

Über einen wie ihn zu schreiben fällt schwer. Nicht, dass es nichts zu berichten gebe. Im Gegenteil, wo fängt man an und vor allem wo hört man auf. Mit der von Erfolg gekrönten Lebens- und Unternehmensgeschichte von Werner Pfitzenmeier ließe sich locker ein Buch füllen. Aber da dies den Rahmen sprengen würde, fangen wir doch einfach im Jahre 1975 an.

Es begann im Keller

Begonnen hat alles mit einem 9 qm Raum im Keller seiner Eltern in Oftersheim, der von Werner Pfitzenmeier im Alter von 16 Jahren kurzerhand in einen Krafttrainingsraum verwandelt wurde, angespornt durch seine Bewunderung für den damaligen Mister Universum, Arnold Schwarzenegger. Und da das Geld für Geräte fehlte, baute er sich, um Ideen nicht verlegen, seine Hantel aus zwei mit Beton gefüllten Waschmitteleimern, selbst. Bald schon zeigte sich, dass dieser Raum zu klein wird und so eröffnet er im Jahr 1978 sein erstes Studio, ebenfalls in Oftersheim, mit damals bescheidenen 40 Quadratmetern. Dies war der Beginn einer unvergleichlichen Karriere. Werner Pfitzenmeier wurde in der Folgezeit bundesweit zum Trendsetter der Fitness- und Wellnessbranche.

Werte schaffen durch Re-Investition

Von Beginn an re-investierte er die Erträge aus seinem Unternehmen und gönnte sich selbst in den ersten Jahren nur ein geringes Gehalt. So schaffte er die Vertrauensbasis zu den Banken und konnte das Geld in weiteren Immobilien anlegen. So vermied er von langfristigen Mietverträgen abhängig zu werden. Durch diesen Schachzug haben sich die Anlagen relativ schnell amortisiert, so dass die freiwerdenden Gelder für die weitere Expansion zur Verfügung standen. „Ein zusätzlicher Vorteil der eigenen Immobilie ist, dass man beim Verlassen eines Objektes keine Angst vor einer Übernahme durch einen Mitbewerber haben muss“, so Werner Pfitzenmeier.

Die neue Dimension

Ganz andere Dimensionen erwarteten im Mai dieses Jahres die geladenen Gäste der Einweihungsfeier des **Pfitzenmeier Wellness & Fitness Parks** in Schwetzingen/Hirschacker. Die Feier entpuppte sich als gigantische Party mit Action-Schauspieler Ralf Möller, Live-Musik und riesigem Feuerwerk. Werner Pfitzenmeier lud ein und das who is who aus der Fitnessbranche, der Politik, der Wirtschaft und dem Show-Bizz folgte seinem Ruf. 1.200 geladene Gäste kamen, sahen und staunten über



Keine Airport-Lounge, keine Hotel-Lobby – „nur“ das Bistro im neuen Wellness & Fitnesspark in Schwetzingen

Schaffe, schaffe, Studios baue

Werte schaffen durch Re-Investition in Immobilien – Anita Knöller über das Erfolgs-Rezept Pfitzenmeier

die 7.700 qm große Anlage mit Aquadome, 1.000 qm Freiterrasse, einer Außenanlage von 20.000 qm und einem Wellnessbereich, der keine Wünsche mehr offen lässt. Nach einer Bauzeit von nur 14 Monaten und einer Investitionssumme von knapp 15 Millionen Euro, wurde die Anlage anschließend zwei Tage der Öffentlichkeit präsentiert und sage und schreibe 30.000 Besucher strömten in die Spargelstadt, um das imposante Werk zu besichtigen. „Viel zu groß für Schwetzingen“ war der Tenor der einen und „das Nonplusultra und Magnet für die gesamte Region“ meinten die anderen. Fakt ist,

dass die Anlage bereits ausgelastet ist und die Aqua-Fitnesskurse innerhalb kurzer Zeit von 40 auf 54 Kurse in der Woche aufgestockt werden mussten.

Und auch die Reiseanbieter im Raum Schwetzingen müssen sich „warm anziehen“. Sind doch nicht wenige Mitglieder der Meinung, dass sie von nun an auf ihren Urlaub im fernen Süden verzichten können, da sie alle Urlaubsfreuden ebenso in der Schwetzingener Anlage genießen können.

Im Herbst dieses Jahres folgte dann gleich die nächste Anlage. In Speyer hatte man sich mit einer nur 9-monatigen Bauzeit nochmals selbst übertroffen und konnte sich den 10.000 Besuchern am 27. und 28. Oktober auf drei Etagen mit einer Anlage mit 5.500 qm Fläche, einer 700 qm großen Freiterrasse, Blockhaus-Sauna, Aroma-Sauna, Dampfbäder, Wellness-Pool, Erlebnis-Duschen, Behandlungsräumen für SPA-Anwendungen, drei Kursräumen und einer großen Trainingsfläche darbieten. In diesem Club werden auch die Mitglieder des bisherigen Mitbewerbers „American Fitness“ trainieren, der mit übernommen wurde.

Als weiteres Objekt laufen die Vorbereitungen für eine dritte Anlage in Mannheim, ebenfalls auf drei Etagen mit Glas-

fassade, die im Frühjahr 2008 fertiggestellt sein soll. Man darf also schon auf die Eröffnung gespannt sein.

Die verschiedenen Clubkonzepte

So vielfältig die Bedürfnisse der Mitglieder sind, so verschieden sind auch die drei Studiokonzepte der Pfitzenmeier Unternehmensgruppe. „Zielgruppenorientierte Angebote sind heute wichtiger denn je. Diversifikation heißt das Schlagwort“, so Werner Pfitzenmeier.

Wie man aus einem ehemaligen Supermarkt ein 1.800 qm großes Gesundheitszentrum erster Güte macht, zeigt das im Frühjahr 2006 eröffnete **MediFIT Gesundheitszentrum** in Schwetzingen. Das MediFIT setzt auf individuelle Gesundheitskonzepte und eine umfassende Diagnostik mit den vier Betreuungspaketen Cardioprophylaxe, gesunder Rücken, Anti-Aging-Programm und dem Essthetik Ernährungsprogramm und spricht vorwiegend die Zielgruppe 40plus an. Wohlfühlen in allen Belangen, ist hier die Devise und so wurde das Studio bereits innenarchitektonisch mit thematisch passenden Farben, Formen und Elementen ausgestattet, dass erst gar keine Hektik entstehen kann. Gemeinsam mit dem Kun-

Weiter auf Seite 16

„Nur zufriedene Kunden bringen Geld“

Werner Pfitzenmeier über seine Vorbilder, Strategien und Prinzipien

shape up: Herr Pfitzenmeier, Sie eröffneten dieses Jahr gleich zwei neue Anlagen. In Schwetzingen/Hirschacker eine 7.700 qm große Wellness- und Fitnessanlage mit Aquadome, 1.000 qm Freiterrasse und einer Eventfläche über einem See. Und eine Anlage in Speyer mit 5.500 qm. Was ist das Geheimnis Ihres Erfolges?

Werner Pfitzenmeier: Der Erfolg meines Handelns beruht darauf, dass ich liebe, was ich tue. Ich könnte mir keine andere Tätigkeit vorstellen und habe mein Hobby zum Beruf gemacht.

shape up: Haben Sie ein Vorbild?

Werner Pfitzenmeier: Mein Vorbild ist mein Vater. Er war für alle eine Vertrauensperson, war immer zuverlässig und für mich da. Mein Vater hat Eigenschaften gebündelt, die man heute nur sehr schwer wiederfindet. Er stand verlässlich zu allen Dingen, die er getan hat. Das ist auch Grundlage meines Handelns und Denkens.



shape up: Ihre Firmenphilosophie lautet „Kundenzufriedenheit kommt vor dem Geldverdienen“. Wie äußert sich das konkret?

Werner Pfitzenmeier: Durch Kundenzufriedenheit verdient man Geld! Qualitätsdenken und Denken im Sinne des Kunden ist ein wichtiger Aspekt meines Handelns. Auf Qualität folgen zufriedene Kunden, daher ist die Qualität immer der erste Schritt. Damit schafft das Angebot die Nachfrage. Es ist also kein Reagieren auf die Nachfrage, sondern fängt bereits einen Schritt vorher an, indem man selbst die Nachfrage bewirkt. Wir entwickeln oftmals etwas ganz Neues, das es vorher in dieser Form noch nicht gegeben hat. Die meisten Unternehmer in der Branche machen es genau umgekehrt. 90% entwickelt erst das Angebot, wenn die Nachfrage bereits da ist. Man muss aber immer den entscheidenden Schritt voraus sein und weiterdenken, um auf dem Markt erfolgreich bestehen zu können.

shape up: Bei offiziellen Anlässen wird deutlich, wie wichtig Ihnen Ihre Familie und Traditionen sind. Ist das mit ein entscheidender Faktor Ihres Erfolges?

Werner Pfitzenmeier: Mit Sicherheit Ja. Ich bin stolz, wenn man es schafft gut zusammenzuarbeiten und auch die Familie in seine Arbeit mit einbinden kann. Somit kann ich

mich mit ruhigem Gewissen aus einzelnen Bereichen zurückhalten, da ich weiß, dass sie von Personen des Vertrauens verlässlich gecoacht werden. Das ist mit der Grund, weshalb ich mich besser als andere auf meine Arbeit konzentrieren und Stärken weiterentwickeln kann.

shape up: Welche Empfehlungen würden Sie aus Ihren Erfahrungen an andere Clubbetreiber weitergeben?

Werner Pfitzenmeier: Klare Visionen zu haben, die Bereitschaft Altbewährtes immer wieder in Frage zu stellen. Keine Angst zeigen, aber respektvolles Handeln vorleben.

Von Anfang an habe ich in Immobilien und in die eigenen Objekte investiert, um später in meinem Handeln frei zu sein. Die eigene Kontrolle über die Anlagen zu haben ist eine wichtige Voraussetzung, um bei der Abgabe von alten Anlagen keine Angst haben zu müssen, dass sie später als Konkurrenzunternehmen auftauchen. Das ist ein Hemmschuh für viele,

die in Mietobjekte investiert haben. 60% meiner Betriebsflächen sind in meinem Eigentum und viele davon bereits bezahlt. Dazu muss man allerdings auch bereit sein, in den ersten 15 Jahren zu entbehren.

shape up: Die Expansion geht weiter. Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Werner Pfitzenmeier: Den eingeschlagenen Weg weiter verfolgen und vor dem Markt denken. Alle 2,3 Jahre werden Entscheidungen überdacht und gegebenenfalls korrigiert. Die drei Bereiche mit den Schwerpunkten Discounter, Gesundheitsclubs und 5-Sterne-Fitness werden weiter ausgebaut. Wir werden weiterhin regional bleiben, d.h. unsere Leistungen im Clubbereich in einem überschaubaren Umkreis um Schwetzingen anbieten.

Mit der IFAA werden wir ebenfalls unsere Aktivitäten weiterhin ausbauen und verstärkt bundesweit unsere Ausbildungen und Kongresse anbieten.

shape up: Und wie sehen Sie die Zukunft der Fitnessbranche?

Werner Pfitzenmeier: Die Fitnessbranche ist meiner Ansicht nach einer der Schlüsselmärkte der Zukunft. Bei richtiger Positionierung sind hohe Zuwachsraten abzusehen. Voraussetzung ist allerdings, dass man sich wirtschaftlich gut aufstellt und aussichtsreiche Konzepte konsequent umsetzt.

den entwickeln Therapeuten und Sportwissenschaftler unter ärztlicher Leitung ein Gesundheitskonzept, das ganzheitlich und individuell auf das Mitglied zugeschnitten wird.

Das Angebot umfasst über 50 Gesundheitskurse wie WSG, Pilates, Yoga und autogenes Training, die zum größten Teil von den Krankenkassen bezuschusst werden. Die Ideen für die **MediFIT** holten sich Alexander und Stephan Pfitzenmeier auf der IHRSA in Las Vegas. Die MediFIT Gesundheitszentren gibt es inzwischen in Schwetzingen und Leimen.

Zielt MediFIT auf gesundheitsorientierte Mitglieder ab, so soll das Venice Beach Konzept junge fitnessorientierte Menschen unter 30 Jahren begeistern. Keine Zeit verschwenden, einfach Fitness erleben und Spaß haben, lautet hier die Philosophie. Für einen Monatsbeitrag von nur 19,90 Euro bieten diese Anlagen an 365 Tagen im Jahr Fitness- und Cardiotraining zusammen mit einem Kursprogramm und einem Saunaangebot. Venice Beach gibt es viermal in der Region Rhein-Neckar-Vorderpfalz und zwar in Schwetzingen, Speyer und zweimal in Heidelberg.

Das umsatzträchtigste sind nach wie vor die Pfitzenmeier Wellness & Fitness Parks der neuen Generation in Schwetzingen, Speyer, Neustadt, Mannheim, Heidelberg, Ketsch, Leimen, Viernheim und Wiesloch. Mit zurzeit 14 Standorten in der Metropol-

Ein Mann und sein Sport

- 1977 wurde Werner Pfitzenmeier „Mister Apollo“
- 1980 Deutscher Meister der Junioren in München und Gesamtsieger
- 1981 Weltmeister der Junioren in Johannesburg, Südafrika
- 1983 Deutscher Vizemeister der Paare mit Margot Teichmann
- 1983 Gesamtsieger der Internationalen Ostblockmeisterschaft in Budapest
- 1984 Vize-Weltmeister der Paare mit Anja Lange in Madrid



neuen Anlagen beste Voraussetzungen für Firmen, die neben den Schulungen auch auf Wellness und Fitness Wert legen.

Das Team hinter dem Erfolg

Das alles ist nicht ohne die richtigen Mitarbeiter und ein eingespieltes Führungsteam möglich. Im operativen Bereich steht daher Stephan Pfitzenmeier als Geschäftsführer seinem Cousin Werner tatkräftig zur Seite und da ohne das richtige Marketing und PR gar nichts läuft, ist auch Alexander Pfitzenmeier, Geschäftsführer der IFAA, entscheidend am Erfolg beteiligt. Zusätzlich werden in einer Nachwuchskräfteakademie mit der IHK künftige Fitnesskaufleute ausgebildet, die zusammen mit der Einstellung eines Qualitätsmanagers für ein weiterhin hohes Niveau in allen Unternehmensbereichen garantieren sollen.

rem neue Trainingsmethoden entwickelt und die Nachwuchskräfte ausgebildet.

Das gleiche Phänomen wie bei den Wellness- und Fitnessanlagen zeigt sich momentan auch bei den **IFAA Conventions**. Musste man aufgrund des Mitgliederzuwachses die Studios immer größer bauen, so haben auch die diesjährigen Kongresse einen derart hohen Besucherzuwachs, der es notwendig macht, immer größere Räumlichkeiten anzumieten. Und das zu Zeiten, in denen einige andere Anbieter einen nicht zu übersehenden Teilnehmerschwund zu verzeichnen haben.

„Für die **Tae Bo Convention** im Frühjahr mussten wir zweimal die Räumlichkeiten wechseln, da wir mit so vielen Anmeldungen nicht gerechnet hatten,“ so Frank Noreiks, Geschäftsleiter der IFAA. Auf der Convention in Heidelberg verzeichnete die IFAA 20% Teilnehmerzuwachs, vorwiegend aus dem Neukundenbereich und für die erste IFAA Convention in Hamburg, die zusammen mit dem Partner **Move Ya!** durchgeführt wird, ist Frank Noreiks aufgrund der aktuellen Buchungszahlen bereits wieder auf der Suche nach größeren Räumlichkeiten.

Trends rechtzeitig erkennen

Für alle Unternehmensbereiche ist von Bedeutung, Trends rechtzeitig zu erkennen und auf Entwicklungen des Marktes bereits zu einem Zeitpunkt zu agieren, bevor die Entwicklung von anderen wahrgenommen wird. Schon 1982, Monate vor dem legendären Auftritt von Sidney Rome in Berlin, hatte Werner Pfitzenmeier die beste US Aerobic-Trainerin, Renee Diamond, zu sich nach Deutschland eingeladen, um einen Lehrgang abzuhalten. Sein Kursangebot stand bereits, bevor die Aerobic-Welle nach Deutschland überschwappte. Ähnlich lief es bei der Kooperation mit Billy Blanks für Tae Bo. Zugute kommen hierbei Werner Pfitzenmeier seine zahlreichen USA Reisen, auf denen er sich inspirieren lässt und neue Trends aufspürt.



Betreuung durch Fachpersonal wird in den Pfitzenmeier-Clubs groß geschrieben

region Rhein-Neckar und in der Vorderpfalz, bietet das Unternehmen den derzeit rund 38.000 Mitgliedern auf ca. 40.000 Quadratmetern die Möglichkeit, Fitness, Wellness und Gesundheit auf angenehme Art und Weise zu verbinden.

In einem nächsten Schritt möchte Werner Pfitzenmeier noch den Eventbereich ausbauen. Mit dem Seminarbereich haben die

IFAA eine 100%ige Tochter

Neben den Wellness- und Fitnessanlagen gehört zur Unternehmensgruppe noch die 1983 gegründete Internationale Fitness- und Aerobicakademie GmbH, kurz IFAA genannt, ebenfalls mit Sitz in Schwetzingen, die neben den Ausbildungen auch Kongresse veranstaltet sowie Fitness Equipment vertreibt. Dort werden unter ande-