

Strampeln und Schwitzen mit Seele

Das amerikanische Unternehmen Soul-Cycle verkauft Fitness mit spirituellem Erlebnis

Elizabeth Cutler und Julie Rice haben Soulcycle 2006 gegründet. Nun wollen sie ihre hochrentable Fitness-Firma an die Börse bringen.
Sophie Schimansky, New York

Das Exit-Zeichen, das den Ausgang markiert, glüht rot in den dunklen Raum hinein. Vorwiegend Frauen sitzen auf den Sätteln der 60 Räder in diesem fensterlosen Raum in der 41. Strasse in Manhattan, irgendwo zwischen 6th Avenue und dem Broadway. Die Musik wummert, das Kerzenlicht und die kahlen Wände erinnern eher an einen Tanzklub als an ein Fitnessstudio. Soul-Cycle wirbt mit einem spirituellen Erlebnis, das mehr sein soll als nur eine Trainingslektion. Es soll eine Marke werden mit einer treuen Anhängerschaft.

Die Gründerinnen Elizabeth Cutler und Julie Rice achten darauf, nicht Fitness-Unternehmen genannt zu werden. Sie wollen «mehr Bewegung als Business» sein und nicht den Körper verändern, sondern das Leben.

100 Millionen einsammeln

Das kommt an der Wall Street offenbar gut an. In New York gilt Soul-Cycle unter anderem als Anlaufstelle für die Frauen der Hedge-Fund-Manager. Der Finanznachrichtendienst Bloomberg schreibt, dass auch unter Brokern das gemeinsame Training nach Feierabend die Bars und Kneipen abgelöst habe. Jetzt kommt das Unternehmen der Wall Street noch ein bedeutendes Stück näher: Soul-Cycle plant seinen Börsengang und hat Ende Juli seinen Prospekt bei der US-Börsenaufsicht SEC eingereicht. 100 Mio. \$ wollen die beiden Gründerinnen von Investoren einsammeln. Der Prospekt liest sich wie das Manifest eines Kults: «Wir sind kein Unternehmen, das nur Geschäfte machen will, vielmehr wollen wir eine Gemeinschaft kreieren und kultivieren.»



Der Fitness-Instruktor ist auch DJ, Licht- und Tontechniker: Studio von Soul-Cycle in Austin, Texas. (17. März 2015)

Von den männlichen Wall-Street-Brokern ist an diesem Donnerstagabend keine Spur zu sehen. Fast nur Frauen sitzen auf den Rädern, meistens nicht älter als 30, mit Messy-Buns, der neuen In-Frisur, auf dem Kopf und dem Thigh Gap zwischen den Beinen, dem Symbol für schlanke Beine, die sich an den Oberschenkeln nicht berühren. Auf ihren Standrädern strampeln sie 45 Minuten lang so wild, dass man meinen könnte, sie wollten die Westküste erreichen. Und doch enden sie genau da, wo sie vor einer Dreiviertelstunde gestartet sind.

Doch in diesen 45 Minuten feiern sie eine Party auf dem Fahrrad. Spirituell, energiespendend

und natürlich fettverbrennend sollen die Kurse sein. Jede Trainingseinheit könne eine transformative Erfahrung sein, schwärmen die beiden Gründerinnen auf der Website. 2006 eröffneten sie ihr erstes Studio in Manhattan - heute, fast zehn Jahre später, sind es 41 Studios in ganz Amerika, von Maryland über Florida bis Washington. Jedes dieser Studios setzt etwa 4 Mio. \$ jährlich um. Während sich andere Börsenneulinge wie Twitter noch Gedanken über ihr Geschäftsmodell machen, erstampelte sich Soul-Cycle 2014 einen Umsatz von 112 Mio. \$ bei einem Gewinn von 25 Mio. Allein eine einzige Trainingseinheit mit 60 Radlern

112 Mio. \$

Umsatz erzielte Soul-Cycle im vergangenen Jahr. Das Geschäft ist lukrativ, die Gewinnmarge liegt bei über 22%.

setzt in 45 Minuten rund 2000 \$ um, nur durch die Kursgebühren.

Hinzu kommen die Einnahmen aus dem Sportshop. Denn das Unternehmen verdient gleich zweifach an den rund 300 000 Amerikanern, die den Trendsport bereits ausprobiert haben: Neben den Kursen wird auch die passende Kleidung verkauft. Damit be-

kennen sich überzeugte Seelenradler wie Cathy zu der trendigen Marke. Diese tritt in der ersten Reihe in die Pedale und trägt eines der Tops mit dem Soul-Cycle-Totenkopf.

Ihr und den anderen ist die Zugehörigkeit zu dem elitären Unternehmen einiges wert: Ein Kurs kostet 34 \$. Zum Vergleich: Bei der Discount-Fitnesskette Planet Fitness kostet die Premium-Mitgliedschaft 20 \$ - im Monat. Die Mitgliedschaft soll nicht nur exklusiv, sondern auch flexibel sein; so gibt es kein Abo auf Zeit, vielmehr werden die Klassen einzeln oder in Paketen gebucht.

Doch wer hier in Manhattan nur wohlhabende Karrierefrauen

und -männer erwartet, liegt falsch. Cathy arbeitet zwar bei der Grossbank J.P. Morgan in der 42. Strasse. Sie ist seit einem Jahr Seelenradlerin und geht ein- bis zweimal die Woche ins Studio. Offen gibt sie zu, mehr könne sie sich nicht leisten. «Aber die Kurse sind ihr Geld wirklich wert.»

Aller Anfang ist schwer

Eine Frau in der vorderen Reihe stösst einen enthusiastischen Schrei aus. Die Anfängerin in der letzten Reihe sieht entmutigt aus. Sie hängt etwas schief auf dem Rad und tritt immer wieder in die Luft - ihre Schuhe wollen nicht einrasten, und eine Angestellte muss ihr dabei helfen. Cathy scheint sich an ihr erstes Mal zu erinnern und nickt verständnisvoll. In den nächsten 45 Minuten gilt es für die Debütantin, nicht vom Fahrrad zu fallen, während sie eingeklickt ist, beim Sich-nach-vorne-Beugen nicht die Nase am Lenker anzuschlagen und im Dunkeln die Wasserflasche in die Halterung am Rad einzufädeln. Sie scheitert, drapiert die Flasche auf ihrem Lenker.

Oben auf dem Podest vereint Trainer Justin Tanz, Radeln und Brüllen in Perfektion. Auf unfassbare Weise strampelt er nicht nur, sondern brüllt auch noch in sein Mikrofon, greift hinter sich - und das Podest leuchtet weiss. Er ist DJ, Lichttechniker, Tänzer, Trainer, Rockstar, ein koordinatorisches Wunder. Justin will jetzt, dass die Seelenradler ihren Körper rhythmisch zu Christina Aguileras «Dirty» nach vorne lehnen und sich dann nach hinten in den Sattel drücken. Selbst wenn jemand absteigen wollte, er wäre gefangen in den Schuhen, die fest in die Pedale eingeklickt sind.

Die Anfängerin schmeisst dabei ihre Flasche vom Lenker, kann sie aber nicht aufheben, weil ihre Schuhe in den Pedalen eingerastet sind. Doch bis auf das rote Licht des Exit-Schildes ist es dunkel, selbst die Kerzen sind erloschen, und so sieht niemand ihr Versagen.

Über Generationen hinweg. Unsere Bank ist Vontobel.

VONTOBEL

Wir begleiten Sie als langfristiger Partner vorausschauend und verantwortungsvoll. Unser Ziel ist es, Ihr Vermögen über Generationen hinweg zu schützen und zu vermehren. Dafür verbinden wir globales Vermögensmanagement mit erstklassiger Servicekultur und den traditionellen Werten unserer Gründerfamilie. Lassen Sie uns über die Sicherung Ihrer finanziellen Zukunft sprechen.

Herzlich willkommen zu einem persönlichen Gespräch: Telefon 058 283 55 43



Leistung schafft Vertrauen
vontobel.ch/generationen

Basel, Bern, Genf, Luzern, Zürich und weitere Standorte in Dallas, Dubai, Frankfurt am Main, Hamburg, Hongkong, Köln, London, Luxemburg, Madrid, Mailand, München, New York, Singapur, Sydney, Vaduz, Wien