

Erfolgstrainer

Maik Ebener, der Jürgen Klopp der Fitnessbranche, hat in 25 Jahren 4000 Unternehmen und 100 000 Teilnehmer gecoacht, motiviert, begeistert. Wir haben den Berater in seinem Haus im hessischen Friedberg besucht, das er mit Freundin Bettina Vogt neu bezogen hat



„Man muss nicht schlecht sein, um besser zu werden.“
Diesen Leitgedanken beherzigt Maik Ebener auch beim gemeinsamen Fitnessstraining

Hausbesuch: persönliches Interview in entspannter Atmosphäre



Die Farbe an den Wänden ist gerade getrocknet, erst seit Juni leben **Maik Ebener** und Partnerin **Bettina Vogt**, von Beruf Leiterin einer Intensivstation, unter einem gemeinsamen Dach. Das Anwesen bietet 250 Quadratmeter Wohnfläche, Bäder und Balkone im Überfluss und einen großen Garten. Sehr weiß, sehr modern, sehr clean hat sich der Starberater eingerichtet, Farbtupfer sind die Gemälde von Pop-art-Künstler **Michel Friess**, einem langjährigend Freund und Kunden, die prominent in allen Stockwerken hängen. Friedberg ist ein Nest, ruhig und gemütlich, aber zentral: Die Kleinstadt liegt in der Mitte Deutschlands, hat eine ICE-Anbindung, der Frankfurter Flughafen ist um die Ecke. Maik Ebener, 54 Jahre alt, schlank, charmant, energiegeladen, Vater dreier erwachsener Kinder, führt uns durch die Räume: „In meiner aktivsten Pha-

„Die Qualität macht den Unterschied, nicht der Preis“

se habe ich bis zu 300 Seminare im Jahr gegeben, Monate aus dem Koffer gelebt, da ist ein schönes Zuhause zum Entspannen und Abschalten wichtig.“

Der Erfolgscoach stammt aus dem Westerwald. Als er neun Jahre alt ist, stirbt sein Vater bei einem Autounfall, seine Mutter zieht drei Kinder alleine groß. In Bad Marienberg eröffnet er in jugendlichem Alter nicht nur ein Sportgeschäft, sondern sammelt bei **Bernd Beckers ATLAS Sport** erste Erfahrungen als Studiobetreiber. Er lernt die Regeln des Spiels, hat zudem die Gabe und den Willen, sein Wissen mit anderen zu teilen. 1995 beginnt eine Erfolgsgeschichte, die bis heute anhält: Maik Ebener verlegt seine Wirkungsstätte in den Taunus, wird einer der ersten Verkaufstrainer und Marketingberater der Branche: „Die konnte man damals an einer Hand abzählen, die Kunden standen Schlange.“ Im Lauf der Jahre begleitet er Branchengrößen: **clever fit, WOF, Pfitzenmeier, Benefit** und viele mehr. Etliche erfolgreiche Konzepte, vom Thekenhandbuch bis zur ME-Sommerkampagne stammen aus seiner Feder. Drei Jahre wirkt er am Aufbau von **EGYM** mit, dann konzentriert er sich wieder auf seine Kernkompetenz.

In der Corona-Zeit hat er die neuen Kommunikationsmöglichkeiten schätzen gelernt und eifrig vom Home Office aus kommuniziert: „Per Zoom-Calls haben wir 1200 Fitnessclubs beraten und abgeholt.“ Und ihnen Mut zugesprochen: „Wir arbeiten alle in einem Zukunftsmarkt, unserer Branche stehen goldene Zeiten bevor.“ Jetzt kann er seine Botschaft wieder von Angesicht zu Angesicht vermitteln. Die ist denkbar eingängig: „Jedem Neuanfang wohnt eine Chance inne: Kümmert euch um eure Mitglieder. Die haben monatelang weitergezahlt und jetzt den Anspruch und das Recht, von euch wieder in Form gebracht zu werden. Manche haben ein halbes Jahr und länger keinerlei Sport getrieben, helfe ihnen, in acht bis zehn Wochen echte Fortschritte zu machen, dann bleiben sie euch auf ewig gewogen.“

Wer diesbezüglich einen guten Job macht, profitiert von Weiterempfehlungen, ist sich Ebener sicher. Die sind essenziell, noch nie war ein mitgebrachtes Mitglied so wichtig wie heute: „Sonst fallen wir Anfang 2022 in ein Loch, aus dem viele keinen Ausweg mehr finden werden, durch in die Höhe schnellende Drop-out-Quoten drohen mehr Mitglieder verloren zu gehen als während Corona.“ Noch spärlich frequentierten Studios sieht er als Chance: „Das ist die Gelegenheit für kompetente Beratung und engmaschige Betreuung. So



Homeoffice, Kaffeelounge, Fitnessraum: Es fehlt an nichts in der neuen Behausung von Maik Ebener. Seine Freundin Bettina ist Medizinerin, mehr als Routinechecks gibt's bei ihrem kerngesunden Partner jedoch nicht zu tun für sie



FACTS







Pause vom Alltag:
Wenn das Paar nicht gerade
arbeitet, reist oder Sport treibt
wird gerne auf der heimischen
Couch entspannt



wichtig die Digitalisierung ist, der Faktor Mensch hebt das Premium-Studio vom Discounter ab. Betreiber, die mit meinem Konzept 21 arbeiten, befähigen ihre Mitglieder, nach 21 angeleiteten Trainingseinheiten autark und effektiv zu trainieren. Der einfachste Weg ist oft nicht erfolgreich: Durch Aktionismus in Form von Supersondertarifen, gewinnt man mit viel Einsatz wenige Neukunden und verprellt bestehende.“ Welche Betreiber er mit seinen Konzepten unterstützen will? „Nicht die Größe des Studios ist entscheidend, sondern der Qualitätsanspruch. Wer stattdessen aggressives, lautes Marketing bevorzugt, ist anderswo besser aufgehoben.“ Seine Vorträge sind offen für Interessenten, in seinen VIP-Bereich nimmt er jedoch maximal 30 Clubs auf: „Wer sich nachhaltig

verbessern will, muss gnadenlos ehrlich und offen sein, dann reiße ich mir ein Bein aus, bin bis zu viermal im Jahr in der Anlage und helfe, an allen Stellschrauben zu drehen.“ Darüber hinaus ist er seit vier Jahren Marketingdirektor bei **Power Plate**: „Die habe ich schon lange vorher empfohlen, weil sie so gut und wichtig ist. Ohne jedoch darauf zu spekulieren, irgendwann Teil des Führungsteams zu sein. Dann kam ein Kontakt zu **Sascha Diefenhardt** und **Philipp Kontzler** (mittiges Bild unten) zustande, der Rest ist Geschichte. Deren Strategie fasziniert mich: Sie setzen auf die Strahlkraft der Marke, statt sich auf Vertrieb zu fixieren. Erfolg ohne Druck, das gefällt mir.“ Überlegene Ruhe also statt hilfloser Hektik, diese Denke passt perfekt zu seiner eigenen Philosophie...

JOB & FAMILIE

Maik Ebener ist Familienmensch, kümmert sich engagiert um Mutter (l.) und Kinder. Auch im Business ist ihm enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit wichtig, ob bei Power Plate, oder Hannover 96. In die Fitnessbranche hat er in den 90ern über seinen Freund Bernd Becker gefunden (ganz links). Auf der Bühne läuft der Coach zu Bestform auf, am 1. September startet seine neue Tour Erfolgsspur 2.2

Fotos: © FITNESS SOCIETY, Maik Ebener

FitLine®

big love, big performance

Werde FitLine Partner

Top Gründe für FitLine im Sport:

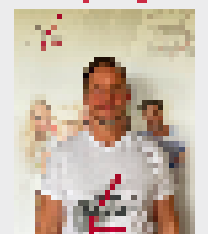
- 1 FitLine für alle mehr Energie und Power im Alltag, im Training und im Sport. Die FitLine garantiert höhere geschlechtsspezifische Werte für die Leistungsfähigkeit und Regenerationszeit von Sportathleten
- 2 Die Leistung in der Muskelerkennung werden geschlechtsspezifischer
- 3 Ein schneller Muskelaufbau über ein Minimum in vielen Lebenslagen wird individuell gesteuert
- 4 Das weltweite FitLine-Netzwerk bietet eine individuelle Fitnessbegleitung für alle und jede Sportart
- 5 Die FitLine-Messungen durch guten Geschmack, keine Verletzlichkeit und optimale Ergebnisse
- 6 FitLine bietet ein Netzwerk von FitLine-Partnern
- 7 Exklusivität unter der Führung von Leistungssportlern
- 8 Das ultimative Nährstoff-Management: NTC liefert die essentielle Power genau, wenn sie gebraucht werden, genau sooft, wo sie gebraucht werden – auf die Zeit und den Ort genau und richtig.
- 9 Die FitLine-Partner durch FitLine-Sportler verbindet eine gesunde hohe Motivation
- 10 Überzeugen Sie sich von dem kompetitiven Standard - mit 40-tägiger Geld-zurück-Garantie
- 11 Spüren Sie den Effekt - von Anfang an und auch über Sport - für mehr Motivation, Fitnes und Leistungsfähigkeit

Starte jetzt in deinem Fitnessstudio oder komplett fertiges Franchise Business

Verstärke jetzt dein bestehendes Fitnessgeschäft



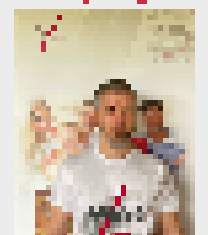
FitLine-Partner



Thomas Fuchs - NTC

FitLine-Partner
-FCI-Partner
-FCI-Partner

FitLine-Partner



Michael Müller - NTC

FitLine-Partner
-FCI-Partner
-FCI-Partner

