

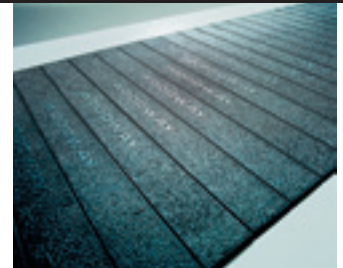


Kris B. Humbarger (l.), 06.01.1977, hat 2008 die Geschäftsführung von WOODWAY Deutschland übernommen. Zuvor war er in den USA fünf Jahre in der Geschäftsführung deutschsprachiger Konzerne tätig.

Marcus Schall (r.), 19.03.1972, arbeitet seit 2009 als Vertriebsleiter für WOODWAY. Seit knapp 20 Jahren ist er mittlerweile in der Fitnessbranche tätig.

Feel the difference

Vor wenigen Tagen präsentierte WOODWAY auf der englischen Fitnessmesse LIW (Leisure Industry Week) die aktuelle Herbst/Winter-Marketingkampagne 2010/2011. body LIFE traf Europa-Geschäftsführer Kris B. Humbarger und Vertriebsleiter Marcus Schall zum Interview. Ein Gespräch über Lamellen, Läufer und Leistungssport.



body LIFE: Feel The WOODWAY Difference ist der Titel eurer aktuellen Marketingkampagne. Was genau habt ihr für Studiobetreiber vorbereitet?

Marcus Schall: Wir wollen gezielt Kunden in Fitnessstudios für das Laufbandtraining motivieren. In erster Linie haben wir mit unseren Aktionen die ambitionierten Hobbyläufer fokussiert. Für diese Zielgruppe haben wir unterschiedliches Marketingmaterial für jedes unserer Produkte entwickelt. Aber auch hier setzen wir den Schwerpunkt auf unsere motorlose Innovation „CURVE“.

body LIFE: Was ist das besondere an eurem neuen „Öko-Laufband“?

Marcus Schall: Im Gegensatz zu allen anderen Produkten läuft das CURVE komplett ohne Motor und ohne Strom. Diese Innovation basiert auf dem Einsatz unserer Lamellentechnologie und eines Kugellagertransportsystems, die einen sehr reibungsarmen Antrieb ermöglichen. CURVE ermöglicht also ein völlig freies und vor allem umweltschonendes Training. Diesen ökologischen Aspekt verdeutlicht auch unsere Kampagne „Be

Green. Run Clean“. Interessant für den Kunden ist darüber hinaus auch der Trainingsaspekt: Laufen auf dem CURVE ist intensiver als auf herkömmlichen Laufbändern. Diese Trainingsintensität entsteht einerseits durch die gebogene Lauffläche, andererseits durch die selbstständige Geschwindigkeitskontrolle. Je größer die Schritte des Kunden sind, desto schneller die Geschwindigkeit des Laufbandes. Bei kleinen Schritten hingegen verringert sich das Tempo sofort. Auf einem motorisierten Laufband bleibt die Geschwindigkeit immer konstant. Das Training ist anspruchsvoller, die Trainingseinheiten dadurch kürzer. Davon profitiert im Umkehrschluss auch der Studiobetreiber, da die Auslastung der Geräte erhöht werden kann.

body LIFE: Neben Trainingseffektivität und Ökologie spielt auch der betriebswirtschaftliche Aspekt eine wichtige Rolle. Liegen euch Zahlen vor inwieweit Einsparpotenzial vorhanden ist?

Kris Humbarger: Im Allgemeinen raten wir unseren Kunden, nicht nur den reinen Kaufpreis des jeweiligen Gerätes zu be-

trachten, sondern die Gesamtkosten zu berücksichtigen. Die Gesamtkosten ergeben sich aus den Anschaffungskosten (Kaufpreis) und den Nutzungskosten während der Gesamtlaufzeit des Gerätes. Dazu zählen die Kosten für Ersatzteile, Reparaturen und Wartung, und natürlich auch der Stromverbrauch des Gerätes. WOODWAY hat dazu in der Vergangenheit, über einen Zeitraum von vier und sieben Jahren, unabhängige Studien in hochfrequentierten Fitness-einrichtungen durchführen lassen. Dabei wurden unsere Laufbänder mit herkömmlichen Laufbändern anderer Hersteller verglichen. Diese Studien belegen um 30% reduzierte Stromkosten und 60% geringere Gesamtkosten. Fakten, die nicht nur im Hinblick auf die immer weiter steigenden Energiekosten von Bedeutung sind, sondern auch positiv für unsere Umwelt. Als Marktführer im Bereich professioneller Laufbandtechnologie verwenden wir ausschließlich solide und langlebige Bauteile. Viele unserer Kunden benutzen ihre Geräte dabei schon seit 20 Jahren und länger.

body LIFE: Der entscheidende USP bei WOODWAY sind die Lamellen. Inwieweit wirkt sich das auch auf das Trainingsgefühl aus?

Marcus Schall: Durch die Lamellen kann die Aufprallenergie um ca. 90% reduziert werden. D.h. das Training ist sehr gelenkschonend. Das ist unser großer Wettbewerbsvorteil. Es läuft sich wie auf einem Waldboden. Dieses Gefühl spürt der Athlet nach den ersten Schritten. Deshalb auch unsere aktuelle Kampagne: Feel The WOODWAY Difference.

body LIFE: Wenn ihr dem Kunden diesen Unterschied erklären müsstet, wie würdet ihr ihn beschreiben?

Kris Humbarger: Durch die innovative Technologie, das hochwertige Material welches wir verwenden, ist es für den menschlichen Körper die absolut gelenkschonendste Form des Lauftrainings abseits der Natur. Um unsere Geräte zu verstehen, ist es wichtig zu wissen, dass wir überall die gleichen Geräte einsetzen – egal ob im Fitnessstudio, im Heimbereich oder im Leistungssport.

body LIFE: Laufen boomt deutschlandweit. Inwieweit wird diese Zielgruppe in

Fitnessstudios gut bedient und was zeichnet eine bestmögliche Betreuung dieser Kunden aus?

Marcus Schall: Unserer Meinung nach bietet diese Zielgruppe ein enormes Potenzial für Studios. Hier ist in vielen Anlagen in der Betreuung noch jede Menge Luft nach oben. Konkret heißt das, dass wir schwerpunktmäßig beim Equipment ansetzen, sprich bei der Laufband-Technologie. Hier bieten wir Studios die gleiche Technologie wie sie z.B. auch Fußballprofis einsetzen. D.h. die Mitglieder unserer Kunden trainieren auf den gleichen Geräten, wie u.a. der FC Barcelona oder der FC Bayern, was dem Kunden natürlich eine entsprechende Wertschätzung aufzeigt. Gleichwohl denken wir, dass gerade in der Betreuung der Läufer im Studio noch sehr viel getan werden kann. Das heißt z.B. die Angebotserweiterung durch Ganganalysen, Leistungsdiagnostik, Trainingsplangestaltung. Alle diese Punkte sind, bis auf wenige Ausnahmen, in den Studios noch nicht vorhanden. Deshalb setzen wir genau hier an. Wir haben Kooperationspartner zur Leistungsdiagnostik,



können Trainingsplangestaltung beisteuern sodass Studios diese Zielgruppe vollumfänglich betreuen können.

body LIFE: Apropos Leistungssport: Ihr seid hier ziemlich stark aufgestellt, oder?

Marcus Schall: Auf jeden Fall. Alleine in Amerika trainieren 94% der Teams aller Profiligen – also Football, Baseball und Basketball – auf unseren Geräten. Auch in Deutschland setzen mittlerweile fast alle führenden Bundesliga-Mannschaften auf die Vorteile unserer Lamellenlaufbänder. Die Vereine vertrauen unserer Technologie und der gelenkschonenden Trainingsmöglichkeit. Europaweit sieht die Situation ähnlich aus und wir freuen uns über eine stetig steigende Nachfrage von Spitzenteams aus den verschiedensten Sportarten.

body LIFE: Ihr habt den Leistungssport über viele Jahre beobachtet. Inwieweit

In Ihrem Business zuhause. Inkasso Becker.



Wir übernehmen Ihre überfälligen Forderungen zum Inkasso oder kaufen Ihre Forderungen komplett und problemlos.

Inkasso Becker
Wuppertal

Ein Unternehmen der GFKL-Gruppe

INKASSO BECKER WUPPERTAL GmbH & Co. KG
Hofaue 46, 42103 Wuppertal

Telefon: 0202 49371-460 oder -469
Fax: 0202 49371-365

E-Mail: vertrieb@inkassobecker.de
Internet: www.inkassobecker.de

Vorteile für Ihr Unternehmen:

- Liquiditätssteigerung
- Kostenreduzierung
- Konzentration auf Ihr Kerngeschäft

Ohne Motor und ohne Strom: Curve setzt auf green running



spielt Fitnessstraining hier eine Rolle und wie hat sich die Bedeutung in den vergangenen Jahren verändert?

Marcus Schall: Der Stellenwert hat sich in den vergangenen Jahren sehr stark verändert. Wenn man den Profifußball in Deutschland beobachtet, setzte dieser Wandel mit der Ära Klinsmann und der WM 2006 ein. Jürgen Klinsmann hat damals Marc Verstegens Trainingsmethodik beim DFB eingeführt und die deutsche Nationalmannschaft in kürzester Zeit fit gemacht. Verstegen's Firma Athletes' Performance betreut seit vielen Jahren zahllose Profisportler in den USA und gilt als Begründer des privaten Performance Trainings. Seit dieser Zeit hat sich dieser Ansatz mehr und mehr im

Profisport etabliert. Mittlerweile haben fast alle Teams der ersten und zweiten Fußballbundesliga Kraft- und Konditionstrainer. Die Trainingsbereiche werden vergrößert und gezielt mit neuem Equipment ausgestattet. Gefragt sind z.B. Geräte, die Sprint- und Intervalltraining unterstützen. Der Sport ist in den vergangenen Jahren deutlich schneller geworden und unsere Technologie trägt u.a. dazu bei, diesen Level zu halten und zu steigern (...)

body LIFE: Herr Humbarger, Sie haben bis vor fünf Jahren in Amerika gelebt und kennen diesen Markt sehr gut. Welche Rolle spielt Fitnessstraining hier?

Kris Humbarger: (...)WOODWAY hat sich beim Lauftraining im professionellen Sport zum Goldstandard etabliert. Wir haben uns ausschließlich auf ein Produkt – nämlich Laufbänder – konzentriert. Diese Spezialisierung unseres Unternehmens hatte zur Folge, dass mehr als 94% der professionellen Teams unseren Produkten vertraut. Das macht uns natürlich sehr stolz.

body LIFE: Sie haben Ihren Expertenstatus im Bereich Laufbänder angespro-

chen. WOODWAY ist mittlerweile seit 35 Jahren am Markt etabliert. Wie hat sich das Unternehmen in dieser Zeit entwickelt?

Marcus Schall: Im Unterschied zu den meisten Wettbewerbern konzentrieren wir uns nach wie vor ausschließlich auf Laufbänder. Allerdings für alle Einsatzgebiete: vom kommerziellen Fitnessbetrieb, über den medizinischen Bereich bis hin zum Profisport. Unserer Meinung nach lässt sich nur so das maximal beste Ergebnis erzielen. Dieser Philosophie werden wir auch künftig treu bleiben. Wir sind der Meinung, dass es Sinn macht, für jedes Produkt einen spezialisierten Hersteller auszuwählen.

Kris Humbarger: In Amerika können wir übrigens eine ganz ähnliche Entwicklung erkennen: Auch hier konzentrieren sich immer mehr Kunden auf so genannte Nischenanbieter, während vor ca. fünf Jahren noch die „Alles aus einer Hand“-Mentalität dominierte (...) Auch in Europa werden Clubbetreiber künftig zunehmend versuchen sich über professionelles Equipment der marktführenden Unternehmen von Mitbewerbern zu differenzieren.

- Eintritts- und Abrechnungssysteme
- Elektronische Schrankschließsysteme





Messe Interbad
in Stuttgart,
13. - 16. Oktober
Halle/Stand 6B52
Wir freuen
uns auf
Ihren Besuch.

SMARTCARD - Die Clublösung
 Sie suchen ein System, das Kosteneffizienz und höchsten Bedienkomfort optimal verbindet? GANTNER bietet Ihnen die neueste Technologie für Zutrittskontrolle, bargeldloses Bezahlen und Schrankschließsysteme. Und sichert Ihnen durch ausgereifte Hardware und Schnittstellen den entscheidenden Vorsprung im Business.

GANTNER Electronic GmbH Deutschland | Industriestr. 40f | 44894 Bochum | info@gantner.com | www.gantner.com


 Armband


 Eintrittskontrolle


 Schrankschließsysteme


 Information-Terminal

