

DAS SPEED-



*Moderne Studios, hochwertig ausgestattet:
Eugen Leibman (links) mit dem frisch gekür-
ten Brightway-Vertriebsleiter Frank Lieber*

GET FIT wächst rasant – allein in diesem Jahr wurden acht neue Standorte eröffnet. Im Gespräch erklärt Geschäftsführer und Gründer Eugen Leibman seine Vision – zu der auch die Gerätemarke Brightway samt neuem Vertriebsleiter Frank Lieber gehört

Interview: Ben Arnold

body LIFE: Eugen, du bist Physiotherapeut – wie kam es zum Schritt Richtung personalloses Fitnessstudio?

Eugen Leibman: Ich habe 2012 ein Gesundheitszentrum aufgebaut, aber gemerkt, dass viele Menschen den Wert nicht bezahlen wollten. Also suchte ich nach einer Lösung, mit weniger Personal mehr Leute zu erreichen. 2016 habe ich das erste GET FIT eröffnet – heute sind es schon 32, weitere sieben kommen 2025 noch dazu.

Was macht dein Franchise-Modell so attraktiv?

Wir haben es geschafft, ein Konzept zu entwickeln, das auf allen Ebenen funktioniert: schlanke Investition, digitale Prozesse, lange Öffnungszeiten und eine klare Positionierung. Testergebnisse haben gezeigt, dass wir in allen Kategorien vorne liegen – ein starkes Signal für Franchise-Interessenten.

Ihr bietet verschiedene Studiogrößen an – was steckt dahinter?

PRINZIP

1. PLATZ
Testsieger
Trainerlose
Fitness-Studios
Service und Angebot
TEST Juni 2025
5 Anbieter

Testsieg: GET FIT wurde in diesem Jahr vom Deutschen Institut für Service-Qualität ausgezeichnet

Wir wollen für jede Ausgangslage das passende Modell haben. Ob 200 Quadratmeter Smart Gym, 300 Quadratmeter Boutique oder große Flächen wie unser 1600-Quadratmeter-Flagship in Gelnhausen: Das Konzept funktioniert überall.

Mit Brightway habt ihr auch eine eigene Gerätemarke im Portfolio. Warum dieser Schritt?

Geschwindigkeit und Unabhängigkeit. Wir wollten nicht länger von Lieferanten abhängig sein. Mit Brightway sichern wir uns Top-Qualität zu fairen Preisen und können schneller liefern als viele Wettbewerber.

Frank, du warst neun Jahre bei DHZ, jetzt leitest du den Vertrieb von Brightway. Was reizt dich an der Aufgabe?

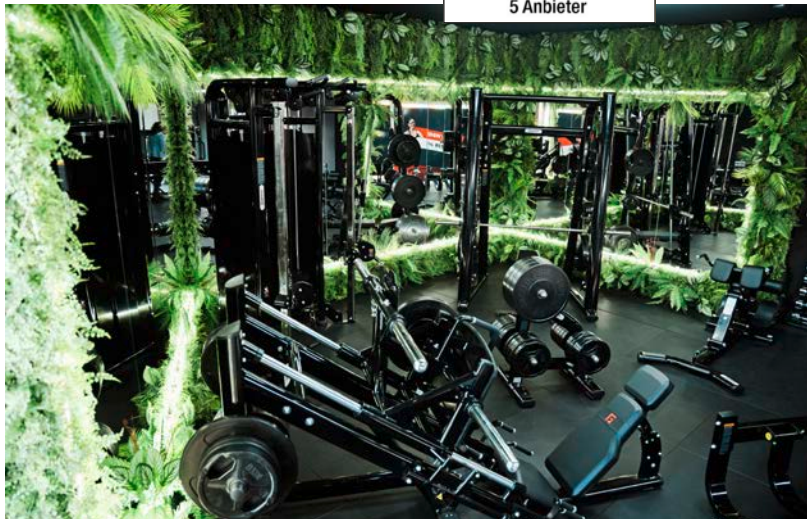
Frank Lieber: Ich habe erlebt, wie man eine junge Marke großmacht. Genau das sehe ich hier wieder: Qualität, schnelle Prozesse, Transparenz. Und ein Team, das mit Leidenschaft arbeitet – das überzeugt mich.

Eugen, du hast auch ein Buch über Smart Gyms veröffentlicht. Was war deine Motivation?

Eugen Leibman: Mein Wissen weiterzugeben. Das Buch ist ein Leitfaden, wie man erfolgreich ein Smart Gym betreibt – von Marketing über Digitalisierung bis hin zu typischen Stolperfallen. Selbst Quereinsteiger können damit starten.

Wohin geht die Reise mit GET FIT?

Kurzfristig ist das Ziel „Road to 50“. Aber wichtiger ist mir, die Fitnessbranche zu modernisieren – mit einem Konzept, das den Betreibern Arbeit abnimmt und den Mitgliedern 24/7 Zugang zu fairem Training ermöglicht.



Die GET FIT-Grundsätze:

- **Geschwindigkeit** – rapide Expansion, kurze Entscheidungswege, schnelle Lieferzeiten
- **Unabhängigkeit** – eigenes Franchisesystem, eigene Gerätemarke Brightway, alles aus einer Hand
- **Transparenz & Vertrauen** – klare Kommunikation, nachvollziehbare Prozesse, partnerschaftlicher Umgang mit Franchisenehmern und Kunden



Der 320 Seiten dicke Leitfaden von Eugen Leibman kann kostenlos bestellt werden auf www.getfit-franchise.de



Die firmeneigenen Kraft- und Cardiogerätelinien werden ergänzt um EGYM-Maschinen samt Fitness Hub



Wir haben uns mit Eugen Leibman (Mitte) und Frank Lieber (rechts) im Flagship-Studio im hessischen Gelnhausen ausgetauscht