



Dipl.-Sportwissenschaftler Oliver Thoben (re.) und Oliver Vogel von Technogym beraten Wellness-Hotels, Bäder und Thermen zu rentablen Fitness-Konzepten

## Der Fitness-Raum im Spa

# Potenzial für **Profit**

*Der Megatrend Gesundheit und Prävention macht Fitnessangebote zum Must-have. Wellness-Hotels und Spas, die ihren Gästen einen Fitness-Bereich bieten wollen, stehen dabei vor zwei Herausforderungen: ein Wohlfühl-Ambiente zu schaffen sowie mit einem Konzept zur Refinanzierung verwaisten Fitnessflächen vorzubeugen. spa concept zeigt Lösungsansätze im Expertentalk mit Oliver Thoben und Oliver Vogel von Technogym*

■ **spa concept:** Wie erzeugt man die richtige Atmosphäre in einem Fitness-Raum?

O. T.: Mit einem individuell passenden Raumkonzept. Es reicht leider nicht, ein paar Geräte und Pflanzen aufzustellen. Ein integriertes Raumkonzept fügt sich harmonisch in den Wellness-Bereich und den Betrieb ein und schafft ein angenehmes Trainings-Ambiente. Möglich ist alles vom Designer-Interieur bis zum japanischen Stil. Dabei kommt es auf die professionelle Abstimmung von den Geräten und deren Ausrichtung, Boden, Wand, Licht- und Farbkonzept sowie Beschallung zu einer ganzheitlichen Lösung an. Wir empfehlen gleich einen Profi zu beauftragen, damit ärgerliche Probleme vermieden werden, z.B. dass schon nach kurzer Zeit ein ungeeigneter Teppichboden entfernt werden muss. Mit unserem Netzwerk an Kooperationspartnern können wir beispielsweise alles aus einer Hand bieten. Dann kommen auch schöne Lösungen zustande wie beispielsweise ein tolles Ambiente in einem Raum ohne Tageslicht, das u.a. durch große Monitore mit Naturfilmsequenzen entsteht. Und: Zum richtigen Ambiente gehört zudem ein rentables Konzept, das die Gäste in den Bereich lockt.

Wie sieht es mit der logistischen Einbindung in den Spa-Bereich aus?

O. T.: Grundsätzlich sollte der Fitness-Raum, wenn möglich, in der Nähe affiner Bereiche wie Saunalandschaft, Nasszellen, Pool oder Wellness-Einrichtungen integriert werden. Dabei ist auf kurze, logische Wege zu achten sowie auf die Vermeidung bzw. Dämmung des Geräuschpegels für den Wellness-Gast. Idealerweise ist die Fitness getrennt von Wellness, aber angebunden. Die ideale Aufteilung lässt sich heute per Computerprogramm bequem in 3-D oder als Aufriss simulieren.

■ Welche Messgrößen kommen bei der Planung zum Ansatz?

O. T.: Grundsätzlich die üblichen Plan-Größen wie Gästezahl und potenzielle Fitness-Nutzer sowie natürlich das Budget. Daraus leiten sich dann die Gerätezahl sowie der Flächenbedarf ab.

■ Welche Parameter bestimmen dann die Gerätezusammenstellung?

O. T.: Zunächst kommt es auf die Art des Betriebes an – Bad, Therme, Spa, Wellness-Hotel – dann ist innerhalb der Sparte „Wellness-Hotel“ zum Beispiel noch die Spezialisierung bzw. die Zielgruppe entscheidend.

O. V.: Im Wellness-Segment bilden heute nicht die Kraftmaschinen, sondern die Cardio-Geräte den Einstieg für den Gast. Sie mindern auch die Schwellenangst und sind idealerweise per Display nahezu selbsterklärend. Im Tagungshotel steht z.B. nicht der Kraftgewinn, sondern die Regeneration, die Beweglichkeit und die Koordination im Fokus, dann ist ein Verhältnis von mindestens 60:40 Cardio zu Kraft sinnvoll. Bei einem Sporthotel sieht das schon ganz anders aus. Und bei einem kleinen Hotel kann eine sinnvolle Kompromisslösung in einer Fitness-Insel mit zwei Cardio-Geräten und einem Multifunktions-Gerät für verschiedene Muskelgruppen bestehen. Das Budget entscheidet zudem über die Ausstattung der Geräte.

O. T.: Im Luxusbereich erwartet der anspruchsvolle Gast beispielsweise die neueste Multimedia-Ausstattung, einen möglichst geringen Erklärungsbedarf und daraus resultierend eine geringe Fehlerquote bei der Ausfüh-

rung der Bewegungen. Diese Geräte-kategorie fungiert schon per se als „Personal Trainer“, beispielsweise misst ein Handsensor bequem die Herzfrequenz, und individuell berechnete Programme halten das Training automatisch im optimalen Bereich, so dass der Trainierende weder unter- noch überfordert wird.

■ **Stichwort Budget: Wann sollte man kaufen, wann eher leasen?**

**O. T.:** Es wird heute wegen der günstigen Raten oft geleast. Gerade Sporthotels oder Clubs sorgen so immer für das neueste Equipment. Oder die Geräte wechseln dann im Leasing-Kauf mit der Schluss-Rate ganz den Besitzer. Kaufen ist natürlich monetär günstiger. Generell ist es heute so, dass es abgesehen von gefälligeren Weiterentwicklungen kaum noch wirkliche Innovationen gibt. Die Geräte sind grundsätzlich auf einem hohen Standard, d.h. man geht bei einem Kauf kaum ein Risiko ein, weder in Sachen veraltete Geräte noch in Sachen nennenswerter Wertverlust.

■ **Welche Strategien empfehlen Sie zur Refinanzierung?**

**O. T.:** Das Betreuungskonzept und die Refinanzierung gehören zusammen, da gibt es verschiedene Ansätze. Zunächst das Personal Training. Wenn nicht durchgängig ein Betreuer im Fitnessbereich anwesend sein kann, dann zumindest zu festen Zeiten. Kompetente Betreuung ist wichtig, damit der Gast sich gut aufgehoben fühlt, und motiviert zum Training. Es gibt auch die Möglichkeit, externe Trainer stundenweise zu beschäftigen, oder den ganzen Fitnessbereich an einen renommierten Trainer „unterzuvermieten“. Das hat den Vorteil, dass der Dienstleister dem Spa durch Empfehlungen auch neue Kunden bringt. Wir haben beispielsweise hierzulande ein ganzes Netzwerk an Personal Trainern, und ich kenne viele, die händelnd einen Partnerbetrieb suchen, wo sie mit ihren Kunden trainieren können. Eine weiterer Ansatz ist, Gesundheitsprogramme anzubieten, die von den Krankenkassen gefördert werden – für Hotel- oder auch Tagesgäste. Oder man wandelt den Fitnessbereich gleich in einen Health Club für



Foto: Ars Vitalis Berlin

*Moderne Fitnessgeräte wie Kinesis™ fördern nicht nur Kraft, sondern auch Beweglichkeit und Koordination mit natürlichen Bewegungsabläufen*

zahlende Mitglieder um (Anm. d. Red.: Lesen Sie dazu auch S. 58 f.).

■ **Wohin geht die Reise in Sachen Fitness – wie wird der Fitness-Bereich der Zukunft aussehen?**

**O. T.:** Der Trend geht weg von den klassischen Geräten zu leichteren Maschinen und ganzheitlichem Training. Die heutige Lebensweise fordert andere Ansätze: z.B. ein zeitsparendes Rundumprogramm mit Zirkeltraining und Multifunktionsgeräten, auch für mehr Beweglichkeit und Koordination. Durch Bewegungsmangel und vorwiegend sitzende Tätigkeiten verkürzen sich wichtige Muskeln, hier ist Stretching wichtig. Es entstehen muskuläre Disbalancen, z.B. zwischen Bauch- und Rückenmuskulatur, und Stress fördert Verspannungen.

■ **Werden sich die Maschinenparks gegen Yoga und Co behaupten?**

**O. T.:** Der Vorteil moderner Geräte liegt darin, dass sie wirksam und ohne Vorkenntnisse schnell und einfach von jedem zu bedienen sind. Yoga und Co ist nicht jedermanns Sache, und es braucht Zeit, es zu erlernen.

**Eine Marktübersicht an Lösungen für Fitness-Bereiche finden Sie auf den folgenden Seiten.** ah

## Ganzheitliches Training

spa info

### Aktuelle Fitness-Weiterbildungen auf der Fibo

Eine persönliche Beratung zu Fragen rund um das Thema **Aus- und Weiterbildung im Fitnessbereich** bietet sich auf der Fibo vom 23.–26. April in Essen. Hier findet in Kooperation von IST-Studieninstitut und der Online-Jobbörse Joborama in Halle 7 eine „IST-Jobbörse“ zu individuellen Karrieremöglichkeiten für Arbeitgeber und Arbeitnehmer der Fitness- und Gesundheitsbranche, aber auch Quereinsteiger und Branchenwechsler statt. Zudem werden Qualifizierungsmöglichkeiten wie die **neue Hochschulweiterbildung „Fitnessökonom (FH)“** sowie die Weiterbildungen „Präventionstraining“ und „Fachwirt für Prävention und Gesundheitsförderung“ vorgestellt. Die Bandbreite reicht dabei von der betrieblichen Ausbildung über Trainings-Lizenzen und -Diplome bis hin zu Managementqualifikationen für alle Bereiche. **Info: [www.ist.de](http://www.ist.de) oder [www.fibo.de](http://www.fibo.de)**