

Freiburger Paar eröffnete Trainings-Boutique

Fitness to go

Fitness- und Sportstudios gibt's wie Sand am Meer, was ist das Besondere an Ihrer Trainings-Boutique?

Kolodin: Wir bieten ein sehr effizientes und maßgeschneidertes Personaltraining im edlen Ambiente einer renovierten Jugendstilvilla. Die elektrische Muskelstimulation (EMS) schont die Gelenke und ist sehr effektiv. Schon eine Viertelstunde wöchentlich genügt. Trainiert wird meistens im Einzel-, maximal im Zweiertraining.

Wie genau läuft so ein EMS-Training ab?

Lin: Viele Teilnehmer kommen beispielsweise in der Mittagspause. Sie erhalten von uns ihre Fitnesskleidung und Duschsachen. Bei der Elektrostimulation, die aus dem Profisport und der Physiotherapie stammt, werden bioelektrische Impulse über eine Weste an die Muskulatur weitergegeben. So spart man gegenüber einem herkömmlichen Training drei bis fünf Stunden pro Woche und stärkt zudem die Tiefen- und Stützmuskulatur im Rücken. Wir kombinieren die EMS mit individuell ausgesuchten Übungen.

Wer kommt zu Ihnen ins Training?

Lin: Diskretion wird bei uns großgeschrieben – zu uns kommen viele Menschen in Führungspositionen, auch viele Selbstständige, die wenig Zeit haben, teilweise kommt auch Lokalprominenz. Außerdem entwickeln wir für Unternehmen Konzepte.

Sie waren Konzertpianist, ihre Partnerin Josie Lin ist klassische Schlagzeugerin – wie kamen Sie darauf, „Ars Athletic“ zu gründen und wie haben Sie das Projekt finanziell gestemmt?

Kolodin: Nach einem Bandscheibenvorfall vor zehn Jahren habe ich über meine Lebensgefährtin, die bereits Trainerin war, die elektrische Muskelstimulation kennengelernt und war von der spürbaren Wirksamkeit so überzeugt, dass ich selbst die Trainerausbildung wollte. 2014 haben wir dann mit unserem Effizienzkonzept gegründet. Gestemmt haben wir das Projekt mit privatem Einsatz und einem staatlich geförderten Darlehen der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg.

Wie groß ist Ihr Team und wie haben Sie sich die Aufgaben aufgeteilt?

Kolodin: Meine Partnerin ist Gesellschafterin und ich bin Geschäftsführer. Bisher beschäftigen wir einen freiberuflichen Sportwissenschaftler. Ab Sommer 2016 werden wir zwei weitere sportwissenschaftliche Freiberufler hinzunehmen.

Wie läuft's bislang?

Lin: Sehr gut. Unsere Kunden kommen auf Empfehlung – der Service, nicht das Marketing, ist uns wichtig. **Interview: ew**

