

Mit franchisierter Kraft in die Zukunft

Franchisesysteme zeichnen sich durch hohe Sichtbarkeit am Markt aus. Sie nutzen etablierte Geschäftsprozesse und die Kraft aller. Infolge der steten Innovation im System sind sie geeignet, auch in schwierigen Zeiten den Kurs zu halten.

Wir haben bei Michael Antonopoulos, CEO von Kieser Training, nachgefragt, warum das Kieser-Franchisesystem zusammen mit seinen Franchisenehmern auch in Zukunft Erfolg haben wird.

CHRISTOPH WILDHABER *Wer von einem gesunden Rücken träumt, denkt hoffentlich an ein Kieser Training. Kieser ist im Bereich des nachhaltigen Krafttrainings mit Maschinen kaum wegzu-denken. Man vertraut der Marke. Wie gehen Sie mit dieser Verpflichtung um?*

MICHAEL ANTONOPOULOS *Wie wir wissen, geht es ab dem Alter von 25 Jahren bergab. Wenn wir unsere Selbstverantwortung nicht wahrnehmen, können wir den Abbau der Muskulatur nicht aufhalten. Deshalb ist regelmässiges Training unabdingbar. Als Unternehmen haben wir die Vision, die Welt zu kräftigen. Daher ist es unsere Pflicht, diese Idee weiterzuerfolgen. Einerseits entwickeln wir*

unser Konzept und unsere Trainingsmaschinen weiter. Andererseits expandieren wir mittels neuer eigener Studios und/oder Franchisestudios, um das Produkt einer noch grösseren Zielgruppe zur Verfügung zu stellen.

Was hat sich Ihrer Meinung nach im Gesundheits- resp. Fitnessbereich in den letzten Jahren geändert?

«Franchise-nehmer und Mitarbeitende erhalten von Beginn an eine standardisierte und stark produkt- und konzeptbezogene Ausbildung.»

Seit Ausbruch der Coronapandemie ist Gesundheit wieder in einen bedeutenderen Fokus gerückt. Unabhängig davon konnten wir feststellen, dass die Bedeutung der Erhaltung und des Aufbaus der Muskulatur zugenommen hat. Viele Anbieter versuchen mittlerweile mit den gleichen Botschaften, die Thematik für sich nutzen, sodass sich die Branche uns immer mehr angleicht.

Werner Kieser hat die Firma von Grund auf aufgebaut und zusammen mit Gabi Kieser weiterentwickelt. Er war ein Visionär und eigenwilliger Unternehmer. Von dieser Aura profitierten nicht



Michael Antonopoulos, CEO und Miteigentümer der Kieser Training AG

nur Franchisenehmer in der Schweiz, sondern auch Partner weltweit. Was war sein Rezept, welches noch heute zum Erfolg beiträgt?

Er hat es geschafft, eine Idee in ein Konzept umzuwandeln und in vielen Köpfen zu verankern. Hierbei spielten Effizienz, Stringenz, Konsequenz und Reduktion auf das Wesentliche eine bedeutende Rolle – quasi als die Zutaten seines Rezepts. Kunden gehen nicht «ins Training». Nein, sie gehen «kiesern».

Kieser Training ist ein Franchisesystem. Die Studios werden mehrheitlich von Franchisenehmern betrieben, die als selbstständige Unternehmer ein



Swiss Distribution

Das Interview wurde von Dr. Christoph Wildhaber, Geschäftsführer von Swiss Distribution, geführt.

konnten wir von unseren vorhandenen hohen Hygiene- und Betreuungsstandards auf der Trainingsfläche profitieren. Andererseits stellten uns die behördlichen Auflagen vor neue Herausforderungen, indem neue Aufgaben wie spezifische Reinigungen von Maschinen, Kontrolle von Zertifikaten und Kundenanliegen plötzlich zum Aufgabenprofil gehörten.

Was ist aus Ihrer Sicht entscheidend in einem Franchisesystem, um das Wir-Gefühl - und schlussendlich den einheitlichen Auftritt gegenüber den Kunden - stets aufrechtzuerhalten? Entscheidend ist, dass der Kunde nicht bemerkt, ob er sich in einem eigenen oder in einem Franchisestudio aufhält. Einheitlichkeit muss uneingeschränkt zwischen den Studios gegeben sein. Dafür ist essenziell, dass der Franchisegeber mittels der Systemzentrale zusammen mit den Franchisenehmern das System, das Konzept sowie das Produkt weiterentwickelt. Die Pandemie hat gezeigt, wie man sich auf persönlicher Ebene durch Kontaktbeschränkungen schneller voneinander entfernt. Auf der anderen Seite sind wir mit unseren Franchisenehmern und unseren Mitarbeitenden wieder näher zueinander gerückt, haben von den unterschiedlichsten Erfahrungen profitiert, haben uns unterstützt und sind so gemeinsam durch diese Krise gegangen.

Was sind die Vorteile eines Systems wie Kieser Training im Vergleich zu einem «Stand-alone»-Fitnessstudio? Markenbekanntheit, Synergien, Konzeptentwicklung durch Systemgeber, Austausch mit anderen Systemmitgliedern sind die wichtigsten Vorteile

eines solchen Systems. Franchisenehmer sind nicht nur Empfänger, sondern tragen wesentlich dazu bei, das System weiterzuentwickeln. Sie haben eigene unternehmerische und wirtschaftliche Interessen, die aufgrund der Angebundenheit an das System nur im Einklang mit dem Systemgeber und allen anderen Systemmitgliedern innerhalb von Leitplanken verwirklicht werden können. Andererseits haben Franchisenehmer im Kieser-Training-System in vielen Bereichen die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und so zur Weiterentwicklung des Systems im Sinne des Kundennutzens beizutragen.

Wir durften lesen, dass es ein neues Studio am Flughafen Zürich gibt. Hebt Kieser Training ab? Was sind Ihre Pläne für die kommenden fünf Jahre? Mit dem neuen Flagship-Studio, welches wir im «Circle» am Flughafen Zürich eröffnen konnten, wollen wir unter dem neuen Brand «Kieser» (nicht mehr «Kieser Training») unser Angebot strategisch erweitern. Wir bewegen uns seit Jahren zwischen dem Medizin- und dem Fitnessmarkt. Wir möchten keinen Muskel vergessen und widmen uns nun mit einem neuen, speziell entwickelten Training dem Herzmuskel: mit einem hoch intensiven Intervalltraining (HIIT) im Herz-Kreislauf-Bereich. Des Weiteren stellen wir neu mit unserem Partner Vamed eine Verbindung zwischen gesundheitsorientiertem Krafttraining und der Physiotherapie bzw. ambulanten Sporttherapien her. Partnerschaftlich führen wir dieses neue Kompetenzzentrum für Training und Gesundheit gemeinsam und bieten unseren Kunden für jeden Muskel eine individuelle Lösung - präventiv wie therapeutisch.

Kieser Training führen. Wie schaffen Sie es, die Qualität der Studios einheitlich hoch zu halten?

Franchisenehmer und Mitarbeitende erhalten von Beginn an eine standardisierte und stark produkt- und konzeptbezogene Ausbildung. Sie lernen, was uns ausmacht. Unsere hauseigene Qualitätsentwicklung stellt durch offene und verdeckte Inspektionen in allen Studios sicher, dass unsere Standards und Systemrichtlinien konsequent umgesetzt werden.

War das schwieriger während der Pandemie? Oder haben sich daraus neue Chancen für das System und die Franchisenehmer ergeben?

Im Hinblick auf die erhöhten Anforderungen und behördlichen Vorgaben