



„ES IST WICHTIG, SEHR **SPITZ**  
MIT DEM ANGEBOT ZU SEIN.“

**Valerie Bönström, Geschäftsführerin Pixformance Sports GmbH und Gründerin von Mrs.Sporty**

Valerie Bönström ist die Gründerin von Mrs.Sporty, einer der erfolgreichsten europäischen Fitnessketten mit inzwischen über 550 Studios. Um ihr Mrs.Sporty-Konzept zu perfektionieren, machte sie sich auf die Suche nach einer Möglichkeit, die Mitglieder noch besser und nachhaltiger zu motivieren und die Betreuung der Mitglieder durch die Trainer zu vereinfachen. In Pixformance sah Valerie Bönström, die sowohl Wirtschaft als auch Informatik studiert hat, die Lösung und beschloss daher 2016 Mrs.Sporty-Studios mit Pixformance Stationen auszustatten. Seit dem Gründungsjahr 2013 eröffnete Pixformance neben der Niederlassung in Berlin auch weitere Niederlassungen in Japan, in den USA und den Niederlanden. Inzwischen wurde die 2.000ste Station ausgeliefert.

**fMi: Woher kam der Impuls, es mit dem eigenen Konzept „Mrs.Sporty“ zu versuchen?**

**Valerie Bönström:** Mein damaliger Mann hatte die Idee und ich habe ihm ganz am Anfang nur geholfen. Aber seine Vision hat mich von Anfang an begeistert. Das Gefühl, Frauen ein neues Leben durch den Sport zu geben, war für mich Motivation genug, um meine Promotion aufzugeben und gemeinsam mit ihm Mrs.Sporty aufzubauen.

**fMi: Waren die Beweggründe, Pixformance zu entwickeln, ähnlich?**

**Valerie Bönström:** Nein, das war ganz anders. 2009 habe ich die Rolle als CEO bei Mrs.Sporty übernommen und mich noch intensiver mit der Zukunft des Konzeptes auseinandergesetzt. Dabei wurde mir klar, dass die Frauen ein individualisiertes Training brauchen, weil sich die Bedürfnisse stärker ändern. So kam ich auf das funktionelle Training, welches alle Vorteile bietet. Doch um ein gutes funktionelles Training anzubieten, muss man eine gute Anleitung haben. Qualitatives Feedback und individuelle Trainingspläne bietet nur ein Personal Trainer, den sich viele Frauen einfach nicht leisten können. So kam die Idee zum digitalen Personal Trainer.

**fMi: Gab es Vorbilder, ähnliche Konzepte, auch aus anderen Ländern, an denen Sie sich orientiert haben? Falls ja, welche Veränderungen mussten Sie damals bei Mrs.Sporty und heute bei Pixformance für den deutschen Markt berücksichtigen?**

**Valerie Bönström:** Ja, für Mrs.Sporty gab es diese. Pixformance ist dagegen weltweit das erste Produkt seiner Art gewesen und darauf sind wir auch sehr stolz!

Adaptieren muss man meiner Meinung nach immer. Ich glaube, die Bedürfnisse sind überall gleich, aber es gibt kulturelle Unterschiede, was Trainingserfahrung, Gesundheitszustand, Service-Erwartungen etc. angeht. Ich denke, die sind fein, aber gerade die feinen Nuancen machen eine Marke erfolgreich. Deswegen: Ja, ich denke, es ist wichtig, diese zu verstehen und zu berücksichtigen.

**fMi: Wo sehen Sie die entscheidenden Unterschiede zwischen den Fitnessmärkten in anderen europäischen Ländern, aber auch in den USA, im Vergleich zu Deutschland?**

**Valerie Bönström:** Ich denke, dass der Fitnessmarkt in den europäischen Ländern strukturell ähnlich ist. Aber es sind große Unterschiede in den Bereichen Preis, Angebot und Inhalte spürbar, z. B. im Bereich des Personal Trainings, mit dem ich mich gerade sehr stark beschäftige. In den USA sehe ich schon größere strukturelle Unterschiede zu Europa. Der große Trend der Boutique-Fitnessketten z. B., den wir hier sicherlich mit Mrs.Sporty begonnen haben, hat sich noch nicht durchgesetzt, auch wenn viele daran arbeiten.

**fMi: Wo sehen Sie die größten Stolperfallen für den Versuch, bewährte oder auch neue Konzepte im deutschen Fitnessmarkt zu platzieren?**

**Valerie Bönström:** Ich glaube, der Wettbewerb auf dem Fitnessmarkt ist in den letzten zehn Jahren viel stärker geworden. Daher glaube ich, ist es wichtig, sehr spitz mit dem Angebot zu sein. Was nicht mehr funktioniert, ist eine Fläche mit ein paar Geräten anzubieten und dann anzunehmen, der Kunde macht das schon.

**fMi: Wie groß ist Ihrer Einschätzung nach der Faktor „Unternehmer-Persönlichkeit“ bei vergleichbaren Erfolgsgeschichten?**

**Valerie Bönström:** Das Team macht jede Firma aus. Der Unternehmer ist nur ein Teil des Teams, natürlich ein wichtiger. Aber den Erfolg macht das Team.

**fMi: Welche Trends beobachten Sie aktuell genau – zum einen als Unternehmerin auf dem deutschen Fitnessmarkt, zum anderen was den Trainingsbereich betrifft?**

**Valerie Bönström:** Es gibt so viele Angebote, sowohl digital als auch real. Das macht es schwieriger für den Kunden zu wählen und auch zu verstehen, was für ihn passt. Daher ist der wichtigste Trend der, der durch die Kunden vorangetrieben wird – nämlich Personalisierung. Darum werden wir als Unternehmer und auch Produktanbieter nicht herkommen. Wie das passiert, wird jeder auf seine Art lösen. ▶