

# Fitness First will weit weg von McFit sein

Der Frankfurter Sportstudioanbieter Fitness First hat seine Hauptverwaltung an die Hanauer Landstraße verlegt. Auch ein neues Studio soll dort Kunden anziehen – und den Ruf als Premiumanbieter festigen.

Von Tim Kanning

FRANKFURT. Noch haben die Herren das Sagen in der Damensauna. Noch schrauben eine Handvoll Handwerker Lampen an, putzen und sorgen für den letzten Feinschliff. Noch hängt der Geruch von Farbe und Reinigungsmitteln in der Luft. Doch riecht in dem neuen Fitnessstudio an der Hanauer Landstraße bald alles nach Schweiß, wenn es nach Stefan Tilk geht.

Tilk ist Geschäftsführer der Fitness First Deutschland. Das neue Studio, das Anfang nächster Woche erstmals für die Kunden zugänglich sein wird, ist das zehnte des Unternehmens in Frankfurt. Im selben Gebäude sitzt fortan auch die Hauptverwaltung des deutschen Ablegers des weltweit größten Studio-Betreibers, der 1990 unter dem Namen Fitness Company an den Start gegangen war. Bislang hatten die 150 Mitarbeiter an der Kennedyal-

lee gegessen. Zur Eröffnungsfeier am Dienstagabend hatte sich Tilk betont lässig in Jeans und vor allem Turnschuhen gekleidet. Mit dem neuen Studio will Fitness First, wie er sagte, vor allem eines sein: „Weit weit weg sein von McFit.“

Der deutsche Fitnessmarkt teilt sich grob in zwei Segmente, Discounter und Premiumanbieter. Nach Ansicht der Unternehmensberatung Deloitte wird diese Zweiteilung sich auch in Zukunft weiter ausprägen. Am unteren Preisrand liegen die Discounter, vor allem der Marktführer McFit, bei dem es sich schon für 16,90 Euro im Monat trainieren lässt.

Fitness First versucht mehr und mehr, sich am oberen Ende der Preisskala zu positionieren. Neueste Geräte, schickes Ambiente mit mehreren Saunen, Solarien und Pool, kostenloser DVD-Verleih und Kinderbetreuung sollen die Monatspreise ab 50 Euro rechtfertigen. Auf dem Dach gibt es eine Sonnenterrasse und einen Basketballplatz. Nur zwei der zehn Clubs in Frankfurt sind noch nicht in dem gehobenen Platinum-Standard oder höher angesiedelt.

Das Konzept scheint sich auszuzahlen, wie aus der Bilanz des zum 31. Oktober abgeschlossenen Geschäftsjahrs 2008/09 hervorgeht. Obwohl einige kleinere Studios, die nicht mehr ins Premium-Bild gepasst hatten, geschlossen oder verkauft worden seien, sei der Umsatz von 147 Millionen Euro auf gut 150 Millionen Euro

gestiegen, sagte Tilk. Zum Gewinn machte er keine Angaben.

Das neue Studio zielt durch seine Lage an der Hanauer Landstraße auf eine ganz bestimmte Klientel ab. Laufkundschaft gibt es hier kaum, deswegen sollen vor allem Pendler angesprochen werden, die abends aus der Frankfurter Innenstadt



**Stefan Tilk**  
 leitet seit Anfang des Jahres die Fitness First Germany GmbH mit Sitz in Frankfurt.

Foto Bernd Kammerer

hinaus ins Umland fahren und sich hier nach der Arbeit noch ein bisschen austoben wollen. „Wir haben vor allem in Firmen Werbung gemacht“, sagt Tilk. Mit dem Eishockey-Club Frankfurt Lions, der direkt nebenan seine Geschäftsstelle hat, arbeite man an einer Kooperation. Zur Eröffnungsfeier waren schon einmal der Sportdirektor des Vereins, Erich Kühnhackl, sowie einige Spieler gekommen.

Die Planung ist auch darauf ausgerichtet, dass sich das Ostend so weiterentwickelt, wie von der Stadt geplant ist. Das Honsell-Dreieck, das Schwedler-Karree,

das ehemalige Großmarktgelände – rund um den neuen Club sollen in naher Zukunft gleich mehrere Gewerbeflächen entstehen oder weiter wachsen. Vor allem in die Europäische Zentralbank, die sich auf dem alten Großmarktareal ein neues Hochhaus bauen will, setzen Tilk und seine Kollegen große Hoffnungen.

Auf 3000 Mitglieder ist das Studio ausgerichtet. Laut Georg Hadel, der den Club in seiner Startphase leitet, konnten schon jetzt vor der Eröffnung 1000 Anmeldungen registriert werden. Hadel hatte auch das Flaggschiff von Fitness First in der obersten Etage des neuen Einkaufszentrums an der Zeil, das im Februar seine Tore geöffnet hat, zu jener Zeit geleitet. Hier zähle Fitness First inzwischen 3500 Mitglieder.

Tilk weiß aber auch, dass es zwei bis drei Jahre dauern kann, bis ein Club profitabel wird. Ein Drittel des Neugeschäfts laufe über Empfehlungen, sagt er. Dafür muss ein Studio erst einmal etabliert sein. Die aktuelle Wirtschaftskrise mache ihm nicht so große Sorgen, berichtet der Geschäftsführer. Schließlich sei schon eine ganze Weile Krise, und bis jetzt seien die Arbeitslosenzahlen noch nicht allzu hoch. Selbst wenn sich die Wirtschaftszahlen weiter verschlechtern sollten, sagt sich Tilk: Die Klientel, die Fitness First mit seinem Premiumkonzept ansprechen wolle, werde so hart schon nicht getroffen.