

FITNESS TRIBUNE

Nr. 127, September/Oktober 2010

www.fitnesstribune.com

FITNESSSTUDIOBRANCHE
NUR 1% UMSATZ IM
GESUNDHEITSWESEN

FITNESS-TEST
BIOLOGISCHES ALTER

INTERVIEW MIT
ULFERT BÖHME

INNOVATION AWARD FÜR WIDERSTANDSSYSTEM W A S S E R

Reportage: Gesundheitsförderung IUHPE Weltkonferenz Genf

Reebok Aerobic Convention

 **power coach**®
+ made in switzerland

Eine neue Generation der High-Tech- Vibrationstechnik



power coach®

eine neue Generation der High-Tech-Vibrationstechnik

Jean-Pierre L. Schupp im Gespräch mit Günter Lauterbach, CEO von Power-Coach

JPS: Herr Lauterbach, im Titel verstecken sich immer viele Informationen – wieso gerade neue Generation? Was ist denn anders an Ihrer BMS (Biomechanische Stimulation) - Platte?

GL: Wissen Sie, am besten kommen Sie gleich in meine Fabrik und schauen sich vor Ort unsere Produktion an und können so als Fachmann gleich selbst sehen, worüber wir jetzt reden wollen.

JPS: Bevor wir in die Fabrik gehen noch eine Frage. Es gibt doch so viele Plattenhersteller, die in den vergangenen Jahren versucht haben, eine effektive Marktpräsenz aufzubauen, aber bis heute gibt es keine klare Nummer 2 – was wollen Sie mit POWER-COACH denn anders machen?

GL: Wir wollen keine Nr. 1 oder Nr. 2 sein, sondern ganz einfach eine Maschine bauen, die qualitativ hochwertig ist und bei der Vibrationen nicht in den Boden, sondern, über die Platte nach oben in den Körper gelangen. POWER-COACH ist mit Sportwissenschaftlern und Ärzten nicht nur für die Präventionsbranche Fitnessclub entwickelt worden. Was haben Sie z.B. von einer Maschine, ob sie eine

immer man auf der Platte steht, die gleichen Frequenzen im Körper an. Ausserdem können Personen bis zu einem Körpergewicht von 250 Kg die POWER-COACH-Maschine benutzen!

JPS: Diese Features verteuern natürlich ein Produkt. Was kostet die POWER-COACH Platte?

GL: CHF 20'800.- (ca. Euro 14.200.-) plus landesübliche MwSt. Die POWER-COACH F1 wird ausserdem hier in Interlaken in der Schweiz produziert.



JPS: Sie wagen es also, mit einem hohen Verkaufspreis auf den Markt zu kommen. Was macht denn noch den Unterschied aus, dass sich potenzielle Kundinnen und Kunden für POWER-COACH entscheiden sollen?

GL: Hier mal einige dieser Features: Auf der Platte befinden sich zwei teure Touchscreen, einer oben und einer unten. So kann man bei allen Übungen wie Kniebeugen etc. bequem mit einem Griff eines der Displays erreichen. Ausserdem, um eine Maschine wie die POWER-COACH zu bauen, braucht man einige Komponenten mehr wie üblich, z. B. Laser usw. Ebenfalls können die High- und Low-Intensitäten gut stufenlos (Frequenz von 25-60 Herz) eingestellt werden, wobei über 40 sowieso ein Unfug ist. Bis 60 Herz machen wir eigentlich nur wegen der Konkurrenz, nicht dass man denkt, unsere Maschine kann das nicht. Für medizinische Anwendungen wird die POWER-COACH F1 mit einer Frequenz von 10-60 Herz ausgeliefert (Wichtig für medizinische Anwendungen sind 10- 25 Herz). Ausserdem wurde unsere Maschine unter dem Gesichtspunkt der medizinischen Zulassung konstruiert, d. h. alle Bauteile, die wir verwenden, kosten einfach wesentlich

mehr. Wir könnten auch eine ähnliche Maschine für etwa den halben Preis bauen, aber dann ist es eben keine POWER-COACH mehr und sie würde sich nicht mehr von anderen Maschinen unterscheiden!

JPS: Was mich spontan positiv überrascht hat, ist, dass wenn man mit beiden Beinen auf der POWER-COACH steht und redet, der Kehlkopf nicht vibriert; was heisst, die Amplitude Frequenz kommt nicht bis zum Kopf. Deshalb werden die POWER COACH Benutzer keine Kopfschmerzen während und nach dem Training bekommen. Wie können Sie jetzt diesen Umstand den Interessenten beweisen?

GL: Indem ich Sie mit einer POWER-COACH F1 ein Probetraining machen lasse, dann merken Sie sofort den Unterschied. Oder ich mache den Münzttest. Schauen Sie mal, ich lege hier unterhalb der Platte eine Münze auf und Sie können selbst feststellen, dass sie sich nicht bewegt. POWER-COACH vibriert nicht in den Boden und die Vibrationen merkt man nicht im ganzen Haus, sondern nur in Körper. So werden POWER-COACH



Benutzer auch keine Reklamationen vom Vermieter oder Nachbar bekommen.

JPS: Sie haben mir nun bewiesen, dass POWER-COACH tatsächlich einige Innovationen aufweist. Ich habe auch von Ihnen erfahren, dass Sie vor allem im Nahen Osten enorm erfolgreich sind. Wie sind denn diese Scheiters zu Ihnen nach Interlaken gekommen?

GL: Das waren Geschäftsleute aus Dubai, die hier in der Jungfrau-Region Ferien gemacht haben und in unserem Trainingscenter an der Spinmatte 6 in



Gummifederung oder Luftfederung hat, wenn man seitlich darauf steht, und die ganze Federung einseitig belasten wird? Sie werden niemals die gleiche Vibration haben wie auf den anderen drei Seiten der Plattenoberfläche.

JPS: Was machen Sie denn alles anders?

GL: Wir haben eine lasergesteuerte Air-Federung, die automatisch den optimalen Luftdruck der Air-Federung an das Gewicht des Kunden anpasst sowie die Platte lasergesteuert in die Waagrechte stellt. So kommen überall, wie auch



Unterseen/Interlaken selbst trainiert haben. Die Scheichs, wie Sie sie nennen, waren hell begeistert, hatten sie doch schon verschiedene Platten in ihrem Emirat.

JPS: *Wie möchten Sie in einem bald gesättigten Markt hier im deutschsprachigen Europa erfolgreich durchstarten?*

GL: Im Nahen Osten und im deutschsprachigen Europa sind wir schon gut aufgestellt, wobei wir weiterhin Händler für Deutschland, Österreich und für die Schweiz suchen.

JPS: *Auch ein Hoch-Qualitätsprodukt wie ein Porsche hat mal eine Panne, wie sieht es hier mit dem Support aus?*

GL: Die POWER-COACH F1 ist mit einer effizienten Computer-Steuerung mit eigener Diagnosesoftware ausgestattet – wie bei einem Auto kommen automatisch bei der Start-up Prozedur eventuelle Fehlermeldungen zum Vorschein. Alle Händler und deren Serviceleute müssen geschult sein und in 6 arabischen Ländern sowie im deutschsprachigen Europa steht das Supportnetz, und bitte vergessen Sie nicht, wir beginnen ja erst jetzt mit unserem Verkauf.

Ausserdem haben wir 50 POWER-COACH F1 Maschinen in Fitnessstudios seit November 2008 im Dauertest (durchschnittliche Betriebsdauer 6 Stunden pro Tag) und haben bis zum heutigen Tag noch keinen einzigen Ausfall der Maschinen.

JPS: *Wie möchten Sie Ihr Vertriebsnetz aufbauen und welche Vertriebspartner wünschen Sie sich für das restliche Europa?*

GL: Momentan sind wir immer noch auf der Suche nach weiteren Händlern im deutschsprachigen Europa – wir wussten ja nicht, dass gerade im Nahen Osten die Post so abgeht. Verkauf war ja erst ab 2011 geplant.

JPS: *Herr Lauterbach – ich danke Ihnen für das interessante Gespräch. Ich bin überzeugt, dass viele FT-LeserInnen diese positive Errungenschaften von POWER-COACH bald selber ausprobieren werden.*

Info: www.power-coach.ch



 **power coach**®
made in switzerland



www.power-coach.ch
a new era in fitness training