

Der neue Fitness-Papst

Kieser Training Der Chef und neue Mitbesitzer der Fitnesskette will sich den Schweiz-Markt zurückholen – und weiterwachsen.

ANDREAS GÜNTERT

Man hätte sich das härter vorgestellt. Schraubstockartiger. Doch sein Händedruck ist sanft. Dabei ist der Chef und neue Co-Inhaber von Kieser Training eine kräftige Erscheinung: Seine 86 Kilo Kampfgewicht bringt Michael Antonopoulos zweimal wöchentlich ins Kieser-Studio, er joggt drei- bis viermal wöchentlich, spielt samstags Fussball und würzt seine Sportwoche mit etwas Badminton. Nicht zu vergessen am Montagabend: Immer Tennis. Immer 18 Uhr. Immer gegen Transportunternehmer und Kieser-Verwaltungsrat Nils Planzer.

Bei einem solchen Filzball-Fixdatum in Zürich-Schlieren erhielt die Karriere des Michael Antonopoulos einen neuen Spin: Die Nachfolgeplanung von Kieser Training. Der Sohn eines griechischen Vaters

kam 2004 vom Gipfelkonzern Hiestand als Finanzchef zu Kieser Training, wurde 2010 Chef des Schweizer Krafttraining-Spezialisten und hielt ab 2013 10 Prozent der Aktien. Seit diesem Jahr ist Antonopoulos mit Planzer auch Inhaber der Firma. Spiel, Satz und Sieg. Schon in seiner Zeit als Kieser-Finanzchef träumte Antonopoulos davon, eines Tages die Nachfolge von Gründer Werner Kieser anzutreten – «wobei ich das damals eher als Utopie betrachtete».

Heimmarkt zurückgewonnen

Definitiv keine Utopie war der Bruch in der Firmensaga im Jahr 2010. Damals verlor Kieser Training auf einen Schlag einen Grossteil des Heimmarktes Schweiz. Der langjährige hiesige Kieser-Generalfranchisenehmer spaltete sich ab und führte die bisherigen Kieser-Studios neu unter dem Namen Exersuisse weiter. Eine problematische Entwicklung, vor allem hin-

Kieser-Chef Michael Antonopoulos: «Erstes Studio in Kuala Lumpur geplant.»



sichtlich der Expansion: Kieser verkaufte zwar seitdem international ein Schweizer Konzept, hatte aber vor der eigenen Haustüre nur noch einen kleinen Fussabdruck. Als eine seiner ersten Amtshandlungen

musste der damals neue Kieser-Chef Antonopoulos seinen Mitarbeitern den Verlust der 19 Studios bekannt geben.

Als neuer Co-Inhaber konnte er nun als eine der ersten Botschaften die Rückgewinnung verkünden. Exersuisse gehört wieder zu Kieser. Bei der Übernahme von Exersuisse habe seine neue Rolle geholfen, sagt Antonopoulos: «Ich konnte als Co-Inhaber ohne den Ballast der Vergangenheit sprechen.»

Deutschland soll Wachstum bringen

Bis alle Exersuisse-Studios eingemeindet sind, braucht es noch einen Kraftakt, sagt Antonopoulos: «Punkto Ausbildung, Abläufe, Rekrutierung und Maschinenpark gibt es da sehr viel zu tun. Ab Mitte 2018 wird alles umgerüstet sein.» Immerhin: Mit den nun 25 Schweizer Studios rückt Kieser auf in der Hackordnung der hiesigen Fitnesswelt. Es ist eine zweigeteilte Welt: Vor Kieser machen sich die Migros und neuerdings Coop breit, dahinter liegt der Haifischeich der Discounter. Kieser befindet sich im Sandwich zwischen Wohlfühlfitness-Playern und Tiefpreis-Muckibuden.

Vom Kurs abbringen lassen will sich Antonopoulos nicht. Und zum Edelanbieter will er Kieser schon gar nicht machen: «Für unsere Kunden stehen Nutzen und Effizienz im Vordergrund.» Die anderen haben Member, Kieser hat User. Also keine Sauna, keine Saftbar. Kein Outfit-Zwang, keine Parship-Zone mit Maschinendeko. Wohlfühliges sei nie ein Asset gewesen, sagt Antonopoulos: «Werner Kieser hat das Solarium bereits vor vielen Jahren wieder abmontiert – er selbst bezeichnete dieses Experiment rückblickend als seinen grössten Fehler.» Kieser-Übungen sind kurz und knackig, nach 120 Sekunden ist die Maschine frei. Zeitgewinn und ein starker Rücken – das ist für Kieser-User wichtiger als Ibiza-Teint.

Zur Dominanz der Migros sagt Antonopoulos nur: «Wir sind der Mercedes der Branche.» Das passt nicht schlecht. Während operative Ergebnisse beim orangen Riesen schwierig zu schätzen sind, wird Kieser eine solide Ertragskraft zugetraut. Je nach Abschreibedauer der selber entwickelten Maschinen dürften Kieser-Studios eine Ebit-Marge von 10 bis 15 Prozent (Maschinen voll abgeschrieben) oder, falls die Amortisation noch läuft, zwischen 5 und 10 Prozent abwerfen. Bei einem Umsatz von 150 Millionen Franken sollte ein Betriebsgewinn von über 10 Millionen Franken drinliegen. Locker.

Im Mercedes-Heimatland peilt Antonopoulos Wachstum an. 114 Kieser-Studios gibt es in Deutschland; der neue Co-Inhaber sieht «Potenzial für vierzig bis fünfzig neue Standorte». Für den Heimmarkt Schweiz, glaubt Antonopoulos, seien zehn neue Standorte möglich, weisse Flecken gebe es noch im Tessin und in der Romandie. Von insgesamt 155 Studios sei ein Ausbau auf 200 in den nächsten drei bis fünf Jahren denkbar.

Bei alldem spielt der Firmengründer weiterhin eine Rolle, sagt Antonopoulos: «Werner Kieser ist der Pionier, er bleibt uns als Botschafter und Maschinenentwickler erhalten – eigentlich müsste man ihn einfrieren können.»

150

Millionen Umsatz

Gründer 1967 gründete Werner Kieser die Firma Kieser Training. Aus Altersgründen verkaufte der 77-Jährige seine Firma im Frühling 2017. Gegenwärtig umfasst die Gruppe 155 Studios in der Schweiz, Deutschland, Österreich, Luxemburg und Australien. Mitarbeiter: 1600.



Fernost 2017 war ein erstes Studio in China geplant. Das wird verschoben. Fernost bleibt aber ein Thema – per Master-Franchisenehmer in Malaysia und Singapur: «In ein bis zwei Jahren geht es los, ein erstes Studio ist in Kuala Lumpur geplant», sagt Antonopoulos.

Migros am stärksten

Die grössten Fitness-Anbieter der Schweiz (Anzahl Studios)

1. Migros-Gruppe	119
2. Let's Go Fitness	49
3. Update Fitness (Coop)	30
4. Kieser Training*	26
5. Basefit	25
6. Fitnessplus	14
7. Mrs. Sporty	11
8. Holmes Place	5

*INKL. EXERSUISSE
QUELLEN: DELOITTE/EUROPEACTIVE, FIRMENANGABEN

Nordländer legen die Latte hoch

Anteil der Fitnessclub-Mitglieder im Vergleich zur Bevölkerung (in Prozent)

Schweden	21,1
Norwegen	19,2
Niederlande	16,7
Dänemark	15,8
Grossbritannien	14,1
Finnland	13,4
Deutschland	12,3
Schweiz	12,1
Spanien	10,9
Irland	10,6
Europäischer Durchschnitt	8,1

QUELLEN: DELOITTE/EUROPEACTIVE

ANZEIGE

Dividendenrendite* **5%**

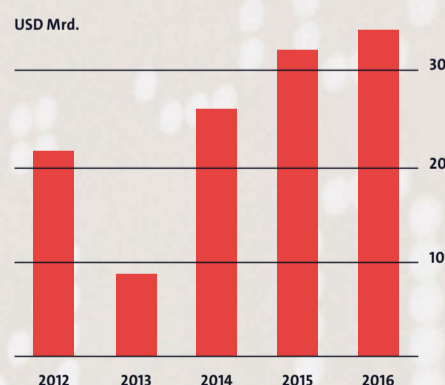
Wer weiss schon, wer morgen übernommen wird?

Wenn wir in Biotechnologiefirmen investieren, wissen wir nicht, ob diese in naher oder ferner Zukunft von anderen Unternehmen gekauft werden. Wir sind aber davon überzeugt, dass unsere Portfoliofirmen wegen ihrer innovativen Technologien und Therapien ein enormes Wertschöpfungspotenzial bieten – und somit im Falle eines Übernahmeangebots eine hohe Übernahmeprämie wert sind. Gerade weil wir uns an den vielversprechendsten Unternehmen aus der Branche beteiligen und dabei über verschiedene Krankheitsfelder breit diversifiziert sind, war BB Biotech Anteilseigner von etlichen Übernahmezielen. So auch bei unserer langjährigen Kernbeteiligung Actelion, deren Aktienkurs von der Börsenpremiere bis zur diesjährigen Übernahme durch den Pharmakonzern Johnson & Johnson um mehr als das Zehnfache gestiegen ist.

Partizipieren auch Sie am langfristigen Renditepotenzial, das der Biotech-Sektor bietet. **ISIN: CH0038389992**

www.bbbiotech.com

Übernahmenvolumen im Biotech-Sektor weltweit



Quelle: Bloomberg graphic by Bloomberg Businessweek

BB Biotech
Bellevue Investments

Anzeige. Obige Angaben sind Meinungen der BB Biotech AG und sind subjektiver Natur. Die vergangene Performance ist keine Garantie für zukünftige Entwicklungen. *Rendite berechnet auf den gewichteten Durchschnittskurs der Aktie im Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres.