



**MULTIPOWER
KUNDENBEFRAGUNG
AUGUST 2021**

DAS SIND DIE RESULTATE UNSERER UMFRAGE ZU DEN AKTUELLEN UND ZUKÜNFTIGEN ENTWICKLUNGEN IN DER FITNESSBRANCHE

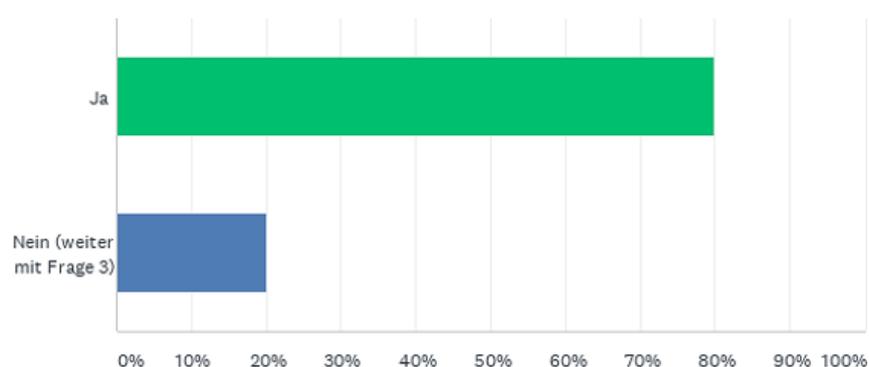
Kurz über die Umfrage: Die Multipower Umfrage wurde im Juli 2021 elektronisch durchgeführt. Zahlreiche Betriebe aus der Sportbranche haben sich deutschlandweit online beteiligt. Sowohl Fitnessstudios als auch Sportclubs, Nutrition-Shops, Ernährungsberater, Personal Trainer und Sportvereine beantworteten unsere Fragen und ermöglichten uns somit, den Einblick in die aktuelle Situation auf dem Markt für Fitness Service und Freizeitsport in Deutschland.

Nachfolgend präsentieren wir die zusammengefassten Resultate und wie angekündigt, die wichtigsten Erkenntnisse, die wir gerne mit Ihnen teilen.

Die Pandemie zwang 80% der Betreiber ihr bestehendes Angebot zu ändern

Die Mehrheit der Befragten, ganze 80%, gaben an, dass sie für die Wiedereröffnung Ihrer Betriebe - nach den beiden Lockdowns - ihr bestehendes Sportangebot geändert bzw. erweitert haben. Davon haben 76% Online-Kurse im Livestream angeboten, 65% führten Ernährungsberatung als Service für ihre Kunden ein und 44% haben Beratungen zum Thema Home-Training angeboten.

Diese neuen Angebote werden nun dauerhaft angeboten und sind damit zu einem festen Bestandteil des Sportangebots in den Betrieben geworden.



Antworten auf der Frage:

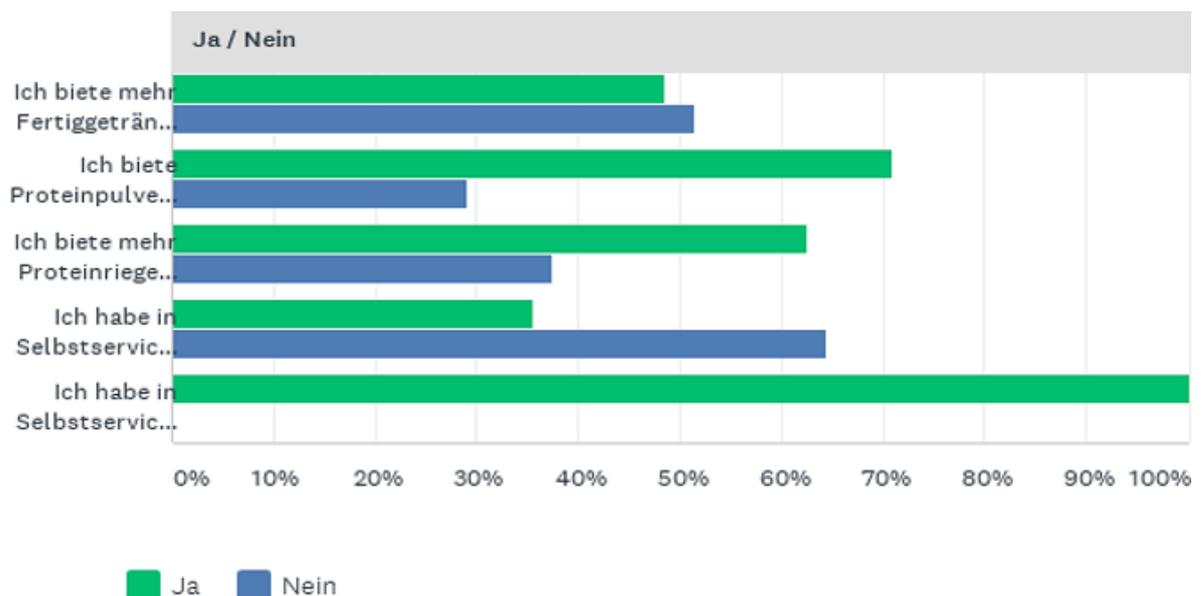
"Haben Sie nach den beiden Lockdowns Ihr Sportangebot angepasst oder geändert?"

Kontaktlose Gastronomie

Der Wunsch die richtige Sportnahrung anzubieten, insbesondere mit Hinblick auf die strengen Hygienevorschriften, führte dazu, dass die Fitnessstudio-Betreiber ihr Angebot an Sportnahrung angepasst haben.

Aufgrund dessen, bieten aktuell fast 71% mehr Proteinpulver zum Selbstmischen an, gefolgt von 62,5% die mehr Proteinriegel im Angebot haben. Damit kann der direkte Kontakt zu den Kunden vermieden werden und Sportnahrung, die schnell und unproblematisch verzehrt werden kann, ist gefragter denn je.

Die „Kontaktlose Gastronomie“ ist bei insg. mehr als 40% der Befragten ein wichtiges Thema. Sie geben an, in Selbstbedienung investiert zu haben, z. B. im Kauf von Snackautomaten. Auch Fertiggetränke sind bei der Hälfte der Befragten zu einem der wichtigsten Produkte im eigenen Verkaufsangebot geworden und somit die perfekte Ergänzung zu Proteinpulvern und Riegeln.



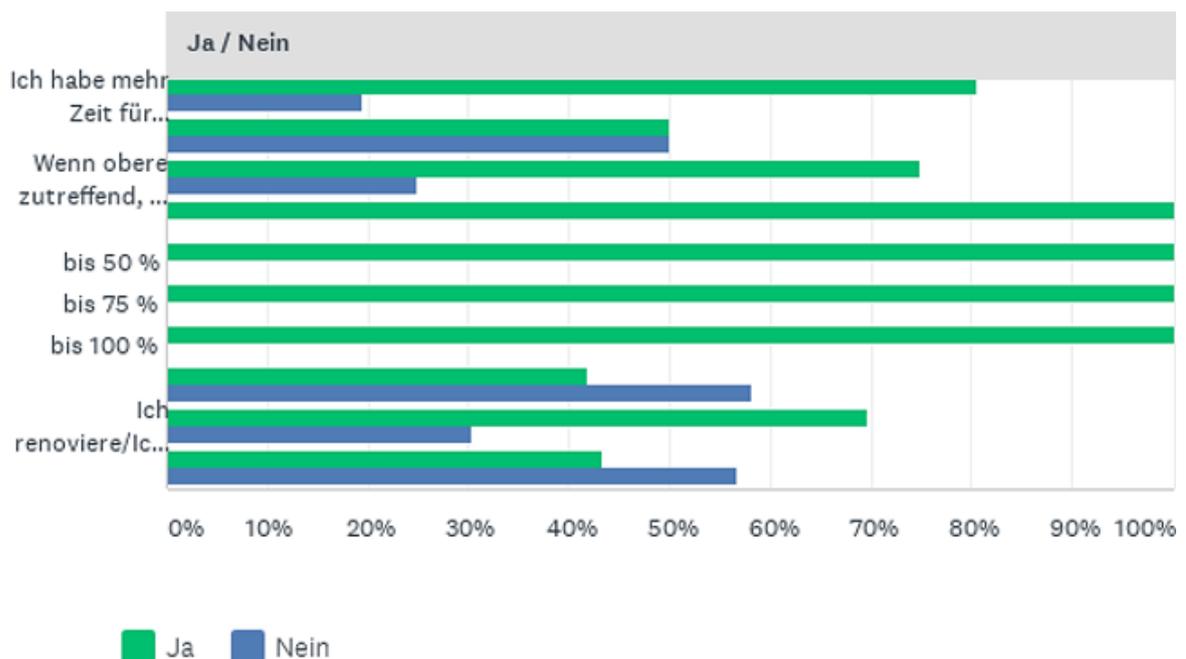
Antworten auf der Frage: "Welche Sportnahrung bieten Sie nach den beiden Lockdowns an?"

Mehr Zeit für die eigenen Kunden und Beratung zum Wiedereinstieg nach dem Lockdown

Auf der Frage „Wie haben Sie Ihr Fitnessstudio für die Wiedereröffnung vorbereitet?“ gaben mehr als die Hälfte der Befragten an, mehr Zeit für die ausführliche Beratung hinsichtlich des Wiedereinstiegs nach den beiden Lockdowns eingeplant zu haben.

Laut der aktuellen Schätzungen werden bis zu 25% der Kunden erneut eine Beratung in Anspruch nehmen, um den optimalen Wiedereinstieg in die regelmäßigen Trainings zu finden.

Etwas über 20 % der Befragten sagen, dass sie keine Veränderungen nach der Pandemie erwarten.



Antworten auf der Frage:

"Wie haben Sie Ihr Fitnessstudio für die Wiedereröffnung vorbereitet?"

Renovierungsarbeiten und Investitionen in Digitalen Services

Mit 70% ist die Mehrheit der befragten Inhaber von Fitnessstudios und Sportbetrieben während der Lockdowns damit beschäftigt gewesen, ihre Anlagen zu renovieren. Somit haben viele die Zwangspause genutzt, um ihre Räumlichkeiten zu erneuern und zu modernisieren.

Mit der Entwicklung von Digitalen Services für die eigenen Betriebe und Angebote haben sich 43,3% beschäftigt. Die meisten haben in die Entwicklung von Apps investiert oder in die kontaktlose Anmeldung und Einchecken in den verschiedenen Bereichen.

Durch die Automatisierung vom Zugang zum Sport- und Saunabereich z. B., haben viele Inhaber den direkten Kontakt mit der Kundschaft weitestgehend minimiert und somit die Hygiene- und Schutzvorschriften vollkommen erfüllt.

Mehr Ernährungspläne, neue Trainingsgewohnheiten und Sportformen

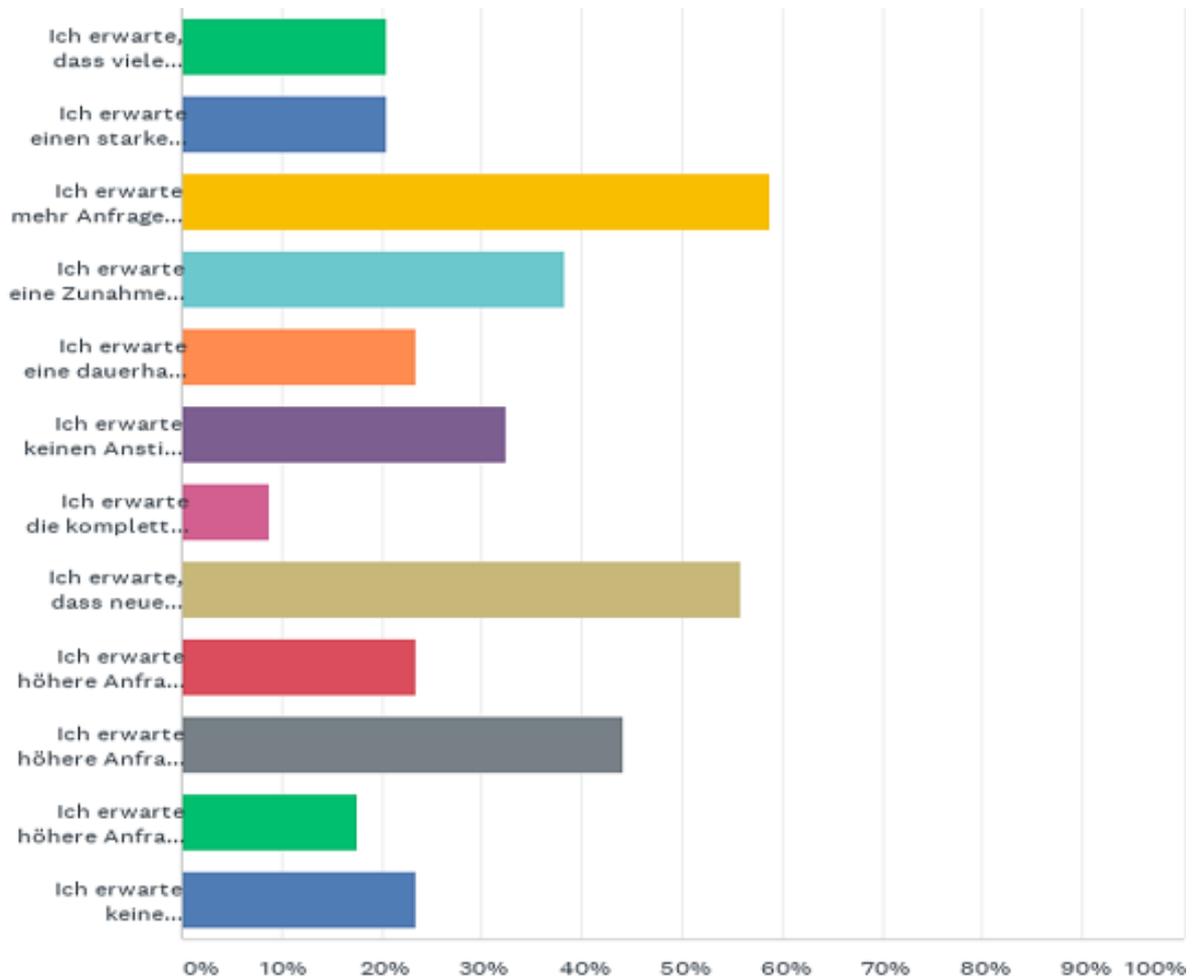
Hinsichtlich der Veränderungen in den Trainings und den Gewohnheiten der Kunden, erwarten die meisten Betreiber aktuell, dass die Nachfrage nach Ernährungsplänen und neuen Trainingsmethoden deutlich steigen wird.

Mehr als die Hälfte sind überzeugt, dass sich durch die Pandemie neue Sportformen und Trainingsgewohnheiten bei den Kunden etablieren werden.

Angebote für Immunsystemstärkung und Mentaltraining

Fast die Hälfte der Befragten erwarten eine steigende Anfrage nach Angeboten im Bereich „Immunsystemstärkung“. Knapp 24% bereiten sich auf eine erhöhte Nachfrage nach Mentaltraining in den nächsten Monaten vor.

Etwa jeder dritte ist der Meinung, dass der Wiedereinstieg ins Training nach den beiden Lockdowns, zu einer erhöhten Nachfrage für Sportnahrung führen wird. Durch die gezielte Einnahme bestimmter Nährstoffe wie Proteinen, EAAs, Mineralien oder Vitaminen lassen sich die eigenen Sportziele schneller erreichen und Stoffwechselfunktionen und die Regenerierung des Körpers können besser unterstützt werden.



Antworten auf der Frage:

"Wenn Sie eine Prognose hinsichtlich der Veränderungen in den Fitnessstrainings und Gewohnheiten machen müssen, welche Veränderungen erwarten Sie? "

Wiederöffnung „feiern“ und Gastronomiebereich ausbauen

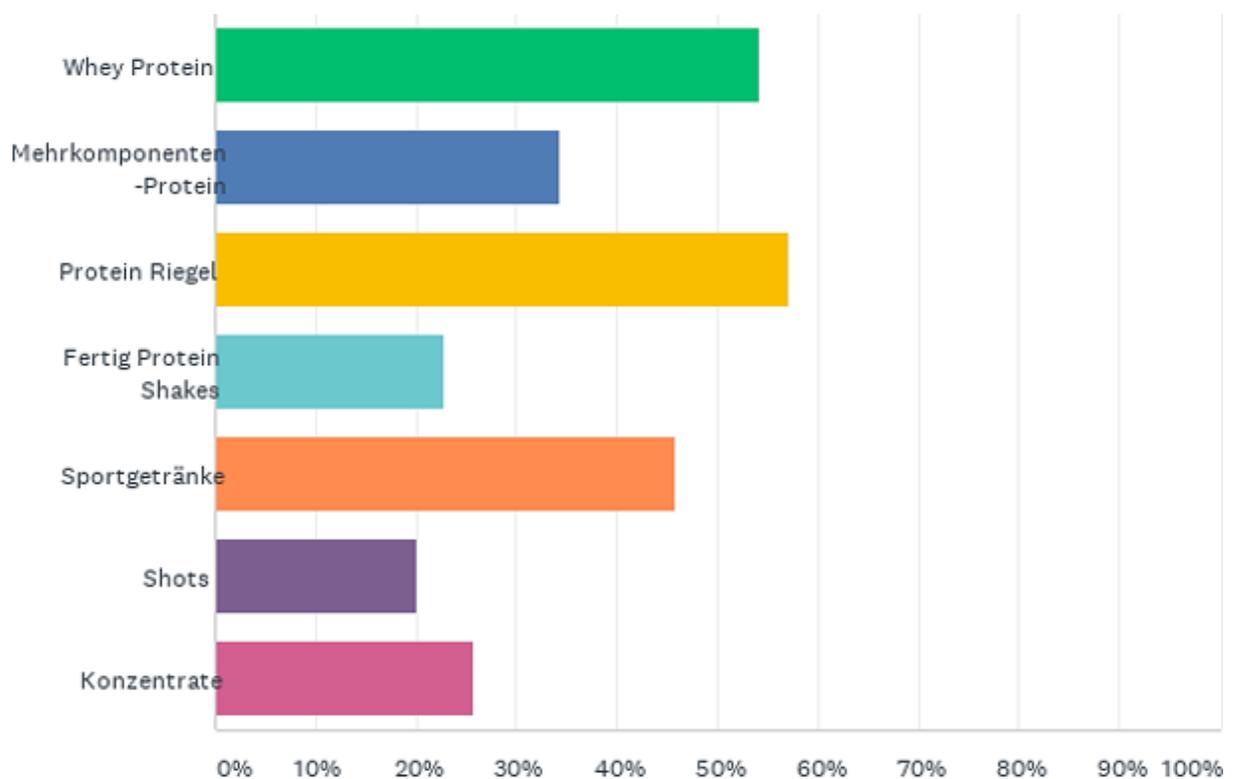
Zur langersehten Wiedereröffnung ihrer Betriebe begrüßten die meisten Teilnehmer der Befragung, laut eigener Aussagen, ihre Kunden mit einem Gratis-Sportgetränk.

Etwa 27,3 % boten einen Verzehrsgutschein für Sportnahrung an. Mehr als ein Drittel haben den Gastronomiebereich ihrer Sportanlagen aus- bzw. umgebaut, um ihren Kunden mehr Platz zum Treffen vor und nach dem Training anbieten zu können.

Whey Protein und Proteinriegel als Top Seller im Bereich Sportnahrung

Gefragt nach den Top Sellern in den nächsten 12 Monaten, prognostizieren über 58 % der Befragten, dass die Proteinriegel zu den meistverkauften Sportnahrungsprodukten gehören werden.

Fast genauso viele sind der Meinung, dass Whey Proteinpulver ebenfalls von den Kunden sehr gefragt sein wird, gefolgt von Sportgetränken, Mehrkomponenten-Protein, Fertig Protein Shakes und Konzentrate.



Antworten auf der Frage:

"Welche Produkte werden Ihrer Meinung nach, zu Top Sellern in Ihrem Fitnessstudio in den 12 Monaten nach der Wiedereröffnung?"

ZUSAMMENFASSUNG:

Obwohl sich für viele Sportbetriebe und Selbstständige in der Fitnessbranche durch die Pandemie enorme Schwierigkeiten - bis hin zu Existenzängsten - aufgebaut haben, zeigen die Resultate unserer kleinen Befragung, dass viele sich den Umständen entsprechend, neu ausgerichtet oder angepasst haben. Eindeutige Trends sind die Einführung von digitalisierten Services, der Ausbau von Gastronomiebereichen und kontaktlose Gastronomie sowie die Aufnahme neuer (Sport)Angebote wie Ernährungsberatung, Mentaltraining oder Immunsystemstärkung.*

Als Premiumhersteller von Sporternährung tragen wir bei Multipower hohe Verantwortung und erfüllen Standards, die wiederum unseren Kunden zugutekommen. Wir unterstützen unsere Partner und haben daher besonders auf die Wünsche der Befragten geachtet, die sie Richtung Sportnahrungshersteller geäußert haben. Wir bleiben offen für Vorschläge und Ideen und sind sicher, dass schwierige Zeiten nur gemeinsam zu bewältigen sind.

In diesem Sinne, bedanken wir uns bei allen Teilnehmern, die sich die Zeit genommen haben, um an der Befragung mitzuwirken und wünschen viel Glück bei der Verlosung!

POWER YOUR DAY!

Euer Multipower Team

*Angaben zur Befragung: Dies ist eine nicht repräsentative Studie, die wir mit mehreren Dutzend B2B-Unternehmen aus der Sportbranche durchgeführt haben. Die Befragung fand im Juli 2021 statt.

ÜBER MULTIPOWER:

MULTIPOWER blickt - als Erfinder des Proteinriegels - auf eine lange Tradition zurück. Gegründet 1977 gilt MULTIPOWER heute dank viel Erfahrung, der Qualität der Roh- und Inhaltsstoffe und der Vielfalt an Produkten als Topanbieter im Bereich Sports- und Functional Food. Das Sortiment der Marke umfasst hochqualitative Produkte wie Proteinpulver, Energieriegel, Proteingetränke, Shakes und Konzentrate für den individuellen Gebrauch vor, während oder nach dem Training.

Für Gewerbetreibende oder Großhändler bietet der Multipower Online-Shop einen profitablen und einfachen Bestellprozess mit optimalen Preisen und schneller Lieferung.

Multipower – Der starke Partner für Ihr Business – Jetzt mehr erfahren:

Web: <https://vertrieb.multipower.de/>

Hotline: **+49 40 52841 500**