

# Wie eine Sportnuss zur trainierten Firmenchefin wurde

Mittagessen mit Krafttrainings-Unternehmerin Sandra Thoma, die von ihrer sechsjährigen Tochter getrimmt wird

VON GABI SCHWEGLER (TEXT)  
UND BRUNO SCHLATTER (FOTO)

«Ich bin nicht so der Mittagessen-Typ», sagt Sandra Thoma. Normalerweise verpflegt sie sich nur mit viel Kaffee und Früchten.

Typisch, denkt man, für eine Frau, die sich täglich mit Gesundheit und Krafttraining auseinandersetzt. Thoma ist seit zehn Jahren Inhaberin und Geschäftsführerin von Exersuisse, der ehemaligen Jost Thoma AG. Seit Anfang 2011 werden unter dem neuen Namen die bisherigen Schweizer Kieser-Trainingszentren betrieben. Ihr normalerweise bescheidenes Mittagessen begründet Thoma aber nicht mit der Linie, sondern mit ihrer Zeit als Assistenzärztin im Spital. «Wie oft stand ich mit vollem Tablett in der Kantine, als der Piepser losging und wir alles stehen lassen mussten.» So sei ihr die Lust aufs Mittagessen vergangen. Doch wenn sie Zeit habe, esse sie «zu gern, auch viel Schokolade».

Zeit hat sie an diesem Januar-Mittwoch, obwohl bei Exersuisse nach dem Jahreswechsel Hochbetrieb herrscht. «Die guten Vorsätze treiben viele an, ihrem Körper Gutes zu tun», sagt die 41-Jährige. Der Januar sei deshalb definitiv ein «starker Monat».

## Zwei Tragödien brachten sie ins Muskelgeschäft

Thoma selber fasste zumindest sportmässig keine Vorsätze fürs neue Jahr. «Weil ich ein Genussmensch bin, trainiere ich sowieso regelmässig, damit ich mir am Esstisch mehr leisten kann.»

Sagt und bestellt im Restaurant Giesserei in Zürich-Oerlikon den Frischlachs. Dazu gibt es Karotten-Weisswein-Schaum und Erbsen-Kartoffel-Püree. Das Weinangebot lehnt sie lachend ab, «ui, nein, nein, danke. Ein Mineral, bitte.» Schliesslich fährt sie nach dem Mittagessen zurück in die Berge, wo sie mit ihrem Mann und den beiden Kindern – ihre



Tochter ist sechs, der Sohn ein Jahr alt – die Neujahrsferien mit Skifahren verbringt.

Ihre Muskeln lässt sie nicht nur im Tiefschnee spielen, sondern wenn nötig auch im Arbeitsalltag, wie Mitte 2010: Muskelpapst Werner Kieser wollte den Franchisevertrag mit der Jost Thoma AG, die seit 1981 die Kieser-Länderlizenz innehatte, nicht verlängern, sondern die insgesamt 19 Betriebe zurückkaufen. Zusammen mit ihren langjährigen, engen Mitarbeitern entschied sich Thoma schliesslich, die Betriebe mit ihren rund 200 Mitarbeitern selber weiterzuführen. Dass heute noch viele Kunden sagen, «ich gehe noch rasch ins Kieser», stört Thoma nicht. «Das ist logisch. Die Hauptsache ist, dass die Leute regelmässig trainieren kommen.» Mit Kieser selber hat sie keinen Kontakt mehr: «Das war immer rein geschäftlich.»

Zwei tragische Todesfälle führten dazu, dass die ausgebildete Ärztin Thoma bereits mit 30 Jahren ins Geschäft mit den Muskeln einstieg: Ihr Vater, bis dann Pat-



Sandra Thoma: «Ich trainiere, damit ich mir am Esstisch mehr leisten kann»

ron der Jost Thoma AG, verunglückte 2001 tödlich in den Bergen. Sein Nachfolger erlag elf Monate danach einem Hirnschlag. Statt zu verkaufen, stieg Einzelkind Thoma selbst ein.

## «Ich bin eine Gegnerin der Frauenquote»

Dabei war ihr Weg zur Firmenchefin nicht vorgezeichnet. In der Primarschule schämte sie sich für ihre Eltern: «Ich wollte nicht, dass meine Freunde meinten, ich hätte so hirnlöse Muskelpakete als Eltern. Krafttraining hatte damals halt noch dieses Mucki-Buden-Image.» Deshalb habe sie jeweils gesagt, ihr Vater sei Unternehmer. Und: «Ich war der absolute Graus jedes Turnlehrers, eine totale Nuss.» Im Gymnasium musste sie wegen ihres vielen Schwänzens der Turnstunden beim Rektor antraben – «ich solle doch zumindest jedes zweite Mal gehen, bat er mich». Schliesslich ging sie joggen, während die anderen in der Halle turnten. Denn durchtrainiert war sie: Seit sie 13-jährig ist, drückt sie nach Kieser-Methode Gewichte.

Heute schaut ihre sechsjährige Tochter, dass sie fleissig bleibt: «Sie legt Gewichte nach und spornt mich an, nochmals eine Wiederholung zu machen. Sie macht mich regelmässig fertig.» Müssen sich ihre Kinder auch dem Sport verschreiben? «Nein, ich will gesunde, aktive Kinder. Spitzensport ist keine Ambition.»

Auch die Erwartung, dass sie als eine der wenigen erfolgreichen Unternehmerinnen Frauen besonders fördert, will sie nicht erfüllen: «Ich bin eine Gegnerin der Frauenquote. Dem haftet immer der Beigeschmack an, dass eine Frau nicht an jener Stelle sein würde, wenn sie keine Frau wäre.» Aber sie schaffe als Unternehmerin Bedingungen – «für Frauen und Männer» – zur Teilzeitarbeit. «Teilzeit ist kein Problem, sondern Organisation.»

ANZEIGE

## PROFITIEREN.

Ein Vorsatz, der Spass macht.



PEUGEOT 4007 4x4  
SPAREN SIE CHF

4 000.-

JETZT BIS 29. FEBRUAR 2012

TAGE DER OFFENEN TÜREN  
13. UND 14. JANUAR 2012

Bei allen teilnehmenden Peugeot-Partnern

peugeot.ch

Peugeot 4007 ACTIVE 2.4 170 PS, 5+2 Plätze, CHF 36 700.-, EURO-PRÄMIÉ CHF 2 000.-, Kundenprämie CHF 2 000.-, Endpreis CHF 32 700.-, Treibstoffverbrauch kombiniert 8,8l/100km, CO<sub>2</sub>-Ausstoss 204g/km, Energieeffizienzklasse G. Abgebildetes Fahrzeug: Peugeot 4007 ALLURE 2.2 HDI FAP 156 PS, 5+2 Plätze, mit Option Metallic-Lackierung, CHF 47 000.-, EURO-PRÄMIÉ CHF 2 000.-, Kundenprämie CHF 2 000.-, Endpreis CHF 43 000.-, Preise inkl. 8% MWST. Treibstoffverbrauch kombiniert 6,7l/100km, Benzinäquivalent 7,5l, CO<sub>2</sub>-Ausstoss 175g/km, Energieeffizienzklasse D. Der CO<sub>2</sub>-Ausstoss-Durchschnitt aller angebotenen Neuwagenmarken und -modelle in der Schweiz beträgt 159g/km. Angebot gültig für Bestellungen vom 1.1. bis 29.2.2012. Ausschliesslich gültig für Privatkunden bei allen teilnehmenden Peugeot-Partnern. Technische und preisliche Änderungen sowie Druckfehler bleiben jederzeit vorbehalten.

AB  
CHF 32 700.-

VORBEISCHAUEN RECHNET SICH.

Dank attraktiver Kundenprämie und Preisvorteil sparen Sie jetzt bis zu CHF 4 000.- beim Kauf eines neuen Peugeot 4007 4x4. Besuchen Sie Ihren Peugeot-Partner an den Tagen der offenen Türen vom 13. und 14. Januar 2012 und profitieren Sie.

PEUGEOT 4007 4x4



PEUGEOT  
MOTION & EMOTION