

fitness

MANAGEMENT INTERNATIONAL

FIBO GLOBAL
FITNESS

Der große
FIBO VORBERICHT
auf Seite 42

Internationale Leitmesse für Fitness, Wellness & Gesundheit
Messegelände Köln | 4 – 7 April 2019

Organized by
Reed Exhibitions

fibo.com

Fitness

Die Historie der
Branche (Teil 1)

Gesundheit

Optimierte Ernährung
für Kraftsportler

Management

Top-Investition für Studios:
DHfPG-Studierende

Markt

Die FIBO 2019 präsentiert
sich „maßgeschneidert“

DSSV

Fitness-Trends 2019:
Ergebnisse der Umfrage

www.fitnessmanagement.de



Internationale Trendstudie zur Fitness- und Gesundheitsbranche

ClubIntel Trend Report 2018

Foto: © Kundra - Fotolia.com

Die 4. internationale Trendstudie „What’s All The Rage?“ der Marktforscher von ClubIntel aus Dallas analysiert aktuelle Marktveränderungen, Trends und Entwicklungen in den Bereichen Kursprogramme, Facilitys, Equipment, Technologie und Digitalisierung. Die Ergebnisse der Studie wurden Ende 2018 veröffentlicht. Hans Muench, einer der renommiertesten Experten der internationalen Fitnessbranche, fasst die Ergebnisse für fitness MANAGEMENT (fM) zusammen.

Die aktuelle Ausgabe der alljährlichen Studie „What’s All The Rage?“ wurde Ende Dezember 2018 von Stephen Tharrett, ClubIntel Co-Founder, veröffentlicht. Mithilfe von 18 Partnern weltweit – unter anderem fitness MANAGEMENT – wurden von Anfang September bis Ende Oktober 2018 auf einem Fragebogen (in sechs Sprachen übersetzt) 165 Fragen gestellt. 1.374 Antworten von Fitnessprofis aus ca. 19.000 Sport- und Fitnessanlagen weltweit sind bei den Marktforschern von ClubIntel eingegangen.

Die Ergebnisse lassen sich in zwei Bereiche unterteilen:

- Etablierte Trends und
- Trends, die noch nicht den Sprung geschafft haben, „Mainstream“ zu werden.

Die fünf Haupterkenntnisse der Studie lauten:

1. Trends passen nicht in ein einheitliches Muster.

Trends sind spezifisch an ökonomische, kulturelle und sogar „Sip-peneinflüsse“ der lokalen Märkte gebunden.

2. Business-Modelle sowie nationale und regionale Besonderheiten sind die größten Einflussfaktoren, wenn es um die Annahme eines Trends geht.

Europäische Betreiber neigen z. B. eher dazu, ihre Wellness- und Nassbereiche anzupassen (Saunen, Dampfbäder und Kaltbecken) als Clubs in anderen Ländern und Regionen.

3. Programme und Technologien sind meist von Geschäftsmodellen und der geografischen Region beeinflusst.

Die USA sind z. B. mit großem Abstand weltweit führend, wenn es um Barre-Programme geht. 56 Prozent der US-Betreiber berichten, dass sie diese anbieten. In anderen Regionen liegt die Akzeptanz von Barre-Programmen dagegen im niedrigen einstelligen Prozentbereich. US-Betreiber sind auch führend bei der Einführung von Personal Training (90 %).

4. Technologie ist die Achillesferse der Branche.

Europäische Betreiber sind technologisch führend, wenn es um die Online-Registrierung und -Planung (41 %), die Durchführung von virtuellem Gruppenunterricht im Clubumfeld (19 %), die Nutzung künstlicher Intelligenz zur Verbesserung der Mitgliedererfahrung (16 %) und die Bereitstellung von Streaming/On-Demand Virtual Content geht, den Mitglieder nutzen können, wenn sie nicht im Club sind (12 %).

Clubs in Europa gehören zu den technologisch führenden Unternehmen, wenn es um die Einführung von Lastschriftverfahren für die Bezahlung von Zusatzdiensten (44 %), die Einführung einer mobilen App (40 %), den Online-Verkauf von Mitgliedschaften (36 %) und die Zusammenarbeit mit einem digitalen Vermittler (16 %) geht.

Lateinamerikanische Betreiber haben einen erheblichen Vorsprung bei der Einführung digitaler Vermittler (30 %) gegenüber jeder an-

deren geografischen Region auf der Welt. Darüber hinaus gehören lateinamerikanische Betreiber bei der Nutzung von Social Media (80 %), Internetwerbung (61 %) und digitalen Zahlungs-Gateways (18 %) zu den weltweit führenden Anbietern.

Die USA sind die Region, in der es am wenigsten wahrscheinlich ist, dass Technologie als Mittel zur Steigerung des Geschäfts eingesetzt wird. Es ist wahrscheinlicher, dass sie mittelfristig eine Position als Plattform für die Verbreitung von virtuellem, selbstgesteuertem Coaching einnehmen (18 %).

Boutique-Studios mit Group-Fitness-Angeboten sind führend in den Bereichen Social Media (84 %), Online-Preisgestaltung von Mitgliedschaften bzw. Dienstleistungen (66 %), Nutzung von Internetwerbung (64 %) sowie Online-Registrierung und -Planung (57 %).

5. Ausrüstungstrends sind in USA, Russland und Europa am stärksten ausgeprägt.

USA, Russland und Europa sind die drei Regionen, die von Trends am meisten beeinflusst werden, wenn es um Geräte und Ausrüstung geht. Die Annahme/Anpassung von Trends in den Markt geschieht in den USA am schnellsten, gefolgt von Russland und Australien. In Russland ist die Verwendung von Plate-loaded Kraftgeräten und EMS weltweit am stärksten verbreitet. Die USA haben mit 69 Prozent die höchste Prozentzahl an Defibrillatoren sowie Mobilitäts- und Flexibilitätsgeräten in den Clubs.

Studie mit vielen weiteren richtungweisenden Fakten

Zwei Trends, die es bisher noch nicht geschafft haben, sich zu etablieren, sind Kryotherapie und Kletterwände (sowohl freistehend als auch rotierend). Im Rahmen von „What's All The Rage?“ wurden auch Technologie-Trends abgefragt. Hier sind clubbasierte Social-Media-Plattformen in der weltweiten Rangliste führend.

Die Studie fasst auch die wichtigsten weltweiten Trends für die verschiedenen Club-Typen zusammen – u. a. Premium, Budget und sogar Boutique. Interessant hierzu ist eine Grafik, welche die Performance der Top Fünf Ausrüstungstrends im globalen Durchschnitt nach Region zeigt.

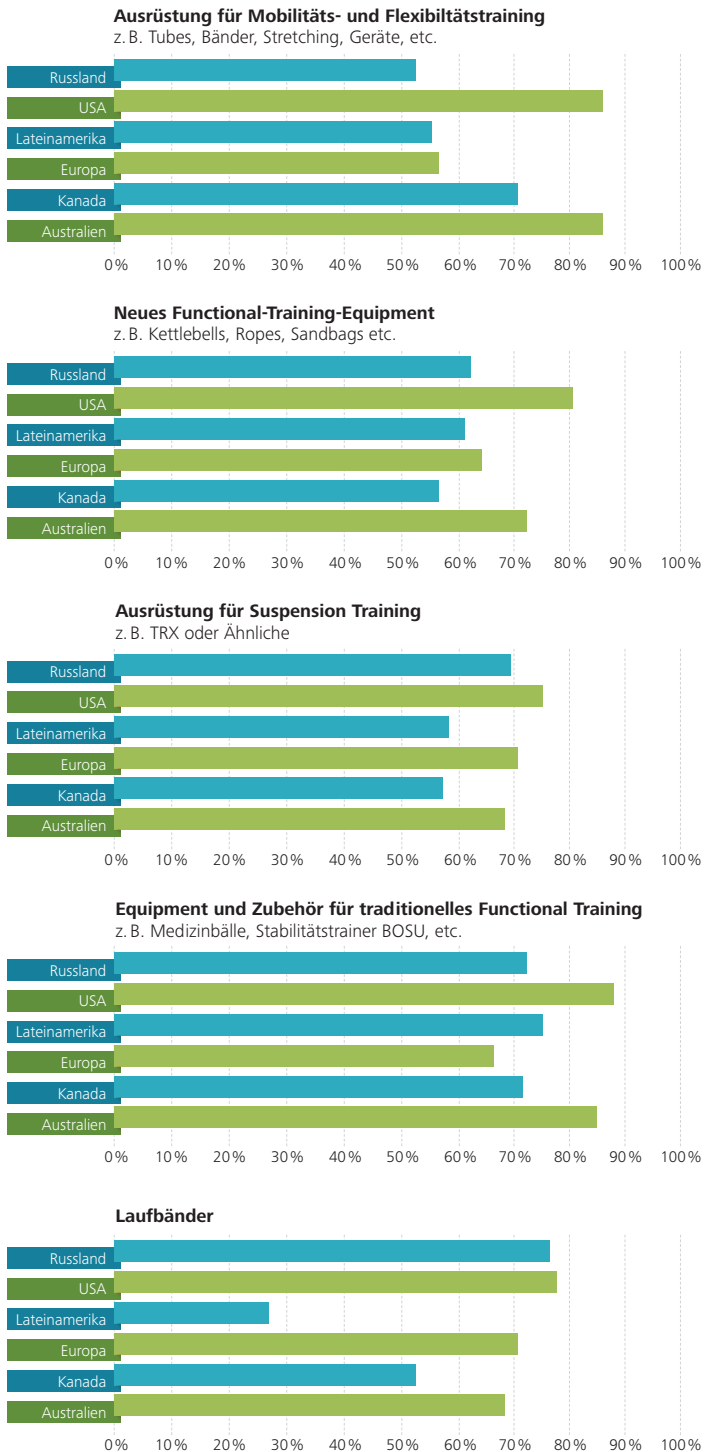
„Eine hochinteressante Studie“, resümiert Hans Muench, „sie verschafft Betreibern wichtige Erkenntnisse über globale Trends und regt zum Nachdenken an.“

Internationale Partner der Trendstudie

ACAD, Brasilien; Active Management, Australien; AFS, USA; AGAP, Portugal; canfitpro, Kanada; China Fit, China; Club Insider, USA; Club Industry, USA; CSFA, USA; Encore, Russland; Europe Active, Europa; fitness Management, Deutschland; Gym Factory, Portugal und Spanien; Health Club Management, U.K.; JCC of North America; Leisure DB, U.K.; Mercado Fitness, Argentinien; Hans Muench, Schweiz ■

Die Top 5 Ausrüstungstrends 2018

Annahme der Trends im regionalen Vergleich im globalen Durchschnitt



Eine Kopie der kompletten 106-seitigen Studie wird kostenlos an die ersten 10 Interessenten geschickt, die an Hans Muench schreiben: hans@hans-muench.com. Der Bericht ist unter folgendem Link verfügbar: www.club-intel.com



Stephen Tharrett ist Partner bei ClubIntel, mit Sitz in Dallas, Texas. Er war als Vice President-Athletics für die CCA (Club Corporation of America) verantwortlich für 110 Sportanlagen. Stephen Tharrett war Mitglied des IHRSA Board of Directors und auch drei Jahre als CEO der Russian Fitness Group tätig. Er ist im Beirat des Boutique-Studioverbandes AFS (www.afsfitness.com). Der erste Boutique-Kongress in den USA (succeedwithafs.com) wird vom 12. bis 14. April 2019 in Irvine, Kalifornien, stattfinden.



Hans Muench: Ein Kanadier mit deutschem Pass, lebt seit fünf Jahren in Winterthur, Schweiz. Er war viele Jahre Director of Europe der IHRSA. Hans Muench ist heute Dozent im MBA-Programm der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG), gefragter Referent und Berater für Clubs und Lieferanten der Fitness- und Freizeitbranche in mehreren Ländern sowie Beiratsmitglied des Boutique-Studioverbandes AFS (www.afsfitness.com). www.hans-muench.com