



# Firma **TOP-GYM**

## na nowym etapie działalności

### – wywiad z właścicielami – Maciejem Wolnym i Wojciechem Śmielakiem oraz Natalią Nolbert, dyrektorem sprzedaży



**„body LIFE”:** Firma przeniosła się do nowej siedziby. Co zyskuje dzięki nowej lokalizacji?

**Maciej Wolny:** – Tak, od 1 stycznia firma TOP-GYM prowadzi działalność w nowej siedzibie w Siechnicach pod Wrocławiem. Nowe miejsce daje wiele nowych możliwości, przede wszystkim jest to 6000 mkw. powierzchni magazynowej oraz 600 mkw. biur. Magazyn umożliwia przechowanie 2,5 tysiąca maszyn, co ma wielki wpływ na płynną obsługę klientów. Realizacja dostaw odbywa się bez zakłóceń, a co więcej, mogliśmy przeorganizować codzienną działalność tak, aby podnieść

komfort obsługi klienta. Dotyczy to także procesu regeneracji maszyn, która w nowej siedzibie nabrała nowego tempa. Ponieważ firma od lat odnotowuje zyski, zapracowaliśmy na to, żeby po 11 latach działalności z wynajmowanego obiektu przenieść się do własnej lokalizacji.

**„body LIFE”:** W 2017 roku TOP-GYM ma na swoim koncie obsługę wielu nowych lokalizacji na fitnessowej mapie.

**Maciej Wolny:** – Tak, we wrześniu zostanie otwarty klub premium w Warszawie w budynku The Tides, przy ulicy Wioślarskiej 8. Jest to nowa inwestycja w samym centrum Warszawy, tuż nad Wisłą, oferująca na ponad 13 tysiącach mkw. powierzchnie biurowe i apartamenty. Klub będzie integralną jego częścią, z ofertą skierowaną do najbardziej wymagających klientów. W Warszawie jak widać jest zapotrzebowanie na takie eks-

klusywne miejsca, a my jesteśmy dumni, że będą w nich urządzenia Life Fitness i Hammer Strength.

**„body LIFE”:** Jakie nowości zaproponowała marka Life Fitness w tym roku?

**Wojciech Śmielak:** Life Fitness jako globalny lider rynku od lat inwestuje w rozwój najnowszych technologii. W tym sezonie zaproponował konsolę Discover SE3, to już trzecia generacja tych konsol do maszyn cardio linii Elevation, tym razem w wersji HD i przekątnej ekranu 21 cali, co niesamowicie intensyfikuje wrażenia treningowe. To pierwsza taka konsola na rynku. Ponadto rodzina GX powiększyła się o maszynę UpperCycle do treningu górnych partii mięśniowych. Proponujemy naszym klientom również popularną linię Integrity w całym nowym udoskonalonej odsłonie.



**„body LIFE”: W Państwa ofercie pojawiły się też nowe marki...**

**Maciej Wolny:** Tak, jest ich kilka. Po pierwsze jest to marka SCIFIT, która oferuje sprzęt dla osób starszych i otyłych. Trening na tych maszynach ma umożliwić ludziom z tej grupy bezpieczną aktywność, bez ryzyka upadku, kontuzji, sprzęt jest łatwy w obsłudze. Część maszyn ma nawet ułatwienia dla osób na wózkach inwalidzkich. Druga marka, która pojawiła się w naszej ofercie, to ICG, której nie trzeba przedstawiać, gdyż rowery z tej firmy są od lat znane w Polsce. To zapowiedź nowych trendów. Polski rynek fitness od lat podąża za rynkiem amerykańskim, lada chwila i u nas będzie widoczny renesans indoor cyclingu. Ci, którzy zainwestują w ten sprzęt, już niebawem zobaczą korzyści. W USA jest boom na butiki cyclingowe – kluby Soul Cycle są tego najlepszym przykładem.

**„body LIFE”: Jakie trendy, obok nadchodzącego boomu indoor cyclingu, przewidujecie Państwo w Polsce?**

**Maciej Wolny:** Drugi trend to HIIT, tutaj z kolei można się posiłkować przykładem klubów Orange Theory, których powstało już kilkaset. Kolejny trend to butiki, w chwili obecnej w Polsce widoczny w postaci rosnącej liczby studiów oferujących trening EMS. Robert Kamiński, znany od lat w branży, otwiera właśnie drugą lokalizację, a... planuje trzecią. W Polsce w chwili obecnej widoczna jest popularność treningu personalnego. Duża grupa trenerów myśli o własnych lokalizacjach, często kupując dobry sprzęt, przykładem może być Jusiel Sport Performance, miejsce, gdzie można spotkać sporo maszyn z linii Hammer Strength.

**„body LIFE”: Jak Pan ocena polski rynek fitness? W jakim kierunku idzie?**

**Maciej Wolny:** Polski rynek fitness można porównać do branży hotelarskiej czy lotniczej, obok marek ze średniej półki pojawiły się odpowiedniki low-costów, w postaci Ryanair czy hoteli

Ibis. Klienci zaczęli dokonywać wyboru, branża fitness ma jeszcze do zaoferowania jedną opcję – wspomniane butiki. To miejsca, które aktywują inną grupę klientów, zwłaszcza dzięki spersonalizowanej obsłudze. Pojawiła się spora rozbieżność cenowa, usługi fitness w chwili obecnej to koszt od 40 do 500 zł miesięcznie. Od dwóch lat widać walkę cenową, w której pojawiły się oferty nawet w cenie 29,99 zł. Ten trend będzie się pogłębiał, widać to po działaniach wielkich sieci, które tworzą swoje coraz tańsze podmarki, np. McFit i High5. Są to działania, które zostaną zweryfikowane przez rynek.

**„body LIFE”: Jak wygląda w tej chwili mid-market w Polsce?**

**Maciej Wolny:** To obecnie największy i najsilniejszy segment. Tutaj mają miejsce fuzje i kupowanie gorzej prosperujących klubów. Kluby z tej półki, które działają więcej niż cztery-pięć lat, muszą w chwili obecnej mocno inwestować, zwłaszcza w sprzęt oraz nowe technologie, żeby przetrwać.

**„body LIFE”: A jak przedstawia się mapa polskiego fitnessu?**

**Wojciech Śmielak:** Cieszy nas, że do dużych miast, gdzie od lat trwa boom na fitness, dołączają również mniejsze i średnie miejscowości. Dobrym przykładem są kluby Behapowiec Gym w Grodzisku Wlkp, a wkrótce także w Nowym Tomyślu, czy Kuźnia Formy w Ślesinie. Podobnych klubów wyposażamy kilkadziesiąt, są to lokalizacje o powierzchni od 400 do 1200 mkw. Obecnie to bardzo rentowne inwestycje.

**„body LIFE”: Bardzo intensywnie działają Państwo na rynku EMS z marką Miha Bodytec...**

**Maciej Wolny:** Miha zaczęła współpracę z Gluecker Kolleg, uznaną i cenioną międzynarodową instytucją szkoleniową, z wieloletnim doświadczeniem na rynku sportowym. Współpraca ta ma zaowocować działaniami edukacyjnymi. Zorganizujemy certyfikowane

szkolenia we Wrocławiu, dzięki którym będzie można uzyskać międzynarodową licencję trenera EMS. Pierwsze szkolenie już 25-26 listopada 2017. Więcej na ten temat będzie można się dowiedzieć odwiedzając stoisko Miha Bodytec podczas targów FIWE w Warszawie.

**„body LIFE”: Firma dysponuje urządzeniami do wszystkich rodzajów treningu spotykanych w polskich klubach...**

**Natalia Nolbert:** Oprócz wymienionych nowości mamy drewniane urządzenia do pilatesa, a od niedawna także metalowe maszyny Xtension Fitness do treningu mobilności i funkcjonalnego. Są to maszyny, które nadają się do klubów butikowych, dla średniego i wyższego segmentu. Oprócz tego oferujemy jeszcze marki Woodway i Ziva. W gruncie rzeczy brakuje nam jeszcze tylko urządzeń do pomiaru ciała, ale tu cały czas prowadzimy negocjacje.

**„body LIFE”: Czego życzy Państwo klubom fitness w Polsce?**

**Wojciech Śmielak:** Warto walczyć jakością, tym można wygrać. Do rozmów zapraszamy na Kongresie body LIFE i na targach FIWE na naszym stoisku nr. 32 w hali 3.

Wywiad przeprowadziła Agnieszka Bonecka

