

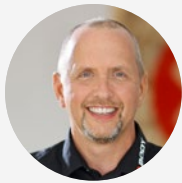


Raus aus der Nische. Mit neuen Geschäftsmodellen soll das für EMS möglich werden

WACHSTUMS- MARKT EMS?

EMS ist wissenschaftlich etabliert und seit Jahren Teil der Fitness- und Gesundheitsbranche. Dennoch hat die Trainingsmethode den Sprung in den Breitenmarkt bislang nicht geschafft. Warum das weniger an der Technologie als an ihrem bisherigen Geschäftsmodell liegt – und welche Chancen sich daraus für Studiobetreiber ergeben

Text: Dominic Beßler



Autor

DOMINIC BEBLER

ist Prokurist und Vertriebsleitung für Deutschland und Österreich bei der XBody Training Germany GmbH. Er gehört zu den erfahrensten EMS-Experten in Deutschland und berät Betreiber seit Jahren zu Konzepten, Standortfragen und Geschäftsmodellen.

EMS-Training steht an einem Wendepunkt. Die Methode ist etabliert, doch ihr größtes Wachstum dürfte noch vor ihr liegen.

Während Millionen Menschen Mitglied in Fitnessstudios sind, trainiert nur ein vergleichsweise kleiner Teil regelmäßig mit EMS. Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht mehr, ob EMS funktioniert – sondern warum die Technologie ihr Marktpotenzial bisher nicht ausschöpfen konnte.

BESTE VORAUSSETZUNGEN

Dass EMS wirksam sein kann, wird durch Studien gestützt. Ergebnisse der Filipovic et al. (2016) zeigten bei Fußballspielern Verbesserungen sportrelevanter Leistungsparameter wie Kraft, Sprint, Sprung und Schussgeschwindigkeit. Die Studie Jubeau et al. (2008) machte deutlich, dass elektrisch stimulierte Muskelkontraktionen bei gleicher Kraftleistung stärkere physiologische Reaktionen auslösen können als freiwillige Kontraktionen. Auch die Rahmenbedingungen sprechen für EMS. Menschen werden älter, der Wunsch nach Gesundheit steigt, und Muskeltraining wird im Zuge des Longevity-Trends immer stärker als Voraussetzung für ein aktives, langes Leben verstanden. Immer mehr Menschen suchen nach zeiteffizienten Möglichkeiten, ihre körperliche Leistungsfähigkeit zu erhalten, haben jedoch Probleme, regelmäßiges Krafttraining dauerhaft in ihren Alltag zu integrieren. Genau hier könnte EMS eine wichtige Rolle übernehmen.

DAS EIGENTLICHE PROBLEM

Warum also bleibt EMS bislang ein Nischenmarkt? Das liegt vermutlich weniger an der

Methode selbst, als an der Art, wie sie lange angeboten wurde. Über Jahre war EMS stark mit Personal Training, hohem Vorbereitungsaufwand und höheren Preisen verbunden. Dieses Modell hat seine Berechtigung und wird auch künftig ein wichtiger Bestandteil des Marktes bleiben. Gleichzeitig zeigt die Fitnessbranche: Wachstum entsteht, wenn neue Angebotsformen den Zugang erleichtern.

Discount-Fitnessstudios wurden anfangs kritisch gesehen. Am Ende haben sie Fitness für deutlich mehr Menschen erreichbar gemacht. Ähnlich war es bei personallosen oder personalreduzierten Konzepten: Sie haben den Markt nicht ersetzt, sondern erweitert und sinnvoll ergänzt.

WACHSTUMSCHANCEN

Vor einer ähnlichen Entwicklung könnte nun auch EMS stehen. Moderne Systeme mit Trockenelektroden reduzieren den organisatorischen Aufwand erheblich. An- und Ausziehen wird einfacher, die Vorbereitung kürzer und der Trainingsprozess insgesamt komfortabler. Damit entstehen neue Möglichkeiten für Studios, EMS wirtschaftlicher zu integrieren und unterschiedliche Betreuungsmodelle anzubieten.

SO WIRD EMS ALLTAGSTAUGLICH

Auch die fortschreitende Digitalisierung eröffnet neue Perspektiven. Denkbar sind etwa Konzepte, bei denen die Mitglieder nach einer qualifizierten Einweisung selbstständig trainieren und dabei digital begleitet werden. Ebenso könnten mobile EMS-Lösungen den Einsatz außerhalb des Studios erweitern – etwa zu Hause, am Arbeitsplatz oder in betrieblichen Gesundheitsprogrammen. Voraussetzung bleibt dabei stets ein professionelles Betreuungskonzept mit klaren Qualitäts- und Sicherheitsstandards. Nur so lassen sich die Vorteile neuer Nutzungskonzepte mit einer fachgerechten und sicheren Anwendung verbinden.

BEREIT FÜR DIE ZUKUNFT?

Ob EMS den Sprung aus der Nische schaffen kann, entscheidet sich daher nicht an der Wirksamkeit der Methode. Der mögliche Erfolg steht und fällt mit Fähigkeit und Bereitschaft der Branche, neue Nutzungskonzepte zu entwickeln. Erst wenn EMS einfacher zugänglich, flexibler und wirtschaftlicher wird, kann aus einer bereits erfolgreichen Nische ein wirklich nachhaltiger Wachstumsmarkt entstehen.

Die EMS Anzüge haben sich über die Jahre verändert. Ein wichtiger Faktor für die Entwicklung

