

Entwicklung mit Strategie

Seit Beginn des Jahres 2005 ist Aat van Winkelhof als Mitglied der Geschäftsführung bei gym80 zuständig für den Vertrieb in Asien und auf dem amerikanischen Kontinent, ab 16.09. weltweit. body LIFE-Chefredakteur Patrick Schlenz traf sich mit gym80-Eigentümerin Sonja Stromberg und Aat van Winkelhof zu einem Interview.



gym80 feiert in diesem Jahr 25-jähriges Firmenjubiläum: Rückblick und Perspektiven

Patrick Schlenz: Herr van Winkelhof, seit Anfang diesen Jahres sind Sie für den Vertrieb der Marke gym80 – zunächst noch in Asien und auf dem amerikanischen Kontinent – und die Produktentwicklung zuständig. Wie haben Sie sich eingelebt, worin bestanden seitdem Ihre Hauptaufgaben?

Aat van Winkelhof: Vor allem die Produkte von gym80 in diesen Regionen weiter bekannt zu machen. Dafür habe ich meine Kontakte und mein Network aktiviert und erweitert. Wir wollen die Vertriebsmöglichkeiten langfristig ausbauen.

P. S.: Sie sind momentan in Märkten aktiv, die weit weg liegen; weniger auf dem europäischen Markt. Gibt es dafür besondere Gründe?

A. v. W.: Ja. Der Grund ist ein Wettbewerbsverbot meines früheren Arbeitgebers, das ich respektieren muss. Diese Beschränkung gilt noch bis zum 16.09. für die Bereiche Europa, Afrika und den Nahen Osten. In der Zwischenzeit habe ich mir natürlich genügend Gedanken gemacht und mich gut vorbereitet, um ab dem 16. September weltweit einsteigen zu können. **Bislang war Alf Klostermann für den Vertrieb in Europa zuständig. Wie wer-**

den zukünftig die Zuständigkeiten verteilt sein?

A. v. W.: Zunächst freue ich mich darauf, auch wieder auf dem europäischen Markt aktiv sein zu können. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit Alf Klostermann, der ja schon seit 15 Jahren bei gym80 ist und dessen Erfahrung für die Firma sehr, sehr wichtig ist. Wir wollen unsere Erfahrungen ergänzen. Alf wird weiterhin den Vertrieb in Deutschland und Europa steuern, während meine Aufgaben eher im Bereich strategische Entwicklung liegen werden.

Die Firma gym80 feiert in diesem Jahr ihr 25-jähriges Betriebsjubiläum. Das ist schon deswegen ein Grund zu feiern, weil es wenige Firmen gibt, die über einen ähnlichen Zeitraum so erfolgreich am Markt sind. Frau Stromberg, Sie sind seit nunmehr zwei Jahren als Inhaberin und Geschäftsführerin bei gym80 verantwortlich. Was ist das für ein Gefühl, ein Traditionsunternehmen zu führen?

Sonja Stromberg: Es erfüllt mich natürlich mit Stolz, weil in diesen 25 Jahren eine Menge Herzblut, eine Menge harte Arbeit und Enthusiasmus in die Firma eingeflossen sind. Außer-

dem freue ich mich immer wieder darüber, dass ich als Eigentümerin gemeinsam mit dem Team der Firma gym80 daran teilnehmen darf.

Es gibt immer wieder Gerüchte und Statements zu Ihrer und um Ihre Firma. Wie stehen Sie dazu?

S. S.: Es spricht doch für unsere Firma, dass wir so interessant sind, dass wir immer wieder als Thema genutzt werden. Der Firma gym80 geht es gut, wir verstärken uns weiter und werden unser Geschäft weiter ausbauen.

Wir werden uns also auch im nächsten Jahr wieder über das Thema Gerüchteküche unterhalten können?

S. S.: (lacht) Das tun wir doch schon seit Jahren – trotzdem: sehr gern!

Seit 25 Jahren produzieren Sie am Standort Deutschland. Gibt es von Ihrer Seite Intentionen, die Produktion oder Teile der Produktion ins Ausland zu verlagern?

S. S.: Nein, wir legen als Kraftgeräthehersteller sehr viel Wert auf das Attribut „made in Germany“ mit allem Know-how – vom Prototypen bis zur Spezialanfertigung. Außerdem haben wir über viele Jahre hinweg einen Produktionsablauf entwickelt, der sehr flexibel ist. Wir können hier in Deutsch-

land mit geringen Stückzahlen gewinnbringend arbeiten, können aber aufgrund unserer modernen, automatisierten Fertigungstechnik jederzeit auch größere Volumen herstellen. Weil wir unsere Vertriebswege international weiterentwickeln wollen und unsere Geräte in Komponenten fertigen, ist es aber langfristig nicht auszuschließen, dass der Zusammenbau auf anderen Kontinenten erfolgt. Wir könnten so das Shipment-Volumen verkleinern.

Herr van Winkelhof, Ende Juni wurde in Kassel die Fitness-Initiative-Deutschland auf den Weg gebracht, um die Interessen der gesamten Fitnessbranche in der Öffentlichkeit und gegenüber der Politik geschlossen zu vertreten. Wie stehen Sie zu dieser Initiative?

A. v. W.: Sehr positiv! Sowohl die Firma gym80 als auch ich persönlich begrüßen die Fitness-Initiative sehr und werden sie unterstützen, wo wir können. Es hat in der Vergangenheit immer wieder Aktivitäten in Richtung Lobbyarbeit gegeben, die dann aber wieder eingeschlafen sind. Vielleicht hat dabei die Konstante gefehlt. Ich glaube, dass wir jetzt etwas für die ganze Branche tun können, wenn alle sich einsetzen und wir geschlossen auftreten, wenn geschlossen kommu-

aber auch einzelne Geräte aus einem Konzept von 30 Geräten für den Bereich Therapie und Reha, die wir in die Medical-Line führen. Die Medical Line ist sowohl für Therapie- und Reha-Einrichtungen als auch für Fitnessanlagen gedacht. Im Studiobereich wird immer mehr therapeutisch gearbeitet, weil die Studios ja schon einen großen Teil therapeutischer Kompetenz mitbringen. Dieses Marktsegment wollen wir in Zukunft stärker bedienen, nicht nur für den Rücken-, sondern z.B. auch für den Knie- oder den Schulterbereich. Bei der Entwicklung dieser Geräte arbeiten wir mit mehreren Universitäten zusammen. Übrigens ist diese therapeutische Kompetenz der Studios in meinen Augen auch eine große Chance für Studios, sich deutlich von den Billigketten abzuheben. Für kompetente Gesundheitsvorsorge kann auch ein besserer Preis verlangt werden.

Wird gym80 dann auch auf der Medica in Düsseldorf vertreten sein?

A. v. W.: Ja. Wir werden uns vom 16. bis 19.11. gemeinsam mit unserem Kooperationspartner Mechatronic in Düsseldorf präsentieren.

Wird gym80 auch langfristig ausschließlich auf den Kraftbereich spezialisiert bleiben?



Der gym80 Messestand auf der FIBO 2005: Produktvielfalt im Premiumsegment

niziert wird, welche Hilfestellung die Fitnessbranche vor allem dem Gesundheitssektor schon jetzt leistet und zukünftig noch leisten kann.

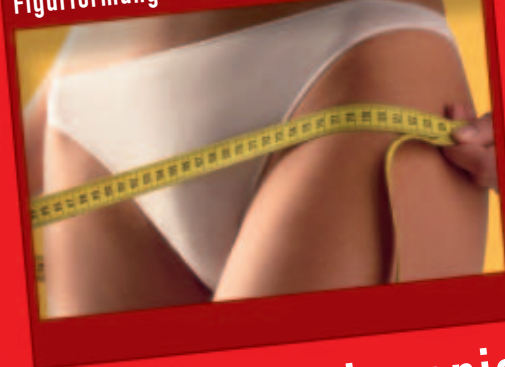
Auf der FIBO hat gym80 mit der Medical-Line eine neue Gerätelinie präsentiert, die auf den medizinisch-therapeutischen Bereich zugeschnitten ist. Wird gym80 sich in Zukunft stärker in diesem Bereich positionieren?

A. v. W.: Richtig. Wir haben auf der FIBO eine Rückenstraße präsentiert,

A. v. W.: Ja, wir wollen uns auf den Kraftbereich konzentrieren; das ist einfach unsere Kernkompetenz. Außerdem funktioniert die Kooperation mit Precor als Partner für den Cardiobereich sehr gut – momentan vor allem in England. Wir erweitern gegenseitig unsere Möglichkeiten und unsere Kunden profitieren auch davon. Diese Zusammenarbeit wird in Deutschland und anderen europäischen Ländern bald genauso erfolgreich sein.

Figur nach Maß

Figurformung an den gewünschten Stellen



Hypoxi Figurtherapie



Phantastische Erfolge in Rekordzeit. HypoxiTherapie bietet individuelle Lösungen für individuelle Probleme.

Vacunaut - der Bauchfettkiller

Trainer L250 (s. Abb.) - macht schlanke Beine

VacuMassage - neue Spannkraft für die Haut

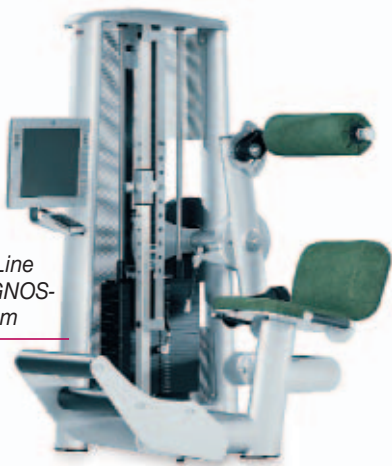
www.hypoxi.com



Figur nach Maß

Hypoxi GmbH, Alpenstraße 54
5020 Salzburg, Austria
Telefon +43-662-62 98 30, Telefax +43-662-62 98 30-5

Medical-Line
mit DYAGNOS-
Testsystem



Gibt es bei gym80 größere Projekte?

A. v. W.: Mehrere, viel verraten kann ich aber nicht – nur so viel: Wir suchen natürlich auch nach prestigeträchtigen Kunden und Partnern. So haben wir z.B. das Aspire-Trainings-Center für die Weltjugendspiele 2006 in Katar mit Kraftgeräten ausgestattet. Dieser Auftrag hat uns auch im Bereich Produktentwicklung neue Erkenntnisse gebracht, weil wir die Geräte der Sygnum Line an 13- bis 17-jährige Jugendathleten angepasst haben.

Wie sehen Sie als zukünftiger Hauptverantwortlicher für den Vertrieb bei gym80 den Bedarf an Kreditgeldern in

der Studiolandschaft? Bietet gym80 Lösungen an, Clubinhaber bei Finanzierungen zu unterstützen?

A. v. W.: Ja. Wir sind sehr froh, dass wir mit der FGL/WHL einen Partner gefunden haben, der auf den Fitnessmarkt spezialisiert ist. Die FGL/WHL kommt aus dem Automatengeschäft, das bei den Banken ebenso wie die Fitnessbranche als risikoreicher Markt gilt, und hat schon dort gute Konzepte entwickelt. Auch in den Fitnessmarkt hat sich die FGL/WHL intensiv eingearbeitet, bringt deshalb sehr viel Verständnis mit und hat faire Finanzierungskonzepte ausgearbeitet.

Sind die Finanzierungsangebote von gym80 und der FGL/WHL nur für Großabnehmer gedacht oder auch für kleine Studios, die nur zwei oder drei Geräte kaufen möchten?

A. v. W.: Diese Angebote sind nicht an bestimmte Abnahmemengen gebunden. Wir unterstützen neu gegründete Studios oder kleinere Betriebe, die ihr Angebot erweitern wollen. Auch FGL/WHL wollen, ein möglichst großes Spektrum an Kundschaft bedienen.

Wie schätzen Sie den Markt momentan ein und wie lautet Ihre Prognose?

A. v. W.: Für die Firma gym80 erwarte ich weiter guten Zuwachs sowohl für unseren Heimatmarkt Deutschland als auch für den europäischen Markt und die Märkte in Asien und Amerika. Es wird immer wieder Schwankungen geben. Wenn man den Markt insgesamt betrachtet, ist der Gesundheitsmarkt für alle ein riesiges Aufgabenfeld mit vielen Möglichkeiten.

Frau Stromberg, zum Abschluss dieses Interviews würde mich interessieren, was die Clubinhaber in den nächsten 25 Jahren von gym80 erwarten können.

S. S.: Auch in 25 Jahren wird gym80 sich weiterhin als Spezialist für Krafttrainingsgeräte mit Stärken in Qualität, Produktentwicklung und Design positionieren. Wir werden weiterhin individuelle Anpassungen und Lösungen bieten, weiterhin ein schneller und zuverlässiger Partner sein und immer ein Ohr am Markt haben. Das Feedback und der Input von unseren Kunden werden ihren hohen Stellenwert behalten. *Ich danke Ihnen für das Gespräch.*

Die ganze Welt der Sportbeläge

www.morgenroth-gmbh.de

Informieren Sie sich ausführlich auf über 100 Seiten + 300 Fotos

- Elastische Sportbeläge
- Selbstliegende Beläge
- Textile Sportbeläge
- Beläge für den Kurz- und Langhantelbereich
- Kraftsportbeläge
- Outdoorbeläge

Professionelle Bodenbeläge für:

- Fitness-Anlagen
- Freizeit-Anlagen
- Messestände
- Showrooms
- Ladenbau

Katalog gratis!

SPEZIAL-BELÄGE morgenroth

Bestellen Sie keinen Bodenbelag ohne unser Angebot!

info@morgenroth-gmbh.de

Hofer Str. 13 · D-95632 Wunsiedel · Tel. 09232-991544 · Fax -45

Clever investieren: Beim Hersteller preiswert einkaufen; die Verarbeitung selbst übernehmen oder vor Ort ausführen lassen.

Super Sound...

- mit Funk-Anlagen
- im Kursraum
- für Background

made in Germany

... direkt vom Hersteller!

Funk Cardio Sound

Unterhaltung macht Laune!

Maintronic GmbH
Carl-Zeiß-Str. 10-14
97424 Schweinfurt

Tel. 09721-7766-0
Fax 09721-7766-55

info@mtc.ag
www.mtc.ag