


 Fitness First

ELBGYM

BARRY'S

smile 

 the
Gym Society[®]
customized fitness


 A man in a light blue shirt and dark trousers is performing a push-up on a gym floor. He is smiling and looking towards the camera. In the background, there are gym equipment like dumbbells and a kettlebell.

Insider-Interview
mit Martin Seibold (CEO LifeFit Group)

Erstaunliches Fitness-Portfolio

Die Geschwindigkeit Ihrer Expansion ist selbst für mich, Volker Ebener, als ehemaligem FIBO-Eigentümer schon beeindruckend. Jetzt möchten wir über die Pläne der LifeFit Group – an der die Oaktree Capital Management L.P. beteiligt ist – sowie über den Kauf von elbgym, Barry's Bootcamp, The Gym Society und Smile X berichten.

Natürlich haben wir uns im Netz bereits etwas schlauer gemacht, jedoch stellen sich darüber hinaus noch ein paar Fragen, von denen sicher auch unsere Leser die eine oder andere Frage sich stellen würden.

Herr Seibold, Sie haben schon als CEO langjährige Erfahrung mit der Firma Fitness First gemacht. War bereits beim Kauf der Firma Fitness First Ihr Ziel, rund um dieses Flaggs-

schiff verschiedene erfolgreiche Studioformen aufzukaufen und in Ihrer Company zu integrieren?

„Nachdem wir Fitness First UK mit einem großartigen Team für den Verkauf an DW Fitness 2016 auf die richtige Spur gebracht hatten, bat mich Oaktree Capital Management L.P. 2017 das ins Wanken geratene Geschäft von Fitness First Germany wieder auf Kurs zu bringen. Damals noch mit der Absicht Fitness First Germany mit einem 3-Jahres-

Plan auf den Verkauf vorzubereiten. Mit der Summe von 10 Millionen plus haben wir dann gemeinsam mit dem Team in Deutschland die Clubs modernisiert und so aufgebaut, dass Innovationen und Trends zügig in den Clubs übernommen werden können. Das Clubportfolio wurde gestrafft, die Performance stabilisiert und Mitarbeiter werden wieder gut geschult.

Nach bereits 18 Monaten hatten wir den Turnaround geschafft und die wichtigsten KPIs entwickeln sich wieder positiv. Oaktree stand nun vor der Entscheidung, den Verkauf weiter vorzubereiten oder einen neuen Ansatz zu wählen. International sind Multi-Marken-Gruppen in der Entstehung, wie man das auch aus anderen Industrien (z.B. Hotels) kennt. In Australien gibt es die Fitness & Lifestyle Group, an der Oak-

tree weiterhin beteiligt ist. Nach einem Besuch vor Ort und einem Treffen mit dem CEO Greg Oliver und den Geschäftsführern der einzelnen Marken aus dem Portfolio, stand für mich fest, dass wir das auch in Deutschland umsetzen können. Sechs Monate später, im Dezember 2018, hatten wir gemeinsam mit Oaktree bereits den ersten Partner mit elbgym, einem Performance-Fitness-Anbieter mit drei Studios in Hamburg, gefunden.“

Überraschend an den Zukäufen ist, dass Sie sich aus dem alten Korsett von Fitness First problemlos befreien, indem Sie z.B. die Lizenz von Barry's Bootcamp kaufen, um in den noch jungen Boutique-Markt in Deutschland und Österreich einzusteigen. Ähnlich sah es mit der Akquisition von elbgym aus, wodurch der konservative Marktbetrachter sich fragt: Machen Sie sich mit den Boutique-Studios nicht selbst für Ihre über 60 Fitness First Clubs Konkurrenz?

„Genau das Gegenteil ist der Fall. Die Marken und ihre Konzepte sind sehr

unterschiedlich und ergänzen sich gerade deshalb zu einem Portfolio, das den Fitnessmarkt flächendeckend bedienen kann. Unser Ziel ist, für jeden Kunden das passende Angebot bereitzustellen. Und die ersten Monate haben bereits gezeigt, dass die Konzepte nebeneinander funktionieren, wie z.B. mit elbgym und Fitness First in Hamburg. Dort haben wir am Stephansplatz einen Fitness First Club und in unmittelbarer Nähe, lediglich durch eine Wand getrennt, einen elbgym Club.

Mitglieder können eine Cluster-Mitgliedschaft erwerben, um beide Angebote nutzen zu können. Diese Möglichkeit wird positiv angenommen und zeigt uns, dass unser Konzept der richtige Weg ist. Wilhelm Schröter, der Gründer von elbgym, entwickelt derzeit ein Franchise-Konzept für elbgym, da wir diese Konstellation und weitere elbgym Clubs auch in anderen Städten und Metropolen sehen. Eröffnet wird das erste elbgym Franchise-Studio im Herbst dieses Jahres unter der Leitung von Wilhelm Schröter selbst. Und in Trier existieren schon seit Jahren ein Fitness First und

zwei Smile X Clubs nebeneinander. So wird es mit allen Marken sein.“

Auch der Kauf der 17 Smile X Clubs, in denen momentan 40.000 Mitglieder im Raum Saar-Pfalz ein großes Angebot an Trainingsmöglichkeiten für kleines Geld angeboten wird, überrascht in diesem Zusammenhang. Diese High-Value-Low-Price Strategie war auch sicher für die früheren Eigentümer von Fitness First gar nicht erst denkbar. Wie managen Sie diese in der Fitness-Philosophie nicht gerade verwandten Studiotypen unter einem Dach?

„Mit dem Erwerb jeder neuen Marke unter dem Dach der LifeFit Group entwickeln wir einen individuellen Plan, denn jede Marke ist anders und einzigartig – und genau das möchten wir beibehalten. Wir möchten den Marken nicht etwas überstülpen, sondern die Individualität der Marken wahren. Gemeinsam mit den Gründern und dem Management-Team der einzelnen Marken analysieren wir, wo Unterstützung notwendig ist, um noch erfolgreicher zu

TRUGGE®

Getränketechnik GmbH & Co. KG

Ihr weltweiter Partner für Getränkeausschanksystem

**PURE FRESH
PERFORMANCE**

IQ hydrate
performance
for your body
and mind





Das LifeFit Group Management Team

werden und Wachstumspotential zu generieren.

Speziell bei Smile X werden unsere Service Teams und Mitarbeiter in der Verwaltung die Clubs mit ihrem herausragenden Know-how unterstützen und das Serviceniveau weiter ausbauen. Gleichzeitig werden wir einige unserer Fitness First Clubs außerhalb der Metropolregionen in Smile X umwandeln und mit dem Premium-Budget-Angebot neue Kundengruppen ansprechen und mittelfristig deutlich erfolgreicher operieren.“

Vor kurzem haben Sie eine 4-Jahres-Anleihe über 40 Millionen Euro emittiert. Selbst, wenn Sie davon die Akquise von Smile X bezahlt haben und auch noch in die Fitness First Clubs investieren, sollte da doch noch einiges übrig geblieben sein. Müssen oder können wir damit rechnen, dass wir bald schon die nächste Akquisition der LifeFit Group vermelden können oder gibt es jetzt erst einmal eine „schöpferische Pause“?

„Natürlich stehen wir jetzt erst einmal vor der Aufgabe, die LifeFit Group gut auf den Weg zu bringen sowie Prozesse und Zusammenarbeit zu etablieren. Gleichzeitig investieren wir weiter in die bestehenden Fitness First Clubs, um sie noch stärker im oberen Marktsegment zu positionieren. Mit Smile X steht aktuell auch die Expansion im Fokus und bindet dadurch Kapital. Anfang

2020 planen wir die Eröffnung des ersten Barry's Bootcamp Studios in Berlin oder Frankfurt.

Auch mit dem aus den Niederlanden stammenden Konzept The Gym Society planen wir im kommenden Jahr Studioeröffnungen in Frankfurt und Umgebung. Das Boutique Konzept spricht gesundheitsbewusste Menschen an, die bisher noch nicht das richtige Fitnesskonzept für sich finden konnten. The Gym Society steht für zentral gelegene, leicht erreichbare, kompakte Studios, die eine optimale Betreuung der Mitglieder möglich machen. Das Training an modernsten Geräten ist effektiv, digital unterstützt und wird immer von hochqualifizierten Trainern begleitet. Dadurch erreicht das Konzept nachhaltig die 80% der Menschen, die bislang durch das Raster konventioneller Fitnesskonzepte gefallen sind. Für The Gym Society haben wir die Lizenzrechte für Deutschland, Österreich, Schweiz und wollen den Roll Out in den Ländern in enger Zusammenarbeit mit Frank Poleman, dem Gründer von The Gym Society, und seinem Team umsetzen.

Gleichzeitig sind wir dabei, uns weitere Marken und Konzepte anzuschauen, derzeit speziell im Boutique-Bereich. Wir werden nicht anfangen selbst etwas zu entwickeln, sondern über Partner abbilden. Wir richten unseren Fokus dabei jeweils auf die besten Anbieter in ihrem Segment. Neben Deutschland betrachten wir den Markt auch interna-

tional und sehen uns genau an, was gut ist und was unser Portfolio optimal ergänzen würde.“

Wo liegt das Endziel dieses Weges?

„Ich sehe noch einen weiten Weg vor uns mit einer Vielfalt an Möglichkeiten. Mit den tollen Teams in den einzelnen Standorten und dem Service-Center haben wir eine hervorragende Ausgangsbasis geschaffen. Die LifeFit Group positioniert sich als Fitness- und Gesundheitsplattform, die bestrebt ist, ihre Kunden zu inspirieren und zu unterstützen, ihr Leben durch persönliche, unterhaltsame und zielgerichtete Gesundheits- und Fitness-Erlebnisse zu verbessern. Wenn wir eine solide Basis an differenzierten Fitnessanbietern geschaffen haben, wieso dann nicht nach neuen Optionen umschauen? Das Portfolio ließe sich optimal z.B. durch Ernährungskonzepte oder Meditationsangebote ergänzen.“

lifefit | group

Infos & Kontakt

LifeFit Group MidCo GmbH
Hanauer Landstr. 148a
60314 Frankfurt am Main
E-Mail: info@lifefit-group.com
Tel.: +49 (0) 69 4080 160 00
www.lifefit-group.com

