



HOLY möchte den Wandel der Erfrischungsgetränke-Branche vorantreiben. Dafür bietet es pulverförmige Getränke an, die nicht nur sehr gut schmecken, sondern auch für ein gutes Gewissen sorgen. In nur drei Jahren ist HOLY auf einen Online-Umsatz von 70 Mio. Euro gewachsen und expandiert jetzt weltweit. Der Einfluss ist groß: über 700.000 Kund:innen, 30 Millionen eingesparte Plastikflaschen und 4,6-Sterne-Bewertungen. Unterstützt von führenden Investoren ist das Team von über 70 Mitarbeitenden ambitioniert, die Getränkebranche nachhaltig zu verändern. Das Unternehmen strebt nach gesünderen, schmackhafteren und nachhaltigeren Alternativen – hierbei scheuen die Mitarbeitenden sich nicht, ambitionierte Ziele zu setzen.



Warum hast du dich entschieden, eine Wellbeing-Kultur in deinem Unternehmen zu etablieren?

Wellbeing war von Anfang an ein zentrales Thema bei HOLY. Einer unserer Grundsätze ist, dass ein gesunder Körper zu einem gesunden Geist beiträgt. Diese Philosophie spiegelt sich in unserer Produktpalette wider – gesündere Erfrischungsgetränke, die sowohl großartig schmecken als auch für ein gutes Gewissen sorgen. Um die Bedeutung des Wellbeings weiter zu betonen, haben wir unser Angebot in diesem Bereich ausgebaut. Durch die Kooperation mit Urban Sports Club bieten wir unserem Team die Flexibilität, ihre mentale und physische Gesundheit individuell zu gestalten. Das ist besonders wichtig, da die Interessen unseres Teams sehr vielfältig sind.



Wie reagieren deine Mitarbeitenden auf das Sport- und Wellnessangebot von Urban Sports Club? Und wie nutzen sie es typischerweise?

Unser Team ist begeistert von der Vielfalt der Angebote bei Urban Sports Club! Viele probieren gerne neue Sportarten und Wellness-Aktivitäten aus und schätzen besonders die Flexibilität, die Urban Sports Club bietet. Besonders schön ist, wie das Angebot unser Team näher zusammengebracht hat – oft werden gemeinsame Aktivitäten wie Spinning-Kurse organisiert, was den Zusammenhalt stärkt und bleibende Erinnerungen schafft.



Welche positiven Effekte hast du bei deinem Team und im gesamten Unternehmen beobachtet? (z. B. gesteigerte Produktivität, verbessertes Teamgefühl durch gemeinsame Sportaktivitäten usw.)

Die Wellness-Angebote von Urban Sports Club haben unser Team in Sachen Zugehörigkeit und Zusammenhalt gestärkt. Durch das breite Angebot an Fitnessaktivitäten hat Urban Sports Club zusätzliche Möglichkeiten geschaffen, außerhalb des Arbeitsplatzes Kontakte zu knüpfen. Viele Mitarbeitende nutzen das Angebot gerne und trainieren oft gemeinsam. Diese gemeinsamen Erlebnisse sind für das Teambuilding perfekt geeignet. Als Ergebnis sehen wir eine klare Steigerung der Team-Moral und Energie, was sich positiv auf den Arbeitsalltag auswirkt und eine dynamische Teamkultur schafft, die weit über die Fitnessaktivitäten hinausgeht.



Warum hast du dich für Urban Sports Club und nicht für andere Sport- und Wellnessoptionen entschieden?

Viele unserer Mitarbeitenden hatten bereits persönliche Mitgliedschaften bei Urban Sports Club. Daher war es naheliegend, dieses Angebot auf Unternehmensebene auszuweiten. Urban Sports Club ist etabliert und bietet eine große Vielfalt an Aktivitäten, was die Entscheidung für uns leicht gemacht hat. Außerdem sind der einfache Einrichtungsprozess und die Möglichkeit, alles unkompliziert über das Portal zu verwalten, große Vorteile.

Wie war deine Erfahrung mit dem Self-Service Online-Checkout von Urban Sports Club, um dein Unternehmen als Kunden anzumelden?

Der Self-Service Online-Checkout war sehr einfach zu nutzen. Die Plattform ist intuitiv und benutzerfreundlich, was die Anmeldung unseres Unternehmens schnell und komplikationslos gemacht hat. Die Verwaltung der Mitgliedschaften ist simpel und wir haben stets einen Überblick über die Mitarbeiterbeteiligung – so können wir uns voll und ganz auf unser Kerngeschäft konzentrieren.

