FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

# FITNESS TRIBUNE

Nr. 173 | Mai / Juni 2018

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

## FIBO-SPEZIAL

## NEUHEIT VON QUALICERT: FITSAFE

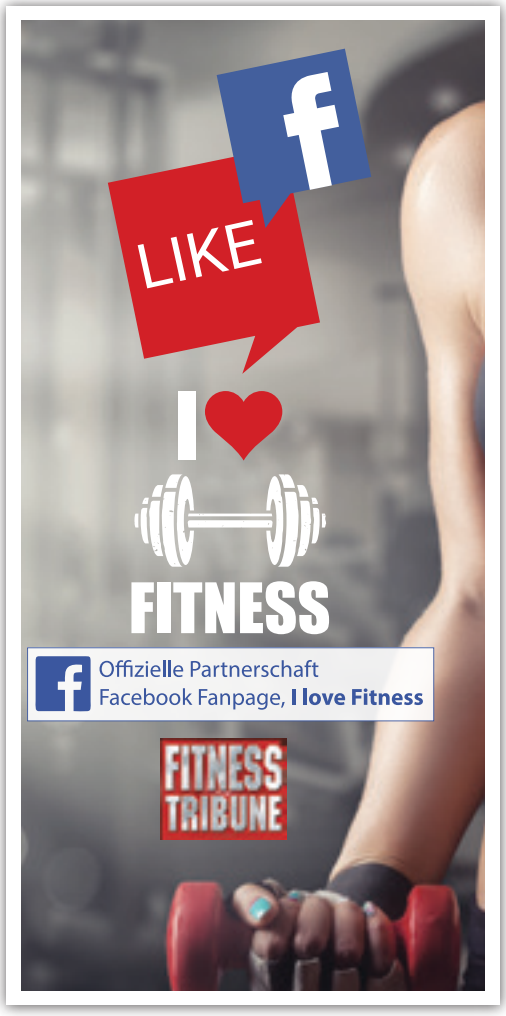
Fit[Safe]

INTERVIEWS

JOCHEN MÜLLER • HENRIK GOCKEL • PAUL EIGENMANN

fitnesstribune.com

▶ NEUE WEBSEITE | www.fitnesstribune.com



INTERVIEW JOCHEN MÜLLER 8

ANDREAS BREDENKAMP KOLUMNE 18

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 HENRIK GOCKEL 22

PETER REGLI KOLUMNE 40

INTERVIEW PAUL EIGENMANN 48

FIBO-SPEZIAL 106

# Inhaltsverzeichnis


| | |
|---|---|
| Editorial | 7 |
| Interview Jochen Müller | 8 |
| Kettenvergleich: Migros – Coop | 10 |
| Fitness News | 12 \| 16 \| 26 |
| Andreas Bredenkamp Kolumne | 18 |
| Germany News | 20 |
| Interview Henrik Gockel | 22 |
| RIMINIWELLNESS 2018 | 29 |
| Advertorial KLAFS | 30 |
| Austria News | 32 |
| Mountain Move Arosa | 36 |
| Peter Regli Kolumne | 40 |
| Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft | 42 |
| Manpower News | 46 |
| Interview Paul Eigenmann | 48 |
| Education News | 52 |
| Denkanstoss | 54 |
| SFGV Branchentagung | 56 |
| SAFS News | 60 |
| World News | 62 \| 64 |
| Advertorial Deutsche Sportakademie | 66 |
| DHfPG Kolumne Positionierung | 68 |
| Inline News | 70 |
| Swiss News | 72 \| 76 \| 78 \| 81 \| 82 |
| Advertorial Concept-M | 75 |
| Hans Muench International | 80 |

| | |
|---|---|
| Advertorial STOFFWECHSELKURschweiz | 83 |
| Ronald Jansen Functional News | 84 |
| Martial Art News | 86 |
| Eric-Pi Zürcher Kolumne | 88 |
| Media News | 90 |
| Wellness News | 92 |
| Nutrition News | 94 |
| Swiss Skills | 96 |
| Advertorial STAGES | 99 |
| Suisse romande | 100 |
| SFGV News | 102 |
| Svizzera italiana | 103 |
| Health News | 104 |
| FIBO-Spezial | 106 |
| Termine und Adressen | 119 |
| Inserentenverzeichnis | 120 |
| Impressum | 122 |

# REAX LIGHTS

"EIN INNOVATIVES SYSTEM AUS LICHTERN, DAS JEDES TRAINING INTERAKTIV GESTALTET UND AGILITÄT SOWIE REAKTIONSZEITEN TRAINIERT"

# REAX CHAIN

"DIE FLEXIBILITÄT UND DIE DYNAMIK MACHT DIE REAX CHAIN ZU EINEM EINZIGARTIGEN TOOL."

# REAX LIFT

"DIE ERSTE HANTELSTANGE, DIE DEN BEWEGUNGSABLAUF ZUGUNSTEN EINES NEUROMUSKULÄREN TRAININGS DESTABILISIERT."

# REAX RAFT

„DURCH DAS WASSER WIRD JEGLICHE BEWEGUNG AUF DEM REAX RAFT DESTABILISIERT. DARAUS ERGIBT SICH EIN EFFEKTIVES UND UNTERHALTSAMES WORKOUT."

# REAX BOARD

„REAX BALANCE VERWANDELT DEIN TRAINING IN EIN NEUES TRAINING MIT HOHER NEUROMUSKULÄRER INTENSITÄT EFFEKTIV UND UNTERHALTSAM"

REAXING®

TRAIN TO REACT

ratio

ratio AG
Ringstrasse 25 041 241 04 04
6010 Kriens info@ratio.ch www.ratio.ch

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

# Den Wald vor lauter Bäumen nicht sehen!

Macht es Sinn, dass die Migros in der Schweiz nun auch noch in den Discount-Fitnessmarkt einsteigt? Dieser Frage wollte die FITNESS TRIBUNE nachgehen und hat ein Interview mit dem zuständigen Direktor der Migros Aare, Jochen Müller, durchgeführt. Das Interview war bereits fertig, als uns kurz vor Drucktermin die Mitteilung ereilte, dass Jochen Müller nicht mehr für die Migros arbeitet. Das Interview – nun in einer gekürzten Form – finden Sie ab Seite 8.

Vom Big Boss zum Boutique Studio Besitzer: Diese Karriere hat Henrik Gockel durchlebt. Lesen Sie wie es seine PRIME TIME fitness Kette im hartumkämpften Markt Deutschland schafft, hochpreisig zu sein ab Seite 22.

Sie sind Studiobesitzer in der Schweiz und gedenken allenfalls Ihr Konzept zu ändern, mit teilweise unbetreuten Öffnungszeiten? Sie wollen aber trotzdem eine Krankenkassen-Anerkennung? Dann lesen Sie unbedingt das Interview mit Paul Eigenmann von QualiCert ab Seite 48.

Zwei tolle Events sind vorbei: Das Mountain-Move Netzwerktreffen in Arosa und der SFGV-Tag in Luzern. Einer der grössten Branchenevents, die FIBO, steht noch an. Schauen Sie ab Seite 106 im FIBO-Spezial-Teil, welche spannenden neuen Produkte an der FIBO anzutreffen sind.

Kennen Sie Tabata Training? Es gibt zur Zeit über 1,3 Millionen Ergebnisse auf Youtube und etliche Bücher darüber. Tabata ist eine Variante des HIIT-Training. Das High Intensity Training aus Japan erobert derzeit die Fitnesswelt. Nein, Sie müssen Tabata bei sich im Center nicht einführen, vor allem dann nicht, wenn Ihr Studio gesundheitsorientiert ausgerichtet ist. Trotzdem ist es gut, wenn man Bescheid weiss, was abgeht. Lesen Sie deshalb den Bericht von Peter Regli über HIIT und Tabata ab Seite 40.

Trends kommen und gehen in der Fitnessbranche. Falls Sie kein Trend-Center sind, machen Sie nicht den Fehler, jeder Modebewegung zu folgen. Trotzdem sollten Sie immer die Augen offen halten, damit es Ihnen nicht wie den traditionellen Autoherstellern ergeht, welche von TESLA überrumpelt wurden und den Elektroautoboom völlig verschlafen haben.

Die FITNESS TRIBUNE hilft Ihnen dabei, dass Sie vor lauter Bäumen auch den Wald noch sehen!

Herzlichst, Ihr

Roger Gestach

# Vom Spinning-Master zum Fitnesscenter-Gründer

*In eigener Sache: Das Interview war bereits fertig geschrieben, als uns kurz vor Druckbeginn die Meldung erreichte, dass Jochen Müller die Migros Aare als Leiter des Direktionsbereichs Freizeit verlässt. Jochen Müller gibt die Leitung per sofort ab. Dieser wird ad interim durch Attila Kocsis, Direktionsbereichsleiter Klubschule, geführt.*

*Eigentlich wollte die FITNESS TRIBUNE mit dem geplanten Interview mit Jochen Müller den Eintritt der Migros ins Discount-Geschäft (Only Fitness) genauer beleuchten, was nun aufgrund der Gegebenheiten leider nicht mehr möglich ist.*

*Die FITNESS TRIBUNE wird zu einem späteren Zeitpunkt mit den neuen Verantwortlichen der Migros, dieses Thema wieder aufgreifen. Dieses Interview mit Jochen Müller erscheint deshalb in gekürzter und neutraler Form.*

Jochen Müller war Mister „Spinning" und über neun Jahre auf der ganzen Welt als Master-Instruktor für Schwinn unterwegs. 2005 eröffnete er zusammen mit Boris Caminada das FlowerPower in Biel. Als erste private Unternehmer verkauften die beiden ihr Center an die Migros.

Roger Gestach im Gespräch mit Jochen Müller:

RG: Jochen, herzlichen Dank, dass du dir die Zeit nimmst für dieses Interview. Du warst früher der „Spinning-König" der Schweiz. Wie bist du überhaupt in die Fitnessbranche gekommen und dann zum Spinning?

JM: Während meines Sportstudiums in Magglingen habe ich alle Nebenfächer vertieft und besucht — ausser Fitness! Ich war sicher, dass ich nie in diesem Bereich arbeiten würde... Nach meinem Abschluss wollte ich mich ein Jahr lang voll dem Spitzensport widmen. Als Nebenbeschäftigung arbeitete ich in einem Fitnesscenter. Was soll ich sagen — heute bin ich nun schon seit über 25 Jahren in dieser Branche tätig. Never say never.

Als das Spinning-Programm aus Amerika nach Europa kam, arbeitete ich gerade ein paar Monate im Fitnesscenter. Das Potential hatte man dort rasch erkannt und wir durften bereits sehr früh Kurse anbieten. Meine Ausbildung habe ich bei Theres Mosimann gemacht, die ausserhalb der USA für das Programm verantwortlich war. Ein paar Wochen später wurde ich angefragt, ob ich nicht am Mastertrainer-Camp teilnehmen möchte, welches Johnny G. noch persönlich begleitete. Zum damaligen Zeitpunkt wusste ich ehrlich gesagt noch nicht viel über das Programm und die Idee. Das änderte sich während der Woche in Verbier, die ich mit 15 weiteren Kandidaten aus ganz Europa im Camp verbrachte. Diese Woche hat mein Leben nachhaltig beeinflusst. Es war der Beginn einer sehr spannenden Zeit und ich habe noch heute regelmässig Kontakt mit den Leuten von damals.

RG: Gibst du selber noch Spinning-Lektionen oder besuchst du noch Spinning-Kurse?

JM: Ich unterrichte seit Jahren keine fixen Lektionen mehr. Aber erst neulich habe ich zwei Lektionen an einem Event in Prag unterrichtet. Das mache ich ab und zu, auch um gute Freunde wieder zu treffen. Als Teilnehmer bin ich aber immer noch regelmässig dabei. Es gibt tolle Instruktoren in den FlowerPower, Fitnessparks und im Bernaqua.

RG: Du und Boris wart die ersten privaten Unternehmer, die ihr Fitnesscenter an die Migros verkauft haben. Nach euch verkaufte dann Armin Fach Activ Fitness an die Migros Zürich. Euer Verkauf war relativ kurz nach der Neueröffnung. Wieso habt ihr nach so kurzer Zeit schon verkauft, war dies von Anfang an so geplant?

JM: So etwas kann man kaum planen. Zum damaligen Zeitpunkt war die Migros Aare auf der Suche nach Expansionsstandorten. Schon kurz nach unserer Eröffnung kamen sie auf uns zu, aber es nicht direkt zu einer Einigung gekommen. Also haben wir weiter an unserem Konzept gearbeitet. Erst durch einen weiteren Zufall kamen wir ein Jahr später wieder zusammen und haben uns dann für einen gemeinsamen Weg entschieden.

RG: Als du noch Direktor bei der Migros Aare warst, habt ihr in Thun 2016 das TC Training Center von Tom Seger gekauft. Ansonsten seid ihr hauptsächlich durch neue Anlagen gewachsen. Die Migros Aare hat ein sehr grosses Wirtschaftsgebiet, hier hätte es sicher einige Übernahmekandidaten gegeben. Waren Übernahmen für dich nicht interessant oder aus welchem Grund seid ihr unter deiner Führung in erster Linie durch neue Anlagen gewachsen?

JM: Grundsätzlich prüften wir beide Möglichkeiten. Durch anorganisches Wachstum hätten wir schneller wachsen können am Markt. Eine Übernahme hat jedoch auch ihre Herausforderung. Meistens werden die Anlagen vom Eigentümer geführt, welche die Kultur im Center stark prägen. Auch mit unserer Positionierung konnte man nicht einfach jeden Club übernehmen. Deswegen kamen Übernahmen selten vor.

RG: Den privaten Fitnesscenterbetreiber in der Schweiz weht zukünftig ein „eisiger Wind" entgegen, mit der Ketten- und Discountentwicklung die gerade stattfindet. Ich behaupte private Fitnessanbieter mit grösseren Studios in grösseren Einzugsgebieten werden es zukünftig sehr schwierig haben. Wie siehst du deren Überlebenschancen?

JM: Mit Markteintritten von grösseren Ketten professionalisiert sich auch die Fitnessbranche. Das ist im Grunde genommen gut. Damit kommen viele neue Mitglieder in Kontakt mit uns und weil die Konkurrenz auch grösser ist, müssen alle ihr Bestes geben. Das führt grundsätzlich zu einem besseren Image. Eine erste positive Erfahrung hilft, neue Kunden im „System" zu behalten. Und diese sprechen auch davon und bringen neue potentielle Kunden. Viele privatgeführte Center machen ebenfalls einen sehr guten Job. Wenn sie sich klar positionieren und ggf. auch spezialisieren werden sie davon profitieren, da bin ich überzeugt. Als Einzelanbieter haben sie auch gegenüber Ketten Vorteile und viele spielen dies schon heute aus.

RG: Welche Fitnessformate und Konzepte haben aus deiner Sicht die grössten Zukunftschancen? Werden es kleine, mittlere oder grosse Studios sein, im Discount oder Premium-Bereich?

JM: Ich denke in erster Linie, dass Fitnessformate mit einer klaren Profilierung bessere Aussichten für eine erfolgreiche Zukunft mitbringen. Grundsätzlich werden die Discounter und Premium-Anbieter vom Wachstum am meisten profitieren, was jedoch nicht heisst, dass man mit einem klaren Konzept in mittlerem Segment erfolgreich sein kann. Mikro-Studios, also sogenannte Boutique-Fitness werden sicher auch in der Schweiz Fuss fassen, jedoch nicht in gleichem Mass wie in den USA oder England. Dafür ist die Schweiz schlicht zu klein. Ich kann mir auch gut vorstellen, dass wir in Zukunft viele neue Fitnesskonzepte auf dem Markt haben werden. Beispielweise in der Kombination mit der Game-Industrie oder mit Hilfe von neuen Technologien.

RG: Wie wird sich die Digitalisierung auf die Fitnessbranche auswirken?

JM: Die Digitalisierung wirkt sich in jeder Hinsicht auf uns aus. In unserem Privatleben, bei der Arbeit, im Alltag und natürlich wird oder ist die Fitnessbranche auch davon betroffen. Es gibt unheimlich viele Einsatzmöglichkeiten. Nehmen wir zum Beispiel das Thema Betreuung und Beratung. Was früher quasi nur vor Ort möglich war, ist heute rund um die Uhr denkbar. Trainingsergebnisse oder Feedbacks werden live übertragen. Man kann auch einfacher Muster erkennen was wiederum hilft, die Betreuung individualisiert und wirkungsvoll zu gestalten. Damit kann die Beratung deutlich breiter gefasst werden. Ein Beispiel: Mit einem persönlichen Fitnesstracker weiss der Betreuer immer aktuell wie viele Kilometer einen Kunden mit seinem Laufschuh gelaufen ist. Bei einer gewissen Anzahl Kilometer, kann eine Empfehlung für einen neuen Laufschuh direkt an den Kunden geliefert werden. Das Fitnesscenter kann also in Zukunft auch einfacher Zusatzartikel an den Kunden verkaufen. Informationen über Kundenverhalten können in Zukunft mehr Wert sein, als die Einnahme einer Jahresgebühr.

RG: Du hast die Migros Aare Mitte März als Leiter Direktion Freizeit verlassen. Kannst du uns schon sagen, was du zukünftig machen wirst?

JM: Dafür brauchte es noch ein paar Wochen. Spruchreif ist es heute noch nicht.

RG: Herzlichen Dank für dieses Interview und viel Erfolg für die Zukunft.

# Wer macht das Rennen in der Schweizer Fitnessbranche: Migros oder Coop?

**Von Roger Gestach**

Migros und Coop haben im Detailhandel eine sehr dominante Stellung in der Schweiz. Coop kommt auf einen Marktanteil von 18%, die Migros auf 21%. Betrachtet man nur die Lebensmittel alleine, hat Coop 34% und die Migros 38% Marktanteil. Zählt man bei der Migros noch die Tochtergesellschaft Denner dazu, kommt die Migros auf 48%.

Auch im Fitnessbereich ist die Migros seit vielen Jahren bezüglich Anzahl Standorte und Mitglieder unangefochtener Leader in der Branche. Experten fragten sie deshalb über Jahre, wann endlich Coop in die Fitnessbranche einsteigen würde, kopieren sich die beiden Firmen doch im Detailhandel regelmässig. Im Frühling 2016 war es dann soweit: Coop beteiligte sich mit 51% an Update Fitness. Seither hat Update Fitness ein unglaublich starkes Wachstum hingelegt, eine Neueröffnung folgt auf die andere. Inzwischen verfügt Update Fitness bald über 40 Fitnesscenter. Die Migros ist mit über 100 Anlagen immer noch der Markführer, aber wie lange noch? Welche Kette macht das Rennen? Die FITNESS TRIBUNE wagt einen Vergleich:

**Infrastruktur:**
Hier ist ganz klar die Migros vorne, auch dank dem Wellness-Angebot. Activ Fitness und M-Fit haben eine vergleichbare Infrastruktur wie Update Fitness. Die Infrastruktur der Fitnessparks, von ONE Training Center und von Flower Power ist jedoch deutlich hochwertiger als bei Update. 1:0 für die Migros.

**Preisleistungsverhältnis:**
Hier gleicht Coop aus! Mit 690 CHF (ohne Wellness) fürs Jahresabo hat Coop das bessere Preisleistungsverhältnis. Einzig Activ Fitness kann mit 740 CHF mithalten. 1:1

**Marketing:**
Obwohl die Migros für ihre genialen Marketingkampagnen bekannt ist, geht Coop hier klar in Führung: Eine einzige Marke und damit die Möglichkeit, nationale Werbekampagnen zu lancieren. Im Vergleich dazu muss die Migros zehn verschiedene Marken regional bewerben. 1:2 für Coop.

**Führung:**
Die Migros hat zehn verschiedene Fitnessformate und mehre Genossenschaften die im Fitnessbereich tätig sind. Somit gibt es sehr viele Doppelspurigkeiten und zu viele Chefs. Coop verfügt mit Michael Ammann als CEO über einen echten Unternehmer (kein Manager), welcher immer noch mit 49% an der Firma beteiligt ist. 1:3 für Coop.

**Erfahrung:**
Die Migros betreibt bereits seit über 40 Jahren Fitnesscenter, Coop ist im Vergleich dazu ein Novize. Die Migros kommt Coop wieder näher 2:3.

**Standorte:**
Mit über 100 Anlagen hat die Migros klar die Nase vorne. Die Migros gleicht aus. 3:3.

**Discount:**
Mit ihrem Einstieg in den Discounter-Markt (Only Fitness), baut Migros die Führung aus. 4:3

**Gesundheit:**
Coop hat zwar eigene Apotheken. Doch mit Medbase und der eigenen Gesundheitsplattform, baut die Migros bei diesem Thema die Führung weiter aus. Zudem fällt auf, wenn man das Migros Magazin und die Coop Zeitung miteinander vergleicht, dass das Thema Fitness- und Gesundheitstraining bei der Migros viel stärker verankert ist. 5:3

**Fazit:**
Noch ist die Migros in Führung (5:3), doch Coop ist mächtig am Aufholen. Wegen den 10 verschiedenen Fitness-Formaten und die dadurch verbundene Schwerfälligkeit, kommt die Migros aber viel langsamer vom Fleck als Coop. Expandiert Coop in dem Tempo weiter, kann Coop in ein paar Jahren auf die Migros aufschliessen. Man darf deshalb gespannt sein, ob unter dem neuen Boss Fabrice Zumbrunnen, die Mehrmarkenstrategie der Migros auch zukünftig bestehen bleibt.

# Fischers FR!TZ

# fischt fette Fische

**Innovative Studiobetreiber wechseln den Teich.**

Fischt Ihr Unternehmen im mittleren Preissegment des Schweizer Fitnessmarktes?

Potente Ketten mit flächendeckenden nationalen Wachstumsstrategien haben sich am Ufer des Mittel- und des Discouter-Segments des Schweizer Fitnessmarktes in Position gebracht und fischen mit überlangen Ruten und fetten Ködern um Ihre Kunden.

**Für unsere PREMIUM-TRAINING Partner haben wir neue Zielgruppen eines kaufkräftigen Wachstumsmarktes erschlossen und blicken entspannt in die Zukunft.**

cosmod zeigt Ihnen wie und begleitet Sie auf Ihrem Weg vom Fitnessanbieter zum modernen Gesundheitsdienstleister.
**Erfahren Sie mehr unter:**
**www.frischer-fisch-fuer-fitness.ch · Tel. 079-671 55 43**

www.cosmod.ch

cosmod
UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION

## TECHNOGYM eröffnet die neue Boutique in Zürich

TECHNOGYM hat am 15. März 2018 seinen neuen Standort an der Poststrasse 5–7, am Paradeplatz in Zürich, eröffnet. An diesem VIP-Abend hatten die Besucher die Gelegenheit bei einem Apéro die Räumlichkeiten zu erkunden, Innovationen von Technogym live zu erleben und sich mit den Stars des Abends, wie der amtierenden Curling Weltmeisterin und Olympia-Medaillengewinnerin Jenny Perret, Radsport-Legende Fabian Cancellara, ex F1-Rennstallbesitzer Peter Sauber zu unterhalten. Das Zielpublikum dieses Stores sind hauptsächlich die Endkunden, die Marke soll so nicht nur in den Fitnesscentern sondern auch bei den Endkunden besser bekannt gemacht werden.
TECHNOGYM Zürich erstreckt sich über eine Fläche von über 150 Quadratmetern, verteilt auf 2 Etagen. Es ist ein Ort, an dem der Wellness-Lifestyle gelebt wird. Neben der Möglichkeit, die besten Produkte, Technologien und Dienstleistungen im Home Fitness-Bereich zu kaufen, haben die Kunden auch Zugang zu umfassenden Beratungen durch erfahrene Personal Trainer und Interior Designer.

## Informationen zu Risiken des Konsums von anabolen Steroiden im Freizeitsport

Die Webseite bodytuning-check.ch informiert umfassend über die Risiken des Konsums von anabolen Steroiden und stellt den Mythen wissenschaftliche Fakten gegenüber. Neben aktuellen Studien, Literatur und Links zum Thema finden Interessierte nicht nur Kontaktadressen für die Beratung von Anabolika-Konsumierenden und ihren Angehörigen. Die Seite bietet auch eine kostenlose Email-Beratung zu Fragen rund um den Muskelaufbau ohne Anabolika. Die Webseite wird laufend ergänzt, sobald neues Material, welches für Nutzer von Interesse ist, verfügbar ist. Die Zürcher Fachstelle zur Prävention des Alkohol- und Medikamenten-Missbrauchs konzipierte die bodytuning-check.ch in Zusammenarbeit mit einem Spezialisten für Muskelplastizität der Universitätsklinik Balgrist, Zürich. Das Ziel des Angebots besteht darin, Anabolikakonsumenten und -konsumentinnen über die gesundheitlichen Risiken ihres Konsums zu informieren und zu sensibilisieren.

## Freier atmen, freier leben: Die «Erdmission Asthmakontrolle» ist gestartet!

Gemäss einer repräsentativen Online-Umfrage bei der Schweizer Bevölkerung zum Thema Asthma vergessen rund 51 Prozent der betroffenen Befragten gelegentlich ihre Medikamente. Die richtig angewandte Therapie ist jedoch unabdingbar, um ein möglichst beschwerdefreies Leben zu führen. Aus diesem Grund hat das Pharmaunternehmen AstraZeneca in Partnerschaft mit «Lunge Zürich» und dem Institut für Epidemiologie, Biostatistik und Prävention (EBPI) der Universität Zürich die nationale Informationskampagne «Freier atmen, freier leben: Erdmission Asthmakontrolle» lanciert, basierend auf dem eigens zu diesem Zweck entwickelten, gleichnamigen Comic. Im Mittelpunkt der Geschichte stehen die Superhelden «Wave Girl», «Athleticus» und «Soccerstorm». Sie werden von der Forschungsleiterin der „Galaktischen Allianz für Gesundheit" Prof. Sanos auf die Erde geschickt, um die Menschen über Asthma aufzuklären. Für die Informationskampagne konnten mit Prof. Dr. med. Claudia Steurer-Stey, Fachärztin für Innere Medizin und Lungenkrankheiten, Profisurferin Alena Ehrenbold, Europameister Kariem Hussein und Fussballprofi Josip Drmic namhafte Ambassadoren gewonnen werden, die den Comic-Helden auch ihr Gesicht leihen. Der Comic «Erdmission Asthmakontrolle» ist in Deutsch, Französisch und Italienisch erhältlich. Er liegt schweizweit in Arztpraxen sowie in den meisten Amavita- und Sun Store-Apotheken zum Mitnehmen auf.

# DESIGN, FUNKTIONALITÄT UND STABILITÄT FÜR IHREN ERFOLG

iNOTEC P6
THE HEXAGON

## THE HEXAGON® TRAINING

Sechseckige Muster sind aufgrund ihrer Effizienz in der Natur vorherrschend. Wir sind der Meinung, dass diese Form optimal für Kleingruppen- und Personal Trainings ist.

Das Gerät steht auch ohne Bodenverankerung stabil

—

Geringe Standfläche für effektives Kleingruppentraining

—

Optimales Coaching durch den Trainer, da er jederzeit alle Teilnehmer sehen kann

—

Blickkontakt zwischen den Teilnehmern für mehr Spass und Motivation

—

Alle Trainingsstationen können an jeder beliebigen Stelle montiert werden

—

Vielfältige Trainingsmöglichkeiten für die unterschiedlichsten Zielgruppen inkl. Reha-Training

BORN IN SWITZERLAND
WWW.INOTECFITNESS.SWISS

Hall 6
C67

FIBO GLOBAL FITNESS

TUM

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

LESMILLS

# LIVE ZURICH 2018

alle kurse und tickets lesmillslive.ch

MOVE IT ZURICH
MOVE IT ZURICH
MOVE IT ZURICH

# 02.06.2018

## international + national master trainers.

**Samsung Hall**
**Hoffnigstrasse 1**
**8600 Dübendorf**

| Samsung Hall | |
|---|---|
| **Halle** | **Loft** |
| BODYPUMP<br>08.30-09.30 | LES MILLS TONE<br>09.00-10.00 |
| BODYSTEP<br>09.45-10.45 | GRIT Cardio<br>10.15-10.45 |
| GRIT Strength<br>11.00-11.30 | BODYJAM<br>11.15-12.15 |
| BODYPUMP<br>12.00-13.00 | RPM<br>13.15-14.00 |
| CXWORX<br>13.45-14.15 | SPRINT<br>14.15-14.45 |
| BODYCOMBAT<br>14.30-15.30 | GRIT Plyo<br>15.15-15.45 |
| BODYATTACK<br>15.45-16.45 | SH'BAM<br>16.00-16.45 |
| BODYBALANCE<br>17.00-18.00 | ÄNDERUNGEN VORBEHALTEN<br>alle kurse und tickets<br>lesmillslive.ch |
| CHF 99.-<br>*4 Lektionen* | CHF 149.-<br>*Unlimited Classes* |

**Karin Diethelm 29. Juli 1969 — 20. Februar 2018**
**Eine grosse Persönlichkeit der Fitnessbranche ist von uns gegangen. Auch wenn Du nicht mehr unter uns bist, Du bleibst in unseren Herzen.**

Karin Diethelm hat zusammen mit ihrem Ex-Mann Giusi Verre die fitnessplus Kette gegründet, war langjährige Teilhaberin und viele Jahre in der Geschäftsleitung von fitnessplus.

Anzeige

## Ein Wochenende voller Power in Winterthur

Am 27. und 28. Januar präsentierte Jürgen Höller in den Winterthurer

Eulachhallen seine berühmten Power-Days. Europas führender Erfolgs- und Motivationstrainer brachte den rund 1'500 begeisterten Teilnehmern zwei Tage lang immer wieder effektvoll nahe, wie sie das eigene Leben bewusst zum Erfolg lenken können. Heutzutage als Motivationscoach und Erfolgstrainer tätig, begann Jürgen Höller in den 80er-Jahren in der Fitnessbranche. Mit seinen Konzepten und Strategien war Jürgen Höller massgeblich an der Entwicklung der Fitnessbranche im deutschsprachigen Raum beteiligt. „Never give up" Genau das ist es, was Jürgen Höller

den zahlreichen Besuchern seiner Power-Days mit auf dem Weg gibt. Er weiss aus eigener Erfahrung, dass unter Berücksichtigung dieses Leitspruchs auch erfolglose Phasen des Lebens überstanden werden können und man daraus gestärkt hervorgeht. Während des gesamten Seminars erklärte der Motivationsexperte immer wieder anschaulich, wie das eigene Denken sowohl Erfolg als auch Zufriedenheit beeinflusst. Dabei gab er den gebannt lauschenden Zuhörern wertvolle Ratschläge an die Hand, wie sie mehr Zeit für die wichtigen Dinge im Leben, zugleich aber auch finanzielle Freiheit erlangen können.

inkospor®
MUSKELAUFBAU
AUSDAUER
REGENERATION
MUSKELDEFINITION
WWW.INKOSPOR.COM
/INKOSPORDE
POWER
PRO 80
PROTEIN SHAKE
BCAA
LOWSUGAR
SEIT JAHRZEHNTEN
DEINE WEGBEGLEITER
INKO Sports AG, CH-4416 Bubendorf

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

eGYM fle-xx das Rückgrat-Konzept

# Können Einzelstudios zukünftig überleben?

## Teil II

*Nicht einfach weitermachen wie bisher. Stattdessen eine klare Trennung herbeiführen zwischen der Gebrauchsüberlassung der Geräte (Mietvertrag) und der Trainerdienstleistung (Dienstleistungsvertrag). Innerhalb dieser beiden Bereiche — Vermietung und Dienstleistung — die Wertschöpfung vermehrt aus der Trainerdienstleistung ziehen. Wenn den Einzelstudios das gelingt, werden sie nicht nur überleben, sondern auch in Zukunft vom boomenden Fitness- und Gesundheitsmarkt profitieren.* Das ist die Zusammenfassung aus dem ersten Teil meines Beitrags zur Podiumsdiskussion der FITNESS TRIBUNE in Basel.

Als Rückmeldung auf diesen Beitrag erfuhr ich breite Zustimmung. Genauso einig war man sich, dass es nicht klappen wird. Aus der Trainerdienstleistung, so die einhellige Meinung, seien keine Einnahmen zu erzielen, mit denen die Fehlbeträge aus den sinkenden Beiträgen zu kompensieren wären. Aber das ist ein Irrtum! Es ist eine ähnliche Fehleinschätzung, wie sie der Firma IBM unterlief, als sie MICROSOFT unterschätzte. Rendite erzielt man nicht mit der Hardware, sondern mit der Software. Auch im Fitnessclub.

Die Hardware des Fitnessclubs ist das Equipment, die Software ist das „Trainerwissen". Vereinzelt erwirtschaften Trainer heute schon — von den Fitnessclubs oft unbemerkt — allein mit ihrem Trainerwissen höhere Umsätze als so manche mittlere Fitnessanlage. Ein Beispiel dafür zeigte mir unlängst Marc Wisner. Er fand im Netz einen Blogger, der auf seiner Seite Trainingspläne und Ernährungstipps verkauft. Mit erstaunlichem Erfolg: Allein mit seinem Trainerwissen macht dieser Online-Trainer eine halbe Million Euro Umsatz. Und das ohne Kapitalbindung und ohne den Fixkostenapparat einer Fitnessanlage. Entsprechend hoch ist die Rendite.

Für eine halbe Million Euro Umsatz muss ein „Personaltrainer" lange stricken. Und das, obwohl der Personaltrainer dem Blogger in seinem „Trainerwissen" sicher um nichts nachsteht. Der Unterschied zwischen dem Blogger und dem Personaltrainer liegt nicht in ihrem Wissen, sondern in der unterschiedlichen Skalierbarkeit ihrer Geschäftsmodelle.

Nach Wikipedia versteht man unter Skalierbarkeit „die Fähigkeit eines Systems, Netzwerks oder Prozesses zur Grössenveränderung. Meist wird dabei die Fähigkeit des Systems zum Wachstum verstanden". Abgeleitet ist der Begriff „Skalierbarkeit" vom italienischen Wort scala, die Treppe. Bildlich gesprochen ist Ihr Geschäftsmodell skalierbar, wenn Sie gemütlich die Treppe hoch steigen, während Ihre Umsätze den Fahrstuhl nehmen.

Betrachten wir unter dem Blickwinkel der Skalierbarkeit die heute gängige Praxis, Umsatz zu erzielen aus der Überlassung der Geräte, dann ist dieses Modell anderen Geschäftsmodellen, die ebenfalls auf Vermietung basieren, durchaus überlegen. Eine Wohnung zum Beispiel ist nur an eine Familie zu vermieten. Das war´s! Eine Skalierbarkeit dieses Geschäftsmodells ist für den Vermieter selbst nicht zu erzielen. In Ihrer Fitnessanlage dagegen wächst der Umsatz mit der Menge der Mitglieder, die die Geräte nutzen, und der Höhe der Beiträge, die sie für die Nutzung der Geräte bereit sind zu zahlen. Haben Sie den „break-even-point" erreicht, erzielen Sie mit jedem Mitglied mehr und mit immer höheren Beiträgen pro Mitglied eine immer höhere Rendite. Der Vermietung von Wohnungen ist die Skalierbarkeit Ihres Geschäftsmodells also weit überlegen. An seine Grenzen stösst es allerdings, wenn die Anlage ausgelastet ist. Dann nämlich müssen Sie neuen Raum schaffen und dafür Geld investieren. Damit binden Sie noch mehr Kapital, schaffen einen

**Andreas Bredenkamp**

Jahrgang 1959

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

noch höheren Fixkostenapparat und fangen Ihre Rendite betreffend zwar auf höherem Niveau, aber dennoch wieder von vorne an.

Natürlich gibt es Alternativen. Sie können Ihre Anlage, statt sie zu vergrössern, im Sinne einer intensiveren Nutzung auch verdichten. Mario Görlach schaffte das mit seiner Idee des MIHA-/MILON-Zirkels. Er erhöhte die Skalierbarkeit durch Automatisierung des Trainingsprozesses. Mit seiner elektronischen Zirkelidee trainieren auf gleichem Raum mehr Kunden bei einem im Verhältnis zur Erweiterung der Anlage geringerem Kapitaleinsatz und niedrigerem Fixkosten-Apparat.

Eine weitere Steigerung in der Skalierbarkeit erreichten Mario und sein Team mit EGYM. Sie programmierten die Geräte auf Überwachung der wichtigsten Trainingsregeln, und zwar mit der Absicht, durch die automatisierte Beachtung der Regeln mehr Kundennutzen zu erzeugen. Indem für den Trainingserfolg relevante Umstellungen im Training nun automatisch erfolgen, trainieren auf gleichem Raum nicht nur mehr Menschen bei geringerem Kapitaleinsatz und niedrigeren Fixkosten, sie können durch die automatisierten Trainingsanpassungen zudem bei geringerem Personalaufwand und in kürzerer Zeit einen höheren Trainingserfolg generieren.

Es gibt also durchaus unterschiedliche und sehr gute Ansätze, um innerhalb eines Modells, das auf der Gebrauchsüberlassung der Geräte beruht, eine hohe Skalierbarkeit zu erzielen. Aber an die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells des Bloggers reichen sie alle nicht heran. Der Blogger schreibt ein Skript, preist es aus, stellt es ins Netz und schaut dann entspannt zu, wie mit jedem Klick seine Umsätze steigen. Sein Umsatz steigt dabei völlig losgelöst von seinem Arbeitsaufwand und von seinem eingesetzten Kapital. Er lädt sich ausserdem keinen grossen Fixkostenapparat auf den Hals und letztendlich kennt sein Geschäftsmodell auch keine Begrenzung durch Auslastung des Systems. Für den Blogger ist das Internet eine Maschine zum Gelddrucken.

Wie für den Blogger das Internet, so könnte für die Einzelstudios die Trainerdienstleistung eine Goldgrube sein. Aber dafür muss der Trainer es verstehen, seine Umsätze ebenso wie der Blogger von seiner Arbeitszeit zu entkoppeln. Nutzt er für seine Dienstleistung skalierbare Prozesse, fahren seine Umsätze im Fahrstuhl nach oben, während er die gewonnene Zeit gemeinsam mit seinen Mitgliedern entspannt auf der Trainingsfläche verbringt. Das allerdings wird ihm als „Personaltrainer" nicht gelingen. In einer „Eins-zu-Eins-Betreuung" ist der Verdienst an die Zeit gekoppelt, und damit stellt die Zeit für den Personaltrainer den Engpass dar. Bedarfsanalysen, Einzeleinweisungen, das Schreiben von Trainingsplänen, Anamnesen, Testings, Re-Checks und Ernährungsberatungen sind allesamt nicht skalierbare Prozesse. Es wird immer nur im Verhältnis eins zu eins Zeit gegen Geld getauscht. Als Folge dieser „Eins-zu-Eins-Praxis" verrennen sich die Trainer in Einzelterminen, und je mehr Einzeltermine sie machen, umso weniger präsent sind sie auf der Trainingsfläche. Durch ihre Abwesenheit auf der Trainingsfläche verschärfen sie den ärgsten Kritikpunkt am Trainer, denn die ärgste Kritik am Trainer ist ihre Nichtansprechbarkeit. Wollte der Fitnessclub dieser Kritik in angemessener Weise Rechnung tragen, benötigte er ein Heer an Trainern. So könnte in letzter Konsequenz eine wirklich gute Trainerleistung für das Einzelstudio den wirtschaftlichen Ruin bedeuten. Ich wüsste nicht, wie sich auf ein solches Eins-zu-eins-Prinzip ein skalierbares Geschäftsmodell aufsatteln liesse.

Skalierbar wird die Vermittlung von Trainerwissen erst, wenn sie nicht eins zu eins, sondern beispielsweise durch Vorträge und Workshops oder in Form von Büchern, Hörbüchern, Videos und Videobotschaften erfolgt.

Erst durch ein skalierbares Geschäftsmodell leistet der Trainer keine Arbeit mehr, sondern erbringt im wirtschaftlichen Sinne eine Leistung. Leistung ist Arbeit durch Zeit. Ist die Aufgabe eines Trainers also die Vermittlung von Wissen, erbringt er eine entsprechend gute Leistung, wenn er auf hohem Niveau möglichst vielen Menschen in möglichst kurzer Zeit möglichst viel Wissen gleichzeitig vermittelt. Dazu ein Beispiel, das in der Praxis genauso funktioniert:

Der Trainer hält vor 100 Externen einen zweistündigen Vortrag. Mit dem Vortrag überzeugt er 70 Teilnehmer, eine Jahresmitgliedschaft zu unterschreiben. Selbst wenn alle Teilnehmer die Mitgliedschaft nach einem Jahr nicht verlängern, hat der Trainer bei einem angenommenen Monatsbeitrag von 70 Euro bei einem Zeitaufwand von zwei Stunden einen Jahresumsatz von 58'800 Euro generiert. Und das ohne weiteren Kapitaleinsatz und ohne Aufstockung des Fixkostenapparats. Schlussendlich erfährt sein Geschäftsmodell eine wesentlich geringere Begrenzung durch Auslastung des Systems.

Und nun zur Quintessenz aus Teil 1 und Teil 2 meines Beitrages „Können Einzelstudios zukünftig überleben?"

Sie werden überleben, wenn sie das eine tun, ohne das andere zu lassen. Wenn sie zukünftig nicht nur Hardware vermieten, sondern auch die Software verkaufen. Es wäre ein sträflicher Fehler, den Software-Markt dem Internet zu überlassen.

1993, in dem Jahr, in dem das Internet noch lediglich ein Prozent der Informationsflüsse der weltweiten Telekommunikation ausmachte, schrieb ich in meinem Buch *Das Trainerkonzept* (1993), S. 20:

> Verdienen wir unser Geld doch nicht nur durch die blosse Vermietung unserer Anlage, sondern ausserdem mit dem Inhalt Sport. Lernen wir doch, nicht mit Vertragsabschlüssen unser Geld zu verdienen, sondern mit den Inhalten unserer Arbeit. Verschenken wir nicht weiter unser Wissen, sondern schulen wir uns im Verkauf. Erst dann werden die Inhalte auch wieder dorthin zurückkehren, wo sie hingehören: In das Zentrum unseres Interesses. Und auch die Vertragsabschlüsse werden dann wieder zu dem, was sie sein sollten: Der Startschuss und nicht das Ziel.

Was damals schon richtig war, wird heute dringlich. Machen Sie also nicht weiter wie bisher. Vergessen Sie die „Eins-zu-eins-Betreuung" und stellen Sie Ihre Trainerdienstleistung um auf ein skalierbares Geschäftsmodell. Nur durch die Fähigkeit zu mehr Wachstum werden Ihre Trainer wirtschaftlich relevante Umsätze in einer Höhe erzielen, die es Ihnen erlauben wird, die Wertschöpfung vermehrt aus der Trainerdienstleistung zu ziehen. Was Ihre Trainer dafür neben ihrem Trainerwissen benötigen, sind spezielle Kompetenzen in der Vermittlung ihres Wissens. Genau diese Kompetenzen sind Inhalte meiner Schulung.

# Preisoffensive bei CYBEROBICS®: Fitness-App ab 1,99€ monatlich

Neue Preise bei der Fitness-Plattform CYBEROBICS®. Ab sofort ist die App ab 1,99 Euro monatlich statt wie bisher 9,99 Euro monatlich erhältlich. Der Preis gilt für einen zwölfmonatigen Vertragsabschluss. Wer lieber flexibel bleiben und eine monatliche Kündigungsfrist behalten möchte, zahlt 4,99 Euro. Oliver Schulokat, Geschäftsführer von CYBEROBICS® dazu: „Mit der CYBEROBICS® APP haben wir das Ziel, die zunehmende Digitalisierung und On-Demand-Mentalität aufzugreifen und noch mehr Menschen zum Fitness-Training zu bewegen. Dazu machen wir CYBEROBICS® nicht nur überall und zu jederzeit verfügbar, sondern auch für jedermann erschwinglich. McFIT ist vor 20 Jahren genau mit diesem Konzept — ein gutes Produkt zu einem günstigen Preis anzubieten — gross geworden. Diese erfolgreiche Strategie führen wir bei unserer Tochtermarke CYBEROBICS® nun ebenfalls weiter."

Vorrangiges Ziel des Unternehmens ist es, möglichst vielen Menschen die Vorteile der digitalen Fitness-Workouts näher zu bringen und sie dafür zu begeistern. Mit der Preissenkung ist ein erster Schritt in diese Richtung getan. Die App bietet grösstmögliche Flexibilität und lässt das Training jederzeit individuell in den eigenen Tagesablauf integrieren. Unabhängig von Tageszeit, Öffnungszeiten oder Aufenthaltsort kommen mit CYBEROBICS® die besten Personal Trainer Hollywoods direkt ins heimische Wohnzimmer. Die Bandbreite der Kurse reicht von Yoga, über Stretch & Relax, Hip Hop, HIIT bis hin zu Latin-Tanzkursen und bietet damit für jeden sportlichen Vorsatz das geeignete Workout. Dabei werden Einsteiger genauso berücksichtigt wie Fortgeschrittene. Insgesamt über 70 verschiedene Kurse bietet die App, alle zwei Wochen kommt ein neues Workout hinzu. Die Kurse von CYBEROBICS® sind für die Mitglieder in den Studios der McFIT Global Group (McFIT, JOHN REED, JOHN REED Women's Club) sowie bei unterschiedlichen Lizenzpartnern verfügbar.

# Life Fitness Europe GmbH zieht während der FIBO um

Während sich die Fitnessexperten auf der diesjährigen FIBO von den Highlights der Branche überraschen lassen, macht sich Life Fitness fit für die Kunden. Das Unternehmen zieht um. Das stetig wachsende Team kann seine Partner so noch besser betreuen und effizienter für sie arbeiten. Nach fast 30 Jahren verlässt die Belegschaft das Gebäude, in dem der erste Standort von Life Fitness ausserhalb der USA aufgebaut wurde. Dieser hat sich zu einem der bedeutenden Zentren in der deutschsprachigen Fitnessbranche mit aktuell 130 Mitarbeitern entwickelt. Darum bleibt das Unternehmen dem Raum München und dem Ort Unterschleissheim auch treu. Mit Nachbarn wie BMW und Nokia am neuen Standort will das Team dem Anspruch der Kunden an Premiumprodukten und Premiumdienstleistungen auch künftig gerecht werden.

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

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

# Vom Big Boss zum Boutique Studio

**Henrik Gockel ist seit mehr als 30 Jahren in der Fitnessbranche tätig. Zusammen mit Edy Paul war er viele Jahre als Unternehmensberater (Gockel, Paul & Partner) tätig und als Lizenzgeber und CEO von TC Training Center. Nach seiner Zeit bei TC war er Operations Director EU sowie Geschäftsführer bei Fitness First, einer der weltweit grössten Betreiber von Fitnesscentern. 2010 gründete er PRIME TIME fitness, ein Boutique-Studio-Konzept mit inzwischen acht Standorten.**

Roger Gestach im Gespräch mit Henrik Gockel

Henrik Gockel, PRIME TIME fitness

RG: Henrik, herzlichen Dank, dass Du Dir die Zeit nimmst für dieses Interview. Reden wir zuerst über die „alten Zeiten". TC Training Center war mal im deutschsprachigen Raum eine der grössten Fitnessketten. Heute gibt es TC als Kette nicht mehr. Ihr wolltet 1999 als eine der ersten deutschsprachigen Fitnessketten an die Börse und schon bald danach kam der grosse Absturz. Mit vielen Jahren Distanz: Was habt Ihr damals falsch gemacht? Wart Ihr einfach zu früh?

HG: Ja, das ist prinzipiell richtig. Wir haben 1999 42 Mio. DM Expansionskapital von Banc Boston Capital erhalten. Das war ein riesiger Sprung im Vergleich zur vorherigen Hausbanken-Finanzierung. Es waren damals zu Beginn der dot.Com-Blase „wilde" Zeiten. Insgesamt waren wir einfach zu unerfahren, hatten eine aggressive Finanzierung und zudem eine Akquisitionsstrategie durch den Zukauf bestehender Clubs, die sich als schwierig erwies. Die Integration war operativ ein „Höllentrip". Zudem wurde ab 2001 das Finanzierungsumfeld schwieriger. Ab da wurde eine Konsolidierungsstrategie umgesetzt, was aber letztendlich nicht ausgereicht hat und im Dezember 2003 meldete die TC Holdings GmbH in Deutschland Insolvenz an. Die Schweizer Dachgesellschaft war davon nicht direkt betroffen. Für die deutschen Clubs wurden sehr zügig Käufer gefunden. Die Gesellschafter, insbesondere Banc Boston Capital haben ihren kompletten Einsatz verloren.

RG: Nach der TC Zeit warst Du CEO bei Fitness First, einem der grössten Fitnessanbieter weltweit. Wie bist Du dazu gekommen und was hat Dich in dieser Zeit bei Fitness First geprägt?

Z CEO war ich nicht, ich war zunächst Operations Director Europe, d.h. operativ verantwortlich für 100 Clubs in fünf EU-Ländern ausser England und Deutschland, später noch Geschäftsführer für die 100 Deutschen Clubs. Ich war ja bereits vor der TC-Insolvenz entlastet worden und als Gesellschafter ausgeschieden. Anlässlich der EU-Konferenz der IHRSA in London im Herbst 2003 haben mich Jim McGoldrick, damals Fitness First EU-Chef und Mike Balfour, CEO Fitness First gesamt, angesprochen, ob ich nicht an Bord kommen wolle. Ich hatte auch noch zwei Angebote von anderen, kleineren Clubketten. Ich war klar mit dem TC-Projekt gescheitert, aber gerade im angelsächsischen Raum ist das nicht nur negativ. Es gab und gibt ja auch heute nur wenige Manager mit „Grossketten"-Erfahrung. Zudem kannte ich mich mit Private Equity Investoren aus und war erfahren in angelsächsichen Reporting-Bedürfnissen.

RG: 2010 hast Du Dich wieder selbständig gemacht und PRIME TIME fitness gegründet. Du hast in Frankfurt das erste Center eröffnet. Vom Grossen zum Kleinen! Wie ist es dazu gekommen?

HG: Es gibt noch einen wichtigen Zwischenschritt. Ich bin im Frühjahr 2008 bei Fitness First ausgeschieden. Die gesamte Struktur sollte zentraler und einheitlicher von England ausgeführt werden. Als Anteilseigner wurde ich ausbezahlt, hatte als Bedingung ein zweijähriges Wettbewerbsverbot zu erfül-

len, d.h. durfte nicht für einen Wettbewerber von Fitness First arbeiten. Zum Glück riefen mich Johannes Marx und Ralf Capelan von der DHfPG an und fragten, ob ich mit meiner Erfahrung und meinem Studienbackground nicht als Dozent arbeiten wolle. Das war und ist eine super Sache und ein nächster Lernschritt gewesen. Rund 100 Tage arbeitete ich als Dozent, aber es stellte sich die Frage, was ich die anderen 265 Tage mache. Zunächst habe ich ernsthaft eine Dissertation in Betracht gezogen. Dann aber gemerkt, dass ich ein Operator, ein Praktiker bin. Da ich die ganzen Jahre immer Clubkonzepte gemanagt habe, die andere gegründet hatten, wollte ich nun ein eigenes Konzept starten.

Mit meiner Lebensgefährtin Barbara Lohse hatten wir über die vergangenen 20 Jahre immer die Märkte analysiert. Aus den verschiedenen Impulsen haben wir das PRIME TIME fitness Konzept entwickelt.

RG: Was ist das Konzept und die Philosophie von PRIME TIME fitness?

HG: PRIME TIME fitness ist ein Trainingsclub für „Urban Performer", d.h. für den Grosstadtmenschen mit genug Geld aber wenig Zeit. Dieser Zielgruppe bieten wir einen leistungs- und zielorientierten kompakten Trainingsclub in direkter Umgebung zu ihrem Wohn-/ bzw. Arbeitsort. Mit dem kompakten Format und weil wir auf „Chichi" wie Theke, Bistro, Lounge oder lärmintensive Angebote wie Kursräume etc. verzichten, werden uns hochwertige Flächen angeboten, die wir effizient „bespielen".

RG: Deutschland hat einen sehr hart umkämpften Fitnessmarkt. Ist es nicht „verrückt", in dieser Zeit eine neue Fitnessgruppe im Premiumbereich zu gründen?

HG: Viele Anbieter senken die Preise und reduzieren das Team. Wir gehen genau den umgekehrten Weg. Unser Angebot ist sehr dienstleistungsintensiv und das spüren unsere Mitglieder. Wir alle wissen, die letzten 20% Wiederholungen im Training machen den Unterschied und dafür müssen die meisten Mitglieder dahin motiviert und angeleitet werden. Und das macht niemand besser als ein gut ausgebildeter, begeisterter Trainer.

RG: Was unterscheidet PRIME TIME fitness von anderen Premiumanbietern?

HG: Unser kompaktes, persönliches Boutique-Format mit den besten Trainern eingebunden in ein effizientes Trainingskonzept, mit Milon, flächendeckende Herzfrequenzkontrolle, Personal Training, Zirkeln und Small Group PT, sind in dieser Kombination doch recht neuartig und sehr fokussiert. Suchst Du das beste Restaurant der Stadt, wird das nicht das grösste sein mit der grössten Speisekarte, sondern das persönliche Spezialitätenrestaurant. Dort ist der Kunde auch bereit einen höheren Preis zu bezahlen.

RG: Du nennst PRIME TIME fitness ein Boutique-Studio? Erläutere uns dies doch.

HG: Als wir 2010 gestartet sind, haben wir PRIME TIME fitness als Boutique-Studio oder Fitness-Manufaktur bezeichnet. Damals gab es noch nicht so viele kleinere Clubs. Heute werden als Boutique-Studios eher noch kompaktere Formate mit noch weniger verschiedenen Angeboten bezeichnet. Aber worum geht es bei Boutique? Es geht um eine persönliche Atmosphäre und da hilft es, wenn der Club kompakt ist. Es geht um fachkundige Beratung, top ausgebildete Mitarbeiter. Boutique sozusagen als Gegensatz zu Fabrik und gerade viele Discountstudios sind heute eher Fitnessfabriken.

RG: Boutique-Studios, Microstudios, Special-Interest-Studios bedeuten alle das Gleiche und sind gerade Modewörter in der Fitnessbranche. Wenn man es aber genauer betrachtet, ist dies doch überhaupt nichts Neues. Es gab doch schon immer kleine Center, welche sich auf wenige Zielgruppen spezialisiert haben. Oder was ist aus Deiner Sicht neu an den heutigen Boutique-Studios?

HG: Da hast Du komplett Recht, es gab schon immer kleine Formate, die sehr erfolgreich waren. Erinnere Dich an das California Aerobic Studio des leider viel zu früh verstorbenen Flavio Bertozzi in Zürich. Ein reines Kurstudio, aus dem sich dann die SAFS Ausbildungsakademie entwickelte. Die Bedürfnisse der Menschen haben sich ja auch nicht grundsätzlich geändert. Einige mögen es lieber gross und unpersönlich, andere genau umgekehrt. Was sich entwickelt hat, ist die Variabilität der Angebote. Heute gibt es Boutique-Studios mit sehr verschiedenen Angeboten, von EMS, Abnehmzirkeln, Cross Fit, Personal Training, Barre, Boot Camp, HIIT, Yoga etc.; diese Vielfalt ist neu.

RG: Du wohnst selber in Frankfurt, hast dort inzwischen sechs Studios. Inzwischen seid Ihr aber auch mit einer Filiale in München und Hamburg vertreten. Besteht mit dieser Expansion nicht die Gefahr einer Verzettlung oder hast Du im Sinn, mit PRIME TIME fitness in ganz Deutschland zu expandieren?

HG: Richtig, Stützpunkt ist Frankfurt und wir haben eine Filiale in München. Der Club in Hamburg ist unser erster Franchisebetrieb. Er gehört Nils Kuprat, der 2010 unser erster Mitarbeiter bei PRIME TIME fitness war und alles mitaufgebaut hat. Im Herbst eröffnen wir unseren zweiten Club in München, wieder eine sensationelle Location diesmal am Viktualienmarkt. Das heisst, mit unseren Filialen fokussieren wir uns zurzeit auf Frankfurt und München. Franchise oder auch Management-Betriebe sind jedoch überall möglich. Zum Beispiel betreuen wir die DieZ Arena, ein 3.000 Quadratmeter Neubau in Limburg/Diez, weniger urban als PRIME TIME fitness, aber entwickelt und gemanagt nach den PRIME TIME fitness-Prinzipien und auch preislich hochwertig positioniert. DieZ Arena wird von Christopher Schwarz betrieben, der sich aber umfassend bei uns hat ausbilden lassen, aber wegen der veränderten, breiteren Zielgruppenansprache ein eigenes Branding hat.

RG: Bei PRIME TIME fitness gibt es keine Preisliste auf der Homepage. Beim Googeln habe ich aber trotzdem irgendwo gelesen, dass bei Euch eine Mitgliedschaft zwischen 60 und 600 Euro im Monat kostet. Dies ist eine sehr grosse Preisspanne. Erläutere uns doch Euer Preiskonzept und was kostet eine normale Mitgliedschaft?

HG: „Normale" Mitgliedschaften, d.h. klassisch gesundheitsorientiert beginnen bei 60 Euro. Weitere Angebote unterscheiden sich in der Intensität der Dienstleistung, die nächste Stufe ist z.B. PT Spezial, wo man eine PT Stunde pro Monat inklusive hat, dann einmal 25 Min. PT pro Woche. Die nächste Kategorie sind ein oder mehrere PT Stunden pro Woche inklusive. Persönlich habe ich auch ein Abo bei uns gelöst und zahle mit einem „Sonderrabatt"439 Euro pro Monat inkl. 2 PT Stunden die Woche in unserem PT only Club Romeo & Julia im Frankfurter Westend. Ich war eher ein unregelmässiger Trainierer, aber seitdem ich das PT Abo gelöst habe und es mich Geld kostet, gehe ich zweimal die Woche hin, lasse mich intensiv trainieren und meine Form hat sich stark verbessert. Ich würde sagen, ich bin jetzt wieder so fit wie vor 30 Jahren.

RG: Fitness wird immer billiger! Hast Du keine Angst vor den Discountern mit Euren hohen Preisen?

HG: Es geht um Preiswertigkeit und Kundennutzen. Vergleiche das doch mit dem Handwerk, die Baumärkte florieren, aber den guten Handwerksbetrieben geht es auch top! Discount ist für mich „Do it yourself", während wir hochwertiges Handwerk sind. Unsere Mitglieder wollen sich keine App herunterladen oder etwas „nachtrainieren" und das Ganze dann noch posten. Unsere Kernzielgruppe sind Menschen, die in ihrem Job volle Leistung bringen müssen und dazu brauchen sie auch körperliche Fitness. Diesbezüglich vertrauen sie sich uns als Fitness Professionals an, die die Planerstellung bis hin zum Personal Training übernehmen.

RG: Bei „The Mirai" (McFit) in Oberhausen können die Kunden bald kostenlos trainieren, finanziert durch Sponsoren. Was hältst Du davon? Ist eine solche Entwicklung gut oder schlecht für die Branche?

HG: Je mehr sich der Markt differenziert, desto besser. Man muss sich aber klar positionieren und da muss man sehr konsequent sein. Wie oft bekommen wir zu hören, wenn Ihr Kurse, Yoga, Kinderparadies, Snack oder was auch immer hättet, dann würde ich auch bei Euch trainieren. Der Ferrari Händler wird sicher auch oft gefragt, wenn Ihr eine Limousine hättet, einen SUV oder was auch immer, würde ich das kaufen. Gibt es bei Ferrari aber nicht und deswegen hat jeder, wenn er sich nicht für Autos interessiert, eine klare Vorstellung davon, wie ein Ferrari aussieht, abgesehen von der roten Farbe.

Die McFit-Verantwortlichen sind solide Kaufleute, die werden nur Dinge mit einer klaren wirtschaftlichen Perspektive angehen und wenn sich die Fitness Dienstleistung in der Zukunft anders finanzieren lässt als mit direkten Nutzergebühren, dann ist das ein spannendes Projekt. Persönlich bin ich froh, dass es jemand anderes probiert und riskiert. Herr Schaller hat den Fitness-Discountmarkt „erfunden", vielleicht entwickelt er hier den nächsten grossen Trend. Die bestehenden Clubs im Umfeld des Mirai müssen sich jetzt sicher extrem „spitz" positionieren, um erfolgreich zu sein. Aber wird ein EMS Studio wegen The Mirai Probleme bekommen? Ich denke nicht, wenn der persönliche Service und die Betreuung top sind, denn damit tun sich Grossprojekte schwer.

RG: Du hast viele Jahre in Zürich gelebt und mit G&P und TC auch dort gearbeitet. Die Schweizer Fitnessbranche wird gerade „überrollt" von den grossen Ketten. In Deutschland hattet Ihr diese Entwicklung ein paar Jahre früher, sie hält aber immer noch an. Wie siehst Du die Überlebenschancen von Einzelstudios? Gibt es grössere private Einzelstudios (Fläche ab 1'000 Quadratmeter), die alle Zielgruppen ansprechen, in zehn Jahren noch?

HG: Der Fitnessmarkt wächst weiter und die einzelnen Marktsegmente werden grösser, in jedem einzelnen Einzugsgebiet. Private Einzelbetreiber werden meines Erachtens nur überleben, wenn sie bestimmte Zielgruppen mit klarem und verständlichem Nutzen ansprechen. Das heisst, viele Betreiber müssen sich in den nächsten Jahren fragen, von welchem Angebotsmodul mache ich mehr und welches schmeisse ich konsequent heraus. Das ist entscheidend, konsequent streichen und sich klar positionieren. Macht erst einmal Ärger mit einem Teil der Member und auch der Mitarbeiter, ist aber der Schlüssel zum Erfolg!

RG: Wie oben bereits angesprochen, warst Du nach Deiner Zeit bei Fitness First als Dozent bei der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement tätig. Machst Du dies immer noch?

HG: Ja, das mache ich immer noch und es ist sehr inspirierend. Es ist auch phantastisch zu sehen, wie viele Talente, die top ausgebildet werden, in unsere Branche "strömen". Viele unterschätzen die Arbeitsintensität und vor allem die Arbeitszeiten und scheiden aus der Branche wieder aus. Aber insgesamt sehe ich die Entwicklung sehr positiv, wie rasant sich unser Markt entwickelt und professionalisiert. Fitness heisst „lebenslanges Lernen" und dafür ist Dozent sein sehr hilfreich.

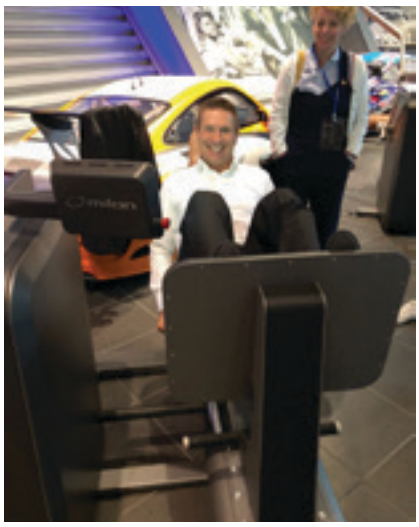
RG: Was macht Henrik Gockel nebst Fitness privat gerne?

HG: Wie Du selbst weisst, hat man als Dienstleister nicht so viel Freizeit, weil man ja quasi immer „im Dienst" ist. Ich bin aber von unserer Branche nach 30 Jahren ungebrochen fasziniert. Wichtig sind aber die „kleinen" Momente der Freizeit, Abendessen mit der Familie und Freunden, alte Studienkollegen treffen, einfach die Dinge pflegen, die einem wichtig sind. Genau wie dieses Interview, Roger, wir kennen uns auch schon knapp 25 Jahre, ein solcher Austausch ist für mich nicht Arbeit, sondern „Quality"-Time. Ich versuche mich sowohl beruflich als auch privat mit positiven Menschen zu umgeben, das hilft.

RG: Lieber Henrik, ganz herzlichen Dank für dieses spannende Interview und viel Erfolg weiterhin. ■

# milon Kongress: Jährliches Branchen-Highlight mit Zukunftsimpulsen, milon Boost-Erfolgskonzepten und Porsche-Adrenalinkick

Der milon Kongress, das bereits zum zehnten Mal stattfindende grosse Branchentreffen, stand in diesem Jahr ganz im Zeichen von zukunftsorientierter Vollgas-Inspiration für den Studioerfolg. Rund 400 Teilnehmer, darunter viele langjährige milon-Partner aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und dem



Benelux-Raum, die sich neuen Club- und Trainingskonzepten öffnen wollen, erlebten ein Kongress-Wochenende in Leipzig mit praxisnahen Workshops und Experten-Keynotes.

### Vorgeschmack auf neue High-tech-Trainingsgeräte und digitale Lösungen zur FIBO

Bereits einen Ausblick auf die kommende FIBO gab milon mit drei Produkt-Ankündigungen: Die Erweiterung der Erfolgsserie milon Q um fünf neue Kraftgeräte, eine wegweisende Kooperation zur Digitalisierung von konventionellen Trainingsgeräten mit dem Technologiekonzern Sony sowie einen neuen App-Service für Studiobetreiber mit Echtzeitanalysen. Für letztere Innovation durften die Kongress-Teilnehmer spontan und basisdemokratisch den Produktnamen bestimmen: Als milon COCKPIT wird das mobile Controlling-Tool zukünftig die milon Trainingsflächen optimieren.

### Raus aus der Komfortzone – für die Zukunft

Im Fokus jedes Kongress-Beitrags standen die Themen Digitalisierung, Motivation und Erfolg, aber auch konkrete Ideen zur Kundenbindung und -neugewinnung. Im deutschen wie im internationalen Markt sind die Potenziale riesig: fast 90 Prozent der Deutschen und Schweizer trainieren — trotz steigendem Gesundheitsbewusstseins — nicht im Fitnessstudio. Sie zählen somit für milon Vertriebsleiter Andreas Kreil zur inaktiven Zielgruppe, denen insbesondere die milon Kraft- Ausdauer-Zirkel sowie ein digital vernetztes milon Connected Training System vielseitige Möglichkeiten bieten: „Wir können fitte Leute noch fitter machen, doch noch schöner ist es doch, wenn weniger fitte Menschen etwas gesünder werden". Eine grosse Rolle spielt gerade bei Neumitgliedern die motivierende, persönliche Betreuungsqualität durch den Trainer. „Es geht nie allein um Geräte, sondern immer um Begeisterung, um die persönliche Ansprache und Anerkennung, um ein tolles Trainingserlebnis", so Matthias Kasüske, Leiter milon solutions. Digitale Technologien wie die Datenanalysen durch die milon CARE können dabei helfen, Trainingsqualität, Nähe und Kundenvertrauen aufzubauen. „Kein Trainer kann alle Mitglieder kennen, aber er kann mit der milon CARE alle persönlich betreuen", erläutert Simon Heinz, Managing Director von milon CARE. „Und die erfassten Trainingsdaten dienen dem Mitglied als Belohnung. milon-Trainierende haben über das Gamificationkonzept bereits über 15 Millionen Awards eingesammelt. Für den Betreiber ist das eine perfekte, digital unterstützte Kundenbindung."

### Digitalisierung als Chance – der Mensch bleibt im Mittelpunkt

Kunden- und Teamorientierung, neue Wege einschlagen, den Blick über den Tellerrand in andere Branchen und die Zukunftschancen durch Digitalisierung thematisierten auch die Keynotes von Innovationsexperte Prof. Michael Durst, Zukunftsforscher Sven Göth sowie der Motivationsvortrag von America's Cup-Gewinner Dominik Neidhart. „Wir haben einen starken, sehr persönlichen und auf die Bedürfnisse der Teilnehmer zugeschnittenen milon Kongress erlebt, der zugleich konkrete unterstützende Angebote für unsere Partner als auch die grossen Chancen der Zukunft für Studios, Trainer und Trainierende im Blick hatte", resümiert Udo Münster, CEO von milon. „Der Kongress war noch nie eine Produktschau, sondern liefert unseren Partnern konkreten Mehrwert, Austausch und Ideen. Denn gemeinsam wollen wir erfolgreich sein, und jetzt mit den milon BOOST-Konzepten noch besser werden."

Europas größte
Online Marketing Kampagne
der Fitnessbranche!
www.greinwalder.com/challenger-gesucht
CHALLENGER
GESUCHT!
Mehr zur Kampagne und dem Interessenten-Booster
„Online Lead System 2.0“ –
besuchen Sie uns auf der FIBO, Halle 8
Greinwalder & Partner
Consulting | Marketing
Jetzt Termin vereinbaren unter Tel. 043 488 04 90
oder Mail: ariane.egli@greinwalder.com

## 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

# RIMINIWELLNESS 2018
## 31. Mai bis 3. Juni

Auf dem Messe-Gelände und der Riviera von Rimini (Italien)

**Ein unverzichtbares Treffen des Vergnügens, der Ausbildung und des Sports auf Weltniveau!**

**RIMINIWELLNESS,** die grösste Messe der Welt für Wellness, Business, Sport, Körperkultur und gesunde Ernährung hat in seiner letzten Ausgabe für schwindelerregende Zahlen gesorgt: **268'120 Besucher**, darunter viele internationale Gäste und Aussteller aus 80 Ländern, aus ganz Europa, aus Russland, Asien, Nord- und Südamerika, China und Japan. Über **400 Unternehmen präsentierten sich auf 173.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche** (innen und aussen) und **in 24 Pavillons**. Über **20 Kilometer adriatische Küste waren in Bewegung**. Zudem gab es 46 Bühnen, 350 Quadratmeter Pool-Fläche, 500 nationale und internationale Presenter, 1960 Trainings-Sessions, über 100 nächtliche Events, Feste, Apéros und Strandpartys in den angesagtesten Clubs.

Mit der Einführung der zwei Unterteilungen **B2C (WFUN)** und **B2B (WPRO)** und der drei Gefühlswelten **RIABILITEC, FOODWELL EXPO** und **RIMINISTEEL** bleibt RIMINIWELLNESS der unbestrittene Leader im Erkennen neuer Tendenzen und dem Herausfiltern von Weltneuheiten.

Für Lorenzo Cagnoni, Präsident der Italian Exhibition Group, geboren aus der Zusammenschmelzung von **Rimini Fiera und Fiera di Vicenza** und Organisatorin der Veranstaltung ist RIMINIWELLNESS zum absoluten Leader im Neulancieren traditioneller Werte, die den Erfolg unseres Tourismus ausmachen: Organisation, Gastfreundschaft, Kompetenz, Bewegung und Wellness. Wir sind heute die Ausgangsplattform der drei Weltführer auf diesem so wichtigen Gebiet mit einem einzigartigen und gewinnenden Format.

Die Ausgabe 2017 fasst die hervorragende Strategie zusammen, die ein internationales Netzwerk und eine Partnerschaft mit den grossen Playern dieser Welt ermöglichte.

Eine Erfahrung voll sportlichen Adrenalins, positiver Energie und Bewegung in all ihrer Formen auf einem einzigartigen Territorium, der Emilia Romagna, Heimat des Wellness Valley, das sich dem Export des italienischen Stils und der Wellness in die ganze Welt hingibt.

**REDUZIERTER PREIS FÜR AUSLÄNDISCHE GRUPPEN:** 17 Euro pro Person statt 46 Euro (fürs Vier-Tage-Ticket). Gilt für Gruppen von mindestens 15 Teilnehmern (die Registrierung muss bis zum 15. Mai auf http://en.riminiwellness.com/groups erfolgen)

**REDUZIERTER PREIS FÜR EINZELBESUCHER:** 23 Euro statt 46 Euro (fürs Vier-Tage-Ticket) erhältlich über den link http://en.riminiwellness.com/ticket, nach Eingabe des Rabatt-Codes R1GER. Erwerb von bis zu zwei Tickets möglich.

**INFORMATIONEN ZUR ANFAHRT**

RIMINIWELLNESS ist von 9.30 Uhr bis 19.00 Uhr geöffnet und bietet zusätzliche 16 Sonderzüge, die im Bahnhof der Rimini Messe täglich die direkte Anfahrt zum Messe-Gelände ermöglichen. Zudem gibt es einen Shuttle-Service vom Flughafen von Bologna zur Bahnstation von Rimini. Für mehr Informationen zum Shuttle und zu den Fahrpreisen besuchen Sie bitte die Seite: www.shuttleriminibologna.it/en.

Für Informationen zum Besuch der Veranstaltung wenden Sie sich bitte an: mrkgestero.rn@iegexpo.it Tel. +39 0541 74 43 03

Für Informationen zu Ausstellungsmöglichkeiten wenden Sie sich bitte an: Matjaž Žigon matjaz@zigon.net Tel. +386 17 50 94 90

# Wohlfühlen in Modulbauweise: IKONO gestaltet exklusive Spa-Lounge-Möbel für KLAFS

**KLAFS, Marktführer im Bereich Sauna, Pool und Spa und IKONO, Hersteller exklusiver Manufaktursitzmöbel arbeiten in Zukunft zusammen: KLAFS nimmt eine eigens designte Sonderedition von IKONO in sein Vertriebsprogramm auf. Die exklusive Vertriebskooperation gilt ab März.**

Das modulare Konzept der Outdoor-Serie wurde für die KLAFS-Edition beibehalten. Es erlaubt vielfältige Kombinationen, die sich mit wenigen Handgriffen immer wieder neu arrangieren lassen.

„Unbändige Liebe zum Detail" ist bei KLAFS oberste Prämisse, wenn das Unternehmen seine individuellen und gleichzeitig wirtschaftlichen Spa- und Saunaprojekte realisiert. Ab März 2018 gehört Entspannung im Sitzen auf Möbeln der Paderborner Manufaktur IKONO dazu. IKONO-Geschäftsführer Olaf Kramm: „Mit dieser exklusiven Partnerschaft gehen wir im Wellness-Bereich neue Wege. Dass wir mit KLAFS das führende Unternehmen dieser Branche gewonnen haben, unterstreicht unsere eigenen Ambitionen, ein neues First Class-Segment für Sitzen und Liegen zu etablieren."

Derart hochwertige Lounge-Möbel seien in diesem Marktsegment neu und stellen auch eine Wertschätzung der Nutzer dar. Diese Einschätzung teilt KLAFS-Geschäftsführerin Caroline Wüest: „Die schicken, hochwertigen und innovativen Möbel passen perfekt zu unseren Produkten. Wir sind uns deshalb sicher, dass unsere Kunden davon begeistert sein werden."

Gemeinsam haben beide Unternehmen eine „KLAFS Sonderedition" entwickelt. Diese Möbel basieren auf der erfolgreichen Outdoor-Serie von IKONO. Olaf Kramm: „Die Edition ist ‚wellness like', von den Farben eher ruhig und wohltuend." Insgesamt gibt es zehn Lounge-Kombinationen zur Auswahl, die speziell für den Wellness- und Outdoor-Bereich designt wurden.

Das modulare Konzept der Outdoor-Serie wurde für die KLAFS-Edition beibehalten. Es erlaubt vielfältige Kombinationen, die sich mit wenigen Handgriffen immer wieder neu arrangieren lassen. Vor allem aber bringen die IKONO-Möbel von Haus aus alle Eigenschaften mit, die sowohl Wellness-Enthusiasten als auch Spa-Betreiber gleichermassen schätzen: Komfort, zeitgemässes Design und gute Instandhaltungs- und Hygieneeigenschaften.

Beide Kooperationspartner eint durchaus Grundsätzliches. KLAFS und IKONO legen Wert auf Nachhaltigkeit und dürfen ihre Produkte mit dem Blauen Engel kennzeichnen.

www.klafs.ch

Anzeige

1803 wwisions.ch

HOIST®
HOISTFITNESS.COM

Fitness centers and athletes want strength training and fitness equipment that gives them an edge. This has been the focus of HOIST® Fitness Systems for more than 35 years. In working side-by-side with facility owners, exercise physiologists and industry experts, HOIST delivers unique products designed for superior performance with a stylish appeal. With product lines like the ROC-IT Selectorized and Plate Loaded equipment, featuring unique and patented technology, and the extensive MotionCage training systems, it's clear why HOIST is a trusted partner of the most prestigious gym brands, professional training facilities and universities around the world.

ROC-IT Selectorized

MotionCage

ROC-IT Plate Loaded

**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

# Eine goldene Performance

Österreich zieht nach den 23. Olympischen Winterspielen in Pyeongchang eine erfolgreiche Bilanz. Das rot-weiss-rote Team holte in Südkorea 14 Medaillen (fünf Gold, drei Silber, sechs Bronze) und belegte damit Rang zehn in der von Norwegen gewonnenen Medaillenwertung.

Österreichs erfolgreichster Athlet war kein Geringerer als Marcel Hirscher. Der sechsfache Gesamtweltcupsieger holte zweimal Gold (Kombination, Riesentorlauf) und zementierte so seinen Status als Ski-Legende weiter ein. „Es ist toll, dass es so gut geklappt hat. Ich durfte unglaublich schöne Momente erleben, an die ich mich gerne zurückerinnere", so der Ausnahmekönner.

Anna Gasser (Snowboard, Big Air), Matthias Mayer (Ski Alpin, Super-G) und David Gleirscher (Rodeln, Einsitzer) dürfen sich ebenfalls Olympiasieger nennen. Mayer ist nach Abfahrts-Gold in Sochi 2014 erst der zweite Skifahrer der Geschichte, der sich Olympiasieger in Abfahrt und Super-G nennen darf.

Auch die Technogym-Markenbotschafter können auf äusserst erfolgreiche Spiele zurückblicken. Neben Aushängeschild Hirscher fuhr Anna Veith nach langer Leidenszeit im Super-G sensationell zur Silbermedaille: „Nach allem was in den letzten Jahren passiert ist ein unbeschreibliches Gefühl. Das ist einer der schönsten Momente meiner Karriere."

Biathlet Dominik Landertinger holte nur fünf Monate nach seiner Rücken-Operation Bronze über 20 Kilometer und auch Michael Matt jubelte im Slalom über Bronze.

Die weiteren Medaillengewinner aus rot-weiss-roter Sicht: Penz/Fischler (Rodeln, Doppelsitzer, Silber), Alpin-Team (Teambewerb, Silber), Katharina Gallhuber (Ski Alpin, Slalom, Bronze), Lukas Klapfer (Nordische Kombi, Gundersen, Bronze), Kombi-Team (Teambewerb, Bronze), Rodel-Team (Mixed-Staffel, Bronze).

Auch abseits der Wettkämpfe bilanziert das Österreichische Olympische Komitee äusserst zufrieden. Das Austria House zählte wieder einmal zu den Hotspots der Spiele und freute sich über 12.000 Gäste.

Grosse Beachtung fand dort auch der Technogym-Bereich, wo der weltweit führende Anbieter von Produkten, Services und Lösungen in der Wellness- und Fitnessbranche dank der Partnerschaft mit dem ÖOC Group Cycle ausgestellt war. Mehrere SportlerInnen drehten eine Runde oder posierten für Fotos, zahlreiche Ehrengäste bestaunten und testeten die hochwertigen und modernen Geräte.

Technogym fungierte zudem als „official supplier" von Fitness-Ausrüstung für die Olympischen Winterspiele in Korea. Nach sechs olympischen Erfahrungen bei Sommerspielen stattete der italienische Marktführer in Fitness, Wellness und Sporttraining insgesamt 13 Zentren mit Geräten der modernsten Generation aus. Den 3000 Athletinnen und Athleten wurden insgesamt rund 1000 Geräte für Cardio-, Kraft- und Funktionstraining zur Verfügung gestellt.

*Fotocredit: GEPA pictures*

**Marcel Hirscher**

Anna Gasser

Anna Veith

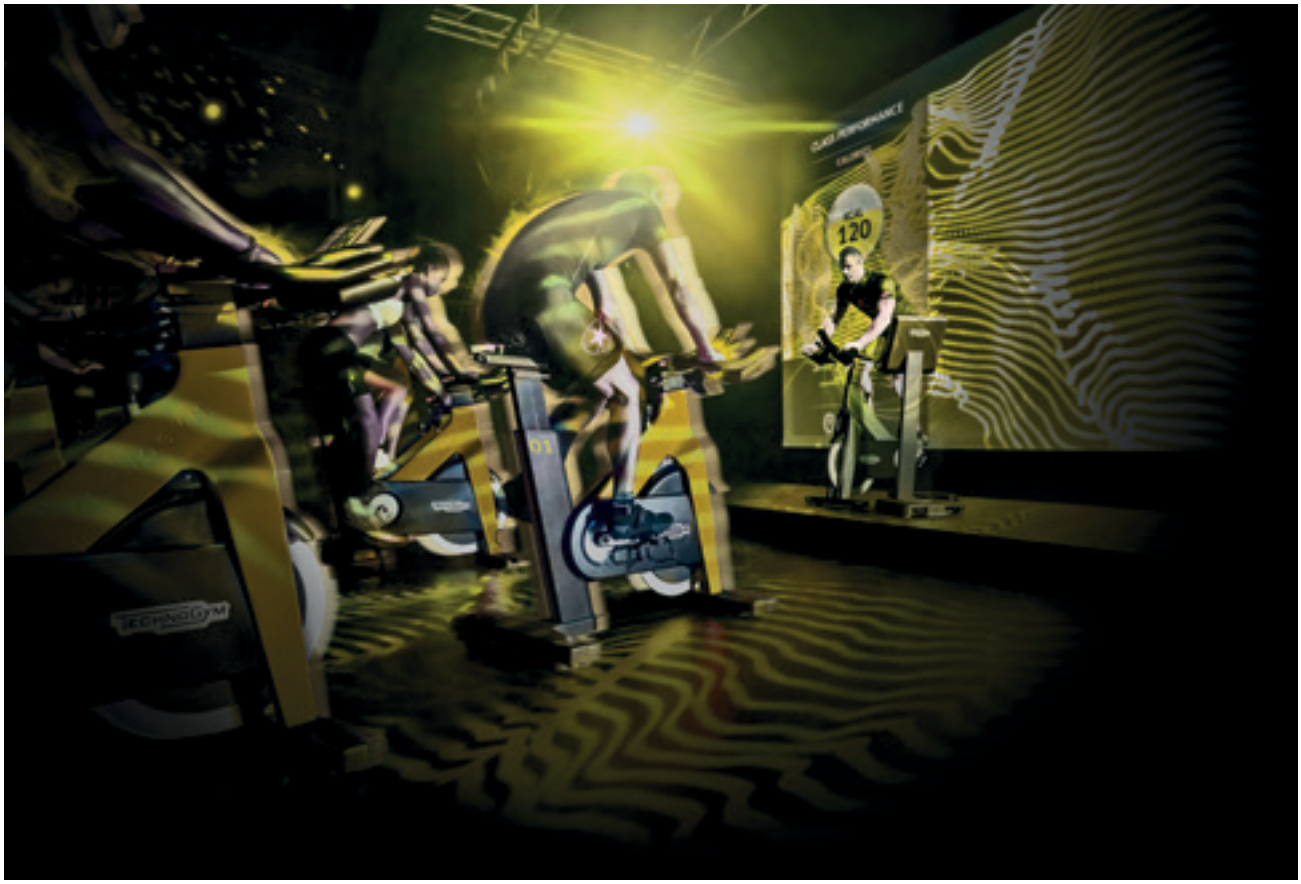
Michael Matt

David Gleirscher

Matthias Mayer

Dominik Landertinger

# Let's Move for a Better World




Es war wieder soweit: Übergewicht und Bewegungsmangel wurde der Kampf angesagt — entsprechend dem Motto von Let's Move for a Better World 2018. Technogym, weltweit führender Anbieter von Produkten, Services und Lösungen in der Wellness- und Fitnessbranche, führte auch 2018 seine globale 'Let's Move for a Better World'- Challenge durch. Die Kampagne fand zum 5. Mal in Folge statt, Zielsetzung ist, die Welt ein Stück weit gesünder und aktiver zu machen.

Von 12. — 31. März 2018 konnten Studio-Mitglieder in Fitness-Einrichtungen auf der ganzen Welt sogenannte MOVEs sammeln - eine Technogym-Einheit zur Messung von Bewegung, die durch die Technogym mywellness Cloud, der ersten cloud-basierten offenen Plattform der Branche, gespeichert wird. Kleines Beispiel: 10 Minuten laufen bringen unterm Strich rund 300 bis 450 MOVEs. Durch das Erreichen von vordefinierten Zielen wird es jedem teilnehmenden Fitnessclub ermöglicht, Technogym-Equipment für eine soziale Einrichtung ihrer Wahl zu gewinnen und zu spenden.

Gottfried Wurpes, Gründer von „the fitness company" und seit über 25 Jahren als Technogym Markenbotschafter in Österreich unterwegs: „Technologie und Automatisierung haben dazu beigetragen, dass der Lebensstil der Weltbevölkerung weitaus sitzender ist als in der Vergangenheit. Demzufolge wurden durch Bewegungsmangel verursachte nicht übertragbare Krankheiten wie Übergewicht, Bluthochdruck und Herzerkrankungen zu einem sozialen und wirtschaftlichen Problem globalen Ausmaßes. Mit der Kampagne Let's Move for a Better World tun wir von Technogym etwas dagegen. Und Österreichs Sportstars unterstützten uns auch in diesem Jahr wieder dabei!"

In Österreich nahmen in diesem Jahr 28 Fitnessclubs — mehr als je zuvor - die Herausforderung an und waren Teil der größten sozialen Kampagne der Branche. Als Schirmherren der Kampagne fungierten Sport-Größen aus den diversen ÖSV-Sparten, darunter der siebenfache Gesamtweltcupsieger und Doppel-Olympiasieger Marcel Hirscher, Anna Veith oder die Biathlon-Mannschaft sowie auch die Fußballer des österreichischen Nationalteams.

„Bewegung ist ungemein wichtig, das weiß ich nicht nur aus meiner Erfahrung als Sportler. Wir wollen gemeinsam Freude daran schaffen, deswegen unterstütze ich dieses Projekt", meint Ski-Star Marcel Hirscher zu seinem Engagement.

Auch Biathlet Julian Eberhard fieberte der 5. Auflage der weltweiten Initiative entgegen: „Es freut mich sehr, dass ich als einer der Schirmherren dabei war. Wir alle müssen mehr Bewusstsein für Bewegung und Gesundheit schaffen."

Bei der „Let's Move for a Better World"-Kampagne 2017 wurden von knapp 140.000 Teilnehmern rund um den Globus in 26 Ländern mehr als 470 Millionen MOVEs gesammelt und damit 235 Millionen Kalorien verbrannt. In Österreich wurden 2017 mehr als 27 Millionen MOVEs gesammelt, dies bedeutete Platz 7 im weltweiten Ranking.

Mehr als 5.700 Teilnehmer in 22 Fitnessclubs von Wien bis Vorarlberg schwitzten gemeinsam für einen gesunden Lebensstil. In diesem Jahr waren 28 Clubs mit an Bord, mit einer neuerlichen Steigerung der Rekordzahlen darf spekuliert werden, die finale Auswertung folgt in Kürze.

Neben der sozialen Komponente ist die 'Let's Move for a Better World'- Challenge ein effektives Tool für Clubs, neue Mitglieder zu gewinnen — sowohl dank der Kommunikationskampagne im

Internet und den sozialen Medien, als auch durch den viralen Effekt, der durch Mitglieder geschaffen wird, die ihre Trainingseinheiten online teilen.

Unter dem Hashtag #LetsMoveForABetterWorld senden hunderttausende Menschen weltweit die Botschaft für mehr Bewegung, einen gesünderen Lebensstil und Kampf gegen das Übergewicht über soziale Netzwerke in die Welt hinaus.

Weitere Informationen zur Kampagne finden Sie unter technogym.com/at/letsmove oder in der kostenlosen MyWellness App.

*Fotocredit: Technogym*

## TEILNEHMENDE FITNESSEINRICHTUNGEN IN ÖSTERREICH:

### WIEN
**Bodystyle Fitness**, Breite Gasse 7, 1070 Wien

### NIEDERÖSTERREICH
**Ladies Best Fitness World,** Rögergasse 8, 2000 Stockerau
**Top & Fit Bad Vöslau,** Industriestrasse 12, 2540 Bad Vöslau

### OBERÖSTERREICH
**Elite Fitness**, Peter Ebner Straße 3, 4060 Leonding
**Feel Well,** Schillerpark, 4030 Linz
**Fit for Life,** Druckereistrasse 30, 4810 Gmunden
**Fit for Life,** Schlossplatz 12, 4655 Vorchdorf
**Fit Fabrik Plus Regau,** Betriebsstrasse 15, 4844 Regau
**Fit Fabrik Plus Schalchen,** Neudorf 43, Park Kauf, 5231 Schalchen
**Fit Fabrik Plus Braunau,** Erlachweg 3, 528ß Braunau
**MediFIT,** Grieskirchnerstrasse 49, 4600 Wels
**MediFIT,** Poeschlstrasse 2, 4600 Thalheim bei Wels
**MediFIT,** Trattnach Arkade 1, 4710 Grieskirchen
**Superfit GmbH, S**alzburgerstrasse 205, 4030 Linz

### SALZBURG
**Vita Club Süd,** Alpenstrasse 95–97, 5020 Salzburg
**Vita Club West,** Franz Brötzner Straße 9, 5071 Wals
**Sporthotel Wagrain,** Hofmarkt 9, 5602 Wagrain

### STEIERMARK
**Injoy MED Graz Süd,** Triester Strasse 391, 8055 Graz
**Optimum Fit,** Stadionstrasse 2, 8200 Gleisdorf
**Fitter Hirsch,** Sebersdorf 330, 8272 Sebersdorf
**3d fitness Club Graz,** Waltendorfer Hauptstrasse 3, 8010 Graz

### KÄRNTEN
**Injoy Villach,** St. Magdalenastrasse 29, 9500 Villach
**The Coach Gym,** Waagplatz 7, 9020 Klagenfurt

### TIROL
**Aktivwelt Tirol,** St. Margarethen 154e, 6200 Buch bei Jenbach
**Well & Fitcenter Shape,** Zillerlände 490, 6290 Mayrhofen

### VORARLBERG
**Fitpark,** Eugen-Getznerstrasse 7, 6710 Nenzing
**Fitpark,** Hirschgraben 4, 6800 Feldkirch
**Home of Balance,** Messestrasse 1, 6850 Dornbirn
**Peter Branner,** Alemannenstrasse 21, 6830 Rankweil

# Mountain Move Arosa – Das Netzwerktreffen

**Bereits zum 14. Mal traf sich die Fitnessbranche — Fitnesscenterbesitzer, Fitness-Instruktoren, Fitnessreferenten- und Experten bei der ultimativen Fitness- Ski- und Fun-Woche in den Schweizer Bergen zum Mountain Move. Der Event wurde im Waldhotel National in Arosa vom 4. bis 10. März 2018 durchgeführt. Und zum zweiten Mal fand ein 3-tägiges Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnesscenterinhaber und dessen Kader statt.**

Das Netzwerktreffen war vollgepackt mit spannenden Vorträgen, am Mittwoch mit Ariane Egli, Unternehmerin des Jahres 2017 und Roger Gestach, Inhaber der FITNESS TRIBUNE. Zum Abschluss des Tages fand im Club Robinson ein Fondueplausch mit anschliessender Party statt. Es wurde bis spät in die Nacht gefeiert.

Am Donnerstag fand am Nachmittag ein Netzwerk-Apéro bei wunderschönem Wetter und atemberaubender Bergkulisse auf der Tschuggenhütte statt, gesponsert von Renzo Kressig. Am späteren Nachmittag ging es weiter mit hochkarätigen Referenten wie Berny Huber, Thomas Schütz und Christin Görlach, gefolgt von einem glamurösen Gala-Abend mit dem Dresscode „Black & White" und für die Nachtschwärmer die Party im Lamm & Leu mit DJ Marcel Baumann.

Am Freitag bot sich zum zweiten Mal die Gelegenheit, das herrliche Wetter zu geniessen und sich mit Sonne im Gesicht in interessante Gespräche beim Netzwerken auf der Tschuggenhütte zu vertiefen. Weiter im Programm auch an diesem Tag, drei spannende Vorträge von Edy Paul, Adriano Rossi und Beat Friedli und am Abend dann zum krönenden Abschluss die Porsche Cigar-Night.

Rund 150 Teilnehmer, davon 40 Netzwerker, waren dieses Jahr in Arosa angereist. Organisator Rolf Dürrenberger war sehr zufrieden mit dem Anlass, welcher nur dank zahlreicher Sponsoren durchgeführt werden konnte. Hauptsponsoren waren Porsche Zentrum Zürich, milon und five. Nächstes Jahr findet Mountain Move zum 15. Mal und das Netzwerktreffen zum 3. Mal wieder im März in Arosa statt. Für alle, die nicht bis zum Winter warten können, organisiert Rolf Dürrenberger vom Donnerstag, 4. bis Sonntag, 7. Oktober 2018 die erste Herbst-Ausgabe von Mountain Move, ebenfalls in Arosa. www.mountain-move.ch

FITNESS SKI FUN
MOUNTAIN MOVE
Welcome
FLAUSCHWOCHE
Mountain Move
1. Herbst-Ausgabe
Do. 04. - So. 07.10.2018 in Arosa
Für alle, die nicht bis
zum Winter warten können
milon
five
PORSCHE
Besuche uns online:
www.mountain-move.ch

# Hochintensives Intervalltraining (HIIT) und Tabata Das ulitmative Workout mit dem Zeitturbo?

**Derzeit ist hochintensives Training in allen Formen angesagt. Der Nutzen ist mehrfach und aus unterschiedlicher Optik belegt. Maximales fordern für kurze Zeit scheint das Ei des Kolumbus zu sein. Bei allen Vorteilen sind auch Bedenken angebracht aus Sicht der Planung und Steuerung des Trainings. Vor allem die Erholung muss dabei im Auge behalten werden.**

Ausdauertraining bei tiefen Intensitäten fordert zwar alle Parameter des Herzkreislauf-Systems — führt aufgrund der tiefen Intensität aber nicht zu einer Verbesserung der Leistungsfähigkeit. Monotones Ausdauertraining bei immer gleichen Intensitäten bringt nach anfänglichen Anpassungen keinen weiteren Nutzen. Trainieren heisst, mit einem überschwelligen Reiz die entsprechenden Anpassungen zu provozieren. Bewegung im Sinne von zügigem Gehen bringt aus dieser Optik keinen Gewinn in Form von mehr oder besserer Leistung.

Intensive Belastungen sind nicht neu. Aktuell sind diese High Intensity Trainingsformen in der Diskussion. Sowohl im Leistungssport als auch im Fitnessstudio. Kurzes Training — hoher Nutzen. Das ist die Kurzformel dazu. Es gilt allerdings das Gleichgewicht zu finden zwischen Belastung und Erholung in der Periodisierung. Hier sollen die beiden Konzepte HIIT und Tabata näher beleuchtet werden und am Ende finden sich einige kritische Gedanken dazu.

### Tabata ist Trainingskunst aus Japan

Im Jahr 1996 publizierte der japanische Sportwissenschafter Izumi Tabata eine Studie mit Eisschnellläufern. Das Tabata-Protokoll dauert insgesamt vier Minuten, ohne warm-up und cool-down. Es werden acht hochintensive Belastungen durchgeführt, unterbrochen von jeweils zehn Sekunden Pause. Dieses Protokoll wird im Ausdauer- und Kraftsport, im Crossfit oder Bootcamp verwendet.

Die kurzen, hochintensiven Einheiten trainieren das Herzkreislauf-System. Sowohl aerobe und anaerobe Parameter werden deutlich verbessert. In sechs Wochen dürfen gemäss der oben erwähnten Studie Verbesserungen von 20 bis 25 Prozent erwartet werden. Allerdings nur, wenn am Limit trainiert wird. Gemäss Studie waren das 170 Prozent der $VO_{2max}$, was extrem anstrengend ist — die Studie wurde schliesslich auch mit Profiathleten durchgeführt. Das schafft ein Mitglied im Fitnessstudio üblicherweise nicht. Die Vorgabe dort: Alles geben, was möglich ist. Es macht Sinn, dosiert einzusteigen und je nach individueller Leistungsfähigkeit langsam zu steigern. Kein schlechter Ansatz ist sicher, es mal bei vier intensiven Belastungen zu belassen.

Kurz zusammengefasst: Tabata ist ein sehr effektives Training, welches nur vier Minuten dauert. Inklusive warm-up und cool-down rund 20 Minuten. Das Belastungsprotkoll gibt acht mal 20 Sekunden volle Leistung vor, unterbrochen durch zehn Sekunden Pause. Dadurch werden die wesentlichen Herzkreislaufparameter verbessert. Tabata macht schnell und fit, man kann im Sinne eines Wortspiels sagen „es macht schnell fit". Und der Platzbedarf ist überschaubar. Tabata ist in jedem Hotelzimmer zu schaffen. Die Übungsauswahl ist sehr offen und die Kreativität soll genutzt werden.

### HIIT – das hochintensive Intervalltraining für den Ausdauerbereich

Mit dieser Form von Training kann in kurzer Zeit und bei geringer Fehleranfälligkeit das Herzkreislauf-System trainiert werden. Die drei Hauptparameter Potential, Ausschöpfung und Ermüdungsresistenz werden dabei verbessert. Ausdauer zeichnet sich dadurch aus, mit Muskelkraft eine Vorwärtsbewegung (meistens) zu generieren. Das bedingt, dass verschiedenen Systeme im Körper perfekt aufeinander abgestimmt funktionieren: Muskulatur, Energie, Atmung und andere mehr.

### Potential zulegen

Die Ausdauer wird durch das Potential bestimmt und dieses wiederum misst sich in Form der maximalen Sauerstoffaufnahmekapazität, $VO_{2max}$. Diese gibt an, wieviel Sauerstoff der Körper maximal verwerten kann. Nicht aufnehmen, sondern verwerten — das ist ein wesentlicher Unterschied. Aufgenommen wird der Sauerstoff über die Atmung und kommt dann via Blut zur Muskulatur und den anderen Endorganen. Einige Faktoren, welche das Potential beeinflussen: Die $VO_{2max}$, das Herzminutenvolumen (HMV), der Sauerstofftransport oder die Vewertung des Sauerstoffes. Wieviel Blut im System zirkuliert, ist abhängig von der Pumpleistung des Herzens, dem HMV. Dies berechnet sich aus der Herzfrequenz und dem Schlagvolumen. Der Sauerstoff wird dann benötigt, um die Energie bereit zu stellen. Das HMV ist also mitentscheidend, wenn es um die Ausdauerleistung geht. Je mehr Blut im System, je mehr Sauerstoff im System, je besser die aerobe Ausdauerleistung. Ziel muss sein, HMV und Potential zu erhöhen — was nur mit hochintensiven Einheiten gelingt. Das Schlagvolumen, die Menge Blut pro Herzschlag, kann durchaus verdoppelt werden bei gleichzeitiger Reduktion der Herzfrequenz. Bessere Leistung bei gleicher Herzfrequenz.

Mit der $VO_{2max}$ kann die Ausdauerleistung beurteilt werden. Beispielsweise mit der Klassifizierung nach Shvartz & Reibold, 1990.

### Ausschöpfung verbessern

Die $VO_{2max}$ gibt an, wieviel Sauerstoff verwertet werden kann. Um diese zu erhöhen, ist eine hohe Trainingsintensität notwendig. Diese wiederum ist

**Peter Regli**

ist Buchautor, Dozent und Referent. Er unterrichtet 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

nur sehr kurz aufrecht zu erhalten. Dies wird mit der aeroben Energiebereitstellung allein nicht bewerkstelligt. Es braucht also weitere Energiesysteme, welche diese Leistung ermöglichen. Diese zusätzliche Energie kommt aus dem anaeroben Stoffwechsel, welcher schnelle Energie zur Verfügung stellt. Dabei entstehen Zwischenprodukte, die zur Reduktion der Belastungsintensität zwingen. Unter der Ausschöpfung versteht man die Intensität, bei welcher der Energiestoffwechsel die anfallenden Zwischenprodukte noch kontinuierlich verwertet werden — diese Intensität kann rund 20 bis 30 Minuten aufrecht erhalten werden und wird oft als «anaerobe Schwelle» bezeichnet. Wobei der Begriff «Schwelle» wenig zielführend ist. Er suggeriert eine klare Trennlinie zwischen dem aeroben und anaeroben Stoffwechsel, was nicht korrekt ist. Vielmehr ist es ein Übergangsbereich, nicht eine fixe Trennlinie. Limitierend für die Ausschöpfung ist die aerobe Energiebereitstellung. Das Ausdauertraining erhöht also die Kapazität des aeroben Energiestoffwechsels. Eine ausdauertrainierte Person kann letztlich deutlich mehr der $VO_{2max}$ über eine gegebene Zeitdauer abrufen und aufrechterhalten.

| $VO_2max$ [ml×kg$^{-1}$×min$^{-1}$] | Niedrig | Ausreichend | Durchschnitt | Gut | Sehr gut | hoch |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **männlich** | < 35 | 36 – 42 | 43 – 48 | 49 – 54 | 55 – 60 | > 60 |
| **weiblich** | < 31 | 31 – 35 | 36 – 40 | 41 – 45 | 46 – 50 | > 50 |

### Ermüdungsresistenz stabilisieren

Längere oder gar lange Ausdauereinheiten müssen mit einer eher geringen Intensität durchgeführt werden. Das liegt an der Ermüdbarkeit des Organismus. Unter dem Begriff der Ermüdbarkeit werden Faktoren zusammengefasst, welche die Leistung negativ beeinflussen. Eine Auswahl:

Die Thermoregulation ist das Kontrollsystem der Körperkerntemperatur. In Ruhe liegt diese bei 37 Grad Celsius und weist eine geringe Spannbreite von ein bis zwei Grad auf. Unser Motor ist nicht sehr wirkungsvoll. Rund 80 Prozent des Energieumsatzes fällt als Wärme an, ist für den Vortrieb also nicht zu nutzen. Diese Wärme wird abgeführt über die Körperoberfläche, welche durch das Schwitzen gekühlt wird. Je mehr Kühlung benötigt wird, desto weniger Blut steht der arbeitenden Muskulatur zur Versorgung mit Sauerstoff zur Verfügung. Ein adäquates Ausdauertraining sorgt dafür, dass das Blutvolumen gesteigert wird und somit mehr Blut zur Verfügung steht, entweder zur Kühlung oder zur Sauerstoffversorgung.

Je nach Intensität des Trainings werden für die Energiebereitstellung mehrheitlich Kohlenhydrate oder Fette genutzt. Je höher die Intensität, umso höher der Anteil der Kohlenhydrate. Diese allerdings sind sehr beschränkt verfügbar oder eben schneller erschöpft als die Fettspeicher. Während die Kohlenhydrate nur rund 20 Kilometer reichen, sind die Fette fast unbeschränkt verfügbar, rund 800 Kilometer sind möglich. Sind die Kohlenhydratspeicher leer, muss auf vermehrten Fettstoffwechsel umgestellt werden, was mit einer Reduzierung der Intensität einhergeht. Gezieltes Training führt zu einer Veränderung. Die Kohlenhydratspeicher können durch Training und Ernährung deutlich erhöht werden, was sich positiv auf die Leistung auswirkt. Die Optimierung des Fettstoffwechsels hilft, Kohlenhydrate zu schonen, auch bei höheren Intensitäten. Der Wirkungsgrad des Organismus ist und bleibt beschränkt im Bereich von 20 bis 25 Prozent. Aber eine Erhöhung beispielsweise von 20 auf 21 Prozent bringt schon eine deutliche Verbesserung — sprich, dass ich für dieselbe Leistung weniger Energie benötige.

Durch eine gesteigerte Atmung wird dem System mehr Sauerstoff zugeführt. Dabei kann auch die Atemmuskulatur ermüden. Einen Arbeitsstopp der Atemmuskulatur wird es nie geben, weil sonst eine lebensbedrohende Situation eintritt. Das vegetative Nervensystem reguliert das, indem mehr Blut zur Atemmuskulatur «verschoben» wird. Dadurch steht der Muskulatur weniger Blut zur Verfügung — die Folge ist eine Reduktion der Intensität. Durch ein Ausdauertraining wird die Atemmuskulatur ebenfalls trainiert, was zu einer weniger schnellen Ermüdung derselben führt.

### Kritische Anmerkung

Das hochintensive Training allein ist nicht das Ei des Kolumbus. Das Trainingsprinzip von Belastung und Erholung sagt uns, dass wir genügend Erholung einplanen sollen und müssen. Zusätzlich ist es nicht möglich 52 Wochen im Jahr nur intensiv zu trainieren, eine sinnvolle Periodisierung ist notwendig.

Bei jeder Art von Training sind immer alle Parameter der Leistungsfähigkeit betroffen. Eine Trainingsform, wo nur das Eine oder das Andere trainiert wird, ist mir nicht bekannt. Jedes Training hat folglich Auswirkungen auf die drei beschriebenen Parameter Potential, Ausschöpfung und Ermüdungsresistenz. Und doch — es gibt Trainingsformen, welche helfen, den gewünschten Parameter gezielt zu trainieren und zu steigern.

Auf Phasen sehr hoher Intensität folgt immer eine ruhigere Phase. Diese vermisse ich im Trainingsalltag leider oft, obwohl sie genauso wichtig ist. Kein Leistungssportler der Welt trainiert immer intensiv. Auch Olympiasieger in den Ausdauersportarten trainieren zu 80 Prozent im langsamen Bereich und nur 20 Prozent im hochintensiven Bereich. Was für Olympiasieger gut ist, ist definitiv im Fitnessstudio auch nicht falsch. Oder?

### Zum Schluss noch dies…

Der Hype um das hochintensive Training hat seine Berechtigung. Das Trainingsprinzip von Belastung und Erholung aber auch. Es gilt in der Praxis, eine gute Mischung zu finden. Und zwar individuell für jeden Trainierenden. Letzlich ist es diese Mischung im „Trainigs-Cocktail", die Erfolg verspricht.

# Branchenstudie – Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft

Am 12. März präsentierte der Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen (DSSV) in Köln diese wissenschaftliche Branchenstudie, welche gemeinsam mit der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Deloitte und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) erstellt wurde. Nach der kurzen Begrüssung und der Präsentation der Eckdaten 2018, gab es am Nachmittag einen spannenden Ausblick für die Branche, die Prognosen bis 2022. Abgerundet wurde der Anlass durch zwei kurze und knackige Vorträge.

Der Trend zur aktiven Förderung der eigenen Gesundheit hält auch im vergangenen Jahr an und sorgt für wachsende Mitgliederzahlen in den deutschen Fitness-Anlagen. Es ist längst gesellschaftlicher Konsens, dass Fitness- und Muskeltraining einen positiven Einfluss auf die Gesundheit und das Wohlbefinden im Alltag haben. In Deutschland besteht das Bewusstsein, aktiv etwas für die eigene Gesundheit zu tun. Zudem wird das Bedürfnis, den aktiven Lebensstil auch im höheren Alter zu erhalten, weiter gestärkt. Diese Treiber verleihen der deutschen Fitness- und Gesundheitsbranche, die immer stärker auch als Bestandteil des zweiten Gesundheitsmarktes verstanden wird, weiter Aufschwung.

Die Branche verzeichnete, wie auch in den vorherigen Jahren, stabile Zuwachsraten. Die positive wirtschaftliche Entwicklung der Fitness und Gesundheitsbranche wird zudem durch den Aufschwung der deutschen Wirtschaft unterstützt. Durch die positive Entwicklung am Arbeitsmarkt und andauernde Einkommenszuwächse nimmt die Kaufkraft und somit die Konsumbereitschaft der privaten Haushalte weiter zu.

### Positive Impulse aus der Branche

Die binnenwirtschaftlich ausgerichtete Fitness- und Gesundheitsbranche profitiert von dieser Entwicklung, die sich laut verschiedener Behörden und Wirtschaftsinstitute auch 2018 fortsetzt. Doch nicht nur die aussichtsreichen Vorhersagen für das zukünftige wirtschaftliche Wachstum in Deutschland lassen für die Fitness- und Gesundheitsbranche im Jahr 2018 weiteres Wachstum erwarten. Vor allem die Impulse, die aus der Branche selbst hervorgehen, sind für die positive wirtschaftliche Entwicklung verantwortlich. Bereits in den vergangenen Jahren sorgten die Zunahme von EMS-Anlagen, Shop-in-Shop-Konzepten und Mikrostudios sowie Kettenbetrieben als Wachstumstreiber für neue Dynamik. Letztlich liegt es an jedem Marktteilnehmer, Chancen zu identifizieren, um die gegebenen Potenziale in einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg umzuwandeln. Die durch die Branche geschaffenen Voraussetzungen dafür sind Erfolg versprechend.

### Mitgliederzahl steigt

Das Interesse für das Thema Gesundheit sowie die gute konjunkturelle Lage und dem gestiegenen frei verfügbaren Einkommen, haben das Mitgliederwachstum innerhalb der Fitness- und Gesundheitsbranche auch im Jahr 2017 positiv beeinflusst. Insgesamt konnte

der Gesamtmarkt eine Mitgliedersteigerung von 5,2 % zum Vorjahr verzeichnen. Dies entspricht einer Erhöhung der Mitgliederzahl von 10,08 Millionen im Jahr 2016 auf 10,61 Millionen Mitglieder im Jahr 2017. Gleichzeitig ist das Durchschnittsalter der Mitglieder von 39,9 Jahren auf 40,7 Jahre leicht angestiegen, was die Attraktivität der Branchenangebote auch für ältere Menschen unterstreicht. Ein Einzelbetrieb verzeichnet im Durchschnitt 986 und ein Kettenbetrieb durchschnittlich 2'802 Mitglieder je Anlage. Dabei beträgt der Anteil der weiblichen Mitglieder in Einzelbetrieben ungefähr 54 % und in Kettenbetrieben noch etwa 47 %. Rund 8 % der Einzelbetriebe und 3 % der Kettenbetriebe sind reine Anlagen für Frauen.

### Mikro-Segment wächst

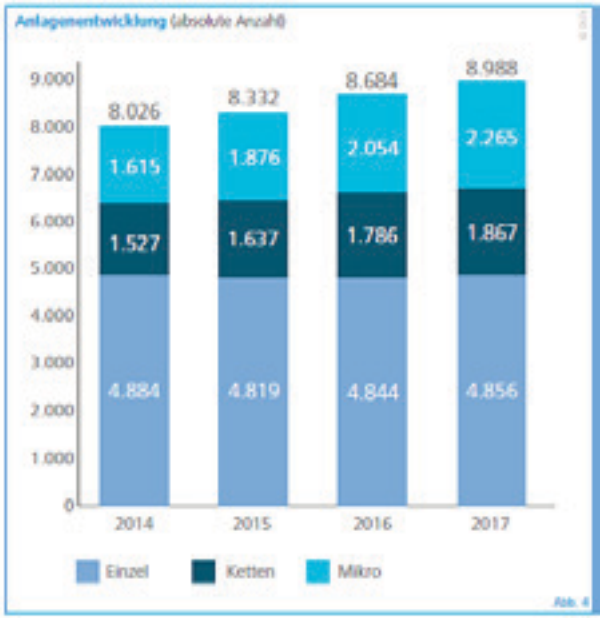
Mikrostudios weisen bereits seit mehreren Jahren das stärkste Anlagenwachstum auf. Aufgrund der vergleichsweise höheren Mitgliedsbeiträge sowie dem höheren Umsatz pro Mitglied avancieren sie zunehmend zum Wachstumstreiber der Branche. Insbesondere den EMS-Anlagen ist eine steigende Anzahl an Anlagen in diesem Segment zuzurechnen. Alleine die sechs grössten EMS-Anbieter zählen im Betrachtungszeitraum dieser Studie über 100 neue Anlagen.

### Fitnesstraining mitgliederstärkste Trainingsform

Der Anteil der Fitnesstreibenden an der deutschen Gesamtbevölkerung erhöhte sich um 0,6 Prozentpunkte auf 10,61 Millionen und bleibt damit auch im Jahr 2017 die mitgliederstärkste Trainingsform. Dies entspricht einer Reaktionsquote von 12,9 %. Weiterhin bleibt Fussball eine beliebte Sportart und nimmt in Bezug auf die Mitgliederanzahl (7,04 Millionen) den 2. Platz ein. Die Mitgliederzahl hat sich hier im Jahr 2017 nur geringfügig um 1,1 % erhöht, während die Steigerung von Fitnesstreibenden mit 5,2 % deutlich höher ausfällt. Ebenso hat sich die Reaktionsquote in der für die Branche relevanten Kernzielgruppe der 15- bis 65-Jährigen um 0,6 Prozentpunkte auf 19,3 % gesteigert.

### Anlagenzahl wächst

Die positive Entwicklung der Branche im Jahr 2017 zeigt sich insbesondere in der Erhöhung der Anzahl von Fitness-Studios. Hier konnte die Branche im Vergleich zum Vorjahr mit 3,5 % ein starkes Wachstum auf 8'988 Anlagen (Vorjahr: 8'684) verzeichnen. Speziell die Betriebsform der Mikrostudios konnte mit einem Anstieg von 10,3 % ihre Anlagenzahl auf 2'265 Studios erhöhen. Weiterhin zeichnet sich bei diesem Anlagentyp eine grössere Differenzierung der Anbieterkonzepte ab. EMS-Anlagen weisen mit über 100 neuen Anlagen die grösste Steigerungsrate im Bereich der Mikrostudios auf. Aus diesem Grund wurde dieses Marktsegment in Rahmen der Eckdatenstudie erstmals separat erhoben und für wesentlichen Kennzahlen ausgewertet. Andere kleinflächigen Spezial-Konzepte wie beispielsweise Frauen-, Zirkel-, Personal-Training- oder Functional-Training-Studios tragen in 2017 ebenfalls zum Wachstum dieses Mikro-Segments bei.




### Branchenumsatz nimmt zu

Die optimistischen Prognosen aus der vorherigen Eckdatenstudie für das Jahr 2017 haben sich bestätigt. Im abgelaufenen Jahr 2017 konnte die Fitness- und Gesundheitsbranche einen Gesamtumsatz von 5,20 Milliarden Euro erwirtschaften, was einer Umsatzsteigerung von 3,0 % entspricht. Eine spezifische Betrachtung zeigt jedoch, dass sich der durchschnittliche Jahresumsatz einer Kettenanlage um 0,3 % auf 1'034'000 Euro (netto) verringert hat. Diese Abschwächung resultiert im Wesentlichen daraus, dass der im Schnitt gesunkene Mitgliedsbeitrag nicht vollständig durch die im Mittel gestiegene Mitgliederzahl aufgefangen werden konnte. Der mittlere Jahresumsatz eines Einzelbetriebes liegt mit rund 585'000 Euro (netto) auf dem Niveau des Vorjahres (+ 0,8 %). Ein Mikrostudio bleibt mit einem mittleren Jahresumsatz von rund 190'000 Euro (netto) ebenfalls auf Vorjahresniveau. Insgesamt sinkt der Umsatz pro Anlage von 581'000 Euro (netto) auf 578'000 Euro (netto) was durch den höheren Anteil an Mikroanlagen bedingt ist.

### Steigender Beitrag bei Mikroanlagen

Der durchschnittliche Mitgliedsbeitrag bei Einzelbetrieben stieg im Jahr 2017 geringfügig um 11 Cent (+ 0,2 %) auf 52,56 Euro (brutto) pro Monat an. Im Mikrosegment ist der durchschnittliche Bruttobeitrag im Vergleich zum Vorjahreswert um 1,15 Euro (+ 1,8 %) auf 66,95 Euro (brutto) angestiegen. Treiber dieser Steigerung sind die EMS-Anbieter, die sich auf einem höheren Preisniveau befinden. Bei den Kettenbetrieben ist der Durchschnittsbeitrag um 0,85 Euro (- 2,5 %) auf 33,63 Euro (brutto) gesunken. Diese Entwicklung wird durch die zunehmende Zahl von Anlagen und Mitgliedern im Niedrigpreissegment bedingt. Der durchschnittliche Monatsbeitrag für die Gesamtbranche beträgt im Betrachtungszeitraum 44,03 Euro (brutto).

### Niedrige Fluktuation

Für die Studiobesitzer ist die Fluktuationsrate insbesondere in Bezug auf die Planungsrechnung von grosser Bedeutung. Hier zeigt sich für 2017 in Einzelbetrieben eine mittlere Fluktuationsrate von 21,5 %, bei Kettenbetrieben von 26,2 % und bei den Mikrobetrieben von 18,3 %. Somit sind die durchschnittlichen Fluktuationsraten im Vergleich zu 2016 bei den Einzel- und Kettenbetrieben gesunken. Dies ist unter anderem auf das Bestreben der Studiobetreiber zurückzuführen, ihr Kundenbindungsmanagement zu verbessern.

### Positive Stimmung

Die Stimmung innerhalb der Branche ist weiterhin optimistisch, was auch die positive Entwicklung der bedeutendsten Branchenkennzahlen wie der Anlagenzahl, der Mitgliederzahl oder der Höhe des Branchenumsatzes im Jahr 2017 widerspiegelt. Insgesamt hat die Fitnessbranche abermals aufgrund der gestiegenen Bedeutung des Faktors Gesundheit ein Wachstum generieren können. Die Wachstumsgeschwindigkeit bleibt mit einem Wachstum des Branchenumsatzes von 3,0 % auf einem positiven Niveau. Die Gesamtentwicklung der Branche sendet positive Signale, was sich auch in der guten Stimmung des Grossteils der Anlagenbesitzer widerspiegelt. Über 82 % der Kettenbetreiber bewerten ihre gegenwärtige wirtschaftliche Situation als „gut" bzw. „eher gut". Deutlich optimistischer als im Vorjahr bewerten die Einzelbetreiber mit 64 % der Befragten ihre wirtschaftliche Situation als „gut" oder „eher gut".

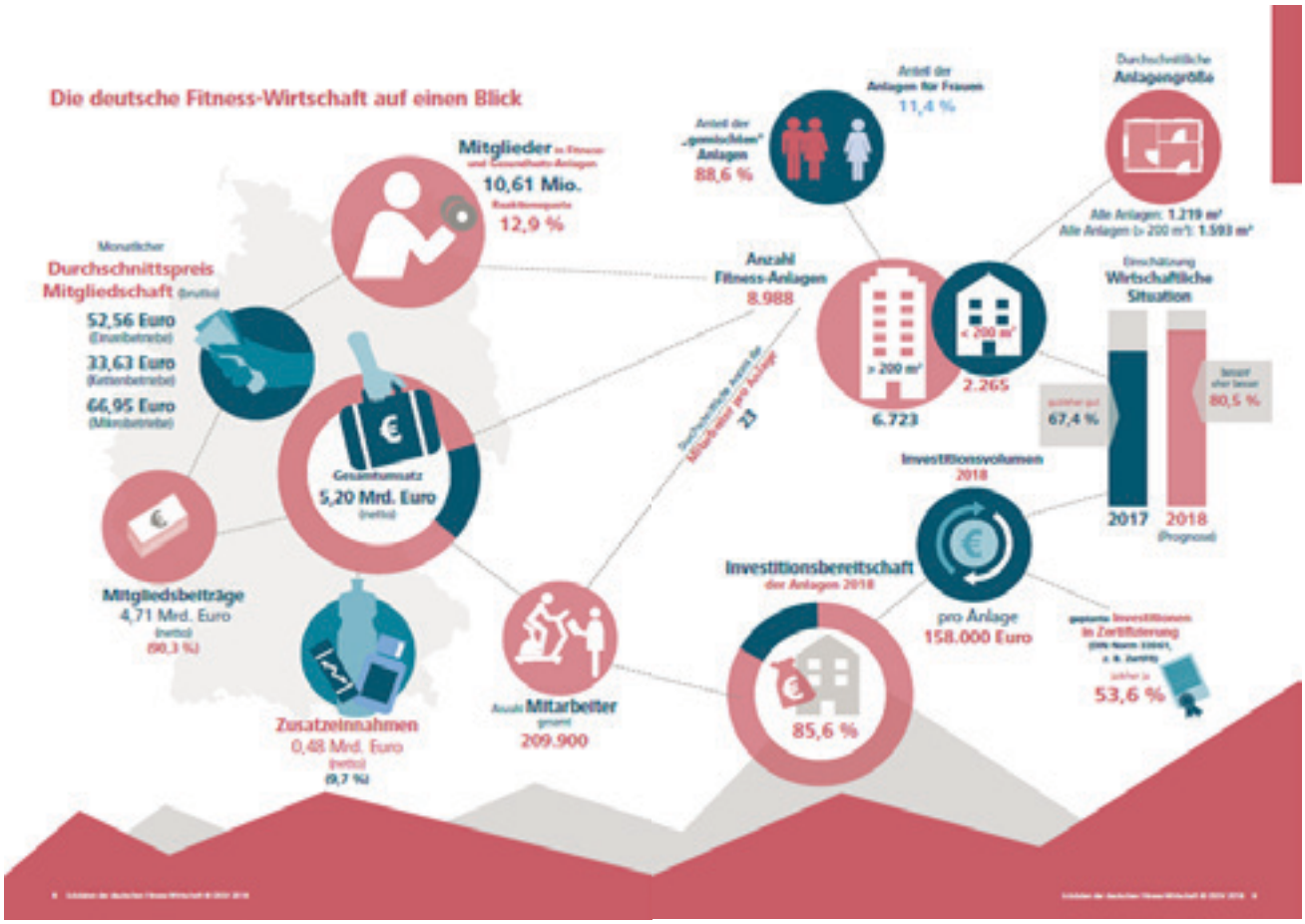
### Positionierung Gesundheit weiterhin stark

Die Fitnessanlagen fokussieren sich weiterhin auf ihre Kernkompetenzen, um den Bedarf der Zielgruppen nach qualifizierter Dienstleistung im Gesundheitssektor nachhaltig zu bedienen. Dabei setzen sie weiter auf die Schwerpunkte Gesundheit und Training. Über 50 % der Einzel- und rund 39 % der Mikrobetreiber sehen sich im Bereich Gesundheit positioniert. Rund 30 % der Einzelbetreiber und knapp 42 % der Kettenbetreiber fokussieren sich mit Training auf eines der Kernprodukte der Branche. Neben der Positionierung in den Kernbereichen Training und Gesundheit sehen sich rund 21 % der Kettenbetreiber im Bereich Lifestyle positioniert.

### Optimistische Prognosen

Die positive Entwicklung der gesamten Fitness und Gesundheitsbranche in den letzten Jahren und die überaus positive Einschätzung der derzeitigen wirtschaftlichen Lage durch die Einzel- und Kettenbetriebe, wirken sich auch günstig auf die Prognosen für das Jahr 2018 aus. Über 75 % der Einzelbetreiber, 87 % der Kettenbetreiber und 88 % Mikrostudios sehen ihre Zukunft optimistisch und glauben an eine sich verbessernde wirtschaftliche Situation. Diese positiven Erwartungen hinsichtlich der wirtschaftlichen Lage spiegeln sich auch in den Erwartungen erhöhter Mitgliederzahlen der Studiobetreiber für 2018 wider. Die differenzierte Betrachtung zeigt, dass Einzelbetriebe von 2017 auf 2018 mit einer Steigerung um 1,9 % auf 1.006 Mitglieder rechnen. Kettenbetriebe erwarten eine Erhöhung der Mitgliederzahl um rund 4,5 % auf 2'929 Mitglieder je Anlage. Mikrostudiobetriebe rechnen in der Mitgliederprognose mit einer Steigerung auf 280 Mitglieder (+ 7,5 %).

www.dssv.de ■



For The Long Run®

WOODWAY®

# Testen Sie

## das Laufband der Profi-Teams

**12.–15. April**
Halle 6 / C38
www.fibo.de

FIBO

**16. März**
im KKL Luzern

SFGV TAG

**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

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Informationen zu unseren Produkten unter **www.domitner.com**

Domitner GmbH, Fehraltorf, Mülistrasse 18, CH-8320 Fehraltorf | Tel: +41 44 72 12 000 | office@domitner.ch
Domitner GmbH, Herrgottwiesgasse 149, A-8055 Graz | Tel: +43 316 27 12 00 | office@domitner.com

## INLINE/INJOY verstärkt Marketing-Team

Malte Crede (35) verantwortet ab sofort die Position des Marketingleiters, Manolya Kirsan (33) in der Marketing- und Kommunikationsabteilung den Bereich Social Media. Malte Crede sammelte zuvor umfangreiche Marketing-Erfahrung in den Bereichen Tourismus, Einzelhandel und Immobilien. Als Marketingleiter verantwortet er zukünftig die Neugestaltung von Marketingprozessen und -produkten.

Manolya Kirsan kommt ab sofort die Aufgabe zu, den Social Media-Bereich noch stärker und professioneller zu bespielen und den Studiokunden weiter verbesserte digitale Serviceleistungen anzubieten.
www.inlineconsulting.de

## Jannes Schellhas in der Geschäftsleitung von Transatlantic Fitness

Mit Wirkung vom 1. Januar 2018 haben Jörg Sellmann und Marcel John, die Gesellschafter der Transatlantic Fitness GmbH in Gräfelfing bei München, Jannes Schellhas in die Geschäftsleitung berufen. Der 36-Jährige ist dort für das operative Geschäft verantwortlich. Jannes Schellhas ist studierter Sportökonom und seit vier Jahren im Unternehmen tätig, die beiden letzten Jahre in der Doppelfunktion als Marketing- und Vertriebschef. Davor war er auf Agenturseite Berater im Sportsponsoring für grosse Unternehmen. Seine Nachfolge in der Funktion als Head of Marketing übernimmt Jennifer Klein, die seit April 2017 im Unternehmen ist. Die Marketing- und Designexpertin hat viele Jahre lang grosse Marken der Automobil- und Modebranche im Bereich Konzeption und Layoutumsetzung betreut. Ihr profundes Fachwissen im Sport- und Fitnesssektor stammt unter anderem aus acht Jahren nebenberuflichem Engagement als Fitness- und Group-Trainerin.
www.transatlantic-fitness.com

## Nicole Gisler übernimmt Geschäftsführung von The Next Level AG

Nicole Gisler hat per 1. Februar 2018 die Geschäftsführung von The Next Level AG übernommen. Sie verfügt über Erfahrung in verschiedenen Branchen in den Bereichen Verkauf, Marketing und Marketingforschung und war zuletzt als Leiterin Marketing / Services und Mitglied der Geschäftsleitung tätig. Mit der Verstärkung freut sich das Team von The Next Level AG Ihren Kunden weiterhin kompetente und vielschichtige Lösungsansätze bieten zu können.
www.thenextlevelag.ch

## miha bodytec GmbH – Vertriebsentwicklung unter neuer Führung

Helge Gützlaff hat beim Sportgerätehersteller miha bodytec die Verantwortung für die internationale Vertriebsentwicklung übernommen. Die Position sieht die Aufgaben der Koordination und Pflege der internationalen Vertriebsstrukturen vor, sowie die Erschliessung neuer Vertriebsregionen im international wachsenden EMS-Markt. Den Markt des elektrischen Muskelstimulationstrainings lernte Helge Gützlaff in seiner mehrjährigen Erfahrung im miha bodytec Vertrieb in Deutschland kennen.
www.miha-bodytec.com

## 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

# Das Interview zur Norm „FitSafe“

**Paul Eigenmann ist ein profunder Kenner der globalen Fitnessbranche und vor allem im Bereich der Standards und Normung ein weltweit anerkannter Experte. Er gründete 1996 mit den fünf grössten Schweizer Krankenversicherern das Normungs- und Zertifizierungsinstitut QUALITOP und wirkte als CEO über Jahre als Pionier in diesem Bereich. Seit 2008 ist er Inhaber der Firma QualiCert AG und zertifiziert in der Schweiz Fitnesscenter und Anbieter sowie leitende Personen gesundheitsfördernder Kurse. QualiCert profitiert von der Erfahrung aus über 20'000 Begehungen in Fitnessstudios. Paul Eigenmann ist Obmann des DIN-Normungsausschusses für Fitnesscenter und damit wesentlich an der weltweit ersten demokratisch legitimierten Norm für Fitnessanlagen beteiligt. 2015 hat er die Geschäftsführung von QualiCert an Rahel Manser abgegeben, ist aber weiterhin als Verwaltungsratspräsident dem Unternehmen treu geblieben.**

Roger Gestach im Gespräch mit Paul Eigenmann:

Paul Eigenmann, Verwaltungsratspräsident QualiCert

RG: Paul, eben erst wurden die überarbeiteten Qualitop-Kriterien publiziert und kommuniziert. Gleichzeitig kommt QualiCert mit einer neuen Norm auf den Markt. Zufall oder Konkurrenzdenken?

PE: Die kurze Antwort wäre: „weder noch"! Aber eine solche Antwort würde der Frage nicht gerecht. Sie verdient eine detailliertere Antwort. Die Norm „FitSafe" kommt ja nicht völlig neu auf den Markt. QualiCert macht jetzt einfach ganz öffentlich publik, dass wir neben den Qualitop-Anforderungen oder der offiziellen Deutschen Norm DIN 33961:2015 auch die Norm FitSafe prüfen und nach ihr zertifizieren. Es ist also viel weniger die Norm, die neu ist, als der Zeitpunkt des „Going public". Der Zeitpunkt aber ist tatsächlich kein Zufall. Wir wollten mit Absicht die Kommunikation und Publikation der neu überarbeiteten Qualitop-Kriterien abwarten. Qualitop ist immer noch mein Baby. Weder dem Label Qualitop noch den Qualitop-Anforderungen möchte ich etwas Nachteiliges „antun". Allerdings waren die Qualitop-Anforderungen ja etwas in die Jahre gekommen und mussten dringend überarbeitet werden. Dies ist nun geschehen. Und damit wird bei einem Vergleich der Norm FitSafe mit den neuen Qualitop-Anforderungen mit gleichen Ellen gemessen. Alles andere hätte ich emotional als unfair empfunden.

RG: Wie ist es nun aber mit Konkurrenzdenken? Die Norm FitSafe steht nun doch in Konkurrenz mit den Qualitop-Anforderungen, oder nicht?

PE: Konkurrenz ist vielleicht der falsche Begriff oder zumindest nicht vollständig zutreffend. Für QualiCert ist es vor allem eine Diversifizierung. QualiCert ist eine Zertifizierungsinstitution, viel kleiner zwar, aber vergleichbar beispielsweise mit dem TÜV. Wir prüfen und zertifizieren nicht nur nach einer einzigen Norm, sondern eigentlich nach möglichst vielen, weil QualiCert dadurch unabhängiger wird und kein Klumpenrisiko mehr aufweist. Die Erfahrungen haben uns eben schlauer gemacht. Es werden zukünftig im Fitnessbereich weitere Normen entstehen, welche QualiCert natürlich auch abprüfen wird. So befindet sich beispielsweise gegenwärtig bereits der erste Teil einer Euro-Norm im Vernehmlassungsverfahren. Es könnte sehr wohl sein, dass diese Norm noch im laufenden Jahr als SN EN 17229 publiziert wird. Eine Euro-Norm ist eben auch eine offizielle Schweizer Norm; denn die Übernahme von offiziellen Euro-Normen durch die Schweiz ist vertraglich geregelt.

RG: Du prophezeist für die Zukunft also eine Normenvielfalt, um nicht zu sagen einen Label- und Normen-Wirrwarr?

PE: Ob es einen Wirrwarr geben wird wie bei den Bio-Labeln hängt nicht unwesentlich vom Verhalten der Schweizer Krankenversicherungen ab. Hingegen ist es gewiss, dass es eine Normen-Vielfalt geben wird; denn die Branche selbst ist auch vielfältig und weit differenzierter, als sie es noch vor nur fünf Jahren war. Normen müssen stets die Entwicklungen einer Branche nachvollziehen, sonst haben sie eine protektive, markteinschränkende Wirkung, was wiederum gemäss den Prinzipien von Normung und Zertifizierung nicht erlaubt ist. In einem Umfeld, das derart stark in Bewegung ist wie gegenwärtig die Fitnessbranche in der Schweiz, kann es verschiedene Entwicklungen geben, die aber auch parallel verlaufen könnten. Deshalb ist einerseits denkbar, dass Normen derart stark generalisiert und auf die Definition von Kernprozessen reduziert werden, dass praktisch alle Angebote, die gegenwärtig in der Branche vorkommen, auch die Anforderungen einer solchen generalisierten Norm erfüllen könnten. Wahrscheinlicher ist es aber, dass sich die Normen ebenfalls diversifizieren. Dies wiederum ist sehr stark von der Entwicklung in der Branche abhängig. Besonders deutlich lässt sich das an einer für die Fitnessbranche

ebenfalls sehr wichtigen Norm belegen. Die SN EN ISO 20957 für stationäre Trainingsgeräte ist eine Norm, welche aus vielen Teilen besteht, die beispielsweise jeweils mit dem Erscheinen eines neuen Herz-Kreislauf-Trainingsgerätes um einen zusätzlichen Teil erweitert wurde. In ähnlicher Weise könnte sich auch eine Fitnesscenter-Norm entwickeln.

RG: Du hast jetzt eine gewisse Abhängigkeit der Normung von der Marktentwicklung skizziert. Wie siehst Du denn einerseits die Marktentwicklung und andererseits ganz konkret die davon abhängigen Entwicklungen in der Normung?

PE: Die Marktentwicklung ist aus meiner Sicht ganz wesentlich bestimmt von zwei unterschiedlichen Kundenbedürfnissen. Da sind einerseits jene Menschen in diesem Land, welche noch nicht Mitglied in einem Fitnesscenter sind. Gegenwärtig sind in der Schweiz ungefähr 11 % der Erwachsenenbevölkerung Mitglied in einem Fitnesscenter. Weil bezüglich Grösse, Kultur, Sporttradition und weiteren Kennzeichen und Merkmalen vergleichbare Länder wie Holland oder Norwegen nicht nur 11 % sondern 15-16 % der Erwachsenenbevölkerung rekrutieren konnten, besteht in der Schweiz bezüglich der Anzahl der Fitnesscentermitglieder noch Raum nach oben. Diese Tatsache ist angesichts der gegenwärtigen Überkapazität durch die Expansion der Fitnessketten institutioneller Anleger doch auch tröstlich. Ich bin sicher, dass die zweifelsohne stattfindende Konsolidierung bei weitem nicht so extrem ausfallen wird wie im Detaillebensmittelhandel.

Die Herausforderungen der Zukunft in den Bereichen Rekrutierung und Kundenbindung liegen darin, dass man einerseits die bereits gewonnenen Mitglieder durch geeignete Angebote zufriedenstellen und binden, gleichzeitig aber auch mit speziell ausgerichteten Angeboten neue Mitglieder dazu gewinnen muss. Die heute neu zu rekrutierenden Mitglieder unterscheiden sich teilweise enorm von jenen, die bereits in Centern trainieren. Es wird zunehmend schwieriger werden mit einem einzigen Angebot das ganze breite Spektrum der Fitnesscenterkunden zufriedenzustellen.

RG: Und was hat die geschilderte Tatsache mit der neuen Norm FitSafe zu tun?

PE: Unter den bisherigen Mitgliedern der Fitnesscenter gibt es viele, die man als Fitnessenthusiasten bezeichnen könnte und die wirklich wissen, wie man trainiert. Aber auch unter den noch zu Rekrutierenden gibt es viele, insbesondere junge potentielle Mitglieder, die für Instruktion und Beratung nichts bezahlen wollen oder können, entweder weil sie tatsächlich richtig zu trainieren wissen oder weil sie das Trainingsprogramm mit den einzelnen Übungen gar nicht im Center erhalten, sondern wie für Industrie 4.0 im digitalen Zeitalter eben aus dem Internet. Es zeichnet sich eine zunehmende, man könnte fast sagen „Entzweiung" der traditionellen Dienstleistung Fitnesscentertraining zu einerseits Vermietung der Trainingsinfrastrukturen und andererseits der Instruktion in die Nutzung dieser Infrastrukturen ab.

Die Norm FitSafe ist ideal für Center, die das eine (= Instruktion und Betreuung) bieten, das andere (= reine Nutzung der Infrastruktur) aber nicht lassen wollen. Die Norm FitSafe erreicht dies, weil ihr ganz simple Fragen zugrunde liegen, welche von Brancheninsidern bisher kaum jemals gestellt worden waren. Diese Fragen tauchten im Rahmen der europäischen Normung auf, gestellt wurden sie aber bezeichnenderweise nicht von Experten aus der Fitnessbranche, sondern von solchen aus der Hotellerie. Sie provozierten unter anderem mit der Frage: Warum muss denn überhaupt immer jemand den Trainierenden zusehen? Autofahren ist doch viel gefährlicher als Trainieren im Fitnesscenter, trotzdem schaut nicht zu jeder Zeit immer jemand den Autofahrern zu, wenn sie die „Infrastruktur Strasse" benutzen.

RG: Da bin ich nun aber wirklich gespannt, wie diese Analogie Strassenverkehr — Fitnesstraining für die Norm „FitSafe" genutzt wurde.

PE: Das war nicht einmal so schwierig. Man hat sozusagen ein paralleles Verfahren verwendet und den grundsätzlichen Schritten einer Risikoanalyse die Beobachtungen und anschliessende Massnahmen, die für den Autoverkehr gemacht oder ergriffen wurden, zugeordnet.

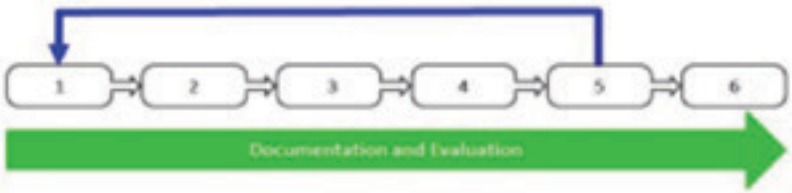
Ein Risikoassessment wird international recht einheitlich nach folgenden sechs Schritten durchgeführt:

1. Identifikation von Gefahrenquellen (= Quellen für Schadensereignisse);
2. Identifikation möglicher Schadensereignisse;
3. Identifikation tatsächlich vorkommender körperlicher Schäden;
4. Analyse dieser tatsächlich vorkommenden Schäden auf Schweregrade und Häufigkeit;
5. Formulierung von Massnahmen zur Senkung der Wahrscheinlichkeit des Auftretens und des Schweregrades solcher Schäden auf ein akzeptierbares Niveau
6. Formulierung von Massnahmen zur Handhabung des Restrisikos (= Notfallmanagement)

Durch einen ständigen und dokumentierten Evaluations- und Rückkoppelungsprozess innerhalb insbesondere der ersten fünf Schritte wird die Schadensbegrenzung immer effektiver.

So ist es offensichtlich, dass bezüglich Autofahren „Strasse", „Auto", „Sicht", „weitere Verkehrsteilnehmer" und schliesslich „der Fahrer selbst" solche Gefahrenquellen darstellen. Mögliche Schadensereignisse, die aus diesen Gefahrenquellen entstehen können, sind beispielsweise das Abkommen von der Strasse, Zusammenstösse, Fahrzeugbrände etc.. Daraus wiederum können zahlreiche körperliche und materielle Schäden entstehen. Um die Wahrscheinlichkeit solcher Schadensereignisse und deren Auswirkungen zu vermindern, wurden Vorschriften zum Strassenbau genauso wie zur Konstruktion von Autos verfasst, aber auch Kompetenzvorschriften, um ein Auto zu führen, und schliesslich auch zahlreiche Verkehrsregeln erlassen. Genau gleich ist man für Fitnesstraining vorgegangen. Man hat die Gefahrenquellen identifiziert, als da sind: die Bodenbeschaffenheit, die Beleuchtung, die Luftzusammensetzung, der Lärmpegel, Temperatur und Luftfeuchtigkeit, die Trainingsgeräte und schliesslich der trainierende Mensch.

Eine Analyse auf der Basis von Versicherungs- und Unfallstatistiken sowie anderen Untersuchungen, die über die Gefährdungen und Unfallhäufigkeit in Fitnesscentern Aufschluss geben, zeigt auf, dass von den oben erwähnten



Rahel Manser, Geschäftsführerin QualiCert

Gefahrenquellen letztlich nur die Trainingsgeräte und der trainierende Mensch wirklich ins Gewicht fallen; denn es sind für Fitnesstraining bis heute keine Schadensfälle wegen Dunkelheit, mangelndem Sauerstoff oder zu hohen CO2-Gehalt oder wegen zu hoher Temperatur und Luftfeuchtigkeit bekannt. Gelegentlich gibt es Bagatellunfälle wegen Stolperfallen, Bodenunebenheiten oder tiefen Decken. Das kann durch Markierung dieser Gefahrenquellen (gelb schwarz) deutlich verringert werden.

Die Hauptgefahrenquellen sind die Trainingsgeräte und der trainierende Mensch. Stationäre Trainingsgeräte dürfen in der Schweiz aber nicht in Verkehr gesetzt werden, wenn sie nicht entsprechend der Norm SN EN ISO 20957 gefertigt wurden. Einzig die Platzierung kann gelegentlich zu einem realen Gefahrenherd werden wie beispielsweise der Mindeststurzraum hinter den Laufbändern.

Beim trainierenden Mensch ist es wichtig, dass die für einen Trainingsfortschritt nötigen hohen Belastungen die gesundheitlich mögliche Belastbarkeit nicht überschreitet. Deshalb muss einerseits sichergestellt sein, dass durch eine Risikoabklärung gesundheitlich gefährdete und deshalb weniger belastbare Menschen identifiziert werden können und andererseits dass die Trainingsbelastung durch die richtige Wahl der Belastung und die richtige Handhabung der Trainingsgeräte nicht zu hoch ist. Letzteres kann als Trainingskompetenz bezeichnet werden, die gesichert sein muss.

Und wenn dann doch etwas passiert, muss eben zur Sicherung des Notfallmanagements die sogenannte Rettungskette funktionieren (Entdecken — Alarmieren — Intervenieren). Für die richtige Intervention müssen auch die richtigen Hilfsmittel und Instrumente zur Verfügung stehen.

RG: Und die Quintessenz aus diesen Massnahmen führte dann zur Norm FitSafe?

PE: Ja, grundsätzlich schon, aber nicht auf dem direkten Weg. Mit der Risikoanalyse und dem Notfallmanagement hatte man nun grundsätzlich alle Vorkehrungen getroffen, die durch den rechtlich verantwortlichen Dienstleister aus Sicherheitsgründen zu treffen sind. Die Frage, die sich jetzt stellte, lautete: Muss zur Umsetzung der Massnahmen und der Sicherstellung einer funktionierenden Rettungskette immer eine im Auftrag des Centers stehende Person physisch im Center anwesend sein? Die Antwort war eindeutig: Nein. Dies war sie aber nur, weil neue Technologien eine funktionierende Rettungskette auch ohne physische Präsenz möglich machen.

So entstand eine sehr liberale Norm, deren Anforderungen sich an den Zielen orientieren und nicht die Art und Weise vorschreiben, wie diese Ziele erreicht werden müssen. So ist beispielsweise die Sicherung der Trainingskompetenz zwar ein vorrangiges Ziel, das aber nicht grundsätzlich durch eine oder mehrere vorgeschriebene Instruktionsstunden erreicht werden MUSS. Das Center muss lediglich in einem internen Handlungsplan schriftlich und mit detaillierten Handlungsanweisungen aufzeigen, wie beispielsweise vorgegangen wird, um die Trainingskompetenz sicherzustellen, wenn ein Kunde erklärt, dass er weiss, wie man trainiert. Wenn dann ein Kunde tatsächlich instruiert werden muss, kann dies im Abo-Preis inbegriffen oder als Personaltraining verrechnet vorgenommen werden. Es ist aber offensichtlich, dass für eine Instruktion eines noch trainingsinkompetenten Kunden nicht immer jemand im Center anwesend sein muss.

Aber braucht es stets physische Präsenz eines Mitarbeiters/einer Mitarbeiterin für die Entdeckung eines Notfalls? Auch hier ist die Antwort: NEIN! Allerdings ist die Antwort nur dann „NEIN", wenn die Wahrscheinlichkeit für einen gravierenden Notfall, konkret einen plötzlichen Herzstillstand so tief ist, dass sie zur Unwahrscheinlichkeit mutiert. Die bekannte sehr tiefe, aber doch erhöhte Wahrscheinlichkeit wird dann zur Unwahrscheinlichkeit, wenn die besonders gefährdeten Menschen (= Personen mit Risikoprofil und/oder fehlender Trainingskompetenz) durch eine Risikoabklärung identifiziert werden und dann nur in Präsenz von Personal trainieren können.

RG: Jetzt folgt die Gretchenfrage, lieber Paul: Sind unter diesen Umständen unbeaufsichtigte Öffnungszeiten möglich?

PE: Ja, aber nur bei Erfüllung spezieller Kriterien! So muss das Zutrittssystem einerseits sicherstellen, dass nur autorisierte, authentifizierte und identifizierte Personen Zugang haben oder volkstümlich ausgedrückt: Es muss sichergestellt werden, dass Herr Müller nicht mit dem Badge oder dem Chip von Herrn Meier eintreten kann. Andererseits muss es mit dem Zutrittssystem möglich sein, besondere Kundengruppen (z. B. Minderjährige oder Personen mit erhöhtem Risiko) vom Training während beliebig festgelegten Zeiten, beispielsweise eben während unbeaufsichtigter Öffnungszeiten auszuschliessen. Ausserdem muss der ganze Trainingsbereich kameraüberwacht und ein 24h-Alarmsystem installiert sein.

RG: Bedeutet dies, dass ich mein Center 7x24 Stunden geöffnet haben kann, ohne dass irgendwann qualifiziertes Centerpersonal vor Ort ist?

PE: Nein, keinesfalls! Ein prozentualer Anteil der Gesamtöffnungszeiten von etwas weniger als 50% muss immer intensiv beaufsichtigt und betreut sein. Der überzeugende Vorteil der Norm FitSafe ist die Tatsache, dass ich die Betreuungsdichte in verschiedenen Stufen den Frequenzen und Bedürfnissen der Kunden anpassen kann — sogar saisonal. Neben den bereits erwähnten knapp 50% intensiv betreuter Zeiten, gibt es die Möglichkeit von weniger dichter Betreuung eben hin bis zu unbeaufsichtigten Öffnungszeiten.

Diese Flexibilität erlaubt es den Centern, dem Trend in der Gesamtgesellschaft zu erhöhter Mobilität mit flexibleren Arbeitszeiten Rechnung zu tragen und die Öffnungszeiten auszuweiten ohne die Personalkosten ins Unermessliche steigen zu lassen. Wenn in unserem „Pendlerzeitalter" immer mehr Menschen ihr Training gerne vor Arbeitsbeginn zu absolvieren wünschen, dann heisst dies in Realität, dass das Center spätestens um 6.00 Uhr, wohl eher schon um 5.00 Uhr öffnen muss. Bei bisher traditionellen Morgenöffnungszeiten wie beispielsweise 9.00 Uhr heisst dies, jährlich 800 — 1000 zusätzliche Personalstunden zu entlöhnen. Das erhöht die Personalkosten mit den Sozialleistungen locker um 20 000 bis 30 000 Franken. Da fallen dann Investitionskosten für die Kameraüberwachung, das Zutrittssystem und die 24h-Alarmmöglichkeit in Höhe von CHF 8000 — 10 000 kaum ins Gewicht.

Ein anderes Beispiel sind die Nachmittagsstunden zwischen 13.30 und 17.00 Uhr in den Sommermonaten. Mit FitSafe ist es möglich, diese Stunden offen zu halten, ohne dass für ein paar wenige Kunden ein Trainer entschädigt werden muss, der mit seinen Personalkosten die Abo-Erträge der wenigen an Sommernachmittagen trainierenden Mitglieder gleich vernichtet. Aber schliessen und diese besonders treuen Kunden erzürnen, muss man auch nicht, was besonders schädlich wäre, denn bei diesen Personen handelt es sich in der Regel um Fitnessenthusiasten, die trainieren können.

RG: Einleuchtend und eindrücklich, lieber Paul! Hat QualiCert noch weitere solche überzeugende Überraschungen?

PE: Ich verfolge die Normungsanstrengungen insbesondere auch international sehr nahe. Da ist noch einiges im Busch...

RG: Wir lassen uns gerne überraschen! Danke für das Gespräch.

PE: Sehr gerne und auf ein nächstes Mal. ■

## Die 10 Kern-Anforderungen der Sicherheitsnorm FitSafe

1. Unternehmenstransparenz (HR-Auszug / Betriebshaftpflichtversicherung / Vertragstransparenz)
2. Klar vorgeschriebenes Verhältnis zwischen Öffnungszeiten mit „High Intensiv Care" und solchen mit „Low Intensive Care" (= auch unbeaufsichtigte Öffnungszeiten möglich)
3. Centergrössenabhängige, quantitative und qualitative Mindestwochenstunden für qualifiziertes Personal während der Öffnungszeiten mit „High Intensive Care"
4. Ein umfassendes Muskelskelett-Training (Kraft) – auch mit sicheren Trainingsgeräten gemäss SN EN ISO 20957 ff. muss möglich sein.
5. Herz-Kreislauftraining muss mit dem eigenem Körpergewicht und gegen einen externen Widerstand möglich sein.
6. Gerätewartungs- sowie Reinigungs- und Hygienekonzept
7. Umfassendes Risiko Management mit Analyse der Gefahrenquellen, möglicher Schädigungen sowie Risikosenkungsmassnahmen insbesondere bezüglich der trainierenden Kunden (Gesundheitsfragebogen / Sicherstellung der Trainingskompetenz)
8. Umfassendes Notfallmanagement für das Rest-Risiko (Sicherung der Rettungskette „Entdecken – Alarmieren – Intervenieren" u.a. durch Kameraüberwachung / 24h-Alarmmöglichkeit / BLS-AED-Kompetenz / Defibrillator / Notfallkoffer)
9. Zutrittssystem mit Autorisierung, Authentisierung und Authentifizierung
10. Ethik-Code sowie Unternehmensphilosophie bezüglich Medikamenten- und Arzneimittelmissbrauch

## Eigene Fachkräfte mit dualem Bachelor-Studium der DHfPG ausbilden

Das Wachstum der Fitnessbranche stellt immer grössere Anforderungen an das Management und Trainingsangebot von Studios. Qualifiziertes Personal kann bei einem breiten Angebot an Fitness- und Gesundheitsanlagen in der Region der entscheidende Erfolgsfaktor sein. Wer personell nachhaltig gut aufgestellt sein möchte, für den bietet das duale Studium zum „Bachelor of Arts" Fitnessökonomie der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) die optimale Lösung. Der duale Studiengang qualifiziert zur Fachkraft, die Fitness- und Freizeitunternehmen auf kaufmännischer Ebene leiten kann, die für Mitarbeiterführung sowie für die Konzeption und die Umsetzung der Fitnessprogramme zuständig ist. Das Studiensystem verbindet eine betriebliche Ausbildung und ein Fernstudium mit kompakten Präsenzphasen an einem der regionalen Studienzentren, zum Beispiel in Zürich. So können die angehenden Führungskräfte von Beginn an im Betrieb eingebunden werden und das Studio unmittelbar profitieren.

Weitere Informationen unter
www.dhfpg.de/bfo
Alle Infos zum dualen Bachelor-Studium in der Schweiz: www.safs.com

## Chancen für Studio-Mitarbeiter: Hochschulabschluss ohne Abitur

Besonders in der Fitness- und Gesundheitsbranche gibt es viele erfahrene Quereinsteiger. Für Studioleiter ist es entscheidend, das grosse Potenzial, das diese Mitarbeiter bieten, optimal im Sinne des Unternehmens einzusetzen. In dem Zusammenhang ist die stetige Aus- und Weiterbildung solcher Teammitglieder ein wichtiger Faktor für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens. Das Studienkonzept der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement bietet hierfür ideale Bedingungen. Neben der schulischen Hochschulzugangsberechtigung ist auch ein Fachwirt bzw. Meister oder eine Person mit einer als gleichwertig anerkannten Vorbildung dazu befähigt, direkt mit dem Studium im Zukunftsmarkt zu beginnen, sobald ein Ausbildungsbetrieb gefunden ist. Das „Studium ohne Abitur" ist bei einer entsprechend anerkannten Berufsausbildung und ausreichender Berufserfahrung möglich. Eine Anmeldung zum dualen Bachelor-Studium kann ganzjährig erfolgen.

Weitere Informationen unter
www.dhfpg.de/bfo
Alle Infos zum dualen Bachelor-Studium in der Schweiz:
www.safs.com

## BSA-Akademie erweitert Lehrgangsangebot um den EMS-Trainer

Die BSA-Akademie bietet bereits über 60 staatlich geprüfte und zugelassene Qualifikationen an. Nun wird das Lehrgangsangebot um den neu eingeführten Lehrgang zum EMS-Trainer erweitert. Das Ganzkörper-EMS-Training stellt eine nachweislich effektive und effiziente Trainingsform dar. Dementsprechend freut sich das Ganzkörper-EMS-Training immer grösserer Beliebtheit als ergänzendes Trainingsangebot in Fitnesscenter oder als exklusives Trainingsangebot in Special-Interest-Studios. Darum hat die BSA-Akademie den staatlich geprüften und ZFU-zugelassenen Lehrgang zum EMS-Trainer entwickelt. Die Teilnehmer sind in der Lage, Ganzkörper-EMS-Trainingsprogramme für Kunden aus verschiedenen Leistungsstufen zu entwickeln. Sie weisen in Programme ein, überwachen die Trainingsdurchführung und berücksichtigen anerkannte Handlungsempfehlungen zur effektiven und sicheren Ganzkörper-EMS-Anwendung. Der Lehrgang richtet sich an Trainer in Fitnesscenter, Trainer in Special-Interest-Studios mit exklusivem EMS-Angebot sowie an Personaltrainer, die mit EMS-Technologie arbeiten. Beim EMS-Trainer handelt es sich um einen Fernlehrgang mit einem Tag Präsenzphase an einem der BSA-Lehrgangszentren.
www.bsa-akademie.de/ems

## Save the date: Aufstiegskongress am 5./6. Oktober 2018 in Mannheim

Auch 2018 findet der Aufstiegskongress, der Fachkongress der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement/ BSA-Akademie/BSA-Zert, wieder im m:con Congress Center Rosengarten in Mannheim statt. In diesem Jahr lautet das Motto: Touch & Tec — Mensch und Technologie. Die richtige Kombination und die Definition der Schnittstellen sowie ein gut aufeinander abgestimmter Mix aus einer persönlichen und individuellen Ansprache durch fachlich kompetente, empathische Mitarbeiter und technischen/digitalen Elementen sind ein entscheidende Erfolgsfaktoren für personennahen Dienstleistungen. Die Herausforderung der Zukunft besteht darin, das Zusammenspiel von Mensch und Technik so optimal wie möglich auf die Zielgruppen abzustimmen.
Jetzt den Termin für den nächsten Aufstiegskongress am 5. und 6. Oktober 2018 vormerken!

Alle Infos:
www.aufstiegskongress.de

AUFSTIEGSKONGRESS
Fachkongress für aktive Gesundheitsgestalter
05. - 06.10.2018, Mannheim

# FACHFRAU/FACHMANN BEWEGUNGS- UND GESUNDHEITS-FÖRDERUNG EFZ

# WIR UNTERSTÜTZEN SIE BEI DER AUSBILDUNG

**Möchten Sie einem jungen, gesundheits- und bewegungsbegeisterten Menschen die Faszination für Ihren Beruf weitergeben? Oder beschäftigen Sie bereits einen Lernenden in Ihrem Betrieb und brauchen Unterstützung bei der Berufsbildung? Wir stehen Ihnen in allen Belangen im Zusammenhang mit der Berufslehre Fachfrau/Fachmann Bewegungs- und Gesundheitsförderung kompetent zur Seite.**

**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 | BUUM@THENEXTLEVELAG.CH**

# Gibt es Ihr Fitnesscenter in 10 Jahren noch?

**Von Roger Gestach**

Die Welt verändert sich sehr schnell! Eindrücklich sieht man das an folgenden Beispielen aus der Wirtschaft: 1996 hatte die Firma KODAK einen Wert von 30 Milliarden und war Marktführer bei Fotofilmen. 2012 musste KODAK Konkurs anmelden, weil sie den Sprung in die digitale Welt verpasst hatten. Noch krasser das Beispiel NOKIA: 2011 war NOKIA noch Weltmarktführer im Handybereich mit einem Marktanteil von über 60%. Gerade mal drei Jahre später, 2014 musste NOKIA in Not verkauft werden, um den Konkurs abzuwenden. Heute ist nicht mehr viel übrig geblieben von dieser Firma. Sie hat die Smartphone-Revolution von Apple mit dem iPhone verschlafen.

Ein Beispiel aus der Fitnessbranche gefällig? 2000 hatte TC Training Center 80 Standorte in der Schweiz und in Deutschland und war eine der führenden Fitnessketten. Man wollte an die Börse und pokerte zu hoch! Heute gibt gerade mal noch 5 TC Training Center in der Schweiz und ein paar wenige in Deutschland!

Wissen Sie wer der grösste Musikhändler der Welt ist? Apple. Ohne dabei auch nur je eine CD produziert zu haben. Wissen Sie wer die grösste Hotelkette der Welt ist? Airbnb. Ohne dabei je ein eigenes Hotel besessen zu haben. Oder kennen Sie das grösste Taxiunternehmen der Welt? Uber. Ohne dabei auch je ein eigenes Fahrzeug besessen zu haben.

Auch das Konsumverhalten hat sich total geändert! Früher kaufte man entweder günstig, in der Mitte oder teuer ein! Oft immer am gleichen Ort. Die Kunden waren schlechter informiert als heute. Vieles lief über den persönlichen Kontakt. Meine Eltern zum Beispiel kauften nur immer bei Migros ein. Sie gingen nie in ein teures Fachgeschäft, sonst würden die Nachbarn denken man sei reich. Sie kauften aber auch nicht bei Denner ein, schliesslich war man auch nicht arm! Der Kunde heute kauft sowohl günstig, wie auch teuer ein. Er geht zum Lidl, Coop und in den Globus. Ich hatte mal das Vergnügen bei einem der reichsten Schweizer eingeladen zu sein. Zum Trinken gab es einen 300 CHF teuren Wein, dazu günstiges M-Budget Wasser. Durch das Internet ist der Kunde heute auch sehr gut informiert und er kauft Online ein.

Was hat dieses neue Konsumverhalten für Auswirkungen auf die Fitnessbranche?

- Kunden wissen sehr gut Bescheid über Training und Ernährung
- Kunden vergleichen
- Wer im Discountcenter trainiert, muss nicht „arm" sein

Erst vor kurzem konnte ich an einem Meeting von Einzelstudios in der Schweiz teilnehmen. Dort wurden die Teilnehmer gefragt, wie sie die Zukunft sehen, vor allem auf Grund der Tatsache, dass die Ketten und Discounter weiter wachsen. Alle Teilnehmer waren sich zwar einig, dass zukünftig die Marktsituation schwierig wird, doch keiner der Teilnehmer sah die Situation als existenzbedrohend an.

Diese Einschätzung teile ich nicht! Ich bin überzeugt, dass in der Schweiz in 10 vielleicht 15 Jahren viele der heutigen Einzelstudios über 1'000 m2 nicht mehr geben wird! Es passiert nun in der Fitnessbranche, was im Detailhandel vor 20 Jahren passiert: Es findet eine totale Marktbereinigung statt. Oder kennen Sie noch ABM, Waro, EPA oder Pick Pay? Sind alle verschwunden!

In den grösseren Einzugsgebieten (ab 25'000 Einwohner) machen zukünftig mehrheitlich die grossen Ketten das Massengeschäft (ab 1'000 m2) unter sich aus! Aber auch bei den Ketten wird es eine Konsolidierung geben und wir werden auch dort noch einige Übernahmen erleben.

Welche Einzelstudios gibt es in 10 Jahren definitiv nicht mehr? Aus meiner Sicht sind es die Folgenden:

- Schlechte Dienstleister
- Wer heute schon eine ungenügende Rendite hat
- Grössere Center die nicht gut positioniert sind und alle Zielgruppen ansprechen wollen
- Wer kein Experte in seinem Fach ist
- Inhaber welche nicht mehr selber im Geschäft stehen
- Center mit Nachfolgeproblemen

Selbstverständlich wird es sie aber noch geben, die erfolgreichen Einzelstudios, welche trotz Ketten und Discountern auch zukünftig erfolgreich wirtschaften. Welche Einzelstudios können überleben und wer von hat die besten Zukunftschancen? Aus meiner Sicht ganz klar:

**Wer mit seinem Fitnesscenter in seinem Einzugsgebiet eine starke Marke hat und der Experte ist!**

Dabei muss das Center das Folgende erfüllen:

1. Top Service & Dienstleistung (Kunden überraschen)
2. Top Betreuung (Kunde braucht Trainingserfolg)

3. Wir-Gefühl (Events, Persönlich)
4. Sich permanent hinterfragen, tun wir noch das Richtige und bereit sein für Veränderungen

Wenn also starke Marken überleben, sind dann Markenprodukte besser als No-Name-Produkte? Meistens nicht! Es gibt viele Beispiele bei der Stiftung Warentest, wo die No-Name-Produkte gleich oder sogar besser abschneiden als die teuren Markenprodukte. Die krassesten Beispiele dafür gibt es in der Kosmetikindustrie. So findet man hier einen Test mit Nachtcremen für Frauen. Gemäss Testlabor ist die Wirkung der getesteten Cremen absolut identisch. Die günstigste No-Name Creme kostet 18 CHF, die Creme in der Mittelklasse 80 CHF und die teure Luxusmarke 800 CHF! Das identische Produkt, mit der gleichen Wirkung!

Die Qualität der No-Name-Produkte ist also oft gleich. Trotzdem ist der Kunde für eine Marke bereit mehr zu bezahlen.

Was macht den Wert einer Marke aus? Es sind dies:

- Qualität
- Bekanntheit
- Akzeptanz
- Vertrauen
- **Identifikation**

Entscheidend ist die Identifikation! Das beste Erfolgsgeheimnis für Einzelstudios gegen die grossen Ketten lautet deshalb:

**Die Kunden müssen Fans Ihrer Marke werden!**

Was ist der Unterschied zwischen Kunden und Fans? Kunden muss man über Rabatte locken. Fans kommen alleine. Kunden geben ihr Geld aus. Fans verschenken ihr Herz. Kunden wechseln, Fans bleiben! Kunden reklamieren, Fans verzeihen! Kunden sind Kritiker, Fans sind Werbeträger!

Würden Sie ein Produkt kaufen, welches ziemlich unzuverlässig, reparaturanfällig und nicht wirklich innovativ ist und im Vergleich zur Konkurrenz viel zu teuer? Sie nicht, aber hunderttausende Töff-Fans machen es. Oder anders gefragt: Haben Sie schon einmal einen Hells Angels gesehen der auf einer Yamaha fährt?

Harley Davidson hat keine Kunden! Ein Kunde kauft keine Harley! Würde man nämlich eine neutralen emotionslosen Vergleich der Töffmarken machen, würde Harley keinen einzigen Töff mehr verkaufen! Nein, Harley hat Fans!

Machen Sie aus Ihren Kunden im Fitnesscenter Fans! Ich wünsche Ihnen dabei einen guten Ride! Ihr Roger Gestach.

Anzeige

# SFGV Branchentagung im KKL Luzern

Am Freitag, 16. März 2018 fand die Branchentagung der Fitness- und Gesundheitsbranche des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verband (SFGV) im KKL Luzern statt.

An der Branchentagung trafen sich Unternehmer und die Fitness- und Gesundheitsindustrie, um gemeinsam vom reichhaltigen Informations- und Networking-Angebot zu profitieren.

Der SFGV hat dieses Jahr die Bedingungen zur Teilnahme gelockert, erstmals konnten auch Nichtmitglieder-Fitnesscenter an diesem interessanten Event teilnehmen. Dies wurde von rund 30 Centern genutzt.

Das Branchentag-Kernthema „Können Einzelcenter-Besitzer zukünftig überleben und welche Strategien bieten sich an?" hatte reges Interesse geweckt. Begonnen hat der Tag um 10.45 Uhr mit einem Apéro und der Gelegenheit, die Fachausstellung mit gut 30 Ausstellern zu besuchen. Für die Mitglieder begann um 12 Uhr die Mitgliederversammlung im Auditorium.

Der Vorstand des SFGV stellt dort auch seine Verbandsstrategie für die nächsten drei Jahre vor, welche auf drei Säulen basiert:

1. Bildung (EFZ, FA und zukünftig Diplom)
2. Gesundheitsmarkt (Unterstützung für Positionierung)
3. Dienstleistungen (Geschäftsstellen, Jobplattform, Tools und Benefits)

Desweiteren standen Wahlen an. Nicht mehr zur Wiederwahl stellte sich Carole Bilat, welche bisher die Westschweiz vertrat. Sie wurde für Ihre tolle Arbeit verdankt. Anschliessend stellt sich Präsident Claude Ammann nochmals 3 Jahre zur Verfügung und wurde einstimmig wiedergewählt. Auch die anderen Mitglieder des Vorstandes wurden ohne Gegenstimme gewählt. Roland Steiner, Vize- und Ehrenpräsident des SFGV betonte, dass dies seine letzten 3 Jahren seien und er und Claude Ammann in den nächsten 3 Jahren ihre Nachfolge zu organisieren haben. Auch alle weiteren Anträge (u.a. Jahresrechnung, Budget) wurden einstimmig abgesegnet.

Anschliessend an die Mitgliederversammlung gab es spannende Vorträge und Podiumsgespräche und beim Besuch der Fachausstellung konnte gezielt das Netzwerken gepflegt werden. Ein absolutes Highlight war sicher das Referat von Klaus Kobjoll. Der erfolgreiche Gastronom erläuterte, wieso es auch zukünftig noch Einzelunternehmer geben wird und was es braucht um erfolgreich zu bleiben. Bis zum Beginn des Galadinners am Abend hatten sämtliche Teilnehmer noch genügend Zeit um sich mit Gleichgesinnten und Ausstellern auszutauschen und weiteren interessanten Fachvorträgen zu lauschen.

Gegen 19 Uhr war es dann soweit... das Galadinner mit Showblock begann. Die Räumlichkeiten im KKL waren bis auf den letzten Platz ausgebucht. Zwischen den einzelnen Gängen fanden die Ehrungen der besten Absolventen Fachmann/Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fähigkeitszeugnis sowie Fitness-Instruktor/Fitness-Instruktorin mit eidg. Fachausweis und die Ehrung Body Life Award mit Body Life Center des Jahres 2017 statt.

Zum Fitnesscenter 2017 wurde das Fitness Connection in Wolhusen gewählt. Das Center wurde von Willi Zihlmann 1986 gegründet und steht seither für Fitness- und Gesundheitskompetenz im Luzerner Hinterland. Die FITNESS TRIBUNE gratuliert Monika, Willi und Sohn Mario Zihlmann und dem ganzen Team zur Wahl und wir werden in einer späteren Ausgabe detaillierter über dieses einzigartige Center und deren Konzept berichten. Ebenso wurden am Gala-Abend die Qualifikanten, die sich für die Teilnahme der Swiss-Skills qualifiziert hatten, vorgestellt (Artikel auf Seite 96).

Eine gelungene Branchentagung mit zahlreichen Ehrengästen fand gegen Mitternacht im KKL ihr Ende. Für die Nachtschwärmer ging es im Penthouse in Luzern noch bis in die Morgenstunden weiter. Der SFGV dankt seinen Sponsoren, ohne die eine solche Veranstaltung nicht hätte stattfinden können. Nächstes Jahr findet der Event nicht mehr in Luzern, sondern in Bern und auf Grund vieler Termine im März und April (u.a. IHRSA und FIBO) neu im Mai statt.

InBody
TNL
FÜR/IN EIN
GEMEINSA
ERFOLGRE
ZUKUNFT

REAXING

SportsNow

FITPAS
FITPAS

TECHNOGYM
The Wellness Company

App,
App,

SFGV

MATRIX

PRECOR

MATRIX

CLIMB EXCITE
SKILLMILL
TECHNOGYM

Der fachkompetente Allrounder

# SAFS Praktikantenausbildung - Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis

**Absolvierende der Praktikantenausbildung zum Spezialisten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis sind angehende Fachkräfte, die über ein fundiertes Wissen in den Bereichen Fitness Training und Gesundheit verfügen. Seit dem 1. Januar 2018 werden Ausbildungsteilnehmer, die auf den eidgenössischen Fachausweis hinarbeiten, finanziell vom Bund unterstützt**

Die Fitnessbranche befindet sich seit 30 Jahren in einem exponentiellen Wachstum. Das liegt vor allem an der hohen Nachfrage durch Endverbraucher nach komplexeren Dienstleistungen im Fitnessbereich. Sie erwarten umfassende Beratungen z.B. auch in den Bereichen Gesundheit und Ernährung. Die Kunden wollen mehr Qualität und sind bereit mehr dafür zu bezahlen!

Hinzu kommt, dass in einem wachsenden Markt der Mitbewerberdruck mitwächst. In dieser Situation ist es wichtig, potentiellen und bestehenden Kunden den bestmöglichen Service anbieten zu können.

**Wer kann diese Ausbildung machen?**
Stärkster Berührungspunkt und Imageträger zwischen Fitnesscenter und Kunde ist nach wie vor der Mitarbeiter. Um qualifizierte Dienstleistungen anzubieten, die den Ansprüchen und Wünschen der Kunden gerecht werden, braucht es qualifiziertes Personal. Die Ausbildung zum Spezialisten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis steht jedem offen, der sein Hobby zum Beruf machen möchte.

Zwei Bedingungen werden an die Interessenten durch die OdA BuG (Organisation der Arbeitswelt Bewegung und Gesundheit) und dem SFGV (Schweizer Fitness- und Gesundheitscenter Verband) jedoch gestellt: Der Kandidat muss entweder über ein eidgenössisches Fähigkeitszeugnis oder die gymnasiale Maturität verfügen und einen berufspraktischen Nachweis von mindestens 5000 Stunden über einen Zeitraum von mindestens 2,5 und maximal fünf Jahren (vom Prüfungsdatum an zurückgerechnet) abgeben.

**Das duale Ausbildungssystem**
Damit Arbeitgebern und Ausbildungsteilnehmern eine möglichst ideale und zeitnahe Abwicklung der Ausbildung ermöglicht werden kann, hat die SAFS ein duales Ausbildungssystem entwickelt. Die SAFS AG (Swiss Academy of Fitness & Sports) ist das führende Bildungsinstitut der Fitness- und Freizeitbranche. Seit 1986 entwickelt sie Qualitätsstandards und bildet erfolgreich Teilnehmer im Bereich Fitness, Gruppenfitness, Gesundheit und Ernährung aus.

Das flexible Ausbildungssystem der SAFS sieht vor, dass die Praktikanten einen grossen Teil ihrer theoretischen Ausbildung in Form eines Selbststudiums absolvieren. Das Erlernte wird dann für jedes der 13 Ausbildungsmodule während zwei- bis siebentägigen Präsenzphasen in den Schulungsräumen der SAFS gefestigt und vertieft.

**Kompetenznachweis und Qualitop-Status „OK“**
Jedes Ausbildungsmodul schliesst mit einer Theorieprüfung ab, einige Ausbildungsmodule zusätzlich mit einer Praxisprüfung. Dies dient insbesondere auch als Prüfungssimulation für die einzelnen eidgenössischen Modulprüfungen der schriftlichen Basismodule,

Hauptmodule und des Wahlmoduls sowie für die eidgenössische mündliche Berufsprüfung.

Mit dem Bestehen der Prüfungen der Ausbildungsmodule Fitness Betreuer, Kundenberater und Fitness Trainer erlangen die Praktikanten das Diplom „Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis", welches den Qualitop-Status „OK" mit sich bringt.

### Fachkompetente Arbeitskräfte

Die Arbeitgeber profitieren von zunehmend ausgebildeten Mitarbeitern, die rasch die nötigen Schlüsselkompetenzen entwickeln und über ein darüber hinausgehendes Fachwissen verfügen.

Fitnesscenter, die die SAFS als Bildungspartner wählen, werden in die Ausbildung ihrer Praktikanten miteinbezogen und können dank digitaler Erweiterungen den Lernerfolg ihrer Mitarbeiter beobachten.

### Die Subjektfinanzierung durch den Bund

Seit dem 1. Januar 2018 erhalten alle Absolvierenden von vorbereitenden Kursen auf eidgenössische Berufsprüfungen und höhere Fachprüfungen eine finanzielle Unterstützung, die so genannte Subjektfinanzierung. Dieses neue Finanzierungssystem ist bundesweit einheitlich. Es gilt für alle eidgenössischen Prüfungen ab 2018. Für die Fitnessbranche bedeutet dies eine zusätzliche Chance, denn durch die Übernahme von 50% der Ausbildungskosten wird es für Fitnesscenter noch attraktiver, Praktikanten auszubilden.

Die SAFS als Ausbildungsanbieter stellt den Teilnehmern künftig eine Bestätigung über die vom Absolvierenden bezahlten anrechenbaren Kursgebühren aus. Die Rückerstattung vom Bund erfolgt nach ca. sechs Monaten, nachdem der Teilnehmer die eidgenössische Abschlussprüfung abgelegt hat, unabhängig davon, ob er diese bestanden hat oder nicht.

### Neuer Meilenstein - Lernplattform für digitales Lernen

Jede SAFS-Ausbildung setzt sich aus Selbststudium, Präsenzphase und Übungszeit zusammen und wird mit einem Kompetenznachweis abgeschlossen. Je besser sich die Ausbildungsteilnehmer auf die Präsenzphase vorbereiten, desto mehr profitieren sie davon und desto leichter können sie anschliessend die neuen Kenntnisse umsetzen.

Die neue SAFS-Lernplattform unterstützt die Praktikanten online während ihrer Ausbildung. Lernende gelangen auf www.safs.com über den Navigationspunkt „Login" auf die Lernplattform. Die SAFS-Lernplattform ermöglicht es, die umfangreichen Kompetenzen, die sich der Spezialist für Bewegungs- und Gesundheitsförderung aneignen soll, weiterhin effizient, praxisnah und zeitsparend zu vermitteln. Die SAFS ist überzeugt, ihren Teilnehmern mit der Lernplattform Lerntools an die Hand zu geben, die den Erfolg der Ausbildung nachhaltig unterstützen und erleichtern. Die Lernplattform stellt für jede Ausbildung eine bis maximal drei Themenwelten zur Verfügung. Jede Themenwelt beinhaltet wiederum einen bis sechs der folgenden Bausteine:

**Intro:** Dient zum Eintauchen ins Thema. Das Intro zeigt auf, was die Praktikanten in dieser Themenwelt erwartet.

**Wissensbausteine:** In den Wissensbausteinen finden die Praktikanten die Grundlagen für die kommende Präsenzphase. Wenn sie die Wissensbausteine durchgearbeitet haben, können sie die weiterführenden Inhalte viel leichter aufnehmen und vernetzen. Pro Kapitel integrierte Kontrollfragen helfen ihnen, das erworbene Wissen selbständig zu festigen.

**Selbstkontrolle:** Jetzt gilt es nochmals, die Inhalte zu repetieren und zu trainieren. Die Praktikanten haben die Gelegenheit, Wissen und Verständnis anhand von verschiedenen Aufgaben zu verinnerlichen.

**Transfer:** Die Praktikanten nehmen die Theorie mit in den Alltag und festigen ihre Mitsprachekompetenz. Ihnen werden Einheiten zum online oder offline trainieren zur Verfügung gestellt. Diese Formate eignen sich auch für die Vorbereitung auf den Kompetenznachweis.

**E-Impulse:** Für Praktikanten, die gerne etwas Mehraufwand betreiben, stellen wir spannendes Zusatzmaterial zum Durchstöbern bereit.

**Online Test:** Ob das Wissen schon sitzt, können die Praktikanten in Form einer Simulation mit Zeitbegrenzung testen.

### Ihr Ansprechpartner bei der SAFS

Personalverantwortliche in Fitnesscentern können jederzeit einen Termin mit unserem Bildungsberater Lars Jenny (lars.jenny@safs.com) vereinbaren.

Wer sich für die Ausbildung interessiert, wendet sich unverbindlich an das Beratungsteam unter info@safs.com oder 044 404 50 70.

### Kontakt:

**SAFS AG**
Albisriederstrasse 226
CH 8047 Zürich
Telefon: +41 44 404 50 70
Telefax: +41 44 404 50 71
info@safs.com

## Premiere der FIBO USA in diesem Jahr

Zukunftsthemen im Fitnessmarkt, neue Trends und jede Menge Business: Die weltgrösste Fitnessmesse FIBO kommt im Dezember 2018 an die

amerikanische Ostküste. Vom 6. bis 8. Dezember findet im Orange County Convention Center in Orlando, Florida, die erste FIBO USA statt. Damit positioniert sich die FIBO weiter als strategischer Partner für die Branche weltweit.

„Wir sind mit der FIBO USA direkt in einer der weltweit wichtigsten Regionen für die Fitnessindustrie präsent und bieten damit den international operierenden Unternehmen einen wichtigen Ankerpunkt im amerikanischen Markt", so Hans-Joachim Erbel, CEO der Reed Exhibitions Deutschland GmbH, dem Veranstalter der FIBO in Deutschland. Mit 57,2 Millionen Mitgliedern in 36.540 Studios und einem Umsatz von rund 27,6 Milliarden Dollar sind die USA der grösste Fitnessmarkt weltweit (Quelle: 2016, IHRSA). Zahlreiche führende Hersteller und Anbieter der Fitnessindustrie sind hier beheimatet. Viele der neuen Konzepte und globalen Trends nahmen hier ihren Ursprung. Die FIBO USA soll das neue „must attend event" in den USA werden. Anbieter von Fitnessequipment und Konzepten treffen hier auf Gesundheits-, Fitness- und Wellnessprofis im privaten und öffentlichen Sektor.

Veranstaltet wird die FIBO USA von Reed Exhibitions USA in Zusammenarbeit mit Reed Exhibitions Deutschland, dem Veranstalter der FIBO in Köln. Hervé Sedky, Präsident Reed Exhibitions, The Americas sagt: „Gespräche mit zahlreichen Betreibern von Gesundheitseinrichtungen und Fitnessstudios in den USA haben uns in unserem Vorhaben bestätigt. Der Bedarf nach einer allumfassenden Fitnessshow in den USA, die alle Bereiche der Branche beinhaltet, ist da. Erste Unternehmen haben ihre Teilnahme zugesagt." So sind beispielsweise Keiser Corporation, ZIVA USA, MYZONE Limited und True Fitness Technology bei der Premiere im Dezember mit dabei und präsentieren hier ihre Neuheiten dem amerikanischen Markt. www.fibo-usa.com

## Brunswick Corporation trennt Marine- und Fitnessgeschäfte

Die Brunswick Corporation hat Anfang März ihre Pläne zur Trennung der Marine- und Fitness-Geschäfte in zwei unabhängige börsennotierte Unternehmen bekanntgegeben.

Dies ist eine erfreuliche Neuigkeit für Life Fitness, denn es bedeutet, dass wir unser Geschäft und unsere Produktpläne mit einem noch grösseren Fokus fortsetzen werden.

Wir sind davon überzeugt, dass dies die richtige Entscheidung ist, um in der Zukunft eine noch umfassendere Betreuung unserer Kunden anbieten zu können. Wir von Life Fitness freuen uns auf die vielfältigen Möglichkeiten, die sich daraus für unsere zukünftigen Partnerschaften eröffnen.

Als dann eigenständiges Unternehmen werden wir auch weiterhin gezielt in den sich entwickelnden Fitness-Markt investieren und erfolgversprechende Innovationen einführen, um dadurch für die kommenden Jahre ein zuverlässiger und attraktiver Business Partner für unsere Kunden zu sein.

Im Anschluss an die offizielle Finanztransaktion, die voraussichtlich bis Ende März 2019 abgeschlossen sein wird, können Kunden also dieselbe hohe Produkt- sowie Servicequalität erwarten. Kurz gesagt, es wird sich für Life Fitness Kunden durch diese Entscheidung nichts zum Negativen verändern. www.lifefitness.ch

## "THE MIRAI" macht Ernst!

Die Vision von THE MIRAI ist es, dass Fitness für jeden Menschen zugänglich wird — unabhängig von Herkunft, Alter oder Einkommen. Deshalb werden bei THE MIRAI auch keine monatlichen Mitgliedsbeiträge erhoben. Auf einer gigantischen Fläche von über 50.000m2² wird in Oberhausen (Deutschland) eine einmalige Fitness-Erlebniswelt entstehen. THE MIRAI bringt erstmalig Industrie, Menschen und Wirtschaft zusammen und vereint alles unter einem Dach. Messe- und Kongresszentrum, Aus- und Weiterbildungsstätte, Forschungs- und Entwicklungsinstitut und natürlich ein gigantisches Fitnessstudio. Somit wird THE MIRAI zum grössten Gym der Welt — und das für alle Trainierenden beitragsfrei. Geplanter Eröffnungstermin ist Ende 2019.

Dr. WOLFF®
SPORTS & PREVENTION

# Präventionspark

## Der Gesundheitszirkel

## DER SEILZUG – BASIS FÜR FUNKTIONELLES BEWEGUNGSTRAINING

Die vor allem auf dem Seilzug-Prinzip basierenden Bewegungsmuster erlauben Ausführungsvarianten mit steigendem Anspruch an Belastung und Koordination, vom Leichten zum Schweren.

## DAS ÜBEN ALLTAGS-TYPISCHER BEWEGUNGEN

Sogenannte ADL-Übungen (Activities of Daily Living) orientieren sich an den Erfordernissen des Alltags. Ausgewählte, mehrgelenkige und funktionsreiche Bewegungsabläufe sorgen für den gewünschten Erfolg.

## DIE „EASY-START“ POSITION – SOFORT TRAINIEREN

Ergonomische Ausgangspositionen ohne komplizierte Einstellungen, einfach bedienbar.

## BEWEGUNG MIT SMARTSENOR™-TECHNOLOGY

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Weiter Infos unter **www.domitner.com**

Domitner GmbH | Herrgottwiesgasse 149, A-8055 Graz | Tel: +43 316 27 12 00 | office@domitner.com
Domitner GmbH | Mülistrasse 18, CH-8320 Fehraltorf | Tel: +41 44 72 12 000 | office@domitner.ch

fitness.com
THE GLOBAL FITNESS COMMUNITY
Anzeige
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

## 22 Millionen Euro für Fitness Food Startup

Fonterra, ein neuseeländischer Milchexporteur, und die Alt-Investoren Ringier Digital Ventures und btov Partners investieren 22 Millionen Euro in das Berliner Food Startup foodspring.
Das von Tobias Schüle und Philipp Schrempp (gemeinsam mit Econa) gegründete Startup verkauft seit 2013 "gesunde funktionale Ernährung". "Neben den Synergien, die sich durch die Partnerschaft bei Produktinnovationen ergeben, werden wir mit dem neuen Kapital primär die im vergangenen Jahr erfolgreich gestartete Internationalisierung vorantreiben", sagt foodspring-Macher Tobias Schüle. Rund 100 Mitarbeiter arbeiten derzeit für foodspring, das in 17 Ländern aktiv ist. Erst im letzten Jahr sammelte die junge Fitness-Futter-Firma, früher als egg.de unterwegs, sechs Millionen Euro ein.

## König beruft Fitness-Forscherin in Regierung

Tamader al-Rammah wird Vizeministerin im Arbeitsministerium Saudi-Arabiens. Sie wollte es immer wissen, hat unter anderem über die Gründe für die schlechte Fitness saudischer Frauen geforscht.

Tamader al-Rammah ist erst die zweite Frau in der Geschichte Saudi-Arabiens, die ein Ministeramt bekleidet. Die erste war 2009 Norah al-Fayez, Vizeministerin für Mädchenbildung. Auf Druck religiöser Kreise wurde sie 2015 von dem damals neu inthronisierten König Salman entlassen. Grund: Ihr Einsatz für den Sportunterricht an Mädchenschulen. Die Zeiten haben sich geändert. Heute "schiessen Fitness-Zentren für Frauen wie Pilze aus dem Boden". Eben jener König Salmann hat die Forscherin Tamader al-Rammah nun in seine Regierung berufen. Übrigens: Das erste Frauen-Fitnessstudio in Saudi-Arabien eröffnete Mitte 2013 in der östlichen Provinz al-Chobar.

## Was für´n Wurf: Matrix und die deutschen Korbjäger

Matrix Fitness ist "Offizieller Partner des Deutschen Basketballbundes (DBB)". Das gemeinsame Ziel: die WM in China 2019. Bundestrainer Henrik Rödl zeigt sich begeistert: "Es hilft uns bei den Lehrgängen und rund um unsere Länderspiele sehr, dass wir jetzt auf die hochwertigen Geräte von Matrix Fitness zurückgreifen können. Die mobile Fitnessausstattung erfüllt alle Anforderungen im modernen Leistungssport." "Unser Anspruch ist es, als Team die optimale Unterstützung im Bereich Fitnessgeräte für den DBB zu gewährleisten", begründet Volker Lichte, Key Account Manager Performance & Sport Clubs die Partnerschaft. Dabei verweist Lichte auf die bestehende Erfahrung im Leistungssport und die Zuverlässigkeit in der Abwicklung durch die Logistik- und Serviceabteilung.

# SportsArt

THE GREEN FITNESS COMPANY

## THE NEXT EVOLUTION OF GREEN FITNESS

SportsArt is introducing a new revolutionary model to our ECO-POWR™ line where form doesn't just meet function, it embraces it in our most stunning and inviting design: VERDE, the only energy-producing treadmill in the industry.

CHANGE THE WORLD ONE WORKOUT AT A TIME // POWER A MOVEMENT // ECO-POWR™

**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

1803 wwvisions.ch

# Kurz gefragt: Was braucht die Branche?

Das Team der Deutschen Sportakademie mit den Fitness-Dozenten

Der Fitness- und Gesundheitsmarkt boomt. Immer mehr Menschen trainieren – die Anzahl der Fitnessanlagen wächst.

Durch dieses schnelle Wachstum der Fitnessanlagen entsteht ein Fachkräftemangel an qualifizierten Trainern im Fitnessmarkt. Dem entgegen wirken der starke Fitnesstrend und die wachsende Begeisterung, im Fitnesssektor arbeiten zu wollen.

Doch welche Trainer werden in diesem schnell wachsenden Markt mit steigenden Erwartungen und Ansprüchen der Kunden gebraucht, wenn zusätzlich in den Medien immer mehr von einem sich in Discount-Studios und Boutique-Studios spaltenden Fitnessmarkt die Rede ist?

**Top-qualifizierte Trainer**

Um sich vom hohen Wettbewerb abheben zu können brauchen Fitnessanlagen ausgebildete Trainer, die ein Top-Angebot kontinuierlich sicherstellen und die Mitglieder immer auf dem aktuellsten Stand der Trainingswissenschaft betreuen. Für Studios bedeutet dies im Umkehrschluss, dass Förderungsmassnahmen der Trainer – wie individuelle Lizenz-Ausbildungen – nicht nur die Qualität des Angebotes sichern, sondern auch die Trainer an das Studio binden und so dem Fachkräftemangel entgegensteuern.

DEUTSCHE SPORTAKADEMIE

**Flexible Trainer**

Mitarbeiter von Fitnessanlagen arbeiten – entgegen der klassischen Arbeitszeiten —, wenn die Mitglieder des Studios dort ihre freie Zeit verbringen. Damit die Mitarbeiter dem Studio zu diesen Zeiten weiterhin flexibel erhalten bleiben, müssen sich Weiterbildungsprogramme im Bereich Fitness den individuellen Arbeits- und auch Lebenssituationen der Mitarbeiter einer Fitnessanlage und dessen täglichem Geschäft anpassen. Mit individuellen Lernplänen, einer zeit- und ortsunabhängigen Online-Lernplattform, flexiblen Terminangeboten für Seminare, Webinare und Abschlussprüfungen, kostenfreien Auszeiten sowie einer Betreuungszeit über das Lehrgangsende hinaus ist dies möglich.

**Web Based Trainings**

Im Kontext der Digitalisierung brauchen Fitnesstrainer zur Weiterqualifikation in der durch Innovationen geprägten Fitnessbranche auch moderne, zeitgemässe Lernmedien. Eine Weiterbildung in Form eines Online-Fernstudiums, die ausschliesslich auf klassischen Studienbriefen basiert, ist nicht mehr zeitgemäss. Web Based Trainings, bei denen durch vielfältige spielerische Methoden wie Quiz, Online-Gesprächsführungen und Online-Tests modern und effizient gelernt wird, bedeuten nicht nur für den Teilnehmer mehr Spass, sondern versprechen auch ein leichteres Verständnis und somit eine höhere Einprägung des Lerninhaltes.

**Intensives Training am Mensch**

Trotz interaktiver Lernmedien ist gerade bei Weiterbildungen im Fitnessbereich das intensive Training am Menschen, wie es nachher auch am Kunden stattfinden wird, essentiell. Theorie kann hier nicht alleine stehen. Daher ist es wichtig, dass trotz flexibler Online-Lerneinheiten auch das praktische Training in Workshops berücksichtigt und durch flexible Termine angeboten wird.

**Persönliche und fachliche Partner**

Für fachliche und organisatorische Fragen sollten Fitnesstrainer, die sich weiterbilden, an ihrer Weiterbildungsakademie jederzeit persönliche Ansprechpartner in Form von Fachtutoren und Dozenten aus der Praxis haben. Auch die Inhaber der Fitnessanlagen profitieren vom persönlichen Kontakt zu Weiterbildungsanbietern: Sie erhalten individuelle Ausbildungsprogramme für ihre Mitarbeiter, stellen ihre Trainer fachlich optimal für die Zukunft in ihrem Studio auf und heben sich damit positiv von der Konkurrenz ab.

www.deutschesportakademie.de

UNSERE
NEUEN
inkospor
X-TREME
Entdecke unsere Neuheiten auf der
FIBO
Halle 10.2
Stand C21
X-TREME ISOWHEY
AMINO 30g | FRESH MINT, APFEL-MOJITO
X-TREME L-ARGININE
KAPSELN
X-TREME BCAA
PULVER | MANGO-PASSIONSFRUCHT
X-TREME BCAA
KAPSELN
X-TREME PROTEIN GIANT
PISTAZIE
COMING SOON
/inkospor
www.inkospor.com
X-TREME ISOWHEY AMINO 30g
X-TREME BCAA POWDER
IDEAL RATIO 2:1:1
X-TREME L-ARGININE CAPSULES
X-TREME BCAA CAPSULES
IDEAL RATIO 2:1:1
240
ZERO SUGAR X-TREME PROTEINGIANT
60% PROTEIN
COMING SOON
inkospor
INKO Sports AG, CH-4416 Bubendorf, Tel.: 061 935 95 55, www.inkospor.com
...erlebbar besser!

# Positionierung im Fitnessmarkt – Ein wesentlicher Erfolgsfaktor

**Die Zahl klassischer Fitnesseinrichtungen steigt, aber auch Anbieter mit neuen Geschäftsmodellen wie Discount-, Boutique-, EMS-Studios oder Bootcamps drängen zunehmend auf den Schweizer Fitnessmarkt. Im Kampf um die Gunst der Kunden sind die klassischen Fitnessunternehmen mit wachsenden Herausforderungen konfrontiert. Sie müssen sich im stetig wachsenden Wettbewerb nicht nur gegen etablierte Mitbewerber, sondern auch gegen neue Akteure behaupten. Umso wichtiger werden deshalb eine klare Positionierung und ein funktionierendes Geschäftsmodell.**

### Positionierung im Markt – Theoretischer Hintergrund

Unter dem Begriff „Positionierung" können übergeordnet alle Massnahmen verstanden werden, die für eine angebotene Leistung eine bestimmte Wahrnehmung und Einstellung seitens der Zielgruppe erreichen. Ziel der Positionierung ist eine klare und einzigartige Profilierung der eigenen angebotenen Leistung in der Vorstellung der Zielgruppe, um sich so von Konkurrenten und deren Wertangeboten abzugrenzen. Neben dieser klaren Abgrenzung sind die Realisierung eines USP (Unique Selling Proposition) bzw. UCP (Unique Communication Proposition), der Aufbau eines Markenimages und die bessere Vermarktung des eigenen Produkts weitere wesentliche Ziele. Je besser und unverwechselbarer das jeweilige Geschäftsmodell, umso eher nimmt die Zielgruppe die angebotene Leistung als die für sie beste Alternative am Markt wahr. Mit einer klaren Positionierung können gleichzeitig auch grössere Preisgestaltungsspielräume realisiert werden, was einen weiteren Vorteil bietet. Nur wer die Wünsche, Bedürfnisse und Erwartungen der relevanten Zielgruppe kennt und diese Informationen regelmässig über Marktforschung bzw. Benchmarking verfolgt, kann sich langfristig erfolgreich im Fitnessmarkt positionieren. Ein Gespür für die Kunden und die aktuellen Entwicklungen sind hier die Basis, aber noch lange kein Erfolgsgarant. Denn die von einem Unternehmen angestrebte Positionierung ist nicht zwingend deckungsgleich mit der auf dem Markt tatsächlich realisierten Positionierung. Aus diesem Grund empfiehlt es sich in regelmässigen Abständen Soll- und Ist-Positionierung miteinander abzugleichen, denn oftmals liegen Selbst- und Fremdwahrnehmung an dieser Stelle deutlich auseinander. Die Positionierung ist aufgrund ihrer langfristigen Auswirkungen zweifellos strategischer Natur, denn mit ihr wird das Fundament für die Leistungsstrategie und damit der Rahmen für alle weiteren Aktivitäten geschaffen. Aber wie sieht eine erfolgreiche Positionierung in der Praxis aus? Und mit welchen Tools kann die Analyse der Soll- und Ist-Positionierung erfolgen?

### Erfolgsfaktor Positionierung – eine Frage des richtigen Geschäftsmodells

Wie schaffen es manche Unternehmen, sich im Markt zu halten, während andere in die Insolvenz rutschen und vom Markt verschwinden? Über Erfolg und Misserfolg im Fitness- und Gesundheitsmarkt entscheiden schlussendlich höchst unterschiedliche Faktoren. Viele Unternehmen scheitern mit ihrem Geschäftsmodell in der Praxis, weil dieses an den Wünschen, Bedürfnissen sowie den Trends der Branche vorbeigeht. Im Sinne einer „lernenden Organisation" müssen die Unternehmen sich den jeweiligen Marktgegebenheiten anpassen. Veränderte Rahmenbedingungen (sozial, ökonomisch etc.), zunehmende Konkurrenz, ein Verdrängungsmarkt sowie alternative Geschäftsmodelle mischen den Markt auf und verändern die Branche nachhaltig. Aufgrund dieser Entwicklungen geraten bestehende Unternehmen verstärkt unter Zugzwang, haben allerdings häufig Probleme, sich diesen schnell wechselnden Rahmenbedingungen anzupassen. Das eigene Geschäftsmodell ist nicht in Stein gemeisselt, sondern muss regelmässig auf den Prüfstand gestellt, hinterfragt und gegebenenfalls angepasst bzw. weiterentwickelt werden. Die Wahl des passenden Geschäftsmodells und die daraus resultierende Positionierung am Markt sind daher eng verknüpft mit der Flexibilität, Innovations- und Anpassungsfähigkeit des jeweiligen Unternehmens.

### Business Model Canvas als nützliches Praxis-Tool

Vielen Unternehmern fällt es in der Praxis schwer, das eigene Geschäftsmodell kurz und prägnant zu beschreiben. Was grenzt das eigene Unternehmen von anderen ab und wie können komplexe Strukturen und Zusammenhänge verständlich beschrieben werden? All das sind Fragen, die nicht immer leicht zu beantworten sind, denn es fehlt in der Praxis bislang an einer einheitlichen Lösung bzw. einer gemeinsamen Sprache. Die Business Model Canvas (BMC) von Osterwalder & Pigneur (2011) liefert an dieser Stelle einen innovativen Lösungsansatz aus dem „Design Thinking Methodenbaukasten". Das Praxis-Tool stellt eine konkrete Möglichkeit dar, komplexe Strukturen im Rahmen dieses Modells übersichtlich darzustellen. Mithilfe dieses vielseitig einsetzbaren Tools gelingt es problemlos, alle wichtigen Aspekte im Zusammenhang mit dem eigenen Geschäftsmodell umfassend zu analysieren. Visuell anschaulich, klar strukturiert und für jeden verständlich, können die relevanten Schnittstellen und Prozesse aufgezeigt werden. Die BMC hilft so dabei, das Unternehmen als Ganzes besser zu verstehen. Alles, was Sie dafür brauchen, sind Stift, Papier und den inneren Antrieb, das eigene Geschäftsmodell nachhaltig verbessern zu wollen.

### Praktische Anwendung im Rahmen der Positionierung

Die Verknüpfung der neun Einzelbausteine des Modells in Kombination mit den zielführenden Schlüsselfragen (vgl. Abb.1)

**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.

liefert alle wichtigen Informationen, die Sie in der Praxis benötigen. Die BMC umfasst die vier Bereiche: Kunden, Angebote, Infrastruktur und finanzielle Strukturen des Unternehmens und verknüpft diese miteinander.

Letzten Endes geht es an dieser Stelle um drei einfache Fragen: Welche Werte schaffe ich durch meine Produkte und Dienstleistungen bei meinen Kunden? Welche strukturellen Voraussetzungen müssen gewährleistet sein, um Kunden langfristig zu begeistern und für das eigene Geschäftsmodell zu gewinnen? Wie positioniere ich mein Unternehmen bestmöglich am Markt, um mehr Umsatz zu erzielen und langfristig ein funktionierendes Netzwerk aus Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten etc. aufzubauen?

Anhand zweier Canvas-Modelle werden exemplarisch die Geschäftsmodelle eines Fitnesscenters aus dem Discount- (Abb. 2) bzw. aus dem Premiumsegment (Abb. 3) gegenübergestellt.

Es wird deutlich, dass sich die Bausteine deutlich voneinander unterscheiden — dies resultiert aus einer klaren Marktpositionierung. Andere Geschäftsmodelle sind hingegen nicht so trennscharf abzugrenzen. Gerade für diese Unternehmen werden eine klare Positionierung sowie eine stetige Anpassung des Geschäftsmodells unabdingbar. Bei einem hohen Wettbewerbsdruck und homogenen Mitbewerbern können selbst kleine Unterschiede über ökonomischen Erfolg oder Misserfolg entscheiden.

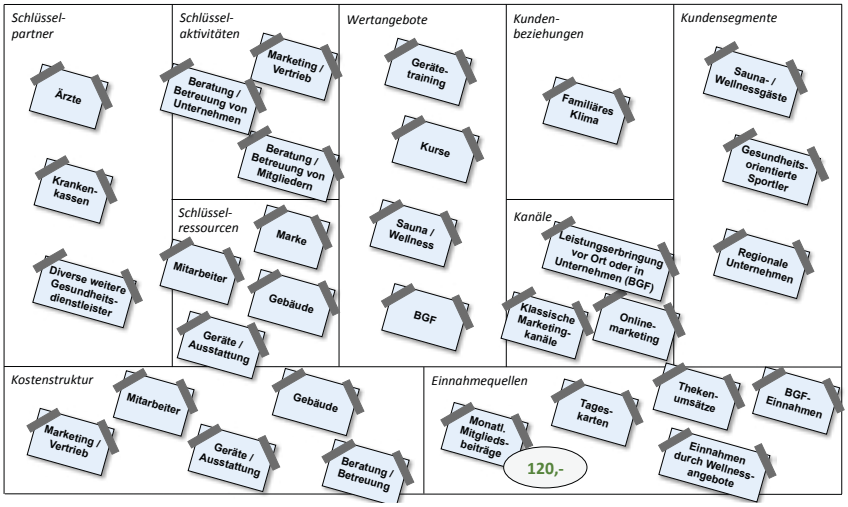



Abb. 3: BMC — beispielhaftes Geschäftsmodell eines Fitness-Studios im Premiumsegment

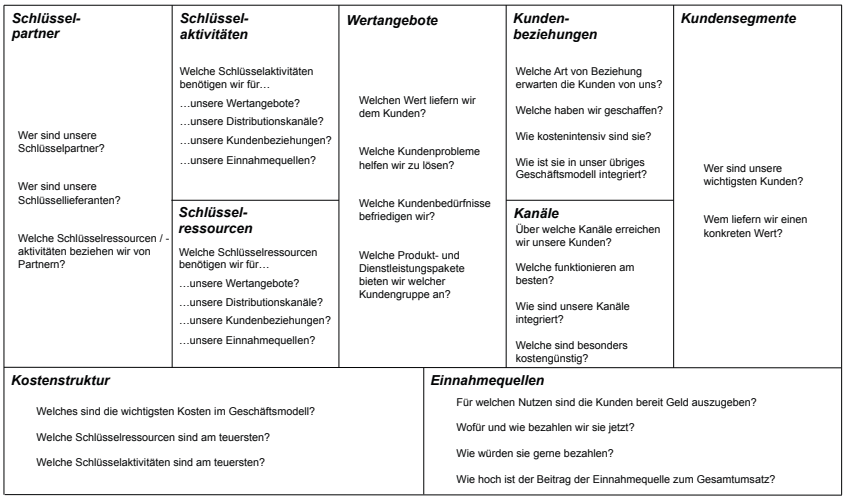



Abb. 1: Die neun Bausteine der BMC (modifiziert nach Osterwalder & Pigneur, 2011, S. 48)

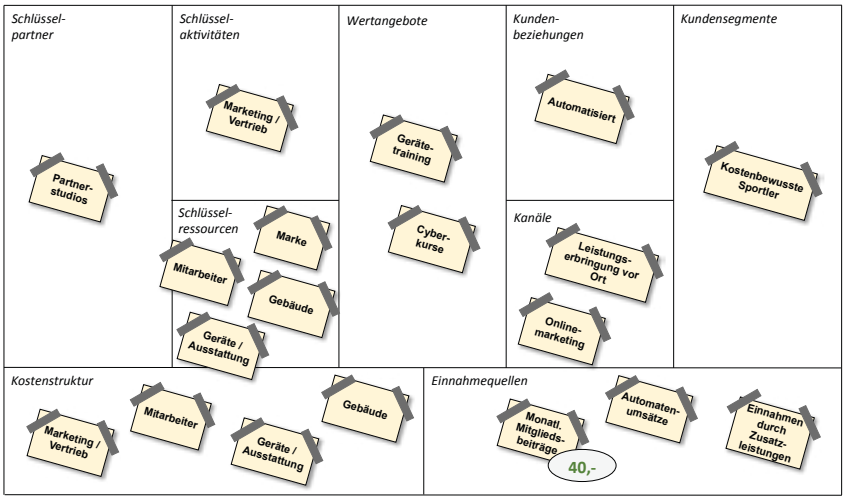



Abb. 2: BMC — beispielhaftes Geschäftsmodell eines Fitness-Studios im Discountsegment

### Wie kann die BMC für die richtige Positionierung eingesetzt werden?

Der Einsatz der BMC bringt vielerlei Vorteile mit sich: Erstens unterstützt Sie das Modell dabei, das eigene Geschäftsmodell zu reflektieren bzw. mit anderen zu vergleichen. Zweitens kann jeder einzelne Baustein eigenständig hinsichtlich möglicher Schwachstellen, Chancen und Risiken untersucht werden. Insbesondere der rechte Teil mit den Bausteinen Wertangebote, Kundenbeziehungen, -segmente, Kanäle und Einnahmequellen ist hierbei für die gewünschte Soll-Positionierung von elementarer Bedeutung. Die individuelle Kombination dieser fünf von den Kunden und Marktteilnehmern wahrgenommenen BMC-Bausteine hilft dabei, eine individuelle Positionierung festzulegen und aufzubauen.

### Gehen Sie den nächsten Schritt!

Durch eine konsequente Mitbewerberanalyse sowie die eigene Überprüfung mithilfe der BMC und der daraus resultierenden Weiterentwicklung der eigenen Positionierung kann es gelingen, sich klarer abzugrenzen und die avisierte Position im Markt auch tatsächlich einzunehmen. Somit können Sie mit der BMC mehrere Schritte auf einmal erledigen. Dies setzt jedoch voraus, dass Sie die BMC in der Praxis beherrschen und effektiv einsetzen können. Die BMC kann Ihnen hinsichtlich der eigenen Positionierung im Markt nützliche Dienste erweisen und ist damit eines von vielen innovativen Management-Tools, auf die Sie in der praktischen Anwendung zurückgreifen können. Die BSA-Lehrgänge „Existenzgründung" sowie „Unternehmensmanager" bieten Ihnen hierzu umfangreiche Orientierung und vermitteln praxisnah weitere innovative Tools und die nötigen Kompetenzen, um sich am Fitness- und Gesundheitsmarkt erfolgreich zu positionieren.

### Literaturquellen

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

# Neues FIBO Konzept bei INLINE und INJOY

Auf der FIBO 2018 vom 12. bis 15. April in Köln wird es zahlreiche Neuerungen geben. Nicht nur die Messe selbst strukturiert und definiert sich neu. Auch der Messestand von INLINE und INJOY wird thematisch neu konzipiert. Beide Unternehmen werden sich weiterhin gemeinsam an einem Stand

präsentieren, jedoch aufgeteilt in klare Themenwelten, die die beiden Marken exzellent darstellen. Interessierte Studiobetreiber, Kunden von INLINE und INJOY und Existenzgründer können so gezielter angesprochen werden.

**Willkommen am Stand der Testsieger**

Das diesjährige Motto bei INLINE/INJOY in Halle 8, Stand C29 lautet: „Mit den Siegern zum Erfolg". Denn sowohl INLINE als auch INJOY sind aktuell ausgezeichnete Testsieger. INJOY gleich mehrfach, denn bereits zum fünften Mal in Folge wurden die INJOY-Studios im Januar 2018 zum Gesamtsieger im Fitnessstudiotest des Deutschen Instituts für Service-Qualität gekürt. Auch im grossen DEUTSCHLAND TEST von Focus Money und dem Service- und Analysehaus ServiceValue konnte das Premium-Franchisesystem INJOY die Tester im Vergleich mit neun überregionalen Fitnessketten überzeugen. Damit bestätigt INJOY erneut die kontinuierlich hohe Beratungs- und Trainingsqualität in den Studios, die den Mitgliedern die nötige Sicherheit gibt, ihre Gesundheit in guten und bestens ausgebildeten Händen zu wissen. Die INLINE-Unternehmensberatung ist bereits im Oktober als bestes Beratungsunternehmen der Fitnessbranche ausgezeichnet worden.

**INJOY auf Expansionskurs**

Auf den bisherigen Testsieger-Erfolgen ruht sich die INLINE Gruppe nicht aus. Das Unternehmen baut seine Expansionspläne sowie seine erfolgreiche Marktaufstellung weiter aus. „ INJOY ist ein sehr spannendes Franchisesystem mit einer tollen Erfolgsgeschichte", bestätigt auch Franchise-Experte Torben Leif Brodersen vom Deutschen Franchiseverband. INJOY arbeitet intensiv mit Kooperationspartnern, bündelt Kräfte und Know-how und entwickelt exzellente Konzepte für Franchisenehmer. Neue Partnerschaften u.a. mit Finanzdienstleistern erleichtern Franchisepartnern bspw. zukünftige Finanzierungen.

**Special Guest: Achim Sam**

Food Comedian Achim Sam präsentiert sich auf der FIBO am INLINE/ INJOY Stand. Der Ernährungswissenschaftler, Bestsellerautor und TV-Ernährungs-Experte ist einer der ersten Special Guests, den INLINE schon verkünden kann. Achim Sam ergänzt die INLINE/ INJOY Ernährungsexpertise. Achim Sam wird bereits am 12.04.2018 zum Meet & Greet am Stand sein.

**Standparty am FIBO Donnerstag**

Nicht nur tagsüber werden Verbundenheit und Emotionen auf dem Stand sichtbar, sondern auch am Donnerstagabend. Ab 18 Uhr verwandelt sich der Stand in eine Partyzone. Mit viel Raum für Business-Talk zu coolen Beats.

www.inlineconsulting.de
www.injoy.de

Folgen Sie uns auf: Facebook und Instagram INLINE/ INJOY auf der FIBO, Halle 8, Stand C29

# Mit den SIEGERN zum Erfolg!

**Mit einem starken Partner, einer ausgezeichneten Marke und der besten Unternehmensberatung der Fitnessbranche in eine fitte Zukunft.**

Werden Sie Teil der INLINE/INJOY Familie. Wir freuen uns auf ein Kennenlernen auf der FIBO!

FIBO GLOBAL FITNESS

**Mehr dazu: 12.–15. April 2018, Halle 8/Stand C29**

***#wirsinddabei***

INJOY INTERNATIONAL SPORTS- & WELLNESSCLUBS

IN LINE UNTERNEHMENS BERATUNG

DEUTSCHES INSTITUT FÜR SERVICE-QUALITÄT GmbH & Co. KG · 1. PLATZ INJOY Testsieger Fitness-Studios · TEST Jan. 2018 · 11 überregionale Fitness-Studio-Anbieter · Testsieger seit 2010 · www.disq.de · Privatwirtschaftliches Institut · ntv

1. PLATZ BERATUNGS-UNTERNEHMEN · BODY • LIFE Award 2017 für Markenperformance · www.body-life.com/award

INLINE Unternehmensberatung für Fitness- und Wellnessanlagen GmbH · Borkener Str. 64 · 46284 Dorsten · Tel. 02362/9460-0 · www.inlineconsulting.de

## Porsche 6h Indoor Cycling Event

Am 6. Mai 2018 findet in den Räumlichkeiten vom Porsche Zentrum Zürich der 1. Porsche 6h Indoor Cycling Event statt. Mit Top Presentern und Presenterinnen aus der ganzen Schweiz. 70 Indoor Bikes sind vorhanden. Seit über 15 Jahren existieren schweizweit Indoor Cycling Marathon Events. Diese können alleine gefahren, oder in einem 2er-Team angetreten werden. Dauer von 10 bis 16 Uhr, Check-in ab 9 Uhr.
Infos und Anmeldung:
www.porsche-zuerich.ch/indoorcycling

## CHRAFTWÄRCH startet mit Beda Berner durch – Marcel Bernasconi geht eigene Wege

Erfolgreich haben die beiden Fitnessexperten Beda Berner und Marcel Bernasconi mit innovativen Angeboten das Fitnesscenter CHRAFTWÄRCH mit Standorten in Stans NW und Neuenkirch LU zu einem anerkannten Fitnessanbieter in der Zentralschweiz gemacht. Nun trennen sich ihre Wege: Marcel Bernasconi sucht neue Herausforderungen, Beda Berner ist zukünftig alleiniger Inhaber und Leiter des Fitnessunternehmens. „Wir hatten tolle und spannende Jahre", so Berner. „Nun beginnt ein neuer Abschnitt in der erfolgreichen Geschichte von CHRAFTWÄRCH".

## Die Klubschule bewegt die Schweiz

Faszientraining, Bodytoning, M.A.X. oder Breakletics? Am 3. März 2018 fand das Gratis-Fitnessfest der Klubschule an verschiedensten Standorten in der ganzen Schweiz statt. Eine Einladung zum Schwitzen. Dieses Gratis-Fitnessfest brachte garantiert Bewegung ins Leben der Teilnehmer. Diese hatten die Gelegenheit, die neuesten Fitness-Trends wie Breakletics auszuprobieren sowie ihre Grenzen und die hart-aber-herzlich Kursleitenden kennen zu lernen.

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

eGYM

# Neue Zielgruppen für Dein Studio

## Mit der eGym Trainingssoftware stetig wachsen

**NEU ab Juni 2018: Das Trainingsprogramm Metabolic Fit** – Fokus auf sich langsam steigerndes Kraftausdauertraining zur Regulierung des Blutzuckerspiegels.

**Ich will richtig fit sein**
Trainingsprogramm:
Athletik

**Der Sommer ist fast da. Genau wie meine Bikinifigur**
Trainingsprogramm:
Figurtraining

**Diabetes Typ 2 sag ich *natürlich* den Kampf an**
Trainingsprogramm:
Metabolic Fit

FIBO GLOBAL FITNESS

**eGym live erleben:** Halle 7, C49

eGym Schweiz | christin.goerlach@egym.ch | 079 / 360 10 13
eGym GmbH | Prannerstr. 2-4 | 80333 München | www.egym.de/business

# HIT YOUR GOAL WITH THE NEW 700ML DRINKS

› 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

# BEAT bewegt mich

Ein einzigartiges Gesundheitsstudio im Premiumbereich in einer kleinen ländlichen Gemeinde, im idyllisch gelegenen Ort Alpnach zu planen und zu erstellen: Das war die Aufgabenstellung, die uns Yvonne Schleiss Anfang 2017 gestellt hat.

Auf ca. 500 Quadratmetern ein anziehendes Premiumstudio zu gestalten ist keine alltägliche Aufgabe für uns als Planer und Einrichter. Klare Linien, keine Übertreibungen bei Farben und Materialien und der Gestaltung; das war das Credo nach den ersten Gesprächen.

Nach den ersten Entwürfen und der Festlegung der Räumlichkeiten wurden dann unsere fertigen Planungen dem Architekten Laurenz Leuthold aus Luzern übergeben. Unsere Raumentwürfe und Pläne konnten besprochen und in kürzester Zeit durch den Architekten umgesetzt werden.

Schon etwas schwieriger gestaltete sich der Entwurf der Theke. Hier mussten durch unsere Planungsabteilung Arbeitsplatzergonomie, Funktionalität und Kundenorientierung unter einen Hut gebracht werden. Aber auch das ist für uns tagtägliche Arbeit.

Auch die Umkleiden und Nassräume sind jedes Mal eine Herausforderung. Nachdem ein fundiertes Konzept entwickelt wurde, konnte auch hier eine einzigartige Lösung nach Mass in unseren Werkstätten erstellt werden.

Just In Time wurde durch Concept M auch die Lieferung und Montage abgewickelt. Durch jahrzehntelange Erfahrung sind auch grenzüberschreitende Lieferungen und Montage pünktlich und sauber möglich. Unsere Erfahrungswerte bei Verzollung etc. kommen uns dabei immer sehr entgegen. Zum vereinbarten Liefertermin wurden alle Möbel sauber und ordentlich montiert.

Jetzt erstrahlt das neue Studio in den professionell geplanten Räumlichkeiten.

Klare Elemente, tolle Materialien verleihen dem Studio die passende Atmosphäre eines Gesundheitsstudios der Premiumklasse und erfüllen die Wünsche unserer Kundin.

Nach erfolgreicher Umsetzung konnte das Studio erfolgreich am geplanten Eröffnungstermin den Kunden präsentiert werden. Schon an den ersten Tagen wurden die Erwartungen übertroffen.

Wir wünschen Yvonne Schleiss weiterhin viel Erfolg mit ihrem Gesundheitsstudio der Premiumklasse.

Dirk Steinich
www.concept-m.net

## Neueröffnung update Fitness in Bellach

In Bellach, im Kanton Solothurn wurde im Februar 2018 ein weiteres update Fitnesscenter auf 1'400 m² eröffnet. Wie an vielen Standorten von update Fitness wird auch in Bellach das geschätzte Komplettangebot aus betreutem Training, Kursstunden und Kinderhort angeboten.

## Aktiv und Gesund in Engelberg

Fitness & Physiotherapie Titlis ist ein neues Fitnesscenter mit Physiotherapie, medizinischen Massagen und Ernährungsberatung im Zentrum von Engelberg. In den neuen Räumlichkeiten auf 500 m² erwartet die Kunden eine geniale Infrastruktur nach den neusten Erkenntnissen der Sportwissenschaft und Gesundheitsmedizin.

Die Initiatoren und Geschäftsführer des Fitness & Physiotherapie Titlis: Tanya Geisser, Martin Steffen und Ivan Bucher, der bekannte Bodybuilder und Strenflex-Weltmeister.

## Fitness ist mehr als Steroide und Silikon-Brüste"

Der SFGV kämpft seit jeher für eine faire und wahrheitsgetreue Berichterstattung der Medien im Bereich Fitness und Gesundheit. Leider wird unsere Branche, nicht nur vom SRF, oftmals in einem falschen Licht dargestellt. Mit der Muskel-Dokumentation «Ohni Pfuus, kei Müüs» hat das SRF der Fitness-Szene keinen Gefallen getan — dies findet jedenfalls der Thurgauer Gym-Blogger und Studio-Inhaber in Romanshorn Gregory Dzemaili.

Ein grosser Anteil der Mitglieder, die vital und gesund alt werden wollen, die mehr Energie zur Bewältigung ihres Alltages haben oder die ganz einfach keine Schmerzen mehr haben wollen, die Ihr Gewicht besser im Griff oder die ganz

einfach etwas für sich machen wollen, werden in diesem Beitrag «nur» mit dem Beispiel des Rollstuhlfahrers dargestellt.

Dabei war gerade dieses ein super Beispiel, welches aufzeigt wie mit gezieltem Kraft-, Beweglichkeits- und Cardiotraining Lebensqualität zurückgewonnen werden kann.

Leider wurden aber mit diesem SRF Beitrag viele Zuschauer in Ihren Vorurteilen zu Fitnesscenter bestätigt und werden wohl eher Abstand davon nehmen, anstelle dass sie motiviert worden wären, jetzt etwas für sich und ihre Gesundheit zu machen. Und dies ist mindestens sehr schade und entspricht in keinster Weise der Realität.

Anzeige

## Only Fitness: «Fit werden. Fit aussehen.»

Mit der Marke «Only Fitness» tritt die Migros in den Discount-Fitnessmarkt ein. Das neue Fitnesskonzept bietet verschiedene Trainingsangebote zu einem äusserst attraktiven Preis-/ Leistungsverhältnis an. Ein Fitnesserlebnis ohne Wellnessangebote — dafür mit einem abwechslungsreichen Cyber-Groupfitness-Angebot.

Das erste «Only Fitness» öffnete seine Türen im September 2017 beim Hauptbahnhof in Bern. Die Expansion geht in der Zentralschweiz weiter und weitere Standorte sind in Planung. Am 27. April 2018 öffnen sich die Türen zum zweiten Standort direkt neben dem Emmen Center in Emmenbrücke. Das Gebäude, indem bis anhin der Brunner Fachmarkt aufzufinden war, befindet sich gerade in der Umbauphase. Es wird Wert auf eine frische, trendige und coole Raumgestaltung im urbanen Stil gelegt. Fitnessbegeisterte dürfen sich freuen: Der neue Hotspot in Emmenbrücke geht bald in den Vorverkauf.

www.onlyfitness.ch

## Neue Fachzeitschrift des SFGV

Der Schweizerische Fitness- und Gesundheitsverband SFGV hat bisher 4-mal im Jahr ein Bulletin herausgebracht, welches jetzt durch die verbandseigene Fachzeitschrift „Bewegungsmedizin" abgelöst wird. Bewegung ist die beste Medizin. Bewegungsmedizin setzt eine fundierte Fachausbildung voraus und steht für die einzig richtige Positionierung eines inhabergeführten Fitnesscenters in Opposition zu den Kettenbetrieben und Discountanbietern.

Anzeige

STOFF WECHSEL KUR schweiz

Bereits 25x in der Schweiz

DAS PLUS AN LEBENS-FREUDE

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



# Veränderungen bei der Vitality Plus AG

Sandro Angioletti hat sich entschlossen, sich beruflich neu zu orientieren und wird sich deshalb aus dem Tagesgeschäft sowie der Geschäftsführung von Vitality Plus zurückziehen.

Das junge und motivierte Team übernimmt unter der neuen Studioleitung Désirée Streller das Zepter und freut sich, mit der kurz bevorstehenden Neuausrichtung, ihre Dienstleistungen zukünftig noch kundenorientierter an die Fitnessbegeisterten zu bringen.

v. l. n. r. Felix Zimmermann, Eva Gut, Désirée Streller, Jessica Hauswirth, Yannik Hunkeler

# Ein Sonnenschein verlässt die Schweiz

Eddie Huber war langjähriger Kadermitarbeiter bei ONE Training Center, zuerst im Center in Baar und anschliessend leitete er das ONE in Stans. Zusammen mit seiner Frau Nadine und ihrem kleinen Sohn Samuel wagen sie Neues. Sie haben alle Zelte in der Schweiz abgebrochen und wandern definitiv nach Brasilien aus. Die Fitnessbranche der Schweiz verliert einen tollen Dienstleister. Die FITNESS TRIBUNE wünscht der Familie Huber viel Glück in Brasilien.

# 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

# Markt-Update Niederlande

Die Niederlande ist ein Land, das stark von Innovationen geprägt ist. Laut dem BodyBiz Magazin beträgt die Anzahl der Clubs 1900 mit einer Reaktionsquote von 15%. Dabei ist vor allem Firmenfitness weit verbreitet und viele Unternehmen fördern sportliche Aktivität ihrer Mitarbeiter.

Niederländischer Marktführer ist die börsennotierte Gruppe Basic Fit. Neben 520 Standorten unter anderem in Belgien, Frankreich, Spanien, Luxemburg und Italien eröffneten sie im März mit „Saints & Stars" ihr erstes interdisziplinäres Boutique-Studio mit Fokus auf Indoor Cycling, HIIT sowie Boxen. In Belgien konnte Basic Fit 50% aller Mitglieder im Land für sich gewinnen. Eine solche Marktkonzentration zeigt sich ansonsten nur in Dänemark mit Fitness World.

**VES (Vereinigung exklusive Sportcenter) Konferenz am 9. Februar 2018 in Eden, NL**

Der Fokus dieses Treffens lag auf Boutique-Fitnesscenter. Das Netzwerk der VES umfasst ca. 100 Clubs, von denen die meisten Einzelclubbesitzer sind, die sich mehrmals im Jahr für Austausch und Fortbildung treffen, sogar eine jährliche ausländische Studienreise, wie beispielsweise 2017 nach Berlin oder 2018 nach Sevilla wird angeboten.

Eine weitere bemerkenswerte Gruppe ist Fitland, die gleichzeitig Inhaber von Even Resort & Spa und Gastgeber der VES-Konferenz sind. Neben einem Freiluft-Fitnessbereich (siehe Foto) hat diese Anlage auch Unterkünfte vor Ort, wie im 15 Kilometer entfernten Mill, wo sogar in einem Flugzeug genächtigt werden kann. Auch das Spa hat auf einem Schiff im grossen Teich hinter der Anlage eine aussergewöhnliche Lage. Die tiefe Verwurzelung in der Gemeinde, die sich durch die Nutzung der Räumlichkeiten durch Feuerwehr und andere Gruppen zeigt, unterstützt durch Subventionen des Bundeslandes Braband, ist einzigartig.

Micro-Clubs sind in den Niederlanden auf dem Vormarsch — beispielsweise in Amsterdam mit Trend Fitness, Watt Cycling, Vondel Gym und City Fitness. Elektronische Zirkel sind zunehmend auch in Boutique-Fitnessanlagen zu finden (Beispiel Fitness Society in Nijmegen).

Ein weiterer Innovationstreiber auf dem holländischen Markt ist Han Doorenbosch, Inhaber von TrainMore (11x in NL), High 45 (HIIT Boutique in Amsterdam) und sein Flagship Club Sportiv. Seine neueste Eröffnung war Mitte Januar 2018 (Train More Black Label) mit 500 Mitgliedern im Vorverkauf und 900 Mitgliedern nach drei Wochen. Monatsgebühren liegen zwischen 30 und 60 Euro, inklusive einem Mitgliedschaftsmodell, bei dem die Monatsgebühr für jede Trainingseinheit um je ein Euro reduziert wird, nach dem „Train More-Pay Less"-Prinzip. Besonders fleissige Mitglieder können dadurch praktisch umsonst trainieren!

Club Joy ist ein niederländisches Unternehmen, das seit 15 Jahren auf pre-choreographierte Gruppenkurse und Virtual Fitness spezialisiert ist. Sie haben ca. 50% Marktanteil im heimischen Markt. Ein ähnlich stark dominierender Lieferant ist Virtuagym, die Coaching und Apps anbieten. Anfang 2018 bezogen sie neue Büroräume in Amsterdam-Amstel. 150 Mitarbeiter arbeiten hier, auch in ihrer Niederlassung in Medellin, Kolumbien (50 Mitarbeiter) haben sie seit Ende 2017 neue Büroräume.

Personal Training ist in den Benelux-Ländern weit verbreitet. Lijfstijl Coaching beispielsweise ist ein Dienstleister, der 100 plus PT Center in den Niederlande und Belgien unterstützt — dank der digitalen Transformation können mit Trainings- und Ernährungsplänen sowie Inhalten für Community Communication von einem Trainer mehr PT's pro Woche abgehalten und Kunden auch fernbetreut werden.

„Ich bin immer wieder fasziniert von der Innovationskraft des niederländischen Marktes", urteilen viele Insider wie Henrik Gockel, Geschäftsführer der acht Prime Time Fitness Clubs (Frankfurt, München und Hamburg).

**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

# Greinwalder & Partner Marketing- Netzwerk

Unter dem Motto „Zündstoff 2018" fand am 30. Januar das grosse Greinwalder & Partner Netzwerktreffen statt. Über 30 Kunden von Greinwalder & Partner fanden sich in Zürich ein. Dieses Marketing-Netzwerk bot zum Start in 2018 wertvolle Impulse, um neue Markt-Chancen zu erkennen, Umsetzungslösungen für bessere Positionierung zu erhalten sowie clevere Antworten auf kritische Konkurrenzsituationen.

Thomas Nemmaier sprach über Positionierung und Divergenz als erfolgreiche Marketingstrategie. Florian Möger stellte sein sehr spannendes Personal-Training Konzept vor, während Ralf Pflaum einen spannenden Vortrag über Service-Kultur hielt. Durch den Tag führte Ariane Egli. Sie präsentierte kreative Tools für einen perfekten Online- und Offline-Marketing-Mix. Speziell zu erwähnen ist der Online Lead Service, der es den Clubs noch leichter macht, Online-Kontakte in Neukunden umzuwandeln. Ebenfalls vorgestellt wurden die neu konzipierten Werbekampagnen, unter anderem „Challenger gesucht".

Das Highlight des Tages war aber, dass Ariane Egli von ihren Kunden gefeiert wurde für den Titel „Unternehmerin des Jahres 2017", welchen sie von der FITNESS TRIBUNE bekommen hatte. www.greinwalder.com

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**

## Goodbye alter „Fitness“ Fachausweis

Er hat die Fitnessbranche entscheidend mitgeprägt! Ohne ihn hätte Fitnesstraining nicht die gleiche Anerkennung in der Schweiz! Dank ihm haben wir tolle Fachkräfte in unserer Branche! Jetzt geht er, für immer! Diesen Sommer findet die letzte Prüfung für den Fachausweis Fitness-Instruktor nach dem alten Modell statt. Der alte Fachausweis wird nun durch einen neuen Fachausweis mit Modulausbildung abgelöst. Das Wort „Fitness" kommt leider im neuen Fachausweis nicht mehr vor, die neue Ausbildung heisst: Spezialist / Spezialistin Bewegungs- und Gesundheitsförderung. Es ist nun nicht mehr möglich den Fachausweis ohne Berufslehre oder Matura zu erlangen. Diese Personen können zuerst die Berufslehre machen (3-jährige Berufslehre zum Fachmann Bewegungs- und Gesundheitsförderung EFZ).

## Besuch bei Academy for 360° Functional Kinetic Coach

Die FITNESS TRIBUNE war zu Besuch bei Ronald Jansen, in seiner Academy for 360° Functional Kinetic Coach, in den neuen Räumlichkeiten in Uerikon.

„Unser Modell lehrt dich in Bezug auf die Functional Trainer Ausbildung ein modernes, der gegenwärtigen Gesellschaft angepasstes Betreuungsmodell im Personal-Trainer, Fitness-Trainer, Fitnesscenter und Physiotherapie Bereich. Einiges haben wir „neu" erfunden, doch in erster Linie haben wir bewährte und integrierte Modelle der Bewegung, Sport, Therapie, Ernährung und Psychologie sinnvoll und übersichtlich vernetzt. Bereits nach dem ersten Basiskurs verfügst du über genügend Wissen um es sofort in der Praxis umzusetzen." so der Firmeninhaber Ronald Jansen.

Die Ausbildungen richten sich an Fitnesstrainer, Personal-Trainer und Physiotherapeuten. Die Schule bietet Basis- und Aufbaukurse sowie Workshops und Seminare an und ist EduQua zertifiziert. Neu ist die Academy for 360° Functional Kinetic Coach vom Schweizerischen Physiotherapie Verband anerkannt. Damit können alle Physiotherapeuten die nötigen Punkte geltend machen.

www.360-FKC.com

Anzeige

# STOFFWECHSELKURschweiz überzeugt mit ganzheitlichem Konzept

Das Kurpaket

Bereits über 25 Kuranbieter nutzen die STOFFWECHSELKURschweiz. Anbieter sind Fitnesscenter, Personaltrainer, Naturheilärzte und -Praktiker und sowie Drogerien. Die unkomplizierte Handhabung und das einfache Umsetzen der Kur im Alltag macht dieses Programm für viele Anbieter extrem interessant.

Stoffwechselprogramme sind heute sehr aktuell. Dieses Programm setzt auf ein für den Kunden gut verständliches Kur-Buch, welches Hintergrundinformationen liefert und motivierend durch die Kur führt. Die **Grundsätze der Schüsslersalze** wurden für einen optimalen Einsatz in das Achtwochenprogramm eingebaut. Als wichtigen Erfolgsfaktor hat Jo Marty (Biochemie und Komplementärmedizin) speziell für diese Stoffwechselkur **natürliche Produkte entwickelt, die dem Stoffwechsel einen eigentlichen Initialschub geben.** Unterstützt werden die Kunden nebst den Vorgaben und Tipps im Begleitbuch über die Onlineplattform. Der Kunde erhält seine **persönlichen Ernährungsvorgaben, Nahrungsmittellisten und eine grosse Zahl idealer Rezepte.** Der entscheidende Faktor für einen funktionierenden Stoffwechsel und damit verbunden eine gute Figur, Stressresistenz, gute Schlafqualität und nicht zuletzt eine gute Leistungsfähigkeit im Alltag und im Sport, stellt die richtige Bewegung (Umfang und Intensität) dar. Hier wurden trainingswissenschaftliche Erkenntnisse auf eine für den Kunden sehr verständliche Art aufbereitet. So erstellt das Programm nach den diversen Eingaben und Vorgaben des Kuranbieters einen **individuellen Bewegungs- und Trainingsplan für den einzelnen Kunden.** Sein bisheriges Aktivitätsniveau wird genauso berücksichtigt wie seine persönliche Intensitätssteuerung und auch seine Vorlieben und Möglichkeiten für Bewegungsformen (Sportarten). Auf unkomplizierte, schnelle Art führt der Kunde sein Onlinetagebuch und nimmt mit diesem Einfluss auf den Kurverlauf. Jedes Bewegungsprogramm beinhaltet selbstverständlich sowohl Einheiten für die Kraftverbesserung (Muskeltraining), wie auch Ausdauereinheiten (Herzkreislauf-Komponenten).

Die Trainingsvorgaben können je nach Möglichkeit des Kunden und der Empfehlung des Kuranbieters entweder in einem Fitnessstudio, bei einem Personaltrainer oder selbständig Zuhause durchgeführt werden. Der Kunde lernt die Wichtigkeit, regelmässig Kraft- und Ausdauerreize zu setzen und erfährt dabei auch, wie dies am besten zu bewerkstelligen ist.

Auch die menschliche Komponente ist berücksichtigt. Der Kunde hat seinen persönlichen Kuranbieter und Coach als direkten Ansprechpartner.

STOFFWECHSELKURschweiz erobert die Schweiz! Geplant sind in Kürze auch Ausbildungstage für Stoffwechsel-Experten. Mit den Entwicklern und den Experten (Fitnessökonom, Schüsslersalz-Therapeutin und Ernährungsfachfrau, Biochemiker und Referent Komplementärmedizin) steht ein fachlich hochstehendes Team zur Verfügung. Wer sich als Kuranbieter der STOFFWECHSELKURschweiz listen lassen möchte, kontaktiert B. Treier.
info@stoffwechselkurschweiz.ch
www.stoffwechselkurschweiz.ch

Ab April neu auch im Ladyform Biberist (Claudia Buchser)

# Die Vernachlässigung von Functional Movement Adjustment an den Kraftgeräten

What a bullshit! So mögen nun einige von Euch denken! Nach wie vor weit verbreitet ist der Irrglaube, dass funktionelles Training bzw. funktionelle Bewegungen an den Kraftgeräten nicht möglich sind. Das ist glücklicherweise falsch, nur wird es selten zu 100% umgesetzt.

Wer meine Kolumne regelmässig liest, der kennt die Definitionen schon. Trotzdem noch einmal:

a. Funktionelles Training ist alles, was Dich in Abhängigkeit auf Deine Individualität im Training voranbringt.

b. Funktionelle Übungen sind jene Übungen, welche Dich in Deinem Bewegungsziel unterstützen.

c. Funktionelle Bewegungseinstellungen (Functional Movement Adjustment) beschreibt die Art der Bewegungsausführung, nämlich funktionell in Bezug auf die gegebene, individuelle Biomechanik der Zielperson.

d. Die Metabolism Activities (360° F.K.C.) beschreiben die Art der metabolischen Belastungsgestaltung.

Nach dieser Definition ist es immer möglich, das Gerätetraining als einen Teil des Functional Trainings zu integrieren. Wer daran glaubt, dass Functional Training im Stehen stattfinden muss, der behauptet, dass Personen im Rollstuhl kein funktionelles Training machen können.

**Was genau sind denn jetzt die Functional Movement Adjustment?**
Wer bereits Kurse bei mir besucht hat, der weiss, dass wir komplett aufgeräumt haben mit teils veralteten Begriffen, die so nicht mehr tragbar oder irreführend sind.

Das gilt auch für den Begriff „Übungsausführung", also für jene Richtlinien, die besagen, wie ich eine Übung ausführen sollte. Das Problem bei der Aussage „Übungsausführung" ist, dass wir mit diesem Begriff eine ökonomische Gelenkposition einnehmen und eine Bewegungsidee liefern, um die Zielmuskulatur optimal zu belasten. Daran ist ja auch nichts falsch.

Was wir dabei aber eben nicht berücksichtigen, ist, dass wir damit eine Bewegungseinstellung vornehmen, die wir danach auch im Alltag umsetzen.

**Beispiel Bauchmaschine oder den Bauchcrunches:** Bauchübungen werden nach wie vor zu 99% falsch ausgeführt und dies mit fatalen Folgen für den Alltag. Auch hier bestätigt die Ausnahme natürlich die Regel.

Viele Trainierende im Fitness-Bereich haben Schreibtischtätigkeiten und sitzen den ganzen Tag. Nun kommen sie ins Fitnesscenter und bekommen die Bauchcrunch-Maschine vorgesetzt, was sie in ihrer Arbeitsposition bestätigt! Wieder sollen sie den Rumpf beugen und dem Muskel sagen „hey, Du

**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.

da unten, wenn ich Dich anspanne, will ich in eine gebückte Haltung gebracht werden". Diesen Input werden sie auch im Alltag übernehmen, denn wir haben die „Bewegungseinstellung" vorgenommen. Sorry, nicht genug damit, dass dies die Bandscheibe belastet, es macht auch null Sinn bzw. ist fahrlässig.

Macht einen Test im Stehen. Sagt Eurem Gegenüber, es soll so fest es geht die Bauchmuskulatur anspannen. Die meisten gehen dann in eine leicht

gekrümmte Haltung, der Kopf zieht nach vorne und wir gehen in die Schwerkraft. Dabei sollte genau das Gegenteil geschehen.

**Beispiel die Adduktoren-Maschine im Sitzen;** dort sind wir in der genau gleichen Position. Auch hier bekräftige ich den Bewegungsapparat in der ständig vorgebeugten Position und das ist nun mal kontraproduktiv für jemanden, der im Büro arbeitet oder sonst Haltungsschwierigkeiten hat.

Zu den Adduktoren kommt noch hinzu, dass sie zusammen mit dem Iliopsoas (und anderen) die Atmung und Herztätigkeit wesentlich beeinflussen. Die Adduktoren sind über den BeBo und dem Iliopsoas in einer unzertrennlichen myofaszialen Verbindung mit dem Diaphragma und dem Herzbeutel, welcher auf der Zentralsehne des Diaphragmas „aufliegt". Oberhalb des Herzbeutels läuft diese Verbindung weiter zu den prävertebralen Halsmuskeln, womit die Adduktoren auch einen Einfluss auf die Funktionen der HWS hat.

Achtet mal bei den Adduktoren darauf, wie die meisten Personen den Kopf nach vorne ziehen, wenn sie in der konzentrischen Belastungsphase sind.

### Sollen wir alle sitzenden Geräte rausstellen?

Wie schon mehrfach in meinen Kolumnen betont, möchten wir mit Fitness die Leute gesünder machen, nichts desto trotz sind wir kommerzielle Anbieter und müssen überleben. Was so viel bedeutet wie „ich muss gewisse Bedürfnisse erfüllen, zumal ich die Masse ansprechen will".

Somit ist es nicht möglich, uns einfach von den Geräten zu trennen, welche von den Kunden gewünscht werden. Zudem ist es auch vom Betreuungsumfang wirtschaftlich nicht möglich, in einem Center die Kunden ohne Geräte richtig zu betreuen. Dafür wäre zu viel Personal nötig.

Wir müssen endlich begreifen, dass die aktuellen Richtlinien über die Ausführungen ganz einfach nicht mehr auf dem aktuellen Stand sind.

Nur wenn wir Details verstehen wie bzw. die prävertebrale Halsmuskulatur während der konzentrischen Phase der Adduktorenmaschine ebenfalls funktionell „benutzt" werden muss, können wir dem Kunden die richtige Bewegungseinstellung instruieren.

Weiter ist zu überdenken, ob die nach wie vor übliche Handhabung der Ein- und Ausatmung in den Belastungsphasen tatsächlich richtig ist? Mit dem Wissen, dass im Falle der Adduktoren diese zusammen mit dem Iliopsoas und dem Diaphragma quasi ein „grosser" Muskel bilden...sollte da nicht in der konzentrischen Phase eingeatmet werden, um eine möglichst grosse Spannung zu erreichen?

Oder mit dem Wissen, dass der Serratus anterior ein Einatmungsmuskel ist, ist es da funktionell tatsächlich richtig, bei den Butterflys in der konzentrischen Phase dann auszuatmen, wenn der serratus anterior aktiv ist und bei der Einatmung mithelfen sollte?

Ich bin der Meinung, dies alles sind Gegebenheiten, die wir im Speziellen bei Personen mit Atemproblemen berücksichtigen müssen.

### Funktionelle Zusammenhänge verstehen

Über kurz oder lang werden Fitnesscenter, welche sich qualitativ abheben wollen, nicht an dem Verständnis über die funktionellen Zusammenhänge der myofaszialen und biomechanischen Zuglinien vorbeikommen.

Mit nur wenigen Änderungen in der Bewegungsausführung bzw. eben dem Functional Movement Adjustment, werden wir dem Kunden ein ganz anderes, effizienteres Erlebnis an den Geräten und mit freien Übungen bieten können.

Die Schweizer Fitness- und Personaltrainer-Branche ist mit ihren Ausbildungen auf einem sehr guten Level. Das Wissen über diese Vernetzungen sollte das Fundament von jeder Ausbildung sein, denn wir werden zukünftig immer mehr Personen mit Beschwerden am Bewegungsapparat betreuen.

Was nutzt uns das ganze Wissen über Testings, Belastungsgestaltung, Bewegungsausführung etc., wenn ich die Zusammenhänge nicht verstehe?

### Vorstoss in die Fitnesscenter

Wir von der Academy for 360° Functional Kinetic Coach sind froh, dass sich die Inhouse-Schulungen bei Fitnesscentern zu diesem Thema einer grossen Beliebtheit erfreuen. Ausnahmslos hat sich gezeigt, dass mit nur wenig Übung schon eine grosse Veränderung im Instruktionsverhalten stattfinden kann.

An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an all jene Center, die offen sind für positive Veränderungen und diese Inhouse-Schulungen erfolgreich absolviert haben.

# Crosshall Fight Night in Arlesheim

Am 24. Februar 2018 trafen sich Profiboxer und Amateure zur ersten Fight Night in der riesigen Crossarena „Crosshall in Arlesheim", welche von den Inhabern vom Gesundheitszentrum Dy-Fit in Münchenstein, Dy Toudjip Kouamo und seiner Lebenspartnerin Sandra Flury, geführt wird.

Die Halle auf über 1600m2 wurde umfunktioniert in eine Event-Location mit einem Profi-Ring, einem VIP Bereich inkl. Catering und vielen Sitz- und Stehgelegenheiten für die Zuschauer. 600 Besucher haben sich an dem Abend eine Karate Show des Swiss Karate Club Münchenstein, Kämpfe von 42 Amateuren im K1, Kickboxen und die Kämpfe von den Profiboxern Francisco Matos und Janos Lakatos angesehen. Es soll nicht die letzte Fight Night in dieser Art gewesen sein.

Die Atmosphäre in der grossen Industriehalle auf dem Schorenareal in Arlesheim und die Begeisterung der Zuschauer war einzigartig. Dieser Event soll zukünftig 2-mal jährlich stattfinden und will die Kampfsportler fördern, unterstützen und sie soweit bringen, dass sie die Möglichkeit haben diesen Sport hauptberuflich zu machen. www.crosshall.ch

Anzeige

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

# Grosses Kino

Stellen Sie sich vor: Ihr Leben ist ein Spielfilm. Was gibt dieser her?

Ist dieser Streifen reizvolles Drama, Spannung, Leidenschaft, Absturz, Fest, Spontanität oder nichts davon? Oder ist es bloss ein monotoner Streifen mit Endlosschlaufe? Ist ausser solidem Funktionieren und grossen Portionen Langeweile nichts los? Falls ja, dann leben Sie nicht; Sie existieren bloss.

Viele meinen, sie könnten ihr Leben erst dann ‚richtig' leben und geniessen, wenn es perfekt ist. Wenn ich den Top-Job habe, dann....., wenn ich endlich den passenden Partner finde, dann....., wenn ich den Top-Body habe, dann.....

Wer aber so denkt, der hat die Selbsttäuschung als Lebensprinzip gewählt. Die meisten externalisieren das Glück und machen sich somit abhängig von Dingen, die sie kaum oder gar nicht beeinflussen können. Ob Sie zum Beispiel den Top-Job bekommen, entscheiden andere. Für eine Partnerschaft braucht es zwei Personen (und die andere Person ist nicht auf die Welt gekommen, um alle Erwartungen von Ihnen zu erfüllen).

Und wer sich seinen Top-Körper antrainieren will, der braucht für einen WOW-Effekt auch immer die passende Genetik (Stichwörter: Mesomorph/Ektomorph). Für diese Genetik können Sie aber nichts. Diese wurde Ihnen von Ihren Eltern mitgegeben.

Beachten Sie: Wir bekommen im Leben meist nicht die besten Karten. Etwas fehlt immer. Aber darum geht es gar nicht. Es geht darum, dass wir mit unseren Karten das Beste spielen.

Und für alle Träumer: **Das Leben** ist immer auch ein **Bewältigen von Hürden**. In jedem Leben gibt es Widerstände und es gilt, sich diesen zu stellen. Wer Krafttraining betreibt, der weiss das. Im Krafttraining brauchen wir Widerstände, um Wachstum zu bekommen. Was im Training als elementare Voraussetzung für erfolgreiches Training gilt, stimmt auch fürs Leben. **Der Muskel, wie auch der Mensch, wachsen beide am Widerstand.** Aus dieser Perspektive sollte man Probleme gar feiern, denn man hat dabei die Chance, weiser und somit mental stärker zu werden. Nur wer tot ist, hat keine Probleme. Apropos PROblem: Pro heisst für etwas. Somit sind PRObleme immer für und nicht gegen Sie. Ansonsten müsste man Probleme CONTRAbleme nennen. Nochmals, weil es so wichtig ist: Leben heisst, Widerständen zu begegnen und Probleme zu lösen. Punkt. Ausrufezeichen!

Das geht aber nur, wenn man erwachsen ist. Erwachsen sein heisst primär, dass niemand kommt. Niemand kommt, um meine Probleme zu lösen. Keine Eltern, kein Pate, kein grosser Bruder, kein Gott, keine Glücksgroschen, kein Lotto-Sechser etc.

Es geht um Mündigkeit und hier startet für viele die Knacknuss. Denn es ist so bequem Opfer zu sein. Warum ist das so? Wer Opfer ist, der hat drei Vorteile. 1. Er kann jammern. 2. Er muss sich nicht ändern und kann passiv bleiben. 3. Er ist nie allein. Schnell findet man seine Jammerkollegen. Das alles macht die Opferrolle für viele hocherotisch.

Je früher Sie sich aber von der Opferrolle distanzieren, desto besser sind die Zeichen für ein gelungenes Leben und für grosses Kino. Fänden Sie einen Film spannend, wenn die Hauptrolle darin ständig jammert und passiv bleibt? Eben. Es sind doch die Widerstände oder die Ungerechtigkeiten, die den Streifen so packend und spannend machen. Dasselbe gilt für unser Leben.

Einspruch: Muss man immer stark sein und darf man sich nicht auch Hilfe holen? Stattgeben: Im Film ist vieles plakativ — aber mir geht es um die Grundhaltung im Leben. Diese sollte im Tun liegen und nicht im Jammern. Wir haben Möglichkeiten im Leben, welche für unsere Grosseltern noch völlig utopisch waren. Das sollten wir schätzen und nutzen, statt ständig zu jammern.

Und ja, man kann sich bei (grossen) Krisen auch Hilfe holen. Aber es geht immer nur um Hilfe für die Selbsthilfe. Behalten Sie Ihre Eigenständigkeit und Ihre Selbstachtung. Wenn ich immer wieder meinen Coach oder Therapeut anpeilen muss, dann läuft vieles schief. Die Coaching-Industrie sucht sich ihre Kinder und sie will meist, dass ihre Kinder nie gross werden.

Viele haben das Leben mit einem Sicherheitscontainer ausgetauscht. Alles ist verplant, versichert und vorgezeichnet. Aber passiert da im Leben noch was? Der Deal finanzielle Sicherheit gegen Langeweile im Job tötet das erfrischende und knackige Leben, welches sich die meisten Menschen wünschen.

Weil es uns in Europa so lange gut gegangen ist und wir Kriege und Horrorszenarien nur vom Hörensagen kennen, ist das Empfindlichkeitsbarometer bei vielen höchst sensibel geworden. Schon geringste Dosen von Unglück oder Schmerzen sind nicht mehr zumutbar oder werden gleich als persönliche Katastrophen abgefackelt. Fragen Sie sich: Bin ich wohlig warme Komfortzone oder bin ich Feuer? Eine Kerzenflamme wird durch den Wind gelöscht, aber ein offenes Feuer wird dadurch angeregt.

Pulsierendes Leben besteht auch aus Zufällen, Ungewissheiten, Chaos und somit aus viel Wind. Wir tun gut daran von diesen Lebens-Elementen zu profitieren, als sich vor ihnen zu verstecken. Wind heisst ja noch lange nicht Sturm. Und lieber ab und an Sturm als ständig Windstille.

Wer seine Einzigartigkeit erkennt und angemessen feiert, der zündet den Funken für sein Leben, in welchem Spannung und Drama inbegriffen sind. Sie sind nicht auf die Welt gekommen, um (ständig) die Erwartungen von anderen zu erfüllen. Atmet Ihr Leben oder ist es in der Konformität untergegangen? Trainieren Sie zum Beispiel für sich oder wollen Sie bloss die Erwar-

**Eric-Pi Zürcher**

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

tungen von anderen gerecht werden oder übertreffen? Trainieren, um bloss zu imponieren, ist nicht der Kern der ‚echten' Fitness.

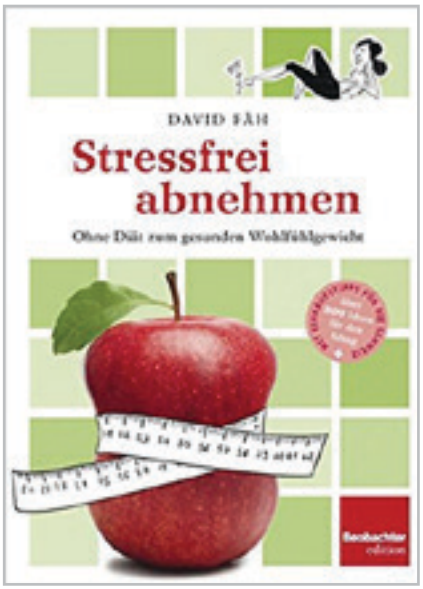
Hand aufs Herz: Fühlen Sie sich ab und an ausgelaugt und laufen am Limit? Wissen Sie manchmal nicht mehr weiter? Falls ja, dann habe ich eine gute Nachricht für Sie. Sie sind mitten im Leben. Im Leben geht es immer auch drunter und drüber. Denken Sie ans Kino. Genau das macht den Streifen ja so sehenswert. Ich hoffe, Sie wählen ein Leben, das schwitzt, atmet, brennt und flucht. Ein Leben, das Tapferkeit verlangt, das aber auch Zweifel kennt, ein Leben, das leistet aber auch Versagen kennt. Der Mensch ist immer auch Störfall – und das ist gut so. Ansonsten wären wir ja Maschinen. Maschinen funktionieren und Menschen leben. Deswegen: Muten Sie sich grosses Kino zu. Sie haben die Hauptrolle in Ihrem Leben. Lassen Sie sich den Unsinn vom ‚ich-hab-immer-alles-Griff' nicht aufschwatzen. Das gute Leben, das alle wollen, ist keineswegs immer in der Balance.

Wir sind gefordert, wenn das Schicksal in unser Leben einschlägt. Knicken wir dann ein oder stellen wir uns der Veränderung? Oft ist es so, dass wir in solchen Situationen Stimmen des Zweifels aber auch des Mutes hören. Dann können wir uns fragen. **Wer ist stärker? Ich oder Ich?** Das kleine Kind in mir, das ständig nach Sicherheit ruft oder die unglaublich starke Person, die sich bereits vor Jahren gegen grosse Widerstände und unzähligen anderen Spermien durchgesetzt hat? Grosses Kino braucht Helden. Sie? Ich bin dafür!

Wählen Sie ein Leben, in welchem Drama und Spannung inbegriffen sind. Gehen Sie dorthin, wo Sie auch scheitern können. **Ständige Komfortzone ist eine Anleitung zum Sterben.** Denken Sie ans Kino. Es gibt Leute, die mit 18 sterben und erst mit 80 beerdigt werden. Es ist anspruchsvoller, aber auch so viel spannender, sich im Leben reinzuhängen, statt sich hängen zu lassen. Der Mensch ist keine Batterie, sondern ein Dynamo, der sich energetisch auflädt, während er sich verausgabt. Seien Sie offen für die Schönheiten des Lebens und erkennen Sie immer wieder den Grad der Privilegiertheit, den wir Menschen in dieser Zeit in Europa haben.

Ich wünsche Ihnen ein facetten- und vor allem ein kontrastreiches Leben, das nicht in der Gewöhnung untergegangen ist.

## Stressfrei abnehmen: Ohne Diät zum gesunden Wohlfühlgewicht




Es sind Taten, nicht Worte, die uns abnehmen und das Wunschgewicht halten lassen. Dem Autor David Fäh, führender Schweizer Präventivmediziner und Ernährungswissenschaftler, gelingt es allerdings hervorragend, mit gewitzten Worten, gut aufbereiteten Informationen und eingängigen Bildern zu ebensolchen Taten anzuregen. «Vergessen Sie Diäten. Starten Sie nichts, was Sie nicht permanent in Ihr alltägliches Leben einbauen und dauerhaft umsetzen können», schreibt der Autor. Mehr als 500 wissenschaftlich fundierte Ideen und Tipps für den Alltag führen zu einem linienbewussten Einkaufs-, Ess- und Bewegungsverhalten. Der Ratgeber zeigt, wie Sie ohne lustfeindlichen Verzicht abnehmen. Wissenschaftlich fundierte Erkenntnisse motivieren, realistische Ziele zu setzen und diese zu erreichen.

**David Fäh, Beobachter-Edition, ISBN 978-3855698974**

## TEAMFÜHRUNG – ABER WIE: Methodik und Praxis im Führungsalltag am Beispiel der Fitnessbranche

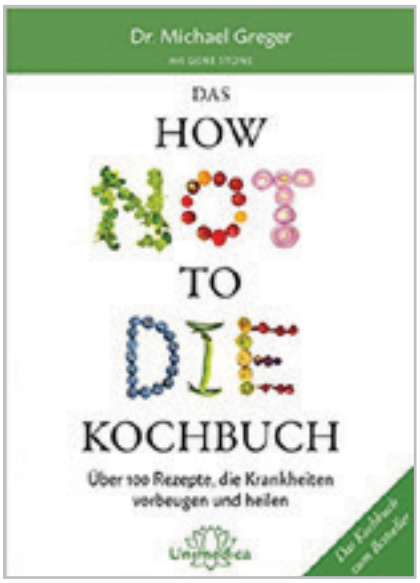
Dieses Buch ist ein Praxisratgeber der zeigt wie Führung von der Theorie in die Praxis übertragen werden kann. Er wendet sich an junge Führungskräfte in der Fitnessbranche sowie im Dienstleistungssektor. In zehn kurzen und leicht verständlichen Kapiteln zeigt dieses Buch ein in der alltäglichen Praxis leicht anwendbares Führungsmodell, das die Eigenständigkeit sowie die Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter fördert und ein besseres Unternehmensergebnis schafft. Dabei werden die Führungstheorien der transaktionalen- und transformationalen Führung in die Praxis übertragen und leicht zugänglich gemacht. In Form eines Verhaltens- und Selbstreflexion Leitfadens für Führungskräfte. Dem Leser wird das theoretische und praktische Rüstzeug an die Hand gegeben um erfolgreich Motivations- und Zielvereinbarungsgespräche mit Mitarbeitern zu führen. Unter der Zuhilfenahme der Moderationsmethode wird Ihnen ein einfach anwendbarer Leitfaden aufgezeigt, mit dem die sie die Ideen des gesamten Teams nutzbar machen können. Mit der S.T.R.I.K.E.-Methode wird Ihnen ein Verhaltenskorrekturgesprächs-Leitfaden an die Hand gegeben um nachhaltige Veränderung im Verhalten Ihrer Mitarbeiter erzeugen. Anhand zahlreicher Beispielgespräche aus der Praxis des Autors werden die verschiedenen Methoden veranschaulicht.

**Toni Werner, Weltbuch Verlag GmbH Schweiz/Deutschland, ISBN 978-3906212319**

## Das HOW NOT TO DIE Kochbuch

Seinem Sachbuch-Bestseller "HOW NOT TO DIE" fügt Dr. Michael Greger endlich mit "Das HOW NOT TO DIE Kochbuch" ein begleitendes Grundlagenwerk für eine moderne, gesunde Küche hinzu. Wie seine leckeren Überlebensstrategien die 15 häufigsten Zivilisationskrankheiten vorbeugen bzw. kurieren, erläutert er an Praxisbeispielen und mit über 100 köstlichen Rezepten sowie mit hilfreichen Zwei-Wochen-Menüplänen. In „Das HOW NOT TO DIE Kochbuch" berichtet Dr. Michael Greger über das tägliche Dutzend an Lebensmitteln, das unser Leben verlängern kann.

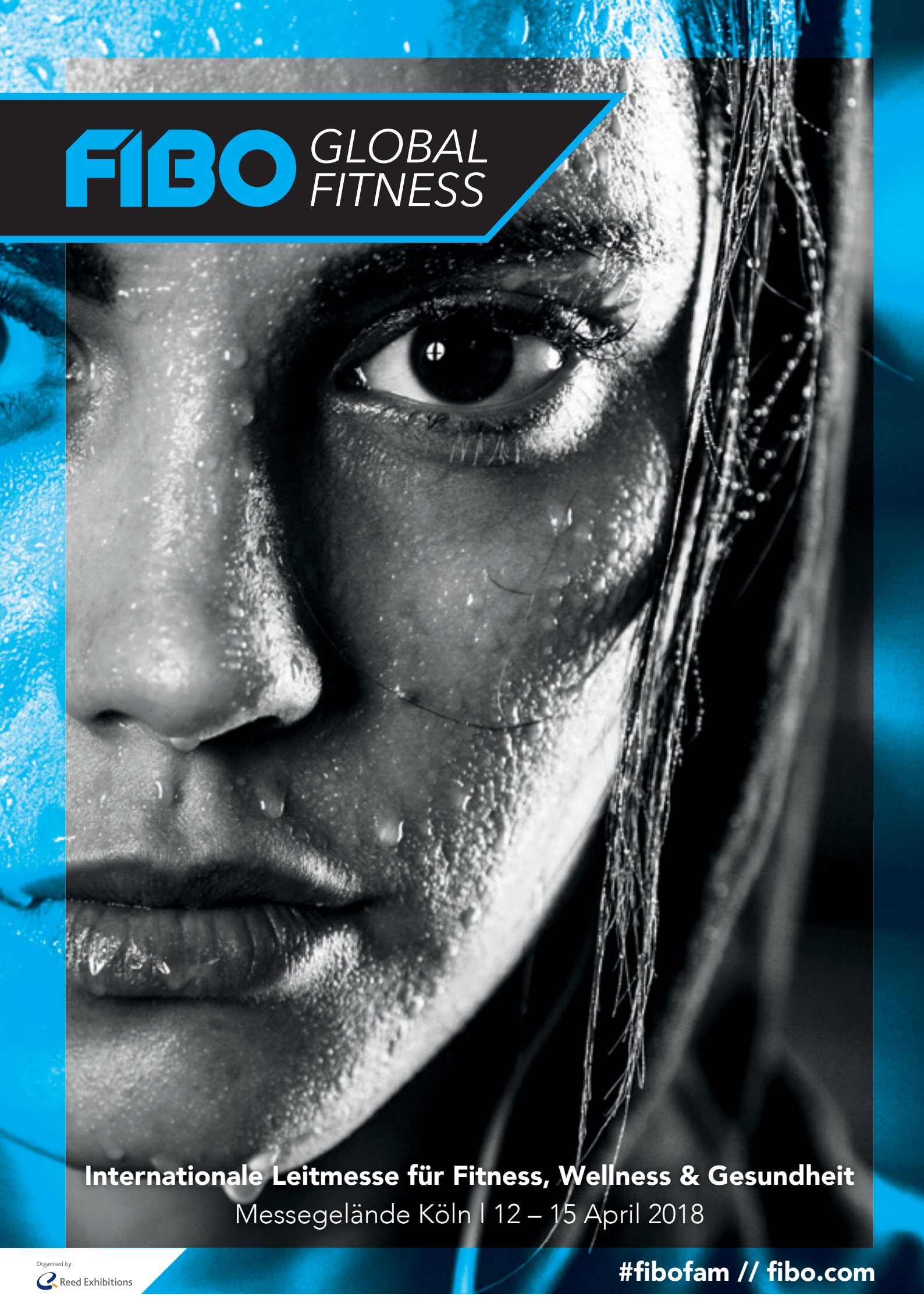
**Dr. Michael Greger, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3962570026**




## No Meat Athlete – Das Kochbuch

Der Ultraläufer Matt Frazier ist der beste Beweis dafür, dass rein pflanzliche Ernährung und sportliche Leistung miteinander harmonisieren. Zusammen mit Stepfanie Romine zeigt er in "No Meat Athlete Das Kochbuch" mit über 150 unkomplizierten Rezepten, wie viel Kraft und Energie für Sport und Alltag durch eine pflanzenbasierte Ernährung generiert werden kann. "No Meat Athlete Das Kochbuch" ist gut eignet für Leute mit aktivem Lebensstil, die einfach etwas weniger Fleisch essen möchten, als auch für Menschen mit gesundem Ernährungsstil, die sportlicher werden möchten.

**Matt Frazier, Stepfanie Romine, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3962570002**


FIBO GLOBAL FITNESS
Internationale Leitmesse für Fitness, Wellness & Gesundheit
Messegelände Köln | 12 – 15 April 2018
Organised by
Reed Exhibitions
#fibofam // fibo.com

# Besonnung heute – ein steter Kampf gegen Falschinformationen

**Mit der ersten Frühlingssonne kommt meistens Freude auf. Als wolle man uns dieses schöne Gefühl nicht gönnen, kommen uns immer um diese Jahreszeitbedrohliche Meldungen rund um die eigentlich so wohltuende Sonne ins Haus. Die vielleicht gut gemeinten Meldungen halten uns aber immer wieder nur die Gefahren von Hautkrebs und Ozonloch vor. Augen ohne das Gute anzusprechAen.**

Der Glaube ans Positive im Sonnenlicht geht je länger je mehr verloren — zu Unrecht!

Etwas ganz Natürliches, etwas Nützliches für uns Menschen, etwas sogar

Lebensnotwendiges wurde uns in den letzten Jahrzehnten so richtig ins Negative gerückt. Mittlerweile steckt das ganz tief in den meisten Köpfen. So tief, dass wir kaum noch Sonne und somit auch Licht an und in unseren Körper lassen. Gänzlicher Sonnenentzug, dunkle Sonnenbrillen und viel Angst begleiten mittlerweile unseren Alltag. Sicherlich mit gravierenden Folgen! Regelrechte Falschaussagen sind der Grund, sie begleiten uns tagtäglich und verunsichern uns zunehmend.

**„Tanken sie im Sommer einmal richtig ihren Vitamin D-Vorrat auf. Dann haben sie alles richtig gemacht, um den Winter gut und gesund zu überstehen."** Das geht so nicht! Eine Vitamin D-Auffrischung nach einem Sonnenbad hält nachweislich nur fünf Tage. Der eigene Bluttest wird es nachweisen können.

**„Wir Menschen benötigen nur ganz kurze Zeit an der Sonne: 15 Minuten auf Unterarme und Gesicht reichen vollkommen aus!"** Das hört man immer wieder in den Medien. Diese Aussage hat nur bedingt etwas Richtiges an sich.

Sie geht an den Tatsachen vorbei. Vergessen geht, dass zwischen den Monaten November und Februar kaum wirksames, Vitamin D bildendes UVB bei uns ankommt. Verstärkt wird das auch noch durch wochenlangen Nebel in den Talniederungen. Die wenigsten haben die Zeit und die Mittel, Sonne ab 1000 Metern Höhe mittels teurer Bergbahn zu geniessen oder den Flieger Richtung Süden zu bezahlen.

### Ozonloch – Ozonschichtverminderung

Es gibt es nicht — das Ozonloch! Gäbe es nicht die uns schützende Schicht, so würden wir und die ganze Pflanzenwelt verbrennen! Wir können lediglich von partiellen Ozonschichtverminderungen sprechen. Es war das grosse Thema der 80er Jahre. Zwischenzeitlich meinte man, da wesentliche Fortschritte nach dem Pariser Klimaschutzabkommen von 2015 gemacht zu haben.

Stolz konnte man sagen: „Die Einschränkung beim FCKW zeigen deutliche Erfolge."

Jedoch: Die Medien werden aktuell wieder bemüht und informieren einmal mehr auf spektakuläre Weise, dass alles doch nicht so positiv mit den Ozonwerten sei. „Man ist überrascht und weiss noch nicht, warum das so ist." Eine aktuelle Studie der ETH Zürich bringt ‚neue' Bedenken, resp. spricht von einem „Rätsel": Die Verbesserungen erfolgen an den Polaren nördlich und südlich der 60. Breitengrade aber nicht bei uns. Und es geht da nicht um die oberste Schicht, sondern die Werte sind in den unteren Ozonschichten angezeigt. Als wäre das etwas Neues und Überraschendes. Vergessen geht das Wissen um nachgewiesene Fakten: Im Sommer, wenn die Sonne auf der Nordhalbkugel bei uns und über uns steht, dann baut sie die Ozonschicht massiv auf. Im Winter hat sie Schwierigkeiten, wenn sie auf der Südhalbkugel steht. Das ganze Jahr über arbeiten wir von unten mit unseren nicht umwelttauglichen Stoffen dagegen und bauen die unteren Schichten weiterhin bedrohlich ab. Das ist längstens bekannt! Und wir wissen doch längstens auch, dass unsere zunehmenden Flugzeugbewegungen in genau dieser bedrohten Höhe massiven Einfluss auf die Ozonschichten haben. Hinzu kommt ein neuer Trend, ein zukünftiger Wirtschaftzweig. Mit Falcon SpaceX geht es demnächst im Pendelverkehr hinauf und retour, am liebsten bis zum Mars. „Jetzt müssen wir also noch genauer recherchieren", so die Quintessenz der Wissenschaft. Eine Befürchtung kommt da auf: Ist es einmal mehr ein Profilieren von Wissenschaftern die ihre Daseinsberechtigung suchen und auf mehr Mittel für ihre wissenschaftliche Arbeit hoffen? Solche Statements finden wir übrigens bei den meisten medizinischen Veröffentlichungen am Schluss: „Weitere Untersuchungen sind notwendig!". Im Prinzip nichts Negatives.

**Detlef Hubbert**

Jahrgang 1952

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

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

### „Die Sonne gibt Wärme ab"

Sie gibt keine Wärme ab, sie erzeugt Wärme! Auf dem Weg vom Planeten zu uns sind nur Infrarotstrahlen. Diese bewirken, ähnlich dem Cheminee-Ofen, dass unsere Zellen in Bewegung gesetzt werden. Dadurch entsteht die von uns empfundene Wärme.

### Vorsicht Sonne !

Nie hört man: „Vorsicht Sonnenmangel!" Total in Vergessenheit gerät das Positive am Sonnenlicht — natürliche Vitamin D-Bildung in unserem Körper und eine Stimmungsaufhellung (Winterblues, Depression). Nach wiederum einer langen Periode mit viel Nebel in den Niederungen konnte die Sonne doch endlich im Frühjahr wieder alle ihre guten Seiten zeigen. Licht kam endlich über die Augen an uns heran, ohne dicke Sonnenbrille sogar in uns hinein. In der dunklen Jahreszeit hatten wir kaum die Chance, etwas gegen den Winterblues, die winterlichen Depressionsgefühle zu tun. Ausser mit dem nötigen Kleingeld und der freien Zeit für den Ausflug in die Berge.

### Lösungen sind gefragt

Das ist aber einfacher, als viele denken! Wir müssen wieder umwelttauglich werden!

Es kann nicht sein, dass wir nur noch vor dem PC sitzend meinen, überleben zu können.

Gegen höhere Lichteinflüsse haben wir körpereigene Abwehrmechanismen — die Pigmentierung und die Verdickung der oberen Hautschicht, die Lichtschwiele.

Unser Körper sollte diese Fähigkeit wieder kennen lernen. Angst und Schrecken wird verbreitet, statt wirklich guter Aufklärung! Mit wahrscheinlich verheerenden Folgen, weil nach neueren Untersuchungen andere Mangelerscheinungen ans Tageslicht gelangen, die viel wesentlicher sind als Hautkrebs. Seit einigen Jahren forscht man in Zürich. Aber nicht mit der Empfehlung, in die Natur zu gehen, sondern eine Tagesdosis Vitamin D3-Tabletten zu konsumieren. Supplemente sind gefragt. Man trifft die Konsumenten- und Volksbedürfnisse wieder exakt.

Alles könnte aber auch ein Medienproblem sein. Heute müssen es dramatische und spektakuläre Informationen und Schlagzeilen sein. Selten werden positive Aussagen gemacht und so die Aufmerksamkeit der Leser geweckt. Wir versuchen hier Gegensteuer zu geben!

Anzeige

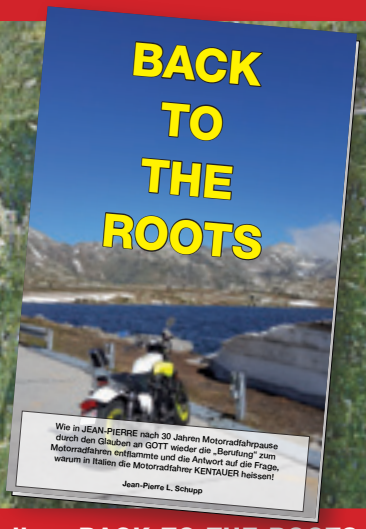
WOLLEN AUCH SIE IHR EIGENES BUCH HERAUSGEBEN?

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

# Konzerne wollen gesunde Lebensmittel vorgaukeln

Die Weltbevölkerung wird immer dicker. Weltweit sind mehr als zwei Milliarden Menschen übergewichtig oder fettleibig — Tendenz steigend. Schon längst ist Übergewicht zu einem der schwierigsten Gesundheitsprobleme geworden, die Folgen sind gravierend: Herz-Kreislauferkrankungen, Diabetes, chronische Nierenerkrankungen und Krebs sind nur einige davon. Daran sterben pro Jahr etwa vier Millionen Menschen!

Die Ursachen für Übergewicht und Fettleibigkeit sind vielfältig. Die wichtigsten sind mangelnde körperliche Bewegung und falsche Ernährung. Hohe Fettanteile und kurzkettige Kohlenhydrate sind Feinde unserer Gesundheit, das aggressive Marketing und die rücksichtslose Expansion der grossen Lebensmittelkonzerne helfen bei der Verbreitung.

### Lobbying statt Transparenz

Gesundheitspolitiker und Konsumentenschützer weisen seit langem auf die unzureichenden und unübersichtlichen Informationen auf Lebensmittelverpackungen hin, die den Kunden die Auswahl von gesunden Produkten erschweren. Deshalb forderten sie eine verbindliche Ampel-Kennzeichnung für die EU: Je nach Fett-, Zucker- oder Salzanteil eines Produktes wäre es mit den Farben Grün, Gelb oder Rot gekennzeichnet worden.

Gesundheitsexperten unterstützten das Vorhaben und bezeichneten es als zielführend. Alle, auch wenig Informierte, könnten so direkt erkennen, welche Produkte gesund seien.

Die Lebensmittelbranche befürchtete Umsatzeinbrüche, geisselte die Ampel-Kennzeichnung als plakativ und startete in Brüssel ein umfassendes Lobbying. Das Ampel-System sollte um jeden Preis gekippt werden. Um ihm den Wind aus den Segeln zu nehmen, sorgten die Konzerne vor und «unterwarfen» sich freiwillig Richtlinien, die sie selber entworfen hatten — und die weit weniger weit gehen als das aus ihrer Sicht drohende Ampel-System. Dann begann der Kampf der Studien: Die Lebensmittelindustrie bezahlte für zahlreiche Publikationen, die belegen sollten, dass die brancheneigenen Richtlinien weit zielführender seien als das Ampel-System. Die Gegenseite antwortete mit weiteren Studien.

Doch die Spiesse waren nicht gleich lang: «Auf einen Ampel-Befürworter kommen etwa 100 Lobbyisten der Industrie», sagte etwa Nina Holland vom Corporate Europe Observatory im Tagesanzeiger. Die Industrie siegte. Die EU-Kommission schlug vor, die freiwilligen Richtlinien der Nahrungsmittelindustrie obligatorisch zu machen.

### Schweiz kriecht zu Kreuze

Auch die Schweiz unterwarf sich den Richtlinien der Industrie. Als in einer SP-Interpellation die Frage gestellt wurde, weshalb der Bundesrat gegen die Einführung der Ampelkennzeichnung von Lebensmitteln sei, antwortete er: «Auf eine schweizerische Sonderregelung, wie eine verpflichtende Ampelkennzeichnung, soll verzichtet werden. Diese würde zu einem technischen Handelshemmnis führen. Produkte aus dem Ausland müssten eigens für den Schweizer Markt mit einer spezifischen Etikette versehen werden, was die Importe verteuern würde.»

Ausserdem sei das Ampelsystem aus wissenschaftlicher Sicht kritisch zu hinterfragen. «Es ist kaum möglich, Lebensmittel mit einem so vereinfachten System, wie es das Ampelsystem ist, in die Kategorien ‹gesund› bzw. ‹ungesund› einzuteilen.» Eine Argumentation, die stark derjenigen der Industrie gleicht.

### Rechentrick der Industrie

Im März 2017 kündigten Nestlé, Unilever, Mondelez, Coca-Cola und Pepsi plötzlich einen Vorstoss für eine «weiterentwickelte Farbkennzeichnung» an. Freiwillig. Vorbei sind die Zeiten, als sich die Lebensmittelindustrie mit Händen und Füssen gegen die Ampel-Kennzeichnung wehrte. Vergessen sind die zahlreich publizierten Studien, die der Industrie Argumente gegen das Ampelsystem liefern sollten. Stattdessen gibt sich die Industrie kundenfreundlich und will den Konsumenten dabei helfen, sich gesünder zu ernähren. So der Tenor.

Doch der Dienst an der Gesundheit der Konsumenten ist erneut nur Schein. Statt die Angaben transparent und objektiv auf den Verpackungen anzubringen, lässt die Industrie-Ampel die Produkte sogar gesünder aussehen, als sie wirklich sind. «Selbst bei Süssigkeiten wie Nutella und fettig-salzigen Snacks wie Tuc-Crackern würde das Ampel-Modell der Lebensmittellobby nicht auf ‹Rot› springen», schreibt der Verein foodwatch.org, der die Pläne der Lebensmittelindustrie unter die Lupe nahm.

Das erreichen die Lebensmittelkonzerne mit einem Rechen-Trick. Die strengere Original-Ampel berechnet die jeweilige Ampelfarbe auf der Grundlage von 100 Gramm. Nicht so die Industrie-Ampel: Sie berechnet die Farbgebung auf Basis von Portionsgrössen, erklärt foodwatch.org. Das Resultat: «Nutella, das zu fast 90 Prozent aus Zucker und Fett mit einem hohen Anteil gesättigter Fettsäuren besteht, bekäme in der Original-Ampel drei rote Punkte — in der Industrie-Ampel aber keinen einzigen. Ähnlich bei den Nesquik-Frühstücksflocken von Nestlé: Auch hier würde durch das Industrie-Modell die rote Ampel für den hohen Zuckergehalt verschwinden.» Das ist das eigentliche Ziel der Industrie: Eine Lebensmittelampel einführen, die selten bis nie auf Rot springt.

### Lobby-Manöver auf Kosten der Gesundheit

Damit geht die Industrie erneut den Weg, den sie beim drohenden Ampelsystem schon einmal gegangen ist: Statt sich den Vorschlägen von Konsumentenschützern und Politikern zu beugen, werden eigene installiert. Dann folgt das andauernde und kostenintensive Lobbying, bis sich die Politik schliesslich den Nahrungsmittelkonzernen beugt. Proaktives Lobbying heisst das Zauberwort. Foodwatch.org fasst dieses Lobby-Manöver treffend zusammen: «Mit ihrer neuen Initiative präsentieren sich die Lebensmittelriesen als Teil der Lösung — doch in Wahrheit sind sie Kern des Problems. Denn irreführende Nährwertangaben tragen ihren Teil dazu bei, dass Fehlernährung weit verbreitet ist und mehr als die Hälfte der Erwachsenen sowie etwa jedes fünfte Schulkind in der EU übergewichtig oder sogar fettleibig sind.»

Quelle: infosperber.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

# Die Fitnessbranche ermittelt die Teilnehmer für die Swiss Skills

An den offiziellen Berufsmeisterschaften werden Mitte September 2018 in Bern 21 Starter um den Titel «Schweizermeister Fachmann/Frau Bewegung – und Gesundheitsförderung» kämpfen.

Vor dem ersten Auftritt der Berufe in der Bewegung – und Gesundheitsförderung an den Swiss Skills hatten sich über 30 Teilnehmer um die begehrten 21 Startplätze beworben. Das Auswahlverfahren wurde am letzten Samstag in Neuenburg durchgeführt. Auf hohem Niveau wurde an verschiedenen Posten die Fachkompetenz geprüft: Fachwissen, Lebensstilberatung, Kompetenz im Einzel- und Group-Training. Ebenso musste ein persönliches Gespräch sowie ein Fotoshooting absolviert werden. Das Expertenteam machte sich die Auswahlentscheidung nicht leicht, die Selektion dauert bis tief in die Nacht. Vor dem grossen Auftritt finden in Zürich und Magglingen zwei weitere Trainings Days statt. Nachnominationen sind möglich.

Vom 12. bis 16. September 2018 ist es dann soweit. In Bern treffen sich die besten jungen Berufsleute aus Handwerk, Industrie und Dienstleistung zu den zweiten zentralen Schweizer Berufsmeisterschaften. Die Swiss Skills 2018 bieten 75 Berufsmeisterschaften sowie weitere 60 Berufsdemonstrationen. Vom Mittwoch bis Freitag werden die 21 Teilnehmer aus der Branche Bewegung und Gesundheitsförderung um den Finaleinzug am Samstag kämpfen. Die Finals werden in einer neunstündigen Übertragung via SRF zu verfolgen sein. Vor Ort werden 150'000 bis 180'000 Besucher erwartet. Am Sonntag findet ein Open- bzw. Demo-Tag statt.

Hier präsentiert die FITNESS TRIBUNE die 21 Teilnehmer:

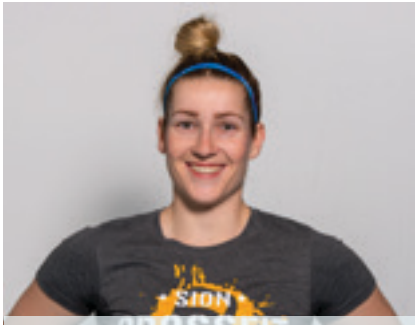
**Alexandra Rösch,**
**City Sport & Gesundheit**

**André Viegas Machado,**
**Yess Fitness**

**Anya Aubert,**
**Active Gym 33**

**Christa Beyeler,**
**Scheider Gesundheit**

**Cindy Lerch,**
**Sportiver Input**



**Emilie Widmer,**
**Let's Go Fitness**

Gemma Leponi,
Let's Go Fitness

Julie Michon,
Let's Go Fitness

Kenny Matthey,
Let's Go Fitness

Levin Pagella,
Basefit

Loïc Gaillard,
Physic Club Wellness

Melody Wiedmer,
Daytona Fitness

Nadia Meier,
Basefit

Noah Grob,
Chili Health Training

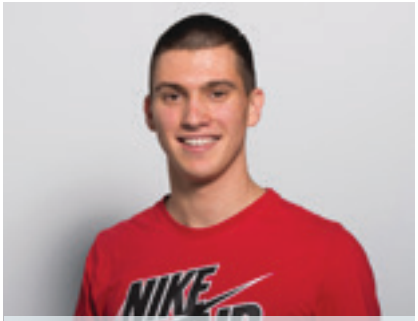
Patric Hirschi,
Pure Fitness

Remo Amrein,
Physioflex

Robyn Leibundgut,
Physio in Fit

Stefanie Arnold,
Basefit

Sven Coendet,
Let's Go Fitness



Tibor Szeder,
Dy-Fit

Vanessa Etter,
Basefit

## Wir besuchen Sie gerne!

Elektro-Muskel-Stimulation – eine Trainingsform ist auf dem Vormarsch! Der EMS-Markt wächst dynamisch und zeigt unterschiedliche Ausprägungen: Vom mobilen Personal-Trainer über das Zusatzangebot in bestehenden Einrichtungen bis hin zu reinen EMS-Studios.

Erleben Sie die Wirkungsweise hautnah! Einer unserer Mitarbeiter zeigt Ihnen gerne persönlich die Vorzüge des miha bodytec und informiert Sie über gewerbliche Umsetzungsmöglichkeiten. Mehr Infos finden Sie unter **miha-bodytec.com** oder Sie rufen uns an unter **+49 821 45 54 92 - 0.**

german brand award 16 winner

TOP 100 Top-Innovator 2016

German Design Award SPECIAL MENTION

PLUS X AWARD ausgezeichnet als: BESTES PRODUKT DES JAHRES 2014

PLUS X AWARD miha bodytec INNOVATIVSTE MARKE DES JAHRES 2014

PLUS X AWARD 2014 ausgezeichnet für: Innovation, High Quality, Funktionalität

**Vertrieb Schweiz** SOLEDOR® Soledor AG | Oristalstrasse 87A | CH-4410 Liestal | Tel.: +41 (0)61 926 87 77 | Fax: +41 (0)61 926 87 78

Lassen Sie unsere Anzeige zu einem multimedialen Erlebnis werden. Hierfür benötigen Sie ein Smartphone oder Tablet (iOS/Android) und die miha bodytec App. Starten Sie die App und wählen Sie „Interaktiv" aus. Halten Sie nun die Kamera des Smartphone/Tablet möglichst gerade über die zu scannende Anzeigenseite und tauchen Sie in die Welt von miha bodytec ein!

**www.miha-bodytec.com**

# STAGES Flight – die digitale Indoor Cycling (R)evolution!

STAGES Flight ist ein webbasiertes Tool zur Datenanalyse mit einem farbigen, dynamischen Grossbildschirm, integrierter Bike-Reservationsmöglichkeit und vielen mobilen Applikationen wie FTP Testing, kundenspezifische Fahrstrecken, GPS Fahrten sowie einem Wettkampfmodus.

**STAGES Flight für den Club**
Stages Flight bringt den Fitnesscentern viele Vorteile: Dank STAGES Flight können zusätzlich zu den Cycling Stunden, die von Instruktoren geleitet werden, auch Themen-Stunden (z.B. „Mont Ventoux") ohne Instruktoren angeboten werden. Dadurch wird einerseits der Raum mit den Indoor Bikes besser ausgelastet und andererseits die Bikes im Cardio Bereich auf der Trainingsfläche entlastet. Insgesamt kann also die Auslastung des Fitnesscenters gesteigert werden, ohne zusätzliche Geräte anschaffen zu müssen. STAGES Flight bietet jedem Fitnesscenter die Möglichkeit, sich von der Konkurrenz abzuheben, die Kundenbindung zu stärken und neue Kunden zu gewinnen.

**STAGES Flight für den Instruktor**
Mit dem online Log-in von STAGES Flight stehen den Instruktoren Indoor Cycling Lektionen aus der ganzen Welt zur Verfügung. Diese können entweder 1:1 übernommen oder nach Belieben angepasst werden. Es ist aber auch spielend einfach, mit dem Tool eine eigene Lektion zu kreieren: Intensitätsintervalle definieren, Musik hinterlegen, Videoanimation auswählen und fertig ist eine einzigartige, kraftgeladene Indoor Cycling Stunde! Die vorbereitete Lektion kann anschliessend mit nur einem Klick an das gewünschte Fitnesscenter übermittelt werden.

**STAGES Flight für die Mitglieder**
STAGES Flight vermittelt den Mitgliedern das einzigartige Gefühl draussen zu fahren. Dank den realen Strecken von Google Maps können die Teilnehmer auf ihnen bekannten Strecken Rennen fahren oder sich selbst herausfordern, wenn es darum geht einen Gipfel zu erklimmen.

Mit der App von STAGES Flight können Trainingsdaten gespeichert und mit Freunden oder Instruktoren ausgetauscht werden — mehr Spass und Motivation ist somit garantiert!

STAGES bietet ein ultimatives Indoor Cycling Erlebnis. **TUM Sports** bietet den besten Service von Indoor Cycling Bikes seit über 15 Jahren!
www.tum-sports.ch

# La branche de Fitness recrute les participants de Swiss Skills

Mi-septembre 2018, 21 participants se mesureront à Berne lors des championnats professionnels officiels pour remporter le titre de „spécialiste suisse pour l'encouragement au mouvement et à la santé".

Avant la première compétition dans ce domaine aux Swiss Skills, plus de 30 participants s'étaient inscrits pour les 21 places au départ ardemment convoitées. Le processus de sélection a eu lieu samedi dernier à Neuchâtel. Les épreuves de haut niveau étaient réparties sur plusieurs postes : connaissances, conseil en style de vie, compétence en entraînement individuel ou en groupe. Les candidats étaient de plus soumis à un entretien personnel et une séance photo. La sélection n'a pas été facile pour l'équipe des experts qui a travaillé jusqu'à une heure avancée. Deux jours d'entraînement supplémentaires ont eu lieu avant la grande finale à Zürich et Magglingen. Des nominations postérieures sont possibles.

Du 12 au 18 septembre 2018, ce sera le grand moment. Les meilleurs jeunes professionnels de la branche de l'artisanat, de l'industrie et du secteur des services se mesureront à Berne lors du deuxième championnat central suisse. Les Swiss Skills 2018 proposeront 75 championnats professionnels plus 60 manifestations professionnelles. Du mercredi au vendredi, les 21 participants de la branche de l'encouragement au mouvement et à la santé se battront en vue de la finale qui aura lieu le samedi. SRF assurera la transmission des compétitions finales. Il y sera attendu de 150.000 à 180.000 visiteurs. Dimanche, une journée open, c'est à dire de manifestations sera organisée.

FITNESS TRIBUNE vous présente les 21 participants aux pages 96 et 97.

Annonce

# 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
- Sicherheitsnorm FitSafe für höchste Sicherheit beim Training
- Vibrationstraining
- EMS[Safe] für Sicherheit beim EMS-Training

- *über 20 Jahre Erfahrung*
- *über 25 000 Überprüfungen vor Ort*
- *über 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

Anzeige

fresh company

Die Lösung für die Fitness-Branche:

ES IST ZEIT, SICH VON DER SPRÜHFLASCHE ZU VERABSCHIEDEN.

fresh-paper – fix-und-fertige Reinigungstücher: Die mit antibakterieller Lösung getränkten Tücher werden einzeln aus dem Spender entnommen, ein Tuch reicht für die Fläche von bis zu 1m². Das spart Material und Kosten.

GET FRESH.

fresh company GmbH
Neuhofstrasse 17
CH-6345 Neuheim
+41 41 756 00 10
www.freshcompany.ch
info@freshcompany.ch

Lieferung:



# Informationstagungen des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verbandes SFGV

Im Jahr 2018 veranstaltet der SFGV neben der Branchentagung im KKL Luzern zusätzlich noch regionale Informationsveranstaltungen. Ziel dieser Kurztagung ist neben der Vermittlung der unten genannten Inhalte, vor allen Dingen der gemeinsame Austausch. Die tatsächliche Umsetzung unterschiedlichen Positionierungshilfen als gesundheitsorientiertes Center soll im Mittelpunkt stehen. Um der typischen „Betriebsblindheit" entgegenzutreten, hilft oft eine Diskussion mit anderen Unternehmern der Branche. Netzwerkpflege, Ideenaustausch, Brainstorming — denn jeder Unternehmer trägt mit seinem Betrieb Mitverantwortung bzgl. der weiteren gesundheitsorientierten Entwicklung unseres Berufszweiges.

**Inhalte**

- Gesundheitsorientiere Positionierung / Tipps und Anregungen
- Medikamentenschachtel / Tipps und Anregungen für die Umsetzung
- Kräftig ins Alter / BfU-Broschüre / Tipps und Anregungen für die Umsetzung
- Gemeinsamer Auftritt analog z.B. der Schreiner — Ihr Macher
- Ausbildungskonzept / Lohnempfehlungen
- Fitness-Guide / Zertifizierungsverfahren
- Swiss Kills mit Beteiligung unserer Branche / Fernsehen / Radio / Bundesrat
- Branchentagung 2019

**Daten**

- Basel am 24. Mai 2018 von 14.00 Uhr bis 16.00 (Leitung Claude Ammann)
- St. Gallen am 24. Mai 2018 von 14.00 Uhr bis 16.00 Uhr (Leitung Roland Steiner)
- Thun am 26. April 2018 von 14.00 Uhr bis 16.00 Uhr (Leitung Urs Rüegsegger)
- Zürich am 25. Mai 2018 von 14.00 Uhr bis 16.00 Uhr (Leitung André Tummer)

Weitere Informationen unter www.sfgv.ch

SFGV

Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband
Fédération Suisse des Centres Fitness et de Santé
Federazione Svizzera dei Centri Fitness e di Salute

# RIMINIWELLNESS 2018
## 31 maggio – 3 giugno
### Quartiere fieristico e Riviera di Rimini (Italia)

**L'appuntamento mondiale imperdibile con il divertimento, la formazione e lo sport.**

**RIMINIWELLNESS,** la più grande kermesse al mondo dedicata a fitness, benessere, business, sport, cultura fisica e sana alimentazione ha registrato numeri da capogiro alla sua ultima edizione: **268.120 visitatori** con un'importante partecipazione di pubblico estero da tutto il mondo (80 i paesi coinvolti con operatori e visitatori da tutt'Europa, Russia, Asia, Americhe, Cina e Giappone), più di **400 aziende, 173.000 mq. di spazio espositivo** (interno ed esterno) su **24 padiglioni** e oltre **20 km di costa adriatica in movimento.** E poi 46 palchi, 350 mq. di vasche, 500 presenter nazionali ed internazionali, 1960 sessioni di allenamento, oltre 100 eventi notturni tra feste, aperitivi ed eventi in spiagge nei locali più trendy della riviera..

RIMINIWELLNESS con l'integrazione vincente delle due declinazioni **B2C (WFUN)** e **B2B (WPRO)** e le tre anime di **RIABILITEC, FOODWELL EXPO** e **RIMINISTEEL** si conferma leader indiscussa con la straordinaria capacità di anticipare le nuove tendenze e catalizzare le innovazioni da tutto il mondo.

Per Lorenzo Cagnoni, presidente di Italian Exhibition Group, società **nata dall'integrazione tra Rimini Fiera e Fiera di Vicenza** e organizzatrice della manifestazione RIMINIWELLNESS è diventata leader assoluta rilanciando le ragioni storiche del successo del nostro turismo: organizzazione, accoglienza, competenza, movimento e benessere. Siamo oggi la piattaforma di riferimento tra le tre leader mondiali di questo importante comparto con un format unico e vincente. L'edizione 2017 ha rappresentato un traguardo dell'ottima strategia adottata con la creazione di un network internazionale vincente e la partnership di grandi player mondiali.

Un'esperienza all'insegna dell'adrenalina sportiva, l'energia positiva e il movimento in tutte le sue forme in un territorio unico, l'Emilia Romagna, patria della Wellness Valley vocato ad esportare lo stile italiano del benessere in tutto il mondo.

**PREZZO RIDOTTO PER GRUPPI ESTERI:** € 17 per persona anziché € 46 (biglietto valido 4 giorni) per gruppi composti da almeno 15 persone (è obbligatoria la registrazione entro il 15 maggio su: http://en.riminiwellness.com/groups)

**PREZZO RIDOTTO PER VISITATORI INDIVIDUALI:** biglietto scontatissimo a € 23 per persona anziché € 46 (biglietto valido 4 giorni) accedendo al link http://en.riminiwellness.com/ticket, e inserendo codice sconto **R1GER**. Possibilità di acquisto fino a 2 biglietti.

**INFORMAZIONI PER ARRIVARE**

RiIMINIWELLNESS resterà aperta dalle ore9.30 alle ore 19.00 e sarà operativa la stazione ferroviaria interna di Rimini Fiera con 16 treni speciali ogni giorno per una raggiungibilità immediata del quartiere fieristico. Sarà attivo un servizio di collegamento dall'aeroporto di Bologna alla stazione dei treni di Rimini. Per informazioni e costi visitare il sito: www.shuttleriminibologna.it/en.

Per informazioni per visitare l'evento contattare: mrkgestero.rn@iegexpo.it Tel. +39 0541.744303

Per informazioni per esporre contattare: Matjaž Žigon matjaz@zigon.net Tel. +386 1 750 94 90

# Die Tabakindustrie muss Kreide fressen

Reynolds und Philip Morris müssen ab sofort zur besten Sendezeit 5x pro Woche ein Spot gegen Rauchen verbreiten — ein Jahr lang! Der gerichtlich verordnete «Werbe»-Spot ist krass: «Rauchen tötet jeden Tag 1200 US-Amerikaner»; «Es sterben mehr Leute nur wegen des Rauchens als an den Folgen von Totschlag, Freitod, Medikamenten, Drogen, Autounfällen und Alkohol zusammen».

Zusätzlich müssen die Konzerne in über vierzig grossen Zeitungen die Spots auch gedruckt verbreiten. Allein die Marlboro-Herstellerin Altria zahlt für die Kampagne 31 Millionen Dollar. Schon vor über zehn Jahren waren die Tabakkonzerne in den USA wegen «bandenmässigem Vorgehen» zu über 200 Millionen US-Dollar Wiedergutmachungszahlungen verurteilt worden. «Die US-Bevölkerung war jahrzehntelang mit Lügen über die Gesundheitsrisiken oder über das Passivrauchen in die Irre geführt worden», erklärte Ruth Malone, Professorin für Präventivmedizin an der Universität von Kalifornien.

**Tabaksteuer mit 70 Millionen Dollar bekämpft**

Letztes Jahr haben die Tabakkonzerne in Kalifornien 70 Millionen Dollar ausgegeben, um eine Volksvorlage zur Erhöhung der Tabaksteuern zu bekämpfen — diesmal ohne Erfolg. Jetzt finanzieren die Konzerne ein Referendum, um ein Verkaufsverbot für aromatische Zigaretten zu verhindern. Darunter auch E-Zigaretten, mit denen sie Junge zum Rauchen verführen wollen. In der Schweiz geht es derweil nicht um ein Verbot aromatisierter E-Zigaretten, sondern darum, ob die Konzerne dafür ziemlich frei Werbung machen dürfen. Und in der Schweiz mussten die Tabakkonzerne keine Schadensersatzzahlungen leisten und keine Aufklärungsspots verbreiten. Im Gegenteil: Deren Tabakanbau in der Westschweiz und im Aargau wird weiterhin mit Steuergeldern subventioniert.

So unglaubwürdig und schizophren ist die gesundheitliche Präventionspolitik der lobby-hörigen Mehrheit im Parlament. Quelle: infosperber.ch

# Unnötige Operationen: Ärzte gehen in die Offensive

Es ist unbestritten, dass es unter Ärztinnen, Ärzten, Chirurgen und Spitalteams sehr gute, gute, durchschnittliche, aber auch ungenügende gibt, wie dies in andern Berufen der Fall ist. In der Medizin haben Qualitätsunterschiede allerdings gravierende gesundheitliche Folgen: es kommt bei den einen häufiger zu Komplikationen, ungeplanten Rehospitalisationen und sogar zu mehr Todesfällen als bei andern. Besonders nachteilig für Patientinnen und Patienten ist es, wenn Operationen ohne einen zu erwartenden Nutzen durchgeführt werden, weil die Indikation nicht stimmt. Man könne die Qualität medizinischer Eingriffe nicht oder nur schwer kontrollieren, messen und vergleichen, sagen nicht zuletzt viele Ärzte und Spitäler. Das Bundesamt für Gesundheit, das seit 1996 die Qualität einheitlich erfassen und Vorgaben wie im Flugverkehr machen könnte, hat hier seine Kompetenzen nicht ausgenützt.

**«Es wird viel zu viel gemacht»**

Jetzt verlangt eine Arbeitsgruppe der Akademie Menschenmedizin (amm), dass Indikationen von Eingriffen und deren Resultate endlich kontrolliert werden. Dieser vorwiegend ärztlichen Arbeitsgruppe ist klar, dass Qualitätsmessungen nicht bei allen Operationen gleich gut möglich sind. Als gut geeignet für einen Start halten sie die Herz- und Gefässchirurgie. Es geht um

- die Herzkranzgefässe (Bypass-Operationen oder Stents)
- den Ersatz der Aortenklappe (chirurgischer Aortenklappenersatz; perkutane Implantation einer Aortenklappenprothese = TAVI);
- die arterielle Verschlusskrankheit der hirnversorgenden Halsschlagader, d.h. der Karotiden (offene Operation; Stents);
- den präventiven Ersatz der erweiterten Hauptschlagader im Brustraum oder im Bauchraum (Indikation; offene Operation; Stents)

Für die Zweckmässigkeit von Eingriffen bei diesen vier Krankheitsbildern gibt es international akzeptierte Kriterien für die Indikationen. Sie definieren, wann Operationen mit genügender Wahrscheinlichkeit einen Nutzen bringen und die Patientinnen und Patienten nicht nur die Risiken tragen.

**Unabhängige Stichproben**

Wer soll kontrollieren, dass Chirurgen und Spitäler Operationen bei den oben aufgeführten vier Krankheitsbildern nur dann vornehmen, wenn sie gemäss Richtlinien zweckmässig sind? Die Arbeitsgruppe hält dafür «erfahrene pensionierte Kardiologen und Gefässchirurgen sowie emeritierte Professoren» am geeignetsten. Die Zahl der Stichproben brauche nicht gross zu sein. Die Qualität der Indikationen würde allein schon dadurch günstig beeinflusst, wenn Spitäler und Chirurgen mit Stichproben rechnen müssten.

**Messung der Behandlungsresultate**

Bei den aufgeführten vier Krankheitsbildern wäre das Resultat der herzgefäss-chirurgischen Eingriffe «einfach» zu ermitteln und zu vergleichen, hält die Arbeitsgruppe fest. Die Qualitätskontrolle sei ein Anfang, erklärte Mit-Initiant Urs Strebel. Die Fachgesellschaften müssten für alle Indikationsgruppen Qualitätskriterien aufstellen. Der oben zitierte Vorschlag war bereits im Sommer auch Gesundheitspolitikerinnen und Politikern im Parlament vorgelegen. Eine Reaktion steht bisher aus. Quelle: infosperber.ch

# 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.

### 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.

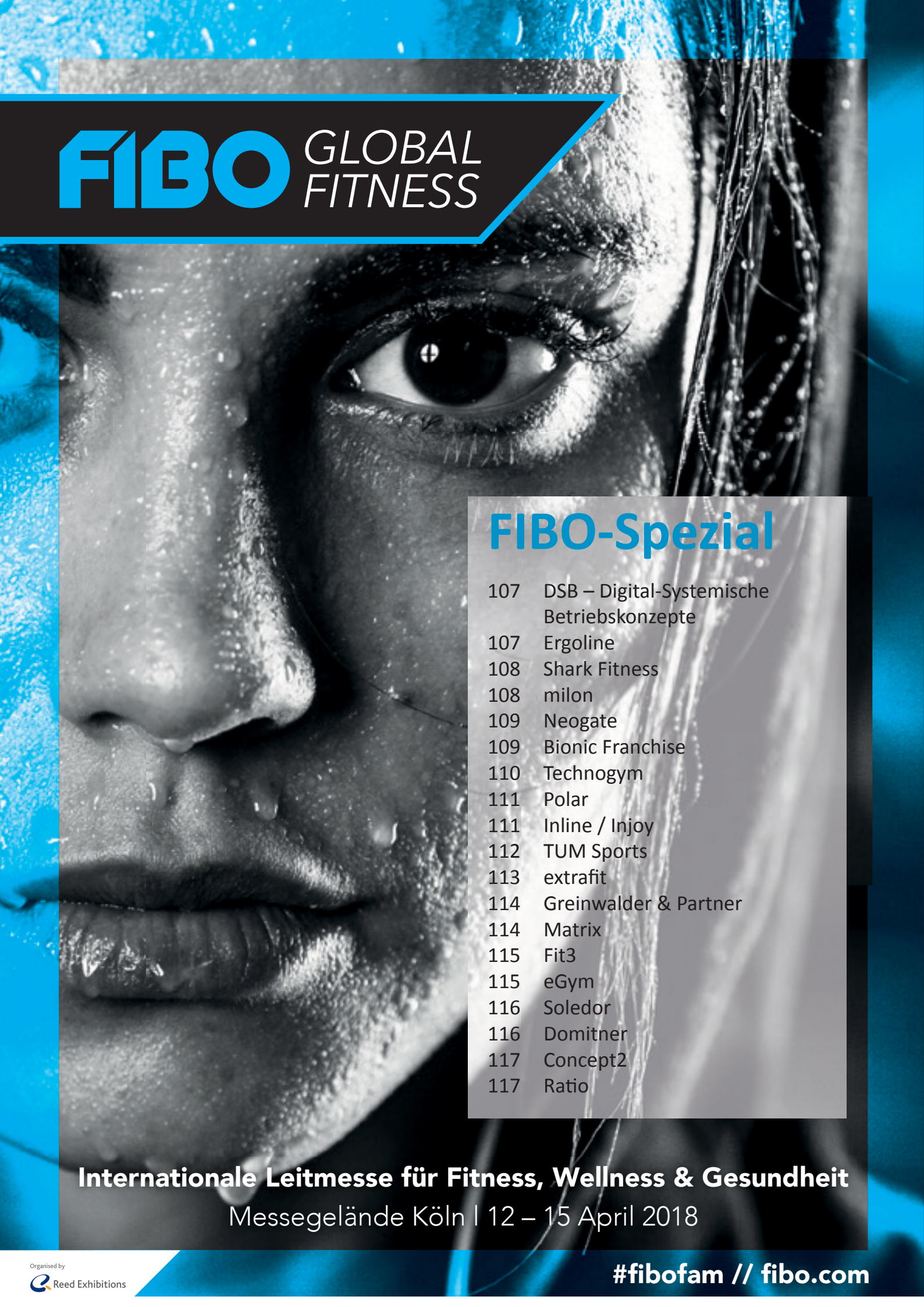
**Automatisches Becherwerk**
Schluss mit losen Bechern am Automaten und einhergehenden Schwund

## 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




# FIBO-Spezial


107 DSB – Digital-Systemische Betriebskonzepte
107 Ergoline
108 Shark Fitness
108 milon
109 Neogate
109 Bionic Franchise
110 Technogym
111 Polar
111 Inline / Injoy
112 TUM Sports
113 extrafit
114 Greinwalder & Partner
114 Matrix
115 Fit3
115 eGym
116 Soledor
116 Domitner
117 Concept2
117 Ratio

# Digitales Clubmanagement - das DSB-Konzept macht ihr Studio zukunftssicher und hochprofitabel

Ab Sommer 2018 gilt auch in Deutschland die neue Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) der Europäischen Union. Ziel dieser neuen Verordnung ist ein weitestgehend einheitliches Datenschutzrecht innerhalb der EU, welches vor allem die Rechte und Kontrollmöglichkeiten derjenigen stärkt, deren personenbezogene Daten verarbeitet und gespeichert werden.

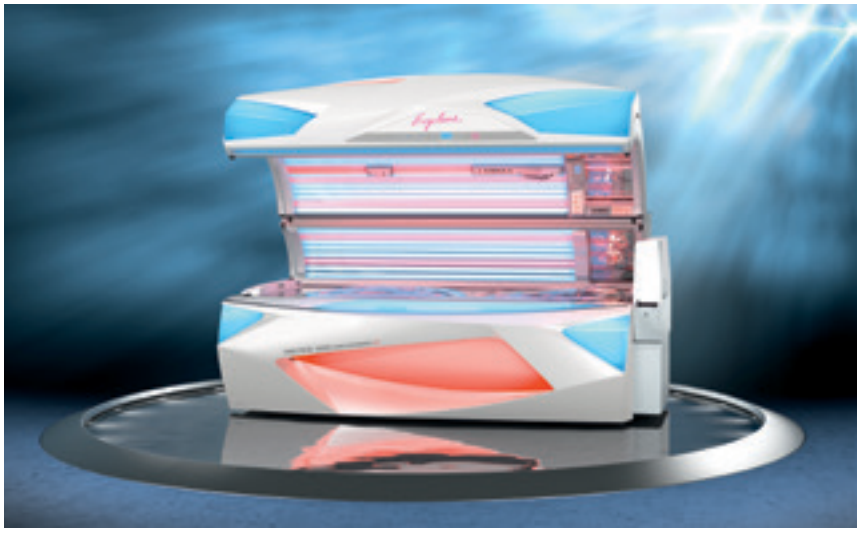
Wesentliche Elemente des bisherigen Datenschutzes bleiben zwar erhalten, dennoch wird es auch für Fitnesscenterbetreiber äusserst einschneidende Änderungen und Verschärfungen geben.

Insbesondere die Regelungen für die dauerhafte Speicherung personenbezogener Daten und zur Weitergabe von Daten an Dritte (z.B. über Schnittstellen aus der Kundenverwaltung) gilt es unbedingt zu beachten. Diese werden von dem Betreiber eines Fitnesscenters ein radikales Umdenken und ggf. einen deutlich erhöhten administrativen Aufwand erfordern. Diesen Aufwand umgeht man am effektivsten, indem die Studiomitglieder ihre Daten selbständig und bequem über Handy, PC oder I-Pads im Studio in einem modernen Fitnessstudio-Managementsystem online administrieren und dabei direkt die von der neuen Datenschutzverordnung geforderten Einverständniserklärungen abgeben, wie sie es bereits von ihren Handy-Apps oder von Anmeldungen z.B. bei Amazon oder bei anderen Onlineshops gewohnt sind.

Das hochinnovative und exakt auf die Bedürfnisse von Fitnessstudiobetreibern abgestimmte DSB -Konzept aus dem Hause Hector bietet dem Studiomitglied exakt diese Modernität und Bequemlichkeit und dem Studioinhaber die dringend notwendige, datenschutzbezogene Sicherheit. Darüber hinaus kann das DSB Konzept noch sehr viel mehr:

Einmal im Studio installiert, wird es zu einem allumfassenden, durchschlagenden Tool, welches speziell die digitale Weiterempfehlung, das Onlinemarketing, die Zusatzverkäufe, die Zugangskontrolle, die Auslastung des Kursbereichs das Inkasso und die Abläufe beim Check In und im Bistrobereich digital so optimiert und kundenorientiert organisiert, dass die Studiomitarbeiter effektiv von Alltagsaufgaben entlastet und so die Wertschöpfung des Studios, die Liquidität und der Kundenservice innerhalb kürzester Zeit signifikant gesteigert werden. Alles zum volldigitalen DSB-Studiomanagementsystem erfahren Sie unter www.dsb.digital oder auf der FIBO Halle 8 Stand C 26.

# Kein eindeutiger Zusammenhang zwischen Solariennutzung und schwarzem Hautkrebs



**Ein kausaler Zusammenhang zwischen massvoller Solariennutzung und einem erhöhten Melanom-Risiko ist nach aktueller Studienlage nicht erwiesen. Zu diesem Schluss kommt eine internationale Forschergruppe.**

Kann künstliche UV-Strahlung schwarzen Hautkrebs auslösen? Vor dem Hintergrund steigender Hautkrebsraten beschäftigen sich viele Untersuchungen mit dieser Frage. Ein internationales Forscherteam um den Homburger Dermatologen Jörg Reichrath hat nun die Literaturdatenbanken „Medline" und „ISI Web of Science" nach entsprechenden Studien durchforstet und diese in einer systematischen Gesamtschau (Meta-Analyse) unter die Lupe genommen. Dabei konnten die Forscher bei den Studienteilnehmern nach Solariennutzung zwar eine gering erhöhte Melanom-Rate feststellen, allerdings fanden sie bei den ausgewerteten Studien erhebliche Schwächen.

In ihrer zweiten Arbeit nehmen die Autoren zu zwei kürzlich von der EU und der WHO veröffentlichten Berichten Stellung. Diese kommen zu dem Schluss, dass die UV-Strahlung in Solarien für einen beträchtlichen Anteil von Hautkrebs-Erkrankungen verantwortlich ist — und zwar sowohl von hellem Hautkrebs als auch von schwarzem Hautkrebs. Professor Jörg Reichrath und seine Kollegen sehen das anders: „Die Einschätzungen der beiden Gremien basieren auf einer unvollständigen, unausgewogenen und unkritischen Literaturauswertung", urteilt Reichrath. Die Schlussfolgerungen in den Berichten seien nicht genügend durch Daten belegt. Der Homburger Wissenschaftler betont: „Der derzeitige wissenschaftliche Kenntnisstand unterstützt nicht die Schlussfolgerung, dass massvolle Solariennutzung das Risiko, an schwarzem Hautkrebs zu erkranken, erhöht."

Ergoline (Schweiz) AG
Bachstrasse 3
6362 Stansstad
Telefon +41 41 632 50 20
info@ergoline.ch
www.ergoline.ch

Auf der FIBO Halle 8 Stand A 50 / B 48

# Die Hoist ROC-IT® Line - Premium-Kraftgeräte, die natürliche Bewegungsabläufe ermöglichen, sind der Schlüssel zu maximalen Trainingserfolgen.

Mit der Hoist Kraftgeräte ROC-IT® Line hebt man sich ab. Effektives Krafttraining, kombiniert mit Spass, bieten die insgesamt 21 Einzelstationen der Hoist ROC-IT® Line und 13 Einzelstationen der Hoist ROC-IT® Plate Loaded Line. Durch die ROX® (Ride-Oriented-Xercise) -Technologie wird der Körper in Bewegung gesetzt und macht den gesamten Körper zu einem Teil der jeweiligen Übung. Bei der innovativen ROC-IT® Line bewegt sich während der Übung die gesamte Sitzkonstruktion mit. Somit werden im Gegensatz zu herkömmlichen Kraftgeräten die Gelenke, speziell der Rücken, nur minimal belastet. Die Befreiung des Körpers aus der statischen Übungsposition führt zu einer optimalen dynamischen und biomechanisch korrekten Bewegung. Der maximale Bewegungsradius des zu trainierenden Muskels führt zu einer maximalen Muskelaktivierung und einem natürlichen Bewegungsablauf. Bei jeder Übung wird zusätzlich die Rumpfmuskulatur aktiviert, welche die Schwerpunktverlagerung ausgleicht. Durch geschwungenes Design ist die Hoist ROC-IT® Line auch optisch ein stilvoller Hingucker. Die Hoist ROC-IT® Line ist gleichermassen für Fitness-Anfänger, Fortgeschrittene und Profis geeignet.

Lassen Sie sich von der Faszination Hoist ROC-IT® Line inspirieren und erleben Sie die ROX®-Bewegung. Die ROC-IT® Line ist eine einzigartige Trainingserfahrung, die ungeahnt viel Kurzweil in das Workout bringt. Diese Gerätelinie revolutioniert die Fitnesswelt.

Vertrieb Schweiz:
Shark Fitness AG
5430 Wettingen
info@sharkfitness.ch
Tel.: 056 427 43 43

The Shark Fitness Company
www.sharkfitness.ch

# milon auf der FIBO: neue Hightech-Trainingsgeräte und digitale Lösungen

Bereit für die Zukunft: milon präsentiert auf der FIBO massgeschneiderte Lösungen für den Erfolg. Zu den Highlights auf dem milon Stand in Halle 7, Stand E37 zählen die neuen milon Q Kraftgeräte, milon Cockpit — der neue App-Service für Studiobetreiber — sowie die Vorstellung der wegweisenden Kooperation mit Sony zur Digitalisierung von konventionellen Trainingsgeräten.

**Neue Kraftgeräte für die Erfolgsserie milon Q**
milon erweitert die Erfolgsserie milon Q um neue Kraftgeräte. Die umfangreiche Erweiterung bietet den Studiobetreibern noch mehr Vielfalt und Flexibilität auf der Trainingsfläche. Die neuen Hightech-Trainingsgeräte können als alleinstehendes und ergänzendes System, aber auch in Kombination mit dem milon Q Kraft-Ausdauer-Zirkel eingesetzt werden.

**milon Cockpit: neuer App-Service mit Echtzeit-Analysen**
Mit milon Cockpit präsentiert milon auf der FIBO einen neuen App-Service für Studiobetreiber, der mit Echtzeit-Analysen punktet. Das mobile Controlling-Tool ist ein wertvolles Instrument zur Kundenbindung und optimiert die milon Trainingsfläche.

**Kooperation mit Sony: Digitalisierung konventioneller Trainingsgeräte**
Die vollvernetzte Trainingsfläche ist bei milon bereits Realität — dies unterstreicht auch das neue Sony Connected Gym-Konzept. Dieses ermittelt ohne grosse Umrüstung aus anlogen Studioanlagen „smarte" Trainingsdaten.

**milon Standparty**
Eine ideale Gelegenheit für den Expertenaustausch ist die milon Standparty am Donnerstagabend, 12. April. Die milon alpine AG freut sich auf Ihren Besuch!

Bitte wenden Sie sich zur Vereinbarung von persönlichen Beratungsterminen direkt an Ihre Ansprechpartner der milon alpine AG:

Beat Friedli
Leitung Verkauf und Solutions
friedli@milon.com
Tel.: +41 79 740 40 20

Lars Harms
Country Manager Schweiz
harms@milon.com
Tel.: +41 79 173 10 24

# GANTNER und NEOGATE präsentieren die neueste Gerätegeneration GEN 7 sowie das innovative RFID PinCode-Schloss auf der FIBO

Gemäss NEOGATE, der Schweizer Vertretung von GANTNER, dem führenden Spezialisten in den Bereichen der berührungslosen RFID Zutrittskontrolle, Schrankschliesstechnik und bargeldlosem Bezahlen, werden an der FIBO zahlreiche Produkteneuheiten präsentiert.

**Neue Lesergeneration im stylischen Design**
Die neueste Gerätegeneration GEN 7 bringt eine Fülle innovativer, technischer Neuerungen wie etwa die Identifikationsmöglichkeit via RFID, NFC sowie BLE oder das einzigartige App-Konzept, das auf die universelle Hardware geladen wird und bestimmt, ob der Leser als Access-, Time- oder Infoterminal zum Einsatz kommt. Das 4,3" Farbdisplay mit intuitivem Touchscreen, der integrierte Lautsprecher sowie die elegant-moderne, flache Bauform machen die neue Gerätegeneration GEN 7 von GANTNER zu einem echten „Must-have" für jeden Fitnessclub.

Eine weitere spannende Produktinnovation stellt das neue GAT ECO.Door Lock mit oder ohne PinCode Tastatur dar. Es ist ein batteriebetriebenes RFID Schrankschloss, das mittels Datenträger UND/ODER PinCode bedient wird (z.B. kann die Identifikation mittels Datenträger, die Verifikation mittels PinCode erfolgen). Eine Nachrüstung bestehender Schränke oder das Ersetzen bisher verwendeter Schlösser ist mühelos möglich. Das GAT ECO.Door Lock ist auch via APP bedienbar (für Admin und End-User) und darüber hinaus völlig wartungsfrei.

Neogate AG
Landhusweg 6
CH-8052 Zürich
www.neogate.ch
FIBO Halle 8, Stand Nr. D46 (GANTNER)

# BIONIC - Next Generation Sports

Bionic bietet modernes, hochwertiges Training mit Elektromuskelstimulation an. Mit nur 20 Minuten pro Woche erzielen die Kunden sehr gute Trainingserfolge und können das Training problemlos in den Alltag integrieren. Durch den gleichzeitigen Muskelaufbau bzw. Fettabbau wird der Körper nicht nur geformt, sondern auch der Stoffwechsel nachhaltig und positiv beeinflusst. Bionic kombiniert die hocheffiziente EMS-Technologie mit einer hohen Trainingsqualität und einem exklusiven Lifestyle-Ambiente, die jedes Training zu einem besonderen Erlebnis machen. Der Kunde soll sich wohlfühlen. Daher werden in allen Bionic-Studios hochwertige Materialien verwendet und alles bereitgestellt, was zum Wohlfühlambiente beiträgt — von frischen Handtüchern bis zu hochwertigen Pflege- und Kosmetikprodukten.

Das erste Pilot-Studio wurde im Jahr 2013 in Zürich eröffnet. In den vergangenen Jahren hat die Bionic-Gruppe insgesamt neun Studios eröffnet. Die Marktposition in der Schweiz wurde weiter ausgebaut; Bionic ist in der deutschsprachigen Schweiz mit bereits acht Studios vertreten. Zusätzlich wurde mit der Eröffnung eines Bionic-Studios in Schweden (Stockholm) eine internationale Expansion angestossen.

Mittels Franchiseverfahren wird die Expansion von Bionic weiter forciert. Den Franchisenehmern stehen sowohl bei der Planung als auch nach Studioeröffnung stets erfahrene und engagierte Partner zur Seite, die jederzeit in allen Fragen und Herausforderungen Unterstützung leisten. Zusätzlich ermöglichen organisierte Schulungstage und regelmässige Workshops für Studioleitung und Trainer einen intensiven Wissensaustausch und bieten die Basis für ein einheitlich hohes Qualitätslevel, für das Bionic mit seinem Namen steht.

Bionic Franchise GmbH
Limmatquai 106
CH-8001 Zürich
Tel. +41 44 252 20 60
www.bionic-sport.com

BIONIC
NEXT GENERATION SPORTS

# Technogym präsentiert BIOCIRCUIT

Die neue Zirkeltrainingsmethode bietet ein personalisiertes Training, um spezifische Fitnessziele in weniger als **30 Minuten** zu erreichen

**Technogym** — das weltweit führende Unternehmen für Fitness, Wellness und Sport, lanciert den neuen **BIOCIRCUIT**, eine innovative Zirkeltrainingslösung und -methode, die ein personalisiertes Workout bietet, um Benutzern das Erreichen ihrer Ziele in kurzer Zeit zu ermöglichen. Das geführte Programm bietet eine ansprechende Erfahrung, die keine Anpassungen oder Wartezeiten erfordert, da Übungen, Arbeitsbelastung, Arbeits- bzw. Ruheverhältnis und Tempo vordefiniert und in personalisierte Programme integriert werden.

**BIOCIRCUIT** bietet ein schnelles und effektives Training und beinhaltet alles, was Endnutzer für die beste Muskelaktivierung benötigen. Darüber hinaus ist **BIOCIRCUIT** dank des **BIODRIVE**-Patents die erste Trainingslinie, die ein personalisiertes Training auf sichere, geführte und effektive Weise anbietet. Basierend auf der revolutionären Luft- und Raumfahrttechnologie ist **BIODRIVE** eine Motorsteuerung, die ein massgeschneidertes Trainingsprogramm bereitstellt, um Benutzern zu helfen, in kurzer Zeit die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen. **BIODRIVE** ist das einzige System auf dem Markt, das mit der nativen Software des Zirkels verbunden ist. Die Software benötigt nur eine Anmeldung und ist vollständig an die Bedürfnisse der Benutzer anpassbar.

Verschiedene Bedürfnisse erfordern unterschiedliche Programme. Nur **BIODRIVE** kann alle Phasen der Bewegung, sowohl konzentrisch als auch exzentrisch, ausgleichen, um jedem Benutzer ein persönliches Programm zu bieten:

- WIDERSTANDSPROFILE - BIODRIVE garantiert die Möglichkeit, unterschiedliche Intensitätsprofile zu definieren, um die Bedürfnisse von Personen zu erfüllen, die einen isotonischen Widerstand benötigen, die Trägheit reduzieren müssen oder einen viskosen Widerstand haben möchten;
- ADAPTIVE BELASTUNG — BIODRIVE stellt sicher, dass die Arbeitslast ständig kontrolliert wird;
- SPOTTER ASSISTENT — BIODRIVE aktiviert die Spotter-Funktion, um den Benutzer zu entlasten und zu unterstützen, wenn er/sie sein/ihr Training nicht vollständig durchführen kann;
- TEMPO — BIODRIVE wählt immer, basierend auf den Bedürfnissen des Benutzers, die richtige Geschwindigkeit, um maximale Effektivität zu erreichen.

Das BIOCIRCUIT Format beinhaltet sowohl die Ausrüstung mit automatischer Einstellung nach der ersten Benutzererkennung als auch die KONSOLEN, die den Benutzern das Programm auf jeder Maschine anzeigen, den BODEN, der die Kabel versteckt und Benutzer zur nächsten Station leitet, und den UNITY SELF, einen eigenen Terminal, an dem der Benutzer das Training startet und beendet. Der Terminal sorgt für die Synchronisation aller Geräte. Ein EXTERNER BILDSCHIRM kann an den Kiosk angeschlossen werden, um ein ansprechenderes Erlebnis zu schaffen.

Das BIOCIRCUIT-Equipment:

- BIOSTRENGTH-Ausrüstung bietet ein wirklich personalisiertes Training dank verschiedener Widerstandsprofile, adaptiver Arbeitslast, Spotter-Unterstützung und Schrittüberwachung von BIODRIVE. In Bezug auf die Körperhaltung bietet Biostrength ein motorisiertes Sitzverstellsystem, für eine schnelle und nahtlose Geräteeinstellung.
- RUN bietet eine dynamisch anpassungsfähige Lauffläche, die beste Konsolenposition und das FAST TRACK-System, mit dem der Benutzer die Geschwindigkeit und Neigung im laufenden Betrieb anpassen kann.
- BIKE bietet drei verschiedene Trainingspositionen, Easy-Entry-Pedalen, Fast Track und vollautomatische Sattelhöhenverstellung.

Geschäftlich gesehen bedeutet die Wahl von BIOCIRCUIT mehr als nur den Kauf eines schlüsselfertigen Formats. Es stellt ein ganzes System der Geschäftsunterstützung dar. Die Berater und Business Guides von BIOCIRCUIT bieten Ihnen profitable Geschäftsmodelle, um den ROI zu maximieren. Sie erhalten ausserdem praktische Tipps, wie Sie das Produkt im Club vermarkten können zusammen mit ortsspezifischen Marketingvorschlägen.

www.technogym.com

TECHNOGYM
The Wellness Company

# Der treuste Begleiter aller Sportler

## POLAR ist seit 1977 der Wegbereiter von Herzfrequenzmessung und Wearable Sports Technology.

**IM AUFTRAG DER GESUNDHEIT**
Seit dem ersten Tag an ist POLAR seinem Versprechen treu geblieben – dabei zu helfen auf Körper und Herz zu hören – um effizienter zu trainieren und einen gesünderen Lebensstil zu pflegen.

Mit beispielhafter sportwissenschaftlicher Kompetenz kann POLAR für alle Ansprüche und Levels eine umfassende Lösung anbieten. Das Produktangebot umfasst GPS-Sportuhren, Velocomputer, Activity Tracker, Weight Management Systeme sowie Training Apps und Webservices, welche bis hin zu kompletten Trainingssystemen für Schulen, Sportteams und Fitnessstudios reichen.

Es sind die fundierten nachhaltigen Werte, die über Jahrzehnte aufgebaut wurden und die POLAR von den Mitbewerbern abheben. Man ist in Sachen exakter Herzfrequenzmessung nicht nur Pionier und Marktführer, sondern auch immer wieder Innovationstreiber.

**DER NÄCHSTE SCHRITT**
Mit dem neusten Zuwachs bei POLAR, dem OH1, präsentiert man ein Armband mit einem optischen Sensor, welcher Vielseitigkeit, Komfort und Einfachheit verbindet.

Der OH1 ist die perfekte Alternative zum Brustgurt. Er überträgt den Puls in Echtzeit mit BT Smart an eine Sportuhr, einen Radcomputer oder per Fitness App wie der kostenlosen POLAR Beat auf das Smart Phone.

Zudem verfügt der OH1 zur autonomen Nutzung über einen integrierten Speicher, der bis zu 200 Stunden Trainingsdaten aufnimmt.
www.polar.com
FIBO Halle 7 – E38

---

**Mit den Siegern zum Erfolg**
Die FIBO als weltweit grösste Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit ist Trendshow und zugleich Wegweiser der Branche. Mit mehr als 150 000 Besuchern aus mehr als 100 Ländern treffen sich in Köln das Who-is-Who der Branche und solche, die es noch werden möchten. Die FIBO zeigt Studiobetreibern, welche Investitionen sich lohnen. Als selbstständiger Unternehmer steigen Sie in eine Wachstumsbranche und dem Zukunftsmarkt schlechthin ein.

**Starten Sie Ihre Unternehmerkarriere bei der Nr. 1**
Mit mehr als 15-jähriger Erfahrung in der Fitnessbranche verfügt INLINE über neueste Beratungs- und Schulungsleistungen sowie ein grosses Netzwerk in einer familiären Gemeinschaft. Zudem bekommen Sie als selbstständiger Fitnessstudiobetreiber Zugang zu dem Know-how einer ausgezeichneten Unternehmensberatung. Bereits Ende 2017 wurde INLINE zur besten Unternehmensberatung gekürt.

Sie profitieren von einem starken Partner an Ihrer Seite, einer ausgezeichneten Marke und besten Erfolgsaussichten. Nicht umsonst lautet das diesjährige Motto der Unternehmensberatung „Mit den Siegern zum Erfolg!"

Besuchen Sie uns auf der FIBO, vom 12. bis 15. April 2018 am INLINE/ INJOY Stand, Halle 8, C29. Gemeinsam mit den Siegern zum Erfolg; sichern Sie sich exklusive Messekonditionen auf der FIBO.

# INOTEC© sorgt an der FIBO 2018 für Überraschungen

Die Schweizer Marke INOTEC© präsentiert sich bereits zum siebten Mal in Folge an der weltgrössten Fitness Messe in Köln und wie jedes Jahr sorgt sie auch an der FIBO 2018 mit innovativen, neuen Kraftgeräten für Überraschungen und Begeisterung bei den Besuchern.

### Krafttrainingsgeräte mit Schweizer Ursprung

Die Krafttrainingsgeräte von INOTEC© bestechen durch ihre kompromisslose Qualität: perfekte Biomechanik und hochwertige Materialien sorgen für maximale Sicherheit, Robustheit und Langlebigkeit — auch bei intensivstem Gebrauch. Diese Tatsache ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass sich INOTEC© ausschliesslich auf die Entwicklung und Produktion kommerzieller Krafttrainingsgeräte fokussiert. Aber auch in Sachen Design überlässt INOTEC© nichts dem Zufall. Jede der sechs Produktelinien ist bis ins kleinste Detail durchdacht und auf die entsprechenden Zielgruppen optimal abgestimmt, so dass die ästhetischen Geräte in jedem Fitnessraum für eine angenehme und harmonische Atmosphäre sorgen.

### Die AthleticLine sorgt mit neuen Geräten für Überraschung

INOTEC© hat ihre AthleticLine, die Produktelinie für den ganz harten Einsatz, um fünf Geräte erweitert und wird diese an der FIBO in Halle 6 zum ersten Mal dem Publikum präsentieren. In diesem spezifischen Segment baut INOTEC© unschlagbare Krafttrainingsgeräte wie beispielsweise ihre 45° Incline Leg Press, die mit 1'000 kg bestückt werden kann! Damit dies möglich ist, baut INOTEC© solider, stärker, mit mehr und dickerem Stahl, so dass die Geräte richtig schwer und leistungsfähig sind — auch unter härtesten Bedingungen, bei ununterbrochenem Einsatz und grobem Gebrauch.

### Die CompactLine – grösste Übungsvielfalt auf kleinstem Raum

Die CompactLine wurde für Betreiber von Anlagen mit eingeschränkten Platzverhältnissen entwickelt. Sie ist modular gebaut und individuell konfigurierbar, wodurch sie eine optimale, effiziente Platznutzung und eine grosse Übungsvielfalt auf kleinstem Raum ermöglicht. Auch bei dieser Produktelinie hat INOTEC© keine Abstriche in Sachen Qualität gemacht: die Geräte sind für den kommerziellen Gebrauch prädestiniert und eignen sich bestens für intensiven, harten Gebrauch wie es beispielsweise bei der Feuerwehr, Polizei oder Sanität üblich ist.

### THE HEXAGON© - die Attraktion an der FIBO

Auch beim THE HEXAGON© ist es INOTEC© gelungen, Qualität und durchdachtes Design perfekt zu vereinen: Dank seiner sechseckigen Form ist keine Verankerung im Boden notwendig und die Trainingsstationen können an jeder beliebigen Stelle montiert werden. Die Form des sechsseitigen Polygons bietet ferner den Vorteil, dass die Trainierenden untereinander Blickkontakt halten und sich gegenseitig motivieren können, während der Instruktor jederzeit alle Teilnehmer sehen und optimal coachen kann.

THE HEXAGON© erfreut sich auf der ganzen Welt grosser Beliebtheit: von Genf bis Lichtenstein, in ganz Deutschland, Holland, Dänemark, Norwegen, Schweden, Russland, Mexiko und sogar auf der Ferieninsel Samoa!

Besuchen Sie INOTEC© an der FIBO in der **Halle 6 Stand C67** und lassen Sie sich von den kraftgeladenen Demo-Shows unseres internationalen Master Trainer Teams inspirieren!

Weitere Informationen zu unseren Produkten und Schulungsangeboten erhalten Sie unter:

**TUM Sports**
Tel.: 026 684 10 00
E-Mail: info@tum-sports.com
www.inotecfitness.com
www.tum-sports.ch

# extrafit präsentiert sich auf der FIBO – vom 12. bis 15. April 2018

Die Firma extrafit aus Sachsenheim produziert seit über 20 Jahren Trainingsgeräte, die sich traditionsgemäss durch ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis auszeichnen. Mit der Konzentration auf Faszien- und Flexibilitätsequipment für Fitness- und Gesundheitsanlagen, getreu dem Motto "Gutes darf gern günstig sein", ist extrafit Vorreiter einer neuen Fitness-Bewegung.

Mit einem Fitness-Angebot der besonderen Art, dem Beweglichkeitszirkel, wird neben dem Cardio- und Krafttraining das Stretching, der dritte, oft vernachlässigte Bereich körperlicher Fitness abgedeckt. Somit werden Studios, die auch dieses Training anbieten, zum "Komplettanbieter" für gesundheitlich orientiertes Training.

Der aussergewöhnlich preiswerte Beweglichkeitspark, bestehend aus acht Geräten und einer Holzbank, unterstützt die Anforderungen an ein modernes und nachhaltiges Bewegungstraining, bietet höchste Vielfalt auf kleinstem Raum und empfiehlt sich durch seinen geringen Platzbedarf und dem hohen Wohlfühlfaktor durch das Material Holz.

**Besuchen Sie extrafit bei der FIBO in Halle 6 am Stand C23**

Die Fibo ist die "Trendmesse" im Bereich Fitness und Gesundheit und die Firma extrafit nutzt die Gelegenheit, die Qualität und Vielfalt ihrer Produkte dort vom 12. bis 15. April 2018 in Köln in der Halle 6 am Stand C23 dem breiten Publikum zu präsentieren.
Weitere ausgezeichnete Produkte sind das Beweglichkeits- und Faszientrainingsgerät Multifit, einem echten Multitalent, das auf nur 1,8 Quadrametern mehr als 50 verschiedene Übungen ermöglicht. Ein weiteres Highlight ist der Fusszirkel, der eine ganzheitliche Lösung mit sieben Stationen für das gezielte Training der Fusssensorik ermöglicht.

extrafit INVESTMENT GmbH
Blumenstrasse 17
74343 Sachsenheim
Tel.: +49 7147 14635
Mail: info@extrafit.net

enjoy your extrafit
fascia and flexibility

Anzeige

Dehnzirkel € 8.990,–

Multi-fit € 2.990,–

Faszien-Board € 2.290,–

Fußzirkel € 1.490,–

# Greinwalder & Partner – die Erfolgsbringer

Die Consulting- und Marketing-Spezialisten präsentieren dieses Jahr auf der FIBO alles, was Clubs erfolgreicher macht. Im Mittelpunkt stehen dabei erfolgserprobte Konzepte zur Neukundengewinnung.

### Happy Garantie für kritische Interessenten

Die Konzepte funktionieren! Das wissen die Münchener aus der über 20-jährigen Erfahrung. Und weil sie sich sicher sind, erhalten Clubs, die auf der FIBO eine Zusammenarbeit vereinbaren, auch eine 6-monatiuge Zufriedenheitsgarantie. Wer in diesem Zeitraum mit dem Ergebnis der Zusammenarbeit nicht zufrieden ist, kann wieder aussteigen.

### OLS 2.0: Lead Connect automatisiert die Interessentengewinnung

Im Rahmen des Online Lead Service präsentieren Greinwalder & Partner auf der FIBO Erweiterungen des Systems, die es den Clubs noch leichter machen, Online-Kontakte in Neukunden zu wandeln. Mit der einzigartigen Technik des Lead-Connect wird sofort ein Telefonkontakt zwischen dem Club und dem Interessenten hergestellt, sobald dieser auf Facebook-Werbung reagiert. Alternativ kann der Interessent sich seinen Beratungstermin sogar online selber reservieren. Auch die Nachbearbeitung wird dank einer Datenbank-Anbindung erheblich effizienter.

### „Challenger gesucht"

Das neue Kampagnen-Konzept greift gleich drei der aktuellsten Trends auf. Damit die Teilnehmer am Programm echte Erfolge erzielen, wurde mit Trainings-Experten eine App programmiert, die ein 6-wöchiges Tabata- und HIIT-Programm sowie tägliche Motivationstipps bietet. Ein außergewöhnliches Marketing-Paket sorgt derzeit für großes Interesse in den Clubs. Die Kampagne ist auch für Clubs ohne Marketing-Abo bei den Münchenern als Projekt buchbar.
Alle Infos erhalten Sie in Halle 8 Stand C30.

Greinwalder & Partner
Consulting | Marketing

# Smartes Kraftgeräte-Training als eines der FIBO Highlights bei Matrix

Die Ultra Kraftgeräte Serie von Matrix hatte schon zu Zeiten ihrer Einführung besonders innovative Premium-Features und ein aussergewöhnliches Design mit einheitlich niedrigen Gewichtsblöcken, die jeder Trainingsfläche eine moderne, strukturierte Optik verleihen.
Zur diesjährigen FIBO präsentiert Matrix nun die neue Ultra Kraftgeräte. Alle 19 Einzelstationen der Serie erhielten nicht nur ein offensichtliches „Facelift", sondern eine Rundumerneuerung in Sachen Biomechanik und Ergonomie. So wurden zum Beispiel Sitzpositionen und Trainingsachsen weiter optimiert. Einige Modelle wie zum Beispiel Brustpresse oder Schulterpresse erhielten unabhängige, konvergierende Gerätearme für ein noch effektiveres Training.
Für diese neue ULTRA Serie präsentiert Matrix zur FIBO die Intelligent Training Console, kurz ITC, die Mitgliedern und Studiobetreibern zahlreiche smarte Optionen bietet.
Die internetfähige Touchscreen Konsole bietet neue Möglichkeit der digitalen Vernetzung und einem geführten Krafttraining, die jede Fitnesseinrichtung sowohl für Einsteiger als auch langjährige Mitglieder, noch attraktiver macht.
Der Trainierende findet auf der ITC eine intuitive Benutzeroberfläche, die ihm dabei hilft, sein individuelles Trainingsziel festzulegen und später, durch die Anmeldung per RFID, bei jedem Workout seinen persönlichen Trainingsplan nutzen. Es können sich sogar zwei Benutzer gleichzeitig am Gerät anmelden und abwechselnd nach ihrem persönlichen Vorgaben trainieren, was nicht nur mehr Spass macht, sondern die Geräte auch optimal auslastet.
Der Trainierende hat ausserdem die Möglichkeit, seine absolvierten Einheiten nochmals anzusehen und seine Entwicklung zu verfolgen. Dadurch werden Ihre Mitglieder schneller und effizienter Ihre angestrebten Ziele erreichen als jemals zuvor.
Die individualisierbare Benutzeroberfläche verschafft Ihnen einen perfekten Markenauftritt und sorgt für ein einheitliches Erscheinungsbild in Ihrer gesamten Einrichtung. Mit der ITC haben Sie zudem die Möglichkeit, einige der stärksten Tools unserer Connected Solutions zu nutzen, die Ihr den Erfolg Ihres Unternehmens Business auf vielfältige Weise unterstützen.
Wer die sich für die neuen Ultra Geräte mit ITC entscheidet, erhält eine rundum vernetzte Trainingsfläche, die mithilfe digitaler Unterstützung sowohl Einsteigern als auch erfahrenen Mitgliedern einen langfristigen Motivationsschub für ihr Krafttraining geben wird.
www.matrixfitness.eu

# US SKI TEAM Maschine verkauft Abo's in einer Minute!

**reACT entlockt selbst Fitness Freaks ein WOW — Halle 7/E12 & 5.2/C22**
Absolut gelenkschonend wirkt reACT durch eine koordinativ anspruchsvolle bewegte Platte, die den Körper zum Einfedern bringt.
Diese Art von exzentrischem Training ist wirkungsvoller auf Fettabbau, Muskelaufbau und Reha als konventionelles Training. Diese Maschine ist HIIT und lässt den Puls erstaunlich schnell hochgehen.

**Fitnessconnection Wolhusen hat am «Tag der offenen Tür» dank reACT 100 Upgrades à 300 CHF bei bestehenden Kunden verkauft und 50 Neuabschlüsse erzielt!**
**Grenzen Sie sich gegen Billigketten ab mit einem einzigartigen Gerät, welches konkurrenzlos beliebt ist — Glückshormon-Garantie!**

Fit3 GmbH
Zürcherstrasse 102
8852 Altendorf
Tel. 058 580 02 02
info@fit3.ch
www.reacttrainer.de
www.fit3.ch

# eGym präsentiert Metabolic Fit und SmartStart Never stop growing!

Premiere auf der FIBO: eGym präsentiert sein neuestes Trainingsprogramm Metabolic Fit. Es richtet sich speziell an Diabetes Typ-2-Patienten. Metabolic Fit beinhaltet sämtliche Vorteile des intelligenten eGym Trainingssystems, wie die Periodisierung des Trainings und die regelmässigen Kraftmessungen zur Anpassung des Trainingsgewichts. Das vollständig automatisierte Training ist auf lange Belastungszeiten und hohe Wiederholungszahlen ausgelegt und beansprucht alle grossen Muskelgruppen. Metabolic Fit ist für Fitnessstudios ein interessanter Differenzierungsfaktor: Sowohl bei der Kundenansprache als auch beim Mitgliederbestand.
eGym SmartStart macht das Training an den beliebten Kardiogeräten im Nu deutlich effektiver: Aktuell drücken die meisten Nutzer zu Trainingsbeginn auf „Quick Start" und trainieren dann einfach drauflos — ohne Plan und daher meistens unterschwellig. Mit eGym SmartStart ist das anders: Der Kunde führt alle drei Wochen einen Kardiotest durch. Als Resultat wird die persönliche Ausdauerleistungsfähigkeit, das "Cardio-Age" angezeigt. Die eGym Software berechnet aus den Testergebnissen automatisch das individuelle Trainingsprogramm für die angebundenen Kardiogeräte eines Herstellers. Nach dem erneuten Login per RFID-Chip stellen sich die Trainingsparameter am Kardiogerät automatisch auf das Mitglied ein. Ein Meilenstein für effektives Kardiotraining — und ein klasse Argument bei der Ansprache von Neukunden, denen die Geräteeinstellung bislang zu kompliziert war.

Erfahren Sie mehr über alle neuen Innovationen von eGym und testen Sie alles selbst live auf der FIBO, Halle 7, Stand C49.

Kontakt
eGym GmbH
Prannerstrasse 2-4
80333 München
www.egym.de/business

# BODYSHAKE®SmartTouchTM – Der ultimative Protein Shake-Automat. Neuer Impuls für den Shake-Verkauf

Mit dem 360° Konzept des BODYSHAKE SmartTouch-Automaten gibt es eine ultimative Lösung, den Eiweiss-Shake im Studio zu reanimieren. BODYSHAKE geht neue Wege in der Zubereitung eines Protein-Shakes. Anhand der Mix & Match Flavoring-Technologie lassen sich Protein-Shakes mit standardisierten Mengen in Sekundenschnelle herstellen. Die grosse Auswahl an exklusiven Geschmackssorten werden Ihre Mitglieder überzeugen. Das Highlight für den Kunden ist der 32" Full HD Touch Screen, auf dem er seinen individuellen Shake mit einer intuitiven Menüführung selbst erstellen kann. Anschliessend bezahlt er diesen mit den im Studio möglichen Bezahloptionen. Das ist klassisch mit Bargeld möglich, aber auch mit den in Studios üblichen bargeldlosen Systemen. Der Bereich Shake-Kreationen wird zudem mit einer mobilen App erweitert. So können Ihre Mitglieder nach einer Trainingseinheit den anschliessenden Shake direkt nach Ihren persönlichen Parametern und Zielvorgaben herstellen. Ein automatischer Selbstreinigungsmechanismus mit Heisswasserreinigung sorgt für einen hohen Hygienestandard. Mit der BODYSHAKE Cloud-Plattform hat der Betreiber zudem stets alles im Blick. Hierzu zählen automatische Alarmsignale bei niedrigen Füllständen der Inhaltsstoffe, die Dokumentation der verkauften Protein-Shakes, die Verwaltung und das Einspielen von Werbevideos sowie das Wechseln von Geschmäckern.

SOLEDOR AG
Oristalstrasse 87A
CH-4410 Liestal
Tel. +41 61 926 87 77
www.soledor.ch
www.bodyshake.com

SOLEDOR®

Anzeige

**Wir präsentieren zur FIBO 2018 unsere Produkthighlights!**

www.domitner.com

**Rückentherapie-Center by Dr. WOLFF®**

Es sind gleich mehrere Argumente, die für die Integration einer Rückentherapie im Fitnessbetrieb sprechen: Neben der Erschließung einer neuen Zielgruppe ist ein standardisiertes Rückentherapie-Angebot eine ideale Möglichkeit, Rückenpatienten durch ein ergänzendes Trainingsangebot nach der Therapie zu dauerhaften Fitnesskunden zu machen. Ein schöner Nebeneffekt: Therapieleistungen und Medizinische Trainingstherapie werden von den Kostenträgern bezahlt. Neben dem Gerätekonzept haben wir ein Businessmodell entwickelt, das Ihnen alle Tools für eine erfolgreiche Umsetzung an die Hand gibt.

**WOODWAY Laufbänder: Trainieren wie ein Profi, auch im Fitnessstudio!**

Das Laufband der Profiteams: nicht nur im weltweiten Profisport ist WOODWAY seit 1975 die erste Wahl. WOODWAY steht für „Waldweg" und dies spüren Sie bei jedem Schritt! Das WOODWAY 4Front sowie das unmotorisierte CURVE bieten ein unvergleichlich angenehmes Laufgefühl, sind absolut gelenkschonend und ideal geeignet für jeden – egal ob Profisport, Fitnessstudio oder ein intensives Workout in den eigenen vier Wänden. Darüber hinaus profitieren Sie von einer wesentlich längeren Gerätelebensdauer, signifikant geringerem Stromverbrauch und geringstem Betriebskostenaufwand.

Besuchen Sie uns auf den Messeständen Dr. WOLFF® in Halle 7, Stand B23 und WOODWAY in Halle 6, Stand C38.
Für ausführliche Informationen kontaktieren Sie uns in Österreich unter office@domitner.com bzw. unter der Telefonnummer +43 316 271 200, oder in der Schweiz unter office@domitner.ch bzw. unter der Telefonnummer +41 44 72 12 000.

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

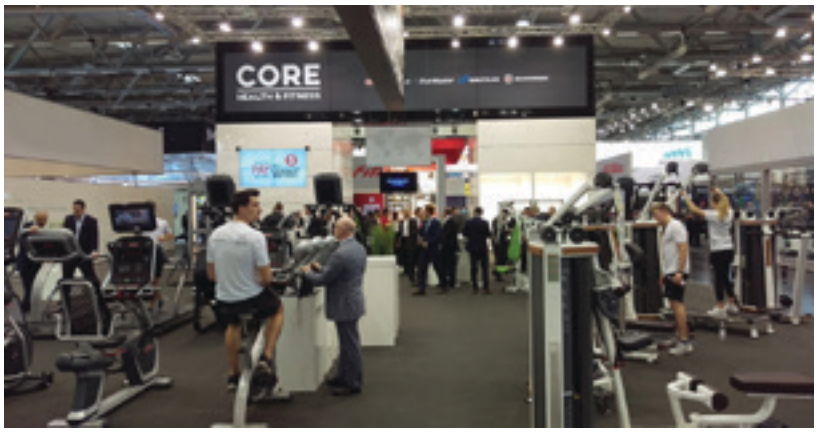
# BikeErg – neueste Ergänzung der Concept2 Poduktfamilie

Das BikeErg ist die neueste Ergänzung der Concept2 Produktfamilie. Es hat das gleiche Windrad und denselben Performance Monitor wie der Concept2 Indoor Rower und der SkiErg. Er bietet damit dieselben Funktionen und Vorteile, die Ruderer und Langläufer bereits zu schätzen wissen.
Das BikeErg arbeitet mit Luftwiderstand, der durch das Windrad erzeugt wird. Dieses Widerstandsprinzip ermöglicht ein gleichmässiges, direkt ansprechendes und leises Fahren. Die Luftklappeneinstellung beim BikeErg funktioniert wie die Gangschaltung eines Fahrrades. Sie können selbst bestimmen, wie sich der Widerstand anfühlt. Anders als die meisten Fahrradergometer ist das BikeErg, wie ein normales Fahrrad, mit einem Freilauf ausgestattet. Wenn Sie aufhören zu treten, dreht sich das Windrad weiter.
Der Performance Monitor ermöglicht eine individuelle Trainingsgestaltung und bietet eine sofortige Rückmeldung während Ihres Trainings mit einer grossen Auswahl an Anzeigemodi. Sie können damit präzise Ihre Leistung messen, Ihren Fortschritt überwachen und Ihre Leistungswerte mit anderen vergleichen.
Das BikeErg stammt von einem Unternehmen mit mehr als 40 Jahren Erfahrung in der Herstellung von innovativen und hochwertigen Produkten. Unabhängig von Ihrem Leistungsniveau — ob Sie sich auf Ihr nächstes Rennen vorbereiten oder einfach wieder fit werden möchten — ist das Concept2 BikeErg perfekt für Sie geeignet.

concept2.ch | concept2.at
Weberrütistrasse 6, 8833 Samstagern
Tel. +41 44 711 10 10

# Ratio – Innovation in Therapie und Training an der FIBO 2018

## Treffen Sie uns an der FIBO 2018 in Köln




Unsere Hauptmarken sind weltweit führend und bekannt in Training und Therapie. Neben unseren langjährigen Markenvertretungen passen wir unser Portfolio stetig und spezifisch dem Markt an, um Ihnen die bestmöglichen Produkte und Konzepte für eine erfolgreiche Zukunft anbieten zu können.

Dieses Jahr wird das ratio-Team auf insgesamt 1650 Quadratmetern Ausstellungsfläche für Sie präsent sein, um Ihnen Innovationen, Produktpremieren und Lösungen unserer ausgesuchten Lieferanten näher zu bringen.

Unser Team heisst Sie sehr gerne an folgenden Ständen willkommen:

| | | | |
|---|---|---|---|
| **gym80** | Halle 7 / A38-A46 | Markus Pira: | +41 79 254 50 47 |
| | | Steffen Franze: | +41 79 788 25 49 |
| **Core Health & Fitness** | Halle 6 / C41-C35 | Alain Gleim: | +41 79 934 81 15 |
| **Star Trac, Nautilus, StairMaster, Schwinn** | | Michel Koch: | +41 78 805 06 84 |
| **Escape Fitness** | Halle 9 / E5 | Michel Koch: | +41 78 805 06 84 |
| **Reaxing** | Halle 6 / C64 | Christian Le Gall : | +41 79 463 04 47 |
| **Queenax** | Halle 6 / C44 | Adriana Sollberger: | +41 79 447 96 89 |
| **Ergo-Fit** | Halle 7 / A54 | Steffen Franze: | +41 79 788 25 49 |

Ihr Besuch ist uns wichtig und gerne reservieren wir uns Zeit exklusiv für Sie. Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine Email und reservieren Sie Ihren persönlichen Beratungstermin. www.ratio.ch

ratio @ FIBO GLOBAL FITNESS

## Diverse Kleinanzeigen:

In Folge unserer kontinuierlichen Firmenexpansion suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung zusätzlich zwei

**initiative, selbstständige und zielorientierte Aussendienstmitarbeiter (w/m) für die Bereiche Fitness und Physiotherapie im Gebiet Ostschweiz & Bern-Mittelland**

- Einzigartiges exklusives Produktportfolio mit Marken wie Nautilus, Schwinn und gym80
- Leistungsorientiertes Entlöhnungssystem
- Junges, dynamisches, leidenschaftliches Team
- Fest zugeteiltes Verkaufsgebiet
- Herausfordernde Aufgabe
- Strukturen, die Eigeninitiative zulassen

Wollen Sie selbständig arbeiten und die Zukunft unseres Unternehmens aktiv mitgestalten? Dann sind Sie unser Mann / unsere Frau und wir möchten Sie gerne kennen lernen.

Ratio AG, Ringstrasse 25, 6010 Kriens, T: 041 241 04 04, michel.koch@ratio.ch, www.ratio.ch

## Hier könnte auch Ihre Kleinanzeige stehen!

**www.fitnesstribune.com**

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

## 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:

**12. bis 16. September 2018**
Swiss Skills, Bern

**4. bis 7. Oktober 2018**
Mountain Move Herbst , Arosa

**17. bis 18. November 2018**
FitnessEXPO, Basel

### Internationale Messen:

**12. bis 15. April 2018**
FIBO, Köln

**31. Mai bis 3. Juni 2018**
Rimini-Wellness, Rimini, Italien

### Internationale Kongresse:

**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

Klubschule Migros
Tel. 0844 844 900

### 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

SAFS 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. 173


| | |
|---|---|
| Academy for 360° Functional Kinetic Coach | 79 |
| Andreas Bredenkamp Seminare | 18 |
| Basefit | 100, 121 |
| Body Shake | 105 |
| BodyStretcher | 77 |
| Budo.ch | 86 |
| cosmod | 11 |
| Deutsche Sportakademie | 20 |
| DHfPG | 28, 47 |
| Domitner | 45, 63 |
| Dr. Wolff | 63 |
| eGYM | 18, 73, 87 |
| FIBO | 91 |
| Fimex Distribution AG | 30, 76, 95, 124 |
| Fit Interiors | 95 |
| fitness.com | 64 |
| fitnessplus | 82 |
| fle-xx | 18, 73, 87 |
| FlowerPower | 119 |
| fresh company | 102 |
| Greinwalder & Partner | 27 |
| Himtec | 77 |
| Hoist | 31 |
| I Love Fitness | 2, 89 |
| INKO Sports | 17, 67 |
| Inline | 71 |
| INOTEC | 13 |
| Johnson Health Tech | 21 |
| Kreuter-Medico | 72 |
| Matrix | 21 |
| miha bodytec | 98 |
| milon | 123 |
| Morgenroth Spezialbeläge | 16 |
| ONE Training Center | 81 |
| QNT | 74 |
| QualiCert | 101 |
| ratio | 6 |
| Reaxing | 6 |
| SAFS | 14, 15, 28, 47 |
| Shark Fitness Company | 31, 65 |
| sidea | 76 |
| Soledor | 98, 105 |
| SportsArt | 65 |
| STOFFWECHSELKURschweiz | 78 |
| STS Swiss Top Santé | 74 |
| Technogym | 124 |
| the fitness company Handels GesmbH | 124 |
| TNL - The Next Level | 53 |
| Top Ten Media | 93 |
| TUM Sports | 13 |
| update Akademie | 55 |
| Wipes | 30 |
| Woodway | 45 |


Bitte beachten Sie die FIBO-Advertorials unserer Kunden ab Seite 106.

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 m² Grösse
Zögern Sie nicht uns zu kontaktieren: expansion@basefit.ch
basefit.ch
WIR SIND FITNESS

www.qualicert.ch

**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

**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
Muench Hans
Regli Peter
Spitko Roman
Rieger Thomas, Prof. Dr.
Schupp D. und JP.
Schweizer Ueli
Somaini Bertino Dr. med
Schmidt Florian
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.

**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. 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, März/April 2019 | 12.12.2018 | 15.01.2019 | 1. Woche Februar 2019 |
| Nr. 179, Mai/Juni 2019 | 20.02.2019 | 15.03.2019 | 4. Woche März 2019 |

milon

# MILON Q

## TRAINING WITH A SMILE

CTS PARTNERNETZWERK

MATRIX Strong • Smart • Beautiful · five · InBody · POLAR · Physio Aktiv · e SOLUTION · cardioscan

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

# 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