Kieser Training AG – erfolgreiches Muskelspiel seit über 50 Jahren

Kieser Training hat seit 52 Jahren Bestand und wächst langsam aber stetig weiter. Der Erfolg hält an, obwohl der Fitness- und Gesundheitsmarkt heiss umkämpft ist und sich die Anbieter gegenseitig mit immer neuen Angeboten aus dem Markt zu drängen versuchen. Das offene Geheimnis des Erfolgs von Kieser: eine stringente Fokussierung auf Krafttraining als Gesundheitsförderung und ein wissenschaftlicher Ansatz.

Keine Ausdauergeräte, keine Musik, keine Spiegelwände und keine Bar: Im Zentrum von Kieser Training steht ohne Wenn und Aber das Krafttraining. Als Werner Kieser 1967 das erste Trainingszentrum eröffnet hatte, wurde er belächelt und von vielen Leuten als Spinner bezeichnet. Als einige Jahre später die ersten Bodybuilding- und Fitnesswellen aus den USA nach Europa herüberschwappten, hatte der Pionier Kieser bereits einen Kundenstamm aufgebaut und war auf dem besten Weg, ein ernstzunehmender Marktplayer zu werden.

Das ist er nicht nur geworden, sondern seither auch geblieben – trotz der sportlichen Grossoffensive von Migros und Coop und trotz der unzähligen Billiganbieter. Mehr als 270'000 Kunden trainieren aktuell in über 160 Kieser-Studios in der Schweiz, Deutschland, Österreich, Luxemburg und Australien. Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen, das seinen Hauptsitz in Zürich hat, rund 1'800 Mitarbeitende. Das Franchisesystem stellt sicher, dass die Ausstattung und die Qualität in jedem Studio an 365 Tagen im Jahr gewährleistet sind und sich die Kunden zurechtfinden, egal ob sie in Bern, Zürich, Berlin oder Wien trainieren.

Sorgfältig geplante Nachfolge

Die Grundphilosophie «Krafttraining als Gesundheitsförderung» ist auch heute noch das Markenzeichen von Kieser Training. Ebenso unverändert geblieben ist die Tatsache, dass die Trainingsgeräte in Eigenregie speziell entwickelt werden – wenn auch nicht mehr in der Garage, in der Werner Kieser einst die ersten Maschinen aus Alteisen selber zusammengeschweisst hat. «Unsere interne F&E-Abteilung besteht aus Ingenieuren und Wissenschaftlern. Zusammengebaut werden die Geräte in einem von uns gegründeten Unternehmen in Deutschland», erklärt CEO Michael Antonopoulos. Dieser hat das Unternehmen vor zwei Jahren zusammen mit Verwaltungsrat Nils Planzer von Werner Kieser übernommen.

Die Übernahme der Firma im Jahr 2017 war für Antonopoulos eine logische Konsequenz seiner langjährigen Tätigkeit bei Kieser Training und das Ergebnis eines sorgfältig gestalteten Prozesses, der auf gegenseitigem Vertrauen beruhte. «Ich bin

Die Kieser-Geschäftsleitung 2019 (v.l.n.r.): Patrik Meier (COO), Michael Antonopoulos (CEO), Sandro Ferrari (CFO) und Marc Breitinger (CTO).

extrem dankbar, dass ich diese Chance erhalten habe, auch wenn ich mir bewusst bin, dass ich in sehr grosse Fussstapfen getreten bin.» Die Familie Kieser habe sich zwar finanziell zu 100% von der Firma gelöst, stehe aber noch immer als Ideengeber an der Seite der Geschäftsleitung. «Seine Frau Gabi ist nach wie vor Verwaltungsrätin und ärztliche Leiterin des Unternehmens, was für uns äusserst wertvoll ist.»

Seit 2017 setzt die Geschäftsleitung zudem auf OBT als Sparringpartner im Bereich Wirtschaftsprüfung. «Mit OBT und seinem Netzwerk Baker Tilly haben wir einen fachlich sehr kompetenten, unternehmerisch denkenden Partner gefunden, der sämtliche Einzelabschlüsse in der Schweiz, Deutschland und Österreich nach lokalem Recht und die Konzernrechnung nach Swiss GAAP FER prüft. Wir erhalten die Revisionsdienstleistungen aus einer Hand.»

Stärkung des Schweizer Markts

Die erste grosse Aufgabe der neuen Führung bestand darin, 17 ehemalige Standorte wieder für das eigene Unternehmen zu gewinnen. Die Jost Thoma Holding betrieb diese Filialen lange Zeit als Franchisenehmerin von Kieser Training, bis es 2010 zum Zerwürfnis kam. Als Folge dessen führte die Holding diese Studios unter dem Label «Exersuisse» weiter und übernahm damit die führende Rolle im Schweizer Markt. «Nachdem ich das Unternehmen mit Nils Planzer übernommen habe, ist es uns gelungen, die Exersuisse-Besitzer zu überzeugen, uns die Studios zurück zu verkaufen und damit die Kieser-Präsenz auf dem Heimmarkt Schweiz wieder zu stärken.»

Dieser Schritt wurde auf dem Papier vor zwei Jahren zwar vollzogen, doch im Alltag arbeitet die Geschäftsleitung nach wie vor an der Integration. «Es ist ja nicht nur ein Logo-und Inneneinrichtungswechsel, der vollzogen werden muss, sondern die Mitarbeitenden müssen auch unsere Lehrgänge absolvieren und die Kieser-Werte leben lernen.» Denn ein zentraler Erfolgsfaktor für ein Franchiseunternehmen wie Kieser ist die Fachkompetenz der Mitarbeitenden und deren Identifikation mit dem Unternehmen.

Kundennutzen hat oberste Priorität

Für die beiden Besitzer ist klar, dass sie Kiesers Konzept des effizienten Krafttrainings in aller Stringenz und Klarheit weiterführen werden. «Die Effizienz ist ein klares Alleinstellungsmerkmal, kein Anbieter verfügt über diese Erfahrung und Kompetenz. Wir liefern alles aus einer Hand: angefangen bei der Forschung über die Entwicklung und Produktion der eigenen Trainingsmaschinen bis hin zur Ausbildung unserer Mitarbeitenden.» Zudem, so Antonopoulos, hat bei allem, was Kieser Training tut, der Nutzen für die Kunden oberste Priorität. Übrigens sind auch Letztere über all die Jahre ungefähr dieselben geblieben: Frauen und Männer ab 50, die wissen, dass sie etwas für ihre Gesundheit tun müssen und zur gebildeten Mittelschicht gehören. Aus diesem Grund erhielt das Unternehmen in Deutschland auch den Übernamen «Mucki-Bude für Akademiker».

Grosse Pläne für die Zukunft

Das Management von Kieser Training ist froh, auch auf seinem Weg in die Zukunft auf die Dienstleistungen von OBT zählen zu können. «Wir sehen sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland und Österreich noch gesundes Wachstumspotenzial». Allerdings würden sie auch weiterhin sehr genau hinschauen, wer als Franchisenehmer zum Unternehmen passe und wer nicht. «Die grösste Herausforderung bei der Expansion in den erwähnten Märkten ist nicht das Finden von guten Mitarbeitenden, sondern von geeigneten Immobilien.»

Auch in Australien ist eine weitere Expansion geplant. «Aktuell existieren 14 Kieser-Studios im Raum Melbourne und die Nachfrage ist steigend.» Weil die Physiotherapie bei Problemen mit dem Bewegungsapparat in Australien einen höheren Stellenwert geniesst als hierzulande, wurde das Kieser-Konzept leicht modifiziert. «Neben Krafttraining als Gesundheitsförderung steht hier die Rehabilitation nach Unfällen oder Krankheiten im Zentrum», erklärt Antonopoulos. Wie in allen anderen Märkten, zählt auch in Down Under nicht das schnelle Wachstum, sondern die nachhaltige Verankerung der Marke Kieser für die kommenden Jahrzehnte.

Zusammenarbeit mit OBT

Dank der Zusammenarbeit mit den Revisionsexperten, die auf das internationale Netzwerk von Baker Tilly zugreifen können, profitiert Kieser Training von einem umfassenden Know-how in allen Ländern, in denen das Unternehmen präsent ist. «Mittlerweile haben unsere Finanzspezialisten die zweite Revision mit OBT durchgeführt und sind unisono begeistert», so Michael Antonopoulos. Diese Zufriedenheit resultiert vor allem daraus, dass die Wirtschaftsprüfer qualitativ hochstehende Arbeit liefern, welche konsequent auf den Kundennutzen ausgerichtet ist, ohne den Menschen dabei aus den Augen zu verlieren.