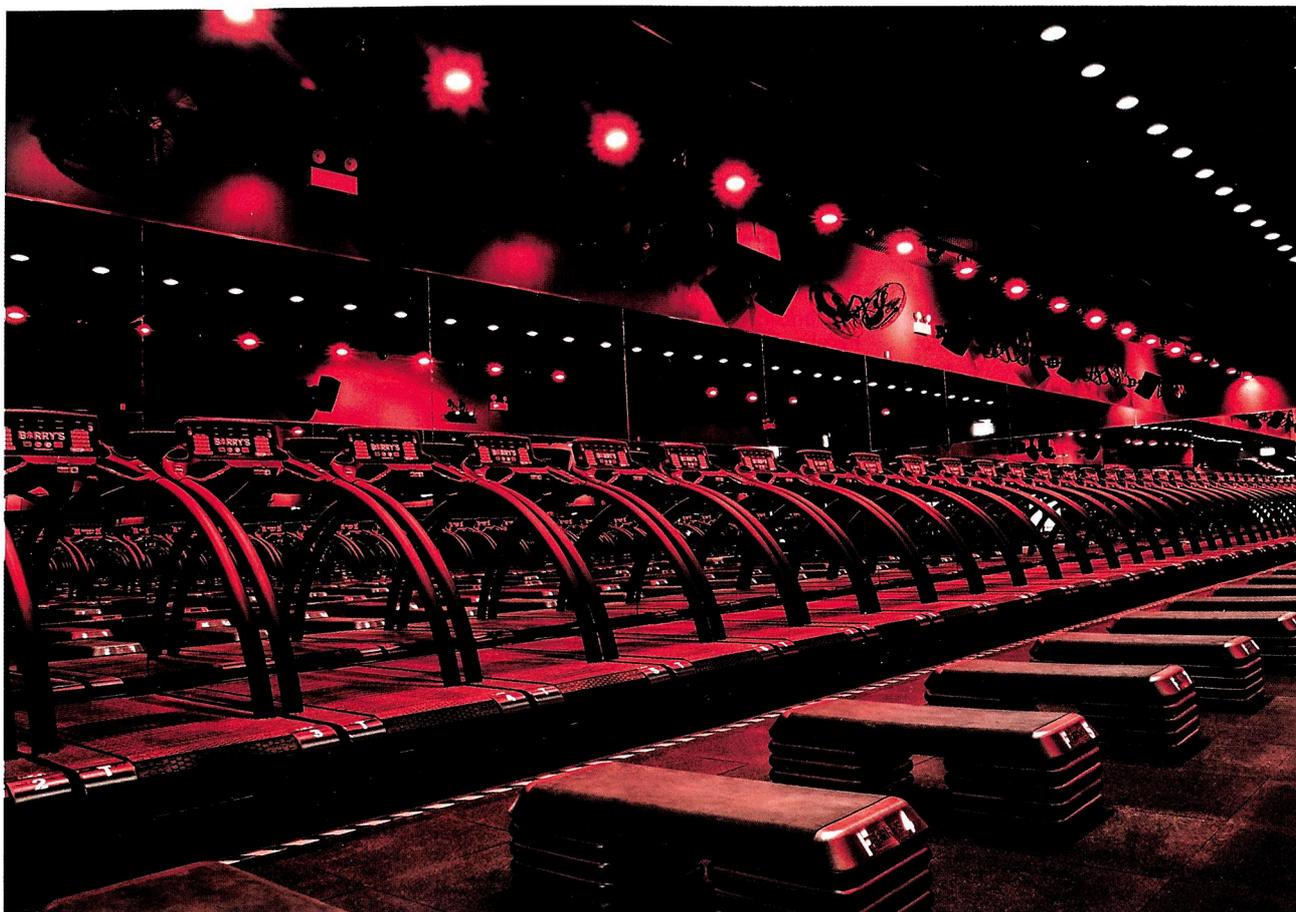


## TECHNOGYM BIOCIRCUIT

RÜCKBLICK FIBO UND BRANCHENTAG

[fitnesstribune.com](http://fitnesstribune.com)





Erst im Dezember 2018 hat Fitness First den Performance-Fitness-Anbieter elbgym an seine Seite bekommen. Nun erweitert Fitness First sein Markenportfolio und wird exklusiver Lizenznehmer von Barry's Bootcamp in Deutschland und Österreich. Die Eröffnung des ersten Studios in Deutschland ist für Anfang 2020 geplant.

Barry's Bootcamp steht für ein schweißstreibendes hochintensives Intervalltraining. Das Workout wechselt zwischen Laufband und Hanteltraining und verbrennt dabei sehr viele Kalorien. Damit gehört es zu den anstrengendsten und effektivsten Workouts. Eine hochmotivierende Atmosphäre, abgedunkeltes rotes Licht und engagierte Trainer pushen die Teilnehmer einer Class zu Höchstleistungen.

Mit dem Erwerb der Lizenz von Barry's Bootcamp wurde ebenfalls die LifeFit Group gegründet. Diese vereint nun die Marken Fitness First Germany, Barry's Bootcamp und elbgym unter einem Dach. elbgym mit aktuell drei Clubs in Hamburg, ist seit Dezember 2018 eigenständiger Partner von Fitness First.

**Hans Muench im Gespräch mit Martin Seibold, CEO Fitness First Deutschland**

HM: Wie hat Deine Karriere begonnen?

MS: Schon während meines Sportökonomie-Studiums habe ich in den Fitnessclubs meines Onkels gearbeitet und eine Passion für die Industrie entwickelt. Mit Fitness Company startete ich damals in einem Wachstumsunternehmen (von 6 auf 100 Clubs in acht Jahren) und konnte viel lernen und mit tollen Menschen innerhalb und ausserhalb der Firma zusammenarbeiten. Aktuell habe ich meine 22. Position in 21 Jahren, es war immer spannend und abwechslungsreich.

HM: Welche Bedeutung hat die Verbindung zu IHRSA für Dich?

MS: Es ist eine enge und langjährige Verbundenheit. Als erster internationaler Praktikant habe ich 1994 in Boston tolle Freundschaften schliessen können und über die Jahre die Wichtigkeit der IHRSA Mitglieder ausserhalb der USA und Kanada deutlich machen können.

HM: Von FF (Fitness Company), Frankfurt nach Poole, UK und zurück: wie fühlt sich das an?

MS: Hervorragend! Ich bin auf viele Wegbegleiter getroffen und konnte mit ihnen in den letzten zwei Jahren wieder das aufbauen was wir vor 20 Jahren auch schon hatten — ein Team was gemeinsam alles dafür gibt, dass unsere Mitglieder motiviert bleiben und zum Training kommen.

HM: Du hast viele Geschäftsführer kommen und gehen sehen. Weshalb hast Du alle überlebt?

MS: Glück gehört sicher auch dazu, zum Beispiel in schwierigen Phasen gerade an Projekten zu arbeiten, welche die Firma nach vorne bringen. Das wird dann auch von neuen Besitzern oder neuen Vorgesetzten erkannt. Meine Kollegen und Teams attestieren mir, dass ich immer mein Bestes gebe, also vollen Einsatz und gleichzeitig andere Kollegen/Mitarbeiter damit anstecke und somit fördere. In meiner Karriere durfte ich viele Talente bis zum Direktorentitel begleiten, deutlich über 10 meiner Mitarbeiter konnten das mittlerweile erreichen. Zudem konnte ich unzählige Clubmitarbeiter auf ihrem Weg zum Manager unterstützen. Dies ist sicher mein grösster Erfolg, die interne Laufbahn sicherzustellen.

HM: Welche Ziele (Anlagen, Mitglieder, Umsatz) möchtest du in drei bis fünf Jahren erreichen?

MS: Es geht nie um die Anzahl der Anlagen, sondern nur ob sie profitabel sind und für die jeweilige Marke und das Clubnetzwerk Sinn ergeben. Da wir uns als Multibrand-Firma aufstellen und auch Franchise vorantreiben werden, ist die mögliche Bandbreite sehr gross. Das wir wieder in allen Bereichen wachsen wollen und werden

ist nach der erfolgreichen Durchschreibung der Talsohle absehbar. Es wird sicher spannend.

**HM:** Du bist mit Deiner Familie von Deutschland nach Grossbritannien umgezogen. Wie verbindest Du Familie und Beruf verbinden? Deine Familie lebt noch in Poole, ist ein Umzug (zurück nach Deutschland) geplant? Oder bleibst du weiterhin Wochenend-Pendler?

**MS:** Wir sind schon in 2006 nach Südengland gekommen und fühlen uns hier auch als deutsche Familie pudelwohl, geniessen die Freunde und das Meer, den warmen Golfstrom und wer hat schon Palmen im Garten und ist zwischen März und Oktober am Wochenende auf dem Jet Ski unterwegs. Das Pendeln klappt hervorragend. Montags geht es um 4:30 Uhr los, dann bis Donnerstag-Abend Vollgas mit vielen Besuchen bei den Teams in den Clubs und regionalen Management- und Geschäftspartnern. Am Freitag stehen dann Konferenzcalls und die Planung an.

**HM:** Was ist Deine Führungsphilosophie?

**MS:** Be the best you can be! Basierend auf 12 über die Jahre mit den Teams entwickelten Führungsinstrumenten.

### **Fitness First wächst wieder mit einer Multi-Marken-Strategie**

Gegründet Anfang der 90er Jahre in Grossbritannien hat Fitness First ihren Höchststand mit 550 Anlagen, 3 Millionen Mitgliedern und ca. 2 Mrd. CHF Umsatz erreicht und war zum Branchenprimus aufgestiegen. Mit Anlagen auf drei Kontinenten hatte Fitness First mehrere Inhaber und Geschäftsführer gehabt. Am längsten dabei ist

der Deutsche Martin Seibold, der seit 21 Jahren dabei ist, und sowohl in Deutschland als auch in England eine Führungsrolle übernommen hat.

Schon 1997 hat Fitness First ihre Fühler nach Europa ausgestreckt: nach einer IHRSA European Club Leaders Konferenz lernten Fitness First Geschäftsführer Mike Balfour und Sean Philipps die Inhaber der Fitness Company in Frankfurt, Jim McGoldrick und Marcel Franke, kennen. Vierzehn Monate später fusionierten die beiden Unternehmen. Es folgte die Expansion in Europa (BeNeLux, Frankreich, Italien und Spanien), Australien (durch die Übernahme von Healthland), Asien und Indien sowie im Mittleren Osten.

### **Die konsequente Verringerung des Portfolios**

2009 wurden die BeNeLux-Clubs an HealthCity (jetzt BasicFit) verkauft. 2011 folgten Italien, Frankreich und Spanien (auch an HealthCity). 2011 wurde Fitness First durch eine Lizenzvereinbarung mit der Landmarkgruppe die Anlagen im Mittleren Osten los. 2012 hatte Fitness First noch 185 Anlagen in Grossbritannien. Diese wurden durch Verkäufe an DW Sports auf 70 Anlagen innerhalb von vier Jahren reduziert. Die Clubs in Australien und Asien wurden 2017 verkauft, die Clubs in Indien 2018. In Deutschland hat 2016 eine Verkleinerung der Standorte von 100 auf 75 stattgefunden.

Im April 2019 gab Fitness First bekannt, dass sie die Entwicklung einer Multi-Markenstrategie fortsetzen. Mit der Übernahme von elbgym sowie die Etablierung von Barry's Bootcamp firmiert Fitness First um in der LifeFit Gruppe. Nun werden die Weichen wieder auf Wachstum gestellt.



**Hans Muench**

**Geboren:** 12.07.1958 in Toronto, Kanada

**Familienstand:** in einer Partnerschaft lebend, 2 Kinder (24/26 Jahre)

**Nationalität:** Deutsch und Kanada  
Wohnsitz: Winterthur, Schweiz (seit Februar 2014)

**Ausbildung:** MBA Intl. Business (MIBS) Univ. of South Carolina 09-1983 bis 06-1985.

Diplomarbeit – Untersuchung des europäischen Fitnessmarktes 07-1984 bis 01-1985

**Sprachen:** Englisch (Muttersprache); Deutsch (fließend); Französisch (gut)

**Seit März 2016** selbständig / Gründer MSC GmbH. Beratend für Clubs, Investoren und Lieferanten. Dozent MBA-Programm der DHfPG, Public Speaker, Beiratsmitglied AFSfitness.com (Boutiqueverband Kalifornien, USA)

**01-2008 bis 01-2016:** IHRSA (International Health, Racquet & Sportsclub Association, Boston, USA) Director of Europe

**09-2002 bis 12-2007:** Nautilus Germany GmbH, D-Köln/München – Area Manager, Süddeutschland/Österreich – Key Account Co-Manager: Fitness First, Elixia, Body & Soul

**05-2001 bis 08-2002:** BSA/BA, D-München – Manager des neuen Stützpunktes für führende Fernstudiumanbieter für Fitness – Involviert in die Einführung des neuen dreijährigen BA-Studium

**10-1999 bis 05-2001:** Fit-Plus Fitness Center (Elixia), D-München – Chief Development Officer, unterstützt die Besitzer bei Beteiligung und Verkauf an Fremdinvestoren, Expansionsplanung und Integrationsarbeit der neuübernommenen Anlagen

**1986-87:** Initiator des Tennis-Fitness-Mental Training Camps in Südtirol

**07-1985 bis 03-2017:** Oase, D-Böschung, Projektmanager

E-Mail: hans@hans-muench.com  
T: +41-77-975-5180

