



Stefan Käser, 1991
Aarau Rohr, AG

Neue Kantonsschule Aarau

Marco Zerbst

Würdigung durch den Experten

Jonas Buck

In seiner Arbeit belegt Stefan Käser eindeutig, dass in der Fitnessbranche in der Region Aarau für den Bereich Muskel- und Kraftaufbau Marktversagen vorliegt. Anhand eines ausführlichen Fragebogens, einer sehr detaillierten Nutzwertanalyse und eines Experteninterviews wurden die einzelnen Studios in der Region sehr ausführlich betrachtet und bewertet. Der Autor beweist damit, dass sich seine anfänglich persönliche Vermutung mit diversen Quellen und Analysemethoden belegen lässt.

Prädikat: Gut

Gibt es ein Marktversagen in der Fitnessbranche im Teilmarkt für Muskel- und Kraftaufbau?

Fragestellung

Anhand der aktuellen Forschungslage ist belegt, dass in einem auf Muskel- und Kraftaufbau ausgerichteten Krafttraining ein Mehrsatz-Training an freien Gewichten einem Einsatz-Training an Krafttrainingsmaschinen überlegen ist. Einem uninformierten Marktteilnehmer ist diese Tatsache allerdings nicht bekannt. Die vorliegende Arbeit untersucht, ob diese Informationsasymmetrie zwischen den Fitnessstudios und den Kunden aufgrund opportunistischen Verhaltens der Studiobetreiber zu einem Marktversagen in der Fitnessbranche im Teilmarkt für Muskel- und Kraftaufbau führt.

Methoden

In der Region Aarau wurde in acht Fitnessstudios ein Probetraining absolviert. Im Einführungsgespräch wurde die momentane körperliche Fitness als sehr gut bezeichnet, ein fortgeschrittener Trainingsstand angegeben und es wurden keine körperlichen Einschränkungen genannt. Als Trainingsziel wurde der maximale Muskel- und Kraftaufbau angeführt. Damit waren alle Voraussetzungen zur Anwendung der gemäss wissenschaftlichen Erkenntnissen wirksamsten Trainingsprinzipien erfüllt. In den Probetrainings wurden die in einem standardisierten Kriterienkatalog festgehaltenen Bewertungskriterien eruiert und anschliessend in einer Nutzwertanalyse ausgewertet.

Zusätzlich wurden stichprobenartig 60 Trainierende mit einem kurzen Fragebogen zu ihren Zielen und ihrer Zufriedenheit befragt, um die Bedeutung des Muskel- und Kraftaufbaus für die Trainierenden zu beleuchten. Darüber hinaus wurde mit Gregor Stoffels – einem Physiotherapeuten und ehemaligem langjährigem Fitnessinstructor – ein Interview geführt.

Ergebnisse

In sieben Fitnesscentern werden suboptimale Trainingsmethoden propagiert. Ein Fitnessstudio wurde wegen Nichterfüllung der Muss-Kriterien (keine Betreuung) nicht in die Bewertung integriert. Grosse Geräteparks und marginalisierte Freihantelbereiche prägen das Bild der getesteten Fitnessstudios. Dies spiegelt sich in der Konzeption der Trainingspläne wider, deren Basis immer Übungen an Krafttrainingsmaschinen bilden. Das Einsatz-Training kommt nicht flächendeckend zur Anwendung und wird dem Kunden nur in zwei Fitnesscentern empfohlen. Zudem sind in vier Fitnesscentern erhebliche Mängel in der Betreuung der Trainierenden zu verzeichnen.

Vier Fitnesscenter schneiden bei der Bewertung mithilfe der Nutzwertanalyse im genügenden Bereich ab, keines verdient jedoch das Prädikat «gut» oder «sehr gut».

Die Befragung ergibt, dass für 73 Prozent der Männer und 48 Prozent der Frauen der Muskel- und Kraftaufbau das Hauptziel des Trainings darstellt. Gregor Stoffels charakterisiert ein ideales Fitnessstudio durch das Vorhandensein von genügend freien Gewichten und einer individuell auf jeden Kunden zugeschnittenen Betreuung und bestätigt, dass ein solches Studio in der Region Aarau nicht existiert.

Diskussion

Da die Kunden aufgrund der asymmetrischen Informationsverteilung die Qualität des angebotenen Trainings kaum beurteilen können, verringert sich im Vergleich zum Markt mit symmetrischer Information ihre maximale Zahlungsbereitschaft (Erwartungswert). Dies führt dazu, dass die guten Fitnesscenter ihre Leistungen nicht mehr Gewinn bringend anbieten können, da ihr Mindestverkaufspreis über dem Erwartungswert der Nachfrager liegt. Als Folge verschwinden die guten Fitnesscenter, weil sie durch den enormen Kostendruck gezwungen sind, ihr Angebot auf Kosten sparende Trainingsprinzipien umzustellen. Diesen Prozess bezeichnet man als adverse Selektion.

Die Qualität der Fitnessstudios spiegelt sich nicht in den jeweiligen Preisen wider. Die Ausgangsfrage kann bejaht werden: Es liegt ein Marktversagen vor, weil es zu einer Fehlallokation aufgrund einer falschen Preisbildung am Markt kommt.

Schlussfolgerungen

Viele Trainierende trainieren in ihrem Fitnesscenter nicht unter optimalen Rahmenbedingungen, weil die Fitnessstudios ihre betriebswirtschaftlichen Interessen über den Trainingserfolg der Kunden stellen. Allerdings muss man berücksichtigen, dass die Studios aufgrund der sich aus der Informationsasymmetrie ergebenden Marktsituation dazu gezwungen sind. Nötig wären umfassende Aufklärungskampagnen, deren Planung und allfällige Umsetzung Inhalt einer weiterführenden Arbeit sein könnten.