

# „Wir waren unserer Zeit voraus“

## Just Functional im Interview

Im Gespräch mit Jennifer Filz

Die Firma Just Functional feiert im Dezember 2023 ihr zehnjähriges Bestehen. Die pt-Redaktion hat mit Geschäftsführerin und Gründerin Jennifer Filz über die Vorteile eines anderen Blickwinkels und einen digitalen Push gesprochen, der für schlaflose Nächte gesorgt hat. Außerdem verrät sie, warum der Schritt in die Physiotherapie wichtig und gleichzeitig mutig war.



Foto: Dflok / stock.adobe.com

**Frau Filz, Sie haben mit Just Functional eine virtuelle und funktionelle Trainingsstation entwickelt. Wie kamen Sie eigentlich auf die Idee?**

Ich habe mit meinem Lebens- und Geschäftspartner Sebastian Brucker überlegt, wie wir funktionales Training an den Arbeitsplatz bringen können, und das für jeden zugänglich. Wir wollten den

Personal Trainer zu jedem an jeden Ort bringen. Funktionales, persönliches, kurzwöchiges und vor allem Zirkel-Training waren damals gerade „in“. Wir haben deswegen kurzerhand ein digitales Trainingskonzept entwickelt.

Just Functional als Motto. Fitness musste einfach und funktional klappen. Das ist, was wir eigentlich wollen. So ist der Name entstanden. Witzigerweise sind J.F. auch meine Initialen, aber das ist einfach ein Zufall. Mit dem virtuellen Training

für Arbeitnehmer habe ich an meine frühere Arbeit aus dem Betrieb angeknüpft.

**Frühere Arbeit aus dem Betrieb? Sie haben also nicht immer in der Fitnessbranche gearbeitet?**

Ich habe zunächst im dualen Studium Sport- und Fitnessökonomie studiert und bin als stellvertretende Geschäftsführerin in einem Fitnessstudio gelandet. Danach bin ich aber direkt in die Industrie gewechselt und habe ein betriebliches Gesundheitssystem in einem internationalen Konzern einführen dürfen. Damit habe ich dem Fitnessmarkt erstmal den Rücken gekehrt. Ich war gegen Ende sogar Referentin des Vorstandsvorsitzenden. Also eine völlig andere Richtung. Nach viereinhalb Jahren bin ich dann aus der Industrie zurück zur Fitnessbranche gewechselt. Der Gedanke war damals, dass ich meine Erfahrungen aus der Firma in die Selbstständigkeit mitnehme. Das funktionelle Training und meine Kurse, die ich den Mitarbeitern zur Verfügung gestellt habe, könnten ja auch von überall genutzt werden, ohne dass ich live vor Ort sein muss. Man kann sich ja schlecht teilen. Das war der Ursprung unserer Idee. Der etwas andere Blickwinkel aus der Industrie hat mir auf meinem Weg definitiv geholfen.

### Für Eilige

Nach zehn Jahren Just Functional erklärt Gründerin Jennifer Filz, dass ihr Produkt seiner Zeit weit voraus war. Sie erzählt, dass der Schritt in die Physiotherapie einer ihrer größten Erfolge ist und warum es ihr so wichtig ist, die Angst vor digitalen Lösungen zu nehmen. Zusätzlich betont Filz, dass eine Maschine niemals den Mensch ersetzen kann.



Jennifer Filz und Sebastian Brucker haben Just Functional 2013 gegründet.

**Ein Weg, der nun schon fast zehn Jahre lang ist. Da ist sicher eine Menge passiert.**

Definitiv. Fitness am Arbeitsplatz. So hat es begonnen. Wir haben 2013 versucht, unser Produkt auf den Markt zu bringen, und das vor allem im betrieblichen Gesundheitsmanagement. Der Kerngedanke war eine bewegte Pause oder Training nach der Arbeit. In der Phase der Bekanntmachung haben wir einen wirklich soliden Job gemacht. Wir waren zum Beispiel auf Messen sehr präsent. Das erste Programm bestand damals noch aus Zirkel-Übungen und musste auf mehrere Geräte aufgeteilt werden. Das war noch nicht platzsparend genug. Wir mussten uns also anpassen. Die jetzige Station ist das Ergebnis von einem Lernprozess, der auch von Kunden angeregt wurde. Ende 2014 entstand dann eine einzelne Station. Zweieinhalb Jahre später gab es dann ein Facelifting. Das Gerät wurde schöner, schicker und moderner gestaltet. So sieht es als Modell MoveOne heute immer noch aus. Gleichzeitig haben wir den Switch in die Physiotherapie gemacht. Eine sehr wichtige und richtige Entscheidung. Seit 2020 kön-

**„Der Schritt in die Physio-Branche war mutig.“**

nen Übungen auch als Hausaufgabe mitgegeben werden. Das ist eine Erleichterung, falls Patienten nicht oft in die Praxis kommen können. Wir arbeiten gerade daran, die Arbeit mit der Station noch leichter zu machen. Mein

größtes Highlight ist es, wenn eine Praxis oder ein Fitnessstudio nur noch mit uns arbeitet. Dabei geht es nur zweit-rangig um das Geld, sondern in erster Linie, um die Bestätigung, dass ein Kunde sein Konzept total auf unser Gerät ausrichtet.

**Davon war man vor zehn Jahren aber noch ein gutes Stück weg, oder?**

Wir waren damals viel, viel zu früh. Mit unserem digitalen Konzept haben wir die Verantwortlichen zunächst komplett überrannt. Die haben sich gefragt, was sie mit so einem Produkt sollen. Deutschland ist ja bei diesem Thema

**„Wir waren viel, viel zu früh.“**

sowieso etwas hinten dran. Wir waren unserer Zeit ein ganzes Stück voraus. Doch wir haben immer an unser Produkt geglaubt und waren uns sicher, dass diese Entwicklung kommen muss. Dann wurde Digitalisierung tatsächlich mit der Zeit immer wichtiger. Gerade Corona hat das nochmal gepusht, und ein moderner, attraktiver Arbeitsplatz hat an Bedeutung gewonnen. Da haben wir die Früchte unserer Idee geerntet. Viele Dinge, die dann bekannt wurden, wussten wir schon längst und konnten uns dadurch viel einfacher anpassen. Digitalisierung muss eben nicht kompliziert sein. Außerdem: Nicht jeder Trend hat einen Mehrwert. Datentracking oder Gamification hat in verschiedenen Bereichen sicher seinen Sinn, aber wir sind der Meinung, in der Physiotherapie braucht es das nicht.

## Corona war also auch eine Chance.

Zunächst war das für uns alle eine herausfordernde Zeit. Speziell für Hersteller. Plötzlich wollten alle digitaler werden. Es gab Digitalisierungsprämien. Wir hatten zwar schon eine gute Auftragslage, aber dieser Hype hat uns einen noch größeren Schub gegeben. Klar, das war Glück, aber auch unsere Präsenz auf Social Media und Messen, soweit es eben ging, hat geholfen. Wir mussten in unserer

## „Manche haben noch mit Block und Bleistift gearbeitet.“

Produktionsstätte im Schwarzwald – wir fertigen nämlich seit der ersten Stunde nur in Deutschland – auf echt knappe Deadlines hinarbeiten. Eine riesige Auftragslage traf auf mangelnde Lieferverfügbarkeit bei unseren Lieferanten. Das hat schon für Herzrasen gesorgt. Am Ende haben wir alles hingekriegt, aber es waren ein paar schlaflose Nächte dabei.

### Wenn Sie nun zurückblicken: Was war Ihr größter Erfolg?

Es war schon ein großes Ding, dass wir den Switch in die Physio-Branche so erfolgreich hingekriegt haben. Auch da waren wir mal wieder einen kleinen Schritt voraus. Das hat Mut gebraucht, denn jeder Physiotherapeut hat seinen eigenen Stil. Ich habe aber die ganze Zeit daran geglaubt, dass die Mehrheit unser Portfolio super findet, und damit recht gehabt. Aber auch die Markteinführung in andere Länder, wie die Schweiz, Österreich oder Italien, muss ich hier nennen. Wir sind einfach stolz auf unser digitales Produkt, das

simpel im Handling ist und ohne große IT-Expertise genutzt werden kann. Am Feedback merken wir, dass wir einiges richtig gemacht haben.

### Zum Beispiel diesen Schritt in die Physiotherapie.

Das Platz- und Personalproblem beschäftigt nämlich nicht nur die BGM-Branche, sondern verdammt noch mal auch die Physio-Branche. Viele Praxen sind vollgestellt, auf Behandlung ausgerichtet oder neue Trainingsgeräte brauchen zu viel Platz. Unsere Trainingsstation ist mit seinen vielen Möglichkeiten auf nur sechs Quadratmetern ein optimales Tool für Physiotherapeuten. Das Gerät kann den Arbeitsplatz zusätzlich dazu attraktiver machen. Nicht jeder Physio will acht Stunden am Tag an der Liege stehen. Manchmal braucht es Abwechslung. Die Bedürfnisse sind ähnlich zu meinen Erfahrungen im Betrieb. Zum einen das Platzproblem, zum anderen wird immer wieder das Gleiche erklärt. Manche Physios haben Strichmännchen gezeichnet, um funktionelle Übungen zu erklären und ewige Romane geschrieben, um Lösungen zu finden, wie man ohne Geräte trainieren kann. Das muss doch einfacher und weniger aufwendig funktionieren. Man erzählt fünf Stunden am Tag dasselbe und die Leute kommen nächstes Mal trotzdem wieder und fragen nach.

Wir sind vor dem Switch in die Physiotherapie mit einem gewissen Portfolio gestartet, das sich an der klassischen Trainingswissenschaft orientiert hat. Aufwärmen, Kräftigung und Stretching. Wir waren mit nur fünf Programmen unterwegs. Der Bedarf nach einem erweiterten Portfolio war sowieso groß. Da haben wir uns getraut und gesagt: Wir wollen nicht nur mit einem neuen Facelift starten, wir erweitern unser Portfolio für die Physiotherapie. Das war eine aktive Entscheidung, spezialisierter in die therapeutische Richtung zu gehen.



Live-Training an der MoveOne Station, auf der therapie Leipzig 2023.



## Gleichzeitig gab es auch eine neue QR-Code-Funktion.

Genau, das hängt zusammen. Das dient zur ganz individuellen Trainingsplanung. Physiotherapeuten können mit ein paar Mausklicks Übungen und Schwierigkeitsstufen anwählen und ihren Patienten digital zukommen lassen. Der Therapeut kann sich dadurch voll auf die Behandlung konzentrieren. Manche sind da ja noch mit Block und Bleistift oder Faxgerät unterwegs. Mein Antrieb ist es, die Angst vor digitalen Lösungen zu nehmen. Gerade arbeiten wir zum Beispiel daran, die Bedienung noch einfacher zu gestalten. Es braucht nicht mal einen Internetanschluss für unsere Station. Alle Vorteile zeigen: Wir mussten in die Physio-Branche. Jahre später kann ich sagen, dass der Schritt richtig und wichtig war. Das war auch von Anfang an meine Überzeugung.

## Wie funktioniert der Austausch mit Physiotherapeuten?

Die Zusammenarbeit ist sehr angenehm für uns. Die Entscheidungswege sind relativ kurz und Physiotherapeuten sind Menschen, die sich mit Sympathie und Vertrauen für ein Produkt begeistern können. Wir sind ein kleines Familienunternehmen. Da entsteht häufig eine Synergie und man arbeitet gerne zusammen. Ich spüre insgesamt viel gegenseitigen Respekt. Wichtig ist für uns Feedback, welche Punkte im Portfolio fehlen, das schon über 400 Übungen enthält. Welche Methoden die Therapien im

„**Maschinen können Menschen nicht ersetzen.**“

Trainingsbereich bestmöglich ergänzen können. Wir sammeln die Rückmeldungen und prüfen, ob sie zu unseren Hilfsmitteln passen und sinnvoll für unsere Zielgruppe sind. Manchmal ist ein Vorschlag eben zu speziell oder mit unseren Mitteln nicht durchführbar. Es stellt zudem eine Herausforderung dar, alle Branchen zu bedienen. Bei einem Fitness-lastigen Programm müssen wir trotzdem darauf achten, dass es auch für die Physiotherapie geeignet ist. Wir versuchen immer möglichst schnell zu antworten, denn die Zusammenarbeit empfinde ich als sehr angenehm und das möchte ich dann auch pflegen.

## Kann Just Functional dann schnell und flexibel auf neue Therapiemöglichkeiten reagieren?

Jein. Zum einen sind wir unabhängig. Wir machen alles selbst und sind dadurch in vielen Bereichen schneller, wie zum Beispiel beim Drehen von Videos. Allerdings kommt jetzt nicht jeden Monat ein Update. Es muss einen Mehrwert für uns, aber vor allem für unsere Kunden bringen. Es kann passieren, dass wir nach einem Jahr gleich mehrere Programme rausbringen. Wir sammeln die Vorschläge ja genau deswegen. Wir machen extra keine Abo-Modelle, dass Physiotherapeuten nicht nur für eine Übung im Monat zahlen. Schnelligkeit ist also gar nicht entscheidend,

sondern ein gutes, rundes Programm. Qualität ist besser als ein voreiliger Schnellschuss. Wir wollen den Therapeuten ja unterstützen.

## Just Functional soll die Fachkraft nicht ersetzen.

Eben. Da liegt der Ball bei uns. Wir müssen in unseren Programmen eine gute Mischung finden, dass der Therapeut seine Daseinsberechtigung behält und gleichzeitig flexibel arbeiten kann, weil wir ihm nicht alles vorschreiben. Das schätzen die Kunden. Für uns ist es wichtig, dem Therapeut ein Hilfsmittel zu geben. Seine Arbeit soll spaßiger, attraktiver, erleichtert werden, aber kann auf keinen Fall durch eine Maschine ersetzt werden.

## Zum Abschluss: Was ist Ihr persönliches Highlight mit Just Functional?

Das ist auf jeden Fall die positive Resonanz und der Bekanntheitsgrad. Physios tauschen sich untereinander aus und empfehlen anderen unser Produkt. Menschen kommen bei Messen auf uns zu und sind heiß darauf, das Gerät mal auszuprobieren. Erfolg ist aber auch, dass bereits bestehende Kunden unsere Updates kaufen. Ich sag mal 98 % der Käufer investieren weiter in uns und sind bereit, weiter mit uns zu arbeiten. Ganz viele Menschen trainieren mit unserem Produkt, egal ob krankheitsbedingt oder nur, um sich fit zu halten. Ein cooles Gefühl, dass andere sich gesünder und fitter machen, mit dem, was wir bieten. Wir haben etwas in die Welt gesetzt, das weiterlebt, weiterarbeitet und Früchte trägt. ●

Die Fragen stellte Thomas Lehmitz-Artmann.



## Surftipp

Just Functional: [pt.rpv.media/6b7](https://pt.rpv.media/6b7)

## Das ist Just Functional

Die Firma besteht aus einem kleinen Experten-Team der Branchen Sport, Gesundheit und IT. Das Unternehmen verkauft eine virtuelle und funktionelle Trainingsstation, die im gesundheitlichen, beruflichen, sportlichen und privaten Bereich das Fitnesstraining erleichtern soll. Das Gerät dient laut Unternehmen dazu, digitales Training mit der realen Betreuung durch Fachkräfte zu verbinden.

Das Produkt ist in erster Linie für Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM), Hotels, Fitnessstudios und die Physiotherapie gedacht.