

Messebericht für das Netzwerk SVZ



FIBO Köln

7. April – 10. April 2016

1. Inhaltsverzeichnis

1.	Inhaltsverzeichnis.....	2
2.	Einleitung FIBO.....	3
3.	Tagung im Rahmen der FIBO 2016 Netzwerk SVZ.....	3
4.	Netzwerk SVZ Messerumgang am 7. und 8. April 2016.....	6
4.1	Herr Alexander Pfitzenmeier (IFAA)	7
4.2	Herr Jürgen Schraml (Cyber Concept)	8
4.3	Erfahrungswerte zur Anschaffung des egym Zirkel.....	9
4.4	Herr Stefan Wild (Technogym).....	10
4.5	Herr Dr. Hartmut Wolff (Dr. Wolff)	11
4.6	Vorführung World Jumping Fitness.....	12
4.7	Herr Marc Rohde (Life Fitness).....	13
4.8	Herr Volker Lichte (MoveToLive).....	15
5.	Impressionen	16

2. Einleitung FIBO

Die FIBO ist die weltgrößte Messe für Fitness und Wellness. 1985 wurden erstmals die Tore von den Veranstaltern Volker Ebener und Kurt Thelen in Köln geöffnet. Rund 10.000 Besucher kamen zur 1. FIBO und informierten sich über das Angebot von damals 69 Ausstellern. Seit 1993 wird die FIBO von der Reed Exhibitions Deutschland GmbH veranstaltet. Nachdem die FIBO zwischenzeitlich in Essen stattfand, kam 2013 der erneute Umzug nach Köln, da das Messegelände in Essen nicht mehr ausreichend Platz für die wachsende Messe bot.

Mit insgesamt 153.000 Besuchern an vier Tagen setzte die internationale Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit ihren Erfolgslauf der letzten Jahre fort. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein erneuter Anstieg von 17.000 Besuchern. Insgesamt 960 Aussteller (Vorjahr: 725) hatten auf einer Fläche von 160.000 m² aktuelle Trends und Neuheiten aus der Fitness- und Gesundheitsbranche präsentiert.

3. Tagung im Rahmen der FIBO 2016 Netzwerk SVZ

Am Donnerstagvormittag, den 07.04.2016 veranstaltete das Netzwerk SVZ für die 45 Mitgliedsvereine sowie alle interessierten Vereine am Netzwerk erstmals eine Tagung im benachbarten Radisson Blu-Hotel. Neben den beiden Vorträgen zum Thema Entwicklung der Fitness- und Gesundheitsbranche mit Blick auf die Trends und Innovationen sowie Rehasport stand dabei vor allem der persönliche Austausch in den Kommunikationspausen im Vordergrund.

Durch das Programm führte der Netzwerk-Koordinator Marcus Lachenwitzer, der nach einer kurzen Begrüßung der knapp 50 Zuhörer das Netzwerk SVZ und dessen Aktivitäten vorstellte. Als ein Highlight im letzten Jahr bezeichnete Herr Lachenwitzer das gemeinsame Forschungsprojekt mit der Reinhold-Würth-Hochschule in Künzelsau, in dessen Rahmen erstmals die besonderen Anforderungen für das Qualitätsmanagement von Sportvereinszentren untersucht wurden.

Ein zentrales Ergebnis der Untersuchung war, dass die Merkmale Sauberkeit/Hygiene, Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft sowie qualifiziertes Betreuungspersonal aus Kundensicht als Basisforderungen angesehen werden. In diesem Jahr stehen mit dem Besuch der Firmenzentralen von Technogym in Cesena/Italien und Ergo-Fit in Pirmasens weitere exklusive Aktivitäten auf dem Programm des Netzwerks SVZ.



Abb. 1: Die Teilnehmer der Netzwerk SVZ Tagung im Radisson Blu.

Im ersten Vortragsteil der Firma Flowcon durch Winfried Möck und Kai Helmle ging es zum einen im Allgemeinen um die zukünftige Gesamtentwicklung der Fitness- und Gesundheitsbranche und zum

anderen darum, welche speziellen Trends und Innovationen diesbezüglich zum Tragen kommen könnten. Kai Helmle gab den interessierten Zuhörern zunächst einen zahlenmäßigen Überblick über die Fitness- und Gesundheitsbranche. 4,2 % mehr Mitglieder und 3,8 % mehr Anlagen - vor allem dank der Discountanbieter und Special-Interest-Angebote - sprechen für ein weiterhin solides Wachstum der Branche im Vergleich zum vergangenen Jahr. Es gibt allerdings auch die ersten dunklen Wolken am strahlenden Fitnesshimmel zu beobachten. Während die Mitglieder- und Anlagenanzahl nämlich weiter steigend ist, gibt es mit der Zahl der Arbeitsplätze sowie dem Umsatz je Mitglied bzw. Anlage drei wichtige Kennzahlen, die sich im Vergleich zum Vorjahr negativ entwickelt haben.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wohin sich die Branche in den nächsten Jahren entwickeln wird. Als Beispiel für eine mögliche Weiterentwicklung zog Kai Helmle den gedanklichen Vergleich mit der Lebensmittelindustrie. Dort ist die Stärke der Kettenanbieter besonders stark ausgeprägt - die vier Lebensmittelgiganten Aldi, LIDL, REWE und Edeka vereinen rund 80 % des Umsatzes für sich. Von diesem Szenario ist die Fitnessindustrie momentan noch weit entfernt. Man darf jedoch gespannt sein, wohin die Reise der Fitnessbranche in den nächsten Jahren geht.

Anschließend lieferte Winfried Möck einen Überblick über die Trends und Treiber der Fitnessbranche; aufgeteilt in die vier Bereiche makroökonomische Trends, Angebotsformat, Digitalisierung & Medien sowie betriebswirtschaftliche Fragestellungen. Ein klarer Trend und gleichzeitig eine große Herausforderung für viele Betriebe ist der zunehmende Differenzierungsdruck. Der Geschäftsführer von Flowcon nannte mit der Unternehmensgruppe Pfitzenmeier und dem SSC Karlsruhe jeweils ein Beispiel aus dem kommerziellen Bereich und aus der Vereinswelt, die ihre Angebote zielgruppenspezifisch ausdifferenziert haben bzw. werden, um für einen großen Personenkreis attraktiv zu bleiben.

Demnach deckt die Unternehmensgruppe Pfitzenmeier mit den gleichnamigen Fitnessstudios und der Marke Venice Beach sowohl den Premium als auch den Discountbereich ab. Der SSC Karlsruhe hingegen baut sein aktuelles vereinseigenes Fitnessstudio in Richtung Functional Fitness/leistungssportorientiertes Training um und realisiert dazu einen Anbau für das gesundheitsorientierte Training.

Winfried Möck betonte, dass ein weiteres beherrschendes Thema auch in der Fitnessindustrie die Digitalisierung ist. Die wachsende Anzahl von Online-Fitnessstudio-Nutzern und die zunehmende Popularität von Fitness-Apps & Wearables deuten auf das große Potential dieses Trends hin. Im Vergleich zu anderen Industriezweigen wird die Veränderungskraft der Digitalisierung in der Fitnessbranche von Branchenexperten aber als relativ gering eingeschätzt.



Abb. 2: Herr Jörg Kuhl (links) und die Tagungsteilnehmer nutzten die Kommunikationspausen zum intensiven Austausch.

Nach der ersten Kommunikationspause lenkte Jörg Kuhl die Aufmerksamkeit des Plenums dann auf das Thema Rehasport. Als Geschäftsführer des VGS Leverkusen e.V., mit 150 Rehasportgruppen pro Woche einer der bundesweit größten Anbieter in diesem Bereich, berichtete Jörg Kuhl über seine detaillierten Erfahrungen hinsichtlich der Bewerbung und Durchführung von Rehasport-Angeboten. Mit dem Satz: „Die Rehasport-Gruppe muss zu einer Familie werden“ brachte der ehemalige Geschäftsführer des TSV Hochdahl e.V. das Erfolgsrezept für den Rehasport auf eine simple Formel.

Dahinter steckt allerdings jede Menge Arbeit und ein glückliches Händchen wie der gelernte Diplom-Sportlehrer augenzwinkernd ergänzte. Sei es bei der Auswahl der passenden Übungsleiter oder bei der Zusammenstellung der Rehasport-Gruppen. Als weitere Erfolgskomponenten gab Jörg Kuhl die intensive Netzwerkarbeit seines Vereins und eine schlanke Organisation auf Verwaltungsebene an. Die anschließend sehr lebhaft geführte Fragerunde spiegelte das große Interesse der Tagungs-Teilnehmer am Best-Practice-Beispiel des VGS Leverkusen im Bereich Rehasport wider.

4. Netzwerk SVZ Messerundgang am 7. und 8. April 2016

Insgesamt 30 Teilnehmer aus zwölf unterschiedlichen Sportvereinen fanden sich am Donnerstag, den 07.04.2016 und am Freitag 08.04.2016 am Stand des Netzwerk SVZ ein, um an dem vom Netzwerk SVZ und Flowcon organisierten Messe-Rundgang teilzunehmen. Der Fokus der Messerundgänge lag in diesem Jahr neben Neuigkeiten im Gerätebereich auch auf Trends und Innovationen im Kursbereich. Die Betreuung während der Rundgänge hat sich auch weiterentwickelt, in diesem Jahr wurde ein Kopfhörersystem für die Teilnehmer eingesetzt.

Nach einer kurzen Begrüßung durch Marcus Lachenwitzer (WLSB) hefteten sich die Teilnehmer an die Fersen von Winfried Möck und Rebecca Knauth (Flowcon Unternehmensberatung), um die neuesten Trends und Entwicklungen auf dem Fitness- und Gesundheitsmarkt zu erkunden.



Abb. 3: Begrüßung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer am Netzwerk-SVZ Stand in der Halle 8.

4.1 Herr Alexander Pfitzenmeier (IFAA)

Die erste Station auf dem Rundgang war der Stand der IFAA. IFAA bedeutet Akademie für Fitness, Wellness und Gesundheit und ist seit über 33 Jahren erfolgreich auf dem Fitnessmarkt etabliert. Der Hauptsitz ist in Schwetzingen. Die Angebotspalette der IFAA ist vielfältig und durch eine hohe Qualität geprägt. Neben den klassischen Grundausbildungen im Bereich Group-, Fitness-, Personal- und Functional Training sowie Yoga und Ernährung bietet die IFAA über 95 verschiedene Weiterbildungen und Workshops an. Am Stand der IFAA hat uns der Geschäftsführer Herr Alexander Pfitzenmeier begrüßt und alle Fragen der Teilnehmer beantwortet.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.ifaa.de>



Abb. 4: Ganz interessiert hörten unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer dem Geschäftsführer Herrn Alexander Pfitzenmeier (links) zu.

4.2 Herr Jürgen Schraml (Cyber Concept)

Die nächste Station war Cyber Concept. Der Hauptsitz der Firma Cyber Concept ist in Münster. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer tauchten in eine virtuelle Welt. Die Grundidee von Cyber Concept ist einfach: Es müsste doch irgendwie möglich sein, Kurse anzubieten, die ohne Trainer auskommen. Und genau da setzt Cyber Concept an. Der Trainer kommt per Beamer, Flat-Screen, oder Online Streaming in den Kursraum. Aktuell werden von Cyber Concept vier verschiedene Module angeboten: Cyber Moves, Cyber Cycling, Cyber Rowing und Cyber Crossing.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.cyberconcept.de>



Abb. 5: Herr Jürgen Schraml (links) präsentierte die einzelnen Module und die Teilnehmerinnen und Teilnehmer konnten sie direkt ausprobieren.

4.3 Erfahrungswerte zur Anschaffung des egym Zirkel

Auf dem Weg zur Firma Technogym berichtete Frau Knauth (Flowcon Unternehmensberatung) von Erfahrungswerten zur Anschaffung des egym Zirkels. Frau Knauth hatte dazu Herrn Moldenhauer (Studieleiter, Ulrich Schatz Sportzentrum Schorndorf) und Herrn Strater (Studieleiter, GetFit Höchst) telefonisch interviewt. Das Sportvereinszentrum in Schorndorf ist mit der Anschaffung des Zirkels sehr zufrieden und berichtet von positiven Rückmeldungen der Mitglieder. Das Getfit in Höchst hat nach zwei Jahren bereits einen weiteren egym Zirkel gekauft.

Ein wesentlicher Unterschied zu den Erfahrungen aus Schorndorf ist, dass im GetFit die Trainerapp von egym verwendet wird. Die App dient als Betreuungstool. Es sind alle Daten des Mitglieds digitalisiert abgespeichert. Jeder Trainer hat die gleichen Infos vom Mitglied und sieht mit welchem Trainer das Mitglied seinen letzten Termin hatte. Die Trainer im GetFit sind daher alle mit einem iPad ausgestattet. Ein Vorteil für das Mitglied ist, dass alle Aktivitäten außerhalb des Studios durch die App aufgenommen werden. Beispiel: Wenn das Mitglied zusätzlich zum Sport im Studio 1-2-mal die Woche schwimmen geht, wird es vom Trainer vermerkt. Sobald das Mitglied schwimmen war und es auf der App oder auf der egym Seite (online) eingetragen hat, kann der Trainer die Trainingseinheit liken und es wird in der Trainingsdokumentation gespeichert.

Nutzen Anbieter: Betreuungsaufwand gering durch Digitalisierung, jeder Trainer hat die gleichen Infos, keine Ablage in Ordnern mehr. Mappen für die Mitglieder fallen weg. Alles wird digitalisiert.

Nutzen Mitglieder: Betreuungsaufwand wird sehr hoch angesehen und auch außerhalb des Studios wahrgenommen. Wertschätzung ist hoch.



Abb. 6: Frau Knauth (rechts) erläuterte die Erfahrungswerte zur Anschaffung des egym Zirkels.

4.4 Herr Stefan Wild (Technogym)

Wie bereits im vergangenen Jahr war der bundesweite Marktführer unter den Geräteherstellern, Technogym, gut vorbereitet auf den Besuch des Netzwerk-SVZ. Technogym ist Wirtschaftspartner des Netzwerk SVZ. Nach einer kurzen Unternehmensvorstellung von Herrn Stefan Wild wurden die Neuheiten präsentiert. Skill Mill ist das einzige nicht motorisierte Gerät auf dem Markt, das Kraft-, Schnelligkeits- Ausdauer- und Beweglichkeitstraining vereint. Das Highlight am Stand von Technogym war eine beeindruckende Vorführung des Skill Mill durch Herrn Wild.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.technogym.com>



Abb. 7: Herr Stefan Wild (links) begrüßte die Teilnehmer und berichtete über die neuen Technologien.

4.5 Herr Dr. Hartmut Wolff (Dr. Wolff)

Seit 1993 prägt Dr. Hartmut Wolff eindrucksvoll das Thema Rückenfitness/ -therapie in einer bisher eigenen Form. Seitdem gelingt es dem dynamischen Unternehmer in einer beeindruckenden Weise, Rückenkonzepte international zu etablieren. Der Hauptsitz ist in Arnsberg und die Produkte werden weltweit in über 3.500 Einrichtungen eingesetzt.

Am Stand wurde den Teilnehmern der Faszienzirkel vorgestellt. Faszientraining ist eines der Trendthemen in Therapie und Fitness und fester Bestandteil des Gesundheitstrainings. Dies ist vor allem dem Unternehmen BlackRoll zu verdanken – Marktführer im Bereich des Faszienrollens. Jetzt hat Dr. Wolff den Anwendungsbereich der BlackRoll und das Faszienrollen durch eine gerätegestützte Konzeptlösung erweitert.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.dr-wolff.de>



Abb. 8: Herr Dr. Hartmut Wolff (links) begrüßte die Teilnehmer direkt am Faszienzirkel und die durften den Zirkel in der Praxis ausprobieren.

4.6 Vorführung World Jumping Fitness

Auf dem Weg zur Halle 6 bekamen die Teilnehmer des Messerundganges eine Vorführung vom World Jumping Fitness. Am Stand begrüßte uns die Trainerin Kerstin Obert. World Jumping ist ein professionelles, sehr erfolgreiches Trampolin-Jumping Programm mit facettenreichen Variationen. Frau Obert berichtete, dass es möglich ist in einer Stunde World Jumping bis zu 1200-1400 Kalorien zu verbrennen.



Abb. 9: Kerstin Obert (links) präsentierte eindrucksvoll den Teilnehmern World Jumping Fitness.

4.7 Herr Marc Rohde (Life Fitness)

Life Fitness ist der weltweit führende Hersteller von Fitnessgeräten. Das Unternehmen stellt Ausdauer- und Kraftgeräte unter den Markennamen Life Fitness und Hammer Strength her und verkauft diese in mehr als 120 Länder. Der Sitz in Deutschland ist in Unterschleißheim. Am Stand begrüßte uns der Mastertrainer der Life Academy, Herr Marc Rohde.

Er zeigte den Teilnehmern im Bereich freies Training Elemente aus dem Synrgy360. Der Synrgy360 ist ein multifunktionaler Turm, der mehrere Trainingsmethoden in einem Workout kombiniert. Der Synrgy360 ist wandelbar und vielseitig einsetzbar, verfügt über integrierte Ablagen, umfangreiches Zubehör und unterschiedliche Bodenbeläge und bietet dynamische Trainingsressourcen.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.lifefitness.de>



Abb. 10: Herr Marc Rohde (rechts) hatte Spaß den Teilnehmern die Vielseitigkeit des Synergy 360 zu zeigen.



Abb. 11: Die Teilnehmer des ersten Messerundganges 09.04.2016 am Stand von Life Fitness.

4.8 Herr Volker Lichte (MoveToLive)

Die letzte Station auf dem FIBO-Rundgang führte die Teilnehmer zu den Ausstellungsflächen der Firma MoveToLive einem der führenden Vertriebs- und Serviceunternehmen in Deutschland sowie Kooperationspartner des WLSB. Das Unternehmen mit Sitz in Köln hat u.a. die Marken Cybex, Nautilus, Octane und Schwinn in seinem Produktportfolio.

Unser Ansprechpartner Volker Lichte präsentierte die Produktneuheiten der einzelnen Hersteller. Die Firma MoveToLive, ließ es sich dann auch nicht nehmen, die Teilnehmer zum Abschluss des Rundgangs auf einen Kaffee einzuladen. Dass der FIBO-Rundgang sehr viele Informationen bereithielt, zeigten im Anschluss die vielen angeregten Gespräche der Teilnehmer, die nach drei kurzweiligen Stunden voller Anregungen, Tipps und Tatendrang wieder nach Hause strebten oder den Tag auf der FIBO ausklingen ließen.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.movetolive.de>



Abb. 12: Vorstellung des XT One durch Herrn Volker Lichte (rechts).

5. Impressionen

