FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

FITNESS TRIBUNE

Nr. 172 | März / April 2018

DEUTSCHLAND € 5.-
ÖSTERREICH € 5.-
SCHWEIZ CHF 5.-

WELTNEUHEIT :

MATRIX S-Force Performance Trainer

INTERVIEWS

BASEFIT.CH • GOTTFRIED WURPES • FITNESS CONNECTION

fitnesstribune.com

▶ NEUE WEBSEITE | www.fitnesstribune.com

WELTNEUHEIT S-FORCE 10

INTERVIEW BASEFIT.CH 12

FITNESS TRIBUNE

Fachmagazin für Fitness, Wellness & Gesundheit im deutsch-sprachigen Europa

Sind Sie in der Fitness-, Wellness oder Gesundheitsbranche tätig? Sie arbeiten in der Fitnessindustrie? Oder Sie wollen sich einfach mehr Hintergrundwissen über diese spannende Branche aneignen?

Dann lesen Sie ab heute unbedingt die FITNESS TRIBUNE. Sie steht seit 30 Jahren für Fachkompetenz im Bereich Fitness, Wellness und Gesundheit.

Neu können Sie die FITNESS TRIBUNE auch bequem Online auf Ihrem Tablet, PC oder Mac lesen.

Besuchen Sie unsere neue Homepage:
www.fitnesstribune.com

INTERVIEW GOTTFRIED WURPES 18

INTERVIEW PAUL KUONI 28

ANDREAS BREDENKAMP KOLUMNE 34

PETER DOMITNER KOLUMNE 58

Inhaltsverzeichnis

Editorial	9
Advertorial Matrix	10
Interview Basefit.ch	12
Austria News	16 | 20
Interview Gottfried Wurpes	18
Fitness News	22 | 26 | 46
Swiss Skills	24
Interview Paul Kuoni	28
Advertorial update Nutrition	33
Andreas Bredenkamp Kolumne	34
Manpower News	36
Germany News	38
Denkanstoss	40
Ronald Jansen Functional News	42
QualiCert News	48
Education News	50
SAFS News	52
Nutrition News	55
Eric-Pi Zürcher Kolumne	56
Advertorial fresh company	57
Peter Domitner Kolumne	58
World News	62 | 64
Inline News	66
Product News	68
Advertorial Shark Professional	69
Health News	70

Swiss News	72 | 74 | 80 | 86 | 95 | 96
Advertorial SKILLRUN Technogym	75
Peter Regli Kolumne	82
Hans Muench International	88
SFGV News	90 | 92
Martial Art News	93
Wellness News	98
Media News	102 | 104
Suisse romande	106
Svizzera italiana	108
Termine und Adressen	111
Inserentenverzeichnis	112
Impressum	114

AUF WWW.SAFSW

DRAN BLEIBEN – W

Für Trainer & Kursleiter

Weiterbildung
Circle-Einzel-ABO
480 CHF
Jahresabo

ÜBER 150 WORKSHOPS

stehen mit einem Jahresabo zur Verfügung

EINFACH GÜNSTIG

egal ob als einmalige Zahlung oder in 4 Raten

Bei Fragen oder für weitere Informationen unverbindlich bei uns melden – wir helfen gerne weiter!

EITERBILDUNG.CH

EITER KOMMEN!

Die neuen Termine für 2018 sind da!

Für Fitness Center

FÜR EIN GANZES JAHR

können Sie das komplette Angebot nutzen

JEDERZEIT STARTKLAR

Sie entscheiden wann Ihr Jahresabo beginnt

Weiterbildung
Circle-Center-ABO
1260 CHF
Jahresabo für
2 Mitarbeiter
pro Anlass

SAFS | Albisriederstrasse 226 | 8047 Zürich | Telefon +41 44 404 50 70 | www.safs.com | info@safs.com

HIT YOUR GOAL WITH THE NEW 700ML DRINKS

BESUCHEN SIE UNS AUF UNSEREM STAND AM SFGV-TAG

SFGV

› BCAA'S › L-CARNITINE › ENERGY › WEIGHT LOSS › ZERO SUGAR › REAL JUICE EXTRACT

CAREFULLY DISTRIBUTED BY

STS

swisstopservices.com

WELLNESS • SPORT NUTRITION

ORDER NOW

021 635 19 69 | orders@swisstopservices.com

QNT

Händler/Revendeurs Fitness & Shops :

Für Ihre Wiederverkaufs-Konditionen, mehr Informationen unter/Pour vos conditions de revente plus d'infos sur :
www.sts-pro.ch

Oder Kontaktieren Sie uns direkt unter/ou contactez-nous directement

Deutschweiz : 076 284 33 55
Romandie : 076 546 61 60
Ticino : 079 212 38 31

Roger A. Gestach

Jahrgang 1971, in Partnerschaft, 2 Kinder

Aufgewachsen in Sursee
(Kanton Luzern, Zentralschweiz)

Im Alter von 6 Jahren mit Karate begonnen

10x Schweizermeister im Karate
(von Jugend, Junior bis Elite)

2x Europameister im Team Shotokan und
3. Platz alle Stilarten

Vizeweltmeister im Team Shotokan

5. Platz WM Einzel alle Stilarten

Träger des 3. Dan und viele Jahre
Träger der Swiss Olympic Card

Banklehre, Betriebsökonomie HFW, Fitness-Instruktor mit Eidg. Fachausweis, Bachelor of Arts in Fitnessökonomie, diverse Ausbildungen in Management/Marketing/Personalführung, u.a. CAS an der
Uni St. Gallen

In der Fitnessbranche seit 1993
Mitinhaber einer Karate Schule, aus der 1993 das erste Fitnesscenter in Sursee entstand

Inhaber und Geschäftsführer der TC Gruppe Innerschweiz AG mit vier grossen Fitnesscentern und 3 Damenfitnesscentern

7 Jahre im Vorstand des SFGV

Gründer und langjähriger Geschäftsführer der ONE Training Center AG

Seit jeher grosses Interesse für Medien und Marketing

Per September 2017 Kauf der FITNESS TRIBUNE mit der Firma Fitness-Experte AG

info@fitnesstribune.com

Man muss mit der Zeit gehen, sonst geht man mit der Zeit!

Liebe Leser, liebe Kunden,

Können Einzelstudios zukünftig überleben? Dieser „Slogan" wurde von mir anlässlich meiner ersten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE im September 2017 „kreiert". Anscheinend schlägt er nun weitere Wellen. Der Schweizerische Fitness- und Gesundheitscenter-Verband SFGV lädt am 16. März 2018 zum Branchentag nach Luzern ein und widmet sich diesem spannenden Thema. Erstmals ist der SFGV-Tag dieses Jahr auch für Nicht-Mitglieder zugänglich. Auch Andreas Bredenkamp schreibt über diese Problematik auf den Seiten 34 und 35 und auch ich meinerseits erlaube mir, ebenfalls auf zwei Seiten meinen Kommentar dazu abzugeben.

Ja, Einzelstudios können zukünftig noch überleben! Auf jeden Fall, wenn sie so innovativ und persönlich sind wie das Fitness Connection in Sursee. Paul Kuoni und seine Familie machen in der Zentralschweiz seit 30 Jahren einen tollen Job und sind sehr erfolgreich. Lesen Sie das spannende Interview ab Seite 28.

Eine Option, um den Fortbestand seiner Unternehmung zu sichern, ist ein möglicher Verkauf. basefit.ch ist der zurzeit grösste und am schnellsten wachsende Discounter der Schweiz. Er sucht laufend Fitnessclubs zur Übernahme. Erfahren Sie mehr über basefit.ch ab Seite 10.

Letzthin war ich mit einem alten Schulfreund, mit dem ich 25 Jahre keinen Kontakt mehr hatte, ein Bier trinken. Er hat sich in dieser Zeit kaum verändert und hat noch immer die gleiche Einstellung und die gleichen Ansichten wie damals. Im Gespräch hat er mir vorgeworfen, dass ich nicht mehr der Gleiche sei wie früher. Darauf habe ich ihm erwidert, dass ich hoffentlich nach so langer Zeit nicht mehr so denke wie damals. Genauso wie ich mich verändert habe, wird sich die Fitnessbranche in den nächsten Jahren massiv verändern. Vielleicht werden die Mitgliederbeiträge zukünftig in Bitcoin bezahlt? Eines ist auf jeden Fall sicher: Man muss mit der Zeit gehen, sonst geht man mit der Zeit!

Übrigens, haben Sie sich bereits für das zweite Netzwerktreffen vom 7. bis 10. März 2018 in Arosa angemeldet? Networking, spannende Vorträge, coole Gruppenkurse, Skifahren, Fitnesstraining, gut Essen und Party machen, dies gibt es nur beim Mountain Move. Ab nach Arosa!

Herzlichst, Ihr

Der neue S-Force Performance Trainer von Matrix kennt keine Limits

Spürbar anders, spürbar besser
Der einzigartige S-Force Performance Trainer kombiniert ein speziell entwickeltes Bewegungsmodell in zwei aktiven Trainingspositionen mit einem präzisen Magnetwiderstandssystem, um Schnelligkeit und Schnellkraft zu trainieren und jedes HIIT Workout auf ein neues Level zu bringen. Egal ob Sie den S-Force für Athletiktraining nutzen, als neuartige Herausforderung in Ihrem Zirkel- und Gruppentraining oder als innovative Stand-Alone Lösung auf Ihrer Cardiofläche. Jeder, der es probiert hat, wird von dem gelenkschonenden und intensiven Training begeistert sein.

S-Force nutzt die intelligente Biomechanik, um die härteste Version von HIIT in allen Fitnessbereichen zu bieten. Bringen Sie Ihre Mitglieder beim Workout auf dem S-Force an ihre Grenzen, da sich der Widerstand automatisch erhöht, je härter sie trainieren. Für die Gelenke bleibt das Training jedoch immer besonders belastungsarm, da sich der vorgegebene Bewegungspfad dem individuellen Schritt des Nutzers anpasst. Die maximale Schrittlänge von 91,4 cm wurde in der Testphase übrigens nicht einmal von einem 2 Meter großen Sportler erreicht. So findet jeder bei jedem einzelnen Intervall seine optimale individuelle Herausforderung. Der S-Force verfügt über eine verstellbare, beleuchtete Konsole mit eindeutig gekennzeichneten Funktionstasten für den direkten Zugriff auf verschiedene Trainingsprogramme wie das Sprint 8 Intervalltraining, Challenge und weitere, zielbasierte Trainingsprogramme. So bietet das Gerät auch als Stand-Alone auf der Cardiofläche Ihren Mitgliedern die Möglichkeit für ein besonders effizientes Workout des gesamten Unterkörpers.

Trainingspläne für herausforderndes HIIT Training
Wenn Sie den S-Force Performance Trainer in Ihrem Zirkel integrieren möchten, stellt Matrix eine von Experten entwickelte komplette Sammlung an HIIT-Trainingsplänen zur Verfügung. Diese umfasst das exklusive Matrix Sprint 8-Programm, eine Vielzahl von verschiedenen Intervalllängen und HIIT-Leitern, um das Gruppen- und Zirkeltraining intensiver und spannender als je zuvor zu gestalten. Die abwechslungsreichen HIIT-Übungen machen jede Session interessant und begeistern Ihre Mitglieder durch schnelle und sichtbare Ergebnisse in Sachen Fettverbrennung und Muskelaufbau.

Auch für das Athletik-Training hält Matrix ebenso spezielle Trainingspläne bereit, in denen die anspruchsvollen Konzepte von S-Force und S-Drive Performance Trainer miteinander kombiniert werden, um Athleten an die Spitze der Leistung zu bringen. Mit diesen Workouts helfen Sie Sportlern aller Art, ihr ultimatives Potenzial bei Beschleunigung, Höchstgeschwindigkeit und Richtungswechsel zu erreichen.

Progressiver Widerstand
Der Einsatz des Magnetwiderstandes hat gleich mehrere Vorteile. Zum einen ist er natürlich besonders leise, was im Kleingruppentraining nicht unerheblich ist. Durch den leicht zu greifenden Hebel kann der Anfangswiderstand schnell und zuverlässig dem Trainingsablauf angepasst werden. Mit zunehmen-

der Trainingsintensität erhöht sich der Widerstand, was zu wirklich herausfordernden, progressiven Workouts führt.

Zwei Trainingspositionen
Das einzigartige Design ist für intensives Leistungstraining in zwei Positionen gedacht. Die aufrechte Position trainiert speziell die Waden und hinteren Oberschenkel. Die vorgebeugte, sogenannte Beschleunigungsposition, stärkt Schienbeinmuskulatur und Quadrizeps, also genau die Muskeln, die jeder Athlet für einen schnellen Antritt beim Sprint benötigt. Ergonomisch geformte Multipositionsgriffe ermöglichen eine variable Arm-und Handstellung, sowohl in der aufrechten als auch in der Beschleunigungsposition für zusätzliche Trainingsvielfalt.

Entscheiden Sie spontan, wo Sie den S-Force Performance Trainer einsetzen möchten, denn Dank stromloser Nutzung und drei Transportrollen kann das Gerät schnell überall genutzt werden.

KONTAKT

Johnson Health Tech. GmbH
Europaallee 51
D-50226 Frechen
Tel.: +49 22 34 - 99 97 -100
E-Mail: info@johnsonfitness.eu

Johnson Health Tech. Schweiz GmbH
Riedthofstrasse 214
CH-8105 Regensdorf
Tel.: +41 (0) 44 / 843 30 30
E-Mail: office@johnsonfitness.eu
www.matrixfitness.eu

Interview mit der Geschäftsleitung von basefit.ch

basefit.ch ist der grösste und zurzeit am schnellsten wachsende Discounter der Schweiz. Für die weitere Expansion sucht das Unternehmen neue Standorte und Fitnesscenter zur Übernahme. Roger Gestach von der FITNESS TRIBUNE sprach mit Susanne Wendt, Geschäftsführerin und Thomas Küttner, Head of Marketing und stellvertretender Geschäftsführer von basefit.ch.

RG: Liebe Susanne, lieber Thomas, herzlichen Dank, dass Ihr Euch die Zeit nehmt für dieses Interview. basefit.ch war einer der ersten Discounter in der Schweiz und wurde 2007 von Stefan Lüben gegründet. Wie ist die Geschichte von basefit.ch?

SW: Stefan Lüben verfügte bereits 2007 über 20 Jahre Erfahrung in der Fitnessbranche. Stets hatte er die Entwicklung der Branche in Deutschland verfolgt und mit seinen sieben Fitnessclubs Impuls Fitness eine professionelle Fitnesskette im Raum Hannover aufgebaut. Stefan und ich kennen uns aus dieser Zeit. Er war schon immer international interessiert und verfolgte so auch die Branchenbewegungen weltweit. Nachdem er seine Clubs in Deutschland 2006 erfolgreich verkaufte, setzte er sich als Ziel, eine neue Kette im Discountbereich in der Schweiz zu etablieren.

Ich wurde von ihm angefragt, die Geschäftsleitung zu übernehmen. Es gab einiges an Pionierarbeit zu leisten und es war eine grosse Herausforderung, das Vertrauen der Kunden und auch der Vermieter, Banken etc. zu gewinnen. Dies ist uns aber dank professioneller Arbeit und unserem ungehaltenen Willen sehr gut gelungen, so dass wir im September 2008 den ersten basefit.ch Club in Volketswil eröffneten.

RG: Warum habt Ihr bereits damals auf Discount gesetzt. basefit.ch hätte ja auch Center im Premiumbereich eröffnen können?

SW: Der uns gut bekannte deutsche Markt war zu dieser Zeit dem Schweizer Markt um einige Jahre voraus und unserer Meinung nach war abzusehen, dass der Discountbereich ebenfalls irgendwann in der Schweiz anzutreffen sein wird. Andere Branchen, wie der Detailhandel mit dem Markteintritt von Aldi und Lidl, erfuhren zu diesem Zeitpunkt ebenfalls mediales Aufsehen in der Schweiz und bestätigten unsere Absichten. Unser Ziel war es, der erste Discounter in der Fitnessbranche zu sein und somit etwas komplett Neues zu bieten: Allen Sportbegeisterten sollte Fitness zugänglich gemacht werden, unabhängig vom persönlichen Budget.

RG: Thomas, kannst Du uns die Philosophie und das Konzept von basefit.ch erläutern.

TK: basefit.ch steht für Fitness für jeden, unabhängig vom Alter, Geschlecht, von der Trainingserfahrung und vor allem auch unabhängig vom persönlichen Budget. Wir bieten unseren Kunden eine exzellente Fitnessausstattung mit den neuesten Geräten renommierter Hersteller auf einer sehr grossen Trainingsfläche und in grosser Anzahl. Der weitläufige Functional-Trainings-Bereich ergänzt das Trainingsangebot.

Weiterhin steht allen Kunden kostenfrei unser Groupfitness-Angebot, mit über 200 Cyber Concept bzw. Cyberobics-Kursen pro Woche zur Verfügung. Auf einen Bistrobereich, auf Kinderbetreuung, Wellness oder grosse Garderoben verzichten wir bewusst zugunsten einer sehr grossen Trainingsfläche. Zusatzangebote wie Vibrationstraining, Solarium oder eine Getränkeflatrate können gegen Aufpreis dazu gebucht werden. Wer dieses optionale Angebot nicht nutzen möchte, zahlt es auch nicht. Dieses „Baukasten-Prinzip" liegt uns auf Grund seines fairen Charakters sehr am Herzen. Ausserdem sind wir betreffend Administration und den Anliegen unserer Kunden sehr innovativ und setzen voll auf Digitalisierung. Jeder Kunde kann die wichtigsten Anliegen, im Zusammenhang mit seiner Mitgliedschaft, in seinem persönlichen Mitgliederbereich selbst steuern und verwalten wie z.B. Krankenkassenbestätigungen oder Trainingspläne.

Unseren Trainern bieten wir damit die Möglichkeit, sich vor allem auf der Trainingsfläche um die Kunden zu kümmern, eben dort, wo die Trainer auch am meisten gebraucht werden. Mit unserer neue App ist uns ein weiterer wichtiger Meilenstein gelungen, um das Trainingserlebnis für alle Kunden noch weiter auszubauen.

RG: Von 2007 bis 2015 ist basefit.ch auf zehn Studios gewachsen. Im Mai 2015 ist die Investorengruppe Verium bei basefit.ch eingestiegen. Seither seid Ihr viel stärker gewachsen. Was hat sich seit dem Einstieg von Verium bei Euch verändert?

TK: Ende 2014 kam Verium völlig unerwartet auf uns zu. Das war für uns eine sehr angenehme Ausgangslage, welche im Mai 2015 mit dem Beschluss der Zusammenarbeit besiegelt wurde. Nach dem Einstieg von Verium konnten wir die vier Clubs der ehemaligen CFitmade AG und auch die Easy Fit AG mit dem Center in Zürich Seebach übernehmen. Die Zusammenarbeit mit Verium erlaubte uns eine schnelle und professionelle Prüfung der Unternehmen und auch zügige Abwicklung des Kaufprozesses. Auch intern zogen alle an einem Strang und dank des Einsatzes unserer Mitarbeiter konnte ein schnelles Re-Branding realisiert werden.

Zeitgleich hatte sich der Immobilienmarkt verändert, so dass wir uns einfacher neue Standorte sichern konnten. Intern haben wir unsere Struktur angepasst und diverse Stellen neu besetzt. Alle Faktoren zusammen forcierten unser Expansionstempo seit 2015, welches wir aktuell national weiterverfolgen.

RG: Was sind Eure Wachstumsziele? Wollt Ihr die ganze Schweiz abdecken, inklusive französische und italienische Schweiz?

SW: Unser Ziel ist ein stetiges Wachstum durch Neueröffnungen und durch Übernahmen von bestehenden Clubs. Die französische Schweiz ist aktuell in der operativen Umsetzung und auch die italienische Schweiz wird zeitnah ein Thema werden. Wir werden somit zukünftig flächendeckend in der gesamten Schweiz für unsere Kunden zur Verfügung stehen.

RG: basefit.ch hat letztes Jahr allein an einem Wochenende drei neue Clubs eröffnet. Das gab es noch nie in der Schweiz. Wie habt Ihr das gemacht?

SW: Dank eines professionellen und sehr motivierten Teams haben wir diese Herausforderung gemeistert. Eine langfristige, detaillierte Planung und Organisation aller Schritte sind unabdingbar. Der unermüdliche Einsatz aller unserer Mitarbeiter sicherten diese Planung, Umsetzung und Kontrolle. Weiterhin können wir auf unsere eigenen Projektleiter und Bauleute zu mehr als 100% zählen, haben eine sehr gute und langjährige Zusammenarbeit mit externen Fachleuten und nicht zuletzt sehr zuverlässige Vermieter, welche für die Koordination der Mieterausbauten immer notwendig sind. Gezielte Marketingmassnahmen und eine bedarfsgerechte Mitarbeiterplanung liessen dann final die Eröffnung von drei Clubs an einem Wochenende im August 2017 möglich werden. Hiermit ist uns wohl tatsächlich ein kleiner Meilenstein in der Branche gelungen.

RG: Was den Einstieg von externen Investoren anbelangt, da gibt es in der Fitnessbranche auch negative Beispiele. Externe Investoren suchen oft nur eine kurzfristige Gewinnmaximierung, wollen dann einen schnellen Ausstieg und hinterlassen oft einen Scherbenhaufen. Wie ist dies bei Eurem Investor Verium? Ist dieses Engagement langfristig gedacht?

SW: Das können wir zum Glück überhaupt nicht bestätigen. Die Zusammenarbeitet mit Verium und deren Engagement sind super. Wir haben uns nach kurzer Kennenlernphase gefunden und arbeiten sehr gut zusammen. Ein grosses Vertrauen begleitet unsere Zusammenarbeit genauso wie das voneinander Lernen und dabei stets in die gleiche Richtung zu blicken. Unser gemeinsames Engagement ist langfristig und keinesfalls auf einen schnellen Ausstieg ausgerichtet. Der Investitionshorizont externer Investoren ist keineswegs kurzfristig, da vor allem das Interesse besteht, eine gesunde Firma innerhalb des Marktes weiter aufzubauen und zu etablieren.

RG: Susanne, Du bist von Anfang dabei und immer in der Funktion als Geschäftsführerin gewesen. Erzähle uns doch, wie Du in die Fitnessbranche und zu basefit.ch gekommen bist und welchen Hintergrund Du hast?

SW: Ja, seit Tag „Null" begleite ich basefit.ch, bin sehr stolz darauf, aber vor allem auch sehr dankbar. Nach meinem Abitur habe ich 2003-2006 mein duales Studium zur Diplom — Fitnessökonomin absolviert. Während dieser Zeit habe ich in den Impuls Fitnessclubs von Stefan Lüben gearbeitet und dank einiger Umstände schnell viel Verantwor-

tung übernehmen dürfen. Im Nachhinein betrachtet, war dies eine sehr lehrreiche und intensive Zeit. Nach dem Studium arbeitete ich dann knapp zwei Jahre auf den AIDA Kreuzfahrtschiffen als Fitness- und Groupfitness-Trainerin und Mountainbike-Guide.

Während dieser Zeit entwickelte Stefan Lüben seine Vision von basefit.ch in der Schweiz. Zu dem Zeitpunkt, an dem es dann ernst wurde, weil der erste Standort mit Volketswil gefunden war, rief er mich an, um mich nach meinem Interesse und meiner Verfügbarkeit als Geschäftsführerin zu fragen. Wir wussten beide zu diesem Zeitpunkt nicht wirklich, worauf wir uns einliessen und genau deshalb haben wir es gemacht (lächelt). Also kam ich mit meinen 23 Jahren direkt vom Kreuzfahrtschiff in der Karibik in die Schweiz und wir starteten unser Projekt basefit.ch. Ich habe im ersten Club alles selbst mitgemacht: Bauplanung, Bauleitung, Pre-Opening Massnahmen, Bestellwesen, Buchhaltung, Marketing, Personaleinstellungen. Dann kam schliesslich die Eröffnung von Volketswil und seitdem war ich Trainerin, Putzfrau, Mitgliederverwaltung und Clubmanagerin in einem. Mit basefit.ch gemeinsam habe ich mich entwickelt und so zusammen mit Stefan Lüben, Thomas Küttner und einigen tollen engagierten Mitarbeitern das „Baby" gross werden lassen. 2012 schloss ich unterstützend noch mein Master Studium mit dem Schwerpunkt Finanzen und Controlling ab. Heute kümmere ich mich vor allem um die Expansion von basefit.ch, als auch um die Finanzen und das Controlling. Stefan Lüben ist operativ wenig vor Ort und agiert eher als das externe Auge. Wir ergänzen uns sehr gut und ich habe sehr viel von und mit ihm lernen können. Dafür auch an dieser Stelle ein grosses Dankeschön an Stefan.

RG: Thomas, wie sieht es bei Dir aus?

TK: Als ehemaliger Leichtathlet und Bobfahrer bin ich schon sehr früh mit Fitness bzw. Krafttraining in Kontakt gekommen. Während dieser Zeit fasste ich den Entschluss, nach der sportlichen Karriere auch beruflich Fuss in der Sportbranche fassen zu wollen. Nach dem Studium im Bereich Sportwissenschaften und Betriebswirtschaft war der Grundstein auch im Bereich der beruflichen Qualifikation gelegt, seither bin ich im Bereich Marketing und Sales als stellvertretender Geschäftsführer bei basefit.ch tätig. Als ich vor knapp fünf Jahren bei basefit.ch angefangen habe, war ich von der Dynamik des jungen Teams und dem hoch gesteckten Ziel der Marktführerschaft im Bereich Discountfitness sehr angetan und wollte einen produktiven Beitrag dazu leisten. Seit meinem ersten Arbeitstag sind wir permanent dabei, gerade einen neuen Club zu eröffnen oder einen zu planen, was mir von Anfang an sehr gefiel. In meiner Zeit als Leistungssportler stand Ehrgeiz und Disziplin auf der Tagesordnung, hier sah ich sofort Parallelen zwischen meiner aktiven Zeit als Sportler und den Unternehmenszielen von basefit.ch. Schon früh war mir klar, dass die Fitnessbranche einen weiteren Boom erfahren würde und noch viel Potential für Entwicklungen, vor allem im Bereich der Digitalisierung, bis dato unangetastet waren. Hier konnte ich mich mit meinem zweiten Standbein der Wirtschaftsinformatik voll einbringen und war froh, hier seitens basefit.ch offene Türen einrennen zu können.

RG: Ihr sucht per Anzeigen, unter anderem auch in der FITNESS TRIBUNE, Fitnesscenter zur Übernahme. Welche Bedingungen muss ein Center erfüllen, damit es für Euch ein möglicher Übernahmekandidat wird?

SW: Das Center sollte eine Gesamtfläche von mindestens 1000m² haben, an einem Standort mit einem Einzugsgebiet von mind. 20'000 Personen sein, über eine gut sichtbare Lage auf möglichst einer Ebene und wenn's geht über einige Parkplätze verfügen. Perfekt wäre es, wenn sich das aktuelle Angebot des Centers schon unserem ähnelt.

RG: Ihr konntet bereits einige Fitnesscenter kaufen in den letzten paar Jahren. Wachst Ihr hauptsächlich durch Übernahmen oder durch Neubauten? Wie viele Clubs und Mitglieder sind für 2018 geplant?

TK: Wir haben in den letzten drei Jahren unser Wachstum durch den Zukauf von neun bestehenden Clubs und durch die Neueröffnung von acht neuen Standorten erreichen können. Auch zukünftig wird unsere Expansion von beiden Möglichkeiten geprägt sein. Bei einer Neueröffnung können wir die Dinge sofort auf uns zugeschneidert planen, bei Übernahmen muss man sicher kompromissbereiter sein. Letztendlich prüfen wir gern jede Option auf eine Übernahme gründlich und schlagen ein, wenn das Gesamtpaket stimmt. In der ersten Januarwoche haben wir unseren ersten Club in diesem Jahr eröffnet, geplant sind mindestens fünf weitere im Jahresverlauf, so dass am Ende des Jahres ca. 70'000 Mitglieder bei uns trainieren werden.

RG: Auf was achtet Ihr am meisten beim Kauf eines Fitnesscenters? Ist dies der Umsatz, die Mitgliederzahlen, der Cash-Flow, der Standort, der Mietvertrag?

SW: Für uns sind Mitgliederzahlen, Umsätze und Cash Flows zweitrangig. Wir betrachten den Standort unter unserer Kosten- und Leistungsstruktur und übernehmen ihn nur,

wenn wir davon überzeugt sind, dass der Club mit unserem Konzept profitabel sein kann. Somit sind der Mietvertrag und der Standort die primär wichtigen Faktoren.

RG: Wenn ein Center verkaufen möchte und sich bei Euch meldet, was sind die ersten Schritte?

TK: Interessenten sollten sich am besten per Email an expansion@basefit.ch wenden und kurz die Lage, Grösse und den Mietpreis darstellen. Wir melden uns in jedem Fall zurück und prüfen jede Anfrage gern.

RG: In welchem Zeitrahmen wird normalerweise ein Verkauf durchgeführt?

SW: Wir sind unglaublich schnell, weil unsere Entscheidungswege intern nicht so lang sind wie bei einem Konzern oder einer Genossenschaft. Ausserdem profitieren wir von der Erfahrung diverser Übernahmen in der Vergangenheit. Sofern der Verkäufer es wünscht, können wir den Prozess vom Erstkontakt bis zur Übergabe der Schlüssel innert sechs Wochen abwickeln.

RG: Bei den bereits getätigten Übernahmen habt Ihr Fitnesscenter gekauft, welche vor dem Verkauf im mittleren, teilweise im oberen Preissegment waren. Wie haben die Mitarbeiter und Kunden reagiert, wenn neu ein Discounter das Studio übernimmt? Gab es auch negative Reaktionen?

TK: Bereits zu Beginn der Verhandlungen ist in der Regel für alle Seiten klar, dass das Center baulich umgestaltet und auch das Angebot wechseln wird, die Preise für Mitgliedschaften eingeschlossen. Klar gibt es auf beiden Seiten, nämlich der Mitarbeiter- als auch Kundenseite, Skeptiker. Fakt ist, dass wir einen sehr grossen Wert vor allem auf die Infrastruktur der Trainingsfläche legen. Diese werden nach Übernahme in der Regel um mehr als 30% erweitert, so dass auch hier viele Trainingsstationen dazukommen. Die Erweiterung der Öffnungszeiten ist ebenfalls ein grosser Bonus. Kunden und auch Mitarbeiter sind mit dem Ergebnis in der Regel sehr zufrieden, insbesondere auch deshalb, weil sich der Preis für die Mitgliedschaft deutlich reduziert.

RG: Wurden die bestehenden Mitarbeiter weiterbeschäftigt? Arbeiten die Inhaber der Center, welche verkauft haben, danach bei Euch weiter oder verlassen diese die Fitnessbranche?

SW: In der Regel schliesst die Clubübernahme auch das Personal ein. Die Auflösung der Arbeitsverhältnisse ist somit nicht an den Inhaberwechsel geknüpft, so dass wir gern mit dem bestehenden Team weiter zusammenarbeiten möchten. Die einzige Ausnahme kann der ehemalige Inhaber bilden: In Abhängigkeit seiner persönlichen Zukunftspläne überlassen wir ihm die Entscheidung und bieten aber immer Anschlusslösungen in unserem Unternehmen an.

RG: Ich nehme an, durch die starke Expansion sucht Ihr laufend neue Mitarbeiter. In welchen Stellen und Funktionen habt Ihr offene Stellen und wer soll sich bei Euch melden?

TK: Da wir quasi in jedem Quartal mehrere Clubs eröffnen, haben wir alle Stellen permanent ausgeschrieben: Von der Thekenkraft auf Stundenbasis bis zum Centerleiter sind wir immer auf der Suche nach guten Leuten, die uns tatkräftig unterstützen und ein Teil unserer Expansion werden wollen. Unser Ausbildungsprogramm lässt es zu, dass wir auch einige Stellen intern besetzen können. Das Studium im Bereich Fitnessökonomie und Sportmanagement, aber auch das Ausbildungsprogramm im Bereich Spezialist/in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Fachausweis haben einen grossen Andrang bei uns, so dass wir hier das Angebot stetig ausbauen und neue Mitarbeiter suchen, die den dualen Ausbildungsweg bevorzugen.

RG: Die Migros Aare hat in Bern das erste Only Fitness eröffnet, ein reines Discount-Konzept. Weitere Expansionen von Only Fitness sind geplant. Dies ist natürlich ein direkter Angriff auf basefit.ch. Die Anlage von Only Fitness ist extrem hochwertig gebaut und könnte rein von der Infrastruktur auch ein Center im Premiumbereich sein. Ändert dieses neue Strategie der Migros etwas am Konzept von Basefit.ch?

SW: Das Konzept von Only Fitness ist sicher spannend, aber zum jetzigen Zeitpunkt noch kein Angriff auf die Branche. Sollte das Konzept jedoch schweizweit ausgerollt werden, bringt das sicher weiter Dynamik in die Branche. Der Einzelbetreiber wird diesem Vorstoss der Migros sicher skeptisch gegenüberstehen, da nun noch ein grosser Anbieter auf den Discountmarkt drängt. Wir beobachten das Geschehen aufmerksam und werden unser Angebot und die Infrastruktur weiter ausbauen, damit wir hier weiterhin konkurrenzfähig bleiben können. Der Fakt, dass die Migros ihr Angebot im Tiefpreissegment ausbaut, bestätigt unsere Expansionsstrategie hinsichtlich des vorhandenen Kundenbedürfnisses für günstige Trainingsalternativen.

RG: Ganz herzlichen Dank für dieses Interview und weiterhin viel Erfolg. ■

Mission Gold

Die Technogym-Markenbotschafter blicken erwartungsvoll nach Pyeongchang. Marcel Hirscher, Anna Veith und Co. wollen bei den Olympischen Winterspielen in Korea ihren Erfolgsgeschichten einige glänzende Kapitel hinzufügen.

Anna Veith

Geht es nach den Analysten von „Gracenote Sports", erlebt die österreichische Olympia-Mannschaft glänzende Spiele in Pyeongchang (9. bis 25. Februar 2018). Im virtuellen Medaillenspiegel, der sich nach einem ausgeklügelten Algorithmus aus den Ergebnissen der letzten Olympischen Winterspiele 2014 in Sotschi und den darauffolgenden Weltmeisterschaften und Weltcups ergibt, belegt das rot-weiss-rote Team mit insgesamt 15 Medaillen, davon sieben in Gold, zwei in Silber und sechs in Bronze, den fünften Rang.

„Eine nette Spielerei", sagt Marcel Hirscher lachend, „aber zählen tut es am Tag X". Der war für den Salzburger Mitte August, als er sich bei seinem folgenschweren Einfädler im ersten Schneetraining am Mölltaler Gletscher den Knöchel brach, noch sehr weit weg. „Der Heilungsverlauf war eine Achterbahnfahrt, von Verzweiflung bis zu Glücksmomenten war alles dabei. Aber ich sehe es positiv, so konnte ich mich im Training jenen Dingen widmen, die sonst im Herbst eher aussen vor bleiben". So war dem sechsfachen Gesamt-Weltcupsieger mit und ohne Gips keinen Tag langweilig. „Es war eine beinharte Zeit", sagt Hirscher, die er aber perfekt genützt hat. Bei seiner Rückkehr im finnischen Levi fuhr der Technogym-Markenbotschafter, der in Sotschi Slalom-Silber gewann, auf Rang 17. Aber schon in Beaver Creek stand Europas „Sportler des Jahres" wieder ganz oben, eröffnete die Jagd auf seinen siebten Gesamt-Weltcup in Folge und carvte in die Favoritenrolle für Pyeongchang. Olympia-Gold ist das fehlende Puzzleteil in der glänzenden Vita des 28-Jährigen, der sich deshalb aber nicht unter Druck setzen lässt. „Ich werde top vorbereitet an den Start gehen — dann schauen wir, was rauskommt", sagt Marcel Hirscher. Er möchte in die Geschichtsbücher carven und das nächste Kapitel seiner unglaublichen Erfolgsgeschichte schreiben.

Anna Veith kennt das Gefühl schon, eine olympische Goldmedaille um den Hals zu haben. Vor vier Jahren in Sotschi raste die Salzburgerin zu Gold im Super-G und jubelte über Silber im Riesentorlauf. „Diese Erfahrungen helfen mir, wenn ich in Pyeongchang am Start stehe enorm", sagt die Technogym-Markenbotschafterin und kann sich die Gefühle von damals auch heute noch gut in Erinnerung rufen. Das Gefühl, wieder ganz oben zu stehen, durfte sie bereits im vergangenen Dezember in Val d'Isere verspüren — 1.001 Tage nach ihrem letzten Weltcup-Sieg. Dazwischen lag eine schwierige Phase für die zweifache Gesamt-Weltcupsiegerin mit schweren Verletzungen, Operationen und dem harten Weg zurück. Als Veith Mitte September mit ihrem Ski-Comeback alle überraschte, war Pyeongchang noch weit weg. In unzähligen Stunden in der Kraftkammer schwitzte und schuftete die 28-Jährige für den Weg zurück an die Weltspitze.

Max Franz ist in diesem Winter der Schritt zum Top-Fahrer endgültig gelungen, wie regelmässige Auftritte am Stockerl belegen. Bereits im vergangenen Winter hat der Kärntner — Spitzname Wildsau — mit dem ersten Weltcup-Sieg in Gröden und WM-Bronze in St. Moritz sein Potenzial angedeutet. Auch in Pyeongchang möchte er in den schnellen Disziplinen um Edelmetall mitfahren. „Ich habe mir immer schon grosse Ziele gesteckt, deshalb verspüre ich jetzt nicht wirklich besonderen Druck", sagt das Kärntner Muskelpaket zu seinen zweiten Olympischen Spielen. „Schnell

AUSTRIA

TECHNOGYM®

OFFIZIELLER PARTNER
OLYMPIC TEAM AUSTRIA

Der Hersteller von Premium-Fitnessgeräten schlägt in Südkorea gleich zwei neue Kapitel auf. Erstmals ist Technogym Partner des Österreichischen Olympischen Comités und damit der gesamten rot-weiss-roten Olympia-Mannschaft. Und die Beziehung im Zeichen der fünf Ringe wird auch international vertieft. Nach sechs Auftritten bei Sommerspielen feiert das renommierte italienische Unternehmen eine Premiere bei Winterspielen als „official supplier" für die Fitnessgeräte in den Olympischen Dörfern im Mountain und Coastal Cluster.

Fahren ist das eine, aber die Leistung am Tag X abzurufen, das ist die eigentliche Kunst."

Slalom-Ass Michael Matt möchte in Pyeongchang in die Fussstapfen seines Bruders treten und den Olympiasieg abermals nach Flirsch am Arlberg holen. Grosse Ankündigungen sind die Sache des Tirolers nicht: „Eine Medaille ist immer das Ziel!"

Aber nicht nur im Alpin-Lager hat das hochkarätige Team der Technogym-Markenbotschafter einige heisse Eisen im Feuer. Snowboarderin Julia Dujmovits reist Anfang Februar als Titelverteidigerin nach Korea. Das Sommertraining auf Maui und in der Heimat hat sich bezahlt gemacht. Körperlich präsentiert sich die Burgenländerin in Höchstform, in den Weltcup-Rennen wurde am Material geschraubt, um das Maximum aus dem neuen Setup herauszuholen. Die Erwartungen für die Mission Titelverteidigung sind klar: „Ich möchte wieder voll ins Rennfeeling eintauchen, die Linie spüren und eine ordentliche Show abliefern — dann passt auch das Ergebnis."

Die Biathleten waren bei den letzten Olympischen Spielen verlässliche Medaillen-Lieferanten — daran soll sich auch in Pyeongchang nichts ändern. Julian Eberhard hat extra für den Olympia-Winter zwei Kilo Muskelmasse draufgepackt. „Technogym hat mich perfekt unterstützt, um für das Duell mit den Weltbesten gut gerüstet zu sein", sagt Julian Eberhard. Beim Test Event stand der Salzburger drei Mal am Stockerl, davon einmal mit der Staffel. „Die Bedingungen liegen mir sehr gut, ich reise sehr zuversichtlich und mit einem guten Gefühl nach Pyeongchang."

Wie Ski-Crosserin Katrin Ofner, die bei ihren dritten Winterspielen eine Medaille für „sehr realistisch" hält. Ihre Taktik: „Das Rundherum ist anders, sehr speziell, aber sobald ich im Startgate stehe, lege ich den Schalter um. Schnipp! Dann ist es ein Rennen wie jedes andere." Für die beinharten Duelle Frau gegen Frau hat sie im Sommertraining noch einmal ordentlich draufgepackt. „Ich war sehr oft in meinem Folterkeller und habe speziell am Rumpf und an meinem Schwerpunkt gearbeitet. Wenn viele Elemente aufeinanderfolgen, ist es wichtig, dass du in der Mitte und stabil auf dem Ski bist."

Als Partner des Österreichischen Ski-Verbandes hat Technogym auch die anderen Sparten mit Top-Geräten und Know-how auf der „Road to Pyeongchang" unterstützt — damit die Mission Gold möglichst oft ein erfolgreiches Ende hat.

Julia Dujmovits

Marcel Hirscher

Max Franz

Technogym und ÖSV-Stars go to Pyeongchang

Der Countdown für die Olympischen Winterspiele 2018 in Pyeongchang läuft. In wenigen Tagen wird das Olympische Feuer in Südkorea entfacht und die Winterspiele im Zeichen der fünf Ringe offiziell eröffnet. Technogym ist seit Oktober 2015 offizieller Ausstatter des Österreichischen Skiverbandes. Die FITNESS TRIBUNE sprach mit dem Gründer von the fitness company, Gottfried Wurpes, über seine Firma, die Branche und natürlich den Sport.

Roger Gestach im Gespräch mit Gottfried Wurpes

Gottfried Wurpes: Gründer und CEO the fitness company

RG: Lieber Gottfried, Du bist der Gründer von „the fitness company" und seit 25 Jahren als exklusiver Vertriebspartner von Technogym in Österreich, Slowakei und Tschechien unterwegs. Du hast das marktführende Unternehmen in der Planung, Einrichtung und Ausstattung von Fitness-, Gesundheits- und Wellnessanlagen in Österreich aufgebaut. Wie kam es dazu? Erzähle uns doch Deine Firmenstory.

GW: Angefangen hat alles im Jahr 1991 mit der Gründung von the fitness company. Damals mit einem kleinen Shop, der gerade einmal 100 Quadratmeter gross war. Ich selbst war immer aktiver Fitness-Enthusiast und angetrieben von der Vision, die Bedeutung von Fitness und Bewegung in den Köpfen unserer Gesellschaft zu verankern. So hat sich nach und nach alles weiterentwickelt. Im Jahr 2000 kam der Technogym-Generalvertrieb für Tschechien hinzu, 2004 folgte die Slowakei. Dazwischen bauten wir unser Headquarter in Leonding auf, 2016 konnten wir dann einen weiteren Technogym-Store in Wien eröffnen. In diesem Jahr werden wir unsere oberösterreichische Firmenzentrale auf insgesamt 8500 Quadratmeter erweitern und wollen mit branchenspezifischen Angeboten neue Pfade beschreiten.

RG: Ich habe gelesen, dass Dein Erfolgsrezept aus drei Buchstaben besteht: TUN! Hast Du für unsere Leser vielleicht noch weitere Tipps für den Erfolg?

GW: Wenn man eine Vision hat, muss man sie nachhaltig verfolgen. Nie aufgeben, stets dranbleiben und an eventuellen Rückschlägen wachsen.

RG: Wie siehst Du die Entwicklung der Branche in den nächsten zehn Jahren?

GW: Für mich zeichnet sich klar ein Trend zur Entwicklung von Trainingsformaten ab. Dabei kristallisieren sich zwei Kernthemen heraus: Ansatz der Formate und Zielerreichung. Auf die Praxis umgelegt: Wer bietet die besten Formate für eine optimale Zielerreichung? Das wird in unserer Branche in Zukunft entscheidend sein.

RG: Kommen wir zum Sport. Deine Firma ist mit Technogym offizieller Ausstatter des Österreichischen Fussball-Nationalteams und des Österreichischen Skiverbandes, ausserdem trainieren unzählige Spitzensportler in ganz Österreich mit Technogym-Equipment. Wie ist es zu dieser Zusammenarbeit gekommen?

GW: Österreich ist ein Land grosser und erfolgreicher Sportler, die herausragende Leistungen erbringen. Diese Erfolge basieren aber auf harter Arbeit. Und dafür wollten wir Impulse setzen und die rot-weiss-roten Athleten und Athletinnen mit unserem Know-how begleiten und unterstützen. Unsere Intention ist es, aktiver Partner zu sein und nicht nur Sponsor. Technogym kooperiert seit 2012 mit dem ÖFB, seit

2015 sind wir auch offizieller Ausstatter des ÖSV. Und das hat sich zu einer Partnerschaft entwickelt, die sich für beide Seiten bestens bewährt.

RG: In Eurem Showroom in Leonding befindet sich eine Fotogalerie mit vielen österreichischen Sportstars, die von Euch unterstützt werden. Eine „Hall of Fame" der österreichischen Sportszene sozusagen. Täuscht es oder gibt es kaum einen bekannten Sportler Österreichs, der nicht auf Technogym trainiert?

GW: Nein, das täuscht nicht, hat aber einen logischen Grund. Spitzensportler müssen bei ihrer Trainingsmethodik nämlich immer auf dem neuesten Stand sein. Das ist auch unser Anspruch als the fitness company und von Technogym als führender Fitnessgeräte-Hersteller. Das passt dann eben perfekt zusammen. Oder wie es unser Markenbotschafter Marcel Hirscher einmal auf den Punkt gebracht hat:"Technogym steht einfach für hochqualitative und innovative Produkte. Diese Kombination ist in einem manchmal doch monotonen Trainingsalltag ein grosser Benefit". Es heisst deshalb nicht umsonst: Champions train with Technogym.

RG: Den Grundstein für Olympiamedaillen haben die ÖSV-Asse schon im Sommer bei Trainingseinheiten an den Technogym-Geräten gelegt. Wie hast Du das Sommertraining der österreichischen Sportler erlebt?

GW: Ich muss gestehen, ich bin immer wieder aufs Neue fasziniert davon, was diese Kämpfernaturen imstande sind zu leisten. Wie hart sie für den Erfolg arbeiten, wie akribisch sie trainieren. Und man gewinnt dabei immer wieder neue Erkenntnisse darüber, welche Bedürfnisse und Anforderungen die einzelnen Athleten und Athletinnen in ihrem Trainingsalltag haben.

RG: Euer Engagement in Pyeongchang passt sehr gut zur Technogym-Bewegungsinitiative „Let's move for a better World". Erzähle uns mehr darüber.

GW: Im Jahr 2014 hat Technogym diese Kampagne ins Leben gerufen, um das Problem von Bewegungsmangel und die Förderung körperlicher Aktivität auf motivierende und inspirierende Art und Weise ins Bewusstsein der Bevölkerung zu rufen und gegen Übergewicht anzukämpfen. Ziel ist es, die Welt mit Bewegung ein Stück weit gesünder und aktiver zu machen. Mit Erfolg. Allein im Jahr 2017 zählte die „Let's Move for a Better World"-Kampagne knapp 140.000 Teilnehmer aus 26 Ländern rund um den Globus und es wurden mehr als 470 Millionen MOVEs generiert, also insgesamt 235 Millionen Kalorien verbrannt. In dieser Manier soll es auch 2018 weitergehen.

RG: Einer Eurer Markenbotschafter ist Marcel Hirscher. Als einziger Sportler holte er sich sechs Mal hintereinander den Gesamtweltcup und ist mehrfacher Weltmeister. Der einzige Titel, der ihm noch fehlt, ist Olympiasieger. Holt er diesen Titel jetzt in Pyeongchang?

GW: Marcel Hirscher ist ein Ausnahmesportler, der über unbändigen Willen und riesengrosses Talent verfügt. Wer seine Karriere verfolgt hat, weiss, dass ihm alles zuzutrauen ist. Im Sommer laborierte er noch an einem Knöchelbruch. Wenige Monate danach gewann er bereits wieder Skirennen. Was soll man dazu noch sagen? Ich drücke ihm bei Olympia jedenfalls die Daumen, dass es mit dem Olympiasieg klappt.

RG: Neben Marcel Hirscher ist Anna Veith eine weitere Markenbotschafterin von Euch. Ihre Mission ist die Titelverteidigung. Auch sie kämpfte sich nach einer schweren Verletzung wieder zurück an die Spitze.

GW: Glücklicherweise ist sie wieder an der Spitze angelangt! Wir haben nach ihrer schweren Verletzung versucht, sie auf dem Weg zurück bestmöglich zu unterstützen. Und so war es auch für uns ein sehr emotionaler Moment, als sie in Val d'Isere ihren Comeback-Sieg feierte. Doch auch wir profitieren von dieser Zusammenarbeit. Denn als Weltklasse-Athletin kann sie uns wertvolle Impulse geben und Akzente setzen.

RG: Aber auch Markenbotschafterin Julia Dujmovits will ihren Titel verteidigen und Julian Eberhard hat für die Olympia-Saison noch einmal zwei Kilogramm mehr Muskelmasse draufgepackt. Welche Medaillenchancen rechnest Du diesen Sportlern aus?

GW: So wie ich Persönlichkeit, Einstellung und Ehrgeiz dieser Athleten kennenlernen durfte, ist jedem bzw. jeder einzelnen bei den Olympischen Winterspielen in Pyeongchang einfach alles zuzutrauen.

Ganz herzlichen Dank, dass Du Dir die Zeit für dieses Interview genommen hast.

Mehr Raum für eine ambitionierte Mission

The fitness company ist Generalimporteur von Technogym-Fitnessgeräten in Österreich, Tschechien und der Slowakei. Im diesem Jahr erweitern die oberösterreichischen Fitnessexperten den Firmensitz in Leonding.

Es ist eine beeindruckende Erfolgsgeschichte. Vor 25 Jahren stieg Gottfried Wurpes mit bescheidenen 100 Quadratmetern Geschäftsfläche ins Fitness-Business ein, inzwischen hat sich das oberösterreichische Unternehmen zu Österreichs Marktführer bei Allround-Servicepaketen zur Ausstattung von Fitnessclubs, Hotels, Gesundheitseinrichtungen und Privathaushalten entwickelt. The fitness company, mit Sitz in Leonding, ist ein Full-Service Anbieter, der seine Kunden mit viel Erfahrung und Kompetenz von der Standortanalyse bis zu jenem Zeitpunkt, wenn der erste Kunde den Fitnessclub betritt und darüber hinaus begleitet. Das Leistungsspektrum deckt alle nötigen Aspekte ab: Planung, Finanzierung, Einrichtung und Ausstattung bis hin zum Marketingkonzept von Fitnessclubs und/oder Wellnesseinrichtungen. Innovation, Qualität und Kundenorientiertheit haben dabei oberste Priorität.

Perfekt realisiert wird das mit der Marke Technogym, die auf dem internationalen Markt Leader bei der Entwicklung und Produktion von modernem und innovativem Fitnessequipment ist. Die italienischen Premium-Fitnessgeräte finden sich in mehr als 65.000 Fitnesseinrichtungen und in über 200 000 Privathaushalten rund um den Globus. Rund 35 Millionen Menschen in über 100 Ländern nutzen täglich die qualitativ hochwertigen Produkte. Kein Wunder also, dass die Firmenzentrale von the fitness company geradezu ein Mekka für Fitness- und Wellnessfans ist, aber auch für heimische Spitzensportler.

Die ÖSV-Stars wie Marcel Hirscher, Anna Veith, Eva-Maria Brem, Julia Dujmovits, Max Franz oder Julian Eberhard vertrauen seit Jahren als Markenbotschafter auf die Technogym-Technologie, sowie auf die Kompetenz von the fitness company. Auch die Fussballerinnen und Fussballer des ÖFB werden rund ums Jahr mit Equipment und Know-how unterstützt. „Wir sorgen dafür, dass den Athleten immer die entsprechenden Technogym-Trainingsgeräte zur Kräftigung und Regeneration an all ihren Trainingsstätten zur Verfügung stehen. Damit möchten wir unseren Beitrag leisten zu sportlichen Erfolgen, die ja auch Antrieb und Motivation für andere Menschen sind", sagt Gottfried Wurpes über das sportliche Engagement.

In diesem Jahr steht der nächste Meilenstein in der Firmenhistorie auf der Agenda. Der bestehende Gebäudekomplex wird mit einem Investitionsvolumen von vier Millionen Euro um einen 1000 Quadratmeter grossen Zubau erweitert. Nach der Fertigstellung (die Eröffnung ist für Oktober geplant) stehen dann insgesamt 8.500 Quadratmeter Geschäftsareal zur Verfügung, die nicht nur der perfekten Präsentation der Angebotspalette dienen sollen, sondern mit Seminarräumen, Umkleiden und Sanitärbereichen auch für Workshops, Vorträge, Präsentationen und branchenbezogene Ausbildungen konzipiert werden.

Spezieller Fokus liegt auf einer fundierten Aus- und Weiterbildung von Fitnesspersonal, Master-Kurse inklusive. Damit beschreitet the fitness company als erstes Unternehmen einen völlig neuen Pfad, mit der Zielsetzung, der heimischen Qualität am Fitnesssektor eine neue Dimension zu verleihen. Dem Bewegungs-, Gesundheits- und Wohlfühlaspekt soll in sämtlichen Bereichen Rechnung getragen werden. Und so wird der futuristische Zubau nicht nur ein Highlight fürs Auge sein, sondern auch sonst alle Stückerln spielen. „Mit der baulichen Erweiterung möchten wir unserem Kerngedanken Let's move for a better world noch besser und aktiver nachkommen. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, mehr Menschen zu bewegen und so einen Beitrag für eine gesündere Gesellschaft zu leisten", erklärt Geschäftsführer Wurpes.

GRUNDLAGEN AUSBILDUNG MANAGEMENT

AUS DER PRAXIS – FÜR DIE PRAXIS

Möchten Sie sich als Kadermitarbeiter präsentieren oder sogar selber Unternehmer werden? Dann sind Sie hier genau richtig.

Diese Ausbildung umfasst die theoretischen und praktischen Grundlagen für den Einstieg ins Management und bringt Sie praxisnah einen Schritt weiter.

Starten Sie mit uns durch und nehmen Sie an unserer Schulung vom 19. bis 22. März 2018 teil. Kontaktieren Sie uns oder erfahren Sie mehr auf thenextlevelag.ch.

TNL

THE NEXT LEVEL AG

PROJEKT- UND CONCEPT-BERATUNGEN, BAUHERRENVERTRETUNGEN, PERSONAL, SCHULUNGEN, MARKETING UND IT DIENSTLEISTUNGEN

THE NEXT LEVEL AG | MÜHLE 1, 6025 NEUDORF | +41 41 930 25 25 | SCHULUNGEN@THENEXTLEVELAG.CH

Matrix als „Most Innovative Brand 2017“ ausgezeichnet

Matrix wird die höchste Auszeichnung des Plus X Awards verliehen. Der „Most Innovative Brand Award 2017" in der Produktgruppe „Sport & Fitnessgeräte" geht in diesem Jahr an den bekannten Gerätehersteller, dessen innovative

Produkte bereits mehrfach mit einem Plus X Award belohnt wurden.

Der Plus X Award ist das Symbol für Markenqualität. Die anerkannte und unabhängige Fachjury des Plus X Awards, allesamt prominente Fachjournalisten und Branchen-Persönlichkeiten, haben über die besten Produkte des Jahres 2017 entschieden. Und so dürfen sich auch im 14. Jahr des Plus X Awards die erfolgreichsten Teilnehmer über die Honorierung ihrer besonderen Markenstärke freuen. Ihre Marke wird zum „Most Innovative Brand 2017" gekürt — der innovativsten Marke innerhalb ihrer Produktgruppe.

Wegen aufwändiger Brandschutzmassnahmen konnte der Preis nicht wie gewohnt auf der Plus X Award-Night im Gebäude des Ersten Deutschen Bundestages in Bonn überreicht werden. Daher kam es nun - ein wenig verspätet - zur offiziellen Preisübergabe durch den Präsidenten des Plus X Award, Donat Brandt, in den Räumlichkeiten des Geräteherstellers in Frechen bei Köln. Geschäftsführer Ulfert Böhme nahm die Siegertrophäe für die innovativste Marke persönlich entgegen: „Wir freuen uns sehr über diese Auszeichnung, die unser gesamtes Team - sowohl national als auch international - für gleichbleibend hohe Qualität, innovative Ideen und besonderes Design belohnt und für uns ein ist ein toller Erfolg ist". www.matrixfitness.eu

milon Kongress 2018

Im Februar blickt die Fitnesswelt nach Leipzig, wenn milon im Porsche Zentrum zum grossen Branchentreff, dem milon Kongress 2018, einlädt. Vom 23. bis 25. Februar 2018 erwartet rund 450 Teilnehmer in einzigartiger Atmosphäre direkt an der Porsche Rennstrecke ein richtungsweisendes Programm mit Top-Referenten, praxisnahen Workshops und jeder Menge Mehrwert.

Technik, Premium-Power und Emotionen — die Porsche-Erlebniswelt passt punktgenau zu milon als Pionier des elektronisch gesteuerten Trainings und Vorreiter innovativer, erfolgreicher Betreuungskonzepte. Der zentrale Gedanke des Kongresses ist es, die Themen Digitalisierung, Erfolg und Motivation den Teilnehmern näher zu bringen. Dafür werden die spannenden Keynote—Speaker Prof. Michael Durst (Dozent für Innovations- und Technologiemanagement; CEO des Beratungsunternehmens itonics), Dr. Dieter Hackfort (Gründungsprofessor des Departments für Sportwissenschaft an der Universität der Bundeswehr München) und Sven Göth (Diplom-Ökonom und Innovationscoach) sorgen.

Inspirierende Expertentalks sowie ein abwechslungsreiches Rahmenpro-

gramm mit Networking, Kongressparty und zum Ausklang Spass auf der Porsche Rennstrecke runden das Wochenende ab.

Weitere Informationen unter:
www.milon.com

Nestlé kauft Atrium

Hipster-Kaffee, Öko-Food und jetzt Vitamine: Im Zeitalter des «Du bist, was Du isst», in dem sich Menschen über ihre Ernährungsgewohnheiten auch sozial definieren, macht der Schweizer Nahrungsmittelriese Nestlé alles, um sein Portfolio an Lebensmitteln dem Konsum im 21. Jahrhundert anzupassen.

Der jüngste Coup: Der Konzern vom Genfersee kauft für 2,3 Milliarden US-Dollar das kanadische Unternehmen Atrium Innovations. Atrium hat seinen Sitz im kanadischen Quebec und ist in den Bereichen Pharma, Kosmetik und Ernährung tätig. Das Unternehmen erwirtschaftet einen Umsatz von rund 700 Millionen US-Dollar.

Atrium stellt unter anderem Nahrungsergänzungsmittel für Kinder sowie für alte oder übergewichtige Menschen her. Ebenfalls im Angebot haben die Kanadier Produkte für Personen mit Magen-Darm-Problemen. Die wichtigste Atrium-Marke — sie heisst ganz poetisch «Garden of Life» — ist in den USA der wichtigste und grösste Brand im Markt für natürliche Nahrungsergänzung.

Damit würden rund 1400 Mitarbeiter zum Nesté-Konzern stossen, hiess es im Communiqué weiter. Verkäufer von Atrium sei eine Gruppe von Investoren unter der Führung von Permira Funds. Mit diesem Schritt werde eine weitere Wachstumsmöglichkeit im Gesundheitsmarkt wahrgenommen.

Sportbeläge
aus elastischem Gummi

*Lose auslegbare Bahnen aus **Gummigranulat** und robuste Platten aus **vulkanisiertem Gummi** schützen Ihre Böden vor Beschädigung und Zerstörung.*

Prospekte und Preislisten unter: ***www.sportbelag.eu***

SPEZIAL-BELÄGE
morgenroth

Hofer Str. 13
D 95632 Wunsiedel
Fon (0049) 09232-991544
info@morgenroth.eu

Unser Lieferprogramm:
Elastische und textile Sportbeläge für Cardio, Kurz- und Langhantelbereiche

Anzeige

BODY SHAKE™ SMARTTOUCH™

DER WELTWEIT INNOVATIVSTE PROTEIN SHAKE AUTOMAT

TREFFEN SIE AUF DIE ZUKUNFT

Modernste Automatentechnologie innen wie außen.

INTERIEUR

Automatischer Selbstreinigungsmeschanismus
Heißwasserreinigung für mehr Hygiene.

Easy Fill Technologie
Patentiertes Plug & Play Verfahren mit Proteinpulverdosen. Einfach und sauber!

Mix & Match Flavoring Technologie
Patentierte Mixtechnologie für Proteinpulver und Sirups für unglaublich leckere Protein Shakes.

Internetkonnektivität
Gewährleistet die zahlreichen Funktionalitäten der BodyShake Cloud-Plattform.

PATENTIERTE TECHNOLOGIE

EXTERIEUR

32" Full HD Touch Screen
Großer High Definition Touchscreen mit intuitiver Menüführung zur Herstellung maßgeschneiderter Shakes.

Große Auswahl an Bezahloptionen
Ob mit Münzen, Scheinen oder Bargeldlos! Außerdem kompatibel mit jeder Studiosoftware.

Automatisches Becherwerk
Schluss mit losen Bechern am Automaten und einhergehenden Schwund

CUSTOMIZED PROTEIN SHAKES FOR EVERY BODY

Erfahren Sie mehr unter: www.**bodyshake**.com **info@soledor**.ch

DISTRIBUTED BY: **BODYSHAKE**, FLURSTR. 4, 08056 ZWICKAU, GERMANY | MADE IN GERMANY | **BODYSHAKE**.COM

Vertrieb Schweiz: SOLEDOR® SOLEDOR AG, Oristalstrasse 87A, CH-4410 Liestal, Tel.: 061 926 87 77, Fax: 061 926 87 78 **www.soledor.ch**

Das einzigartige Berufserlebnis!

Text Irene Berger, Vorstand SFGV, Chefexpertin Berufslehre

CIS-Schulung: Rico Cioccarelli, Irene Berger, Fabrizio Lucchese

Vom 12. bis 16. September 2018 treffen sich in Bern die besten jungen Berufsleute der Schweiz an den Swiss Skills 2018. In 75 Berufen finden Schweizer Meisterschaften statt. Die rund 1'100 Teilnehmerinnen und Teilnehmer tragen ihre Wettkämpfe vor den Augen von über 150'000 Besuchern aus. Weitere 60 Berufe werden von jungen Meisterinnen und Meistern ihres Fachs demonstriert. Nirgendwo können mehr Berufe auf höchstem Niveau erlebt und von Schülerinnen und Schülern selber ausprobiert werden.

Die SwissSkills 2018 sind eine einzigartige Show der Berufswelt und die perfekte Ergänzung zu regionalen Berufsschauen. Ihre Schülerinnen und Schüler erhalten einen tollen Einblick in eine Vielzahl von unterschiedlichen Berufen und werden vor Ort von den Guides zusätzlich inspiriert und informiert. **Erstmals ist auch der Fachmann/ Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung dabei!**

Anmeldestand der Kandidaten:
20 DeutschschweizerInnen, davon 11 Damen, 9 Herren
Romandie und Ticino sind noch in der Evaluation
Das erste Casting wird am Samstag, 3. März 2018 in Neuenburg stattfinden.

Es werden insgesamt 21 Kandidaten bei den Swiss Skills 2018 mitmachen können, verteilt auf drei Sprachregionen. Der Wettkampf orientiert sich an der praktischen Prüfung des Lehrabschlusses, jedoch höheres Niveau. Der Wettkämpfer kann aus drei unterschiedlich schwierigen Cases auswählen. Dementsprechend ist auch die Punktevergabe.

Programm

12. September	Ausscheidungen 1
13. September	Ausscheidungen 2
14. September	Halbfinal
15. September	Final, abends grosse Siegerehrung

Irene Berger und Fabrizio Lucchese haben bereits die erste Schulung mit der offiziellen Bewertungssoftware von Swiss Skills 2018 besucht. Weitere Schulungen folgen. Die ganze Logistik für dieses „Fitnesscenter" wird freundlicherweise von unseren Hauptsponsoren Technogym, SensoPro, Five und Inko zur Verfügung gestellt. Wir sind sehr froh, dass sie uns bei dieser Herkulesaufgabe, ein funktionierendes Fitnesscenter für fünf Tage aufzubauen, die Hardware liefern und uns zur Seite stehen.

Selbstverständlich werden rund um die Wettkämpfe auch weitere Attraktionen angeboten um unsere Branche zu präsentieren. Es sind verschiedene Grössen aus Wirtschaft und Politik zu „Meet und Greet" eingeladen. Neuste Hochrechnungen haben ergeben, dass zwischen 150'000 und 200'000 Zuschauer diese Wettkämpfe verfolgen werden. Die Fitness- und Gesundheitsbranche wird sich dort in einer Art und Weise präsentieren können wie sie das bis jetzt nie Gelegenheit dazu hatte in der Schweiz.

Reservieren Sie sich jetzt schon einen Termin zwischen dem 12. und 16. September 2018. Die ganze Stadt Bern brennt bereits für auf diesen Event!

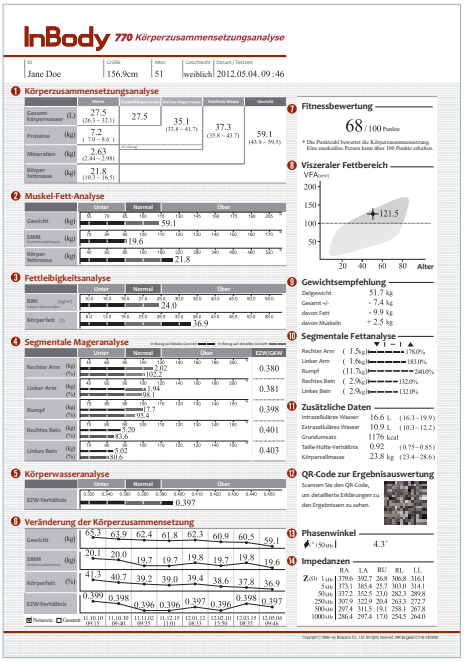
Anzeige

Besuchen Sie uns am SFGV-Tag!
16. März 2018, KKL Luzern

InBody
Erfolge werden sichtbar.

- **Präzise Körper-Analyse in nur 1 Minute**
- **Trainingserfolge werden sichtbar**
- **Professionelles Coaching aufgrund übersichtlicher Testauswertung**

Beispiel Testauswertung:


InBody 770 Körperzusammensetzungsanalyse

ID: Jane Doe | Größe: 156.9cm | Alter: 51 | Geschlecht: weiblich | Datum / Testzeit: 2012.05.04. 09 :46

1 Körperzusammensetzungsanalyse
2 Muskel-Fett-Analyse
3 Fettleibigkeitsanalyse
4 Segmentale Mageranalyse
5 Körperwasseranalyse
6 Veränderung der Körperzusammensetzung
7 Fitnessbewertung: 68 / 100 Punkte
8 Viszeraler Fettbereich
9 Gewichtsempfehlung
10 Segmentale Fettanalyse
11 Zusätzliche Daten
12 QR-Code zur Ergebnisauswertung
13 Phasenwinkel
14 Impedanzen

InBody misst da, wo andere schätzen!

best4health

exklusiver Vertriebspartner für die ganze Schweiz
Grindelstrasse 12 | 8303 Bassersdorf
Tel. +41 44 500 31 80 | mail@best4health.ch
www.best4health.ch

FT-Club nimmt Fahrt auf

Innerhalb von nur einem Jahr ist die Marke „FT-Club" rasant gewachsen. Bereits über 30 Standorte haben eröffnet oder stehen kurz davor. Das Lizenzkonzept von Greinwalder & Partner und Perform Better umfasst neben einem aussergewöhnlichen Umsetzungskonzept, Trainerschulungen und einem umfassenden Marketing- und Beratungssystem auch die Begleitung von Neugründern. Auf regelmässig stattfindenden Hausmessen haben Interessierte die Möglichkeit, das Konzept detailliert kennen zu lernen. Interessenten wenden sich an info@greinwalder.com oder schauen auf www.ft-club.com.

Transatlantic Fitness auf der TheraPro 2018

Der Experte für Functional Training hat dort zielgruppengerecht die perfekten Produkte und Dienstleistungen für Prävention und Rehabilitation aus seinem Portfolio vorgestellt. Die Marke RockTape® — Weltmarktführer im Bereich kinesiologisches Taping — stand hierbei im Vordergrund. Exklusives Highlight war die erstmalige Präsentation des neuen myofaszialen Behandlungstools, RockBlade® Mohawk. Auch über den Educationbereich konnten sich Besucher ausführlich informieren, z.B. über die neue RockBlade® FMT Advanced Ausbildung. Ebenfalls vorgestellt wurden die Regenerationstools der Top Athleten der Marken Hyperice und PowerDot. Oliver Derigs, Head of RockTape® und Medical Director RockTape® GER|AT bei Transatlantic Fitness, ist den Besuchern bei allen Fragen rund um die Produkte beratend zur Seite gestanden und hat einen Vortrag über das Thema „Optimierung von Bewegungsmustern durch Fasziales Taping" gehalten.

www.transatlanticfitness.com

WORLD FITNESS DAY 13.–14. Juli 2018

Nach dem Erfolg des WORLD FITNESS DAYs mit über 20'000 Besuchern im vergangenen Jahr findet das Event 2018 nun an zwei Tagen in der Commerzbank-Arena in Frankfurt am Main statt. Erwartet werden mehr als 30'000 Fitnessbegeisterte, die auf dem 35'000 m2 grossen Areal die Welt rund um Fitness, Ernährung, Gesundheit und Beauty (neu in 2018) entdecken können. Mit neun Erlebniswelten und zwei grossen Bühnen ist der WORLD FITNESS DAY das grösste Fitness Festival der Welt. Zudem können Besucher und Unternehmen die Stars der Branche hautnah erleben und kennenlernen.

www.worldfitnessday.de

Anzeige

DEINE ZIELE.
DEINE AKADEMIE.
#FUTUREBOOSTER

JETZT STARTEN
deutschesportakademie.de oder
0800 / 34 22 100 (kostenfrei)

DEUTSCHE SPORTAKADEMIE

Aktuelle Lizenz-Ausbildungen
Sport- und Fitnesstrainer · Fitnesstrainer B-Lizenz
Cardiotrainer A-Lizenz · Functional Fitnesstrainer A-Lizenz
Präventionstrainer A-Lizenz

Greinwalder & Partner

Consulting | Marketing

20 Jahre Erfahrung, Know-how & Innovation für Ihren Erfolg!

HAPPY GARANTIE

Jubel-Angebote:

Testen Sie alle Konzepte 6 Monate lang!

Alle Details erhalten Sie per Tel. 043 488 04 90
oder Mail: ariane.egli@greinwalder.com

www.greinwalder.com

Interview Paul Kuoni
30 Jahre Fitness Connection Sursee

Gerda und Paul Kuoni mit ihren Kindern

RG: Lieber Paul, ganz herzliche Gratulation zu 30 Jahre Fitness Connection in Sursee! Dies ist eine ganz tolle Leistung. Dein Bruder hatte bereits vor Dir ein Fitnesscenter in Willisau (Luzerner Hinterland) und Du hast früher als Polizist gearbeitet. Wie bist Du in die Fitnessbranche gekommen und was hat Dich bewegt, in Sursee das Fitness Connection zu eröffnen?

PK: Ich bin in einer grossen Bauernfamilie als Jüngster von insgesamt 13 Kindern aufgewachsen. Das bedeutet, dass wir einfach erzogen worden sind. Ich bekam als Jüngster immer das, was die anderen nicht mehr wollten (lacht). Mein Bruder Peter hat 1981 in Willisau in einem Keller auf 150 Quadratmetern das erste Fitnesscenter in der Region eröffnet. Dadurch, dass ich durch das Mitinvestieren viel Zeit in Willisau im Fitnesscenter verbrachte, begann ich mich immer mehr für die Fitnessbranche zu interessieren. Zu dieser Zeit war ich als Polizeibeamter in Sursee tätig und entschied mich, nach sieben erlebnisreichen und schönen Jahren, diesen Beruf an den Nagel zu hängen. Hauptgrund war, dass mir ein Stockwerk an der Sandgruebestrasse 4 in Sursee angeboten wurde. Ab dann übernahm ich die alleinige Verantwortung für das neue Firmenkonzept in Sursee. Die Finanzierung für die neuen Räumlichkeiten und die Einrichtung von über zwei Millionen Franken war alles andere als einfach. Damals wurde der Fitnessbranche einen schlechten Ruf zugeschrieben, wodurch mir alle Banken von meinem Vorhaben abrieten. Dank der Mithilfe meines kürzlich leider verstorbenen Bruders Franz konnte ich das Projekt zusammen mit einer Grossbank, bei welcher ich heute noch Kunde bin, realisieren.

RG: Auf Eurer Homepage steht: „Als wir im 1988 begonnen haben, schien der Start schwierig zu sein". Was waren die damaligen Schwierigkeiten?

PK: Das Stockwerkobjekt in Sursee war alles andere als billig, sodass ich das Projekt nur mit der Hilfe meines Bruders realisieren konnte. In Sursee eröffnete bereits vor uns ein Fitnesscenter, welches Konkurs ging. Dadurch war das Echo in Sursee nicht gut, als dann schon wieder ein Fitnesscenter eröffnet wurde. Von allen Seiten hiess es, „ja die werden es nicht lange machen". Dazu kommt, dass in den Anfängen der Hypothekarzins bis auf 7,5 Prozent stieg. Zum Vergleich, heute liegt er unter einem Prozent. Aber mit Fleiss und Einsatz und der Unterstützung meiner Frau Gerda und meines Bruders Peter, konnten auch wir diese harzige Zeit überwinden und plötzlich waren alle in unserer Region überrascht, dass das Fitness Connection so gut läuft. Wir konnten innerhalb von drei Monaten 1000 Mitglieder gewinnen. Ehrlichweise muss ich auch sagen, dass uns bei der Planung damals die Fitness Center Union sehr geholfen hatte, speziell Andy Zwing bot mir dabei grosse Unterstützung.

RG: Zu Deiner Startzeit gab es in der Schweiz noch keine Fitnessketten, wie wir sie heute kennen. Es gab aber einen Verbund, der sich „Fitness Union" nannte und welchem Ihr auch angehört habt. Erzähle uns doch über diese alten Zeiten.

PK: Wie schon erwähnt, war ich von Anfang an in diesem Verbund. Damals waren wir ein Verbund von über 30 Centern, die nicht nur in der Schweiz, sondern über ganz Europa verteilt waren. Wir als Neulinge konnten davon natürlich sehr viel profitieren. Ich möchte hier einige Auszüge aus dem Wirken der Fitness Union aufzählen:
Zusammenarbeit mit der grössten Krankenkasse, der damaligen Helvetia. — Das war dann auch der Startschuss von den freiwilligen Beiträgen der Krankenkassen an ihre Kunden. Auftritte im Sonntagsblick, Auftritt im Fernsehen bei Teleclub. Eine eigene Fitness-Zeitung «Fit und Gesund». Daraus entstand eine Zusammenarbeit mit den Zeitschriften Va Bene, Schweizerfamilie usw... Gemeinsamer Einkauf von Fitness-Geräten. Training unserer Mitglieder in den Union Centern. Zusammenarbeit mit dem Freizeit-Teamanbieter Trekking. Da erinnere ich mich gerne noch das Erlebnis des spektakulären 007-Bungee-Sprung (Golden Eye) von der 220 Meter hohen Verzasca-Staumauer im Tessin. Auch dieses Vorhaben hatte natürlich seinen Hintergrund, denn nur mit einem starken Körper kann man solche Aktivitäten ausüben. Und so haben wir die Vorteile eines regelmässigen Krafttrainings indirekt hervorgehoben — Training kommt vor dem Sport.
Durch Intrigen einiger Personen und Centerinhaber fiel dann leider die Union auseinander. So haben wir vor den Augen des damaligen Helvetia-Direktors über ein Promotionsangebot «10 Tage Gratisfitnesstraining» gestritten, das wir den Kunden der Helvetia offeriert hätten. Man kann sich vorstellen, wozu das geführt hat. Einige Fitnesscenter-Inhaber haben sich darüber aufgeregt, dass sie monatlich eine Gebühr von 250 Franken an die Zentrale in Uster bezahlen mussten. Verglichen zu heute, ist das ja unglaublich, mit so einem Betrag kann man heutzutage nicht einmal mehr die Lizenz eines Kurses bezahlen, den man vielleicht ein bis dreimal wöchentlich anbietet. In Gesprächen mit heute noch bestehenden Centern aus der ehemaligen Union — es gibt interessanterweise gar nicht mehr so viele — wird mit viel Wehmut auf diese Zeit zurückgeblickt. Das Schaffen der Fitness Union wird wenigstens im Nachhinein überaus geschätzt.

RG: Andreas Zwing war ohne jeden Zweifel ein grosser Vorreiter und Vordenker unserer Branche. Leider konnte er durch seine schwere Krankheit seine Träume nicht umsetzten. Was denkst Du, wie würde die Fitnesslandschaft in der Schweiz heute aussehen, wenn die Zwing-Ideen hätten umgesetzt werden können.

PK: Das ist für mich schwierig einzuschätzen. Meines Erachtens kann man heute sagen, dass Andy Zwing der Zeit voraus war. Viele konnten oder wollten seine Ideen nicht begreifen. Ich denke da an die damalige Fitness Kampagne 3-mal gegen die Nr. 1.

- Übergewicht Krankheitsverursacher Nr 1.
- Herzkreislaufbeschwerden Todesursache Nr 1.
- Rückenbeschwerden Kostenverursacher Nr. 1.

Damals führten wir schweizweit in 24 Centern eine Studie durch. Es lief so ab, dass in jedem Center pro oben genanntem Thema zehn Personen, die von der jeweiligen „Nr. 1" betroffen waren, freiwillig trainierten. Jeder Teilnehmer musste vorher zu einem Arzt gehen und die allgemeinem Gesundheitswerte testen und bestätigen lassen. Im Fitnesscenter wurde dann ein regulärer Eintrittstest gemacht: Rückentest (Kraft und Beweglichkeit), Herzkreislauf VO2 max. und eine Körperzusammensetzungsmessung (BCA). Nach drei Monaten betreutem Training wurden die Werte dann analysiert. Diese Studie war, verglichen zu vielen heutigen solchen Angeboten und Studien, von A bis Z (Andy Zwing) durchdacht. Seine Idee war, dass auf der Basis dieser Ergebnisse faktisch bewiesen werden konnte, was ein regelmässiges Training in einem Fitnessclub bewirken kann. Gleichzeitig wäre das auch der Startschuss gewesen für eine Fülle von breit abgestützten, auf den Kunden zugeschnittenen Trainingsprogrammen, die über das damals bekannte Fitnesstraining hinausgingen. Man hätte die Stichworte Prävention, Rehabilitation und Therapie fest in das Angebot des Fitnesscenters verankert. Das hätte natürlich bedingt, dass zukünftig Fitnesscenter eine medizinische Abteilung in ihre Clubs integrieren hätten müssen. Das war in der damaligen Zeit für die meisten Anbieter nicht möglich.
Und nun schauen wir einmal, was unser Verband heute den Einzel-Fitnesscentern empfiehlt, wie sie sich heute und für die Zukunft ausrichten sollen, nämlich genau so, wie Andy Zwing es schon vor 25 Jahren predigte. Ich könnte noch viel zu diesem Thema erzählen, doch dies spricht meines Erachtens schon sehr viel dafür, was Zwing hätte erreichen können. Nehmen wir den Fall an, er wäre noch gesund und hätte um sich ein loyales Team, das seine Stärken und Schwächen optimal ergänzt hätte. Interessant, wie die Fitness-Landschaft in der Schweiz heute aussehen würde. Auch wäre Andy Zwing mit seinen Visionen und seiner Schaffenskraft heute sicher eine gute Verstärkung im Vorstand unseres Branchenverbandes.
Die Schwemme von Angeboten von Billiganbieter sowie die Fitnesscenter-Ketten, mit Anbietern wie Coop und Migros, wären gleichwohl in die Schweiz gekommen. Sicher ist nur, dass in der zielgerichteten Zusammenarbeit zwischen den unabhängigen Einzelcentern noch viel mehr hätte erreicht werden können und dazu hätte die Umsetzung der Zwing-Idee sicherlich viel beigetragen.

RG: Erkläre uns doch kurz die Philosophie von Fitness Connection.

PK: Die Philosophie baut auf der Idee, dem Menschen zu einer höheren Lebensqualität zu verhelfen. Unsere Dienstleistungen werden auf die modernen gesellschaftlichen Entwicklungsprozesse und auf die dadurch auftretenden Auswirkungen auf den menschlichen Organismus hin angepasst. Der Körper wird in einer hochmobilen und automatisierten Gesellschaft zusehends von seiner ursprünglichen Funktionsweise entfremdet. Trägheit und Passivität, teilweise beruflich bedingt, führen zu neuen, krankhaften Zivilisationserscheinungen, die sich in erhöhtem Ausmasse auch in den kontinuierlich steigenden Gesundheitskosten bemerkbar machen. Die Fitness Connection will diesen negativen Erscheinungen entgegen wirken. Sie stellt sich gegen einen beliebig auslegbaren Gesundheitsbegriff und steht dafür, dass mit einem, dem Individuum angepassten Kraft- und Ausdauertraining sowie mit einer ausgewogenen Ernährung eine solide und notwendige Basis für einen gesunden Lebensstil geschaffen wird. Im Vordergrund stehen für uns Transparenz und klar verständliche Botschaften gegenüber den Kunden. Die inhaltlich deckungsgleichen Quellen unserer Grundsätze und Philosophien sind verschiedener Herkunft, denn wir verlassen uns nicht auf einseitig spezifische Aussagen.

RG: Ebenfalls würden uns die wichtigsten Meilensteine der 30 jährigen Geschichte des Fitness Connection Sursee sehr interessieren.

PK: Im Oktober 1988 starteten wir mit der Eröffnung des Betriebes am heutigen Standort in Sursee
1993 führten wir erstmals Kursprogramme in unser Angebot ein. Zudem führten wir schweizweit mit anderen Centern eine Studie durch mit über 600 Teilnehmern zum Thema 3-mal gegen die Nr. 1. Anhand dieser Studie konnte bewiesen werden, wie man mit regelmässigem Krafttraining diesen Zivilisationskrankheiten gezielt vorbeugen kann.
1995 richteten wir die DBC (David Back Clinic) ein. Dies ermöglichte uns, massgeschneiderte Trainingsprogramme für chronische Rückenpatienten durchzuführen.
2001 wurden zusätzliche 300 Quadratmeter Räumlichkeiten angemietet. Dieser Bereich wurde erweitert zu einer Physiotherapie, wo auch die bestehende DBC eingebaut wurde. Der neue Bereich untersteht seither der Leitung eines Diplom-Physiotherapeuten. Die Physiotherapie besteht heute aus neun MitarbeiterInnen, die allesamt SpezialistInnen sind in den Bereichen Therapie und/oder Massage.
2006 wurde die Nass-Zone ausgebaut und renoviert.
2009 wurde der Boden im ganzen Fitnessbereich erneuert und mit hochwertigem Industrieparkett ausgestattet.
2015 wurde das Flexx-Konzept eingebaut.
2017 starteten wir mit den Fitness-Geräten der Marke eGym, die eine digitale Trainingssteuerung und -überwachung erlauben.

Regelmässige Erneuerung der Kraft- und Ausdauergerätschaften

RG: Ihr habt seit vielen Jahren eine sehr gut laufende Physiotherapie-Praxis bei Euch im Center integriert. Ihr wart in der Zentralschweiz bei den ersten, die auf das Thema Gesundheit und nicht nur Fitness gesetzt haben. Seit wann betreibt Ihr Eure Praxis und weshalb habt Ihr Euch schon so früh auf die Gesundheit konzentriert?

PK: Das hat sich so ergeben. Mir war immer bewusst, dass wir unser Center noch auf einem andern Standbein aufbauen sollten. Und da ich in früheren Zeiten mit Andy Zwing zusammen gearbeitet hatte, hatte ich immer das Ziel vor Augen, dass im Fitnesscenter die Quelle der Gesundheit erarbeiten werden sollte. Dieses Konzept funktioniert auf Basis der folgenden drei Präventionsstufen:1. Primar-Prävention 2. Sekundär-Prävention 3. Tertiär-Prävention (Rehabilitation). Alles unter einem Dach.

RG: Eurer Slogan bei Fitness Connection ist „fühl dich gut!". Was sind Eure Überlegungen dazu?

PK: Ich stelle Dir folgende Gegenfragen: Was macht das Leben eigentlich so richtig lebenswert? Was heisst es, sich gut zu fühlen? Unsere Antwort: Es bedeutet, gesund zu sein und ausreichend Energie für seine Lieblingsbeschäftigung zu haben, egal im Beruf, mit Familie oder einfach in der Freizeit. Man soll sich gut fühlen! Wir verfolgen genau diese ganzheitliche Philosophie. Um dies zu erreichen, braucht es ein regional einzigartiges Netzwerk von Physiotherapie, ein fundiertes Ernährungsprogramm bis hin zum Fitnesstraining. Durch all unsere Anstrengungen leitet uns der einfache und doch so aussagekräftige Grundsatz: fühl dich gut!

RG: Du arbeitest seit Beginn mit Willi Zihlmann vom Fitness Connection in Wolhusen zusammen. Ihr macht zusammen Werbung, teilt die Administration auf, seid aber eigenständige Firmen. Gerade in der heutigen Zeit, wo alles sehr schnelllebig ist, sind Partnerschaften über so viele Jahre eine Seltenheit. Was ist Euer Erfolgsrezept dafür, dass Ihr schon so viele Jahre erfolgreich zusammenarbeitet.

PK: Willi Zihlmann kam erst später zur Fitness Center Union. Da unsere Distanz nur 15 Kilometer beträgt, war eine Zusammenarbeit wichtig und gut umsetzbar. Zuletzt waren wir noch mit Fitness Connection Cham die einzigen verbliebenen Partner von Andy Zwing. Gegenseitig können wir voneinander auch heute noch viel profitieren. Willi schaut ebenfalls auf eine lange Vergangenheit zurück, in welcher er sich wie wir seinen Erfolg zeitweise erkämpfen musste. Auch er hat in den letzten Jahren sehr viel in sein Fitnesscenter investiert. Unsere Freundschaft basiert darauf, dass wir uns gegenseitig motivieren und inspirieren können. Dazwischen bleibt immer wieder mal Zeit für ein Fest, sei es an der GV, über die FIBO oder einfach bei sonst einem Anlass. Auch das gehört dazu!

RG: Bei Fitness Connection fällt mir auf, dass Ihr fast jährlich etwas verändert oder etwas Neues eingeführt habt. Ihr habt zwar seit Jahren die gleichen Grundwerte, habt aber permanent Investitionen in die Geräte, die Räumlichkeiten oder in neue Programme gemacht. Euer Center hat eine top Infrastruktur und ist auf dem neusten Stand. Ist dies eines Eurer Erfolgsrezepte, dass ihr ständig investiert?

PK: Ja, das ist etwas übertrieben, denn ich bin nicht eine Person, welche sofort mit dem neusten Trend mitgeht. Ich bevorzuge es, abzuwarten und zu beobachten, wie sich die ganze Sache entwickelt. Die digitale Gerätelinie eGym habe ich erst eingeführt, nachdem ich mich einige Jahre damit beschäftigt habe. Diese gewisse Vorsicht hat sich bis jetzt immer als positiv bewährt. Natürlich lege ich viel Wert auf Qualität bezüglich der Räumlichkeiten und Geräte im Fitness. Mir ist es wichtig, dass die Garderoben, Böden und Türen in einem guten Zustand sind. Ebenfalls sollen die Geräte immer gut gewartet sein, wofür mein Bruder zuständig ist. Er macht seinen Job super, sodass Reparaturen immer fleissig vorgenommen werden. Die Mitglieder schätzen diesen Fokus auf die Qualität. Ich persönlich bin der Meinung, dass die Kombination von älteren Geräten, welche jedoch stets im guten Zustand sind, mit neuen Geräten ein hervorragendes Angebot darstellt.

RG: Paul, wie hast Du unsere Branche die letzten 30 Jahre erlebt? Was ist heute anders als früher, was ist noch gleich? Was waren die High-lights der Branche der letzten Jahre, was die Tiefpunkte?

PK: Ja, es hat sich viel getan in der Branche. Vor 30 Jahren war es schwieriger, die Menschen von einem regelmässigen Training zu überzeugen. Heute geht das einfacher. Die Besucher wissen heute in der Regel genau, was sie wollen und sind sehr gut informiert; allem voran auch dank dem Internet. Grundsätzlich merkt man aber, dass der Fitnessmarkt viel gesättigter ist als noch vor 30 Jahren. Gleichzeitig hat aber eine enorme Spezialisierung der Fitnessbetriebe stattgefunden. So war es damals noch eine kleine Katastrophe, wenn gegenüber ein neues Center eröffnete, da dies einen grossen Verdrängungswettbewerb bedeutet hatte. Heute ist der Markt viel segmentierter und zwei Fitnessbetriebe können praktisch Tür zu Tür koexistieren, wenn jeder sein eigenes Konzept im Griff hat.
Für uns bedeutet die grosse Menge von Anbietern im Markt, dass die Anzahl von Interessenten, die wir anwerben können, geringer ist. Der Kuchen wird sozusagen in immer kleinere Stücke unterteilt. Aber diejenigen, die sich für uns interessieren und bestenfalls auch entscheiden, passen dann sehr gut zu uns. Ganz gemäss dem Spruch «Gleich und Gleich gesellt sich gerne».
Erfreulich ist immer wieder von Kunden zu hören, dass sie sich extrem wohl bei uns fühlen. Darum auch der Spruch „fühl dich gut". Durch unser Angebot mit der integrierten Physiotherapie hat sich unsere Kundschaft in den letzten Jahren stark verändert. Wir haben uns erfolgreich auf eine Zielgruppe ausgerichtet, die nicht nur aus ästhetischen oder leistungstechnischen Gründen Training betreibt, sondern vor allem ein ausgeprägtes Gesundheitsbewusstsein hat. Dementsprechend haben wir dann auch

unser Kursangebot ausgerichtet.
Als Tiefpunkt der Entwicklung unserer Branche empfinde ich die schlechte Medienarbeit und fehlende politische Positionierung. Wir haben es verpasst, Fitnesstraining gegenüber dem Gesundheitssystem als wirksame Therapieform für die Zivilisationskrankheiten zu propagieren. Nun sehen wir zu, wie Ärzte Patienten mit Krankheitsbildern wie Fehlhaltungen oder Übergewicht, die man vorzüglich mit einem betreuten Fitnesstraining behandeln und eben auch vorbeugen könnte, in die Trainingstherapie zu Physiotherapeuten schicken — und die Krankenkassen übernehmen diese Kosten. Stattdessen wird in unserer Branche ein etwas unseriöser und auf Trends orientierter Fitnessbegriff vermarktet. Wenn ich die Berichterstattung über die FitnessExpo in Basel im Regionalfernsehen sehe, dann wundere ich mich nicht über die fehlende Glaubwürdigkeit unserer Branche. Zum Glück hat der Verband diese Fehlentwicklung schon länger erkannt und betreibt viel Arbeit, um diese Fehlentwicklung zu beheben.

RG: Du stehst auch nach 30 Jahren immer noch persönlich an der Kundenfront. Viele Einzelstudiobesitzer machen dies nicht mehr und sind nur noch im Back-Office. Woher nimmst Du Deine Motivation nach so langer Zeit, immer noch selber an vorderster Front zu stehen?

PK: Das war nicht immer so. Da in den letzten Jahren meine Frau wieder vermehrt im Betrieb arbeitet, überlasse ich das Back-Office lieber ihr. Sie hat mehr Geduld als ich, zudem ergänzen wir uns diesbezüglich sehr gut. Ich nehme mir lieber die Zeit dafür, um an der Front zu arbeiten, wodurch ich direkt mit den Kunden in Kontakt treten kann. Dies bringt auch Vorteile beim Austausch mit meinen MitarbeiterInnen, denn durch die Arbeit an der Front pflege ich den regelmässigen Kontakt mit ihnen und wir können offen miteinander kommunizieren. Meine Motivation nehme ich vor allem aus den positiven Rückmeldungen und Erfolgen unserer Mitglieder.

RG: Der SFGV konnte die Volksinitiative nicht lancieren, da aus den Mitgliedercentern zu wenige Unterschriften gesammelt wurden. Du hingegen hast persönlich in kurzer Zeit sehr viele Unterschriften gesammelt. Wie hast Du das gemacht, hast Du die Leute erpresst (lacht)?

PK: Wir haben einfach als Ganzes die Unterschriften sowohl intern wie auch extern gesammelt. Extern ist uns sicher meine Kontaktfreudigkeit entgegen gekommen. Auch mein politisches Grundwissen bzw. mein Interesse waren mir sicher eine grosse Hilfe (man musste ja mindestens schon mal wissen, was eine Initiative ist). Und ich hatte auch grossen Spass anlässlich der Frühjahrsausstellung LUGA in Luzern die 1000 Unterschiften zu sammeln. Bis im Frühjahr letzten Jahres kamen dann über 2000 Unterschriften zusammen. Das hat mich insgesamt doch einiges an Zeit und Geld gekostet, doch es hat sich, obwohl die Initiative nicht zustande kam, für mich gelohnt. Jetzt freuen wir uns von Fitness Connection, wenn wir die Reise in den Europapark nach Rust antreten können.
Beim Sammeln der Unterschriften konnte ich aus diversen Gesprächen mit Passanten und Interessenten feststellen, dass ein Kurswechsel in der Gesundheitsbranche, hin zu einem Präventionsmodell, begrüsst wurde.

RG: Ihr seid mit Fitness Connection bei Qualifit dabei. Dies ist ein Verbund von 25 unabhängigen Einzelstudios, in dem ein gegenseitiges Trainingsrecht besteht. Ist Qualifit eine Lösung, um gegen Ketten überleben zu können?

PK: Nein, in dieser Form bis jetzt nicht. Abgesehen vom gegenseitigen Trainingsrechtes arbeiten wir kaum zusammen. Um mit den Ketten mithalten zu können oder ernsthafte Konkurrenz darzustellen, müssten andere Strukturen vorhanden sein. Es müsste eine Organisation aufgebaut werden, wie es damals in den Anfängen die Fitness Center Union war. So wären wir als Einzelne in einer Gruppe stark, vorausgesetzt es wird die gleiche Philosophie vertreten. Aber wie damals ist es auch heute schwierig, eine Gruppe unabhängiger Fitnesscenter unter einen Hut zu bringen. Darum wird es wohl so bleiben, dass der Verbund Qualifit in folgenden Bereichen Vorteile bringt: Gegenseitiges Trainingsrecht, Rücksprache bei Gerätekauf, Erfahrungsaustausch bei allgemeinen Fragen und Verkaufsangebote von Einrichtungen.
Man muss als Einzelcenter in der Region stark verankert sein und auch entsprechend auftreten. Wir sind gegenüber der Kundschaft nicht anonym und müssen gute, ehrliche und vor allem sichtbare Arbeit leisten. Wenn unsere Arbeit von der Kundschaft geschätzt wird, dann werden wir auch von ihnen beachtet.

RG: Fitness Connection hätte sicher das Potential gehabt, eine schweizweite Kette zu werden. Du selber hattest auch einmal ein zweites Center, welches Du dann aber wieder verkauft hast. Wenn man die heutige Entwicklung anschaut, denke ich, war es die richtige Entscheidung, sich nur auf einen Standort zu konzentrieren. Hat es Dich nie gereizt zu expandieren?

PK: Früher schon. Aber in den letzten Jahren habe ich festgestellt, dass ich nicht der Typ dazu bin, mehrere Center zu eröffnen. Ich bin ein Frontmensch und ich schätze es, direkt mit den Menschen zu kommunizieren.

RG: Der Markt wird härter. Ketten und Discounter sind sehr schnell am Wachsen. Du bist mit Fitness Connection im Premiumbereich positioniert. Was müssen aus Deiner Sicht die Einzelstudios noch besser machen, um zukünftig bestehen zu können?

PK: Ein wichtiger Faktor ist, die Kosten im Griff zu halten und darauf den Fokus zu setzen, was den Ketten und Discounter fehlt. Dazu gehört, vermehrt auf die Kunden einzugehen und wenn möglich Verbesserungsvorschläge sofort umzusetzen — Einzelkämpfer sind viel schneller, wenn es darum geht, etwas Neues umzusetzen, als eine grosse Kette mit Gesamtkonzept. Bei uns ist die Stimmung familiär. Wir schätzen die Kunden, sind ehrlich miteinander und haben Freude an unserem Beruf.
Sicher ist es für jedes Einzelstudio essenziell, ein eigenes, konkurrenzfähiges Konzept zu verfolgen, für das die Kunden auch bereit sind, etwas zu bezahlen. Wenn man sich auf einen direkten Preiskampf mit einem Discounter einlässt, kann man nur den Kürzeren ziehen.

RG: Fitness Connection hat schon immer auf gute Betreuung und gut ausgebildetes Personal geachtet. Ihr beschäftigt Fitnesstrainer mit dem Eidgenössischen Fachausweis, habt Physiotherapeuten auf der Trainingsfläche und bildet Lehrlinge aus. Ist dies eine Lösung für die Zukunft, um erfolgreich zu bleiben?

PK: Dies ist sicherlich ein wichtiger Faktor. Wir setzen auf Qualität wenn es um die MitarbeiterInnen geht, da diese neben der Infrastruktur den grössten Einfluss auf unsere Kundenzufriedenheit haben. Aber da sind noch viele andere Faktoren wichtig, wie oben schon erwähnt.

RG: „Hinter jedem erfolgreichen Mann, steht eine starke Frau!". Ich glaube, dieser Satz trifft bei Dir hervorragend zu. Deine Frau Gerda arbeitet seit 30 Jahren sowohl an der Kundenfront wie auch im Back Office mit und ist eine der tragenden Säulen des Fitness Connection in Sursee. Ebenfalls arbeitet Dein Bruder seit Beginn an mit. Ich gehe davon aus,

der Erfolg des Fitness Connection Sursee wäre ohne die grosse Unterstützung Deiner Familie nicht möglich gewesen?

PK: Ja, ganz bestimmt und ich bin Gott sehr dankbar, dass ich eine so liebe Familie hinter mir habe. Als ich meine Frau 1987 kennen gelernt habe, war ich schon bei der Planung des Fitness Center in Sursee. Sie hat mich damals — und tut es bis heute — jederzeit unterstützt, was nicht selbstverständlich ist. In den Anfängen hat sie als Krankenschwester im Spital Sursee gearbeitet und in der Freizeit bei mir auf der Baustelle und später im Fitnesscenter. Inzwischen arbeitet sie zwei bis vier Tage im Center im Backoffice und ich kann jederzeit auf ihre Hilfe zählen. Für das bin ich ihr enorm dankbar.
Ebenfalls hat mich mein Bruder bei der Realisierung und dem Bau des Fitnesscenters unterstützt und ist nun 30 Jahre bei uns dabei. Heute können die Mitglieder von seiner langjährigen Erfahrung profitieren. Als guter Menschenkenner weiss er über die Vielfalt der Bedürfnisse unserer Kunden Bescheid und kann sie dementsprechend auch beraten. Mit seiner Erfahrung ist er eine Bereicherung für alle unseren MitarbeiterInnen. Auch im Bereich Unterhalt ist er Gold wert, denn er gibt alles, wenn es darum geht, etwas zu reparieren. Als gelernter Landmaschinenmechaniker hat er auch das entsprechende Rüstzeug dafür.

RG: Die Nachfolgeregelung ist gesichert. Dein Sohn arbeitet im Marketing bereits mit, Deine Tochter teilweise im Kinderparadies und Dein Schwiegersohn auf der Trainingsfläche. Ich gehe deshalb davon aus, dass ein Verkauf Eures Centers nie ein Thema sein wird und die nächste Generation Kuoni den Betrieb einmal übernehmen wird.

PK: Die Planungen dazu sind im vollen Gange und es wird sich zeigen, wie es mit Fitness Connection weiter geht. Der Älteste ist noch nicht 30-jährig und die Jüngste ist sogar noch in der Ausbildung. Daher gehe ich die Nachfolgeplanung schrittweise an. Das Interesse sowie die Fähigkeiten sind auf jeden Fall vorhanden. Und auch wenn der Betrieb nicht an die nächste Generation Kuoni gehen würde, fänden wir mit Sicherheit einen Käufer.

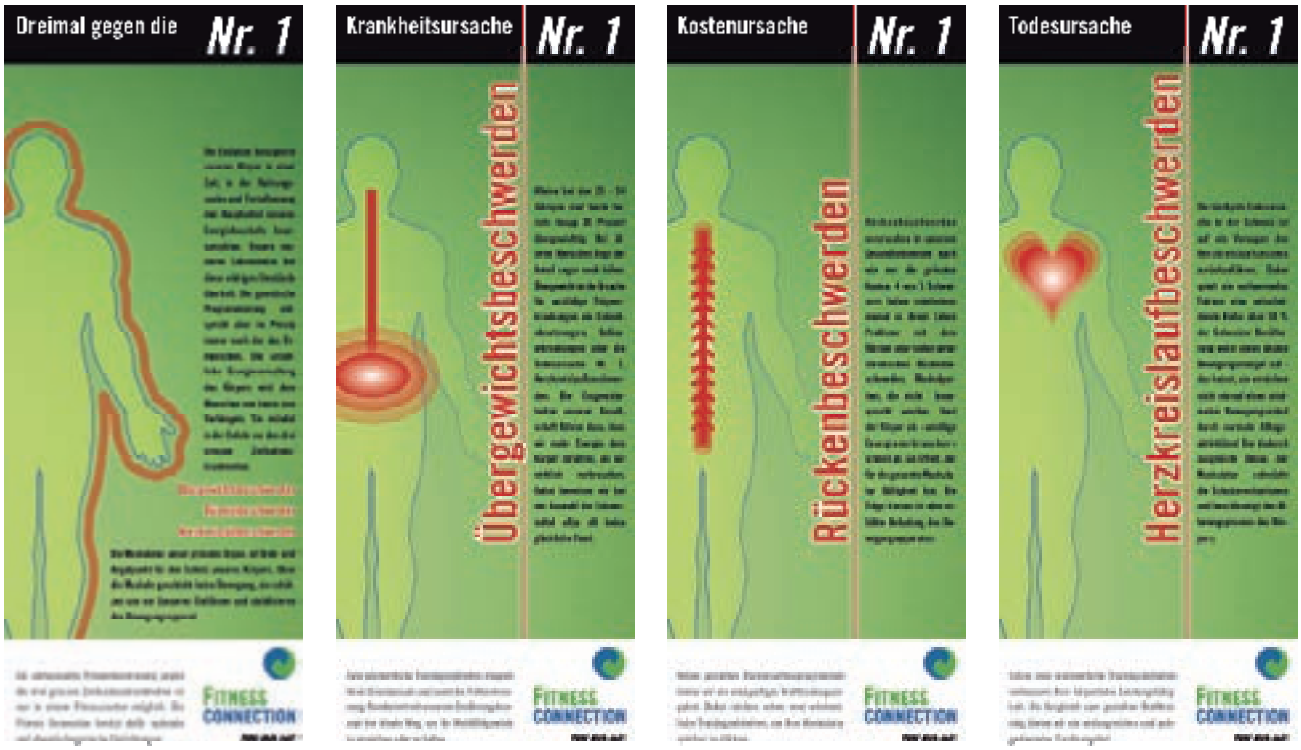
RG: Zum 30-jährigen Jubiläum habt Ihr in Sursee einen Vortrag mit Andreas Bredenkamp organisiert, sowohl für Mitglieder als auch Nicht-Mitglieder. Der Vortrag war ein Riesenerfolg. Der Titel lautete: „Der sichere Weg zu besserer Gesundheit und mehr Lebensqualität". Aus welchem Grund habt Ihr zum Jubiläum diesen Vortrag organisiert und was verbindet Euch mit Andreas Bredenkamp?

PK: Andreas Bredenkamp kenne ich schon länger. Ich halte viel von seinen Darstellungen und er kann diese ausgezeichnet präsentieren. Wir starten ja in unser 30igstes Jubiläumsjahr und dazu möchte ich meinen Kunden auch etwas Nützliches bieten, von dem sie profitieren können. Sei es, um wertvolles, neues Wissen zu gewinnen oder einfach, damit sie sich sicher und aufgehoben fühlen bei Fitness Connection. Zu diesem Vortrag konnten unsere Mitglieder auch Freunde mitbringen. Anschliessend waren alle Gäste zu einem Apéro eingeladen. Wir rechneten mit ca. 200 Anmeldungen, angemeldet haben sich schlussendlich über 300 Personen. Dies waren vor allem Mitglieder mit Bekannten und Freunden.
Dies ist einer von vielen Wegen, die wir als Einzelcenter in der Region gehen müssen. Damit gewinnen wir für unseren Betrieb Fürsprechen nach dem Motto „Tu Gutes und sprich darüber". Ich bin mir sicher, unsere Kunden werden noch lange darüber sprechen und das war auch noch nicht die letzte Aktion, die wir in unserem Jubiläumsjahr für unsere Kunden durchgeführt haben.

RG: Paul, soviel ich weiss, wirst Du bald 60 Jahre jung, bist bald 30 Jahre verheiratet und Fitness Connection feiert ebenfalls das 30-jährige Jubiläum. Ich gehe davon aus, es gibt bald eine Riesenparty, richtig?

PK: Richtig. Ich werde im April 60 Jahre alt und werde es entsprechend feiern (lacht). Unsere Mitglieder können das ganze Jahr von speziellen Angeboten profitieren. Den Start für das Jubiläumsjahr markiert der Vortrag von Andreas Bredenkamp. Im Herbst werden wir sicher auch etwas machen – seid gespannt!

Lieber Paul, herzlichen Dank fürs Interview und nochmals herzliche Gratulation zu 30 Jahre Fitness Connection Sursee. ■



update Nutrition® - Hochwertige Sportnahrung zu Tiefstpreisen

Sportnahrung hat die Nische verlassen

Proteinpulver, Proteinriegel und andere Sportnahrungsmittel werden immer begehrter. Sie bessern nicht mehr nur in Fitnesscenter das Geschäft auf. Auch Supermärkte setzen bereits auf Proteinpulver und Proteingetränke. Leider sind viele Sportnahrungsprodukte noch so teuer, dass Kunden das Produkt direkt im Ausland erwerben. Mit update Nutrition® schonen Sie ab sofort Ihren Geldbeutel und erhalten höchste Qualität.

Qualität schafft Vertrauen

update Nutrition® arbeitet bei der Produktion nur mit auditierten Industriepartnern mit einer ISO oder GFSI-anerkannten Zertifizierung zusammen. Dadurch steht update Nutrition® für höchste Qualitätsstandards und für einwandfreie Qualität. Das komplette Sportnahrungssortiment wird in der Schweiz und in Deutschland hergestellt.

Sportnahrung für ganz neue Qualitätsansprüche

Für den sportlichen Erfolg wird die richtige Ernährung immer wichtiger. Der Körper kann sportliche Höchstleistungen nur mit der richtigen Ernährung erbringen. Sie ist genauso wichtig wie das effektive Training. Egal ob Fitnesssportler, Mannschaftssportler oder Ausdauersportler. Die Produkte von update Nutrition® sind die ideale Ergänzung zu einer hochwertigen Sporternährung. Alle wichtigen Nährstoffe werden perfekt dosiert und kombiniert. Update Nutrition® entwickelt stetig neue Produkte. Somit bleibt das Produktsortiment auf dem neuesten Stand und konkurrenzfähig. Halten Sie die Augen offen, um die neuesten Produkt-Innovationen nicht zu verpassen.

Dosierungen nach wissenschaftlicher Datenlage

Oftmals hört man, dass der Proteinbedarf bei Sportlern von 0.8g bis 2.0g pro Kilogramm Körpergewicht liegt. Diese Mengenangabe ist nicht komplett falsch, aber leider sehr ungenau. Es sagt nämlich noch nichts darüber aus, wann und in welchen Portionsgrössen diese Menge eingenommen werden sollte. Leider können Nutzer nicht einfach am Morgen aufstehen, 125 Gramm Protein auf einmal einnehmen und annehmen, sie hätten genügend Protein für den gesamten Tag eingenommen. Die Muskelproteinaufbaurate schwankt nämlich im drei bis fünf Stunden Rhythmus. Die Muskelproteinaufbaurate steigt auf ein gewisses Maximum und fällt dann wieder auf ihr Ausgangsniveau und dies alle drei bis fünf Stunden. Daher sollte die Proteineinnahme in einzelne Portionen aufgeteilt werden.

Die Proteinmenge, welche für die maximale Stimulation der muskelaufbauenden Prozesse aufgenommen werden sollte, hängt stark von der Muskelmasse ab. In der Regel sollten Männer pro Portion ca. 0,25g Protein pro Kilogramm Körpergewicht einnehmen. Bei Frauen sind es pro Portion ca. 0,23g pro Kilogramm Körpergewicht. Der tiefere Wert bei Frauen kommt aufgrund der durchschnittlich tieferen Muskelmasse zustande.

Rund 1.5g bis 1.7g Protein pro Kilogramm Körpergewicht, verteilt auf fünf bis sechs Portionen scheint somit ein guter Ansatz zu sein. Diese Proteinmenge kann man gut mit einer abwechslungsreichen Ernährung erreichen oder über Proteinpulver ergänzen.

Eine höhere Proteinzufuhr führt nicht einfach zu mehr Muskelaufbau. Das übermässig zugeführte Protein wird als Energiequelle verwendet oder über den Urin ausgeschieden.

Wenn der Nutzer nicht rechnen möchte, sollte er alle drei bis vier Stunden ca. 20g hochwertiges Protein zu sich nehmen. Sollte diese Menge nicht über die Ernährung erreicht werden, ist die Proteindosierung über ein hochwertiges Proteinpulver zu ergänzen.

Werden Sie Wiederverkäufer und bieten Sie Ihren Kunden hochwertige Produkte zu Tiefstpreisen an.

Seit der Gründung 2014 wuchs update Nutrition® überdurchschnittlich und ist nun auch bei Coop@home, dem führenden Online-Supermarkt der Schweiz, erhältlich. Auch Sie können Teil dieses Erfolgs als update Nutrition®-Partner werden. Kontaktieren Sie uns über die Möglichkeiten als offizieller Vertriebspartner.

Premium Whey Konzentrat (908g Dose) VK CHF 25.-

Whey Protein Konzentrat ist ein Molkenprotein-Konzentrat und besitzt einen hohen Proteinanteil von rund 80%. Das Whey Protein wird durch Ultrafiltration gewonnen. So wird das Protein schonend von den restlichen Bestandteilen getrennt und konzentriert. Die bioaktive Funktion bleibt somit erhalten. Es hat einen sehr geringen Laktoseanteil und wenig Fett.

100 % CFM Whey Isolat (1000g Dose) VK CHF 35.-

Whey Protein Isolate ist laktosefrei und frei von Konservierungsstoffen. Die schonende Herstellung durch Cross Flow Microfiltration garantiert ein naturbelassenes Proteinpulver. Die bioaktiven Proteinfraktion des Whey Protein sind in unserem Pulver noch intakt. Diese können bei anderen Herstellungsverfahren wie dem Ionenaustauschverfahren verloren gehen. Whey

Protein Isolate ist mit ca. 90 % Protein und einem sehr geringem Fettanteil das hochwertige Proteinprodukt auf dem Markt.

Weitere Infos unter
www.update-nutrition.ch oder per Mail an shop@update-lifestyle.ch

Können Einzelstudios zukünftig überleben?

Zu diesem Thema fand in Basel anlässlich der FitnessEXPO eine Podiumsdiskussion statt. Aufbruchsstimmung wehte einem dort nicht entgegen. Hier wie anderswo schauen die Einzelstudios eher sorgenvoll in die Zukunft. Warum?

Wenn es unser Geschäft wäre, im Streaming-Zeitalter Röhrenfernseher, Plattenspieler oder Musikkassetten zu verkaufen, könnte das Anlass zur Sorge geben. Aber das ist ja nicht der Fall. Der Gesundheitsmarkt ist einer der am stärksten boomenden Wachstumsmärkte. Die Menschen fangen gerade erst an zu verstehen, dass ein regelmässiges Muskeltraining für die Erhaltung der Gesundheit und einer hohen Lebensqualität im Alter unverzichtbar geworden ist. Besser hätte sich der Markt für die Einzelstudios gar nicht entwickeln können.

Natürlich — und das ist die Kehrseite der Medaille — locken Wachstumschancen auch Wettbewerber an. Es war nicht zu erwarten, dass ein derart interessanter Zukunftsmarkt den Einzelstudios überlassen bliebe. Insofern waren die vergangenen 50 Jahre sicher „die goldenen Zeiten" der Fitnessbranche. In Zukunft wird der Wettbewerb härter werden.

Es ist schon paradox: Gerade weil der Gesundheitsmarkt boomt, ist nicht zu erwarten, dass sich die Marktsituation im Sinne der Einzelstudios noch einmal ändern wird. Wenn sich etwas ändern muss, dann werden es die Einzelstudios sein.

Nun ist aber die Einsicht, etwas ändern zu müssen, noch keiner Branche leicht gefallen. In seinem Buch „Sommer 1927" beschreibt Bill Bryson, ein brillanter Erzähler, wie aus eben diesem Grunde in den 20er-Jahren das Schicksal die Kinobranche ereilte:

„1927 veröffentlichte ein Branchen-Insider namens Harold E. Franklin ein Buch mit einem langweiligen Titel, aber einer beunruhigenden Botschaft. In "Motion Picture Theater Management" fasste er mit klinischer Präzision die düstere wirtschaftliche Situation der Kinobranche zusammen. Die Miete für einen typischen neuen Filmpalast verschlang ungefähr ein Drittel der Bruttoeinnahmen und für Werbung wurde noch einmal die Hälfte davon fällig. Orchester verringerten die Einnahmen um weitere 15 Prozent, und für Live-Auftritte gingen in der Regel um die sieben Prozent ab. Wenn man dazu noch die Fixkosten aus Personalgehältern, Nebenkosten, Instandhaltungskosten und Grundsteuer in die Kalkulation einbezog, betrug der Gewinn auch im besten Fall nie mehr als einen Bruchteil der Bruttoeinnahmen. Wenngleich es wirtschaftlich riskant — oder vielmehr unsinnig — war, redeten sich die Betreiber irgendwie ein, dass die Lösung darin bestand, wie bislang weiterzumachen."

„Wie bislang weiterzumachen", das war noch nie eine gute Idee. In der Lebensmittel- und der Elektronikbranche haben wir selbst noch miterlebt, wo die Einzelunternehmen bleiben, wenn das grosse Kapital auf den Markt strömt. Oft bleiben für den Einzelnen dann noch nicht einmal mehr die Branchenbezeichnungen übrig.

Wer spricht denn heute noch von einem „Warenhaus"? Erinnern Sie sich an den Begriff noch? Heute heisst das Warenhaus *Amazon*. Es spricht auch keiner mehr von „Lebensmittel- oder Elektronikgeschäften". Man geht zu „ALDI" oder in den „MEDIA-MARKT". Schon fast völlig in Vergessenheit geraten ist die „Drogerie". Und womöglich wird es auch nicht mehr lange dauern, bis keiner mehr von einem „Fitnessclub" reden wird. Man geht dann einfach zu „McFit".

Das alles ist so vorhersehbar, dass sich jeder jetzt schon ausrechnen kann, wo er bleiben wird, wenn er glaubt, es sei eine gute Idee, einfach „wie bislang weiterzumachen".

Jeder, der in den letzten 30 Jahren einen Fitnessclub eröffnet hat, schien davon ausgegangen zu sein, die Entwicklung in der Fitnessbranche folge einem vorgegebenen Plan, und machte es den anderen nach. Leider gab es keinen Plan! Die Entwicklung in der Fitnessbranche ist alles andere als die Summe kluger Entscheidungen. Aber selbst nach einem warnenden Fingerzeig des Oberlandesgerichts Hamm im Jahre 1992, redeten sich die Betreiber der Einzelstudios weiterhin ein, die Lösung bestehe darin, „wie bislang weiterzumachen". Im gleichen Jahr — vor nunmehr 25 Jahren — habe ich in meinem Buch „Das Trainerkonzept" die eigenwillige Entwicklungsgeschichte der Fitnessbranche bis zu eben diesem Urteil des OLG Hamm nachgezeichnet, um an ihr aufzuzeigen, dass „einfach so weitermachen" auf gar keinen Fall eine gute Idee sein kann:

„[...] Die ersten Sportstudios wurden gegründet, weil Bodybuilder sich selbst ein paar Hanteln in den Keller legten und Freunde mittrainieren liessen. Irgendwann wurde für all die Freunde der Keller zu klein und eine kleine Halle musste her. Aber wer sollte das bezahlen?

Die Rechnung war schnell aufgemacht:

Jeder Trainierende zahlt monatlich einen kleinen Obolus — der damals schon nicht unter 40 DM lag — und darf dann die kleine „Sportanlage" nutzen.

Man entwarf einen unproblematischen Mitgliedsvertrag, bei dem es sich rechtlich um einen Mietvertrag handelte, und schon bald wurden über diese Verträge nicht nur die Kosten gedeckt, sondern Geld verdient. Irgendwann verdienten die Inhaber der ersten kleinen Studios soviel Geld, dass sie allein von ihrem Sportstudio existieren konnten.

So gaben die ersten Studioleiter ihr Debüt. Sie waren keine Geschäftsleute, sondern Sportler. Ihr Studioangebot umfasste neben dem Hanteltraining eventuell noch einen Nassbereich. Mehr nicht. Um die wenigen Mitglieder kümmerten sie sich selbst. Extra bezahlen liessen sie sich diese Arbeit nicht. Und dabei ist es grösstenteils bis heute geblieben.

[Zur Erinnerung: Im Text meint „heute" Ende der 80er Jahre!]

Inzwischen wuchsen die Mitgliedszahlen und trotz erheblicher Mängel in der Kalkulation der Preise waren beachtliche Summen zu verdienen. So beachtlich, dass andere aufzuhorchen begannen. Sie lenkten das Augenmerk der Presse auf die Emporkömmlinge, und schon bald zogen Berichte über unhaltbare Zustände in den „Folterkammern der Gegenwart" wie eine Seuche durch die Medien. Sie gipfelten in der Behauptung, in Fitnessstudios würden „Kranke zuhauf produziert". Von überallher wurde die Frage laut:

„Wer kümmert sich in den Sportstudios eigentlich um die Sportler?"

Genau an dieser Stelle machten die Studiobetreiber ihren entscheidenden Fehler.

Andreas Bredenkamp

Jahrgang 1959

Studierte Germanistik und Sport, Autor des Buches "Erfolgreich trainieren" und des "Fitnessführerscheins"

Sie sagten:

„Na, wir. Wir kümmern uns um unsere Mitglieder. Das haben wir ja schon immer getan."

Und damit hatten sie aus ihrer unbezahlten Hobbytrainertätigkeit eine Verpflichtung gemacht. Die Verpflichtung nämlich, ihren Mitgliedern die Trainer kostenlos bereitzustellen. Denn kaum war das geschehen, stiegen die Ansprüche der Mitglieder. Plötzlich reichten die gutgemeinten Trainingsanweisungen des netten Studioleiters von nebenan nicht mehr, sondern der Ruf nach ausgebildeten Trainern, Sportlehrern, Krankengymnasten, Physiotherapeuten, ja Ärzten wurde laut. So war über Nacht aus der reinen Vermietung eines Fitnessraumes ein Dienstleistungsunternehmen geworden.

Was die Studioleiter sich damit angetan hatten, das ist einem neueren Richterspruch des Oberlandesgerichts Hamm zu entnehmen:

Den Kunden eines Fitnesscenters „wird üblicherweise ein Formularvertrag zur Unterschrift vorgelegt, wonach sie für eine bestimmte Zeit fest an das Studio gebunden sind. Das Studio beharrt auch dann auf Einhaltung des Vertrages, wenn der Arzt beim Kunden die weitere Sportausübung verbietet. Das Gericht hatte in der Vergangenheit solche Abmachungen als Mietverträge qualifiziert und darauf verwiesen, beim Mietvertrag sei es völlig unerheblich, ob der Mieter bei seinem Gesundheitszustand von der überlassenen Sache Gebrauch machen könne oder nicht. Von dieser Linie ist das Oberlandesgericht Hamm abgewichen (17U 2/92): Der Inhaber des Studios müsse seine Kunden — vor allem Anfänger — wegen der richtigen Benutzung der Geräte beraten und sie beim Training überwachen. Diese Leistungen bestimmten den Vertrag und nicht die Gebrauchsüberlassung der Geräte (Dienstleistungsvertrag)."

Ludwigsburger Kreisblatt vom 30. Oktober 1992, zitiert im Pressespiegel des DSSV.

Spätestens nach dieser richtungsweisenden Entscheidung des OLG Hamm wäre es für die Fitnessbranche an der Zeit gewesen, nicht einfach so weiterzumachen, sondern einen längst überfälligen Schritt auch in ihren Geschäftsbedingungen vorzunehmen:

Die saubere Trennung von Vermietung und Dienstleistung!

Denn wenn von diesem Zeitpunkt an rein rechtlich die „Dienstleistung" den Vertrag bestimmte „und nicht die Gebrauchsüberlassung der Geräte", machte es spätestens ab jetzt auch keinen Sinn mehr, den eigentlichen Vertragsgegenstand zu verschenken.

Eine einzige Frage hätte gereicht, um die Entwicklung in die richtige Richtung zu lenken:

„Möchten Sie unsere Anlage nutzen oder möchten Sie auch von unserem Wissen profitieren?"

Mit dieser Frage hätten die Kunden die Dienstleistung als separates Angebot wahrgenommen. Damit hätte die Branche zum einen durch Vermietung, zum anderen durch den separaten Verkauf der Dienstleistung über zwei Stellschrauben verfügt, mit denen sie auf die sich immer wieder ändernden Rahmenbedingungen des Marktes jederzeit gut vorbereitet gewesen wäre. Aber das unterblieb. Man machte stattdessen einfach weiter wie bisher. Auch seit den 90er Jahren generieren die Einzelstudios ihren Umsatz vor allem durch die „Gebrauchsüberlassung der Geräte" und erzielen Wachstum vorwiegend durch den Zuwachs an Mitgliedern und die Erhöhung der Beiträge. Und weil die Branche deshalb seit Jahrzehnten quasi geschlossen die Beiträge erhöhte, stiess sie im unteren Preissegment die Tür auf, in die der Discount nur noch hineinzugrätschen brauchte. Den Discountern reichte es, sich kurzerhand von dem Ballast zu lösen, von dem sich die Einzelstudios nicht zu trennen wagten: Sie kappten die Dienstleistung! Mehr war gar nicht nötig, um die Einzelstudios vor ein Problem zu stellen.

Man kann es drehen und wenden wie man will: Der Discount ist ein hausgemachtes Problem. Und für die Einzelstudios ist der Schritt zurück — die Beiträge senken — kaum mehr möglich. Trotzdem haben die Einzelstudios eine Zukunft.

Ich empfehle ihnen die Verschiebung der Wertschöpfung.

Mit der „Gebrauchsüberlassung der Geräte" stehen sie in einem Wettbewerb, den sie nicht gewinnen können. Anders sieht es aus, wenn sie zukünftig ihr Geld aus der Trainerleistung generieren. Sofort wird sich ihnen ein Markt eröffnen, der weit über die Grenzen ihres eigenen Fitnessclubs und ihrer eigenen Mitglieder hinausreichen wird. Dann nämlich wird ihr Markt alle Menschen umfassen, die wissen wollen, wie man sich durch Muskeltraining die Gesundheit und eine hohe Eigenverantwortlichkeit bis ins hohe Alter erhalten kann. Und dieser Markt wird so gross sein, dass er in seinem gesamten Umfang noch gar nicht absehbar ist.

Ich wünsche der Branche, dass ihnen die Verschiebung der Wertschöpfung gelingen wird.

Andreas Bredenkamp

Fachmann für erfolgreiches Training entwickelt mit eGym und fle-xx neue Fortbildungsreihen.

Gemeinsam bereiten wir Fitnessstudios und Physiotherapieeinrichtungen auf den Markt der Zukunft vor. Auf unseren Vorträgen erfahren Sie als Betreiber, wie Sie sich bestmöglich von Anderen abgrenzen, Ihre Fluktuationsquote senken und neue Mitglieder gewinnen können! Alle Vortäge unter:

www.fle-xx.com/termine

Anzeige

eGYM fle-xx das Rückgrat-Konzept

eGym stellt Weichen in Richtung weiteres rasantes Wachstum

Die eGym GmbH will ihr Wachstum weiter beschleunigen und die Fitness- und Gesundheitsindustrie nachhaltig verändern. Dazu wechselt der bisherige eGym D-A-CH-Vertriebschef Mario Görlach jetzt in die neu geschaffene Position des eGym Vice President Company Development. In seiner neuen Beratertätigkeit zeichnet Mario Görlach als Konzeptentwickler für strategisch wichtige Wachstumsinitiativen des Münchner Hightech-Unternehmens verantwortlich. Unter seiner Führung sollen u. a. innovative Projekte zunächst regional pilotiert und später global ausgerollt werden. Seine Nachfolgerin in der Vertriebsleitung für Deutschland, Österreich und die Schweiz wird Christin Görlach, die aktuell den eGym Vertrieb in der Schweiz führt.

eGym Geschäftsführer Philipp Roesch-Schlanderer: „Zu der neu geschaffenen Rolle gehört insbesondere, dass der VP Company Development massgeblich die Weiterentwicklung und Skalierung des eGym Geschäftsmodells mitverantwortet. Er unterstützt uns somit bei der Erreichung unserer ambitionierten Wachstumsziele und unserer langfristigen Zielsetzung, globaler Marktführer zu werden. In seiner neuen Funktion soll Mario darüber hinaus als Gesicht für eGym im D-A-CH-Markt agieren. Ich kann mir keinen besseren Markenbotschafter für eGym vorstellen!"

Christin Görlach ist Mitglied des Teams der ersten Stunde bei eGym und war von Anfang an stets in unterschiedlichen Rollen im Vertrieb tätig. Mario Görlach ist seit 2013 an Bord. Er steht u. a. für das moderne Mobility-Konzept fle-xx und hat den äusserst erfolgreichen so genannten „Hoch Intensiv Betreuten Bereich" (HIBB), ein Konzept für die optimale Organisation der Trainingsfläche, mitentwickelt. Bereits vor seiner Zeit bei eGym hatte Mario Görlach stets aus dem Blickwinkel „von Studiobetreibern für Studiobetreiber" Innovationen konzipiert, die die Branche nachhaltig weiterbrachten.
www.egym.de/business

Neue Beratungskompetenz bei Greinwalder & Partner

Ralph Steinhagen ist neuer Ansprechpartner für alle Fitnessclubs in Österreich und verstärkt ab sofort das Beratungsteam von Greinwalder &

Partner. Er ist seit vielen Jahren in der Fitnessbranche verwurzelt und verfügt über ausgezeichnete Marketingkompetenz.
ralph.steinhagen@greinwalder.com

Neuzugang bei Transatlantic Fitness: Steffen Schöbel wird neuer Head of Finance and Controlling

Seit dem 1. November 2017 übernimmt Steffen Schöbel bei Transatlantic Fitness die Position des Head of Finance and Controlling. Steffen arbeitete mehrere Jahre bei AutoVision, einer VW-Tochter, als Beteiligungsmanager. Im September 2010 zog er nach München und wechselte in die Position des Controllers zur Rheinmetall MAN Military.

Die Sportbegeisterung kam bei dem 33-jährigen Familienvater allerdings nie zu kurz. Segeln, Fussball, Ju Jitsu, Boxen, Ringen und Kraftdreikampf sind nur ein paar seiner sportlichen Aktivitäten. So lag es nahe, dass sich Steffen perfekt mit Transatlantic Fitness identifizieren konnte, da sich hier die Aufgabe des Controllers mit dem sportlichen Kredo von Transatlantic Fitness perfekt kombinieren lassen. Steffen: „Ich freue mich sehr auf meine Aufgabe bei Transatlantic Fitness. Als Ziel habe ich mir gesetzt, die hohe Dynamik des Unternehmens und des Marktes zu nutzen, um die erfolgreiche Entwicklung der Transatlantic Fitness GmbH weiter voranzutreiben."
www.transatlanticfitness.com

Shark Professional Fitness

wivisions.ch 0515

impulse

plate loaded series

Fr. 1990.–

Fr. 1890.–

Fr. 1890.–

Fr. 1890.–

Fr. 1990.–

Fr. 2090.–

Fr. 3590.–

Fr. 2690.–

Fr. 1790.–

Fr. 1890.–

Fr. 1090.–

Fr. 690.–

Fr. 990.–

Fr. 1890.–

Fr. 1890.–

Fr. 1390.–

Fr. 1890.–

Fr. 1290.–

Fr. 1790.–

Fr. 1890.–

Fr. 490.–

Fr. 490.–

Fr. 290.–

Preise inkl. MwSt.

Shark Professional Fitness
Landstrasse 129 · 5430 Wettingen
Tel: 056 427 43 43 · Fax: 056 426 60 10
E-Mail: info@sharkfitness.ch

The Shark Fitness Company

www.sharkprofessional.ch

Investitionsoffensive für Europa: Die EIB gewährt eGym ein Darlehen von bis zu 25 Millionen Euro

Die Europäische Investitionsbank (EIB) stellt der eGym GmbH, einem innovativen Entwickler und Hersteller von Fitnesstechnologie, ein Darlehen in Höhe von bis zu 25 Millionen Euro zur Verfügung. Aus den Mitteln werden das

derzeitige Investitionsprogramm von eGym unterstützt und Kosten für Forschung und Entwicklung, Investitionsaufwendungen für die Erweiterung der Produktionskapazitäten sowie die dauerhafte Erhöhung des Betriebskapitals finanziert, um die Marktexpansion zu fördern. Ermöglicht wurde das EIB-Darlehen durch den Europäischen Fonds für strategische Investitionen (EFSI). Der EFSI ist die tragende Säule der Investitionsoffensive für Europa, bei der die EIB-Gruppe und die Europäische Kommission als strategische Partner zusammenarbeiten, um die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft zu stärken.

EIB-Vizepräsident Ambroise Fayolle, für Finanzierungen in Deutschland zuständig: „Die erst vor sieben Jahren gegründete Firma eGym ist ein sehr rasch wachsendes Unternehmen. Es ist eines der vorrangigen Ziele der Bank der EU, junge und innovative Wachstumsunternehmen zu unterstützen, weil sie die Jobs von morgen schaffen." Er fügte hinzu: „eGym betreibt eine offene Cloud-Plattform, die auch von Dritten hergestellte Trainingsgeräte vernetzt, um bestmögliches Fitnesstraining und -tracking zu erleichtern. Es handelt sich dabei um Spitzentechnologie, die ein vollständiges Fitness-Ökosystem bietet, um den europäischen Bürgerinnen und Bürgern Zugang zu den besten verfügbaren Geräten zur Verbesserung ihrer Gesundheit und ihres Wohlbefindens zu ermöglichen."

Philipp Roesch-Schlanderer, Geschäftsführer von eGym: „Wir freuen uns sehr über die Finanzierung durch die EIB. Von Anfang an war es eGyms Vision, dass das Fitnesscenter für alle funktioniert und dass die Nutzer bestmöglich trainieren, um ihre ganz persönlichen Trainingsziele schnell und zuverlässig zu erreichen. Wir sehen heute, dass für viele Menschen Prävention und Verbesserung der eigenen Fitness immer wichtiger werden. eGym bietet intelligente, softwarebasierte Trainingslösungen, um die Mitglieder bestens zu motivieren."
www.egym.de/business

Adidas auf Platz 1

Gut 37 Prozent der deutschen Sportmarkenfans tragen am liebsten Adidas, dicht gefolgt von Puma und Nike. Dies hat eine aktuelle repräsentative Studie jetzt herausgefunden. Das Marktforschungsinstitut SPLENDID RESEARCH hat im Dezember 2017 im Rahmen einer repräsentativen Umfrage 1'014 Deutsche zwischen 18 und 69 Jahren online zum Thema Sportmarken befragt. Untersucht wurde unter anderem, welche Marken am bekanntesten sind und welche die Deutschen am liebsten tragen. Nahezu jedem Deutschen fällt die Marke Adidas ein, wenn er oder sie spontan bekannte Sportmarken nennen soll. Nike erreicht mit 92 Prozent den zweiten Platz, vor Puma mit deutlich geringeren 81 Prozent.

Aus für Asporta in der Cité

Das Fitnessstudio Asporta im "Cineplex"-Center im Baden-Badener Stadtteil Cité ist pleite. Das Amtsgericht Baden-Baden hat das Insolvenzverfahren eingeleitet, darüber hinaus ermittelt die Staatsanwaltschaft Karlsruhe gegen die Fitnesskette und vier Verantwortliche, heisst es in mehreren Medienberichten. Im Raum stehe der Verdacht der Insolvenzverschleppung, der Verschleierung sowie des Betrugs. Es sei nicht das einzige Verfahren gegen die Verantwortlichen. Die Kette mit Sitz in Bruchsal und Clubs im Rhein-Neckar-Raum sowie in München, soll sich seit Monaten in finanzieller Schieflage befinden. Das Studio hatte erst vor gut zwei Jahren in Baden-Baden eröffnet.

Studierende in Ihrem Center –
Eine Investition, die sich sofort rechnet

Individuelle Betreuung, hohe Qualität sowie die ständige Weiterentwicklung sind die Basis für ein erfolgreiches Unternehmen. Studierende in dualen Bachelor-Studiengängen sind nicht nur eine ökonomische Art der Personalgewinnung, sie arbeiten aktiv an der Entwicklung des Unternehmens mit. Der Studienstart ist jederzeit möglich.

Weitere Informationen und Beratung unter: Tel. +41 44 404 50 70 • safs.com

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Was hat die „No Billag"-Initiative mit den Einzelstudios zu tun?

Teil 1 zum Thema: Können Einzelstudios zukünftig noch überleben?

Von Roger Gestach

Das Schweizer Radio und Fernsehen (SRG) lebt von den Gebühreneinnahmen (Billag), die jeder Haushalt, der TV- und Radio-Geräte besitzt, bezahlen muss. Bald wird die Schweizer Bevölkerung über die „No Billag"-Initiative abstimmen. Bei einer Annahme der Initiative hat das öffentliche Schweizer Radio und Fernsehen ab 2019 keine Einnahmegebühren mehr und kann den Betrieb in der bisherigen Form nicht mehr weiterführen.

Nein, ich bin kein Befürworter von „No Billag", da ich finde, dass sich die Schweiz, als eines der reichsten Länder der Welt, ein neutrales und öffentliches Radio und Fernsehen leisten kann und nicht alles zu 100% den Privaten überlassen sollte. Trotzdem gibt mir die Haltung der SRG sehr zu denken!

Seit 2014 weiss die SRG, dass es eine Unterschriftensammlung geben wird zur Abschaffung der Gebührenplicht. Im Jahr 2015 kamen dann die notwendigen 100'000 Unterschriften zusammen. Spätestens zu jenem Zeitpunkt hätte man sich darüber Gedanken machen müssen, ob es nicht an der Zeit wäre, ein wenig „abzuspecken" oder sich für die Zukunft zu rüsten. Es ist schliesslich eine Tatsache, dass sich sehr viele Haushalte an den jährlichen Billag-Gebühren von 451.10 Franken stören. Einerseits ist dieser Betrag für Familien und Personen mit kleinem Budget sehr hoch, andrerseits konsumieren viele jüngere Leute die Produkte des Schweizer Radio und Fernsehen gar nicht mehr. Wieso also für etwas bezahlen, was man nicht braucht!

Obwohl man seit 2014 von der „No Billag"-Initiative weiss, haben die Verantwortlichen der SRG nichts unternommen und weitergemacht wie bisher. Einen Gegenvorschlag (z.B. mit reduzierten Gebühren) zur Initiative gab es nicht. Die Chefs der SRG betonen nun im Abstimmungskampf immer wieder, dass es das Schweizer Fernsehen bei einer Annahme der Initiative nicht mehr geben werde. Ich persönlich hoffe, dass die Initiative nicht angenommen wird und die SRG nochmals mit einem blauen Auge davon kommt. Trotzdem ist das Verhalten der SRG-Spitze fast skandalös. Einfach weiter machen wie bisher, ohne zu beachten, wie sich die Zeiten verändert haben, das geht nicht! Hierzu kommt mir folgender Spruch in den Sinn: Man muss mit der Zeit gehen, sonst geht man mit der Zeit!

Was haben nun die SRG und die „No Billag"-Initiative mit der Fitnessbranche zu tun? In meiner Tätigkeit sehe ich hinter die Kulisse vieler Fitnesscenter und ich habe die Gelegenheit, mich mit den Chefs zu unterhalten. Nebst meiner Haupttätigkeit als Herausgeber dieses Magazins, berate ich zudem noch Fitnesscenter. Ich stelle dabei fest:

Einige Einzelstudios leben in den Tag hinein! Man macht das, was man immer schon gemacht hat.

Dabei kann man heute schon mit einer 100% Garantie für die Schweizer Fitnessbranche Folgendes sagen: In allen Regionen mit einem mittelgrossen Einzugsgebiet (ca. ab 30'000 Personen) wird sich in den nächsten Jahren der Konkurrenzkampf massiv verschärfen! Die grossen Ketten werden an diesen Standorten vertreten sein. Von den neuen Konkurrenten, die kommen werden, wird ein grosser Anteil im Discountbereich sein. Zwar wird sich die Anzahl Trainierender in den nächsten Jahren weiter erhöhen, doch nicht in dem Tempo, wie neue Center aufgehen. Das heisst, es gibt ein Überangebot, was einen erneuten Druck auf die Preise und eine verschärfte Konkurrenzsituation ergeben wird. Von den heutigen Einzelstudios können nur die Besten überleben!

Ich bin überzeugt, dass diese Aussagen auch für unsere Nachbarländer zutreffen werden. Wenn man die

obigen Aussagen heute schon weiss, gibt es zwei Varianten wie man vorgehen kann:

1. Man lebt weiterhin in den Tag hinein und hofft, dass alle Prophezeiungen dann doch nicht so schlimm eintreffen werden (wie die SRG hofft, dass die Initiative abgelehnt wird).
2. Oder man kann sich darauf vorbereiten und die Weichen für die Zukunft jetzt richtig stellen.

Ein Beispiel für die erste Variante ist mir vor kurzem passiert. Ich wurde letzthin für eine Erstberatung in ein Fitnesscenter gerufen. Das Studio kannte ich von früher, war jetzt aber neun Jahre nicht mehr dort. Mit Schrecken musste ich feststellen, dass in den letzten neun Jahren in diesem Fitnesscenter praktisch nichts verändert wurde (ausser das alle Trends mitgemacht werden). Die Abläufe, die Infrastruktur, alles ist immer noch, so wie es immer war. Dies wäre nicht weiter schlimm, wenn es bewusst so gewollt und das Center wirtschaftlich erfolgreich wäre. Aber das Center verliert seit Jahren konstant Mitglieder. Zum Glück haben die Inhaber in den guten Jahren der Fitnessbranche so viel Geld verdient, dass sie privat noch etwas auf der „hohen Kante" haben. Mittlerweile ist es aber so, dass die Inhaber monatlich Geld aus ihrem privaten Vermögen in das Center einschiessen müssen, um die Verluste zu decken.

Schon nach kurzer Zeit im Center stellte ich fest, dass man hier im Handumdrehen Dinge ändern könnte, die sich positiv auf die Rendite auswirken würden. Im mehrstündigen Gespräch mit den Inhabern musste ich leider feststellen, dass die Inhaber nicht bereit sind, grössere Veränderungen vorzunehmen. Mehrfach fiel der Satz: "Dies haben wir schon immer so gemacht."

Schlimm an diesem Fitnesscenter ist aber, dass eine klare Positionierung fehlt. Man steht für alles, was in der Fitnessbranche angeboten wird. Man bietet auch praktisch alles an! Jeder Trend, der kommt, wird mitgemacht und man will auch alle Zielgruppen ansprechen. Von jung bis alt, vom Bodybuilder zum Groupfitness, bis hin zum Gesundheitstraining.

Noch viel schlimmer ist aber, dass die Inhaber selber sich an der Kundenfront praktisch nie mehr blicken lassen. Klar, wenn jemand mehrere Center hat, geht dies teilweise nicht. Doch diese Unternehmer haben nur dieses eine Center. Und bei einem Center sollten doch die Inhaber einen grossen Teil ihrer Arbeitszeit aktiv an der Kundenfront verbringen. Der grösste Vorteil eines Einzelunternehmers gegenüber der Kette ist immer noch der, dass die Inhaber selber an der Kundenfront sind. Im Gespräch mit den Inhabern hat man dann auch gespürt, dass die Freude am Center und auch die Freude an der Branche abhanden kam. Man sieht das Fitnesscenter nur noch als Geldquelle und Arbeitsplatz. Herzblut und Freude am Job fehlen gänzlich!

Ich habe dann nach diesem Erstgespräch den Inhabern klar gemacht, dass ich für sie der falsche Berater für die Zukunft sei und ich weitere Beratungen nicht machen würde, auch wenn ich somit auf ein gutes Honorar verzichten müsse. Nur jemanden zu beraten, der danach sicher nichts davon umsetzt, ist nicht in meinem Sinne. Das Wort „Beratung" kommt schliesslich von Be (bekommen) und Rat. Aber wenn eine Person beratungsresistent ist, dann braucht sie auch keine Beratung.

Liebe Einzelstudiobesitzer, Sie haben die grossen Discounter und Ketten noch nicht in Ihrer Region? Das freut mich für Sie. Stellen Sie aber jetzt die Weichen für die Zukunft! Die Konkurrenz wird kommen und zwar massiv! Mein Freund und früherer langjähriger Geschäftspartner Jörg Behrendt sagt immer: „Nicht reagieren muss man, sondern aktiv agieren!". Überlegen Sie sich also folgende Fragen und Ratschläge:

- Was sind Ihre Stärken, wo sind Sie der Experte?
- Was macht Ihr Studio einzigartig?
- Was sind Ihre Kernkompetenzen?
- Welche Zielgruppe wollen Sie zukünftig ansprechen? Wie ist Ihre Positionierung? Alle Personen ansprechen zu wollen, ist keine Strategie für die Zukunft!
- Positionieren Sie sich anders als die grossen Ketten (z.B. Richtung Gesundheit).
- Haben Sie den Mut, Angebote, die nicht zu Ihren Kernkompetenzen gehören, rauszuwerfen.
- Sagen Sie "Nein" zu allem, was nicht mehr zu Ihnen passt.
- Verringern Sie Ihr Angebot! Behalten Sie nur das im Angebot, worin Sie Experte sind.
- Trennen Sie sich von Mitarbeitern und Produkten, die nicht mehr zu Ihrer Philosophie passen.
- Seien sich innovativ! Es gibt heute technische Lösungen, mit denen sie Ihre Beratungskompetenz erhöhen können und das mit weniger Personalaufwand.
- Wenn Sie „nur" ein Center haben, stehen Sie als Inhaber möglichst viel persönlich an der Kundenfront und beeindrucken Sie Ihre Mitglieder mit einer hervorragenden Dienstleistung.
- Behalten Sie Ihre Kosten im Griff.
- Ist Ihre Rendite unbefriedigend? Ihre Personalkosten hoch? Falls 2x Ja, dann sollten Sie über Ihre Abläufe, Ihre Systeme und Ihre Effizienz nachdenken.
- Haben Sie noch eine grosse Leidenschaft für Ihren Beruf? Wenn ja, weiter so, seien Sie mit Herzblut dabei! Wenn nicht, verkaufen Sie Ihren Betrieb schnellst möglichst, bevor es zu spät ist.
- Leben Sie nach KAIZEN! Das heisst: Fragen Sie sich täglich, wo Sie sich heute verbessern können.

In der nächsten Ausgabe reden wir über Erfolgsprinzipien.

Bis bald. Ihr Roger Gestach

Craniocervikales System / Füsse - Die vergessenen Strukturen im Fitness

Teil 1 v 2

Da wir zwischenzeitlich Weihnachten und Neujahr verbracht haben und die eine oder andere Zelle davon wohl oder übel Schaden genommen hat, frischen wir das Gedächtnis aus Teil 1 noch einmal kurz auf.

1. Die Füsse stellen unser Fundament dar, auf welchem der Rest des Körpers aufgebaut ist.

2. Das craniocervikale System fungiert wie ein Kran, welcher die Strukturen zwischen Fuss und Kopf quasi „strafft".

3. Der Körper ist in „lange Gummibänder" (Muskelketten) gegliedert, die stets ihre Spannung ausgleichen wollen.

4. Erleben die Gummibänder in den Füssen ein andauerndes und ungünstiges Spannungsverhältnis, so ist der einfachste Ausgleich meist im craniocervikalen System anzutreffen.

5. Dies beruht auf dem Prinzip „Weg des einfachsten Widerstandes". (Für alle Couch-Potatoes: Tut mir leid, ist leider kein offizielles Trainingsprinzip)

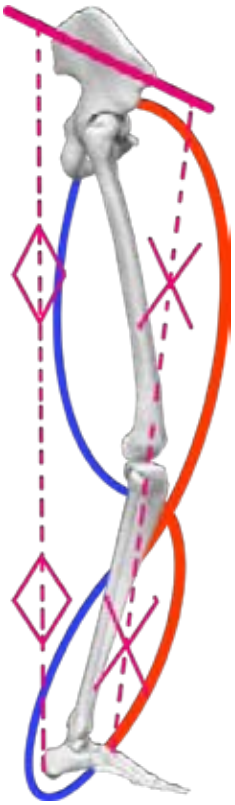
Wollen wir uns nun also der nächsten Frage widmen:

Wie genau sollen wir denn jetzt diese Systeme im Training integrieren?

Die Antwort darauf ist relativ einfach, bedarf aber einem Grundwissen über

Ronald Jansen

Geboren: 16. April 1969
Selbstständiger Personal Trainer, anerkannter Therapeut des Fasziendistorsionsmodell nach Typaldos, Dozent bei Academy for 360° Functional Kinetic Coach & Swiss Prävensana Akademie, Vorstandsmitglied des Schweizerischen Personal Trainer Verbandes, Prüfungsexperte beim Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verband.



die myofascialen Ketten des Menschen. Ich versuche es deshalb etwas vereinfacht darzustellen. Dazu stellt Ihr Euch am besten vor, dass die myofascialen Ketten wie mehrere lange Gummibänder über den ganzen Körper verteilt sind. Diese «Gummibänder» sind ständig bestrebt, dass die Spannung abhängig von der Belastung gut verteilt ist.

Fünf davon reichen von den Füssen bis hinauf zum Kopf. Drei davon sind mit dem dorsalen Kopfwender verbunden. Jede Veränderung in einer passiven oder aktiven Struktur, welche im Verlauf dieses Gummibandes ist, hat unumgänglich eine sofortige Auswirkung auf den Rest des Gummibandes.

Habe ich nun einen Senkfuss und die damit verbundene Dorsalflexion im Fussgelenk, geraten die medialen Gummibänder am Bein unter einen erhöhten passiven Zug und senden dieses Signal weiter bis hinauf zum Kopf. Im Bereich des Kopfes ist einer dieser verbundenen Strukturen, wie schon erwähnt, unter anderem der dorsale Kopfwender. Der dorsale Kopfwender und natürlich auch die dazwischenliegenden Strukturen sind nun bestrebt den Spannungsverlust vom Fuss auszugleichen. Bei einem gut trainierten Körper kann dies, wie schon gesagt, eine gewisse Zeit durchaus kompensiert werden. Bei passiven Personen kann die Spannung aber nur mittels nachlassen der oberen Strukturen erfolgen.

In diesem genannten Fall ist die einfachste Weise, das Längenverhältnis auszugleichen jene, den Kopf durch eine Hyperlordose der HWS nach vorne zu bringen und die erhöhte Spannung durch das Nachlassen des dorsalen Kopfwenders zu gewährleisten. Ist man erst mal in dieser Position fängt das Elend erst richtig an.

Der dorsale Kopfwender gerät durch die versuchte Aufrechterhaltung des Gummibandes bzw. dem Versuch, dass es nicht noch weiter nachlässt, in eine exzentrische Fixation. Oft wird er als hyperton definiert, was auch nicht grundsätzlich falsch ist, jedoch nicht, weil er konzentrisch fixiert, sondern eben, weil er exzentrisch fixiert ist.

Die Nackenmuskulatur hingegen findet sich in einer konzentrischen Fixation wieder, was die Strecker der BWS dazu veranlasst loszulassen, um die Spannung auszugleichen und um sich ihrerseits dann wieder exzentrisch zu fixieren. Da die Strecker an der LWS damit nicht ganz einverstanden sind, versuchen sie ihrerseits wieder die Spannung durch eine konzentrische Fixation zu halten.

Dieses Spiel könnten wir jetzt bis zu den Füssen weiterführen, doch ich denke, Ihr habt in etwa verstanden, um was es bei diesen Zusammenhängen geht.

Nun fragt sich natürlich wieder: Was war zuerst da, das Huhn oder das Ei? War zuerst der Senkfuss ein Problem und hat den Nacken beeinflusst, war zuerst der Nacken das Problem und hat dies Füsse beeinflusst oder aber war es ein schleichender Prozess beim dem alle Strukturen ihren «Beitrag» geleistet haben?

Dies spielt im Endeffekt keine Rolle und es wäre jeweils rein spekulativ dies zu bestimmen. Einzig bei akuten Traumen kann auf einen „Schuldigen" spekuliert werden. Dies würde aber bedingen, dass wir wüssten, ob die Dysbalancen vorher auch schon waren oder nicht.

Meine Empfehlungen werden einige Core-Aktivisten und BeBo-Fanatiker vor den Kopf stossen, deshalb zuvor einige Worte darüber.

Sowohl Core-Training wie auch BeBo2-Training finde ich ein absolutes MUSS und sollte ein wichtiger Bestandteil des Trainings sein. Wenn wir wieder davon ausgehen, dass auch die Rumpfmuskulatur mit allen anderen Zuglinien myofascial oder fascial verbunden sind, so kann es durchaus sein, dass durch die Kräftigung des Core die Defizite im Fuss und dem craniocervikalen System wieder behoben werden. Ich denke aber, es gibt eine sinnvollere Reihenfolge.

Das 360° Functional Kinetic Coach-Modell definiert diese unter Priority Sequence Rule

Gehen wir davon aus, dass unser arthro-tendo-myofasciales System wie ein Kran funktioniert, und dass muss es,

da wir gegen die Schwerkraft arbeiten, fällt die Entscheidung über die Priority Sequence Rules relativ einfach aus.

Würden wir mit einem Kran etwas aufrichten wollen, würden wir nie auf die Idee kommen, in der Mitte oder gar unten zu beginnen.

Oder anders betrachtet, stellt Euch eine grosse, geschlossene Plastiktüte vor, welche zerknittert ist. Wäre sie unten befestigt (Schwerkraft), wo würdet Ihr ansetzen, um das Zerknittern aufzulösen? Richtig, ihr würdet oben ziehen, dann hebt sich der Rest ganz von alleine. Ähnlich einfach ist es im Training unter Berücksichtigung der Tensegrity-Struktur.

Als Ankerpunkt brauchen wir jedoch zuerst eine funktionierende und/oder gut kompensierte Fussmuskulatur. Haben wir diesen Ankerpunkt «erarbeitet», können wir beginnen mit der Halswirbelsäule zu arbeiten und so den Kran seine Arbeit machen lassen.

Die Gelenke liefern dem tendo-myofascialen System die Informationen über die Lage, worauf das genannte System mit Spannung oder Loslassen reagiert.

Die Gelenkstellung ist somit der Entscheidungsträger für das myofasciale System und deren Spannungszustand.

1. Foot Priority Sequence Rule (Ft. Pr.Sq.Ru.)

   Die Füsse spielen auch hier eine zentrale Rolle und bilden das Fundament. Funktioniert das Fussgewölbe wieder, so haben es die kranial gelegenen Strukturen einfacher, ihre Wirkung zu entfalten.

2. Craniocervical Priority Sequence Rule (He.Cv.Sp.Pr.Sq.Ru.)

   Nach den Füssen folgt die HWS bzw. der Kopf. Durch den Gleichgewichtssinn und die biomechanische Gesetzmässigkeit folgt der Rest des Körpers dem Kopf.

3. ShoulderPriority Sequence Rule (Sh. Pr.Sq.Ru.)

   Die dritte Station bilden der Schultergürtel und die Arme. Sind sie nicht frei beweglich, so sind die Arbeiten an der Wirbelsäule sinnlos.

4. Pelvic Priority Sequence Rule (Pe. Pr.Sq.Ru.)

   Als nächste Station gelangen wir zur Hüfte. Ist sie in einer Verdrehung, so können wir noch lange an der Wirbelsäule arbeiten, wir werden keinen Erfolg haben.

5. Thoracolumbal Priority Sequence Rule (Th.Lu.Pr.Sq.Ru.)

   Erst als letztes widmen wir uns der Wirbelsäule, sofern diese mittlerweile nicht automatisch schon wieder in ihrer richtigen Position ist. Die Wirbelsäule wird meist durch die umliegenden Strukturen aus ihrem Lot gezogen. Warum also bitteschön soll ich mit der Wirbelsäule anfangen, wenn sich das von alleine wieder aufhebt?!

   Wenn das Wasser in der Badewanne überläuft, würdet Ihr dann anfangen, das Wasser abzutragen oder einfach den Wasserhahn zu machen?

Die Reihenfolge bedeutet nicht, dass wir über eine gewisse Zeit nur die genannten Strukturen trainieren, wir trainieren selbstverständlich immer alle Systeme.

In Anlehnung an die Priority Sequence Rule unterscheiden wir:

- Targeted Activities (Ta.Ac.)

  Mit den Targeted Activities wollen wir in kürzester Zeit eine möglichst hohe Veränderung erzielen. Wenn wir also eine Dysbalance, Beschwerde oder eine Leistungsverminderung antreffen, dann werden wir 1/3 bis 1/4 des Trainings spezifisch dazu verwenden.

- General Activities (Ge.Ac.)

  Die General Activities fliessen in das restliche Training mit ein. Wollen wir beispielsweise die Füsse in kurzer Zeit auf ein anständiges Niveau bringen, so wählen wir die Targeted Activities und arbeiten damit.

  Während des Resttrainings werden dann die Füsse nicht mehr in den eigentlichen Mittelpunkt gestellt, doch es wird penibel darauf geachtet, dass man beispielsweise bei den Kniebeugen die Fussgewölbe-Spannung auch wirklich aufrecht halten kann.

Wir hoffen sehr, dass wir einen weiteren kurzen Einblick in die Zusammenhänge der Strukturen und ins 360° Functional Kinetic Coach-Modell geben konnten.

Für alle Interessierte bieten wir Inhouse-Schulungen an und natürlich auch unsere Erfolgsmodule POWER, SENSES und METABOLISM.

Anzeige

Guten Tag

Mein Name ist Jasmin Huber vom Fachmagazin FITNESS TRIBUNE.

Gerne zeige ich Ihnen wie Sie erfolgreich in der Fitness-, Wellness- und Gesundheitsbranche werben.

https://werbung.fitnesstribune.com

Hypnose Timeout

Rufen Sie mich jetzt für eine Vorberatung an: 079 541 71 68

Mental Coaching
Ängste/Phobien
Gewichtsmanagement
Lebensblockaden
Raucherentwöhnung
Schlafstörung
Schmerzmanagement
Stressmanagement
Trauerarbeit
Traumata
Persönlichkeit stärken:
- Selbstzweifel
- Kontrollverlust
- Versagerangst
- Angst vor Ablehnung

Hypnose und Mental Coaching

Beeinträchtigt eine Angst, ein Trauma oder eine innere Blockade Ihr Leben? Mittels Hypnoanalytik und Techniken aus dem Mental Coaching werden wir die Ursache aufspüren und auflösen, damit Sie Ihr Wohlbefinden wiedererlangen.

Kathrin Gestach-Boltshauser
Zert. Hypnosetherapeutin NGH
Dipl. Hypnosetherapeutin VSH
Dipl. Mental Coach MGP

mindgroup professionals stay on course

Flüelistrasse 15, 6064 Kerns, T 079 541 71 68
mail@hypnose-timeout.ch, **www.hypnose-timeout.ch**

Anzeige

Back-check

Die zeitgemäße Rückendiagnostik

ca. 80% **der Rückenprobleme**

resultieren aus muskulären Defiziten und Dysbalancen. **Der Back-check identifiziert diese und liefert die Basis für eine erfolgreiche Übungsauswahl.**

- Isometrische Maximal- und Kraftausdauermessung
- Identifikation von Kraftdefiziten und muskulären Dysbalancen
- sehr anschauliche Auswertung und perfekte Trainingspläne (optional)
- objektive Verlaufsdarstellung der Trainingserfolge
- Touchscreen-Bedienung
- Datenspeicherung und -übertragung mittels Chipkarte
- Multifunktionelle Messungen im Bereich der oberen und unteren Extremitäten möglich

Lateralflexion rechts/links

Foto: © Fotolia/ALDECAstudio
EDELWEISS WERBEAGENTUR

Rumpfflexoren

Rumpfextensoren

Oberkörper Druck

Oberkörper Zug

Die Auswertung der Messergebnisse in der Software

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Weiter Infos unter **www.domitner.ch**

Domitner GmbH | Mülistrasse 18, CH-8320 Fehraltorf | +41 44 72 12 000 | office@domitner.ch

Domitner GmbH | Herrgottwiesgasse 149, A-8055 Graz | +43 316 27 12 00 | office@domitner.com

Fitnesskrafttraining: Intensität oder Volumen?

Für ein fitness- und gesundheitsorientiertes Krafttraining existieren zahlreiche evidenzbasierte Handlungsempfehlungen, es gibt jedoch kaum Befunde zur tatsächlichen Umsetzung dieser Trainingsempfehlungen im Setting „Fitness-Studio". Ein Forschungsprojekt zur Anwendung von HIT und HVT, das als Multicenter-Studie in kommerziellen Fitnessanlagen in Deutschland und der Schweiz durchgeführt wurde, liefert hierbei wichtige Trainingsempfehlungen für Fitnesscenter.

Die geeignete Methode

Bei der Auswahl einer geeigneten Krafttrainingsmethode steht im fitness- und gesundheitsorientierten Krafttraining nicht ausschliesslich die Effektivität einer Trainingsmethode im Fokus der Betrachtung. Eine oftmals extrinsische Motivation gekoppelt mit einem geringen Zeitbudget für das Training verleiht dem Faktor „Effizienz" einen besonderen Stellenwert als Entscheidungskriterium bei der Wahl der Krafttrainingsmethode. So ist es nicht nur aus trainingswissenschaftlicher, sondern auch aus ökonomischer Sicht von Interesse, die typischen drei Trainingssätze mit jeweils acht bis zwölf Wiederholungen, also das in Studios häufig angewandte Krafttrainingsschema „3x12", zu hinterfragen. In der Krafttrainingspraxis wird generell zwischen zwei Trainingsarten unterschieden:

- HIT: Intensitätsorientiertes Krafttraining, charakterisiert durch einen muskelausbelastenden Satz pro Übung
- HVT: Volumenorientiertes Krafttraining über mehrere Sätze pro Übung mit submaximaler Intensität

Berichten die Mehrzahl an Publikationen von einer Überlegenheit des HVT, so existieren auch Befunde, die höhere Trainingseffekte durch ein HIT verzeichnen konnten.

Forschungsergebnisse HIT versus HVT

Vor diesem Hintergrund führte die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG ein Forschungsprojekt zur Anwendung von HIT und HVT speziell im Kontext des Settings „Fitness-Studio" durch. Die Studie wurde als Multicenter-Studie in 16 kommerziellen Anlagen in Deutschland und der Schweiz durchgeführt. Insgesamt wurden die Daten von 200 gesunden, erwachsenen Männern und Frauen mit mindestens einem Jahr Krafttrainingserfahrung ausgewertet. Sie absolvierten ein standardisiertes Krafttrainingsprogramm mit zehn Wiederholungen pro Satz über einen Zeitraum von acht Wochen, differenziert nach HIT und HVT.

- HIT: Lediglich einen Satz pro Übung (geringes Trainingsvolumen) sowie eine Intensität, die zum konzentrischen Muskelversagen bei der letzten Wiederholung des Satzes führte (sog. „Point of Momentary Muscular Failure" — PMF).
- HVT: Drei Sätze pro Übung (hohes Trainingsvolumen) sowie eine Intensität, die in jedem Satz bis zu dem subjektiv empfundenen Anstrengungsgrad „sehr anstrengend" führte (sog. „non Repetition Maximum" — nRM).

Übungsunabhängig konnten sowohl beim HIT als auch beim HVT signifikante Steigerungen der Kraftleistung bei 10-RM- sowie 1-RM-Tests (RM = „Repetition Maximum") festgestellt werden, wobei die Kraftsteigerungen durch HIT tendenziell und bei verschiedenen Übungen sogar signifikant höher waren. Durch das reduzierte Trainingsvolumen ist ein Krafttraining nach dem HIT-Ansatz in deutlich kürzerer Zeit zu absolvieren als ein Krafttraining nach dem HVT-Ansatz. Wenn nun durch ein HIT im Vergleich zu einem HVT tendenziell höhere Kraftsteigerungen bei gleichzeitig geringerer Zeitinvestition erzielt werden können, dann kann daraus geschlossen werden, dass HIT für das fitnessorientierte Krafttrai-

Prof. Dr. Christoph Eifler

Prof. Dr. Christoph Eifler ist Prorektor für Forschung sowie Fachbereichsleiter Trainings- und Bewegungswissenschaft der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG. Darüber hinaus leitet er den Fachbereich Fitnesstraining der BSA-Akademie, Schwesterunternehmen der DHfPG.

Patrick Berndt

Patrick Berndt, Sportwissenschaftler, ist als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Dozent im Fachbereich Trainings- und Bewegungswissenschaften sowohl für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG als auch für die BSA-Akademie tätig. Als Fitness- und Personal Trainer sowie als trainingswissenschaftlicher Berater von Fitness- und Gesundheitsanlagen verfügt er über umfassende Praxiserfahrung.

ning fortgeschrittener Fitness-Sportler sowohl die effektivere als auch die effizientere Krafttrainingsmethode darstellt.

Empfehlungen für Fitness-Studios

Die Effizienz einer Trainingsmethode bedeutet nicht nur eine bessere Kosten-Nutzen-Relation hinsichtlich des Zeitaufwands zur Erreichung der individuellen Trainingsziele bzw. Trainingsfortschritte für den Kunden, sondern äussert sich für die Fitnesseinrichtung selbst in einer geringeren Frequentierung der Trainingsgeräte sowie in einem niedrigeren Betreuungsaufwand durch das Personal. Eine effizientere Trainingsmethode könnte demnach zu einer Senkung der Instandhaltungs- und Betreuungskosten bei gleichzeitig unveränderter Kundenzahl oder zur Aufrechterhaltung der Betreuungsqualität bei steigender Mitgliederdichte beitragen. Darüber hinaus ist anzunehmen, dass die Kundenzufriedenheit durch eine höhere Betreuungsqualität (mehr Zeit pro Kunde) und geringere Wartezeiten am Gerät gesteigert werden kann. Wartezeiten beeinflussen besonders zu Stosszeiten die Kundenzufriedenheit massgeblich und können durch die entsprechende Anwendung von zeiteffizienten Trainingsmethoden, wie beispielweise dem HIT, verringert werden.

In diesem Zusammenhang muss jedoch kritisch angemerkt werden, dass die aus der Muskelausbelastung resultierenden hohen mechanischen Stimuli zwar ausschlaggebend für den Trainingseffekt sein mögen, diese aber gleichzeitig auch die orthopädische und kardiovaskuläre Beanspruchung erhöhen. Insbesondere im Setting „Fitness-Studio" muss mit einer nicht zu unterschätzenden Zahl an Gesundheitssportlern mit orthopädischen und/oder internistischen Problemen bzw. Risikofaktoren gerechnet werden. Die unreflektierte Empfehlung eines muskelausbelastenden Krafttrainings muss daher kritisch hinterfragt werden. Ein weiterer Aspekt, der bei der Wahl der Trainingsmethode im Setting „Fitness-Studio" berücksichtigt werden sollte, ist die Motivation der Fitness- und Gesundheitssportler. Es darf angenommen werden, dass ein bis zum Muskelversagen durchgeführtes Krafttraining trotz der Zeiteffizienz höhere Anforderungen an die Motivation und Volition des Sportlers stellt als ein vergleichsweise submaximales Krafttraining. Die Effektivität einer Krafttrainingsmethode hängt primär vom Ausmass ihrer Anwendung ab. Ungeachtet der kurzfristig erzielbaren Trainingseffekte oder der Zeiteffizienz, kann eine Krafttrainingsmethode nur dann als praktikabel für das Setting „Fitness-Studio" erachtet werden, wenn sie von den primär extrinsisch motivierten Fitness- und Freizeitsportlern dauerhaft und kontinuierlich umgesetzt wird.

Fazit

Sowohl das Krafttraining mit dem HIT- als auch jenes mit dem HVT-Ansatz, stellt effektive Krafttrainingsmethoden für fortgeschrittene Fitness-Sportler dar. Nach dem HIT-Ansatz können jedoch höhere Trainingseffekte erzielt werden. Zusammenfassend kann daher festgestellt werden, dass ein Krafttraining nach HIT im Vergleich zu einem HVT-Krafttraining, für fortgeschrittene Fitness-Sportler die effektivere sowie effizientere Krafttrainingsmethode darstellt. Ob in der Krafttrainingspraxis im Setting „Fitness-Studio" der HIT-Ansatz im Individualfall die Krafttrainingsmethode der Wahl darstellt, kann jedoch nur unter Berücksichtigung des Gesundheitszustandes sowie der Motivation des Trainierenden entschieden werden. Unabhängig vom medizinischen und trainingswissenschaftlichen Standpunkt lässt sich festhalten, dass die gezielte Anwendung effizienter Trainingsmethoden aus betriebswirtschaftlicher Sicht durchaus vielversprechend erscheint und deren Integration vor allem in Fitnesseinrichtungen mit hoher Mitgliederdichte in Erwägung gezogen werden sollte.

Literaturquellen

Die Literaturquellen für diesen Text können angefordert werden unter: marketing@dhfpg-bsa.de

Gestriges Wissen ist der heutige Irrtum – auch bezüglich Ernährung

Paul Eigenmann / Zertifizierung – Normung QualiCert AG

Panta rhei

Platon hat einst die Lehre der Einheit aller Dinge des griechischen Philosophen Heraklit im Satz „Alles fliesst und nichts bleibt; es gibt nur ein ewiges Werden und Wandeln" zusammengefasst. Der Aphorismus „Panta rhei — Alles fliesst" gilt seither als treffende Beschreibung der Vergänglichkeit aller Dinge. Diese Vergänglichkeit gilt auch für wissenschaftliche Erkenntnisse.

Mount Everest und der Sauerstoff

Vor vierzig Jahren bestiegen Reinhold Messner und Peter Habeler den Mount Everest ohne zusätzlichen Sauerstoff

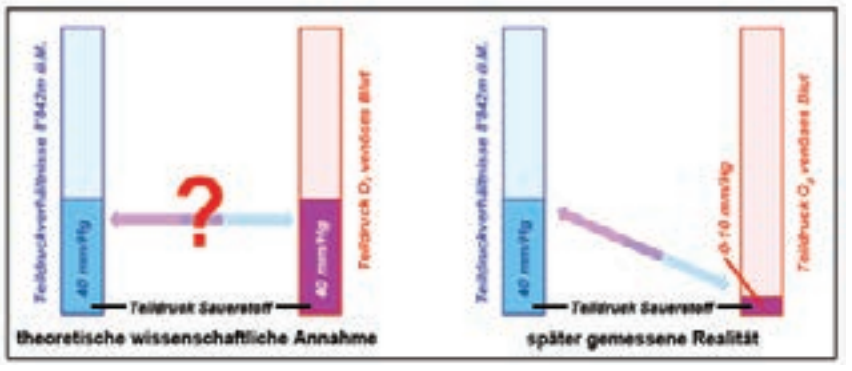
Man nehme eine physikalisch unbestrittene, ja unbestreitbare Gesetzmässigkeit und wende diese auf eine logische Annahme an, ohne dass diese Annahme — meist auf Grund fehlender Messmöglichkeiten — ebenfalls wissenschaftlich belegt ist.

und widerlegten so die damals als wissenschaftlich bewiesen geltenden Lehrmeinung, dass eine Besteigung des Mount Everest ohne zusätzlichen Sauerstoff auf Grund der Sauerstoffpartialdruckverhältnisse unmöglich sei! Bis heute haben rund 200 Bergsteiger bewiesen, dass die ursprünglich als bewiesen angesehene Lehrmeinung falsch ist.

Wie konnte es zu einem derartigen wissenschaftlichen Irrtum kommen? Relativ leicht:

Wie die nachfolgende Graphik 1 zeigt, wurde das unbestreitbare 1. Fick'sche Gesetz, wonach Gase von einem Ort höheren Drucks an einen Ort tieferen Drucks fliessen, auf die Sauerstoffteildruckverhältnisse in der Atmosphäre auf 8'848m Meereshöhe und dem in Lunge fliessenden venösen, d.h. sauerstoffentleerten Blut angewendet. Das Problem bestand in der Tatsache, dass auf Grund der Messungen der Sauerstoffteildruck im venösen Blut als feste physiologische Grösse von etwa 40 mm/Hg angenommen wurde.

Graphik 1 zeigt deutlich wie die der ursprünglichen wissenschaftlichen Hypothese zu Grunde liegende falsche Annahme bezüglich des Teildrucks Sauerstoff im venösen Blut eben falsch war.

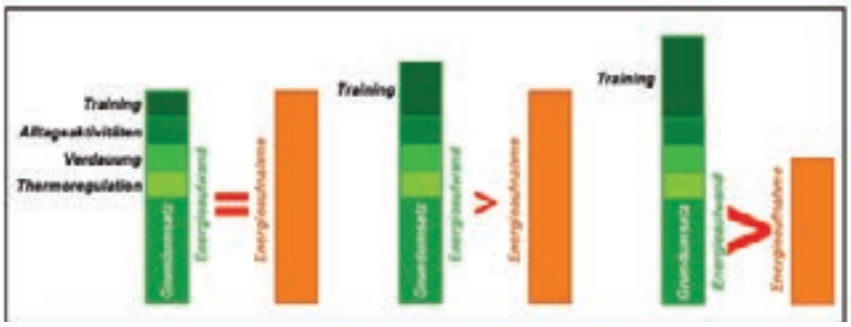


Graphik 1: Teildruckverhältnisse Sauerstoff im venösen Blut und auf 8'848m Meereshöhe (Mount Everest)

Die Duplizität der Ereignisse

Zwar sagt man, dass nur Dummköpfe den gleichen Fehler zweimal machen, während intelligente Menschen immer neue begehen — aber eben solche, die sich gleichen. Einen frappant ähnlichen Fall wie die Sauerstoffteildruckverhältnisse entfaltet sich gegenwärtig im Bereich Ernährung und Energiebilanz.

Man nehme die physikalisch unbestrittene, ja unbestreitbare Tatsache, dass die Energiebilanz die entscheidende Grösse bei der Regulierung des Körpergewichts ist, und wende diese Tatsache zusammen mit der konstanten „Grundumsatz" an.



Graphik 2: Das Spiel mit der Energiebilanz

Man hat lange angenommen, dass der Grundumsatz eine konstante Grösse sei, auf welche dann sämtliche Aktivitäten wie die Umgebungstemperaturabhängige Thermoregulation, die Verdauungsaktivität, die Alltagsaktivitäten und gegebenenfalls Training und die damit verbundenen Stoffwechselaktivitäten auf-addiert werden konnten. Dies führte dann zu den in Graphik 2 dargestellten „Spielereien" mit der Energiebilanz. Bald merkte man und konnte es auch messen, dass irgend-

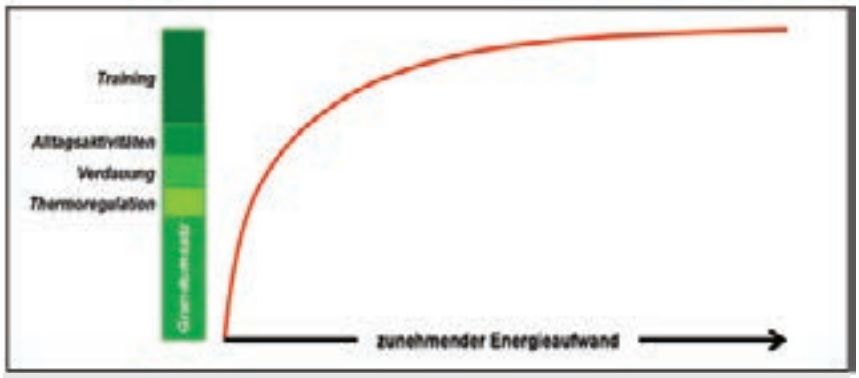
etwas in der Annahme nicht stimmte: Je grösser das vermeintliche Energiedefizit war, desto weniger stimmten die angestrebten Erfolge, beispielsweise bezüglich Gewichtsabnahme. Weil Energieaufnahme, die Energiekosten von Training, Alltagsaktivitäten, Verdauung und Thermoregulation recht gut kontrolliert werden konnten, wurde offensichtlich, dass der Grundumsatz keine feste Grösse ist.

Ernährungslehre und Ernährungsberatung müssen umgeschrieben werden

Ganz nach dem Motto „Wer die Vergangenheit nicht kennt, kann die Gegenwart nicht verstehen und die Zukunft nicht bewältigen" erinnerte man sich an unsere menschliche Geschichte. Sie ist geprägt von mehreren Hunderttausend Generationen Knappheit und Mangel und definitiv nicht von den letzten 3–5 Generationen Überfluss. Homo sapiens ist super im Umgang mit Mangel, aber sackschwach im Umgang mit Überfluss.

Recht bald dämmerte deshalb die Erkenntnis, dass eine starke Einschränkung der Energieaufnahme zur Erzielung einer negativen Kalorienbilanz zu einer Drosselung des Grundumsatzes führte. Dies konnte auch gut belegt werden. Eine neue Entdeckung ist hingegen die Tatsache, dass bei einer deutlichen Erhöhung des Energieaufwandes durch Bewegung (oder Training) auch ohne bewusste Einschränkung der Energiezufuhr der Gesamtenergieverbrauch sozusagen eine „Deckelung" erfährt. Der Energieaufwand zeigt keinen linearen Anstieg in Abhängigkeit von stoffwechselintensiven Aktivitäten. Der Zusammenhang ist vielmehr eine Wurzelkurve.

Diese Deckelung wird nicht nur vom Energieaufwand beeinflusst, sondern auch von der Energiebilanz, den zeitlichen Perioden unterschiedlicher Energieversorgung sowie von der Art der Energieträger.



Graphik 3: Die Deckelung des Energieaufwandes

Literatur

Exercise and SportSciences Reviews: Constrained Total Energy Expenditure and the Evolutionary Biology of Energy Balance, Volume 43, Number 3, July 2015:

Über 4.000 Ausbildungsbetriebe profitieren

Unternehmen und Einrichtungen wie z.B. Fitness- und Gesundheitsstudios,

die bei der Mitarbeiterqualifikation auf die dualen Bachelor-Studiengänge der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG setzen, profitieren gleich mehrfach.
Bereits über 4'000 Unternehmen, darunter zahlreiche Einrichtungen der Fitness- und Gesundheitsbranche, setzen bereits auf die dualen Bachelor-Studiengänge der Deutschen Hochschule, um ihre eigenen Fach- und Führungskräfte zu qualifizieren. Das spezielle Studiensystem verbindet ein Fernstudium und kompakte Präsenzphasen an Studienzentren in Deutschland sowie in der Schweiz (Zürich) mit einer betrieblichen Ausbildung. Die Ausbildungsbetriebe können ihre Studierenden durch den hohen Anteil an betrieblicher Ausbildung von Beginn an ins operative Tagesgeschäft integrieren und frühzeitig in verantwortungsvolle Aufgaben einbinden. Gleichzeitig sind die Studierenden in der Lage, aus aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen unternehmenseigene Konzepte zu erstellen. Dabei erwerben die Studierenden bereits während des Studiums wichtige berufliche Praxis.
Alle dualen Bachelor-Studiengänge kombinieren Inhalte aus den Bereichen Trainings-, Natur-, Gesundheits- sowie Wirtschaftswissenschaften in unterschiedlicher Gewichtung. Durch diese breite Positionierung können die Ausbildungsbetriebe ihre Studierenden genau in dem Studiengang, z.B. Fitnessökonomie oder Gesundheitsmanagement qualifizieren, mit dem sie den maximalen Nutzen im eigenen Alltagsgeschäft erzielen.
Alle Infos unter www.dhfpg.de

Zum Präventionsspezialisten qualifizieren

Das Ziel des dualen Bachelor of Arts Gesundheitsmanagement der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement ist es, die Studierenden zu Präventionsspezialisten zu qualifizieren. Damit können sie Präventionsmassnahmen in den relevanten Handlungsfeldern Bewegung, Ernährung und Stressbewältigung/ Entspannung zu entwickeln und die

Gesundheit verschiedener Personen und Personengruppen aktiv managen. Die Absolventen betreuen beispielsweise Mitglieder in Fitness- und Gesundheitsstudios beim Aufbau und der Beibehaltung eines gesundheitsförderlichen Lebensstils professionell und unterstützen so eine nachhaltige Änderung des individuellen Gesundheitsverhaltens. Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse sowie Kompetenzen in Marketing, Vertrieb und Service ermöglichen ein dienstleistungsorientiertes und ökonomisches Handeln. Durch diese Kombination können Fitness- und Gesundheitsunternehmen die Studierenden in langfristige Projekte einplanen, da diese durch die 2 bis 4-tägigen Präsenzphasen alle 4 bis 6 Wochen geringe Abwesenheitszeiten zu verbuchen haben. Des Weiteren besteht für die Studierenden die Möglichkeit, das Erlernte aus den Studienbriefen direkt im Betrieb anzuwenden. In den Präsenzphasen, die an einem der Studienzentren der DHfPG, zum Beispiel in Zürich, stattfinden, vertiefen die Studierenden dann die Inhalte unterstützt durch qualifizierte Dozenten.
Alle Infos unter www.dhfpg.de/bgm

Online-Infoveranstaltungen nutzen

Einmal pro Monat führt die private staatlich anerkannte Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG eine Online-Infoveranstaltung durch, bei der sich Studieninteressierte sowie Studioinhaber als potenzielle Ausbildungsleiter über die Hochschule und ihre Studiengänge informieren können. Sie können sich mit der Online-Infoveranstaltung bequem vom PC oder Notebook aus über die fünf Bachelor- und vier Master-Studiengänge informieren. Angefangen beim Studiensystem, über den Studienverlauf bis hin zu den Studieninhalten und allgemeinen Infos über die Deutsche Hochschule erhalten sie einen Überblick zu allen wichtigen Themen.
Alle Termine unter
www.dhfpg.de/veranstaltungen

WWW.BASEFIT.CH

FITNESSCLUBS SCHWEIZWEIT GESUCHT!

Bereit den Staffelstab abzugeben?

Wir suchen Fitnessclubs zur Übernahme mit folgenden Kriterien:

- Einzugsgebiet mit mindestens 20.000 Personen
- Ca. 1.000 bis 2.000 m^2 Grösse

Zögern Sie nicht uns zu kontaktieren: **expansion@basefit.ch**

basefit.ch
WIR SIND FITNESS

SAFS NEWS

Der Zukunftsmarkt Fitness wandelt sich – bleiben Sie nicht stehen!

Das grösste Weiterbildungsprogramm der Schweiz

Ob Fitness-, Functional- oder Mental Training, Gruppenfitness, Gesundheit oder Sales & Service: Die Weiterbildungen der SAFS decken alle relevanten Bereiche der Fitnessbranche ab. An fast jedem Wochenende des Jahres finden mehrere Weiterbildungen statt. Über 150 Workshops, Special Days und Expertentage stehen 2018 auf dem Programm.

Die Fitnessbranche ist ein dynamischer Markt, der sich in einem ständigen Wandel befindet. Durch digitale Medien und moderne Vernetzung, können sich Kunden über Angebote und Trends bestens selbst informieren. Das führt zu immer höheren und diverseren Ansprüchen an Fitness Center, Coaches oder Fitness Trainer. Daher ist es wichtig, dass professionelles Personal in der Branche kompetent auf aktuelle Fragen und Bedürfnisse eingehen kann.

Workshops, Expertentage und Special Days

Die Teilnahme an Workshops steht grundsätzlich allen offen. Sportbegeisterte erhalten hier die Möglichkeit zu «Schnuppern» und mit Profis in Kontakt zu treten. Einzig für die Expertentage müssen spezielle Voraussetzungen erfüllt werden, da dort Wissen vertieft wird und dadurch nur fortgeschrittene Teilnehmer profitieren können.

An den Special Days kommen Anfänger, Profis und Experten zusammen, um sich einen ganzen Tag mit den Neuheiten des entsprechenden Fachbereichs auseinander zu setzen.

Die Teilnahme an den Angeboten bietet Profis ausserdem die Möglichkeit, sich im eigenen Tätigkeitsfeld mit anderen Kompetenzträgern zu vernetzen, auszutauschen und Erfahrungen zu teilen.

«SAFS Weiterbildung Circle»

Als erster und grösster Anspruchspartner für Aus- und Weiterbildungen in der schweizer Fitnessbranche ist es der SAFS ein Anliegen, die Qualität an Sport-, Gesundheits- und Fitnessdienstleistungen hochzuhalten. Aus diesem Grund hat die SAFS ein einzigartiges und für Kunden sehr profitables Abonnementsystem entwickelt.

Der «SAFS Weiterbildung Circle» ist die günstigste und nachhaltigste Weiterbildungsmöglichkeit der Fitnessbranche: Über 150 Workshops, Special Days und Expertentage bieten grossartige Möglichkeiten, sich selbst oder Teammitglieder gezielt zu fördern oder zu belohnen.

Weiterbildung Circle — Fitness Center-Abo

Mit dem Center-Abo für CHF 1260 können jeweils 2 Fitness Center Mitarbeiter ein Jahr* lang an allen angebotenen Workshops, Special Days und Expertentagen teilnehmen.

*Das Center- und das Einzel Abo kann zu jedem Monatsersten gelöst werden und ist 1 Jahr gültig.

Weiterbildung Circle — Einzel-Abo

Als Einzelperson können Sie ebenfalls ein Abonnement lösen. Für CHF 480 können Sie mit dem Einzel-Abo ein Jahr* lang an allen angebotenen Weiterbildungen teilnehmen.

*Das Center- und das Einzel Abo kann zu jedem Monatsersten gelöst werden und ist 1 Jahr gültig.

Weiterbildung für den geschäftlichen Erfolg

Die Teilnahme an Weiterbildungen bringt nicht nur persönliche Vorteile. Auf der nächsten Seite finden Sie auch eine Auflistung von kommerziellen Vorteilen für ihr Geschäft. Ob Sie nun ein Fitness Center leiten, dort arbeiten oder selbstständiger Dienstleister sind; Weiterbildung bedeutet Fortschritt und Fortschritt führt zum Erfolg!

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Betriebliche und persönliche Vorteile der SAFS Weiterbildungen

Erweitertes Dienstleistungsangebot

Gruppenfitnessangebote sind beispielsweise besonders begehrt. Aber auch eine erhöhte Nachfrage nach funktionellen Trainingsmethoden ohne Trainingsgeräte zeichnete sich am Markt ab. Hier überzeugen Trainer und Fitness Center, die über genügend Kompetenzen und Fachwissen verfügen, um ihr Angebot flexibel an die Trends anzupassen.

Höhere Kundenzufriedenheit

Die meisten Unternehmen fokussieren sich zu sehr auf das Akquirieren neuer Kunden, und lassen die Bindung bestehender Kunden oft aussen vor. In Workshops wie «Das Probetraining von A-Z» wird zum Umgang mit Kunden Neues dazu gelernt und Bewährtes aufgefrischt sowie eine langfristige Bindung des Kunden an das Fitness Center angestrebt.

Dabei gilt es auch zu beachten: Zufriedene Kunden sind die beste Form der Werbung die es gibt. Unternehmen, die eine positive Reputation geniessen, brauchen sich über automatischen Kundenzulauf nicht zu wundern.

Stärkere Mitarbeiterbindung

Kundenzufriedenheit steht in einer direkten Verbindung zur Mitarbeiterzufriedenheit. Motivierte und glückliche Mitarbeiter leisten einen effizienten und nachhaltigen Kundendienst.

Kurse wie «Vom Müssen zum Wollen» bei Robert Winzenried sind darauf ausgerichtet die Moral zu stärken und Motivation zu steigern.

Den Mitarbeitern die Möglichkeit zu bieten, sich weiterbilden zu können, ist auch ein Signal der Wertschätzung!

Qualitätssteigerung der Dienstleistungen

Erfahrung und Routine sind entscheidende Punkte im Alltagsgeschäft. Die Routine kann aber auch schnell zur Falle werden.

Durch eine regelmässige Teilnahme an Weiterbildungen werden das Basiswissen und elementare Prozesse wieder aufgefrischt und gefestigt. Dies resultiert wiederum in einer Qualitätssteigerung ihrer Dienstleistungen. Wo mehr Know-How ist, ist auch mehr Kompetenz. Das wiederum vermittelt ihren Mitarbeitern Sicherheit und ihren Kunden Vertrauenswürdigkeit.

Erhöhte Konkurrenzfähigkeit

Ein vielfältigeres Angebot und höhere Qualität der Dienstleistungen steigern auch automatisch die Konkurrenzfähigkeit am Markt.

Es gibt aber auch andere Methoden um die eigene Position am Markt zu stärken. In Workshops wie «Network Marketing - das ideale Geschäftsmodell für Fitness Profis» lernen Sie Marketingmethoden für Ihr Geschäft anzuwenden und umzusetzen.

Am Puls bleiben: Trend Athletik Training

Athletik Training beinhaltet Kraft, Schnelligkeit, Koordination, Beweglichkeit und Ausdauer.

2018 bietet das SAFS Weiterbildungsprogramm 3 Athletik Workshops an:

ATHLETIK TRAINING IM FITNESS CENTER
07.04.2018

Wecken Sie den Wettkämpfer in Ihnen! Athletik Training ist aus der modernen Trainingssteuerung nicht mehr wegzudenken. Zunehmend werden „Athletic Performance Center" Einzug erhalten, welche komplett auf die Verbesserung der 11 Fitness- und Athletikfaktoren ausgerichtet sind. Lernen Sie in diesem Workshop, wie Sie das Athletik Training gezielt, effizient und effektiv auch im Fitness Center einbauen können. Trainingsmethoden, Anforderung an die Ausrüstung und Einrichtung sowie sehr viel Praxis sind Inhalt des genannten Kurses.

Zielgruppe: Fitness- und Personal Trainer, Kursleiter
Equipment: Power Bands, Schlingentrainer, Mini-Bands

FREIES ATHLETIK TRAINING (INDOOR & OUTDOOR) 21.07.2018

Pure Athletic. Dieser Workshop liefert „hungrigen" Trainern aus den Bereichen „Athletik, Fitness, Bootcamp, PT u.a." eine Toolbox, um Ihre Athleten indoor und outdoor ganzeitlich, d.h. auf die 11 Athletik-faktoren wie Kraft, Balance, Stehvermögen etc. fokussiert weiterzubringen. Learning by Doing and Feeling.

Zielgruppe: Fitness- und Personal Trainer, Kursleiter
Equipment: Diverses Kleinmaterial

ATHLETIK TRAINING IM TEAMSPORT
04.11.2017

Dieser Workshop soll vor allem Sportler und Trainer in Vereinen oder Personaltrainer, die mit Sportlern aus verschiedenen Sportarten arbeiten, ansprechen. Es werden typisch sportlergerechte Trainings mit Kleingeräten und dem eigenen Körpergewicht vorgestellt und ausprobiert. Beispielsweise lernen Sie Trainingsinhalte für eine Konditionseinheit mit Fussballern, Football-Spielern, Volleyballspielern usw. kennen. Ein Muss für alle Fans von Functional Training!

Zielgruppe: Fitness- und Personal Trainer
Equipment: Diverses Kleinmaterial

Das komplette Weiterbildungsprogramm finden Sie unter www.safsweiterbildung.ch

Bei Fragen sind wir gerne auch telefonisch für Sie da: 044 404 50 70 (jeweils Mo. - Fr. von 9.00 - 12.00 Uhr und 13.00 - 17.30 Uhr).

SAFS

SAFS
swiss academy of fitness & sports

SAFS AG
Swiss Academy of Fitness & Sports
Albisriederstrasse 226
8047 Zürich

Tel +41 44 404 50 70
Fax +41 44 404 50 71
info@safs.com

www.safs.com

EDUQUA zertifiziert

Zertifiziertes Managementsystem SQS ISO 9001

Studierende in Ihrem Center –
Eine Investition, die sich sofort rechnet

Individuelle Betreuung, hohe Qualität sowie die ständige Weiterentwicklung sind die Basis für ein erfolgreiches Unternehmen. Studierende in dualen Bachelor-Studiengängen sind nicht nur eine ökonomische Art der Personalgewinnung, sie arbeiten aktiv an der Entwicklung des Unternehmens mit. Der Studienstart ist jederzeit möglich.

Weitere Informationen und Beratung unter: Tel. +41 44 404 50 70 • safs.com

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Vegetarier essen dauernd geschmacklosen Tofu und merkwürdiges Körnerzeug?

Von wegen, vegetarische und vegane Küche kann nicht nur gesund, sondern auch sehr schmackhaft sein. Allerdings sollen Sie die in diesem Artikel vorgestellten Tipps und Tricks beherzigen, damit das Ergebnis auch Ihnen als Fleischesser mundet. Vegetarisch kocht es sich anders als mit Fleisch.

Tipp 1: Imitieren Sie keine traditionellen Gericht mit Fleisch

Der normale Allesesser steht staunend vorm Supermarktregal, in dem sich vegane Wurst und michfreier Käse befinden und ziemlich offensichtlich traditionellen Rezepturen nachempfunden sind. Probiert man diese Produkte erwartungsvoll, ist man jedoch unweigerlich enttäuscht: Die vegane Salami schmeckt der herkömmlichen nicht einmal entfernt ähnlich. Die Enttäuschung ruht in erster Line daher, dass Sie nicht das bekommen, was Sie (vielleicht unbewusst) erwartet haben. Aus diesem Grund begehen Sie beim Nachkochen veganer Rezepte bloss nicht den Fehler, einfach die nicht veganen Zutaten traditioneller Gerichte durch vegane zu ersetzten. Das Seitanschnitzel mit Bratensosse wird Ihnen höchstwahrscheinlich nicht munden — schliesslich schmeckt es ganz anders als das sonst mit Genuss verzehrte Rindersteak. Probieren Sie stattdessen ganz neue Rezepte aus — hier kommt Ihnen die Gewohnheit nämlich nicht in die Quere.

Tipp 2: Sparen Sie nicht mit Kräutern und Gewürzen

Keine Frage: Kartoffelsuppe ist lecker. Doch ohne einen kräftigen Fleischfond

und vielleicht Hackbällchen in der Suppe schmecken Kartoffeln und Karotten in Wasser ziemlich fad. Da beim veganen und vegetarischen Kochen die kräftigen Aromen von Fleisch und Fisch wegfallen, dürfen Sie nun nicht an Gewürzen und Kräutern sparen. Es gibt eine Vielzahl an tollen Gewürzmischungen, die den richtigen Pep in die Sache bringen — und so auch die vegane Kartoffelsuppe zum Geschmackserlebnis werden lassen. Ein weiterer Tipp: Eine ordentliche Bouillon ist die beste Basis auch für viele fleischlose Rezepte. Sie können diese aus verschiedenen, klein geschnittenen Gemüsen und Gewürzen selbst kochen und portionsweise einfrieren.

Tipp 3: Tofu & Co. richtig zubereiten ist gar nicht so schwer

Seitan, Tempeh und Tofu sind typische Zutaten der veganen Küche. Sie können diese wertvollen Eiweisslieferanten allerdings nicht zubereiten wie das

gewohnte Schweineschnitzel. Sie sind nämlich ziemlich geschmacksneutral und erhalten ihr Aroma erst durch eine gute Würzung. Sparen Sie also nicht an Kräutern und Gewürzen und marinieren Sie Tofu & Co. des Öftern mal in kräftigen Suds. Aufgrund der Konsistenz müssen diese Zutaten ausserdem scharf angebraten werden, damit neben dem Geschmack auch die Textur sowie das Mundgefühl stimmt.

Tipp 4: Das Auge isst mit

Last but not least: Das Auge isst mit! Damit Ihnen Ihre vegetarischen und veganen Kreationen noch besser munden, richten Sie sie appetitlich auf dem Teller an. Sorgen Sie dafür, dass das Gericht möglichst farbenfroh daherkommt und die Zutaten unterschiedliche Texturen aufweisen.

Anzeige

Sündigen Sie!

Kennen Sie folgende Aussage?
„Eigentlich würde ich ja gerne die Pommes und als Nachtisch den Kuchen bestellen, aber ich darf nicht. Diesmal bleibe ich stark!" Auf die Frage, warum man denn von den Pommes und dem Kuchen absieht, kommt die Antwort: „Weil es nicht gesund ist und einen Frontalangriff auf die Figur darstellt."

Viele essen lieber gesund, als dass es wirklich schmeckt. Zweifellos ist die Gesundheit für uns wichtig, ja sie ist unbezahlbar. Aber Gesundheit soll Bedingung und nicht Endzweck für unser Leben sein. Auch das Fitnesstraining ist für viele nichts anderes als Arbeit an der eigenen Gesundheit. Wer sich modern wähnt, der hat neuerdings eine Fitnessuhr, die das Training überwacht. Die Uhr wird zur privaten Überwachungsanlage und rebelliert bei Abweichungen. Der Mensch, einst Erfinder und Eroberer, wird zum Buchhalter seiner Körperzustände. Es gilt den Body — für den man alles tut — so lange wie möglich über die Runden zu bringen. Mit ständigem Grosseinsatz versucht man jede Alterserscheinung auszurotten und man meidet alles, was den Körper negativ stressen könnte. Ob Training oder Essen, **Hauptsache gesund. Aber gesund für was? Um bloss gesund zu sein?**

Ich bin tief überzeugt: **Wer ständig nach gesundheitlichen Kriterien lebt, der verpasst das Leben.** Wenn sich beim Essen und Training alles nur noch um Gesundheit dreht, dann führen Sie kein eigenes Leben, sondern Sie werden geführt. Zum spassbefreiten Gesundheitspolizisten ist es dann nur noch ein kleiner Schritt. Man ist dann zwar fit und gesund, aber auch einsam, denn mürrische Menschen werden eher gemieden.

Eine über 90-jährige Grande-Dame der Psychologie wurde auf einem Symposium gefragt, was sie rückblickend auf ihr Leben anders machen würde: „Ich würde mehr sündigen und weniger darauf achten, was andere Menschen über mich denken."

Stellen Sie sich eine einladende Schwarzwälder Kirschtorte vor. Mit dem Löffel tasten Sie die Konsistenz der Torte ab und laden ein Stück auf dem Löffel ab. Nun schieben Sie das Stück in Ihren Mund. Um den Genuss zu steigern, schliessen Sie Ihre Augen, denn Sie wollen das Fett geniessen, das auf der Zunge zergeht. Löffel für Löffel öffnen Sie sich für diese Sinnlichkeit und das Gute-Laune-Hormon Serotonin flutet Ihr Gehirn. Ist diese Vorstellung angenehm oder bereits mit Schuldgefühlen befrachtet? Hemmungslos geniessen ist für viele eine mission impossible geworden, da sie beim Essen nur noch Kalorien sehen. Leider.

Meine Beobachtung ist: Die meisten haben eine Schwäche für ‚ungesundes' Essen. Viele Frauen tänzeln als Hungerartistinnen mehr schlecht als recht durchs Leben. Dabei hätten sie nicht ihre Ernährung umstellen brauchen, sondern nur ihr Denken und Fühlen. Denn keine Person ist eine optische Luftverschmutzung, nur weil sie zwei oder drei Kilo mehr auf den Rippen hat. In der Fitnessbranche gibt es viele, die sich unendlich am endlichen Körper abarbeiten. Sie sind Opfer eines Dranges, irgendetwas darstellen zu müssen. Nach aussen gut zu wirken ist wichtiger als, sich innen gut zu fühlen. Die Männer sind aufgepimpt mit einer Überdosis an Muskeln und die Frauen verfügen dank der plastischen Chirurgie über verschiedene Zeitzonen. Alles dreht sich nur noch um Ernährung und Training. Die Sehnsucht nach Perfektion und nach eiserner Gesundheit hat viel Selbstzerstörerisches. Eine Sehnsucht ist aber gefährlich, denn Sucht bedeutet: Nicht ich herrsche über die Dinge, sondern Dinge wie Training, Essen, Arbeit oder Sex herrschen über mich.

Die ständige Sorge um die eigene Figur und die Gesundheit ist ein gedankliches Gift. Entwickeln Sie genügend Antikörper gegen jene Werbung, die Ihnen permanent zuruft, dass Sie ein toller Mensch sind, wenn Sie anders sind.

Deswegen: Sündigen Sie immer wieder! Sündigen Sie vor allem beim Essen und vielleicht auch in anderen Bereichen. Leben Sie ein buntes und kontrastreiches Leben, welches nicht im Ozean der Langeweile und Routine versinkt. Ordnung und Disziplin seien das halbe Leben, so sagt man. Woraus mag wohl die andere Hälfte bestehen? Dazu mehr in der nächsten Ausgabe.

Eric-Pi Zürcher

Jahrgang 1969
War früher über Jahre als Personal Trainer tätig und arbeitet nun beim FC Thun als Konditionstrainer.

Hygiene an Fitnessgeräten - die beste Hygienelösung!

In Fitness- und Physio-Studios ist Hygiene sowohl für den Betreiber als auch für den Kunden ein wichtiger Sicherheitsfaktor. Desinfektion von Geräteoberflächen mit Sprühflaschen und Trockenpapierrollen bedeutet für den Betreiber einen hohen Aufwand an unterschiedlichen Beschaffungsmaterialien und für den Anwender eine Belastung durch gesundheitsgefährdende Aerosole.

fresh company ist Spezialist für getränkte Desinfektions- und Reinigungstücher. Mit den fertig getränkten, umweltverträglichen 'wet wipes' bieten wir eine sehr sparsame und hocheffiziente Hygienelösung für die Geräte- und Oberflächenreinigung, die in allen möglichen Bereichen eingesetzt werden kann. 'wet wipes' sind auch für Kunstleder und Acrylglas in Solarien unbedenklich einsetzbar.

Mit den fertig getränkten Reinigungstüchern entfallen herkömmliche Sprühflasche-Tuch-Lösungen und die Entstehung von gesundheitsgefährdenden Aerosolen wird vermieden. Die Nutzer profitieren von der einfachen und schnellen Anwendung sowie der Sicherheit im Umgang mit Desinfektionsmitteln. Da mangelnde Hygiene zu erhöhter Infektionsgefahr wie zum Beispiel bei geschwächten Menschen führen kann, bieten wir mit 'wet wipes' eine einfache und problemlose Reinigungslösung auch für diese Art von Zielgruppen.

Kunden bestätigen, dass pro Anwendung nur ein Reinigungstuch benötigt wird und dadurch der Verbrauch an Papier und Sprühdesinfektion drastisch gesenkt werden kann. Für die Bevorratung bedeutet dies, dass nur noch ein Produkt beschafft werden muss. Geräte werden dabei massgeblich geschont, da die Tücher bereits in der richtigen Dosierung vorgetränkt zum Gebrauch bereitgestellt werden.

Die 23 x 25cm grossen 'wet wipes' aus 100% recyclebarem Papier lassen sich durch die spezielle Einzeltuchentnahme mit nur einer Hand aus dem 'fresh station' Spender entnehmen und schon kann das eben benutze Gerät gründlich desinfiziert und gereinigt werden. Getränkt sind die Tücher mit einer nichtalkoholischen Desinfektionslösung, die nicht nur den hohen Anforderungen der Fitness- sondern auch der Reha- und Gesundheitsbranche entspricht. Durch den Verzicht auf Aldehyde und Alkohol werden die Geräte geschont und trotzdem gründlich gereinigt. Die 'wet wipes' von fresh company werden fertig verpackt, getränkt und in Beuteln verschweisst angeliefert.

Die 'fresh station' gibt es in verschiedenen Farben in den Ausführungen Kunststoff und in Edelstahl, wobei bei beiden Spenderarten ein Abfallbehälter integriert ist. Das schafft Platz und bietet eine äusserst anwenderfreundliche Hygienelösung.

Fazit: Die Vorteile liegen buchstäblich auf der Hand. Die 'wet wipes' von fresh company sind gebrauchsfertig konfektioniert, d.h. der Einsatz von Sprühflaschen entfällt und der Papierverbrauch wird massgeblich reduziert. Ausserdem kann eine übermässige Benetzung von Geräten und Fussböden durch Desinfektionsmittel eliminiert und dadurch Schäden an Elektronik und Material vermieden werden.

Sie schonen mit diesem sparsamen Einsatz von Desinfektionsmitteln und Papier sowohl die Umwelt als auch Ihren Geldbeutel. Ohne Innovation kein Erfolg.

Wir liefern in der Schweiz, in Deutschland und auch in Österreich.

fresh company

fresh company gmbh
CH-6345 Neuheim
+41 41 756 00 10 info@freshcompany.ch freshcompany.ch

Rückencheck für eine funktionelle Trainingsplanung

Etwas für seinen Rücken zu tun und den Schmerzen entgegen zu wirken, das sind für viele Kunden Hauptgründe, warum sie überhaupt den Weg ins Fitnesscenter finden. Aber reicht bloss die Auswahl von ein paar Standard-Rückenübungen aus, um das Trainingsziel zu erreichen? Oder sollte man etwas differenzierter und methodischer an die Sache herangehen?

Eine fundierte trainingsrelevante **Rückenanalyse** ist hierbei sehr nützlich und bedarf nicht unbedingt eines Physiotherapeuten, sondern kann von den Trainern durchgeführt werden. Am Anfang sollte man sich über die mit der Rückenanalyse verfolgten Ziele im Klaren sein, so dass nur das Wichtigste im Prozedere erhoben wird. Diese Ziele wären:

Risikominimierung – Selektion von Risikokunden:
Die Anamnese und verschiedenen Tests sollten bestmöglich aufzeigen, welche Kunden für ein Training geeignet sind und welche vorab einer medizinisch-orthopädische Abklärung bedürfen. Damit erspart man sich womöglich viel Ärger und schlechte Nachrede. Im Zweifelsfall immer eine medizinische und/oder physiotherapeutische Abklärung einholen.

Ist-Zustandsanalyse:
Für eine qualitativ hochwertige und funktionelle Trainingsplanung benötigt man zwingend Daten über unterschiedliche Parameter, ansonsten sind der Trainingsplan und das Ergebnis daraus ein Zufallsprodukt. Gibt es womöglich bereits Schmerzen bzw. eine Diagnose vom Arzt? Welche Defizite, Dysbalancen und Einschränkungen weist der Kunde auf? Antworten darauf muss eine profunde Analyse liefern. Man muss wissen, an welchen Stellrädchen man wie viel drehen muss.

Interpretation der Ergebnisse:
Daten, Fakten und Messergebnisse müssen richtig interpretiert werden und in einen funktionellen Trainingsplan münden, der genau auf den Kunden abgestimmt ist.

Kundenmotivation und Marketing:
Erst wenn Kunden schwarz auf weiss sehen, wie es um sie steht und was jetzt zu machen wäre, erkennen sie den Mehrwert aus dem Training und der begleitenden Dienstleistungen. Re-Tests zeigen plakativ den Trainingsfortschritt auf und geben zusätzliche Motivation für das Weitermachen.

Inhalte einer Rücken Ist-Zustandsanalyse:
- Anamnese
- Form und Beweglichkeit der Wirbelsäule und des Beckens
- Beweglichkeit der grossen Gelenke
- Funktion und Kraftausdauerfähigkeit der segmentalen Stabilisationsmuskulatur
- Kraftfähigkeit der haltungsrelevanten globalen Muskulatur
- Muskuläre Dysbalancen und Defizite

Ein gutes **Anamnesegespräch** beinhaltet u.a. folgendes:
- Diagnose — wenn es diese gibt
- Medikation
- Trainingsfreigabe vom Arzt vorhanden
- Derzeit in Behandlung?
- Trainingszustand
- Wenn Beschwerden, welcher Art in der LWS, BWS, HWS und Becken?
- Schmerzonen in der LWS, BWS, HWS und Becken
- Beschwerdeintensität
- Beschwerderegelmässigkeit
- Allgemeine körperliche Leistungsfähigkeit
- Allgemeines psychisches Wohlbefinden

Alles zusammen mündet in eine **Gesamtbewertung der Anamnese Rücken**. Es könnte durchaus sein, dass nach dem Anamnesegespräch klar wird, dass eine zusätzliche medizinische Abklärung wichtig wäre.

Als nächster Schritt erfolgt **ein Wirbelsäulenscreening** zur Erhebung der wichtigsten WS Parametern zur Trainingsplanerstellung:

Eine Haltungs- und Funktionsanalyse der Wirbelsäule kann manuell von erfahrenen Therapeuten oder apparativ vom Trainer mittels geeigneter Messgeräten durchgeführt werden. Diese analysieren einerseits die Haltung in verschiedenen Positionen, andererseits messen sie die Beweglichkeit und Funktionalität in der Bewegung sowie die Stabilitätsfähigkeit der WS. Zudem interpretieren sie automatisch die Messergebnisse, zeigen Auffälligkeiten an und empfehlen bereits Trainingsübungen aufgrund der Messwerte. Die wichtigsten Parameter sind:
- Form der WS in verschiedenen Positionen (aufrecht, vorgebeugt, in Rück- u. Seitneigung)
- Beweglichkeit der WS und der Hüfte
- Haltungsstabilität

Beweglichkeit der grossen Gelenke:
Die Beweglichkeit der grossen Gelenke haben einen wesentlichen Einfluss auf die Form und Funktion der Wirbelsäule. Z.B.: eine verkürze ischiocurale Muskulatur schränkt beispielweise die Hüftbeweglichkeit beim Bücken ein, was oft mit einer besonders starke Krümmung in der LWS kompensiert wird (mit einer Überbeweglichkeit in der LWS).

Mit manuellen oder apparativen Muskelfunktionstests können diese muskulären Defizite und Dysbalancen sehr leicht und schnell eindeutig bestimmt werden. Folgende Tests sollten zumindest in einem guten Testprofil nicht fehlen:
- Waden
- Beinbeuger
- Beinstrecker (2-gelenkig testen)
- Vordere Oberschenkelmuskulatur
- Piriformis/Gesäss
- Brustmuskulatur
- Schulterblattheber

Funktion und Kraftausdauerfähigkeit der tiefliegenden Stabilisationsmuskulatur:
Aufgrund von Rückenschmerzen und Verkümmerung können Rückenpatienten die wichtige wirbelsäulennahe Haltemuskulatur (M. transversus u. Mm. Multifidii) nicht mehr ansteuern,

Peter Domitner

Jahrgang 1969. Ist CEO der Domitner GmbH, die auf die Konzeption und Ausstattung medizinischer Trainingstherapien und hochwertiger Fitnessanlagen spezialisiert ist.

verfügen somit über keine segmentale Stabilität und haben keine motorische Kontrolle mehr über Lendenwirbelsäule und Becken. Daher sollte im Rahmen eines Rückenchecks auf alle Fälle die Funktionsfähigkeit getestet werden. Das sind wenige einfache Tests, die auf der Liege mit dem Probanden durchgeführt werden können aber wichtige Erkenntnisse liefern.

Würde man darauf verzichten und bei einem muskulären und koordinativen Defizit gleich mit herkömmlichem Krafttraining starten, dann würden sich sehr wahrscheinlich die Probleme noch verschlimmern.

Kraft der haltungsrelevanten globalen Muskulatur:
Wie schon eingangs erwähnt, resultiert ein Grossteil der Rückenschmerzen aus muskulären Defiziten und Dysbalancen der segmentalen und globalen Muskeln. Möchte man im zweiten Schritt die globale Muskulatur unter die Lupe nehmen, so kommt man um eine profunde Kraftanalyse nicht herum. Das Kraftniveau manuell bei relativ gesunden Probanden zu testen, ist ein schwieriges Unterfangen und liefert keine validen Werte. Deshalb kommen in professionellen Einrichtungen apparative Messgeräte zum Einsatz. Mittlerweile gibt es eine Vielzahl von Gerätschaften dafür am Markt. Wenn man sich für den Einsatz eines solchen Gerätes entscheidet, dann gibt es ein paar Punkte, die man vor der Anschaffung beachten sollte:

1. Die Bedienung des Gerätes und die Einstellung des Probanden sollten einfach und zügig gehen.
2. Die Messtechnik und die Gerätekonstruktion müssen ein relativ risikoloses Testen erlauben und die Verletzungsgefahr reduzieren. Wer möchte schon einen Bandscheibenvorfall in seinem Betrieb provozieren. Gerätschaften, die isometrisch die Maximalkraft messen und in stehender Position (bei aufrechtem Becken und ohne Schärkraftbelastungen zwischen den Wirbeln) messen, haben hier einen klaren Vorteil.
3. Messmöglichkeiten verschiedener Muskelgruppen sind von Vorteil

Folgende Muskelgruppen/Muskelschlingen sollten in einem Standard-Rückencheck beinhaltet sein:

- Rumpf Flexion/Extension
- Rumpflateralflexion links/rechts
- Drücken/Ziehen
- Ergänzend dazu bei Bedarf:
    - Beinabduktion und Beinadduktion
    - Hüftstreckung

Messungen der HWS Muskulatur würde ich eher nur Spezialisten vorbehalten, da hier das Verhältnis vom Risiko zur gewonnenen Erkenntnis deutlich auf der Risikoseite liegt.

Die Interpretation:
Zusammengefasst kann man sagen:
Eine profunde Rückenanalyse im Fitnesscenter legt grundsätzlich einmal fest, welcher Kunde gleich ins Training darf oder wer zuerst einen Termin beim Arzt und Orthopäden absolvieren sollte.

Geht es Richtung Training, dann wissen wir anhand der gewonnenen Daten genau Bescheid, welche Übungen wie und wann gemacht werden müssen. Das heisst im Speziellen, wir wissen welche Bereiche der Wirbelsäule mobilisiert bzw. stabilisiert werden müssen. Und wenn wir uns ans Stabilitäts- und Krafttraining machen, dann wissen wir, ob wir zuerst segmental und erst danach mit globalem Muskeltraining starten oder doch gleich voll ins Training einsteigen können. Ausserdem erlangen wir Erkenntnis darüber, ob eventuell ein isometrisches, dem dynamischen Krafttraining zu bevorzugen wäre, da wir sonst eine vorhandene Überbeweglichkeit in der Wirbelsäule eher verstärken und fördern und nicht dieser entgegenwirken.

Ein Beispiel: Herr Huber ist Büroangestellter und arbeitet mehrere Stunden am Tag am Bildschirm. Grundsätzlich ist er ein sportlicher Typ und geht auch gerne joggen. Jedoch hatte er vor ca. einem Jahr einen Bandscheibenvorfall, der in der Physiotherapie behandelt wurde. Danach war er nicht mehr der Alte, denn es zwickt und zwackt immer wieder. Der Arzt sagte ihm, er könne strukturell nichts Auffälliges finden und deshalb solle er ein gezieltes Rückentraining machen. Deswegen macht sich Herr Huber auf den Weg ins Fitnesscenter.

Bei seinem ersten Termin mit dem Trainer bringt Herr Huber sein Leiden und seine Wünsche vor.

Im Rahmen des standardisierten Anamneseprotokolls macht sich der Trainer ein klares Bild von Herrn Huber. Herr Huber hatte einen Bandscheibenvorfall im Bereich L4/L5. Er wurde therapiert und danach hat er wieder sporadisch Sport betrieben. Momentan gibt es Schmerzen in diesem Bereich, ▶

morgens ist er meist ziemlich steif. Gegen Nachmittag treten die Schmerzen und Verspannungen meist häufiger auf und dazu kommen auch Schmerzen im Bereich des oberen Rückens unter dem Schulterblatt.

Das apparative Wirbelsäulenscreening bringt Folgendes zu Tage:

Der bereits sichtbare Rundrücken ist stark ausgeprägt, die Hüftbeweglichkeit beim Nachvornebeugen eingeschränkt (durch die verkürzte hintere Oberschenkelmuskulatur). Die natürliche Lendenlordose ist weitgehendst aufgehoben. Und wenn sich Herr Huber nach vorne beugt, dann findet diese Beugung in der LWS nahezu nur zwischen dem ersten und zweiten Lendenwirbel statt. Die restlichen vier Segmente der LWS weisen kaum eine Beweglichkeit auf. Beugt sich Herr Huber jedoch nach hinten, dann findet nahezu sämtliche Beweglichkeit zwischen L4/5 und L5/S1 statt. Alle genannten Segmente weisen zudem eine Überbeweglichkeit auf.

Der manuelle Muskelfunktionstest ergibt, dass die Hüftbeuger sowie die vordere und hintere Oberschenkelmuskulatur stark verkürzt sind. Des Weiteren sind auch die Brustmuskulatur und der Schulterblattheber verkürzt.

In weiterer Folge testet der Trainer nun die Funktion und Kraftfähigkeit der Muskulatur.

Beim Test der tiefliegenden Haltemuskulatur (M. Transversus u. M. multifidii Tests) wird ersichtlich, dass Herr Huber seine tiefen Haltemuskel gar nicht aktivieren kann, schon gar nicht eine längere Spannung aufbauen kann. Damit ist auch klar, woher seine Überbeweglichkeit in einzelnen Segmenten der LWS kommt.

Beim apparativen Krafttest kommt heraus, dass die Kraftwerte eigentlich gar nicht so schlecht sind, jedoch gibt es eine ziemliche muskuläre Dysbalance zwischen der Beuge- und Streckerschlinge (Rumpf Flexion/Extension) zu Ungunsten der Bauchmuskulatur sowie bei beim Drücken und Ziehen bei den oberen Extremitäten.

Jetzt stellt sich die Frage, wie soll der Trainer das Training anlegen? Eine Trainingsfreigabe vom Arzt gibt es ja bereits.

Aufgrund der Funktionseinschränkung der tiefliegenden Haltemuskulatur und den Bewegungseinschränkungen im Becken- und Lendenwirbelsäulenbereich entscheidet sich der Trainer zu Beginn für ein segmentales Stabilisationstraining. Begründung: Die tiefliegende Muskulatur verfügt über eine einzigartige Funktion, sie spannt an und stabilisiert damit die Wirbelsäule vor Eintritt einer Belastung. Diese „Feed forward contraction" geht bei Rückenpatienten aufgrund des Schmerzes verloren und muss wieder reaktiviert werden. Ergänzend dazu kommt ein Mobilisations- und Detonisierungsprogramm (Beweglichkeits- u. Faszientraining).

Der Trainer vermeidet bewusst ein herkömmliches Krafttraining, da die Wissenschaft zeigt, dass dieses in dieser Phase der „Instabilität" kontraproduktiv ist und das Problem nur vergrössert. Er geht davon aus, dass er in den ersten paar Wochen das Problem gelöst hat und dann sich nachfolgend durch ein Kombinationstraining von tiefliegender und globaler Muskulatur an die Dysbalancen der Bewegungsmuskulatur heranmachen wird. Er geht auch davon aus, dass durch das vorangegangene Training sich die Überbeweglichkeit in den einzelnen Segmenten der LWS verbessert hat und sich alle Segmente im Rahmen der Normwerte gleichmässig bewegen werden.

Erst dann dürfte Herr Huber mit einem dynamischen Rumpfmuskel-Krafttraining starten. Wäre das Problem noch nicht behoben, dann würde der Trainer auf ein isometrisches Rumpfmuskeltraining setzen und nur kleine Bewegungsamplituden zulassen. Ansonsten würde man das ursprüngliche Problem der Überbeweglichkeit zwischen den Segmenten nur wieder fördern.

■

DAS BESTE BIKE KOMMT VON STAGES. GEBAUT UM DEN HÖCHSTEN ANFORDERUNGEN ZU TROTZEN, ENTWICKELT UM INDOOR CYCLING DIGITAL ZU REVOLUTIONIEREN.

STAGES CYCLING

STAGES POWERMETER – WISSEN IST POWER

- Exakte Watt-Messungen
- Vom Team SKY erprobt
- Mit Team SKY die Tour de France gewonnen

STAGES BIKES – INDOOR CYCLING MIT OUTDOOR FAHRGEFÜHL

- STAGES SprintShift
- STAGES EcoSCRN Anzeige
- CarbonGlyde Riemenantrieb
- Fitloc Einstellung

STAGES FLIGHT – EINEN SCHRITT IN DIE ZUKUNFT

- Bessere Auslastung der Indoor Bikes
- Webbasiertes Tool zur Datenalayse
- Grossleinwand und mobile Applikationen
- Revolutionäres Indoor Cycling Erlebnis

TUM
www.tum-sports.com

Referenzen: SOUL CYCLE, LIFETIME, EQUINOX, Club Sport, the Y, David Lloyd, Fitness First und Virgin active.

Phone +41 26 684 10 00 - info@tum-sports.com

Die 10 Fitnesstrends für 2018

Neues gibt es im Bereich Sport und Fitness immer wieder. Das Entscheidende an etwas neuem ist aber: Handelt es sich um einen Fitnesstrend oder ein Kurzzeitphänomen? Ein Trend ist eine Entwicklung, die nachhaltig und tiefgreifend ist. Ein Kurzzeitphänomen ist dagegen nach einer kurzen Erfolgsphase wieder passé. Um zu prognostizieren, welche Fitnesstrends uns dieses Jahr erwarten, hat das American College of Sports Medicine (ACSM) seine alljährliche Umfrage durchgeführt.

Wie lief die Umfrage ab?
Das ACSM hat 40 potenzielle Fitnesstrends zusammengestellt. Diese bestehen aus den 25 Toptrends des letzten Jahres sowie 15 potenziellen Fitnesstrends, welche die Herausgeber der ACSM-Fitnesszeitschrift selbst bestimmt haben. Alle 40 Trends wurden in einem Fragebogen kurz vorgestellt, den man an mehr als 114'000 Personen schickte, die professionell in der Fitnessbranche tätig sind. Berücksichtigt wurden dabei mehrere Länder von jedem Kontinent. Die Aufgabe der Teilnehmer war es nun, jeden Trend auf einer Skala von 1 (sehr geringes Trendpotenzial) bis 10 (sehr hohes Trendpotenzial) zu bewerten. Insgesamt kamen mehr als 4'100 ausgefüllte Fragebögen zurück. Hier nun die Trends 2018 gemäss ACSM:

Platz 1: High-Intensity Interval Training (HIIT)
Bei HIIT handelt es sich um eine Trainingsmethode, bei der man kurzzeitig mit besonders hoher Belastung trainiert, dann kurz pausiert, und dann das Ganze wiederholt. In der Regel dauert eine Trainingseinheit nicht länger als 30 Minuten. Daran könnte es auch liegen, dass sich HIIT zunehmender Beliebtheit erfreut: Es nimmt nur wenig Zeit in Anspruch und kann daher auch von vielbeschäftigten Leuten in den Alltag integriert werden.

Platz 2: Gruppentraining
Einen grossen Sprung nach vorne macht das Gruppentraining: Von Platz sechs auf Platz zwei. Beim Gruppentraining gemäss ACSM leitet ein Fitnesstrainer eine Gruppe von mehr als fünf Leuten (bei weniger Teilnehmern handelt es sich laut ACSM um ein „group personal training").

Platz 3: Tragbare Technologie
Letztes Jahr noch auf Platz eins, rutscht dieser Trend zwei Plätze nach hinten. Tragbare Technologie umfasst Devices wie Fitnessarmbänder, Smartwatches und GPS-Tracker. Typische Vertreter aus diesem Bereich sind Apples iWatch und Fitnessarmbänder von Herstellern wie Fitbit und Garmin. Laut ACSM lässt sich nur schwer prognostizieren, wie sich die tragbare Technologie im nächsten Jahrzehnt weiterentwickeln wird.

Platz 4: Bodyweight Training (Training mit Eigengewicht)
Beim Bodyweight Training handelt es sich um einen vergleichsweise jungen Trend. Es tauchte in der Umfrage erstmals 2013 auf. Eigentlich handelt es sich beim Bodyweight Training um nichts Neues. Tatsächlich benutzen Menschen schon seit langer Zeit ihr Eigengewicht als Widerstand. Salonfähig wurde das Training mit dem eigenen Körpergewicht jetzt wieder dadurch, dass Fitnessclubs und Fitnessexperten wie Mark Lauren es zeitgemäss vermitteln und verpacken.

Platz 5: Krafttraining
Krafttraining ist so etwas wie ein moderner Klassiker! Seit der ersten Durchführung der Studie vor zwölf Jahren rangiert Krafttraining unter den vorderen Plätzen. Viele junge Männer trainieren in Fitnessstudios ausschliesslich mit Gewichten. Dennoch wird Krafttraining zunehmend auch von anderen Gruppen, zum Beispiel von Senioren und jungen Frauen, praktiziert.

Platz 6: Berufe in der Fitnessbranche
Das Interesse, selbst im Fitnessbereich zu arbeiten, scheint unter jungen Leuten weiterhin ein Trend zu sein. Es existieren immer mehr Lehrgänge, Schulungen und Studienfächer, die auf eine professionelle Karriere in der Fitnessbranche ausgelegt sind. Hinzu kommt, dass es über soziale Medien relativ einfach ist, auf eigene Angebote und Dienstleistungen hinzuweisen.

Platz 7: Yoga
Mit einer Ausnahme (2008) bleibt Yoga eine Konstante in der Umfrage der grössten Trends. Yoga hat den grossen Vorteil, dass es viele verschiedene Unterkategorien wie z.B. Power Yoga besitzt. Dadurch richtet sich Yoga an Menschen mit ganz unterschiedlichen Ansprüchen und Fitnesszielen. Zahlreiche Bücher, Videos und das Yoga-Angebot in Fitnesscentern tragen zur dauerhaften Beliebtheit von Yoga bei.

Platz 8: Personal Training
Personal Trainer sind in vielen Fitnessbereichen gefragt. Sie sind entweder Angestellte in einem Fitnesscenter oder arbeiten selbstständig.

Platz 9: Fitnesstraining für ältere Menschen
Menschen altern heute anders als ihre Vorgängergenerationen. Sie sind, auch dank besserer medizinischer Versorgung und Ernährung, im hohen Alter noch aktiv. ACSM empfiehlt spezielle Programme für diese Altersgruppe anzubieten.

Platz 10: Funktionelles Training
Funktionelles Training ist eine alltagsrelevante und sportartübergreifende Trainingsform. Sie beinhaltet komplexe Bewegungsabläufe, die mehrere Gelenke und Muskelgruppen gleichzeitig beanspruchen. Im Grunde genommen werden Bewegungen anstelle einzelner Muskeln trainiert. Somit steht es im Gegensatz zum traditionellen Krafttraining, bei dem oft ein Grossteil der Übungen an Geräten isoliert absolviert wird.

Quelle: Thompson, Walter: Worldwide Survey of Fitness Trends for 2018: The CREP Edition. In: ACSM's Health & Fitness Journal. November/Dezember 2017. Volume 21, Ausgabe 6. Seite 10—19.

milon

MILON Q

TRAINING WITH A SMILE

CTS PARTNERNETZWERK

MATRIX Strong • Smart • Beautiful
five
InBody
POLAR
Physio Aktiv
SOLUTION
cardioscar

www.milon.ch
suisse@milon.com
Tel.: +41 (0) 79 173 10 24

FIBO INNOVATION & TREND Award mit neuem Konzept

Fitness und Innovation — das geht bei der FIBO Hand in Hand. Vom 12. bis 15. April 2018 werden daher wieder zehntausende Fitness-, Wellness- und Gesundheitsprofis aus aller Welt nach Köln reisen, um sich auf der FIBO für das laufende Geschäftsjahr fit zu machen. Die innovativsten Neuheiten der Branche werden mit dem FIBO INNOVATION & TREND Award ausgezeichnet — und das in fünf neuen Kategorien, die sich noch näher an den Bedürfnissen der Fachwelt orientieren.

„Jede Kategorie steht für ein zentrales Trendthema des Marktes", sagt FIBO-Chefin Silke Frank. „Denn wir wollen, dass der europäische Award der Fitness-, Wellness- und Gesundheitsbranche die Weiterentwicklung des Sektors anstösst und fördert." Innovative Produkte und Konzepte können ab sofort in diesen Kategorien eingereicht werden: 1. Digital Fitness. 2. Gesundheit / Prävention. 3. Lifestyle / Life-Balance / Wellness. 4. Performance / Leistungsfähigkeit und 5. Start-up.

Ehrung

Von den eingereichten Produkte und Konzepte werden am 11. April während des 5th European Health and Fitness Forums vor rund 400 europäischen Spitzenvertretern der Branche geehrt. Der FIBO INNOVATION & TREND Award wird von der Internationalen Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit in Zusammenarbeit mit dem DIFG — Deutscher Industrieverband für Fitness und Gesundheit e.V. verliehen. Offizieller Medienpartner ist das Magazin FIT FOR FUN.

Über die FIBO

Sie ist die weltweit grösste Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit: Auf der FIBO in Köln treffen sich die Key-Player der Branche. Hier werden Innovationen auf den Markt gebracht. Hier werden internationale Trends gesetzt. Hier investiert die Branche. 1'019 Aussteller aus 49 Nationen waren 2017 dabei. Sie kamen mit mehr als 150'000 internationalen Fach- und Privatbesuchern in Kontakt. 2018 läuft die FIBO vom 12. bis 15. April auf dem Kölner Messegelände. Auftakt der Messe ist das 5th European Health & Fitness Forum, zu dem am 11. April 400 Spitzenvertreter der europäischen Fitnessbranche erwartet werden. www.fibo.de

Bodybuilder Kyler Baughman (†21) stirbt wegen Grippe

Alles begann mit ein bisschen Husten und leichtem Fieber: Der aufstrebende Bodybuilder Kyler Baughman aus Pennsylvania hatte sich nichts Schlimmes dabei gedacht, als er vor Weihnachten an einer einfachen Grippe erkrankte. Mit einer laufenden Nase und etwas mitgenommen nahm er an Heiligabend noch am Weihnachtsessen seiner Familie teil. Kurz darauf war der Muskelmann tot!

Nach Weihnachten ging der Möbelpacker sogar wieder zur Arbeit. Doch dann verschlechterte sich sein Zustand rapide. Baughman ging im Laufe des Arbeitstags nach Hause, um sich auszuruhen. Nachdem sein Fieber gestiegen war und der Husten sich verschlimmerte, kam Kyler am 27. Dezember ins Krankenhaus. Dort erlag er in weniger als 24 Stunden den Folgen seiner Grippe. Todesursache sei Organversagen aufgrund eines septischen Schocks, der von der Grippe ausgelöst wurde, gewesen.

Bei einem septischen Schock handelt es sich um einen lebensgefährlichen Zustand im Endstadium einer Blutvergiftung — einem Blutdruckabfall, bei dem das Herz die stark erweiterten Blutgefässe nicht mehr ausreichend mit Blut füllen kann. In der Mehrzahl der Fälle führt dies zum Tod.

Da stellt sich die kritische Frage, ob es dann schlussendlich „nur" die Grippe war, die zu diesem septischen Schock geführt hat...

29 Menschen bei Brand in Fitnessstudio getötet

In einem Fitnessstudio in Südkorea sind bei einem Grossbrand 29 Menschen ums Leben gekommen und zahlreiche Leute verletzt worden. Das Fitnessstudio befand sich in einem achtstöckigem Gebäude in Jecheon, einer Stadt 168 km südöstlich von Seoul. Offiziellen Meldungen zufolge war ein Grossteil der Opfer zum Zeitpunkt des Feuerausbruchs in der Sauna des Studios gefangen und ein Entkommen schien unmöglich.

"Durch die plötzliche Rauchentwicklung konnten viele Fitnessstudiomitglieder nicht mehr flüchten", Erklärte ein Sprecher der Feuerwehr. Über 60 Feuerwehreinsatzkräfte waren bei dem Grossbrand im Einsatz. Dank des Grossaufgebots der Feuerwehr konnten knapp 20 Leute vom Dach des Gebäudes gerettet werden.

Diese verheerende Katastrophe zeigt uns einmal mehr auf, dass es sich lohnt, mal wieder alle Feuerlöscher und die Notausgänge zu überprüfen und mit Team regelmässig Notfallübungen zu machen.

Beerenstark abverkaufen!

INKO EIWEISS AKTION
NUR NOCH BIS 10.3.2018

BEGINNEN SIE DAS NEUE FITNESSJAHR FRISCH & FRUCHTIG – MIT DER INKO EIWEISSAKTION 2018!

Bringen Sie jetzt noch mehr Vielfalt in Ihr Eiweissangebot und begeistern Sie Ihre Mitglieder mit dem **neuen** super leckeren Active PRO 80 Beerenfrucht. Profitieren Sie von unserem umfangreichen Verkaufsförderungspaket und attraktiven Rabatten.

Bestellen Sie direkt bei Ihrem INKO Aussendienstmitarbeiter oder telefonisch unter 061 935 95 55.

inkospor®
...erlebbar besser!

CH INKO Sports AG, CH-4416 Bubendorf | **www.inkospor.com**

Franchisekette INJOY startet mit gleich 2 Auszeichnungen in das Jahr

Pünktlich zur Saison der „guten Vorsätze" für das neue Jahr stellt das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) im Auftrag des Nachrichtensenders n-tv die Ergebnisse des aktuellen Fitnessstudiotests vor. Getestet wurden überregionale Fitnessketten in verschiedenen Städten. INJOY ist erneut als Testsieger hervorgegangen und hat damit nach 2010, 2012, 2014 und 2016 zum fünften Mal und damit gleichzeitig für 10 Jahre in Folge die sehr gute Qualität in den Studios bestätigen können.

Ein Sieg ist nicht genug. Bereits am 22.01.2018 wurde der grosse DEUTSCHLAND TEST im Magazin FOCUS (Ausg.04/2018) veröffentlicht. Eine Zusammenarbeit zwischen dem Beratungs- und Analysehaus ServiceValue und dem Wirtschaftsmagazin FOCUS untersuchte den sogenannten zweiten Gesundheitsmarkt von Fitness-Portalen, über Diät-Apps bis hin zu Wellness-Anwendungen. Nach dem Schulnotensystem wurde so auch die Kategorie Fitness-Studios (stationär) unter die Lupe genommen. INJOY ist als „Bester Anbieter" (Note: 2,78) ausgezeichnet worden und behauptet sich damit gegen Anbieter wie Kieser Training (2,80) und McFit (2,81).

Ein erstklassiger Start in das neue Jahr für INJOY, die Unternehmensberatung INLINE und auch für den neuen CEO Stephan Pfitzenmeier, der seit dem 01.01.2018 gemeinsam mit Cristina Brandtstetter (COO) für die Unternehmen verantwortlich zeichnet. INJOY ist aktuell mit mehr als 150 Studios in Deutschland vertreten, in denen mehr als 200'000 Mitglieder trainieren.

Anmerkung: Zum Redaktionsschluss lagen die vollständigen Studienergebnisse des Deutschen Instituts für Service-Qualität noch nicht vor, so dass auf die exakten Untersuchungsschwerpunkte und Bewertungskriterien nicht näher eingegangen wird.

Multitrainierbarkeit – 1 VERBUND, MEHR ALS 400 TRAININGSSTANDORTE

Die Stärke des Verbundes INLINE und Migros spüren Mitglieder angeschlossener Studios ab dem 1. Januar 2018 im Rahmen der Multitrainierbarkeit. 14 Tage pro Jahr können Kunden dann in einem deutlich ausgebauten Netz an Qualitätsstudios in der DACH-Region trainieren. Die Trainingseinheiten sind komplett kostenfrei für die Gastmitglieder der teilnehmenden Studioketten. Zu diesem starken und qualitativ hochwertigen Verbund zählen INLINE und INJOY Studios, alle Studios der ELEMENTS Kette, die Schweizer Fitnessparks sowie die Studios der ACTIV FITNESS und MFIT Gruppe.

Bequem digital für Kunden und Studios

Der gesamte Prozess ist digitalisiert: Mitglieder werden von ihrem Trainerteam im Heimatstudio für das Multitraining registriert und erhalten per E-Mail weitere Informationen: Dazu zählen die Zugangsdaten, der persönliche Registrierungscode und die zur Verfügung stehenden Gast-Trainingstage. Das Mitglied kann sich auf der Website www.multitraining.fitness mit den Zugangsdaten einloggen und diese beim ersten Anmeldeprozess personalisieren. Per Studiofinder auf der Website ist ein Studio in der Nähe des Wunsch-Ortes schnell gefunden. Wenn das Mitglied in einem anderen Studio trainiert, legitimiert es sich vor Ort bei den Trainern mit dem persönlichen Registrierungscode.

Der Trainer loggt sich ebenfalls auf der Website ein, gibt den Code des Gastmitglieds ein und checkt den Gast dabei auch gleichzeitig ein. In diesem Moment wird dem Mitglied 1 Gast-Trainingstag abgezogen und es hat direkten Zugang zum Studio.

Ein starkes Verkaufsargument

„Mit unserem innovativen Angebot der Multitrainierbarkeit präsentieren wir uns nicht nur als ein starker Verbund, sondern schaffen auch unnachahmliche Mehrwerte für alle Studiomitglieder. Wir geben unseren Verbundpartnern gleichzeitig ein zusätzliches starkes Verkaufsargument an die Hand. Endkunden profitieren von flexiblen, ortsungebundenen, kostenlosen Trainingsmöglichkeiten und einer nutzerfreundlichen, digitalen Handhabung", so Projektleiter Jan Scherzer.

Mittelfristig wird die Multitrainierbarkeit in weitere digitale Plattformen wie z. B. die INJOY Endkunden-App integriert, immer mit dem Fokus, die Prozesse kundenfreundlich, schlank und flexibel darzustellen.

http://www.multitraining.fitness
http://www.inlineconsulting.de

DANKE

ZUSAMMENSEIN IST EIN **BEGINN**.

ZUSAMMENBLEIBEN IST EIN **FORTSCHRITT**.

ZUSAMMENARBEITEN IST EIN **ERFOLG**.

Wir danken unseren Kunden
für diese Auszeichnung.

IN LINE
UNTERNEHMENS BERATUNG

INLINE Unternehmensberatung GmbH, Borkener Str. 64, 46284 Dorsten, Fon: 0 23 62/946 00, office@inlineconsulting.de, www.inlineconsulting.de

TUM-Sports: Schweizer Vertrieb von STAGES

Radprofis wie Christopher Froome (vierfacher Tour de France Sieger) sowie das gesamte Team SKY vertrauen ausschliesslich auf die Powermeter von STAGES.

Das beste Bike kommt von STAGES. Gebaut um den höchsten Anforderungen zu trotzen, entwickelt um Indoor Cycling digital zu revolutionieren.

STAGES POWERMETER — Wissen ist Power
Der STAGES Powermeter glänzt mit der fortschrittlichsten Technologie und der exaktesten Watt-Messung. Er wurde entwickelt, um den Anforderungen der besten professionellen Radsportler gerecht zu werden, und anschliessend für den Einsatz im Fitness Center optimiert.

STAGES BIKES — Indoor Cycling mit Outdoor Feeling Die STAGES Bikes werden von Ingenieuren entwickelt, die selbst begeisterte Radrennfahrer sind und über 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Indoor Cycling Bikes haben. Kein Wunder also, dass die STAGES Bikes die besten auf dem Markt erhältlichen Bikes sind und die weltgrössten Fitnessclubs wie SOUL CYCLE, LIFETIME, EQUINOX, David Lloyd, Fitness First und Virgin active auf die Qualität von STAGES setzen.

Einige Features der STAGES Indoor Bikes:

- SPRINTSHIFT — Rascher, kontrollierter Widerstand ohne Nachjustieren, ideal für Intervalltraining
- CARBONGLYDE — Für ein Fahrgefühl wie auf der Strasse
- ECOSCRN — Hochwertige Anzeigekonsole (ohne Batterien, durch eigene Energieleistung)
- FITLOC — Schnell einstellbare Fahrpositionen für höchsten Komfort
- STAGESFIT — Auf den Fahrer abgestimmte Rahmengeometrie für maximale Performance

STAGES FLIGHT — Die digitale Indoor Cycling Revolution STAGES Flight ist ein webbasiertes Tool zur Datenanalyse mit einem farbigen, dynamischen Grossbildschirm und mobilen Applikationen. Die anspornenden Worte des Instruktors kombiniert mit der Videoanimation bietet Ihren Mitgliedern ein revolutionäres Indoor Cycling Erlebnis und lässt Ihr Fitness Center klar von der Konkurrenz abheben!

STAGES bietet Ihnen das beste Bike. TUM Sports bietet Ihnen den besten Service — mit über 15 Jahren Erfahrung!
www.tum-sports.com

Training und Therapie für die Atemwege

Das finnische Startup Hapella Oy bringt jetzt Well02 auf den schweizerischen Markt. Well02 wirkt durch eine neuartige Kombination von regelbarem Atemwiderstand und Dampf. Es hilft zum einen Menschen mit chronischen oder Infekt bedingten Atembeschwerden, weil es Reizungen mildert und die Atemwege von Schleim befreit. Zum anderen kann jeder seine Atemleistung bei regelmässigem Gebrauch innerhalb weniger Wochen um bis zu 30 % verbessern.
well02.com/de

Champions Ladder

Champions Ladder wurde entwickelt um effektive und funktionelle Übungen ausführen zu können. Champions Ladder kann auch als Circuit Training Station verwendet werden und gehört zu den meistverkauften Cardiogeräten für funktionale Trainingszonen. Champions Ladder sorgt für eine hohe Benutzerfrequenz – ein Wechsel der Nutzer erfolgt im Durchschnitt alle zehn Minuten. Die Möglichkeit eines kurzen, aber intensiven Trainings macht diese Geräte ideal für Clubmitglieder, die nicht viel Zeit haben und sich für fühlbare und sichtbare Erfolge interessieren. Die anaerobe Ausdauer wird verbessert wie auf keinem anderen Gerät.

CHAMPIONS LADDER™

Einsatz im Fitnessbereich

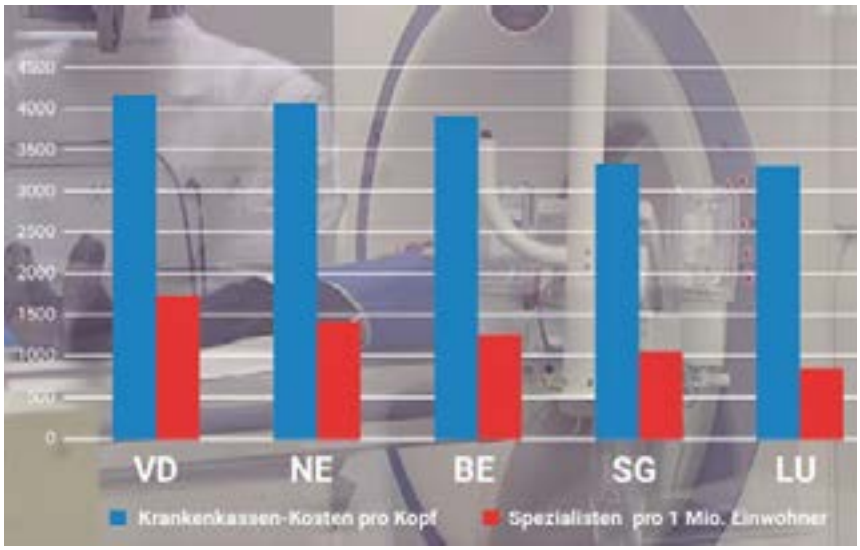
Clubs die Champions Ladder bereits eingeführt haben bestätigen, dass sich rund 40% der Neukunden für das Gerät und für ein kurzes und intensives Training interessieren. Champions Ladder muss nicht an eine Stromversorgung angeschlossen werden. Die Möglichkeiten der Kalorienverbrennung im Vergleich zu anderen Cardio-Geräten und Sportarten ist wesentlich höher. Es ist eines der wenigen Geräte, auf dem auch Personen um die 30 Kilo bereits ein Training absolvieren können. Aus diesem Grund ist es auch Kindern aus der Grundschule möglich auf dem Gerät zu trainieren. Dank des 40 Grad Neigungswinkels, eignet sich Champions Ladder auch zu Rehabilitationszwecken. Die Einstellung bewirkt, dass die Wirbelsäule und die Gelenke entlastet werden.

Mehr Informationen gibt es bei: www.sharkprofessional.ch

Anzeige

Je mehr Spezialarztpraxen, desto höher die Prämien

Schweiz: In Kantonen mit einer grösseren Dichte an Praxen mit Spezialisten sind die Krankenkassen-Prämien deutlich höher.



Der Besuch der Praxis eines Urologen, Chirurgen, Ophthalmologen, Neurologen, Onkologen, Kardiologen oder Dermatologen kommt die Krankenkassen und damit die Prämienzahlenden deutlich teurer zu stehen als der Besuch bei einem Allgemeinmediziner oder einer Gruppenpraxis.

In Kantonen mit einer hohen Spezialisten-Dichte wie etwa in den Kantonen Zürich, Waadt oder Neuenburg sind auch die Kosten und Prämien höher als in andern Kantonen. Ein Nutzen für die Patientinnen und Patienten ist auch nicht ansatzweise nachgewiesen. Im Gegenteil: Es kann zu mehr unnötigen Diagnosen und Behandlungen ohne Nutzen kommen.

Für die Höhe der zwischen den Kantonen sehr unterschiedlichen Kosten und Prämien gibt es verschiedene Gründe. Die Dichte der Spezialarztpraxen ist jedoch ein wesentlicher Faktor. Besonders viele Spezialisten führen ihre Praxen in der Nähe von grossen Spitälern, weil sie in diesen häufig als sogenannte «Belegärzte» operieren.

In der obigen Grafik sind einigermassen vergleichbare Kantone ausgewählt, mit je einem Zentrums- oder Universitätsspital und einer grösseren nicht-städtischen Fläche. Die Abhängigkeit der Kosten/Prämien von der Dichte der Praxen mit Spezialisten geht daraus deutlich hervor.

Zuerst zum Allgemeinmediziner — ein Vorteil für Patientinnen und Patienten

In fast ganz Europa, ausser Deutschland, Österreich und der Schweiz, basiert die soziale Grundversorgung auf dem Hausarztmodell. Hausärzte sind dort Scharniere und Türöffner der Gesundheitsversorgung. Von Spanien über Holland bis nach Schweden geht niemand direkt zu Chirurgen, Orthopäden oder Psychiater, sondern alle zuerst in die Hausarzt-(Gruppen-) Praxis.

Und das zu ihrem Vorteil: Spanier, Holländer oder Schweden müssen viel weniger häufig und weniger lang im Spital liegen als wir Schweizer, sie werden seltener mit unnötigen CT-Strahlen belastet, seltener unnötig den Gefahren einer Herzkatheter-Untersuchung ausgesetzt, und seltener unnötig operiert und medikalisiert als wir. Hausärzte überarzten eben seltener als Spezialisten. Für die Gesundheit ist das nur von Vorteil. Holländer und Schweden fühlen sich mindestens so gesund wie wir und leben ebenso lange, zahlen aber fast ein Drittel weniger dafür.

Die Patienten bleiben

Die Grundversorger begegnen in ihren Praxen häufig die gleichen Menschen, nur deren Krankheiten kommen und gehen. Sie lernen, wie ihre Patienten mit ihren Krankheiten umgehen. In den Praxen der Spezialisten dagegen kommen und gehen die Patienten, dafür bleiben die Krankheiten immer die gleichen. Die Fachärzte erfahren kaum, wie die Menschen mit ihren Krankheiten umgehen, aber sie wissen, was die Krankheiten bei den Menschen anrichten können.

Deshalb leiden viele Spezialisten an einem Tunnelblick und überschätzen «ihre» Krankheiten und Therapien. Häufig folgen sie Leitlinien, welche die Verkäufer der Medizintechnik oder die Pharmaindustrie entworfen haben, zum Beispiel für die Interpretation des Cholesterinspiegels oder für die Hormonersatztherapie.

Viele organische Beschwerden haben psychosoziale Ursachen, über die der Spezialarzt nicht Bescheid weiss. Grundversorger dagegen kennen ihre Patientinnen und Patienten mit ihrer ganzen Geschichte, häufig auch mit ihrem sozialen Umfeld. Sie sind nicht auf ein Organ fixiert und deshalb in den meisten Fällen die besseren Detektive: Sie finden die Ursachen von Symptomen mit einer höheren Treffsicherheit. Wenn eine Überweisung nötig ist, wissen die Hausärzte dank der langen «Erfolgskontrolle» mit ihren Patienten, welches die besten Chirurgen und Spitäler sind.

Wer dagegen direkt zu einem Chirurgen geht, weiss nicht, wie gut dieser wirklich ist, und lässt sich von einer vielleicht unnötigen Operation mit allen Risiken überzeugen, an welcher der beratende Chirurg ein paar tausend Franken verdient.

Quelle: Urs P. Gasche, infosperber.ch

For The Long Run®
WOODWAY®
Die kugelgelagerte und punktelastische Lauffläche von Woodway garantiert Ihnen:
• unerreichten Laufkomfort – 90 % Absorption der Aufprallenergie
• niedrigen Wartungsaufwand – Bandwechsel erst nach ca. 240.000 km
• wesentlich geringeren Stromverbrauch gegenüber herkömmlichen Laufbändern
• Langlebigkeit – 15 bis 20 Jahre Betriebsdauer sind keine Seltenheit
Das unmotorisierte CURVE – Das Original für mehr Laufspass und Kalorienverbrauch
CURVE
4FRONT
DAS High-End-Laufband für Ihr Center
Domitner
Your Partner for Health & Prevention
Informationen zu unseren Produkten unter www.domitner.com
Domitner GmbH, Herrgottwiesgasse 149, A-8055 Graz | Tel: +43 316 27 12 00 | office@domitner.com
Domitner GmbH, Fehraltorf, Mülistrasse 18, CH-8320 Fehraltorf | Tel: +41 44 72 12 000 | office@domitner.ch

Holmes Place expandiert mit EVO Fitness in der Schweiz

Eine weitere Kette expandiert in der Schweiz: Homes Place hat mit EVO Fitness bereits 7 Standorte offen und weitere kommen dazu. Die FITNESS TRIBUNE stellt EVO Fitness vor:

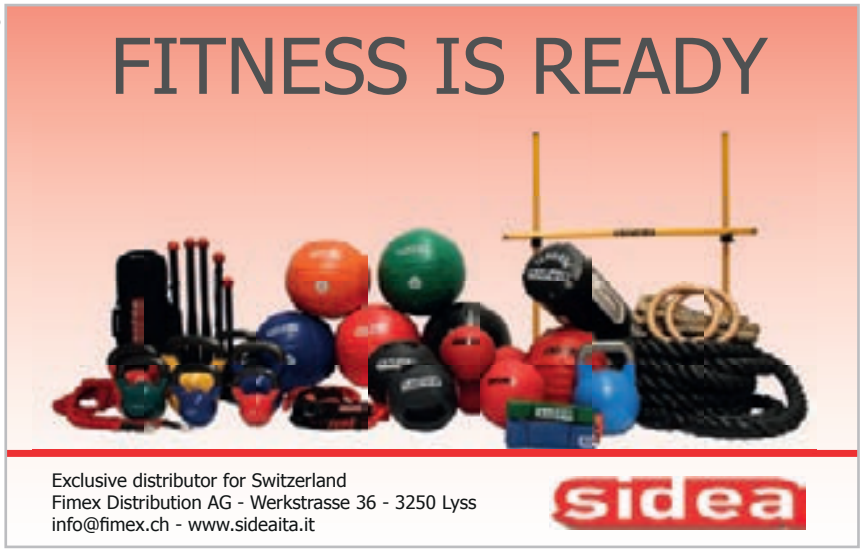
Bei EVO dreht sich alles um die Einfachheit und darum, mit weniger mehr zu erreichen. Und dafür hat EVO ein einzigartiges Design-Konzept entworfen, in das die Geräteauswahl und Anordnung sowie die Inneneinrichtung eingeflossen sind. Das Ergebnis ist ein moderner, natürlicher und inspirierender Trainingsort. Im Eingangsbereich befindet sich das eigens für uns entworfene Lederrondell, auf dem die Mitglieder ihre Schuhe ausziehen und in den Fächern verstauen können. Durch die verschiedenen Trainingsbereiche entsteht eine echte Fitnessreise.

Kesh Patel, Fitness-Leiter von EVO Europe, erklärt: „Wir haben uns bemüht, eine Trainingsumgebung zu schaffen, in der die EVO-Mitglieder ihre Bewegungen fachkundig, gezielt und spielerisch trainieren können und unsere Personaltrainer die besten Arbeitsbedingungen für erstklassige Instruktionen vorfinden. Unsere Markenidentität ist im gesamten Club zu spüren und spiegelt unsere Trainingsphilosophie wider, die auf der Beherrschung der menschlichen Bewegungen basiert.
Wenn Du in die Welt von EVO eintauchst, wirst Du anders über Deine Bewegungen denken. Mehr Platz, aufeinander aufbauende Trainingsbereiche und fachkundige Personal Trainer geben jedem EVO-Mitglied die Möglichkeit, optimal und intuitiv zu trainieren.
Inspiriert durch die Natur schaut EVO zurück und denkt nach vorn, damit Du Deine Umgebung wieder spüren kannst.
Unsere Trainings-Philosophie ist einzigartig. Wir glauben fest an die Entwicklung und Umsetzung von durchdachter, zielgerichteter und spielerischer Bewegung. Es geht nicht nur darum, was oder wie Du trainierst. Es geht darum, warum Du trainierst."

Aktuelle Standorte
Zürich Oerlikon, Zürich Enge, Bern, Basel, Fribourg, Genf — Rue de Lausanne und Eaux Vives Ceca

Geplante Standorte
Luzern (März 2018) und Zürich Schaffhauserstrasse (Sommer / Herbst 2018)
https://evofitness.ch/de

Anzeige



Shark Professional Fitness

wivisions.ch 0717

HOIST® HOISTFITNESS.COM

Premium Kraftgerätehersteller mit der ROC-IT Linie mit innovativem und exklusivem biomechanischen Bewegungsablauf.

SportsArt

Premium Kraft- und Cardiogeräte für den kommerziellen Studioeinsatz.

Mit dem einzigartigen Green System® wird die durch das Training erzeugte Energie direkt wieder in das Stromnetz eingespeist, wo sie von anderen elektronischen Geräten genutzt wird.

CIRCLE FITNESS

Cardiogeräte mit LED- oder Touch Screen-Konsole.

Ideal für leicht-institutionelle Anlagen wie kleinere Gyms, Betriebsfitness, Hotels usw.

impulse

Die Budget-Linie im Kraftgerätebereich für den kommerziellen Studioeinsatz.

Umfassendes Angebot an Geräten mit Gewichtsmagazin, Geräten für Scheiben oder Zone Trainer für Functional Training.

SPEEDFIT®

Das Lamellenlaufband für den kommerziellen Dauereinsatz.

100% natürliches Lauferlebnis, wartungsfrei und ohne Stromkosten.

jordan®

Functional Fitness Specialists

Umfassendes Zubehör der Functional Training Spezialisten.

Shark Professional Fitness
Landstrasse 129 · 5430 Wettingen
Tel: 056 427 43 43 · Fax: 056 426 60 10
E-Mail: info@sharkfitness.ch

The Shark Fitness Company

www.sharkprofessional.ch

ONE Willisau im Schlossfeld eröffnet

Nach einer sehr langer Planung war es endlich soweit: ONE Training Center eröffnete in Willisau den 13. Standort. Auf einem ehemaligen Aussentennisplatz des Freizeitzentrums Schlossfeld wurde ein neues Gebäude errichtet, mit Fitnesscenter und einer Sportlerunterunterkunft mit 106 Betten. Die Stadtpräsidentin von Willisau, Frau Erna Bieri-Hunkeler, betonte dann auach die Wichtigkeit des Neubaus für Willisau. Aus dem Schlossfeld-Gebiet, mit allen sportlichen Möglichkeiten, ist nun ein „Klein-Magglingen" geworden! ONE Geschäftsführer Thomas Akermann lobte den herzlichen Empfang, mit welchem die Willisauer ONE empfingen. Das bestehende Schlossfeld Fitnesscenter wurde in das neue ONE überführt, alle Mitglieder und Mitarbeiter übernommen. Mit Roger Eichenberger konnte einer der erfahrensten Clubmanager der ONE-Gruppe für den neuen Standort gewonnen werden.

Aus Silhouette wird ACTIV FITNESS.

Die im Mai 2017 übernommene Silhouette Wellness SA wird vollständig in die ACTIV FITNESS AG integriert.

In den vergangenen Monaten analysierte ACTIV FITNESS intensiv die Silhouette Wellness SA sowie das gesamte Marktumfeld. Anhand dieser fundierten Analyse sollten die richtigen Entscheidungen für eine erfolgreiche Zukunft gefällt werden. Aufgrund dieser Analyse hat der Verwaltungsrat entschieden, die Silhouette Fitnesscenter in Zukunft unter der Marke ACTIV FITNESS zu betreiben. Die erfolgreiche Marke ACTIV FITNESS ist in allen drei Landesteilen bestens positioniert und konnte ihren Mitgliederbestand in den vergangenen Jahren stark ausbauen. Mit dieser Strategie und der damit verbundenen Konzentration der Kräfte macht sich das Unternehmen fit für die Zukunft und stärkt ihre Wettbewerbsposition.

Anzeige

12x in der Zentralschweiz
Ab Sommer 2018 auch in Altdorf und Kriens

one training center

Wir suchen:
- Clubmanager
- Fitness-Instruktoren
- Quereinsteiger
- Group Fitness-Instruktoren

one-training.ch

SKILLRUN revolutioniert das Training

Die Marke Technogym ist seit Jahrzehnten ein Garant für Forschung und Innovation auf höchstem Niveau und nicht umsonst Weltmarktführer bei Produkten, Services und Lösungen in der Fitness- und Wellnessbranche. Mit der Markteinführung von SKILLRUN ist dem italienischen Fitnessgeräte-Produzenten aber nun ein weiterer bahnbrechender Coup gelungen.

SKILLRUN ist das erste Laufband, das Cardio- und Krafttraining in einer einzigen Lösung kombiniert, um den Trainingsanforderungen von Spitzensportlern und Fitness-Enthusiasten Rechnung zu tragen. SKILLRUN setzt damit völlig neue Massstäbe im leistungsorientierten Laufen, denn die patentierte Multidrive Technology ermöglicht sowohl Cardio-Training als auch Widerstandstraining zur Leistungssteigerung. Gesteuert wird alles über die interaktive Unity-Konsole - dieselbe Plattform und Oberfläche, die im gesamten Technogym-Sortiment angeboten wird. Sie ermöglicht den Nutzern auf ein völlig motivierendes Trainingserlebnis zuzugreifen und diese durch digitale Inhalte, personalisierte Trainingsprogramme und Datenverfolgung zu individualisieren.

Mit SKILLRUN erhält die Skill Line-Serie spektakulären Zuwachs. Bestens bewährt und bekannt sind die Vorgänger aus der Serie SKILLMILL, das einzige nichtmotorisierte Produkt, das Kraft-, Geschwindigkeits-, Ausdauer- und Beweglichkeitstraining kombiniert und SKILLROW, das erste Indoor-Rudergerät. Beeindruckend: Gleich vier verschiedene Patente vereinen sich in SKILLRUN. Damit erreicht das Gerät ein bis dato nie erreichtes Level im Bereich der Trainingstechnologie sowohl im Einzeltraining als auch im Gruppentrainings-Bereich.

So bietet beispielsweise der Programmbereich ein breites Spektrum an innovativen Trainingsangeboten, darunter Intervalltraining mit hoher Intensität, Speed Resistance Training und neuromuskuläres Training, sowie immersive und unterhaltsame Programme zur Motivation des Nutzers. Inkludiert sind weitere exklusive Features wie z.B Fast Track Control (schnelle Anpassung der Geschwindigkeit und Steigung während des Trainings), Maximum Training Space (breiter Gürtel und schlanker Rahmen), Speed and Incline (Geschwindigkeit bis zu 30km/h und Steigungen im Bereich von -3% bis +25%), Quickpad (Änderung der Geschwindigkeit und Steigung mit nur einem Knopfdruck) und Speed-shift (Trainingssteuerung mittels einfacher Berührung des Fast Track Controls).

In Summe bietet SKILLRUN dem Benutzer eine Vielzahl von einzigartigen Cardio- und Power-Workouts. Bei der Running Session verfolgt und überwacht die exklusive und interaktive Technologie Biofeedback die wichtigsten Laufparameter in Echtzeit und bietet farbkodierte Rückmeldungen, mit denen der Benutzer seine Leistung verbessern kann. Das Parachute Training ist ein Fallschirm-Training, das das Gefühl des Outdoor-Laufens mit dem Fallschirm reproduziert. Damit können Anwender die Widerstandskraft stärken und die Spitzengeschwindigkeit verbessern. Beim Sled Training wird dem Benutzer ein spezielles Krafttraining ermöglicht, das das Gefühl reproduziert, einen Schlitten auf Gras zu schieben. Der Widerstand ist am Anfang hoch und nimmt um eine konstante Rate ab.

So viele innovative und benutzerfreundliche Features begeistern auch Technogym-Markenbotschafter Julian Eberhard, der bereits einige Trainingseinheiten auf der brandneuen SKILLRUN absolvieren konnte. Sein Fazit: „Ein grandioses Gerät, das schier unendlich viele Möglichkeiten bietet. Für mich als Biathlet, der auf der Loipe eine enorme Laufleistung erbringen muss, eine absolute Bereicherung für mein Training."

www.technogym.com/skillrun

FITNESS NETZWERK
MOUNTAIN MOVE
Welcome
B2B EVENT & MEETINGS

Zweites Fitnesscenter Netzwerktreffen

07. - 10.03.2018 in Arosa

Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnesscenterinhaber und deren Kader

Die Mountain Move 2018 wird präsentiert von

milon five

PORSCHE
Porsche Zentrum Zürich

mit freundlicher Unterstützung von

Salsa Bailamos
bailamos-salsa.ch

Besuche uns online:
www.mountain-move.ch

Hereinspaziert!

Zweites Fitnesscenter Netzwerktreffen der Schweiz auf 1‘800 Metern über Meer im Waldhotel National Arosa

Bereits zum 14. Mal trifft sich die Fitnessbranche - Fitnesscenterbesitzer, Instruktoren, Fitnessreferenten & Fitness-Experten - bei der ultimativen Fitness-, Ski- und Fun-Woche in den Schweizer Bergen zum Netzwerken und Erfahrungsaustauch.

*Vom **07.–10.03.2018** freuen wir uns zum 4. Mal im Waldhotel National in Arosa, Nr. 1 Eventhotel im Bündnerland, Gast zu sein!*

Wir bieten im Rahmen der Mountain Move vom 04.–10.03.2018 ein 3-tägiges Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnesscenterinhaber und deren Kader an.

Zimmerkategorie A	CHF 820.00
Zimmerkategorie B	CHF 930.00
Zimmerkategorie C	CHF 970.00

Einzelzimmerzuschlag CHF 60.00/Nacht

BUCHUNG: WWW.MOUNTAIN-MOVE.CH

Design: Giorgio Riso & Martin Kistler, martin@absolute-events.ch

FITNESS SKI FUN
ALL IN ONE
MOUNTAIN MOVE

Rolf Dürrenberger
Organisator

Mittwoch, 07.03.2018

15:15 Uhr Begrüssungs + Welcome-Drink Netzwerktreffen
16:00 Uhr **Vortrag**: Ariane Egli - Vorteil eines Professionellen Online Lead Systems
17:00 Uhr **Vortrag**: Roger Gestach - Können Einzelstudios zukünftig überleben?
18:45 Uhr Fondueplausch @ Mittelstation Robinson
ab 22:30 Uhr Fondueplausch Party @ Club Robinson

Donnerstag, 08.03.2018

ab 08:00 Uhr diverse Fitness Lektionen
13:30 Uhr Netzwerktreffen @ Tschuggenhütte
16:00 Uhr **Vortrag**: Berny Huber - Exzentrisches H-I-I-Training mit externer Energie - Die grosse Zunkunftschance Knochendichte Studios
17:05 Uhr **Vortrag**: Giusi Verre - Wie mache ich aus meinem Team Spitzenverkäufer?
18:10 Uhr **Vortrag**: Christin Görlach - Die digital vernetzte Trainingsfläche als Gesamtpaket für neue Kundengruppen
19:15 Uhr Gala-Abend - Glamour-Night - Dresscode "*Black & White*"
22:15 Uhr Salsa-Kurs - Stefanie by Bailamos Salsa Basel

Freitag, 09.03.2018

ab 08:00 Uhr diverse Fitness Lektionen
13:30 Uhr Netzwerktreffen @ Tschuggenhütte
16:00 Uhr **Vortrag**: Edy Paul - Qualitätsmanagement beginnt bei der Clubanalyse!
17:05 Uhr **Vortrag**: Adriano Rossi - Kundenbindung - "*Porsche Zürich*" von der Garage zur Community-Welt!
18:10 Uhr **Vortrag**: Beat Friedli - Gesundheitsmarkt der nächste Schritt
21:00 Uhr Porsche Cigar - Night

Samstag, 10.03.2018

08:00 Uhr Rücken – Jürg
09:00 Uhr Good Bye Class - Mary + Fabio, Kathrin + Jürg
09:00 Uhr Good Bye Cycling - Marcel + Jana
10:00 Uhr Good Bye oder *"Der Berg ruft nochmals"*

Find us on: facebook.

Ariane Egli
Unternehmerin des Jahres 2017,
Greinwalder Marketing Services

Adriano Rossi
Porsche Zentrum Zürich,
Managing Director

Edy Paul
Einer der ersten Mitarbeiter
von Kieser, Mitgründer
von SFGV und TC Training

Bernhard Huber
Inhaber FIT3 Schweiz,
Vertrieb Wav-e und Power Plate

Giusi Verre
CEO Fitnessplus

Beat Friedli
Verkaufsleiter
milon und five Suisse,
Besitzer FRITZ bewegt mich in Illnau

Roger Gestach
Herausgeber der FITNESS TRIBUNE,
24 Jahre Branchenerfahrung

Christin Görlach
egym

MATRIX

ROBINSON CLUB AROSA

Cellini

THE FOTO LOFT

FITNESS TRIBUNE

SensoPro

FITNESS EXPO 2017

inkoxpor
...erlebbar besser!

fit3

SOLEDOR

CONCEPT M

eGYM

Greinwalder & Partner
Consulting | Marketing

ratio

KRESSIG CONSULTING

sysTeam
Intelligentes Club Management

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

v-skin
medical beauty

socialX

In der letzten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE (Nr. 171, ab Seite 46) berichteten wir ausführlich über das FR!TZ in Illnau. Inzwischen sind zwei Center basierend auf diesem Konzept eröffnet worden; das MAX in Arlesheim von Rolf Dürrenberger (Organisator Mountain Move) im Dezember 2017 und das BEAT Premium Training von Yvonne Schleiss in Alpnach im Januar 2018.

MAX bewegt mich!

Ungewöhnliche Angebote brauchen ungewöhnliche Namen. „Wir heissen MAX BEWEGT MICH, weil wir Ihnen etwas Au-

sserordentliches bieten möchten: Ein Umfeld, in dem es Freude macht für die eigene Gesundheit zu trainieren. Dieses Umfeld bringt mit, was Sie sich wünschen: hochwertiges Ambiente, moderne Trainingskonzepte auf Basis innovativer Technologien, ein Team, das nur eines im Kopf hat: Ihre Ziele" sagt Rolf Dürrenberger.
www.maxbewegtmich.ch

BEAT Premium Training

Yvonne Schleiss eröffnete am 26. Januar 2018 in Alpnach das BEAT Premium Training.
Für was steht BEAT? Einerseits möchte Yvonne Schleiss mit BEAT Danke sagen. Und zwar Dan-

ke an Beat Friedli, der sie seit über 20 Jahren berät und begleitet, bereits als Inhaberin des Impuls Fitness in Altdorf. BEAT hat aber auch einen anderen Aspekt: B: Bewegung, E: Erleben, A: Aktivieren, T: Trainieren.

„Neueste sportwissenschaftlich erprobte Trainingskonzepte, gepaart mit innovativer Technologie, bilden die Grundlagen für effizienzoptimiertes Gesundheitstraining. Koordinative und biokinematische Mobilitätsübungen runden unsere ganzheitlichen Trainingsprogramme ab und steigern so äusserst effizient Vitalität, Stoffwechselfunktionen, Kraft, Ausdauer, Beweglichkeit und Koordinationsfähigkeit gleichermassen. Premium Training wird ganz individuell für den Kunden zusammengestellt und exakt auf seinen Gesundheits-, Fitness- und Beweglichkeitsstatus sowie auf dessen Wünsche, Ziele oder allfälli-

ge körperliche Einschränkungen abgestimmt." sagt Yvonne Schleiss.
Ein zentrales System speichert die Gesundheits- und Leistungsdaten und überwacht diese permanent während des Trainings. Über eine persönliche Chipkarte werden alle Trainingsgeräte gesteuert und vollautomatisch auf die Körpermasse und die individuelle Trainingsbelastung eingestellt. Ein ansprechendes Ambiente mit modernster Infrastruktur und ein Kundenservice der Extraklasse mit runden das Training bei BEAT ab.
www.beat-premiumtraining.ch

Anzeige

kreutner-medico AG
SCHMERZTHERAPIE

Haben Sie was gegen Ihre Schulterschmerzen?

Wir schon!

Unsere Schulterhilfe bietet Ihnen die grosse Chance, Ihre Schulterschmerzen in Eigeninitiative wirksam und dauerhaft zu beseitigen. Werden Sie aktiv!

Trockenloostrasse 101, 8105 Regensdorf
Telefon 061 690 95 25
info@kreutner-medico.ch, www.kreutner-medico.ch

ITALIENISCHES DESIGN FÜR DIE EINRICHTUNG DER UMKLEIDERÄUME UND EMPFANGSBEREICHE

Hard Candy, Mailand / Easy Fit, Rom / Gimnasium Health Club & SPA, Castione / Just Fit Premium, Köln

DEUTSCHLAND / ÖSTERREICH

fit interiors

Gruppo P&G srl
Bad Nauheimer Str. 4
64289 Darmstadt
Tel. +49 (0) 6151-73475 125
Fax +49 (0) 6151-73475 150
infodeutschland@gruppopeg.com

www.fitinteriors.com

SCHWEIZ

FIMEX
distribution ag

Fimex Distribution AG
Werkstrasse 36
CH - 3250 Lyss BE
tel. +41 (0)32 387 0505
fax +41 (0)32 387 0515
info@fimex.ch

fit interiors

furniture for health clubs, gyms, spa&wellness, medical and corporate

DESIGNED AND PRODUCED IN ITALY

Management der Regeneration Gibt es die schnelle und effektive Regeneration?

Alle optimieren das Training, versuchen Neues und übernehmen Beispieltrainingspläne von efolgreichen Sportlerinnen oder Sportlern aller Couleurs. Was bei X oder Y Erfolg bringt, kann mir ja schliesslich nicht schaden. Dieser Fehlinterpretation verfallen viele Mitglieder in den Fitnesscentern. Sie trainieren Umfänge, welche selbst Elefanten an das persönliche Limit bringen. Daraus lässt sich schlussfolgern: Wer weniger trainiert, erzielt die besseren Resultate! Das Thema Regeneration wird in der Szene leider ausgeblendet mit oft fatalen Folgen.

Das Management der Regeneration muss bei allen regelmässig Trainierenden ein Thema sein. Die Trainingspläne sind ausgeklügelt bis ins letzte Detail — aber das wichtigste Detail wird oft vergessen: Die Regeneration. „Was kann ich alles trainieren?" ist die falsche Frage! Die richtige Frage lautet: „Wieviel Zeit habe ich für die Regeneration?" Daraus ableitend kann Umfang und Inhalt des Trainings geplant werden. Im Spitzensport wird die Regeneration immer wichtiger und ist aktuell ein grosses Thema in der Branche. So hat sich die letzte Magglinger Trainertagung im Oktober 2017 ausführlich mit dem Thema Regeneration auseinandergesetzt — zwei Tage lang mit spanneneden Erkenntnissen für alle Trainierenden. Oder in Deutschland: Das Bundesinstitut für Sportwissenschaft hat mit „REGman" ein gross angelegtes Projekt zum Regenerationsmanagement im Spitzensport während vier Jahren (2012–2016) erarbeitet, mit klaren Handlungsempfehlungen zu den jeweiligen Fragestellungen. Ich nehme in diesem Aufsatz Bezug auf diese beiden Quellen. Zudem konzentriere ich mich bei den Empfehlungen auf Interventionen, welche für Trainierende im Fitnesscenter relevant oder umsetzbar sind. Aus diesem Grund sind psychologische Strategien zur Regeneration nicht Thema dieses Aufsatzes, obwohl diese einen sehr hohen Nutzwert haben.

Peter Regli

ist Buchautor, Dozent und Referent. Er doziert an diversen Ausbildungsinstitutionen und bietet Workshops im Bereich Gesundheitsmanagement und Strategieentwicklung für kleinere Unternehmen an.

Individuelle Themen bietet er als Inhouse- Schulungen oder als Online-Coaching für Menschen und Unternehmen an. Sie erreichen ihn per Mail mit pr@peter-regli.ch oder auf seine Website www.peter-regli.ch

Definition von Ermüdung

An der Magglinger Tagung hat der Australier Aaron Coutts die Ermüdung in Anlehnung an Knicker et al., 2011, wie folgt definiert:
Ermüdung ist ein komplexer Mechanismus, in dem physiologische und psychologische Faktoren involviert sind.

Coutts zeigte auch eindrücklich, dass im Bereich der Regenration mindestens drei übergeordnete Faktoren definiert sind:

- metabolisch
- neuronal
- mental

Beim Thema Krafttraining ist der neuronale Aspekt derjenige, der überwiegt! Die metabolische Regeneration ist mit einem guten Nahrungs- und Flüssigkeitsmanagement gut im Griff zu haben. Die neuronale Regeneration dagegen scheint deutlich komplizierter. Aus dieser Optik erscheint die propagierte Erholungszeit nach einem harten Krafttraining von 72 Stunden in einem anderen Licht.

Das heisst: Das Wissen um eine korrekte Regenerationszeit ist entscheidend für den Trainingserfolg. Bei hochintensiven Belastungen sind Pausenlängen im Bereich des 30- bis 50-fachen der Belastungszeit angezeigt. Bei plyometrischen Belastungen im mittleren Bereich sind es drei Tage, bei intensiven plyometrischen Belastungen sind es gar rund sieben Tage!

Struktur der Regeneration

Ermüdung ist ein normales Phänomen beim Training. Am Ende des Trainings soll, ja muss ich müde sein, sollen sich später die Prozesse der Adaption einstellen. Die Trainingsbelastungen werden im Fitnessbereich und vor allem auch im Leistungssport ausgereizt. Weil dem so ist, wird der Fokus vermehrt und endlich auf die Regeneration gelegt. Dabei kann unterschieden werden in

- die Diagnose von Erholung und Ermüdung und in
- Interventionen für eine optimierte Regeneration.

Es ist zu beachten, dass Erholung ein multifaktorielles Phänomen ist, welches auf unterschiedlichen Funktionsebenen des Organismus stattfindet und das auch noch in unterschiedlichen Geschwindigkeiten (Aufzählung aus dem REGman-Bericht, Seite 16).

- Muskulatur (Glykogenspeicher, Mikrotraumata)
- neuromuskuläres Zusammenspiel (Impulsrate sinkt, Rekrutierbarkeit ist verringert)
- autonomes Nervensystem (Erschöpfung sympathischer Aktivierbarkeit, eingeschränkte Aktivierung des Herz-Kreislauf-Systems)
- zentrales Nervensystem («central fatigue»)
- Hormonsystem (verringerte Aktivierung, veränderte Ansprechbarkeit)

- Bindegewebe (möglicherweise eingeschränkte Festigkeit von Bändern, Sehnen und Knochen, was aber noch untersucht wird)

Das heisst: Regeneration muss mindestens so zielführend geplant werden, wie der Trainigsprozess an sich.

Wie lassen sich Erholtheit und Ermüdung messen? In Betracht kommen verschiedene validierte Messverfahren. Das können einfache, motorische Tests sein, wie beispielsweise ein Sprugkrafttest oder eine Messung mittels der Kraftmessplatte. Als zweite Möglichkeit sind die Laborwerte zu nennen. Unter anderm die Creatinkinase oder den Quotienten aus dem freien Testosteron und Cortisol. Im Bereich der Psyche stehen bewährte Fragebogen zu Ermüdung und Belastung zur Verfügung, welche sich in der Praxis sehr bewähren. Bei diesen Fragebogen wird unter anderem mittels Adjektiven gearbeitet (Abb. 1).

Klar ist: Diese Möglichkeiten der Messung von Erholtheit und Ermüdung stehen in den seltensten Fällen in den Fitnesscentern zur Verfügung im Gegensatz zu den möglichen Massnahmen.

Massnahmen zur Förderung der Regeneration

Es gibt eine Vielzahl an Massnahmen zur Förderung der Regeneraton. Der Nachweis der Wirksamkeit ist unter dem Aspekt der Wissenschaftlichkeit nicht bei allen Massnahmen gegeben. Es gilt also der alte Spruch „Vorsicht ist die Mutter der Porzellankiste." Hier eine Auflistung ohne Anspruch auf Vollständigkeit für regenerative Massnahmen (Aufzählung aus dem REGman-Bericht, Seite 34):

- Ernährung inkl. Flüssigkeitszufuhr
- Nahrungssupplemente
- Schlafmanagement
- aktive Erholung
- Dehnen
- Wassertherapie (Ermüdungsbecken, Kältebäder)
- Kältekammer
- Kompressionsbekleidung
- Sauna oder Dampfbad
- Massagen
- psychologische Regenerationsmassnahmen
- Akupunktur und Akupressur

Im Rahmen des REGman-Projektes hat man bei einer Umfrage in den Sportarten Triathlon und Tennis festgestellt, dass Flüssigkeitszufuhr, Nahrungsaufnahme, Schlafen und die aktive Erholung mit über vier auf einer Skala von null bis sechs bewertet wurden. Mindestens im Tennis kommen noch Kompressionsbekleidung und Massagen als relevantes Thema dazu.

Das heisst: Die höchste Zustimmung haben alt bewährte Massnahmen wie Schlafen und Ernährung, neben der aktiven Erholung. Wobei Schlaf und Ernährung das beste Verhältnis von Aufwand und Nutzen aufweisen (Abb.2).

Dazu, wo nötig, einige Bemerkungen zum besseren Verständnis der einzelnen Regenerationsmassnahmen.

Ernährung: Optimieren der Ernährung durch konsequentes Einhalten der Lebensmittelpyramide für Sportlerinnen und Sportler.

Schlaf: Optimieren des Schlafes unter anderem durch das Vermeiden von Smartphone- und Computergebrauch vom dem Schlafen.

Kaltwasser-Intervention: Der Körper wird ganz oder in Teilen in kaltes Wasser getaucht.

Wasser-Therapie: Alternierendes Eintauchen des ganzen Körpers oder in Teilen in kaltes und warmes Wasser nach der Belastung.

Pool-Walking: Aquajogging im tiefen Wasser.

Aktive Erholung: Leichte Aktivität nach der Belastung. ▶

Körperliche Leistungsfähigkeit	Mentale Leistungsfähigkeit	Emotionale Ausgeglichenheit	Allgemeiner Erholungszustand
kraftvoll	aufmerksam	zufrieden	erholt
leistungsfähig	aufnahmefähig	ausgeglichen	ausgeruht
energiegeladen	konzentriert	gut gelaunt	muskulär locker
voller Power	mental hellwach	alles im Griff habend	körperlich entspannt

Muskuläre Beanspruchung	Aktivierungsmangel	Emotionale Unausgeglichenheit	Allgemeiner Beanspruchungszustand
muskulär überanstrengt	unmotiviert	bedrückt	geschafft
muskulär ermüdet	antriebslos	gestresst	entkräftet
muskulär übersäuert	lustlos	genervt	überlastet
muskulär verhärtet	energielos	leicht reizbar	körperlich platt

Abb.1: Aus REGman-Bericht, Seite 26: Erholungsdimension (oben) und Beanspruchungsdimension (unten) mit den entsprechenden Adjektiven.

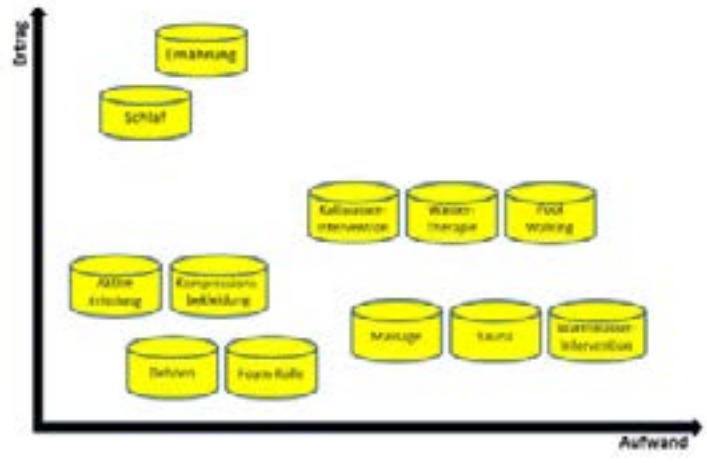


Abb.2: In Anlehnung an Präsentation von Severin Trösch anlässlich der Magglinger Trainertagung 2017, inkl. der leicht modifizierten, anschliessenden Kurzbeschreibung.

Kompressionsbekleidung: Enge Kleidungsstücke, welche gleichmässig Druck auf die entsprechenden Körperteile ausüben.

Warmwasser-Intervention: Eintauchen des ganzen Körpers oder Teilen davon in warmes Wasser nach der Belastung.

Jetzt noch einige Bemerkungen zu ausgewählten Massnahmen, welche im Fitnesscenter von Belang sind oder sein können.

Aktive Erholung

Unter dem Begriff der aktiven Erholung fallen alle aktiven Tätigkeiten im Anschluss an ein Training oder einen Wettkampf, welche selbständig durchgeführt werden. Die Intensität ist in jedem Fall sehr tief, unter 60% der Hf_{max}. Ob ich diese aktive Tätigkeit in Form von Auslaufen, Ausfahren oder in Kombination mit koordinativen Bewegunsaufgaben oder mit leichtem Dehnen mache, spielt dabei keine Rolle.

Aktive Erholung hat Einfluss auf Energie, Kreislauf und Muskulatur, hingegen aber keinen Einfluss auf die Steuerungssysteme wie Hormon- oder Nervensystem.

Gemäss dem REGman-Projekt, Seite 42, kann zusammenfassend festgehalten werden: Die aktive Erholung hat keinen messbaren Vorteil gegenüber den passiven Massnahmen. Umgekehrt beeinflusst die aktive Erholung auch nicht die Adaption. Folglich kann ich aktive Erholung einsetzen oder nicht. Positiv ist die Massnahme, wenn ich im Nachgang ein „gutes Gefühl" habe (Abb. 3).

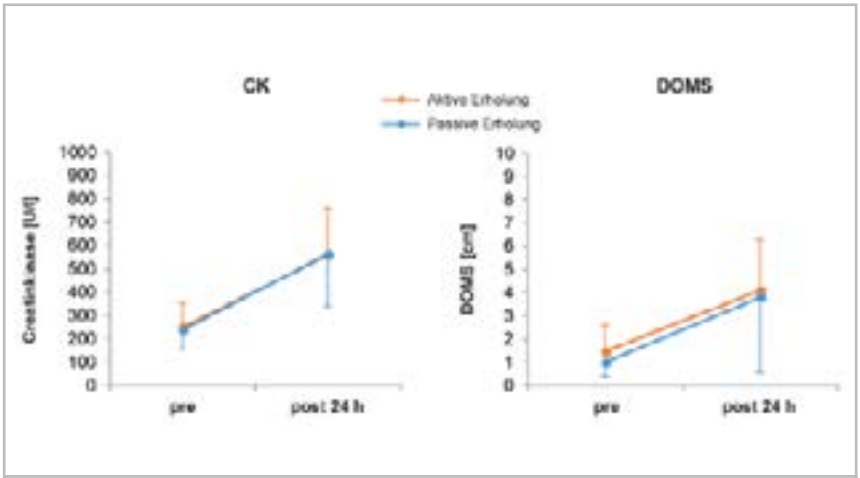


Abb. 3: Aus REGman-Bereicht, Seite 42: Veränderung von Creatinkinase (CK) und subjektiven Muskelbeschwerden (DOMS) 24 Stunden nach einer intensiven Trainigsphase von Gewichthebern mit oder ohne aktive Erholung.

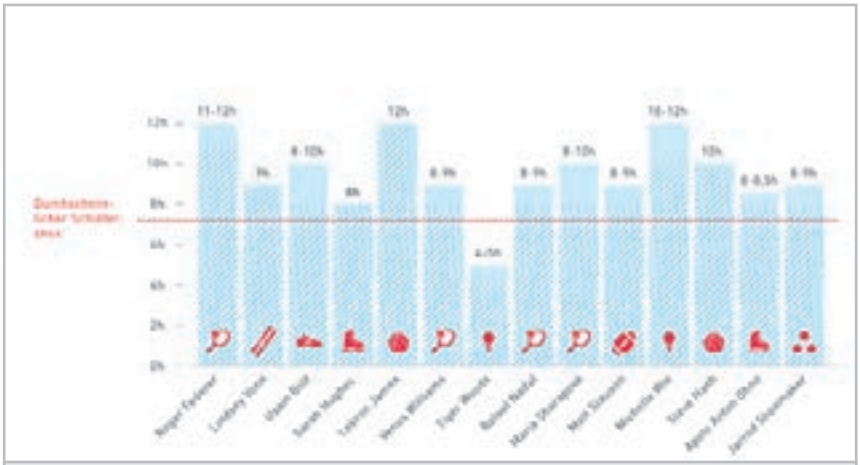


Abb. 4: Tenger, Daniela, Frick, Karin (2014: Die Zukunft des Schlafens. Neue Märkte in der Always-on-Gesellschaft (Seite 38). GDI Studie im Auftrag von Möbel Pfister AG und Jensen. Quelle: fastcodesign.com/1663723. Studie ist erhältlich unter www.gdi.ch/schlaf-studie

Schlaf

Schlafen ist die wohl wichtigste Massnahme im Sinne der Regeneration. Empfohlen werden mindestens sechs, besser acht Stunden Schlaf bei hohen körperlichen Belastungen. Hand auf's Herz: Wer schläft regelmässig acht Sunden? Regelmässig ist dabei das Stichwort. Schlafen zur gleichen Zeit und bitte ohne Gebrauch des Smartphones kurz vorher, sind wichtige Bestandteile der Regeneration. Einige einfache Tipps:

- Regelmässige Aufsteh- und Schlafenszeiten
- Keine grösseren Mahlzeiten vor dem Schlafen
- Angenehme Schlafumgebung schaffen
- Pufferzone schaffen zwischen Alltag und schlafen gehen
- Rituale vor dem Schlafen (z.B. Zähne putzen, Tee trinken)

Als Illustration eine Grafik zur Schlafdauer von Profisportlern (Abb. 4).

Ernährung

Dass die Ernährung ein zentrales Element zur Regeneration ist, hat heute in breiten Kreisen Aktzeptanz. Über das Wie und Was gehen die Meinungen allerdings auseinander. Deshalb verzichte ich hier auf weitere Ausführungen, weil dies ein eigenes Thema darstellt, um den aktuellen Stand der Wissenschaft darzulegen. Wichtig ist dabei in erster Linie, dass Trainierende sich konsequent an die Lebensmittelpyramide für Sportlerinnen und Sportler halten. Kurz zusammengefasst heisst das: Mehr Kohlenhydrate und Flüssigkeit. Ansonsten verändert sich wenig gegenüber dem weniger aktiven Menschen.

Dehnen

Das Thema Dehnen ist nach wie vor kontrovers. Ein Ausdehnen nach einer Belastung, oft in Kombination mit auslaufen oder ausfahren, hat keinen wesentlichen Einfluss auf die Erholungszeit. Jedoch ähnlich wie bei der aktiven Erholung kann es ein „gutes Gefühl" geben.

Gemäss dem REGman-Projekt, Seite 47, kann zusammenfassend festgehalten werden: Dehnen zeigt keine messbaren Vorteile zur Reduktion von Muskelschmerzen oder einer verbesserten Leistungsfähigkeit. Umgekehrt beeinflusst das Dehnen weder die Adaption noch den Trainingsverlauf negativ. Im Anschluss an ein Training sollte nur sehr sanft und in geringe-

ren Bewegungsamplituden gedehnt werden.

Massage

Massagen werden regelmässig zur Vorbereitung auf sportliche Leistungen oder zur Erholung eingesetzt. Die regenerationsfördernde Wirkung von Massagen ist offen. Zwar sehr beliebt in der Anwendung, sind die Effekte eher gering oder nicht eindeutig nachweisbar. Dies ergaben mehrere Übersichtartikel zum Thema (Best 2008, Moraska 2005, Weerapong 2005).

Gemäss dem REGman-Projekt, Seite 65, kann zusammenfassend festgehalten werden: Die Effekte von Massagen auf die körperliche Leistungsfähigkeit schienen eher gering. Unter bestimmten Voraussetzung aber durchaus relevant. Und doch, subjektiv positiv empfundene Effekte von Massagen können zu einer besseren Leistung beitragen. Ein angenehmes Körpergefühl oder auch die Verringerung von Muskelschmerzen lassen Massagen als positive Intervention rechtfertigen.

Foam-Rolle

Die Foam-Rolle (Synonym: Blackroll) wird heute oft vor und nach dem Training eingesetzt. Das Rollen bezweckt Veränderungen in der Muskulatur auf vielfältige Art und Weise. Es gibt eine ganze Reihe von verschiedenen Produkten, welche im Nutzen allerdings vergleichbar sind.

Gemäss dem REGman-Projekt, Seite 69, kann zusammenfassend festgehalten werden: Das Rollen dient zur (kurzfristigen) Steigerung der Beweglichkeit und der Reduktion von Muskelschmerzen. Dabei wird die Leistungsfähigkeit nicht beeinträchtigt. Auch ein Einsatz zur Trainingsvorbereitung macht Sinn durch die Erhöhung der Muskeltemperatur.

Fazit

Dem Thema Regeneration wird zu wenig Beachtung geschenkt. Aus meiner Beratungstätigkeit weiss ich, dass viele Trainierende mit deutlich weniger Trainingsaufwand zum besseren Resultat kämen, wenn denn das Thema der Regeneration korrekt angegangen und berücksichtigt würde. Hier liegen grosse Reserven, die es zu nutzen gilt. In diesem Zusammenhang sind die altbewährten Trainingsprinzipien und damit auch die verschiedenen Periodisierungsmodelle nach wie vor gültig und wichtig. Hier ist die Fachkompetenz der Trainerinnen und Trainer gefragt, damit diese individuelle, zielführende und kreative Trainingspläne erarbeiten.

Zum Schluss noch dies…

Viel Training bringt nicht immer viel. Wenn zusätzlich die Regeneration noch vernachlässigt wird, ist die Problematik des Übertrainingssyndroms nicht mehr weit. Viele Breitensportler sind in dieser negativen Spirale – mehr oder weniger bewusst. Es macht Sinn, wenn mehr als vier Trainingseinheiten pro Woche auf dem Programm stehen, genauer hin zu sehen. Viele Trainirende in den Fitnesscenter weisen eines oder mehrere Symptome des Übertrainings auf — ohne sich dessen bewusst zu sein!

Weitere informationen

Für Interessierte: Mit diesem Link erhalten Sie den gesamten Bericht: http://bit.ly/bisp-regenerationen ■

Anzeige

Gute Figur und Vitalität

+ interessantes, lukratives Konzept
+ ganzheitliche Stoffwechselaktivierung
+ in dieser Art einzigartig auf dem Markt
+ absolut natürlich
+ keine Globulis
+ SWISSness

Wir suchen weitere Studios und Trainer als Kuranbieter! Jetzt melden:

www.stoffwechselkurschweiz.ch
info@stoffwechselkurschweiz.ch
Telefon 062 896 01 80

Made in Switzerland: SensoPro revolutioniert das Koordinationstraining

2012 schloss Kaspar Schmocker seine Projektarbeit „Systematisierung des Koordinationstrainings" ab. Ein Jahr später lancierte er zusammen mit Jan Urfer und Florian Kuchen die Idee zur Entwicklung eines Koordinationsgerätes. 2014 wurde das erste Gerät in Thun produziert. 2016 konnten bereits 100 Installationen verkauft werden. Inzwischen hat die Firma Partnerschaften für den Vertrieb in Benelux, Spanien, Deutschland, Mexico, Ungarn und den Vereinigten Arabischen Emiraten.

Diese unglaubliche Erfolgsstory hat auch das Schweizer Fernsehen mitgekriegt. Jan Urfer, Florian Kuchen und Kaspar Schmocker hatten die Ehre, als Gäste in der Late-Talkshow „Aeschbacher" zum Thema „Durchstarten" aufzutreten. Die FITNESS TRIBUNE findet es toll, wenn junge Menschen ihre Träume verwirklichen und stellt hier das SensoPro Konzept vor.

Das SensoPro-Koordinationskonzept wurde von Kaspar Schmocker im Rahmen seines Studiums konzipiert. Auf der Suche nach der optimalen Möglichkeit, Sensomotorik unter Belastung zu trainieren, entwickelten er und seine Kollegen ein einzigartiges Trainingssystem. Nicht nur Fitnesscenter, Physiotherapiepraxen und Rehakliniken arbeiten erfolgreich damit, sondern auch Profivereine wie Manchester City und viele weitere Top-Athleten trainieren regelmässig am SensoPro.

Strukturiert und standardisiert das Koordinationstraining

Die zahlreichen Programme in den Kategorien Reha, Gesundheit, Fitness und Performance sind als Videos auf einem grossen Bildschirm abrufbar und geben dem Trainierenden die Übungen vor. Dieser weiss genau, wie lange eine Übung dauert und worauf er achten muss. Die Qualität des Trainings ist damit gewährleistet und nicht mehr von den Fähigkeiten oder der Motivation eines Trainers abhängig. Der Aufbau der Programme beruht auf wissenschaftlichen Prinzipien und sorgt für maximale Sicherheit und Effektivität.

Reduziert den Betreuungsaufwand

Nach einer gründlichen Einführung durch einen Trainer kann der Trainierende den SensoPro dank der einfachen Bedienerführung eigenständig benutzen. Dazu ruft er das vom Trainer vorgegebene Programm ab und folgt fortan seinem virtuellen Trainer. Die progressiv aufgebauten Programme bieten regelmässig neue Trainingsreize und sorgen für Abwechslung.

Mehrwert für Menschen in unterschiedlichsten Lebenssituationen

Ob Spitzensportler oder älterer Mensch mit Parkinson — die Bandbreite an Menschen, die vom Training am SensoPro profitieren, ist beeindruckend. Auch beim immer wichtiger werdenden Thema „Sturzprophylaxe" bietet SensoPro grosse Chancen.

Ermöglicht Koordinationstraining unter Belastung

Speziell für Leistungssportler ist es im Sinne der Verletzungsprävention und der Leistungssteigerung empfehlenswert, diese Fähigkeit unter Belastung zu trainieren. Auch weniger ambitioniert Trainierende profitieren in ihrem Alltag sehr davon.

Spass und Motivation durch schnelle Erfolge

Das Training am SensoPro macht Spass und dauert üblicherweise nicht länger als 15 Minuten. Es lässt sich hervorragend in einen bestehenden Trainingsplan integrieren. Dank der kurzen Anpassungszeit der sensomotorischen Fähigkeiten nimmt der Trainierende sehr schnell Fortschritte wahr, die zusätzlich motivieren. Die verbesserte Koordinationsfähigkeit ist im Alltag deutlich spürbar und nicht nur für ältere Menschen von überragender Bedeutung.

www.sensopro.swiss

QualiCert
CERTIFIED QUALITY

QualiCert ist das führende Schweizer Prüfinstitut für gesundheitsfördernde Bewegung und Training.

Normen und Anforderungen

QualiCert überprüft aktuell die Konformität folgender anerkannter Normen und Anforderungskataloge:

- DIN 33961:2013 (offizielle Deutsche Norm für Fitness-Studios)
- Qualitop-Anforderungen für Fitness- + Trainingscenter inkl. Personalqualifikationen
- Qualitop-Anforderungen für Anbieter gesundheitsfördernder Kurse inkl. Leiterqualifikationen
- Sicherheitszertifikat für Fitness- und Trainingscenter
- Vibrationstraining

- *20 Jahre Erfahrung*
- *20 000 Überprüfungen vor Ort*
- *20 Jahre führender Know-how-Träger in Zertifizierung und Normung*

QualiCert AG
Aepplistrasse 13 . CH - 9008 St. Gallen
Telefon +41 71 246 55 33 . Telefax +41 71 246 55 39
info@qualicert.ch . www.qualicert.ch

Mein Jahr in Zahlen

Im letzten Jahr habe ich 23 Events und 12 Länder besucht, 61 Flüge und 22'000 km im Auto zurückgelegt. Dabei bediente ich 18 Klienten in 10 Ländern.

Die Auszeichnung für mein Lebenswerk, die mir am 1. Dezember 2017 während den National Fitness Awards in Leicester, UK überraschend vor 900 Gästen verliehen wurde, war einer der schönsten Momente des Jahres für mich! Und mein 60. Geburtstag liegt ja noch einige Monate vor mir.

Zwei Konzerte, die ich im Jahr 2017 besuchte, lieferten mir besondere Impulse für die Fitnessbranche:

Robbie Williams „Let me Entertain You", eines seiner bekanntesten Lieder zeigte, wie wichtig ein Erlebnis ist, und dass Menschen bereit sind, für aussergewöhnliche Erlebnisse (mehr) zu bezahlen. Eines der Erfolgsrezepte für Boutique-Studios!

Der kanadische Volkssänger **Gordon Lightfoot**, mittlerweile 80 Jahre alt und trotz seines hohen Alters und strapazierten Stimmbändern gibt er noch mehr als 70 Konzerte im Jahr. Sein Erfolgsrezept: Wenn er nicht auf Tour ist, trainiert er sechs Tage pro Woche und das seit über 40 Jahren.

Diese Beispiele zeigen, dass Fitness jung hält und insbesondere auch für ältere Menschen eine wichtige Rolle spielt.

Im Jahr 2018 sind Vorträge im Februar zum Thema Boutique Fitness in Bologna, Italien und Uden, Niederlande geplant. In März halte ich wieder einen Vortrag auf Meet the Top in Mallorca, und für Glucker Kolleg werde ich auf der FIBO und im Mai auf dem PT Kongress in Kornwestheim referieren.

Auch beim Gym Factory Kongress und der Messe in Madrid bin ich als Referent und Botschafter im Einsatz. Den Besuchern werden zum Beispiel Inspirationen von führenden Fitnessanlagen wie Reebok Sports Clubs, Metropolitan und CR7 Crunch mit Ronaldo geboten.

Die IHRSA Convention und Messe, die vom 21. bis 24. März in San Diego stattfindet, wird auch dieses Jahr ein Highlight für mich und für die ca. 12'000 Fachbesucher und Aussteller aus 80 Ländern werden.

Besonders freue ich mich, am Wohltätigkeitsabend „Augie's Quest" dabei zu sein. Im Vorjahr konnten über zwei Millionen USD Spenden für die Nervenkrankheit ALS gesammelt werden. Augie Nieto, nach dem diese Veranstaltung benannt wurde, war der Präsident und Gründer von Lifecycle Inc (später Life Fitness).

Reisen bildet, und Weiterbildung mit Reisen verbindet das Angenehme mit dem Nützlichen. In meinem 60. Lebensjahr werde ich noch immer nicht müde davon, die Welt neu zu entdecken und neugewonnene Eindrücke, Impulse und Kontakte an meine Klienten und den Studenten im MBA Programm der DHfPG weiterzugeben.

Und diese sind auch die Quellen für meine künftigen Kolumnen in der FITNESS TRIBUNE.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen ein erfolgreiches und gesundes Jahr.

www.hans-muench.com

Hans Muench

Geboren: 12.07.1958 in Toronto, Kanada
Familienstand: geschieden, 2 Kinder (23/25 Jahre)
Nationalität: Deutsch und Kanada
Wohnsitz: Winterthur, Schweiz
Education: MBA Intl. Business (MIBS) Univ. of South Carolina 09-1983 bis 06-1985.
Diplomarbeit – Untersuchung des europäischen Fitnessmarktes vom Juli 1984-Januar 1985
Sprachen: Englisch (Muttersprache); Deutsch (fliessend); Französisch (gut)
01.2008 bis 01.2016: IHRSA (International Health, Racquet & Sportsclub Association), Boston, USA) Director of Europe
09-2002 bis 12-2007: Nautilus Germany GmbH, D-Köln/Munich - Area Manager, Süddeutschland /Österreich - Key Account Co-Manager: Fitness First, Elixia, Body & Soul - Unterstützte europäischen Hotelmarkt-Entwicklung (HOTEC, Budapest)
05-2001 bis 08-2002: BSA /BA, D-Munich - Manager des neuen Stützpunktes für führende Fernstudiumanbieter für Fitness - Involviert in die Einführung des neuen dreijähriges BA_Studium
10-1999 bis 05-2001: Fit- Plus Fitness Center (Elixia), D-Munich - Chief Development Officer Unterstützt die Besitzer bei Beteiligung und Verkauf an Fremdinvestoren, Expansionsplanung und Integrationsarbeit der neuübernommene Anlagen
1986-87: Initiator des Tennis-Fitness-Mental Training Camps in Südtirol
07-1985 bis 03-1996 und **11-1986 bis 03-1987**: Oase, D-Bochum, Projektmanager
E-Mail: hans@hans-muench.com
T: +41-77-975-5180

National Fitness Award für Kolumnist der FITNESS TRIBUNE

Hans Muench, Kolumnist der FITNESS TRIBUNE, ist bei den National Fitness Awards im britischen Leicester mit dem Lifetime Achievement Award ausgezeichnet worden.

Die Jury würdigte ihn damit für seine langjährige Tätigkeit in der Fitnessbranche, die er damit entscheidend mitgeprägt hat. Unter anderem war Hans Muench acht Jahre lang als Europadirektor des Weltverbandes IHRSA (International Health, Racquet & Sportsclub Association) tätig. Als Inhaber der Muench Solutions Consulting GmbH unterstützt er die Fitness- und Freizeitunternehmen strategisch und operativ.

Die FITNESS TRIBUNE gratuliert Hans Muench zu dieser grossartigen Auszeichnung und freut sich auf die weitere Zusammenarbeit.

In Luzern-Littau wurde im Dezember 2017 das UNIQUE Fitness eröffnet. Das UNIQUE Fitness hat 24 Stunden an 365 Tagen geöffnet, ist teilbetreut und verfügt über einen grossen Gerätebereich. Es ist die erste Installation von Virtuagym und Neogate in der Schweiz. Anlässlich der Neueröffnung hat Roger Gestach von der FITNESS TRIBUNE das UNIQUE Fitness besucht und dort auch Hans Muench getroffen und ihm persönlich zu seiner Auszeichnung gratuliert.

Anzeige

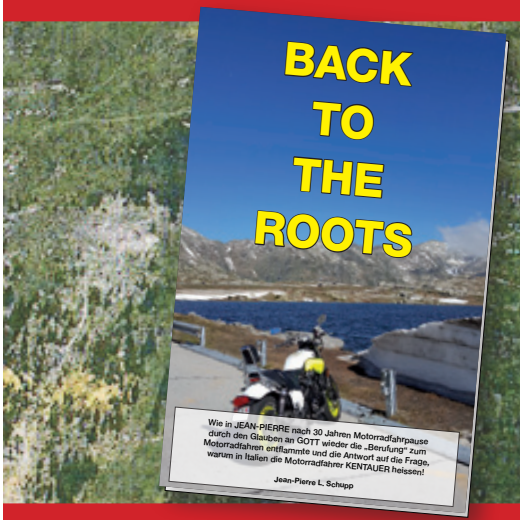
WOLLEN AUCH SIE IHR EIGENES BUCH HERAUSGEBEN?

Kontaktieren Sie den STRONG©

Books Edition - TOP TEN MEDIA AG
Verlag unter: verlag@toptenmedia.com
und wir senden Ihnen ein Angebot zu.

Schreiben Sie Ihr Buch mit unserer Hilfe z.B.:
- als Motorradfahrer (in)
- als Fitnessinstruktor (in)
- als Ernährungscoach
- als Presenter (in)
- als Personal Trainer (in)
- als Sportler (in)
- usw.

BESTELLEN SIE JETZT BACK TO THE ROOTS ALS MUSTERBÜCHLEIN DAMIT SIE EINE IDEE ZUR UMSETZUNG IHRES EIGENEN BUCHES BEKOMMEN UND ÜBERRASCHEN SIE DAMIT FREUNDE UND FAMILIE ODER IHRE KUNDEN !



Jetzt bestellen: BACK TO THE ROOTS, 48 Seiten, ISBN Nr. 978-3-033-06589-5
In fast allen Buchhandlungen oder direkt für CHF/EUR 20.- lieferbar !
Tel-Info: 079 400 33 22

Branchentagung der Fitness- und Gesundheitsbranche

Tagesprogramm Branchentagung 2018 Bewegungs- und Gesundheitsförderung

Freitag, 16. März 2018

Der Vorstand des SFGV begrüsst Sie recht herzlich und wünscht Ihnen einen spannenden und lehrreichen Tag.

10.45 Uhr bis 12.00 Uhr

Apéro, Besuch der Fachausstellung
Die Mitglieder des SFGV beziehen am Stand des SFGV die Stimmkarte für die Mitgliederversammlung.

12.00 Uhr bis 14.00 Uhr

Mitglieder SFGV
Besuch der Mitgliederversammlung im Auditorium (1. Stock)
Nichtmitglieder
Besuch der Fachausstellung

12.30 Uhr Podiumsgespräch am Stand SFGV/Fitness-Guide

Chefauditorin Fitness-Guide, Jasmin Bühler, im Gespräch mit Andy Ruf.
Ablauf einer Zertifizierung, Anmeldeverfahren und Kosten, Positionierung im Markt.
Es besteht die Möglichkeit, aus dem Plenum Fragen zu stellen.

13.15 Uhr Podiumsgespräch am Stand SFGV/Fitness-Guide

Klaus Kobjoll im Gespräch mit Andy Ruf.
Lassen Sie sich begeistern für eine Neu-Re-Positionierung Ihres Unternehmens im Markt Bewegungs- und Gesundheitsförderung.

14.00 Uhr bis 15.00 Uhr

Besuch der Fachausstellung
Besuch beim SFGV/Fitness-Guide, Informationsmöglichkeit über die Dienstleistungen und Vorteile einer Mitgliedschaft im SFGV
Die Vorstandsmitglieder Alain Amherd (Westschweiz), Carole Bilat, André Moser, Urs Rüegsegger und André Tummer stehen zu Ihrer Verfügung.
Als Fitness-Guides stehen Jasmin Bühler, Samuel Binz und Luzius Kuchen für Fragen zur Verfügung.
Verpflegung mit Kaffee, Mineralwasser, Orangensaft

15.00 Uhr bis 15.30 Uhr

Vortrag Klaus Kobjoll im Auditorium
Wie bleibe ich ein erfolgreicher Unternehmer im heutigen Fitnessmarkt?

16.15 Uhr bis 16.45 Uhr

Fachvorträge im 2. Stock
Raum 1 Milon
Raum 2 Matrix
Raum 3 Techno-Gym

16.45 Uhr bis 17.30 Uhr

Besuch der Fachausstellung
Besuch beim SFGV/Fitness-Guide, Informationsmöglichkeit über die Dienstleistungen und Vorteile einer Mitgliedschaft im SFGV
Die Vorstandsmitglieder Alain Amherd (Westschweiz), Carole Bilat, André Moser, Urs Rüegsegger und André Tummer stehen zu Ihrer Verfügung.
Als Fitness-Guides stehen Jasmin Bühler, Samuel Binz und Luzius Kuchen für Fragen zur Verfügung.
Verpflegung mit Kaffee, Mineralwasser, Orangensaft

17.30 Uhr bis 18.00 Uhr

Fachvorträge im 2. Stock: Können Einzel-Center-Besitzer zukünftig überleben und welche Strategie bieten sich an?
Raum 1: Welche Positionierungsstrategien bieten sich an? Referent: Alain Amherd, französische Sprache, deutsche Übersetzung.
Raum 2: Was für Unterstützungstools stehen zur Verfügung? Referent: Urs Rüegsegger.
Raum 3: Unternehmensstrategie und Preisgestaltung. Referent: André Tummer, italienische Uebersetzung.

18.00 Uhr bis 18.45 Uhr

Apéro und Besuch der Fachausstellung

19.00 Uhr bis 24.00 Uhr

Gala Dinner mit Showblocks.
Aus Platzgründen können nur Mitglieder des SFGV daran teilnehmen. Zwei Personen sind gratis eingeladen. Jede weitere Person bezahlt CHF 120. Die Anmeldung muss bis spätestens 28. Februar 2018 erfolgen. Die Anmeldung erfolgt online unter www.sfgv.ch/Anmeldung Gala Dinner.

Zwischen den einzelnen Gängen Ehrungen der besten Absolventen Fachmann/Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis und Fitness-Instruktor/Fitness-Instruktorin mit eidgenössischem Fachausweis. Ehrung Body Life Award mit Body Life Center des Jahres 2017.

Oster Fitnest

MIT DEM RIEGELNEST WIRD'S EIN UMSATZFEST.

Die Suche hat ein Ende: **Wir haben das besondere Osternest für Ihren Osterumsatz.** Gefüllt mit unseren leckeren Riegeln (von Ihnen oder Ihrem Mitglied zusammengestellt) wird es als **Oster-FITNEST zur perfekten Oster-Leckerei.** Für Ihre Mitglieder, aber auch für Sie, denn mit dieser Aktion kurbeln Sie Ihren Umsatz so richtig an! Jetzt gleich bei Ihrem **INKO Außendienstmitarbeiter** bestellen oder anrufen unter **061 935 95 55.**

JETZT OSTERAKTION BESTELLEN
UND
RABATTE SICHERN!
AKTIONSZEITRAUM
12. FEBRUAR – 31. MÄRZ 2018

inkospor®
...erlebbar besser!

Können Einzelcenter-Besitzer zukünftig überleben und welche Strategien bieten sich an?

Dies ist das Hauptthema **des Branchentagung der Fitness- und Gesundheitsbranche 2018** des SFGV am 16. März in Luzern.

Dieses brandheisse Thema zieht sich wie ein roter Faden durch den ganzen Branchentag des SFGV.

Welche Positionierungsstrategie bietet sich an? Was für Unterstützungstools stehen zur Verfügung ? Was sind die Überlebensstrategien für ein KMU? Das sind nur einige der Themen, über die die Besucher/innen des Branchentages informiert werden.

Ergänzt wird dies mit einem Vortrag von einem der bekanntesten Unternehmer Deutschlands, Klaus Kobjoll, der als Einzelunternehmer und einst mit einem Startkapital von 5000 DM begann.

Auch dieses Jahr beginnt der Event um 10.45 Uhr mit einem Begrüssungsapéro im Luzerner Saal Mitten im Herzen der Expo.

Zum ersten Mal werden alle Fitness- und Gesundheitscenter der Schweiz kostenlos an den Branchentag nach Luzern eingeladen.

Ein vielseitiges Programm, auch für Nicht-Mitglieder des SFGV, steht auf der Tagesordnung und gibt jedermann/frau einen Einblick in die Zukunft unserer Branche.

In der um 12 Uhr beginnenden Mitgliederversammlung des SFGV erwartet man mit Spannung die Vorstellung der zukünftigen Strategien des Vorstandes für die kommenden drei Jahre (von 2018 bis 2021). Die Mitgliederversammlung wird mit der dazugehörigen Wahl des Vorstandes abgeschlossen.

Synchron zur Mitgliederversammlung finden, im Rahmen der grössten Unternehmer-Fitness-Expo der Schweiz mit allen markenrelevanten Messeaussteller der Fitnessbranche, auf dem Open Podium beim SFGV-Stand diverse Aktivitäten für die Messebesucher statt.

Unsere Highlights am Nachmittag am Branchentag:

- Vortrag Klaus Kobjoll im Auditorium

Wie bleibe ich ein erfolgreicher Unternehmer im heutigen Fitnessmarkt?

- Open Podium im Luzerner Saal. Aktivitäten mitten in unserer Expo im Luzerner Saal beim Stand SFGV mit ausgewählten Key Playern im Direktinterview.
- Drei Workshops von Verbandsprojekten und Unternehmertools zum Tagesthema
- Drei Workshops von Matrix, milon und Technogym

Nach einem verlängerten Apéro, um 18 Uhr im Luzerner Saal, bereitet man sich auf das alljährliche traditionelle Gala Dinner vor.

Am Abend, ab 19 Uhr wird das traditionelle Galadinner mit seinen rund 350 Besuchern wiederum in festlichem Rahmen durchgeführt.

Unsere Highlights am Gala Dinner des Branchentages:

- Wahl zum Fitnesscenter des Jahres 2018 von der Zeitschrift Body Life
- Ehrungen der rangbesten Abschlüsse EFZ und FA Fitness- und Gesundheitsförderung
- Aktuelle Projekte und spannende Interviews
- Show- und Tanzeinlagen
- Festliches 4-Gang-Menü in gehobener Atmosphäre für ein gediegenes Networking und Austausch mit Branchenfreunden

Anmeldungen können Sie direkt auf der www.sfgv.ch vornehmen. Seien Sie dabei am grössten Branchentag der Fitness- und Gesundheitsbranche der Schweiz.

Klaus Kobjoll

Kein klassischer Vortrag - nein, es geht bei Kobjolls Vorträgen um eine Anleitung zum Total-Einsatz. Der Vollblutunternehmer und Autor des Buches "Wa(h)re Herzlichkeit" zeigt dabei seine Arbeitsmittel zum Erfolg. Für Kobjoll sind Unternehmen Spielplätze für Erwachsene! Und er unterscheidet zwei Arten von Unternehmern: Yes-butter und Why-notter und die, die es werden möchten.
Mit Teams ein Perpetuum mobile des Erfolgs zu schaffen, dafür bietet Kobjoll viele praxiserprobte Ansätze. Kobjoll begeistert, weil er tut, was er sagt. Er hat sich mit 22 Jahren selbstständig gemacht, zwischenzeitlich zehn Firmengründungen gemeistert – als der Begriff "Start-up" noch nicht gebräuchlich war – und er weiss, wovon er spricht.

Sein unternehmerischer Erfolg ist unter anderem verwurzelt in dem methodischen Begeistern sowie dem ständigen und systematischen Überdenken, Querdenken und Erneuern. Erfolg kommt, wenn man sich selber folgt. Zahlreiche Auszeichnungen einschliesslich des European Excellence Awards bestätigen, was mit Planung, einer klaren Vision und im Team machbar ist. Man muss ihn erlebt haben, er weckt den Unternehmer in jedem.

Elena Quirici ist unser Karate Kid mit grossem Herz. Sie ist die zweitbeste Karatekämpferin der Welt!

Ohne Schweiss und Schmerzen geht gar nichts! Zumindest nicht in jenen Sphären, in welchen sich Elena Quirici bewegt. Die Aargauerin aus Schinznach ist in ihrer Kategorie (bis 68 kg) die Nummer 2 der Karate-Weltrangliste. Geht alles glatt, kann sie in drei Jahren bei Olympia Gold für die Schweiz gewinnen.

Mit dabei sein wird ihre Grossmutter Isabelle. Nicht physisch, aber in Elenas Herzen. «Sie hat bis zum letzten Atemzug gekämpft. Sie ist mein Vorbild», so die 23-Jährige. Rückblick. Kurz vor der Europameisterschaft im Sommer 2016 besucht Quirici ihre Grossmutter Isabelle im Spital. Die Alzheimer-Erkrankung ist bereits fortgeschritten, sie erkennt ihre Enkelin nicht mehr, verwechselt sie mit einer Krankenschwester. «Es war schwierig, das zu erleben. Aber in einem ruhigen Moment habe ich ihr ins Ohr geflüstert: ‹Ich kämpfe für dich, für dich will ich Gold holen.› Ich bin überzeugt, dass sie es verstanden hat — wenn auch nur unbewusst.»

Nur wenige Tage später betritt Quirici die Tatami — so wird die rechteckige Matte beim Karate genannt — bei der Europameisterschaft in Montpellier (Fr). Der Final steht an. «In diesem Moment habe ich an mein Grosi gedacht. Das gab mir unglaubliche Kraft», erzählt sie. Und tatsächlich: Quirici kämpft formidabel und wird Europameisterin.Zurück in der Schweiz, eilt Elena sofort ins Spital zu ihrer Grossmutter. «Sie konnte zwar nicht mehr reden, doch ich habe den Stolz in ihren Augen gesehen. Sie hielt die Goldmedaille ganz fest in der Hand, wollte sie nicht mehr loslassen. Es war unbeschreiblich.» Wenige Monate später stirbt sie. Trotz ihrer Trauer sagt Elena heute: «Wenn ich an sie zurückdenke, sehe ich die Medaille um ihren Hals hängen. Nicht um meinen.» Ob sich dieses Szenario nach den Olympischen Spielen wiederholen wird, steht in den Sternen. Zuerst muss sich Elena für Tokio, wo lediglich die acht weltweit besten Karate-Kämpferinnen antreten, qualifizieren. «Das ist schwieriger als der Wettkampf selber», sagt sie. Allerdings ist schon jetzt klar: Als Weltnummer 2 hat Quirici beste Karten in der Hand.

«Wie bei der EM will ich auch da Edelmetall», blickt sie auf 2020 voraus. Und gerät ins Schwärmen. Darüber, dass «ihre» Sportart Karate erstmals ins Olympia-Programm aufgenommen wurde. Und darüber, dass dies erstmals im Karate-Heimatland geschieht. Quelle: Matthias Germann, Sonntags-Blick und www.karate.ch

Ausbildung bei der star zum:

> Fitness Trainer mit starFachausweis (erfüllt Qualitop OK-Status)

> Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis

> Berufsbegleitend oder als Praktikantenausbildung

> Verkürzter Ausbildungsweg für EFZ Absolventen

Die star bietet als akkreditierte Bildungsinstitution die neuen Modulprüfungen zum eidg. FA an.

Weitere Abschlüsse:

Dipl. Antara Rückentrainer / Dipl. Medical Fitness Trainer / Dipl. Ernährungstrainer

Personal Trainer / Functional Fitness Trainer / Workout Coach

---

Infos unter www.star-education.ch

Persönliche Beratung: Tel. 044 383 55 77

Akkreditiert SFGV

EDUQUA

star
school for training and recreation

Update Fitness Neueröffnungen Landquart und St. Moritz

Update Fitness feierte im Dezember 2017 gleicht zwei Eröffnungen. Am 4. Dezember 2017 wurde ein Center in Landquart und am 11. Dezember 2017 in St. Moritz eröffnet. Das Studio in Landquart bietet den Gästen eine 1'100m2 grosse Trainingsfläche in modernen und hellen Räumlichkeiten mit grossen Fensterfronten. In St. Moritz befindet sich das Studio in der alten Poststelle an der Via Serlas 23 direkt neben dem Hotel Badrutt's Palace. Die Gäste geniessen eine atemberaubende Kulisse und fantastischen Ausblick über den See.

Update Fitness in St. Moritz

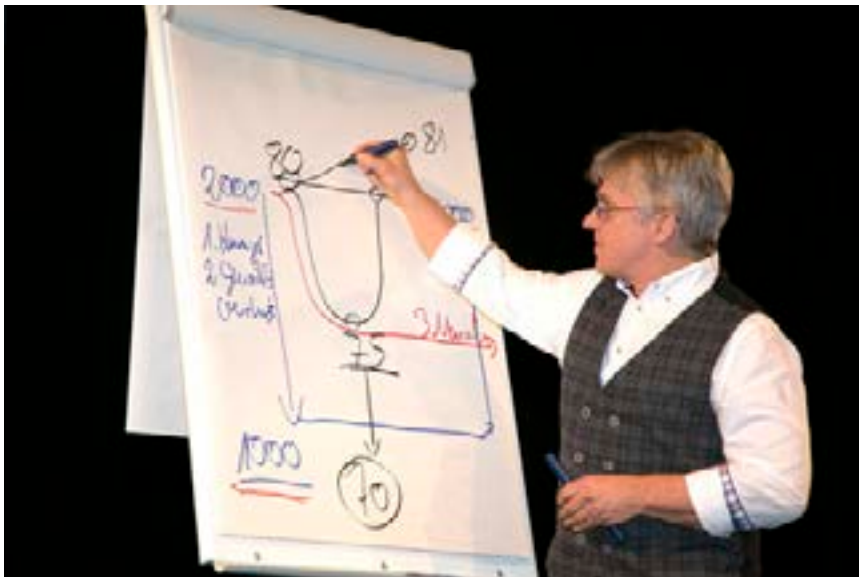
Update Fitness Lounge in Landquart

Bei den Fitnessrebellen trainiert man für 287.30 Franken im Jahr

Wann trainiert man gratis? Gemäss Medienmitteilung: Superschicke Trainingsflächen, moderne Geräte und ein unschlagbarer Preis. Die Fitnessrebellen beweisen mit ihrem neuen Konzept: Fitnesstraining muss nicht teuer sein. Das erste Center der Fitnessrebellen hat Anfang des Jahres seine Türen in St. Gallen geöffnet. Die Fitnessrebellen kommen ohne Schnickschnack wie Wellness mit Sauna und Dampfbad, Kinderhort oder Aerobic-Kurs aus. «Deshalb können wir unseren Kunden einen fairen Abopreis anbieten», sagt Roth. «Unsere über 30-jährige Erfahrung in der Fitnessbranche hat uns gezeigt, dass viele Menschen einfach nur trainieren wollen!»

Anzeige

Andreas Bredenkamp Live



Über 300 Personen kamen am Freitag, den 19. Januar 2018 in die grosse Aula der Kantonsschule in Sursee. Zum Auftakt des Jubiläumsjahres „30 Jahre Fitness Connection Sursee" organisierte das Team von Paul Kuoni einen Vortrag mit Sportwissenschaftler und Buchautor Andreas Bredenkamp.

Unter dem Titel „Der sichere Weg zu besserer Gesundheit und mehr Lebensqualität" begeisterte Andreas Bredenkamp in einem zweistündigen Vortrag die Zuhörer. Die meisten Teilnehmer waren Mitglieder des Fitness Connection. Es waren aber auch einige Nicht-Mitglieder und die lokale Presse anwesend.

Der Vortrag von Andreas Bredenkamp war in zwei Teile aufgebaut. Der erste Teil widmete sich dem Thema „Bewegung und Training". Da verdeutlichte er, warum es nicht reicht, wenn man sich nur bewegt. Er ging den Fragen nach: Warum kann ein Postbote, der sechs Mal die Woche fünf Stunden Fahrrad fährt, nicht die Tour de France mitfahren? Oder warum sieht ein Maurer, der tagtäglich schwere Gewichte hebt, nicht aus wie Arnold Schwarzenegger? Und warum ist er dadurch auch nicht automatisch fit und gesund? Allen Zuhörern wurde nach diesem Vortragsteil bewusst, dass Bewegung alleine nicht ausreicht und wie zentral wichtig das Muskeltraining ist. Auch das Trainingsprinzip der Superkompensation wurde ausführlich erklärt.

Nach der Pause waren die Themen „Ernährung und Diät" an der Reihe. Andreas Bredenkamp zeigte eindrücklich auf, was er von Diäten hält; nämlich gar nichts und er erklärte, wieso der Jojo-Effekt nach der Diät eintrifft. Warum manche Menschen immer dort abnehmen, wo sie es gar nicht wollen und andere selbst bei weniger als 1'000 kcal gar nicht mehr abnehmen, waren weitere spannende Inhalte des Vortrages.

Im letzten Teil sprach der Referent über „Stress- und Entspannungsfähigkeit". Warum Menschen durch Stress in Minuten vollständig ergrauen können und aussehen, als seien sie um zehn Jahre gealtert oder warum erholsamer Schlaf für immer mehr Menschen zu einem echten Problem wird? Jeder Teilnehmer konnte für sich wichtige Tipps zum Stressmanagment mit nach Hause nehmen; Tipps wie z.B., dass man im Stressfall möglichst dafür sorgen sollte, sich zu bewegen, so dass man dank der Bewegung wieder etwas runter kommt und den Stress nicht einfach aussitzt.

Zum Schluss dankte Gastgeber Paul Kuoni dem Referenten Andreas Bredenkamp für den spannenden Vortrag. Er wies zudem darauf hin, dass im Fitness Connection neu die allerneusten Trainingsgeräte von eGym stehen und erläuterte die Vorteile dieser Geräte.

Anschliessend gab es ein Apéro für die über 300 Gäste. Andreas Bredenkamp kam leider nicht dazu, das Apéro einzunehmen. Er musste seine Bücher signieren, welche an diesem Abend in grosser Zahl verkauft wurden.

Der Inhaber der FITNESS TRIBUNE war selber am Vortrag anwesend und kann allen Studiobesitzern nur wärmsten empfehlen, Andreas Bredenkamp einmal Live zu erleben oder ihn für einen Vortrag in ihr Studio einzuladen.

five

Holz trifft auf Hightech.

Erleben Sie mit five eine neue Trainingsbewegung!

Die neuen Geräte von five machen das Training noch leichter - Beweglichkeitsübungen werden erklärt und Fortschritte dokumentiert und gespeichert.

Die Vorteile:

- Digitaler Trainingsplan
- Effektiveres Üben durch Trainingssteuerung
- Dokumentation der Trainingsfortschritte
- Entlastung des Trainers
- Motivation durch Feedbacksystem
- Anbindung milon CARE und milonizer

CTS

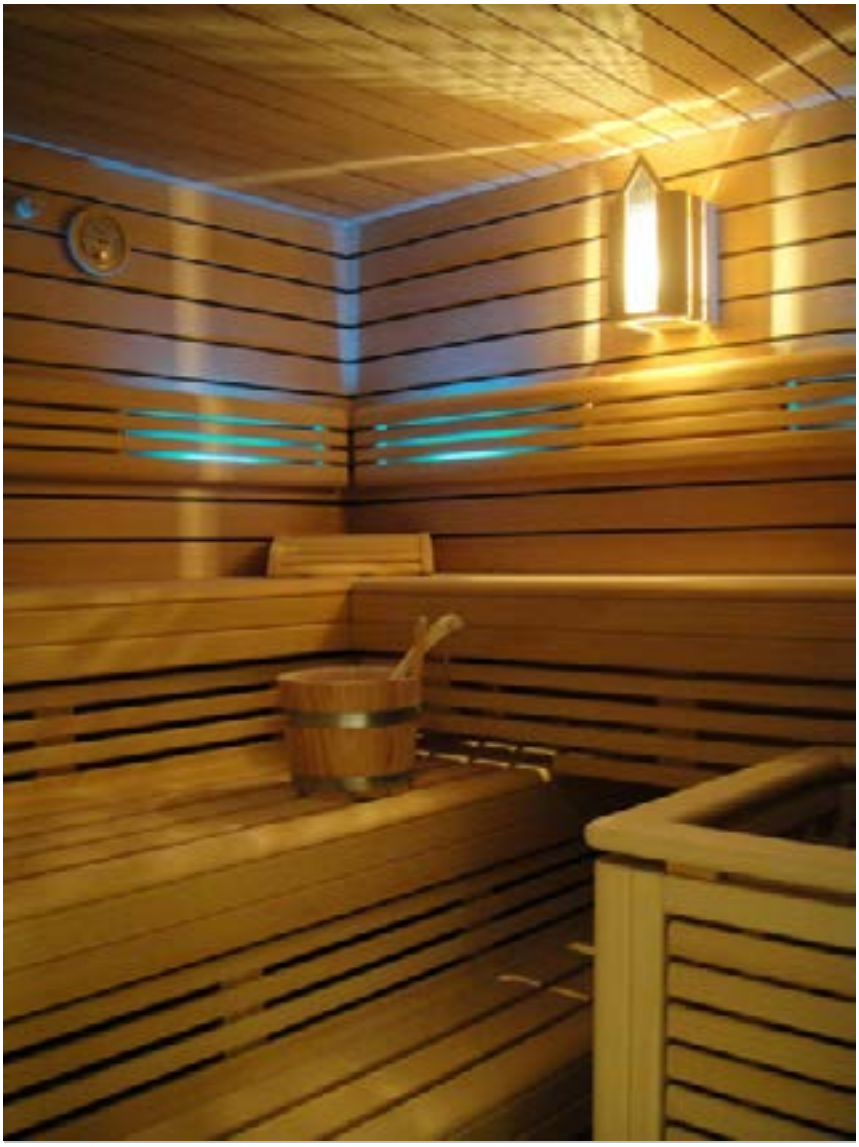
suisse@milon.com
Tel.: +41 (0) 79 173 10 24

Jetzt entdecken:
www.five-konzept.ch

Sport und Sauna

Stimmung, Fachgespräche, 90°C in einer gefüllten Sauna. Der Ort, eine bekannte Stadtsauna? Nein!

Die Schwitzenden gehören zum aktuellen Nationalkader der Schwimmer und sie sitzen nach einem Trainingsabend nicht am Stammtisch, sondern in der finnischen Sauna.



Für die Spitzensportler ist das gemeinsame Schwitzbad nach dem Training selbstverständlich.

Was für diese Sportlergruppe zum Alltag gehört, ist bei vielen von uns noch nicht angekommen. Nur etwa 15% der Schweizer schwitzen aktuell mehr oder weniger regelmässig in der Sauna. Bei den Sporttreibenden und auch bei den Deutschen und Österreichern liegt der Anteil ungleich höher.

Ringkämpfer, Boxer und Gewichtheber verschaffen sich durch kurze und intensive Wasserverluste Zugang zur nächstniedrigeren Gewichtsklasse. Schwimmer wärmen den ausgekühlten Körper nach dem Training wieder auf und bei den meisten Spitzensportlern ist das regelmässige Saunabad ein fester Bestandteil im Trainingsplan.

Die Wissenschaft interessierte sich erstmals intensiver für das Saunabad, als in den Zwanziger- und Dreissigerjahren die Mittelstrecken der Leichtathletik von finnischen Athleten dominiert wurden und Paavo Nurmi den 10 000 Meter-Lauf an der Olympiade in Paris bei ungewöhnlich heissen Temperaturen von 35°C im Schatten gewann. Die Nachforschungen ergaben damals, dass die Finnen eben regelmässige Saunagänger waren, dass das Schwitzen im trockenen Heissluftbad ein fester Bestandteil im Wochenprogramm war und sie dadurch auch als Nordländer extreme Temperaturen bestens vertrugen.

Somit wäre ein erster offensichtlicher Nutzen für den Sportler genannt: Das Dehydrationstraining, die bessere Verträglichkeit von höheren Temperaturen und eine folglich uneingeschränkte Leistungsfähigkeit auch bei extremer Hitze.

Das ist aber lange noch nicht alles! Neben einer Gewöhnung an extreme Temperatureinflüsse bewirken wechselwarme Bäder erwiesenermassen noch eine Vielzahl weiterer positiver Reaktionen des Körpers. Durch den ständigen Wechsel vom Warmen zum Kalten wird die Widerstandskraft des Organismus gegen banale Erkältungskrankheiten gefördert. Man beobachtete bei regelmässigen Saunagängern vermehrt die Produktion so genannter Killerzellen und Immunglobulin A, welche die Abwehrfunktion der Schleimhautoberflächen verbessert. Ein gewichtiger Grund für den aktiven Sportler wechselwarm zu baden. Wer möchte schon gerne eine Zwangspause beim Aufbautraining einlegen oder den Wettkampf selbst absagen müssen, nur weil ihm ein banaler Infekt keine Wahl lässt? Das Einüben der Blutgefässe auf wechselnde Kalt- und Warmeinflüsse kommt besonders dem Sportler zugute, der sich in freier Natur bewegt und dabei häufig veränderlichen Witterungsbedingungen ausgesetzt ist.

Neben derartigen präventiven Zielsetzungen ist der Einsatz von wechselwarmen Überwärmungsbädern auch in der Rehabilitation und der Regeneration der Sportler angeraten. Durch die gesteigerte Durchblutung von Muskeln und Gewebe und einer damit verbundenen Stoffwechselerhöhung ist ein schnellerer Heilungsprozess gegeben.

Detlef Hubbert

Jahrgang 1952

Dipl. Sportlehrer, Sport- und Fachjournalist seit 20 Jahren,

Planer von Wellness Anlagen mit Fa. Wellness Partner CH seit 20 Jahren

Anwendungstipps:

- Erst Sport dann Sauna
- Einmal pro Woche drei Gänge (zehn bis 15 Minuten) für biopositive Wirkungen
- Zwei bis drei Mal pro Woche ein Gang (max. zehn Minuten) zur Entmüdung nach Training
- Pause nach pulsintensiven Sportarten
- Vom Gewichtmachen vor Wettkampf ist abzuraten
- Nachher unbedingt Flüssigkeits- und Mineralienbedarf ausgleichen

Nutzen für den Sportler:

- Dehydrationstraining
- Stärkung des Immunsystems
- Bessere Rehabilitation
- Entmüdung der Muskeln nach Training
- Psychische Erholung / Stressabbau

Desweiteren kann das Blutdruckverhalten durch regelmässiges, wechselwarmes Baden optimiert werden. Es liegt eine Betonung auf der Regelmässigkeit, da nur dann eine Anpassungsreaktion des Körpers und des Kreislaufes zu erwarten ist. Gleich mehrere langjährige Untersuchungen zeigten die Möglichkeit, Bluthochdruck auch ohne Medikamente zu senken sowie niedrigeren Blutdruck auf Normalwerte zu erhöhen. Bei der Anwendung ist man angehalten, bestimmte Verhaltensweisen zu berücksichtigen: Mit Bluthochdruck gestaltet man die Abkühlphase gemässigter, indem man weniger kalt, dafür aber länger abkühlt. Bei niedrigem Blutdruck sucht man gerade die intensivere Art der Abkühlung, zum Beispiel im Tauchbecken oder im See wie die Finnen.

Sportler schätzen das Bad nach dem Training vor allem wegen der besseren Möglichkeit einer Entmüdung des schnelleren Abbaus durch intensive Belastung entstandener saurer Stoffwechselprodukte. Der durch die thermischen Wechselwirkungen gesteigerte Stoffwechsel und die bessere Durchblutung selbst kleiner Blutgefässe während und nach dem Schwitzbad fördern den Abbau solcher leistungshemmenden Stoffe.

Bei dieser Anwendungsvariante von wechselwarmen Bädern nach dem Training beschränkt man sich auf eine oder zwei kürzere Aufwärmphasen.

„In der Sauna verraucht der Zorn" sagt der finnische Volksmund. Befragt man die Badenden nach den Gründen für ihr wöchentliches Schwitzbad, so erhält man oft die Antwort: „Man fühlt sich danach einfach entspannt und erholt".

Damit wird die vielleicht bedeutendste Wirkungsweise des wechselwarmen Bades bezeichnet — die positive Beeinflussung des vegetativen Nervensystems.

Durch den mehrfachen Wechsel von der Wärme zur Kälte werden die beiden Gegenspieler dieses Nervensystems wechselweise angesprochen.

Bei Wärmeeinfluss überwiegt die Anregung des Parasympathikus mit der Beruhigung der Körperfunktionen. Bei Kälteeinwirkung erfolgt eine anregende, aktivierende Wirkung (Sympathikus). Wechselnde thermische Reize sind demnach optimal für eine physische und psychische Erholung in Verbindung mit einer zusätzlich erwiesenen Verbesserung der Schlafqualität nach wechselwarmen Bädern.

Die Wirkungsweise von diesen Schwitzbädern unterscheidet sich aber von der eines Muskeltrainings.

Sie haben keine Leistungssteigerung im sportlichen Sinne zur Folge. Während ein körperliches Training durch Muskelarbeit (cardiomuskuläres Training) geprägt ist, erfolgt beim wechselwarmen Bad eine Anregung von Herz und Gefässen (cardio-vaskuläres Herz-Kreislauftraining) auf passive Weise. Auch der Herzmuskel erfährt keinen ausreichend grossen Reiz, dass man hier eine 'Trainingswirkung' ▶

erzielen könnte. Gleichwohl kann man aber von einem wirksamen Herz/Kreislauftraining, einem Gefässtraining sprechen.

Der Schweissbedarf in den peripheren Gefässen des Körpers bedingt eine Weitstellung selbst kleinster Blutgefässe, den Arteriolen. Das Herz kann ohne den muskulären Gegendruck ökonomisch und unbelastet arbeiten. Entsprechend steigt die Pulsfrequenz während der Aufwärmphase nur wenig.

Anhand des Pulsverhaltens wird deutlich, dass es sich um eine geringe Belastung für den Körper handelt. Mit einer Erhöhung auf 120 bis 140 Schlägen pro Minute erreichen wir lange nicht unsere maximale Kreislaufleistungsfähigkeit. Mit Schwitzbädern allein ist also langfristig auch keine Gewichtsreduktion möglich. Der geringe Sauerstoffverbrauch zeigt es deutlich an. Einem Ruhebedarf von 300 Millilitern pro Minute steht beim Überwärmungsbad ein Sauerstoffvolumen von etwa 1000 Millilitern pro Minute gegenüber. Mit einem Liter Sauerstoff verbrennen wir fünf Kalorien. Bei drei zehnminütigen Bädern verflüchtigen sich demnach lediglich 150 Kalorien. Eine Flasche Bier hat meistens bereits mehr als 300 Kalorien.

Wie beschrieben, kann eine nachhaltige Gewichtsreduktion nicht erwartet werden. Kurzfristig ist ein Flüssigkeitsverlust von einem Liter und mehr durchaus möglich. Ringer, Boxer, Gewichtheber, oder Jockeys sehen darin eine letzte Möglichkeit für das Erreichen des Gewichtslimits. Dies erfolgt jedoch nicht ohne Risiko! Ein wesentlicher Wasserverlust vor dem Wettkampf bedingt eine Abnahme der allgemeinen Leistungsfähigkeit. Durch grossen Schweissverlust kommt es zu Mangelzuständen bei Kalium, Magnesium Eisen und Vitamin C. Die Folgen können eine Schwäche der Muskulatur sein, Unlust und Schläfrigkeit, in schwerwiegenden Fällen Muskelkrämpfe und meistens eine verminderte Leistungsbereitschaft in Form von Einbussen der Reaktionsfähigkeit, selbst der Ausdauerfähigkeit und auch bei der Schnellkraft. Fazit: Von einer Anwendung wechselwarmer Bäder zum reinen „Gewichtmachen" ist abzuraten!

Und welche Anwendungsweisen sind dem Sportler anzuraten?

Grundsätzlich zuerst die sportliche Betätigung und dann das Schwitzbad! Die Begründung liegt auf der Hand, wiederholt man nochmals die Tatsache eines Mineralienverlustes durch die vermehrte Schweissabgabe und die folglichen Risiken.

Ganz wichtig ist der Hinweis auf die Einhaltung einer ausreichend langen Pause nach pulsintensiven Sportarten, wie es zum Beispiel das Squash-Spielen ist. Hier liegt sogar eine echte Gefahr vor, gibt man dem Körper nicht genügend Zeit für eine Pulsberuhigung vor dem Schwitzbad.

Dem Sporttreibenden bleibt der wöchentliche und vor allem regelmässige Saunabesuch empfohlen, der einer Abhärtung dient, einen Stressabbau und eine Rehabilitation nach Verletzung fördert. Dann nimmt er sich Zeit für drei ausgiebige Schwitzgänge mit Abkühlung, Fusswärmebädern und Ruhen danach. Wie beschrieben dient die andere Art des Einsatzes von Schwitzbädern der Entmüdung nach dem Training und beinhaltet nur eine kurze Zeit des Schwitzens von ca. zehn Minuten.

Wechselwarmes Baden ist auch eine exzellente Hautpflege. Durch das intensive Schwitzen erfolgt eine verstärkte Haut- und Porenreinigung. Sei es aus persönlicher Eitelkeit, dem subjektiven Wohlgefühl zuliebe oder weil der Sportler (Turniertänzer, Bodybuilder) im Rampenlicht mit makellos gepflegter Haut besser ankommt. Eine saubere und schöne Haut hebt das Selbstwertgefühl und widerspiegelt ein gesundes Innenleben.

Der Leistungssportler wie der Breitensportler profitiert bei regelmässiger Anwendung vor allem von der Infektionsvorbeugung, der Möglichkeit zur schnelleren Regeneration einer Sportverletzung und den Wirkungen einer körperlichen und psychischen Entspannung. Nicht zuletzt zeigten uns die finnischen Sportler, aus einer vergleichsweise kühlen Region stammend, dass man wärmetrainiert auch bei Hitzestress beste körperliche Leistungen erbringen kann. ■

WOLLEN AUCH SIE IHRE EIGENE TV-SHOW ODER YOUTUBE AUFTRITT?

Kontaktieren Sie:

TOP TEN MEDIA AG
verlag@toptenmedia.com
und wir senden Ihnen ein Angebot zu.

Präsentieren Sie Ihre Gesundheitsfördernden-Produkte auf TV-Sender:

z.B. Zusatzernährung auf vegetarischer- und/oder veganer Basis, Geräte für Cardio- und Krafttraining, Vorträge, Bücher usw. LIVE oder Aufzeichnung.

Info: www.healthtribune.tv

UNTER:
www.healthsangels.tv
KÖNNEN SIE ALS IDEE ZWEI INTERVIEWS SICH ANSEHEN, WIE IHRE EIGENE TV-SENDUNG AUSSEHEN KÖNNTE.

INTERESSANT FÜR IHRE KUNDEN !

Rufen Sie für ein unverbindliches Angebot folgende Tel. Nr an - Danke !

079 400 33 22

Anzeige

LIKE
I
FITNESS
Offizielle Partnerschaft
Facebook Fanpage, I love Fitness
FITNESS
TRIBUNE

Ausdauer, Idealgewicht und Energie im Gleichgewicht

Nur das Ergebnis zählt — keine Maxime, die sich im Sport und bei der Gesundheit auf Dauer auszahlt. In „Ultimative Ausdauer" zeigen die Top-Athleten und Ernährungsexperten Mark Sisson und Brad Kearns, wie das Gleichgewicht zwischen optimalem Training und einer kohlehydratreduzierten Ernährung den Weg zur bestmöglichen Kondition und zum Idealgewicht ebnet.

Die beiden Spitzensportler mit jahrzehntelanger Karriere und erfolgreiche Fitness- und Ernährungs-Coaches wissen, wovon sie sprechen: Unmissverständlich analysieren sie konventionelle Trainings- und Diätmethoden und zeigen, wie man durch hormonelles Umprogrammieren des Organismus eine natürliche Ausdauer aufbaut, bei der die sportliche Leistung nicht mehr länger von der Verbrennung von Kohlehydraten abhängt. Stattdessen lernt der Körper, Fett als Treibstoff zu verbrennen.

Kompakte Listen zu dem von Mark Sisson entwickelten Primal-Prinzip, in das er Aspekte der Paleo-Ernährung integriert hat, fassen die wesentlichen Tipps zu Training, Ernährung und Alltag in Kurzform zusammen. Schlüssig, fundiert und humorvoll erklären die Bestseller-Autoren die Wirkungsweise einer kohlehydratarmen Ernährung, die im Zusammenspiel mit durchdachten Trainings- und Ruhephasen einen ausgewogenen Mix bilden.

Mark Sisson, Brad Kearns — Ultimative Ausdauer, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3-946566-62-5

Mit dem Temperament Mexikos

Olé, die Küche von Jason Wyrick ist mit dem Temperament Mexikos gewürzt. In seinem Kochbuch "Vegane Mexikanische Küche" präsentiert er die echte, frische und farbenfrohe Küche anhand von traditionellen als auch eigenen kreativen Rezepten und zeigt wie wunderbar sich mexikanische Gerichte auch ohne Fleisch zubereiten lassen. Mais, Bohnen, Reis mit der Schärfe von Chilis und der Frische von Zitrusfrüchten bilden das Herz dieser Seelenküche und verleihen den Gerichten von Tamales bis Tostadas ihre typische Würze.

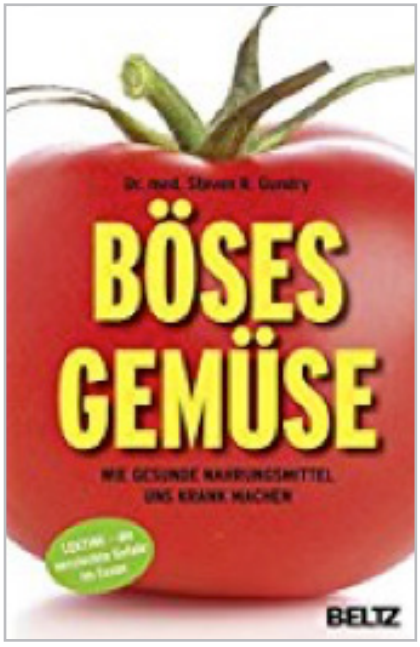
Zudem laden diese über 100 einfallsreichen Rezepte zu einer kulinarischen Reise durch die verschiedenen Landesteile Mexikos ein und die enthaltenen Informationen zu Land und Leuten wer-

den durch persönliche Einblicke in den lebendigen Alltag und die Küchenkultur einer mexikanischen Grossfamilie abgerundet und bekräftigen: Essen auf mexikanisch ist purer Augen- und Gaumengenuss.

Jason Wyrick, Vegane Mexikanische Küche, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3946566908

Lektine: die versteckte Gefahr in unseren Lebensmitteln

Von klein auf lernen wir, dass es für unsere Gesundheit unabdingbar ist,



Obst und Gemüse zu essen. Dass viele vermeintlich gesunde Lebensmittel allerdings auch natürliche Giftstoffe enthalten, die nachhaltig krank machen, wissen nur die wenigsten. Diese Giftstoffe heissen Lektine und können unter anderem Herzbeschwerden, Magen-Darm-Probleme oder Übergewicht verursachen. Mit „Böses Gemüse. Wie gesunde Nahrungsmittel uns krank machen" erscheint nun ein Ratgeber über diese versteckte Gefahr in unseren Lebensmitteln — verfasst von dem Arzt, der über seine Herzpatienten auf die Lektine gestossen ist: der amerikanische Kardiologe Steven R. Gundry. Er stellt die gängige Vorstellung von gesunder Ernährung radikal infrage und benennt die gefährlichsten Lebensmittel. Die gute Nachricht: Durch einfache Methoden lässt sich vieles lektinfrei zubereiten. Das Buch liefert dafür viele wertvolle Tipps und einfache Rezepte.

Steven R. Gundry, Böses Gemüse. Wie gesunde Nahrungsmittel uns krank machen, ISBN 978-3407865120

BEST BODY nutrition · BBN HARDCORE · MAMMUT · VegiFEEL WeGAIN naturally

NEU

STARKE MARKEN FÜR STARKE ZIELE

BESUCHEN SIE UNS AUF UNSEREM STAND AM SFGV-TAG

SFGV

ORDER NOW

021 635 19 69 | orders@swisstopservices.com

BEST BODY · BBN · MAMMUT · VegiFEEL

Exklusiver Vertriebspartner der Fitnesshotline GmbH für die Schweiz.

Händler / Revendeurs Fitness & Shops:

Für Ihre Wiederverkaufs-Konditionen, mehr Informationen unter / Pour vos conditions de revente plus d'infos sur:
www.sts-pro.ch

CAREFULLY DISTRIBUTED BY

STS

swisstopservices.com

WELLNESS • SPORT NUTRITION

Oder kontaktieren Sie uns direkt unter / ou contactez-nous directement

Deutschweiz : 076 284 33 55
Romandie : 076 546 61 60
Ticino : 079 212 38 31

fitness.com
THE GLOBAL FITNESS COMMUNITY

Klick Dich rein und profitiere

120 Millionen Seitenaufrufe im Jahr!

- Übungsbibliothek mit 500 Übungen und persönlichen Workoutplänen
- Forum mit eigener Profi-Kategorie
- Studiosuche – Fitnessclubs finden oder eintragen
- Karriereplanung mit der Jobbörse
- Artikel, Branchennews, Termine
- Bannerwerbung und Vermarktung für Industrie und Studios

www.fitness.com

Papa wir machen Dich gesund!

Verantwortung für die Gesundheit einer nahestehenden Person zu übernehmen, sich um diese zu kümmern oder diese Hilfe anzunehmen ist keine Selbstverständlichkeit.

In „Papa, wir machen Dich gesund! Die Geschichte, wie wir unseren todkranken Vater zurück ins Leben holten" beschreibt Jen Whitington den mentalen, emotionalen und physischen Kampf, den ihre Familie gemeinsam mit ihrem Schwiegervater Geoff schaffte, um dessen schwerwiegende Diabeteserkrankung zu überwinden und ihn zurück ins Leben zu holen.

Nach einer zehnjährigen Behandlung seines Diabetes Typ 2 bestand nur noch wenig Hoffnung für Geoff. Kurz vor einer Amputation und mit niederschmetternden medizinischen Prognosen beschlossen seine Kinder, ihren Vater wieder gesund zu machen.

Dabei wird ihre Erfolgsgeschichte durch einen „Fahrplan" ergänzt, der neben den Symptomen vor allem die Ursachen der Krankheit ins Auge fasst. Detaillierte Einkaufslisten, Rezepte und Menüpläne runden das Buch ab, das Diabetes Typ 2-Patienten und ihre Familien darin bestärkt, dass eine Heilung möglich ist. Eine authentische Geschichte, die Millionen von Diabetes Typ 2 Patienten und deren Angehörigen Mut macht und Kraft bringt.

Jen Whitington, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3946566939

Die Gen-Diät

Kennen Sie das: Ihre Freundin ist trotz täglichem Kuchenstück rank und schlank, während Sie trotz magerer Diätkost nicht abnehmen? Wie ungerecht — oder doch nicht? Denn die Erklärung ist so verblüffend neu wie einfach: Ihre Gene bestimmen Ihren ganz individuellen Stoffwechseltyp und legen damit fest, wie Sie Lebensmittel verarbeiten und welche Ernährungsform für Sie die richtige ist. Denn was Ihrer Freundin zur Bikinifigur verhilft, macht Sie lange noch nicht schlank.

Die neue wissenschaftliche Entwicklung: Im Meta-Check werden ihre Gene analysiert. Das Ergebnis: Ihr individueller Meta-Typ, der Ihnen sagt, wie ihre ideale Ernährung aussehen sollte — die endlich zum dauerhaften Abnehmerfolg führt.

- Alles zur neuen Methode Meta-Check: Was sich dahinter verbirgt, wie sie wirkt.
- Essen Sie sich schlank: Die optimale Ernährung für jeden der 4 Meta-Typen.
- Bewegung, die zu Ihnen passt: Welcher Sport wem wirklich hilft.

Dr. Hossein Askari, Trias Verlag, ISBN 978-3432105420

fle-xx

Jetzt neu – efle-xx

Die Revolution des Mobility Trainings

Die neue efle-xx Serie vereint digitale Vernetzung mit Automatisierungspower

- Modernste RFID-Technologie
- Automatische Geräteeinstellungen und gesteuerte Belastungszeiten
- Individuelle Betreuung ohne steigenden Personalaufwand

Jetzt Nachrüsten! Möglich für alle Geräte der X-Serie

Das efle-xx Training wird auf den eGym Apps dokumentiert – für optimale Betreuung und noch mehr Motivation im Studio!

fle-xx Rückgratkonzept GmbH I Petrusplatz 15 I 89231 Neu-Ulm I www.fle-xx.com
eGym GmbH I Zweigniederlassung Baar I Ruessenstr. 12 I 6340 Baar I christin.goerlach@egym.ch

Roger A. Gestach

Né en 1971, a une partenaire et 2 enfants

A grandi à Sursee, (canton de Lucerne, Suisse centrale)

A commencé le karaté à l'âge de 6 ans

10x Champion Suisse en karaté (de Jeune, Junior à Elite)

2x champion européen dans l'équipe Shotokan et troisième place pour la catégorie Tous Styles

Vice-champion mondial pour Shotokan 5ème pour la coupe mondiale individuelle All Styles

3ème Dan et pendant de nombreuses années possesseur de la Swiss Olympic Card

Apprentissage dans une banque, économie d'entreprise HFW (haute école spécialisée d'économie), instructeur de fitness avec le diplôme fédéral, Bachelor of Arts en économie de fitness, diverses formations en management/marketing/direction du personnel, entre autres CAS (coaching d'enseignement et d'intervention) à l'uni de Saint Gall

Dans la branche du fitness depuis 1993 Co-propriétaire d'une école de karaté qui a donné naissance en 1993 au premier centre de fitness de Sursee

Propriétaire et directeur du groupe TC Gruppe Innerschweiz SA avec 4 grands centres de fitness et 3 centres de fitness pour dames

7 ans dans le comité d'administration du SFGV

Fondateur et directeur de longue date de ONE Training Center SA

S'est toujours intéressé aux médias et au marketing

A repris en septembre 2017 la FITNESS TRIBUNE avec l'entreprise Fitness-Experte AG

info@fitnesstribune.com

Il faut aller avec le temps sinon on finit par partir avec le temps!

Chers lecteurs, chers clients,

Les studios particuliers pourront-ils survivre? Ce „slogan" a été „créé" par moi lors de ma première édition de la FITNESS TRIBUNE en septembre 2017. Apparemment, il fait des remous. L'association suisse de centres de fitness et de santé (SFGV) vous invite le 16 mars 2018 à la journée de la branche à Lucerne et se consacre à ce thème intéressant. Pour la première fois, la journée du SFGV est aussi ouverte cette année aux non-membres. Andreas Bredenkamp écrit également au sujet de cette problématique aux pages 34 et 35 et je m'autorise aussi à donner un commentaire là-dessus sur deux pages.

Oui, les studios particuliers pourront encore survivre! En tout cas, s'ils sont aussi innovatifs et personnels que le Fitness Connection à Sursee. Paul Kuoni et sa famille font un travail formidable en Suisse centrale depuis 30 ans et ont beaucoup de succès. Lisez l'interview intéressante à partir de la page 28.

Une possibilité pour assurer la pérennité de son entreprise est de la vendre. basefit.ch est le discounter actuel le plus grand et à la croissance la plus rapide de la Suisse. Il cherche en permanence à reprendre des clubs de fitness. Apprenez-en plus sur basefit.ch à partir de la page 10.

Récemment, j'ai bu une bière avec un copain avec qui je n'avais plus eu de contact depuis 25 ans. Pendant tout ce temps, il a à peine changé et a encore les mêmes visions du monde et les mêmes pensées qu'à l'époque. Il m 'a reproché de ne plus être le même qu'autrefois. Sur quoi je lui ai répondu que j'espérais bien ne plus penser la même chose qu'avant après tout ce temps. De la même façon que j'ai changé, la branche de la fitness va se transformer massivement au cours des prochaines années. Peut-être que les cotisations des membres se paieront en Bitcoin à l'avenir. Une chose est sûre en tout cas : il faut aller avec le temps sinon on part avec le temps!

D'ailleurs, est-ce que vous vous êtes déjà inscrits à la rencontre de réseau du 7 au 10 mars 2018 à Arosa? Du networking, des exposés intéressants, des cours de groupe chouettes, du ski, de la fitness, bien manger et faire la fête, on ne trouve cela que chez Mountain Move. En route pour Arosa!

Bien cordialement, votre

Roger Gestach

Journée spéciale de la fitness et de la santé

Programme de la journée spéciale 2018 Promotion du mouvement et de la santé

Vendredi 16 mars 2018

Le conseil d'administration du SFGV vous salue bien cordialement et vous souhaite une journée très intéressante.

10 h 45 à 12 h 00
Apéro, visite de l'exposition
Les membres du SFGV retirent au stand du SFGV leur carte de droit de vote pour la réunion des membres.

12 h à 14 h
Membres du SFGV: Assemblée générale dans l' auditorium (1er étage)
Non-membres: Visite de l'exposition

12 h 30 Discours sur le podium au stand SFGV/ guide de fitness
Chef d'audit, guide de fitness, Jasmin Bühler, entretien avec Andy Ruf.
Déroulement d'un certificat, processus et coûts d'inscription, positionnement sur le marché.
Il est possible de poser des questions en plenum.

13 h 15 Entretien sur le podium au stand SFGV/ guide de fitness
Klaus Kobjoll entretien avec Andy Ruf.
Enthousiasmez-vous pour un nouveau repositionnement de votre entreprise sur le marché de l'encouragement au mouvement et à la santé.

14 h à 15 h
Visite de l'exposition
Visite chez le guide de fitness SFGV, possibilité de s'informer sur les services et les avantages d'être membre du SFGV
Les membres du conseil d'administration Alain Amherd (Romandie), Carole Bilat, André Moser, Urs Rüegsegger et André Tummer se tiennent à votre disposition.
Les guides de fitness Jasmin Bühler, Samuel Binz et Luzius Kuchen se tiennent à votre disposition en cas de questions.
Café, eau minérale, jus d'orange

15 h à 15 h 30
Exposé Klaus Kobjoll dans l' auditorium
Comment est-ce que je peux rester un entrepreneur à succès sur le marché actuel de la fitness?

16 h 15 à 16 h 45
Conférences au 2 ème étage
Salle 1 Milon
Salle 2 Matrix
Salle 3 Techno-Gym

16 h 45 à 17 h
Visite de l'exposition
Visite chez le guide de fitness SFGV, possibilité de s'informer sur les services et les avantages d'être membre du SFGV
Les membres du conseil d'administration Alain Amherd (Romandie), Carole Bilat, André Moser, Urs Rüegsegger et André Tummer sont à votre disposition.
Les guides de fitness Jasmin Bühler, Samuel Binz et Luzius Kuchen se tiennent à votre disposition en cas de questions.
Café, eau minérale, jus d'orange

17 h 30 à 18 h
Conférences au 2 ème étage: les propriétaires de centres de fitness particuliers ont —ils une chance de survivre et quelles stratégies s'offrent à eux?
Salle 1: de quelles stratégies de positionnement dispose-t-on? Intervenant: Alain Amherd, français, traduction en allemand.
Salle 2: de quels outils de soutien dispose-t-on ? Intervenant: Urs Rüegsegger.
Salle 3: stratégie d'entreprise et prix. Intervenant: André Tummer, traduction en italien.

18 h à 18 h 45
Apéro et visite de l'exposition

19 h à 24 h
Souper de gala avec Showblocks.
Par suite des places limitées, seuls les membres du SFGV peuvent y participer. Deux personnes sont invitées gratuitement. Chaque personne en plus paie CHF 120. L'inscription doit être faite avant le 28 février 2018 au plus tard. Elle se fait online sous www.sfgv.ch/Anmeldung dîner de gala.
Entre les différents plats, les personnes ayant reçu les meilleurs résultats au diplome de spécialiste pour promouvoir le mouvement et la santé avec diplome fédéral et instructeur/ trice en fitness avec diplôme fédéral. Honneurs au Body Life Award avec le Body Life Center de l'année 2017.

Annonce

Roger A. Gestach

Classe 1971, accoppiato, 2 figli

Cresciuto a Sursee (canton Lucerna)

A 6 anni inizia a praticare il karate

10 volte campione svizzero di karate (cat. ragazzi, juniori,élite)

2 volte campione europeo di shotokan a squadre e 3° posto All style

Vicecampione del mondo di shotokan a squadre

5° posto ai mondiali individuali All style

3° Dan e per molti anni titolare della Swiss Olympic Card

Tirocinio in banca, economia aziendale HFW (Scuola superiore di economia), istruttore fitness con attestato federale, Bachelor of Arts in economia del fitness, varie formazioni in management — marketing - gestione del personale, tra cui CAS all'università di San Gallo

Nel settore del fitness dal 1993

Contitolare di una scuola di karate, dalla quale sorge il primo centro fitness a Sursee

Titolare e direttore di TC Gruppe Innerschweiz AG, che conta 4 grandi centri e 3 club per donne

7 anni nel comitato della FSCF

Fondatore e direttore di lunga data di ONE Training Center AG

Da sempre grande interesse per media e marketing

A settembre 2017 rileva la FITTENESS TRIBUNE tramite la ditta Fitness-Experte AG

info@fitnesstribune.com

Vai con i tempi, altrimenti dovrai andartene col tempo

Cari lettori, care lettrici,

Riusciranno a sopravvivere i centri fitness indipendenti? Un interrogativo, accompagnato dallo slogan creato ad hoc, lanciato sul primo numero della FITNESS TRIBUNE che ho curato – era il settembre 2017.

L'onda lunga non si è fermata. La Federazione svizzera dei centri fitness apre le porte alla Giornata FSCFS che si svolgerà a Lucerna il 16 marzo 2018 e che sarà incentrata su questo interessate tema. La Giornata sarà accessibile per la prima volta anche agli operatori che non sono soci. Andreas Bredenkamp si esprime su questa problematica alle pagine 34 e 35, alle quali si aggiungono le altre due pagine in cui io stesso prendo posizione in merito.

Sì, i singoli club indipendenti hanno un futuro. Senz'altro, se hanno una connotazione personale e sono innovativi, come il Fitness Connection di Sursee. Da 30 anni Paul Kuoni e la sua famiglia svolgono un ottimo lavoro nella Svizzera centrale, il loro successo lo conferma. Troverete l'intervista da pagina 28.

Un'opzione che potrebbe assicurare la continuità dell'impresa è un'eventuale vendita. basefit.ch è attualmente il più grande club low-cost che registra la crescita più rapida in Svizzera, ed è costantemente alla ricerca di club da rilevare. Ne saprete di più da pagina 10.

Ultimamente ho incontrato un vecchio amico di scuola che non vedevo da 25 anni. Siamo andati a bere un birra. In tutto questo tempo non è praticamente cambiato, ha le stesse idee di allora. Chiacchierando, mi ha rimproverato di non essere più lo stesso dei vecchi tempi. Gli ho risposto che è una fortuna non pensarla più come una volta. Come sono cambiato io, così il settore del fitness andrà incontro a una sostanziale evoluzione nei prossimi anni. Chissà, forse in futuro le quote di adesione al centro verranno pagate in bitcoin. Una cosa è certa: Vai con i tempi, altrimenti dovrai andartene col tempo.

Tra l'altro, vi siete già iscritti al secondo incontro degli addetti ai lavori che si svolgerà tra il 7 e il 10 marzo 2018 ad Arosa? Un'occasione unica che ha in programma scambi di vedute e di esperienze, conferenze interessanti, corsi di gruppo stimolanti, sci, allenamento fitness, buona tavola e feste — troverete tutto questo al Mountain Move. Allora, via ad Arosa!

Cordialmente,

Il Convegno del settore del fitness e della salute

Programma della Giornata FSCFS 2018 Incentivare il movimento e la salute

Venerdì 16 marzo 2018
Il comitato direttivo della FSCFS dà il cordiale benvenuto e augura ai partecipanti di trascorrere una giornata interessante e ricca di nuove informazioni.

Ore 10.45 – 12.00
Aperitivo, visita dell'esposizione.
I soci della FSCFS possono ritirare la scheda di voto per l'assemblea presso il relativo stand.

Ore 12.00 – 14.00
Soci FSCFS: Visita dell'assemblea dei soci nell'auditorio (1° piano).
Non soci: Visita dell'esposizione

Ore 12.30 Colloquio pubblico allo stand FSCFS/Fitness-Guide
Jasmin Bühler, auditrice capo Fitness-Guide, a colloquio con Andy Ruf.
Percorso della certificazione, iscrizione e costi, posizionamento sul mercato.
Gli ascoltatori hanno l'opportunità di rivolgere domande agli oratori.

Ore 13.15 Colloquio pubblico allo stand FSCFS/Fitness-Guide
Klaus Kobjoll a colloquio con Andy Ruf.
Scoprite come riposizionare la vostra impresa nel mercato del movimento e della salute.

Ore 14.00 – 15.00
Visita dell'esposizione.
Visita presso lo stand FSCFS/Fitness-Guide, opportunità di informarsi sui servizi e sui vantaggi offerti da un'adesione alla FSCFS.
I membri del comitato Alain Amherd (Svizzera occidentale), Carole Bilat, André Moser, Urs Rüegsegger e André Tummer sono a disposizione del pubblico.
Jasmin Bühler, Samuel Binz e Luzius Kuchen restano a disposizione del pubblico per rispondere a eventuali domande sul programma Fitness-Guide.
Caffè, acqua minerale e succo d'arancia offerti.

Ore 15.00 – 15.30
Conferenza di Klaus Kobjoll nell'auditorio.
Come rimanere imprenditore di successo nell'attuale mercato del fitness?

Ore 16.15 – 16.45
Conferenze specialistiche al 2° piano:
Sala 1 Milon
Sala 2 Matrix
Sala 3 Techno-Gym

Ore 16.45 – 17.30
Visita dell'esposizione.
Visita presso lo stand FSCFS/Fitness-Guide, opportunità di informarsi sui servizi e sui vantaggi offerti da un'adesione alla FSCFS.
I membri del comitato Alain Amherd (Svizzera occidentale), Carole Bilat, André Moser, Urs Rüegsegger e André Tummer sono a disposizione del pubblico.
Jasmin Bühler, Samuel Binz e Luzius Kuchen restano a disposizione del pubblico per rispondere a eventuali domande sul programma Fitness-Guide.
Caffè, acqua minerale e succo d'arancia offerti.

Ore 17.30 – 18.00
Conferenze specialistiche al 2° piano: Riusciranno a sopravvivere i singoli centri indipendenti e quali strategie occorrerà adottare?
Sala 1 : Quali sono le strategie di posizionamento? Relatore: Alain Amherd, in lingua francese con traduzione in tedesco.
Sala 2: Su quali strumenti di sostegno contare? Relatore: Urs Rüegsegger.
Sala 3: Strategia di impresa e allestimento dei prezzi. Relatore: André Tummer, con traduzione in italiano.

Ore 18.00 – 18.45
Aperitivo e visita dell'esposizione.

Ore 19.00 – 24.00
Cena di gala e intrattenimento.
Per motivi di spazio possono partecipare solo i soci della FSCFS. Due persone sono invitate a titolo gratuito. Ogni persona supplementare paga CHF 120. Iscrizione entro il 28 febbraio 2018. Iscrizione online all'indirizzo www.sfgv.ch/Anmeldung Gala Dinner.
Tra una portata e l'altra premiazione di coloro che hanno conseguito i migliori attestati professionali federali di Specialista per la promozione dell'attività fisica e della salute nonché di Istruttore/Istruttrice fitness. Attribuzione del premio Body Life Award al Club dell'anno 2017.

Diverse Kleinanzeigen:

Fitnesscenter zu verkaufen

Fitnesscenter im Schweizer Mittelland zu verkaufen. Das Center hat eine moderne Infrastruktur und über 1‘500 Mitglieder. Interessenten melden sich unter Chiffre: FT172/01

Fitnesscenter zu verkaufen

Da familienintern keine Nachfolgeregelung möglich ist, verkaufen wir unser gut geführtes Fitnesscenter in der Deutschschweiz. Die Gesamtfläche beträgt 1‘400 m2, bei rund 1‘500 Mitglieder. Solvente Interessenten melden sich unter Chiffre: FT172/02

Hier könnte auch Ihre Kleinanzeige stehen!

www.fitnesstribune.com

Anzeige

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

5. bis 6. Oktober 2018
Aufstiegskongress, Mannheim

10. bis 11. November 2018
INLINE Kongress, Kassel

12. bis 15. November 2018
MEDICA, Düsseldorf

Österreich:

siehe: www.fitness.at

Schweiz:

4. bis 10. März 2018
Mountain Move, Arosa

16. März 2018
SFGV-Tag, Luzern

12. bis 16. September 2018
Swiss Skills, Bern

17. bis 18. November 2018
FitnessEXPO, Basel

Internationale Messen:

21. bis 23. Februar 2018
ForumClub, Bologna, Italien

12. bis 15. April 2018
FIBO, Köln

31. Mai bis 3. Juni 2018
Rimini-Wellness, Rimini, Italien

Internationale Kongresse:

21. bis 24. März 2018
IHRSA Kongress, San Diego, USA

11. April 2018
EHFA Kongress, Köln, Deutschland

Anzeige

Internationale Verbände:

EHFA
www.europeative.eu

Schulen & Verbände Deutschland:

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

BSA-Akademie
Prävention, Fitness, Gesundheit
School for Health Management

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement
BSA-Akademie
Hermann Neuberger Sportschule 3
66123 Saarbrücken | Tel. 0681/6855-0

DSSV e.V.
Bremer Strasse 201b
21073 Hamburg
Tel. 040/766 24 00

Dr. Gottlob Institut
Hauptmannsreute 21 b
70192 Stuttgart
Tel. 0711/5188 99 50

WSD Pro Child e.V.
Daimlerstr. 8
74372 Sersheim
Tel. 07042/831 210

Schulen & Verbände Schweiz:

QualiCert
Aeplistr. 13
9008 St. Gallen
Tel. 071/246 55 33

IG Fitness Schweiz
Heinrichstr. 267b
8005 Zürich
Tel. 043/534 74 45

S.A.F.S. AG
Albisriederstr. 226
8048 Zürich
Tel. 044/404 50 70

SFGV Schweiz. Fitness- & Gesundheits-center Verband, Postfach, 3000 Bern
Tel. 0848/89 38 02

star-school for training and recreation
Seefeldstr. 307
8048 Zürich
Tel. 044/383 55 77

Swiss Prävensana Akademie
Untere Bahnhofstr. 19
8640 Rapperswil
Tel. 055/211 85 85

Update Akademie
Bahnhofstr. 111,
9240 Uzwil

Tel. 071 952 65 42

Inserentenverzeichnis – FT Nr. 172

Academy for 360° Functional Kinetic Coach	113
Andreas Bredenkamp Seminare	35
Basefit	51, 107
best4health	25
Body Shake	23
BodyStretcher	87
Budo.ch	93
Deutsche Sport Akademie	26
DHfPG	39, 54
Domitner GmbH	45, 71
Dr. Wolff	45
eGYM	35, 105
Fimex Distribution AG	72, 81, 97, 116
Fit Interiors	81
fitness.com	104
fitnessplus	111
five	97
fle-xx	35, 105
FlowerPower	24
fresh company	95
Greinwalder & Partner	27
Himtec	49
Hoist	73
Hypnose-Timeout	44
I Love Fitness	101
InBody	25
Impulse	37
INKO Sports AG	65, 91
Inline	67
Johnson Health Tech	1, 115
Kreutner-Medico	80
Matrix	1, 115
milon	63
Morgenroth Spezialbeläge	22
Mountain Move	76-79
ONE Training Center	74
QNT	8
QualiCert	87
SAFS	6, 7, 39, 54
Shark Fitness Company	37, 73
sidea	72
Soledor	23
Stages Cycling	61
starEducation	94
STOFFWECHSELKURschweiz	69, 85
STS Swiss Top Santé	8, 103
Technogym	116
the fitness company Handels GesmbH	116
TNL - The Next Level AG	21, 100
Top Ten Media	89, 99
TUM Sports	61
update Nutrition	55
Wipes	102
Woodway	71

Academy for
360° Functional Kinetic Coach

In-House Schulungen für das ganze Team

Funktionelles Training im Fitness Center

- Funktionelles Training mit den Grundlagen der myofaszialen Zuglinien
  Dein Team erlernt die Basics der myofaszialen Zuglinien als wichtigste Grundlage des Funktionellen Training und gestaltet damit funktionelle Übungen.
  Dauer: 2x 1/2 Tage oder 1x 1 Tag Datum: Nach ihren Wünschen

- Nackenbeschwerden Volkskrankheit Nr. 1
  Das Wissen der myofaszialen Strukturen erlaubt deinem Team effizient gegen Nackenbeschwerden vorzugehen.
  Dauer: 2x 1/2 Tage oder 1x 1 Tag Datum: Nach ihren Wünschen

Academy for 360° Functional Kinetic Coach
Grundstrasse 10b | CH-8712 Stäfa
Telefon: +41 (0)76 365 65 45 | info@360-FKC.com
www.360-FKC.com

www.matrixfitness.eu

Leserbriefe:
Einsenden an: Fitness-Experte AG, Blumenhalde 10,
CH-6010 Kriens oder per Email: info@fitnesstribune.com

Freischaffende Korrespondenten:

Albrecht Karin
Bredenkamp Andreas
Eifler Christoph, Prof. Dr.
Domitner Peter
Eigenmann Paul
Gärtner Harald
Gottlob Axel Dr.
Kieser Werner
Krempel Rolf, Dr.
Krempel Otti
Kuoni Jürg, Dr. med.
Jansen Roland
Lorenzetti Silvio Dr.
Meili Daniel Louis
Münch Hans
Regli Peter
Reusing Manu
Rieger Thomas, Prof. Dr.
Schupp D. und JP.
Schweizer Ueli
Somaini Bertino Dr. med
Thürig Heinz
Wurpes Gottfried
Zürcher Eric-Pi

Die Fitness Tribune erscheint in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Die Fitness Tribune erscheint 6-mal jährlich in einer Auflage von ca. je 7'500 Exemplaren und ist im Abonnement oder in vielen Fitnessclubs erhältlich.

Verlags- und Anzeigenadresse:

Fitness-Experte AG
Blumenhalde 10
6010 Kriens - Schweiz

Tel. +41 41 320 16 16
info@fitnesstribune.com

Chefredaktor und Herausgeber:
Roger Gestach

Textredaktion und Administration:
Fitness-Experte AG

Anzeigenverwaltung für Deutschland, Österreich und die Schweiz:
Fitness-Experte AG
Tel. +41 41 320 16 16

Abo-Preis für die Schweiz:
CHF 30.- inkl. Versand

Abo-Preis für Deutschland & Österreich:
EURO 30.- inkl. Versand

Druckerei:
Prospektus Nyomda, Ungarn

Konzept und Gestaltung:
bestforyou.ch GmbH, Luzern

Bankverbindungen:

Schweiz:
Luzerner Kantonalbank
IBAN: CH30 0077 8205 3388 1200 1

Deutschland:
Sparkasse Lörrach-Rheinfelden
IBAN: DE78 6835 0048 0001 1036 05

© 1988-2018 für Beiträge von Fitness-Experte AG

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gerichtsstand: Sitz des Verlages.

Haftung: Artikel, die mit Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Für unverlangte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen.

Durch Annahme von Manuskripten und Fotomaterial erwirbt der Verlag exklusiv alle Rechte. Höhere Gewalt entbindet den Verlag von der Lieferungspflicht. Ersatzansprüche können in solchen Fällen nicht anerkannt werden.

Der schweizerische Schriftsatz hat kein Zeichen für ß; es wird „ss" für ß gesetzt

Redaktionsschlussdaten 2018-2019

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 173, Mai/Juni 2018	13.02.2018	12.03.2018	4. Woche März 2018
Nr. 174, Juli/August 2018	30.04.2018	14.05.2018	1. Woche Juni 2018
Nr. 175, September/Oktober 2018	25.06.2018	16.07.2018	1. Woche August 2018
Nr. 176, November/Dezember 2018	20.08.2018	17.09.2018	1. Woche Oktober 2018
Nr. 177, Januar/Februar 2019	22.10.2018	12.11.2018	1. Woche Dezember 2018
Nr. 178, Marz/April 2019	12.12.2018	15.01.2019	1. Woche Februar 2019

MATRIX

S-FORCE PERFORMANCE TRAINER

DIE REVOLUTION GEHT WEITER

Der neue **S-Force Performance Trainer** kennt keine Limits!

Mit seinem einzigartigen Bewegungsablauf bringt er das Training Ihrer Mitglieder auf ein absolut neues Level. Der **S-Force Performance Trainer** ist perfekt für jede HIIT-Trainings-Session oder als Stand-Alone Gerät auf der Cardiofläche. Maximale Herausforderung durch progressiven Widerstand bei gelenkschonendem Bewegungsablauf wird alle - vom Anfänger bis zum Spitzensportler - restlos begeistern.

PLUS X AWARD®
MATRIX
INNOVATIVSTE MARKE DES JAHRES 2017

FIBO GLOBAL FITNESS
HALLE 6 - C50 + E51

www.matrixfitness.eu

PLUS X AWARD®
ausgezeichnet als:
BESTE FITNESSGERÄTE-MARKE DES JAHRES 2017

Matrix - Johnson Health Tech. GmbH | Europaallee 51 | D-50226 Frechen | Tel: +49 (0)2234 9997 100
Matrix - Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH | Riedhofstr. 214 | CH-8105 Regensdorf | Tel: +41 (0) 44 843 30 30

PERFORMANCE RUNNING

SKILLRUN™

SKILLRUN™ übertrifft jegliche Erwartungen, die man an ein Laufband haben kann. Dank der MULTIDRIVE TECHNOLOGY (patent angemeldet) ist es das erste Laufband, mit dem sowohl Kraft, als auch Ausdauer trainiert werden kann und dich wahrhaftig unschlagbar machen wird. Entdecke mehr: technogym.com/skillrun

TECHNOGYM®

The Wellness Company

SCHWEIZ Fimex Distribution AG Ph. +41 (0)32 3870505 info@fimex.ch
ÖSTERREICH The Fitness Company Handel GesmbH Ph. +43 732 671000 info@fitnesscompany.at
OTHER COUNTRIES TECHNOGYM SpA Ph. +39 0547 650111 info@technogym.com