



美日健身创始人刘苏德与金吉鸟公司董事长周荣(右)在宁波美日健身有限公司会面。

4品牌50家门店作“嫁妆” 宁波美日健身“闪婚”金吉鸟

记者 薛智谊

近日，中国健身业最大一起并购案浮出水面——总部位于南京的金吉鸟健身全资并购了总部在宁波的浙江美日健身，美日健身旗下4个品牌共50个门店全部归入金吉鸟麾下，美日健身创始人刘苏德出任金吉鸟集团高级副总裁。双方从“谈婚论嫁”到步入“洞房”仅十余天，可谓“闪婚”。

日前，浙江美日健身有限公司总经理、80后创始人刘苏德接受了本报采访，但他未透露此次并购涉及的金额。

宁波美日“闪婚”金吉鸟

记者面前的刘苏德显得很年轻，也很健谈。他是北京人，之前在宁波一家健身俱乐部做健身教练，2009年下海创业，在宁波开了第一家健身门店。通过8年时间的快速扩张和多品牌战略，美日健身门店已达50家，占据宁波市场85%以上份额，成为浙江省内最大的健身连锁企业。通过会员制的预售卡模式，美日健身积累了大量的客户，据称其办过卡的历史会员达19万，还在使用健身卡的活跃会员达11万。

“就像地毯式轰炸不要求精准打击一样，健身俱乐部开得多了，事情反而变得简单。”刘苏德这样解释美日健身的快速扩张。他介绍，“美日”除了经营大型的综合性健身俱乐部外，还开出了主打便捷时尚的精品健身房SOOD时尚健身，服务顶级会员的帕特农健康峰汇，以及高端健身会所金匱。美日健身的4个品牌50家门店都在宁波。

此次金吉鸟健身并购案，美日健身将4个品牌50家门店作了“嫁妆”，双方从“谈婚论嫁”到步入“洞房”仅十余天，可谓“闪婚”。

对于一手打造的品牌为何拱手让人的问题，刘苏德表示：“行业老大只能有一个，我不可能了，我希望能帮助他人参与到中国最大的品牌发展。”

金吉鸟跻身全球前六

健身产业此次“闪婚”事件的另一方金吉鸟健身来自南京，是国内最大的健身连锁机构，2005年成立时以开设专业瑜伽馆为主营业务，2009年开始向综合健身俱乐部转型，2014年起向全国扩张。目前，金吉鸟已进驻全国46个城市，门店数量达285家。此次收购完成后，金吉鸟健身的全国门店增至335家。

1月20日，金吉鸟健身董事长、70后的周荣和浙江美日健身创始人刘苏德在上海的一次行业会议上相遇，两人进行了一次推心置腹的交谈。周荣向刘苏德表达了要做中国第一的决心，刘苏德表示想去做管理培训，从事教育，这与周荣办金吉鸟大学的想法不谋而合。

双方一拍即合。1月31日，两人签署了全资并购协议，金吉鸟拥有了美日健身100%的股权，美日健身旗下4个品牌50个店面打包归入金吉鸟旗下；刘苏德被聘请为金吉鸟集团高级副总裁，分管金吉鸟大学以及企业标准化、信息化与智能化建设。

金吉鸟表示，此次收购动用的都是自有资金，没有资本在背后助推。金吉鸟在全国店面众多，有优质的现金流。

“跨区域扩张对现金的消耗是非常大的，但我们看好健身在中国的发展，布局着眼未来3到5年。金吉鸟计划到2019年底将门店增至500家，到2022年底之前完成全国1000家门店的布局，并计划进行国际扩张。”周荣表示。

在中国，许多有规模的知名健身俱乐部品牌均守着一个区域做多、做强、做透，像金吉鸟从一个城市向40多个城市进军的案例不多。

此前，在金吉鸟布局的众多城市中，宁波并不在其中，这次并购完成后，金吉鸟一举获得宁波市场，而且还少了一家竞争对手。宁波市场可能会开出金吉鸟健身俱乐部，也可能开出更多的美日健身馆。据了解，2018年，金吉鸟将新增15家以上门店，并以宁波为中心向浙江全省扩张。

周荣还透露，曾去美国纽约选址开店，但因时机尚未成熟，暂时放弃了。“2019年，金吉鸟将走出国门，通过开店去和世界先进的俱乐部交流。不仅是亚洲各大城市，还包括全球所有华人多的城市。”

2017年全球健身数据显示，拥有直营店260家的品牌可以排到世界第六，并购后的金吉鸟已跻身全球前六。