



De nieuwe directie van Greinwalder & Partner.

Hubert Greinwalder verkoopt zijn aandelen

Greinwalder en Partner wordt in 2015 meerderjarig. En de naamgever van het in de gehele Europese fitnesssector zeer succesvolle adviesbureau verlaat het schip – en regelt de bedrijfsovername.

Tekst **Max Barth**

Sinds 1 januari is het officieel: Hubert Greinwalder heeft zijn aandelen in het adviesbureau Greinwalder & Partner verkocht. De verkoop is een klassieke 'management buy-out': de nieuwe vennoten zijn acht leidinggevenden die al jaren in dienst zijn (zie hiernaast) en hun sporen in het bedrijf al verdiend hebben. Zijn zakenpartner en vriend Oliver Sekula behoudt zoals voorheen zijn aandelen in de zaak. Met

zijn rol als directeur wordt op die manier een krachtige continuïteit gewaarborgd. Voor de klanten van het adviesbureau verandert er dus nauwelijks iets. Als tweede directeur wordt Thomas Nemmaier aangesteld, tot nu één van de verantwoordelijken voor het centrale adviesbureau.

body LIFE sprak met Hubert Greinwalder over zijn beweegredenen om zijn aandelen in Greinwalder & Partner te verkopen.

Je verlaat de fitnessbranche en je onderneming helemaal. Doet dat geen pijn?

"Ik werk nu al sinds 1990 in de sector en met veel mensen heb ik een heel goede band opgebouwd. Natuurlijk word ik daar soms wat verdrietig over. Van de andere kant merk ik duidelijk dat er een hoofdstuk in mijn leven wordt afgesloten en er een nieuwe fase in mijn leven begint."

We stellen u de nieuwe directie voor**Het nieuwe spitsenduo – Oliver Sekula en Thomas Nemmaier:**

Oliver Sekula – als 'oprichtings-vennoot' – en Thomas Nemmaier vormen in de toekomst samen de directie. Samen staan ze voor de visies en doelen van het gehele internationale team: "Julie succes is onze motivatie! Ons gehele team is uitermate gemotiveerd om deze uitdaging aan te gaan. We zullen elke dag ons uiterste best doen, voor het succes van onze klanten en hun leden. Daarvoor zijn buitengewone prestaties nodig! Want we willen duidelijk beter zijn dan de concurrentie. En daarmee uw vertrouwen in Greinwalder & Partner bekrachtigen."

**Michael Heining, Creative Director:**

"Goede reclame is de sleutel voor succes. Daarom zorg ik er met mijn team voor, dat onze klanten de meest creatieve campagnes en meest effectieve reclameconcepten in de fitnesssector krijgen."

**Ariane Egli, Manager Unit Zwitserland:**

"Kwaliteit wordt bij Greinwalder & Partner altijd al met hoofdletters geschreven. Ik maak me er sterk voor dat onze klanten merken dat ze van de bekende Zwitserse kwaliteit kunnen profiteren."

**Henning Vetter, Projectmanager Fysio Marketing:**

"Mijn persoonlijke eis is dat we op maat gesneden marketingoplossingen voor fitness en fysiotherapie bieden, waarmee onze klanten nummer 1 kunnen worden."

**Jörg Schmidt, Projectmanager Finyo international:**

"Met de Finyo stofwisselingskuur hebben we één van de meest succesvolle figuurcorrectieconcepten in Europa ontwikkeld. Ik breng daarbij mijn jarenlange praktijkervaring als clubeigenaar en adviseur bij Greinwalder & Partner mee, zodat onze klanten maximaal succesvol kunnen zijn."

**Erika Sekula, Manager Internet & Webshop:**

"De fitnesssector slaapt nooit. Clubeigenaren kennen vaak geen kantooruren en weekend. Daarom sta ik met onze online-service 24 uur en 365 dagen per jaar klaar voor onze klanten."

**Harry Stoimenos, Manager Advies internationaal:**

"Onze klanten moeten dankzij onze jarenlange ervaring en onze know-how de concurrentie altijd een stap voor zijn. Daarvoor zet ik me elke dag in."

**Uwe Schoch, Manager Advies internationaal & S.M.I.L.E. Seminar Service:**

"Ik maak me er sterk voor dat onze klanten dankzij onze intensieve adviezen en trainingen niet alleen meer weten, maar ook meer kunnen en meer doen."

**Nicole Greinwalder, Manager Administratie & Financiën:**

"Ik zorg graag en vertrouwd voor de administratieve details, zodat onze klanten zich samen met hun adviseurs op de belangrijker zaken kunnen concentreren."



"Succes is voor 98 procent niet te danken aan toeval", aldus Hubert Greinwalder.

Je plant eigenlijk al lang je reis, je leven op een zeilboot. Waren die dromen en visies altijd al eerder privé dan zakelijk van aard?

"Privé- en zakelijke doelen moeten zich in de eerste plaats aanvullen! Of laat ik het anders zeggen: het doel was het zakelijke succes. Het resultaat daarvan is nu dat ik binnenkort mijn droom kan waarmaken."

Je hebt veel fitnessondernemers en hun problemen leren kennen. Waaraan moeten zij volgens jou – puur menselijk gezien – het hardst aan werken?

"Succes is voor 98 procent niet te danken aan toeval, maar aan de logische gevolgen van het denken en handelen van de ondernemer. Ik heb vaak meegemaakt dat ondernemers geen duidelijke, schriftelijk en emotioneel geformuleerde en gecommuniceerde visie hebben. Specifiek, motiverend, ambitieus, realistisch en voor de langere termijn. Een doel dat zo krachtig is, dat je er als ondernemer door roeien en ruiten voor gaat!"

Dat doel moet centraal staan, niet de dagelijkse beslommeringen van de onderneming en de routinezaken."

Je werkt om te leven. Wat wil je degenen toeroepen voor wie het andersom is?

"Nou, dat klopt niet helemaal. Ik heb in de afgelopen 23 jaar van mijn ondernemerschap veel en hard gewerkt. Voor mij waren echter vakanties en de daarmee verbonden reizen altijd heel belangrijk – ik heb me dus elke jaar tien weken vakantie opgelegd. Daar heb ik nooit spijt van gehad, want het heeft mijn droom gevoerd die ik binnenkort kan leven. Maar iedereen moet dat voor zichzelf beslissen. Mijn grootste waarden zijn zekerheid, vrijheid en een leven lang leren. Door de verkoop worden in één keer mijn belangrijkste waarden gerealiseerd. En dat maakt me – zo simpel als dat klinkt – gelukkig."

body LIFE wenst Hubert Greinwalder voor de toekomst alle goeds!