

„Gemeinsam neue Kunden werben“

Neubau des Katana-Sportcenters im Gewerbegebiet Hochkamp hat sich für Jad Aridi schon nach kurzer Zeit rentiert

Zeven (ta). Dass es sich trotz konjunktureller Flaute für junge Unternehmer lohnt, in Zeven zu investieren, zeigt auch Jad Aridi vom Sportcenter „Katana“. Seit November vergangenen Jahres befindet sich das Fitness-Studio im Gewerbegebiet am Südring. Der Standortwechsel vom Jakobstal zum Hochkamp habe sich bereits nach einem Dreivierteljahr rentiert, berichtet der Unternehmer.

Obwohl er auch vor dem Wechsel auf einen großen, zufriedenen Kundenstamm blicken konnte, sei er im Jakobstal, am Ortsausgang von Zeven, dennoch „sehr weit ab vom Schuss“ gewesen. Dort hatte der Zevenner bereits 1998 im Alter von 21 Jahren die Unternehmensleitung übernommen.

Aber das alte Gebäude am Stadtrand wurde mit seinen 500 Quadratmetern Fläche zu klein und den Ansprüchen eines modernen Fitness-Studios nicht mehr gerecht. „Jetzt steht uns fast die doppelte Fläche zur Verfügung. Wir sind mit modernen Geräten und sanitären Anlagen ausgestattet und haben ideale Parkmöglichkeiten“, berichtet der ausgebildete Kampfsport- und Fitnesstrainer.

Das umfassende Angebot lockt Sportlerinnen und Sportler aus dem ganzen Landkreis in die

Samtgemeinde Zeven. „Es kommen sogar Sportler aus Vissehlövede nur zum Kickboxen nach Zeven“, weiß Jad Aridi. Außerdem hat er sein Angebot erweitert, bietet an sechs Tagen in der Woche neben Fitnessstraining, Spinning, Kampfsport, Tae-Bo und Step-Aerobic auch Ernährungs- und Kosmetikberatung an.

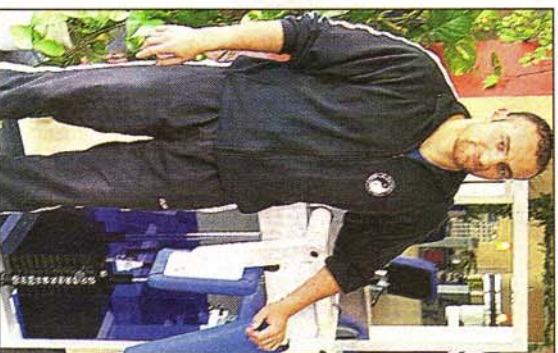
„All das wäre ohne meine Mitarbeiter und die Unterstützung der Familie nicht möglich“, erzählt Jad

Aridi, der die zehn Beschäftigten „das Wertvollste im Betrieb“ nennt. „Gerade die familiäre Atmosphäre schätzen unsere Kunden sehr“, betont er.

Doch die belebte Straße Zum Hochkamp besichert dem 28-jährigen nicht allein neue Kunden. Jad Aridi hebt besonders die zahlreichen gemeinsamen Veranstaltungen und Aktionen mit den Betrieben in der Nachbarschaft wie Marktkauf, Red Zac oder Liseiga hervor.

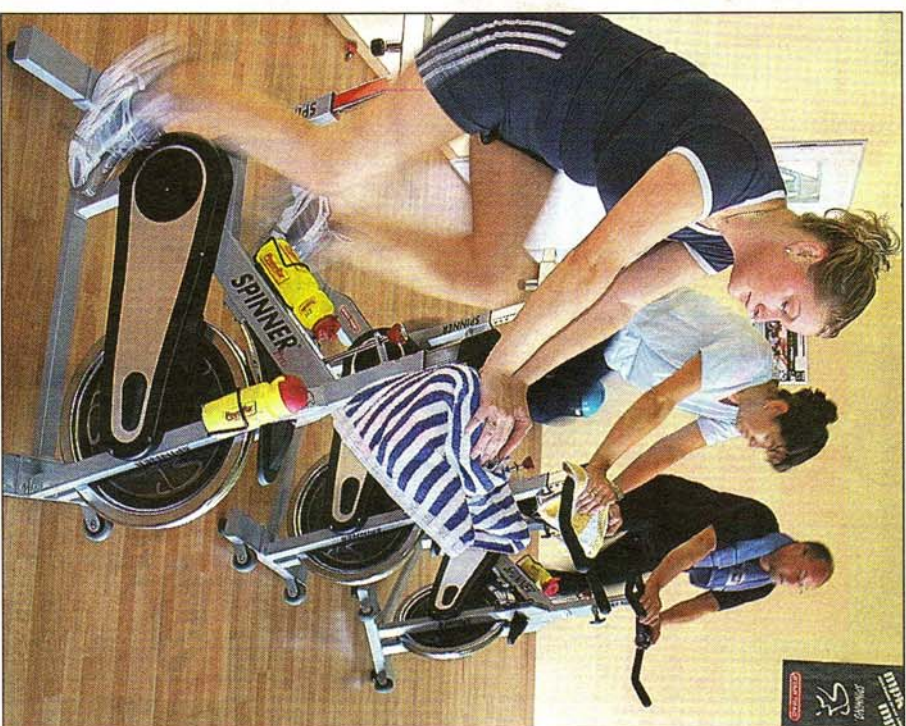
„Unternehmen müssen gemeinsam neue Kunden werben, das ist heutzutage wichtig und sichert den Standort. Wir müssen den Kunden schon ein gutes Angebot machen, um sie zu erreichen“, erzählt der Zevenner und nennt in diesem Zusammenhang als jüngstes Beispiel die „Katana-Fight-Night“. Denn längst nicht allein der Standort sei entscheidend.

„Die Zeiten, in denen die Leute von alleine in die Geschäfte kamen, sind längst vorbei.“ Deshalb geht Jad Aridi geht neue Wege. So bietet das Sportcenter, zusammen mit Marktkauf, dreimal wöchentlich vormittags eine Kinderbetreuung an. Und während der Nachwuchs sich mit Banklözen im „Katana“ vergnügt, bleibt den Eltern genügend Zeit, die Einkäufe zu erledigen – oder auch um Sport zu treiben.



Katana-Chef Jad Aridi.

Foto: ta



Beim Spinning wird am Hochkamp gemeinsam geschwitzt.

Foto: ta