

Klein, aber oho

Was man mit einem "nur" 700 qm großen Club alles machen kann, um sich in der zur XXL-Clubgröße tendierenden Fitnessbranche durchzusetzen, beweist Robert Geuenich schon seit 1987 in Jülich.

Der gelernte Werkzeugmacher gehört zu der Generation Clubbetreiber, die sich mit ihrem Club in den Gründerjahren der Fitnessbranche ein zweites Standbein aufgebaut haben. Idealismus und natürlich auch eine gehörige Portion Eigeninitiative waren das Markenzeichen dieser Menschen, die dem noch jungen Gewerbe ihren Stempel aufdrückten. Heute, 18 Jahre später, hat sich das Power Point zu einer festen Größe

Be in der ca 30.000 Einwohner starken Stadt an der A44, rund 30 Kilometer nord-östlich von Aachen entfernt, gemauert.

Ja, mehr noch. Das Power Point ist zur besten Adresse, wenn es um das Angebot Fitness, Gesundheit und Reha geht, in Jülich geworden. Dafür hat in erster Linie Clubchef Robert Geuenich gesorgt. Schon frühzeitig hat er sich mit dem Thema Gesundheit auseinandergesetzt. Seine Abschlussarbeit des Technikerstudiums an der Rheinischen Akademie Köln hatte folgenden Titel: "Konstruktion und Anfertigung einer Multi-Reha-Maschine unter biomechanischen Aspekten". Noch heute steht in dem Club eine selbst konstruierte Maschine, "die ich nicht wegnehmen darf, sonst bekomme ich Ärger mit den Mitgliedern" (Geuenich).

Als sich Robert Geuenich 1998 dafür entschied, sein Maschinenbau-Büro zu verkaufen, wollte er 100% seiner Energie in

den Club investieren. Zunächst nur auf 300 qm machte Geuenich fehlenden Platz durch Ideenreichtum und Schaffung einer besonders familiären Atmosphäre wett. Beispiel gefällig: Alle Mitglieder "müssen" nach dem Einchecken den "Umweg" durch den Geräteraum statt über den Flur zur Umkleidekabine nehmen, denn "ich möchte, dass die Kommunikation unter den Mitgliedern stimmt." Und auch beim Verlassen der Anlage werden möglichst alle Mitglieder persönlich und mit dem Vornamen verabschiedet.

Aus- und Weiterbildung hat für Fitnessfachwirt Robert Geuenich immer oberste Priorität und er wurde deshalb von einer Fitnesszeitschrift 1999 zum "Trainer des Monats" gekürt. Zwei Jahre später nahm Bodymedia-Redakteur Horst Schwerdtfeger das Power Point unter die Lupe und bescheinigte dem Club ebenfalls nur beste Noten. Seitdem hat sich der Club weiterentwickelt, ohne den ihm eigenen Charme abzulegen. So zum Beispiel im Bereich Gruppentraining. Die Kurse finden heute nach der Vergrößerung und Erneuerung in einem separaten Raum statt, nicht so wie früher, als die Geräte zur Seite geräumt werden mussten, um Platz für das Kursprogramm zu bekommen.

Herzstück des Angebots ist das Zehn-Säulenkonzept, das den Club trotz größter Konkurrenz (sechs Mitbewerber in der näheren Umgebung) vor finanziellen



Einbrüchen bewahrt hat. Selbst die Neu-Eröffnung einer Kettenanlage, die sich als Spezialist für Physiotraining positioniert, hat ihn wirtschaftlich nicht tangiert.

Durch seine technische Früh-Ausbildung hat Robert Geuenich schon immer größten Wert auf die richtige Auswahl und Anschaffung der Geräte gelegt und gezielt nach seiner Zielgruppe die passenden Maschinen und Geräte eingekauft. Intensiv hält der Fortschritt Einzug im Power Point. So hat Geuenich die komplette M-Serie von Schnell sowie andere hochwertige Produkte gekauft, um seine Vorstellungen von gesundheitsorientiertem Rückentraining umzusetzen. "Die Geräte sind zwar sehr teuer, haben dafür aber auch eine hervorragende Qualität und zahlen sich langfristig aus", so Geuenich. U. a. wird auch das Power Plate erfolgreich im Fitness- und Therapiebereich eingesetzt.



Trotz Chipkartensystem - die Mitglieder werden (fast) immer persönlich begrüßt.

Im Kursprogramm ist er immer "up to date", denn dass er und seine Trainer regelmäßige Teilnehmer bei Kongressen und Weiterbildungsseminaren sind, ist für ihn selbstverständlich. Doch neben der fachlichen Ausbildung müssen seine Trainer vor allem auch menschlich zum Club passen. "Du bist in deinem Bereich der Beste", lautet deshalb ein Leitsatz, den er seinen Mitarbeitern immer wieder vor Augen hält. Fördern und Fordern von mehr Eigenverantwortlichkeit ist sein Motto. Das hat auch Isabella Furchert lernen müssen, bevor sie zur rechten Hand des Chefs wurde. Sie und Tim Neumann erhalten im Power Point zurzeit eine Ausbildung zum Diplom-Fitnessökonom.

Dass die Krankenkassen Rückenurse, Nordic-Walking, Auqa-Gymnastik und Ernährungsberatung kräftig bezuschussen, hat Robert Geuenich schon früh erkannt und Gewinn bringend in seinem Club umgesetzt. Er selbst ist mittlerweile ein großer Anhänger des ganzheitlichen Trainings und hat sich ein wenig der Mental Balance-Schiene verschrieben. So hat er zum Beispiel die Lizenzen für Power-Yoga und Pila-

tes (Safs & Beta) erworben und leitet einmal in der Woche seinen Thai-Yoga-Kurs.

Nach Robert Geuenich sind die drei Prinzipien von Körper, Geist und Seele in seinem Studio integriert:

- Körper = körperliche Aktivitäten
- Geist = Mentalseminare
- Seele = Massagen (Therapie und Shiatsu), aktive und passive Entspannungskurse.

Durch seine vielfältigen Ausbildungen (Sportlehrer, Fitness-Fachwirt, B-Lizenz-

trainer "mentale Fitness" und zurzeit "Mentalcoach BA" werden alle Bereiche im Club angeboten. Im angrenzenden Krankenhaus hält er Mental Balance-Tagesseminare ab. Ab 2005 wird das Pilates Bodymotion Gerätetraining im Power Point angeboten. Somit hat sich der Club auch in diesem Bereich schnell an neue Trends angepasst.

Der Kontakt zum heimischen Gewerbe ist in einer Stadt wie Jülich zwar nicht zwingend, doch auch kein Nachteil, wenn man ihn pflegt. Im Fall des Power Points steht eine ganze Reihe mittelständischer Unternehmen auf der Kooperationsliste des Clubs, die er wie seine Auftritte als Gastlehrer in fast allen Schulen in Jülich sowie seine Seminare in Krankenhäusern der Umgebung unter dem Stichwort "Öffentlichkeitsarbeit" verbucht. Dazu zählt auch sein Wohnmobil, das man regelmäßig bei Stadtfesten oder ähnlichen Events in und um Jülich sieht, wenn er auf Promotion-Tour ist. Hervorzuheben bleibt

an dieser Stelle auch noch sein soziales Engagement, wenn er ein bis zweimal jährlich für karitative Zwecke Geld spendet, beispielsweise durch Indoor Cycling-Events und Stadtfeste.

Informieren, sich selbst und andere, spielt bei Robert Geuenich eine weitere tragende Rolle im Unternehmenskonzept. Deshalb legt er für seine Mitarbeiter Fachzeitschriften aus und lässt sich durch Abzeichnen mit dem Namen auf einem Blancozettel, der auf der Titelseite angebracht ist, quittieren, dass das Magazin auch gelesen wurde. Der externe Informationsfluss wird durch die regelmäßig verteilte Clubzeitung sichergestellt. Die Kosten dafür holt er sich zum Teil durch werbliche Anzeigen seiner Kooperationspartner wieder.

"Bei uns wird die Teamarbeit auch in der Familie groß geschrieben", sagt Robert Geuenich. In einigen Jahren wird sein Sohn Ingo die Studioleitung übernehmen. Er ist Sportlehrer und Physiotherapeut und besitzt viele weitere Qualifikationen. Derzeit arbeitet er als Schulleiter einer Physiotherapeuten-schule in Würselen bei Aachen. "Mir hat immer eine 'zwei' bis 'drei' gereicht, mein Sohn ist da wesentlich ehrgeiziger als ich", lobt er seinen zukünftigen Nachfolger. Auf die abschließende Frage, was ihm an der Fitnessbranche am



Im Powerpoint wird kein Zentimeter Platz verschenkt.

meisten ärgert, kommt er schnell auf den Punkt: "wir verkaufen uns einfach zu billig", so Geuenich, der als Beispiel Tennis- und Golflehrer anführt: "Wie ist deren Stundensatz im Vergleich zu unseren hoch qualifizierten Diplom-Sportlehrern und Physiotherapeuten sowie Trainern in der Fitnessbranche?", fragt er sich und schüttelt dabei nur den Kopf.

Torsten Rau

