



Interview mit Garry van de Beek

Vom Autohaus zur Premium-Anlage

In der Gemeinde Vechelde im Landkreis Peine in Niedersachsen befindet sich die Fitness-Anlage VAN DE BEEK. Nach intensiver Planung und mehreren Monaten Bauzeit eröffnete im vergangenen Jahr ein Fitness-, Gesundheits- und Wellnesszentrum modernster Art in den ehemaligen Räumlichkeiten eines Autohauses. Für die Eigentümer Karla und Garry van de Beek standen von Anfang an die qualifizierte Betreuung und ein optimales Angebot für die Mitglieder im Vordergrund. fitness MANAGEMENT International sprach mit Garry van de Beek über den Umbau – insbesondere über die Gestaltung des Wellnessbereichs.

fMi: Wie entstand die Idee, ein Autohaus in ein Studio umzubauen?

Garry van de Beek: Wir wollten ursprünglich auf dem benachbarten Grundstück neu bauen. Während der Planungsphase ist das Autohaus aber in Konkurs gegangen und wir haben es gekauft – ca. 9.500 qm, davon 2.000 qm umbauter Raum und ca. 7.000 qm gepflasterte Parkplätze.

Welche Besonderheiten gab es beim Umbau?

Es stellte sich heraus, dass die Einteilung der Grundflächen für unser Konzept Fitness, Gesundheit und Wellness ideal war. Wir haben drei Kursräume in verschiedenen Größen, verschiedener Gestaltung und Nutzung. So haben wir einen Kursraum mit 150 qm mit Bühne für Kurse sowie Live Events.

Außerdem gibt es einen Kursraum mit 80 qm und einen weiteren mit 50 qm. In allen drei Räumen werden auch Seminare und Vorträge durchgeführt.

Worauf haben Sie bei der Gestaltung des Studios besonderen Wert gelegt?

Bei der Gestaltung haben wir ganz großen Wert auf harmonische Farben und Formen gelegt, sodass unsere Kunden und Patienten sich genauso wohlfühlen wie wir selbst. Bei uns gilt schon über 20 Jahre das Motto „Glück kann man trainieren“ und das müssen die Menschen fühlen.

Wodurch zeichnet sich Ihr Wellness-Bereich aus?

Das Gestaltungsthema ist holländischer Marktplatz mit verschiedenen Fassaden und Giebeln. Wir haben angefangen mit Saunen, Relaxpool, Schlafraum sowie Kaminzimmer. Wir bieten regelmäßige Sauna-Events an, die sich natürlich alle auf Holland beziehen. Im Außenbereich entsteht eine holländische Dünen- bzw. Strandlandschaft mit Strandbar und Bistro.

Warum haben Sie sich als Ausstatter für den Saunabauer TEKA entschieden?

Als wir im letzten Jahr auf der FIBO in Essen die TEKA-Sauna gesehen hatten, wussten wir, das ist das Richtige für uns. Die Qualität sowie die nette und kompetente Beratung waren ausschlaggebend. Die nächsten Saunaiden für draußen sind schon in der groben Planung.

Wie definieren Sie Qualität im Fitness-Studio und im Speziellen im Wellnessbereich?

Bei uns steht der Kunde als Mensch mit Emotionen im Vordergrund. Soll heißen, wir als Fitness-Coach, Physiotherapeut, Ernährungsberater und Groupinstructor müssen die Qualität bieten, die unsere Kunden brauchen, um Ihre Ziele zu erreichen – und zwar mit Emotionen. Selbstverständlich bieten wir auch die neueste Generation an Fitnessgeräten. Da ist die Qualität wichtig, aber das erkennt der Kunde nicht unbedingt. Doch speziell im Wellnessbereich kann Qualität – neben erstklassiger Ausstattung und stündlichen Aufgüssen – auch bedeuten, dass man Endorphine freigesetzt hat, wenn man bei uns das Haus verlässt!

Wie ist Ihr spezielles Marketingkonzept?

Unser Konzept heißt „Für alle, die mehr wollen“. Diese Idee wurde von einem Unternehmen umgesetzt, das uns seit 2006 sehr erfolgreich betreut. Für den neuen Club entstand ein komplett neues Corporate Design, das den Ansprüchen an eine Premium-Anlage gerecht wird. Der Slogan „Für alle, die mehr wollen“ spiegelt die Philosophie des Teams rund um Karla und Garry van de Beek wieder. Jeder Gast darf im VAN DE BEEK das Beste erwarten. Gerade Gäste mit hohen Ansprüchen an unsere Dienstleistung und ihre eigene Lebensqualität sind uns herzlich willkommen.

www.vandebeek.de
Quelle Fotos: TEKA Sauna