



Schweiz

# Fitness Tribune Award

für

## Edy Paul

*Mit dem Award werden Personen ausgezeichnet, die sich in hervorragender Weise für die Fitnessbranche und die dabinsterstehende Philosophie einsetzen.*

### Edy Paul

#### Beruf / Weiterbildung

2005 Februar Eröffnung 1. CaloryCoach in Dietikon Schweiz  
 2005 Januar Masterfranchiser und Geschäftsführer Schweiz CaloryCoach  
 2005 Master-Franchisenehmer und Regionalleiter für die Schweiz für McWeight-Institute  
 2003 Kauf des Malibu Fitness Center in Basel  
 2002 Inhaber und Betreiber diverser Fitness- und Freizeitanlagen  
 2001 Inhaber und Gründer der Beratungsfirma - P+P Edy Paul & Partner AG  
 2000 TC Kette in der CH und D mit 80 Clubs  
 1999 bis 2001 CPO Direktor und Board Mitglied der TC Holdings GmbH und Teilhaber  
 1999 Juli, Verkauf TC Dietikon an die TC Holdings GmbH und Teilhaber der TC Holdings  
 1999 April, Gründung TC Holdings GmbH mit den Investoren Banc Boston Capital und SJC  
 1998 Gewinner des „Förderpreis Innovativer Mittelstand“ der Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland  
 1996 seit Januar, Verwaltungsrat und Mitinhaber der SAFS (Schule für Aerobics & Fitness AG), Nr.1 in der Schweiz  
 1996 Prüfungsexperte SFCV  
 1995/96 Mit-Initiator und Gründungskommissionsmitglied der schweizerisch anerkannten „höheren Fachprüfung zum Fitness-Instruktor SFCV“  
 1994 Gründungsmitglied - SFCV Schweizerischer Fitnesscenter Verband  
 1992 Gründung Gockel & Paul Unternehmensberatung Deutschland und Schweiz  
 1985 Beginn der Beratertätigkeit für Freizeitanlagen  
 1984 Gründung Fitnessclub in Dietikon - 1. TC Training Center  
 1978 bis 1984 Kieser Training  
 1975 bis 1976 IAP Institut für angewandte Psychologie, Zürich, Führungslehrgang für Leitung von sozialen Institutionen  
 1972 bis 1975 Sozial-Pädagogen Ausbildung - Soz. Zürich

1967 bis 1970 Lehre als Konditor – Confiseur in Zürich  
 1958 bis 1967 Primar- und Sekundarschule in Zürich

#### Privat / Hobby

1993 verheiratet mit Maria Paul-Stellato  
 2 Kinder: Deborah, Claudio und eine Stieftochter Melania  
 1972 Teilnahme an der Olympiade in München ( Wildwasser Slalom C1 )  
 1973 J+S Jugend & Sport Experte Kanu  
 1968 bis 1978 - 7 x CH-Meister und 3 x WM Teilnehmer im WW Kanu Slalom  
 1951 8. Mai, geboren in Zürich

[edy.paul@paul-partnerag.com](mailto:edy.paul@paul-partnerag.com)

Er hat schon einiges bewegt in der Fitnessbranche und einige Bewegungen mitgemacht; war in vielen Bereichen derjenige, der die Initialzündung zu neuen Projekten, neuen Firmen, Verbänden und Verbänden gab. Edy Paul arbeitete auf den verschiedensten Ebenen mit und ist sicherlich eine der Persönlichkeiten, die in unserer Schweizer Fitness-Landschaft nicht wegzudenken ist. Ihm möchten wir danken für seine Leistung, die sicherlich für alle in der Fitnessbranche prägend war. Edy Paul hat in seiner Funktion als Coach, Berater und Referent viele Unternehmer in der Schweiz und in Deutschland zu erfolgreichen und glücklichen Menschen „gemacht“.

Dies gelingt ihm mit seiner Erfahrung, seiner ruhigen, analytischen Art und vor allem mit seiner Sozialkompetenz. Sehr schnell erkennt Edy Paul die wirklichen Schwächen eines Betriebes in der Fitnessbranche und nicht selten hatte Edy seinen Kunden, die ihn zu Rate holten, gesagt, dass sie selbst ein Teil des Problems seien, das es zu lösen gilt.

Als Sportler war er 7-facher Schweizermeister, Olympia- und WM-Teilnehmer im Wildwasser-Kanu-Sport. Hier hatte er gelernt, durch Höhen und Tiefen seiner Leistungsfähigkeit zu gehen und vor allem den verschiedensten Launen der Natur und deren Gewalt geschickt auszuweichen.

Mit seiner Beratungsfirma P+P Edy Paul & Partner AG, mit Sitz in Dietikon/Zürich, betreut er wieder vermehrt KMUs, Bäder, Freizeit- und Fitnessanlagen in ganz Europa. Ferner ist er Gründer der TC Training Center



This Certificate of Fitness Achievement is Awarded

*Edy Paul*

from Zürich, Switzerland,

For his outstanding contribution to the fitness industry in 2006 and preceding years



May 2006

Member of the Award Nominating Committee

*Kathi Fleig*

Executive President of the Award Committee

*Jean-Pierre L. Schupp*  
Jean-Pierre L. Schupp

Member of the Award Nominating Committee

*Heinz Thürig*  
Heinz Thürig



Gruppe, welche aus Clubs in Deutschland und der Schweiz besteht.

Von Edy Paul stammen viele innovative Management- und Marketingkonzepte, die er speziell für die Freizeit- und Fitnessbranche entwickelt hat. Seine Spezialgebiete sind Strategieplanung für Unternehmen und Einzelpersonen, die Entwicklung von Raumkonzepten, Erstellen von Betriebsstrukturen, Betriebshandbüchern (für Ketten und Einzelbetriebe), vernetztes Marketing und Schulungen.

Edy Paul ist über 30 Jahre im Fitnessbereich erfolgreich tätig. Er hat mit seinem Wirken in den letzten Jahren wesentlich zum Aufbau und Professionalisierung der Fitnessbranche beigetragen und darum den Award der Fitness Tribune 2006 verdient.

Herzliche Gratulation!

**Gespräch mit Edy Paul**

**JPS:** *Edy, 37 Jahre Fitnessbranche. Was geht in dir vor, wenn du auf diese Zeit zurückblickst?*

**EP:** Genugtuung, Freude, ja sogar Begeisterung. Die Entwicklung der letzten Jahrzehnte ist wirklich begeisternd.

Ich denke dabei sowohl an die Entwicklung der Branche, als auch an das, was ich persönlich erleben durfte. In all den Jahren musste ich mich nie zur Arbeit zwingen. Zu viel Freude hat mir von Anfang an die Arbeit mit all den Menschen gemacht und zu fest hat es mich gefesselt, wie schnell sich der Wechsel der Branche vom reinen Bodybuilding und Männerclub zum Fitness- und Wellnessclub für jedermann vollzogen hat.

**JPS:** *Was sind die wesentlichen Punkte, die sich seit deinem Branchenstart vor über 30 Jahren verändert haben?*

**EP:** Der Hauptunterschied liegt in der Diversifizierung und Ausweitung des Produktes und des Begriffes Fitness; d.h. vor 30 Jahren haben fast alle Clubs gleich ausgesehen und ein rudimentäres Angebot gehabt, das vor allem für eine Zielgruppe bestimmt war. Heutzutage gibt es sehr viele verschiedene Clubkonzepte für verschiedenste Ziel- oder Stilgruppen von Kunden. Hier einige Beispiele: Familien-, Bodybuilding-, Frauenclub, Reha-Zentrum, Cardioclub, Multifunktionale Anlagen, Business-, Trend-, Wellnessclub etc. Aber vor allem darf man sagen, dass Fitnesstraining salonfähig geworden ist und zum Lifestyle von nun bald jedermann und jederfrau gehört, was meiner Mei-

nung nach der grösste Erfolg ist, den wir alle verzeichnen können.

**JPS:** *Gibt es einen wesentlichen Unterschied zwischen der Entwicklung in der USA und der Entwicklung in der Schweiz?*

**EP:** Oh ja. Früher war der europäische Markt weit hinter den USA, d.h. alle wichtigen Trends und Innovationen sind aus den USA gekommen. Zurzeit hat sich das total geändert; in gewissen Bereichen sind die Europäer sogar weiter – vor allem im Weiterentwickeln und Umsetzen von Konzepten. Heutzutage liegt der Hauptunterschied darin, dass in den USA Fitness eine anerkannte Grösse in der Wirtschaft ist; d.h. auch viel mehr Fitnessketten an der Börse sind und dadurch auch mehr Kapital zur Verfügung haben. In Europa ist vor allem der englische Markt führend. Wir Schweizer müssen uns überhaupt nicht verstecken, wir gehören hinter England zu den absoluten Top-Fitness-Nationen. So ist es auch kein Zufall, dass die Eidgenossen im mitteleuropäischen Raum mit ihren Konzepten zu den Besten gehören.

**JPS:** *Welche Rolle spielt die Schweiz im Fitness-Markt?*

**Weiter auf Seite 184** ➤



► Fortsetzung von Seite 167 - Fitness Tribune Award an Edy Paul

**EP:** Wie bereits gesagt, spielt die Schweiz von der Grösse her eine unbedeutende Rolle im Fitnessmarkt. Die Schweiz ist etwa gleich gross wie das Bundesland Bayern und kann mit der Anzahl Clubs sicher nicht konkurrieren. Die Schweiz hat ca. 600 Clubs – zum Vergleich: Berlin und das direkte Einzugsgebiet etwa gleich viel! Die oben genannten Zahlen beziehen sich nur auf das Marktvolumen, schaut man jedoch genauer hin, sind die Schweizer in Deutschland mit ihren Konzepten und Fitness-Ketten absolut führend. Die Schweiz spielt im Fitnessmarkt dieselbe Rolle wie allgemein in der Europäischen Wirtschaft; wir gelten als zuverlässige Partner, kompetente Fachleute und hervorragende Umsetzer von Konzepten.

**JPS:** *Wobin steuert die Entwicklung der Fitness-Branche?*

**EP:** Die Diversifizierung von verschiedenen Clubkonzepten wird sich sicher weiter fortsetzen, mehr Kapital wird in die Branche kommen und Fitness wird in der europäischen Wirtschaft an Einfluss gewinnen. Die Kettenbildung wird sich weiterentwickeln und die Einzelkämpfer müssen sich mehr spezialisieren und sich Gedanken über ihre Stärken machen. Die gesamte Globalisierung wird auch in der Fitnessbranche nicht halt machen, vermehrt werden sich Betriebe zusammenschliessen oder andere Betriebe übernehmen.

**JPS:** *Wo sind zurzeit die Schwerpunkte deiner Tätigkeit?*

**EP:** Du kennst mich schon seit vielen Jahren. Ich liebe meine Arbeit und habe mein Hobby zum Beruf gemacht. Mein Ziel ist, mich in Zukunft mehr auf meine Hauptqualitäten zu konzentrieren. Während den 30 Jahren habe ich festgestellt, dass ich mit Leib und Seele Coach, Berater und Unternehmer bin und ich in Zukunft diese Hauptqualitäten mit meinem P+P Team an andere Unternehmer weitergeben möchte. Die Schwerpunkte meiner Tätigkeit werden Coaching, Beratungen, Entwickeln neuer Konzepte, Analysen und Referent sein. Mein Hauptaufgabenbereich wird die P+P Unternehmensberatung sein, mit der ich weiterhin neue Projekte, KMUs, individuelle Fitnessclubs und andere Freizeitobjekte beraten und betreuen werde.

**JPS:** *Du wirst von vielen als Fitness-Guru der Schweiz bezeichnet. Wie reagierst du darauf?*

**EP:** Die Bezeichnung «Guru» trifft bestimmt nicht auf mich zu. Ein Guru

ist bestrebt, Anhänger hinter sich zu scharen und diese von sich abhängig zu machen. Ich hingegen habe immer nach Lokomotiven gesucht – d.h. selbstständig denkende Menschen, welche sich mit unserem Team, fokussiert an ihren und unseren Zielen, weiterentwickeln wollten. Ich habe vielen Leuten zum Erfolg verholfen und keine Mühe damit, wenn sie nach einer gewissen Zeit auch eigene Wege gehen – ich halte niemanden zurück und bin stolz darauf, wenn ich jemandem in seiner Entwicklung weiterhelfen konnte! Das was ich in der Fitness-Branche bewegen durfte, habe ich nicht allein bewirkt. Das war ein Gemeinschaftswerk vieler Menschen, die mit viel Herzblut und Professionalität bereit waren, Ausserordentliches zu leisten und die Branche wie Lokomotiven zu ziehen. Dass ich dabei eine zentrale Rolle einnehmen durfte und noch immer darf, erfüllt mich mit grosser Freude. Deshalb bin ich auch voll motiviert, mein über die Jahre gesammeltes Know-how anderen zugänglich zu machen.

**JPS:** *Als Berater stellst du dein Know-how auch kleineren Clubs zur Verfügung. Hast du keine Mühe, vom Grossprojekt auf den kleinen Club umzudenken?*

**EP:** Glücklicherweise war das schon immer meine Stärke. Ich verspüre dieselbe Motivation, egal ob es sich um ein Riesenprojekt mit Schwimmbad, Tennis, Restaurant, Kino, Theater und Freizeitpark handelt, oder ob es um einen kleinen Club auf dem Lande geht. Schliesslich habe ich selbst die ganze Entwicklung erleben dürfen. Ich kann für praktisch jedes Projekt aus meinem eigenen Erfahrungsschatz schöpfen. Die Grundvoraussetzung ist in jedem Fall, dass die seriöse Arbeit für die Gesundheit der Kunden und die wirtschaftliche Gesundheit des Unternehmens und nicht bloss das schnelle Geld für die Shareholder der Beweggrund für die Zusammenarbeit sind.

**JPS:** *Besteht durch deine verschiedenen Tätigkeiten nicht die Gefahr eines Interessenkonfliktes? Nehmen wir einmal an, du hast mit deiner Beratungsfirma einen Club über Jahre gecoacht und weisst über dessen «Innenleben» bestens Bescheid. Jetzt kaufst oder eröffnest du einen Club in der Nähe. Wie reagierst du?*

**EP:** Bei einem Berater ist Diskretion etwa das Gleiche wie bei einem Arzt das Arztgeheimnis, verletzt man dieses Prinzip, so ist man als Person sehr schnell weg vom Fenster. Ich arbeite seit

über 30 Jahren in der Branche, es gab ab und zu Grenzfälle, welche ich alle durch eine ehrliche und offene Kommunikation lösen konnte. Das kann dazu führen, dass man auch einmal einen Auftrag oder ein eigenes Geschäft aus den oben genannten Gründen ablehnen muss. Rückwirkend haben diese Auseinandersetzungen immer die Vertrauensbasis verstärkt.

**JPS:** *Worauf müssen kleinere Clubs im Wettbewerb mit den Center-Ketten im speziellen achten?*

**EP:** Da wir uns sowohl in einem Wachstums- als auch Verdrängungsmarkt befinden, gibt es nach wie vor für alle eine Nische. Während ein Club, der keine mächtige Konkurrenz in seinem Einzugsgebiet hat, einfach seriös seine Linie durchziehen kann, muss in einem härteren Verdrängungsmarkt besonders darauf geachtet werden, dass die Positionierung stimmt. Die klare Abgrenzung, oder die Profilierung gegenüber den anderen Clubs oder einer Kette ist überlebenswichtig. Es hat keinen Sinn, das Angebot der übermächtigen Konkurrenz kopieren zu wollen. Die Stärke der unabhängigen Clubs ist deren Individualität und Persönlichkeit. Genau das suchen die Menschen, die nicht in einem multifunktionalen Grossclub oder Ketten-Betrieb trainieren möchten.

**JPS:** *Wie säbe deine Vision vom ultimativen Traum-Fitnessclub aus, wenn du eine Anlage realisieren könntest, ohne von Budgets oder bautechnischen und gesetzlichen Vorschriften eingeschränkt zu sein?*

**EP:** Mein Traumclub ist immer das richtige Clubkonzept, mit den optimalen Menschen, am richtigen Standort und zum richtigen Zeitpunkt. Mich interessieren nur Projekte, welche auch funktionieren und allen Beteiligten Freude und Erfolg vermitteln. Insofern sind alle Konzepte, welche ich verwirklicht habe „Traumkonzepte“!

**JPS:** *Zum Schluss nochmals eine ganz persönliche Frage: Hand aufs Herz, wo trainierst du, zu Hause oder im Club?*

**EP:** Ich bewege mich 2-4-mal in der Woche davon 1-2-mal in einem Fitnessclub und den Rest mit der Familie im Freien, siehe unter meine Hobbys.

**JPS:** *Vielen Dank und alles Gute für deine berufliche und private Zukunft.*