FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

FITNESS TRIBUNE

Nr. 175 | September / Oktober 2018

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

EXKLUSIVE INTERVIEWS

REAXRUN
REAL RUNNING

DAS WELTWEIT EINZIGE LAUFBAND DAS:

- DIE GEHIRNAKTIVITÄT ERHÖHT
- DIE METABOLISCHE AKTIVITÄT STEIGERT
- DIE MOTORISCHEN FAHIGKEITEN VERBESSERT

fitnesstribune.com

▶ NEUE WEBSEITE | www.fitnesstribune.com

INTERVIEW MICHAEL ANTONOPOULOS 12

ANDREAS BREDENKAMP KOLUMNE 28

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

HENRIK GOCKEL KOLUMNE 34

INTERVIEW FABIAN EWALD 62

TRAINING BEIM DISCOUNTER – EIN SELBSTTEST! 68

INTERVIEW ALEX HUSER 78

ein Ticket • ein Preis • überall mitmachen • staunen • Spass haben

Grösste Group Fitness Convention der Schweiz

Herzrasen, Adrenalin & die weltweit besten Group Fitness Lektionen. Du und 1000 weitere Fitnessfreaks in Action.

LIPSTICK The Beauty & Lifestyle Convention

Wir bringen zusammen was zusammen gehört, Girls, Stars & BeautyBrands.

Meet the Stars Area

Triff deinen Star hautnah und mach das Selfie deines Lebens. So viele Fitness-Stars aus YouTube, Instagram und Facebook gab es noch nie in der Schweiz. Voll Krass!!

Fight Night

Saturday Night, 3 Boxkämpfe, 3 MMA und 3 K1 Style Fights.

Functional Training

Hier schwitzen Top Athleten am härtesten Wettkampf der Schweiz.

JACK THE HOPPER

Mr. & Miss Beach Body Contest

Die knackigsten Bodys gewinnen!

SAMSTAG & SONNTAG
17. & 18. NOVEMBER 2018

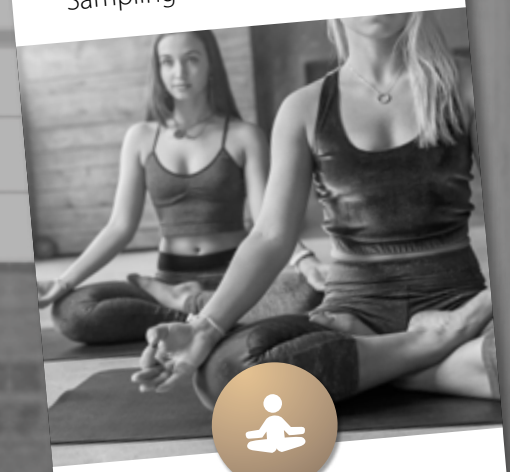
FITNESS EXPO BASEL 2018

FITNESS, WELLNESS UND GESUNDHEIT

FITNESS EXPO | CONVENTIONS | SHOW TIME | GOODDAYS | KIDS CLUB | EXPO PARTY

Showbühne

Die neusten Trends, Innovationen, Shows & Power-Sampling im 30 Minuten Takt.



Yoga & Pilates World

Ein ganzer Tag voller Yoga & Pilates Sessions.

Aussteller & Brands

Wir verwandeln dieses Jahr die neue St. Jakobshalle in das grösste Fitness Shopping Center der Schweiz.

Bist du für den
grössten Fitness-Event der Schweiz bereit?

Tickets unter **www.fitnessexpo.ch**

Inhaltsverzeichnis

Editorial	9
Interview Michael Antonopoulos	12
Fitness News	16 | 42 | 48 | 76
Advertorial Reax Run	18
World News	20
Ich lese die FITNESS TRIBUNE	22
Andreas Bredenkamp Kolumne	28
Steve Schneider Kolumne	30
Berny Huber Kolumne	32
Henrik Gockel Kolumne	34
35 Jahre BSA-Akademie – 10 Jahre DHfPG	38
Advertorial InBody	44
Manpower News	46
Germany News	50 | 56
SAFS News	52
Advertorial BODYSHAKE	54
Austria News	58
Gottfried Wurpes Blog	60
Interview Fabian Ewald	62
Event News	64 | 92
Prof. Dr. Christoph Eifler Kolumne	66
Erfahrungsbericht Training bei basefit.ch	68
Peter Domitner Kolumne	70
Eric-Pi Zürcher Kolumne	72
Education News	74
Interview Alex Huser	78

Media News	80
Swiss News	81 | 96| 112
Health News	82
Ronald Jansen Functional News	84
Advertorial INOTEC	86
Advertorial TECHNOGYM Skillrun	88
QualiCert News	90
Wellness News	94
SFGV News	97
RIMINIWELLNESS 2018	102
Hans Muench International	104
Rückenstudie Rennbahnklinik	106
Peter Regli Kolumne	110
Svizzera italiana	114
Suisse romande	115
Netzwerktreffen FITNESS TRIBUNE	116
Termine und Adressen	118
Inserentenverzeichnis	120
Impressum	122

1803 wivisions.ch

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

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

Die FITNESS TRIBUNE wird gelesen!

Damit dies nicht nur wie eine hohle Phrase wirkt, wollte ich es zum Jubiläum der 175. Ausgabe genauer wissen und habe zahlreiche Leser um ein „Beweisfoto" gebeten. Ja, die FITNESS TRIBUNE wird gelesen! Überzeugen Sie sich ab Seite 22 davon, wer alles neben Ihnen auch jede Ausgabe aufmerksam durchliest.

Mein Artikel in der letzten Ausgabe „Wie sieht die Fitnessbranche in zehn Jahren aus?" hat für grossen Wirbel gesorgt. Ich habe viele Feedbacks dazu erhalten. Einige, die es genau so sehen wie ich, andere haben eine konträre Haltung. In der nächsten Ausgabe werden wir einige dieser Reaktionen genauer beleuchten und kommentieren.

Wie trainiert es sich bei einem Discounter? Dieser Frage bin ich mit einem Selbsttest bei basefit.ch nachgegangen. Lesen Sie dazu meinen Erfahrungsbericht ab Seite 68.

Eine Fitnesskette, die zwischen Fitness und Medizin steht, ein ganz anderes Konzept als der Mainstream verfolgt und trotzdem sehr erfolgreich ist: Kieser Training. Michael Antonopoulos, CEO und neuer Inhaber von Kieser Training stand unserem Magazin ab Seite 12 Rede und Antwort.

Ein überaus interessanter Artikel, Teil 4 der Serie „Können Einzelstudios zukünftig überleben?" von Andreas Bredenkamp, nimmt die These, ob eine Kernkompetenz durch die sich ändernden Kundenansprüche schnell in einer Kompetenzfalle enden kann, genauer unter die Lupe.

Bald ist es wieder soweit: Der grösste Fitnessevent der Schweiz, die FitnessEXPO, findet Mitte November in der komplett neuen St. Jakobshalle in Basel statt. Lesen Sie das Interview mit Alex Huser (ab Seite 78) über die Highlights und Neuheiten in diesem Jahr.

Ich freue mich sehr auf das Netzwerktreffen der FITNESS TRIBUNE, welches anlässlich der FitnessEXPO stattfinden wird! Infos dazu ab Seite 116.

Ich wünsche Ihnen viel Spass beim Lesen dieser Ausgabe.

Herzlichst, Ihr

JETZT DURCHSTARTEN
MIT DER PRAKTIKANTEN-
AUSBILDUNG DER SAFS

SPEZIALIST BEWEGUNGS- UND GESUNDHEITSFÖRDERUNG MIT EIDG. FACHAUSWEIS

IHR KONTAKT FÜR AUSBILDUNG UND STUDIUM

Lars Jenny

BERATUNG & SERVICE

Email: lars.jenny@safs.com

044 404 50 70

SAFS

SAFS AG

SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
ALBISRIEDERSTRASSE 226
8047 ZÜRICH

WWW.SAFS.COM

In den Räumlichkeiten der SAFS befindet sich das offizielle Studienzentrum der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) in Zürich. Wir beraten Sie umfassend sowohl für Ausbildungen wie auch Bachelor Studiengänge im Bereich Bewegungs- und Gesundheitsförderung.

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Interview Michael Antonopoulos, Kieser Training

Kieser Training, von Werner Kieser gegründet, ist anders! Es gibt keine Ausdauergeräte, keine Musik, keine Gruppenkurse, keine Spiegel an den Wänden, keine Bar — im Zentrum steht einzig und alleine Krafttraining. Im letzten Jahr feierte das Unternehmen sein 50. Jubiläum. Kieser Training ist derzeit in fünf Ländern vertreten und hat über 283'000 Mitglieder und 159 Studios. 2017 hat Werner Kieser sein Lebenswerk an seinen CEO Michael Antonopoulos und den Verwaltungsrat Nils Planzer verkauft. Die FITNESS TRIBUNE sprach exklusiv mit dem neuen Boss.

RG: Lieber Michael, Du bist seit mehr als acht Jahren CEO von Kieser Training und hast nun die Firma zusammen mit einem der Verwaltungsräte und Freund gekauft. Du bist also vom Angestellten zum Inhaber geworden. Weshalb hast Du diesen mutigen Schritt gemacht?

MA: Gabriela und Werner Kieser haben keine Kinder, daher war das Thema Nachfolge schon länger präsent. Ich bin jetzt seit 14 Jahren im Unternehmen, über acht Jahre davon als CEO. 2013 konnte ich mich mit zehn Prozent beteiligen und die Firma Anfang 2017 zusammen mit meinem Partner Nils Planzer zu 100 Prozent übernehmen. Ich habe sehr grossen Respekt davor, dieses Lebenswerk fortzuführen. Es macht mir Freude, denn Krafttraining im Allgemeinen und Kieser Training im Speziellen liegen mir am Herzen.

RG: Ist Werner Kieser gar nicht mehr für die Unternehmung tätig oder ist er im Hintergrund noch aktiv?

MA: Werner Kieser ist nicht mehr im Verwaltungsrat und somit auch nicht mehr offiziell für die Firma tätig. Er ist aber immer noch das Aushängeschild von Kieser Training. Wir pflegen ein sehr gutes Verhältnis und er steht der Firma nach wie vor beratend zur Verfügung. Gabriela Kieser fungiert als Verwaltungsratspräsidentin. Die grösste Veränderung ist also nur bezüglich Wechsel der Aktien passiert. Wir sind sehr stolz, letztes Jahr unser 50-jähriges Jubiläum gefeiert zu haben.

RG: Kieser Training war in der Schweiz mal sehr stark, dann kam es zur Abspaltung und der grösste Teil der Studios wurde in exersuisse umgewandelt. Kieser Training verlor dabei sehr viele Standorte. Letztes Jahr habt Ihr exersuisse-Studios wieder zurückgeholt — nun habt Ihr wieder 23 Standorte in der Schweiz. Wie ist es dazu gekommen?

MA: Die damalige Trennung war nicht gut. Ich war in die damaligen Konflikte nicht involviert und konnte so als neutraler Brückenbauer fungieren. Letztlich ist uns gemeinsam der Zusammenschluss gelungen. Durch die konzeptionell gleiche Ausrichtung und die geografische Ergänzung können wir unseren Kunden ein noch dichteres Netz an Studios anbieten.

RG: In der Schweiz herrscht gerade ein erbitterter Konkurrenzkampf. Migros und Coop schenken sich nichts, die Discounter sind am Wachsen und Fitnesstraining wird immer billiger. Spürt Ihr diese Marktentwicklung auch?

MA: Ja, es herrscht zurzeit ein harter Konkurrenzkampf. Es wäre vermessen, wenn ich sagen würde, wir merken die Konkurrenz nicht. Jedes neu eröffnete Studio nimmt Kunden weg. Wir sind allerdings mit unserer klaren Positionierung zwischen Medizin- und Fitnessmarkt und durch unsere Fokussierung auf gesundheitsorientiertes Krafttraining nicht in dem Ausmass vom Konkurrenzkampf betroffen wie andere Anbieter.

RG: Ich gehe davon aus, dass die meisten Leser der FITNESS TRIBUNE das Konzept von Kieser Training kennen. Könntest Du uns aber trotzdem Euer Konzept und die Philosophie kurz erläutern.

MA: Kieser Training steht seit der Gründung für effizientes, gesundheitsorientiertes Krafttraining an Maschinen. Uns geht es nicht um Trends, sondern darum, Körper und Geist gesund und leistungsfähig zu halten, wobei der Rücken im Fokus steht. Reduktion auf das Wesentliche — auf den effizienten Muskel- und Kraftaufbau — lautet seit über 50 Jahren unsere Devise. Deshalb verzichten wir ganz bewusst auf Musik, Bar oder Sauna. Nichts soll in den Studios von der Konzentration auf das Training ablenken. Unser Ansatz ist funktional, von der Trainingsmethode über die stilistisch vom Bauhaus geprägte Architektur bis hin zur Ausstattung. Die Effizienz ist durch zahlreiche Studien belegt. Sie gründet z. B. auf einer hochintensiven Methode, einer kompetenten Trainingseinführung und -steuerung durch spezialisierte Instruktoren und medizinisches Fachpersonal sowie auf speziell entwickelten Maschinen für das Training aller Muskeln bis hin zum Beckenboden. Dazu leisten wir uns eine eigene Abteilung für Forschung und Maschinenentwicklung, um unseren Kunden höchsten Nutzen zu bieten.

RG: Ist dieses Konzept noch zeitgemäss? Keine Ausdauergeräte, kein Wellness, keine Gruppenkurse, keine Freihanteln — nur Maschinen?

MA: Es ist zeitgemäss im Sinne von notwendig und effizient. Krafttraining kann man nirgends so effizient und wirkungsvoll betreiben, wie an Maschinen. Zum Joggen kann ich in den Wald gehen und Tanzen muss man bei uns auch nicht. Wir bieten unseren Kunden einen enormen Nutzen, so dass wir sehr erfolgreich am Markt sind.

RG: Ihr sprecht mit Eurem Konzept eine eher ältere Kundschaft an. Die heute jüngeren Leute, die sich in einem Fitnesscenter an Ausdauergeräte, Hanteln, Musik ... etc. gewöhnt haben, werden auch älter. Besteht nicht die grosse Gefahr, wenn Ihr Euer Konzept nicht öffnet, dass Ihr irgendwann „weg vom Fenster" seid?

MA: Kieser Training ist in einer eigenen Kategorie. Wir sind kein klassisches Fitnesscenter, sondern positionieren uns zwischen Fitness und Medizin. Der Altersdurchschnitt unserer Kunden liegt bei 50 Jahren und mit 80 Prozent Erneuerungsquote haben wir sehr treue Kunden. Doch auch die Jungen trainieren bei uns. Haltungsschäden durch die Generation „Smartphone" werden künftig zur Volkskrankheit. Es gibt also ein grosses zukünftiges Potential. Spannend ist, dass das Durchschnittsalter im neuen Markt Australien weit tiefer liegt.

RG: Wie steht es mit Digitalisierung bei Kieser Training. Eure Trainingspläne werden noch auf Papier geschrieben. Ist dies noch zeitgemäss und öffnet sich Kieser Training auch für die digitale Welt?

MA: Unser Forschungs- und Entwicklungsteam ist permanent daran, Kieser Training auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft zu halten. Im Gegensatz zu anderen Anbietern machen wir nicht jeden Trend mit. Wann und ob die Trainingspläne bei Kieser Training nicht mehr von Hand geschrieben werden, kann ich nicht sagen. Während die anderen Anbieter mit der Digitalisierung Personalkosten reduzieren wollen, ist es bei uns umgekehrt: Wir wollen dank der Digitalisierung mehr Zeit für den Kunden schaffen!

RG: Ihr baut die Kraftgeräte seit 2003 selber. Weshalb? Gibt der Markt nicht genug her?

MA: Die Fitnessindustrie stellt nicht die Maschinen her, die wir für gesundheitsorientierte Problemlösungen benötigen. Wir haben einen anderen Anforderungskatalog, nach dem wir die Maschinen entwickeln. Auch hier geht es uns nicht um Trends. Wir entwickeln Maschinen, die unseren Kunden grösstmöglichen Nutzen bieten. Dazu setzen unsere Wissenschaftler, Ingenieure und Konstrukteure beispielsweise auf eine interdisziplinäre Zusammenarbeit sowie die Kooperation mit externen Wissenschaftlern, Hochschulen und anderen Organisationen. So entstehen teils exklusive, wegweisende Maschinen wie die B3/B4 zur Stärkung der Sprunggelenke, die wir 2013 in unseren Studios etabliert haben. Die neueste Maschine ist die i-B6.

RG: Ihr habt gerade eine neue Beinpresse entwickelt und nennt das Training da drauf infimetrisch. Was bedeutet infimetrisch?

MA: Es stammt von „INFItonic-INFImetric exercise". Es meint „infinite exercise", weil die Möglichkeiten der Ausführung praktisch unbegrenzt sind. Sprich: Die Kunden können dynamisch schnell, dynamisch langsam oder isometrisch trainieren. Bei einem infimetrischen Training produzieren sie den Widerstand selbst. Während sie mit einem Bein drücken, bremsen sie mit dem anderen Bein ab. Dabei arbeiten die agonistischen Muskeln gegeneinander. Das bedeutet: Während die Zielmuskeln für eine Teilwiederholung konzentrisch arbeiten, arbeitet dieselbe Muskelgruppe in der nächsten Teilwiederholung exzentrisch. Dadurch wird die „Entspannungsphase" im negativen Teil der Bewegung reduziert. Es ist ein hochintensives Training ohne Gewichtsblöcke.

RG: Wie sehen Eure Expansionspläne aus? Ich habe gelesen, dass Ihr sicher noch zehn Studios in der Schweiz eröffnen wollt und sogar darüber nachdenkt, kleinere Studios zu eröffnen?

MA: In der Schweiz sehen wir mit dem heutigen Konzept noch ein Potential von mindestens zehn Studios. Es ist richtig, dass wir auch dabei sind, an kleineren Standorten kleinere Studios zu realisieren. Ein erstes Pilotstudio hat bereits in Deutschland eröffnet. In der Schweiz hat im Moment die Integration der ehemaligen exersuisse-Studios Priorität.

RG: Und wie sehen die Expansionspläne in Deutschland und Österreich aus?

MA: Das kleinere Geschäftsmodell ist speziell auf Standorte mit einer geringeren Einwohnerzahl angepasst — bei gleicher Qualität unserer Dienstleistung. Wir haben in Deutschland in einem Pilotstudio Erfahrungen gesammelt und schon viele Interessenten für konkrete Standorte. In Österreich sehen wir Potential für ein paar grössere Standorte, dann wollen wir dort ebenfalls die kleineren Standorte ins Auge fassen. Der Engpass bei der Expansion liegt darin, geeignete Immobilien zu finden. Dies ist enorm schwierig.

RG: Ich habe gehört, dass Kieser Training auch in China Standorte eröffnen will. In China kennt doch niemand Kieser Training?

MA: Es ist richtig, dass wir Pläne in China haben. Durch die Rückführung von exersuisse zu Kieser haben wir diese Pläne vorerst zurückgestellt. Unser wichtigster Markt ist nach wie vor der deutschsprachige Raum. Es freut uns aber sehr, dass wir in Australien kontinuierlich um zwei bis drei Standorte pro Jahr wachsen. Die Internationalisierung läuft bei uns über ein Master-Franchise, welches wir vergeben.

RG: Wie entscheidet Ihr, ob Ihr einen neuen Standort realisiert oder nicht?

MA: Es gibt Kennzahlen und Standortanalysen, auf deren Basis wir das Potenzial bewerten und dann entscheiden, ob ein Standort für uns in Frage kommt. So bewerten wir im Einzugsgebiet beispielsweise Kaufkraft, Kundensegment oder die Affinität zu unserem Produkt. Das A und O sind Lage und Erreichbarkeit.

RG: Ist ein Wachstum auch durch Studioübernahmen denkbar?

MA: Wir expandieren in erster Linie über die Neueröffnung von Studios. Übernahmen sind für uns aufgrund unserer Ausrichtung eher schwierig.

RG: Kieser Training ist ein Franchisekonzept. Wer und wie kann Franchisenehmer bei Kieser Training werden?

MA: 75 Prozent der Studios werden von Franchisenehmern betrieben, 25 Prozent sind eigene Studios. Grundsätzlich kann jeder Franchisenehmer werden. Wir haben aber natürlich gewisse Kriterien. Dazu gehören beispielsweise Kenntnisse der Branche, in der Betriebswirtschaft, in der Personalführung sowie im Marketing und Vertrieb. Interessenten bewerben sich bei unseren Franchisemanagern. Viele kommen aus den Reihen unserer eigenen Studios, aber es gibt natürlich auch externe Interessenten. Grundsätzlich muss die Bereitschaft bestehen, als Unternehmer zu arbeiten, hinter dem Produkt zu stehen und alle Kieser-Ausbildungen zu absolvieren. Ein Franchisenehmer muss sich bewusst sein, dass er in einem standardisierten Konzept arbeitet und sich in eine Organisation einordnen muss. Zudem muss er zu uns passen und über das notwendige Startkapital verfügen.

RG: Ihr habt jahrelang fast ausschliesslich mit Rückentraining und einem gelben Rücken Werbung gemacht. Wenn ich heute Eure Webseite und Werbung anschauen, ist zwar das Thema Rücken noch präsent, aber nicht mehr so im Vordergrund wie früher. Weshalb dieser Strategiewechsel?

MA: Tatsächlich dominierten der stilisierte Muskelrücken sowie die Farbe Gelb viele Jahre die Werbung. 2014 haben wir unseren Markenauftritt visuell modernisiert und sind zur Grundfarbe Blau gewechselt. Im Jubiläumsjahr haben wir den Auftritt weiterentwickelt. Fakt ist: Das Rückentraining ist zwar die Speerspitze unseres Angebotes, aber wir bieten ja viel mehr, nämlich ein ausgewogenes und hochwirksames Training für den ganzen Körper.

RG: Wie siehst Du die Fitnessbranche im deutschsprachigen Raum in zehn Jahren? Wird es noch Einzelstudios geben, in welche Richtung geht die Branche?

MA: Gute Einzelstudios in kleineren Regionen, die gut vernetzt sind, wird es auch zukünftig geben. Der Markt wird aber deutlich härter und der Discountbereich wächst weiter sehr stark.

RG: Was macht Michael Antonopoulos privat?

MA: Fussball ist meine grosse Leidenschaft, die ich immer noch hobbymässig betreibe. Über den Fussball bin ich damals wegen einer Verletzung zum Krafttraining gekommen. Daneben spiele ich noch Tennis und darüber hinaus ist es mir wichtig, Zeit mit meiner Familie zu verbringen.

RG: Ganz herzlichen Dank für das Interview, Michael. Ich wünsche Kieser Training viel Erfolg. ■

Gipfeltreffen der Funktional Training Experten in München

Der „FT SUMMIT 2018" war ein grandioses Erlebnis! Bekannteste Coaches, wichtigste Entscheider und namhafte Experten der Functional Training Branche trafen sich zum alljährlichen Highlight der Szene. Knapp 1'000 begeisterte Teilnehmer wollten sich diesen Event nicht entgehen lassen. Das sommerliche Wetter motivierte die Teilnehmer zusätzlich, den High-Performern in Theorie und Praxis intensiv zu folgen. Zuletzt konnten alle ihren aktuellen Fitness Level auch noch bei der FT-CLUB-Challenge unter Beweis stellen. Das war ein grosser Spass. Natürlich auch das „get together" aller FT-CLUB-Lizenz-Partner, dem Partner-Konzept für Functional-Training-Clubs von Greinwalder & Partner in Kooperation mit Perform Better. Erneut eine rundum top gelungene Veranstaltung, die zeigt, in welchem Segment die Fitness-Branche momentan neue Impulse bekommt!

Functional Training ist mehr als nur ein Trend

Experten sind ausnahmslos der Meinung, ja sogar der festen Überzeugung, dass es „DIE" Zukunfts-Chance in der Fitness-Branche ist. Functional Training ist mittlerweile nicht nur eine „eigene Disziplin" – es ist viel mehr! Sehen Sie das genauso? Dann ergreifen Sie die Chance, eine eigene Existenz daraus zu gründen oder Ihren bestehenden Club um ein schlüssiges Konzept zu ergänzen.

Das FT-CLUB Partner-Konzept bedeutet:

- EIN Erfolgskonzept: Der FT-CLUB ist ein Boutique-Studio-Konzept, das hochwertiges „Functional Training" anbietet. Zeitgeist, Individualität, Anspruch und Qualität bilden den Kern des Angebots. Eine aussergewöhnliche Marke für aussergewöhnliche Studiobetreiber und Existenzgründer, die zukunftsweisend denken und handeln wollen.
- ZWEI Branchenführer als Partner: Greinwalder & Partner — Europas führendes Marketing- und Consulting-Unternehmen, Perform Better — Die Experten für funktionelles Training
- DREI Monate bis zur CLUB- Eröffnung — Wir begleiten Sie auf dem direkten Weg zu Ihrer Erfolgsstory.

Am 11. September findet in Egerkingen und am 12. September in Zürich jeweils von 10—13 Uhr eine Infoveranstaltung zum Thema FT-Club statt. Anmeldung unter ariane.egli@greinwalder.com

Das Analyse-Tool für Betreiber – auch für unterwegs: Die milon COCKPIT-App

Ab sofort ist die neue nutzerfreundliche Betreiber-App milon COCKPIT für Google oder iOS online verfügbar. Das mobile Angebot ist ein Controlling-Tool, das es Studiobetreibern ermöglicht, auf Basis ihrer bestehenden Fitness- und Echtzeitanalysen aus der Software milon CARE ihr individuelles milon Ökosystem zu kontrollieren. Den App-Service können milon-Kunden nutzen, die einen CARE-Supportvertrag inklusive Telefonsupport abgeschlossen haben. Mit milon COCKPIT haben Studiobetreiber ein neues Analyse-Instrument an der Hand, dass ihnen einen Überblick über wichtige Kernkennzahlen des Studiobetriebes gibt und zugleich mehr Flexibilität bietet: Gleich, ob sie sich im Studio selbst befinden oder auf Reisen sind.
www.milon.com

starFachtagung 2018

Trainer-Kompetenz – Trainings-Kompetenz

Muskel / Muskelkater – exzentrische Muskelkontraktion, HIT-Training

starFachtagung
am 17. November 2018
in Zürich

> **Muskel/Sehne/Faszie und Muskelkater (DOMS)**
Monika Lucia Bayer PhD.

> **Exzentrische Muskelkontraktion und HIT-Training – eine emotionale Geschichte auf den Punkt gebracht**
Hans Hoppeler

> **Bewegung und Belastung beim konzentrischen und exzentrischen Krafttraining**
Silvio Lorenzetti

> **Vorsitz:** Silvio Lorenzetti, Karin Albrecht

Anmeldung:
www.star-education.ch

star
school for training and recreation

Reax Run – echtes Laufen

Reax Run ist das erste revolutionäre patentierte Laufband, das dank seiner exklusiven Technologie das Wandern und Laufen im Gelände simuliert.

Der Reax Run entstand aus der Beobachtung, dass wir uns im wirklichen Leben oft auf nicht ebenen und vorhersehbaren Oberflächen bewegen. Wenn die Monotonie des Laufens oder Gehens auf einer ebenen Fläche durch plötzliche Variationen der Planarität mit Neigungen an der Vorder- und Seitenachse der Lauffläche unterbrochen wird, verändert sie grundlegend die neuromuskuläre Aktivierung und die Biomechanik der Bewegung.

Der Reax Run ist das einzige Laufband der Welt, das in der Lage ist, ein "Offroad"-Lauferlebnis zu reproduzieren. Die Neigung des Laufbandes variiert unerwartet in alle Richtungen.

Die Unvorhersehbarkeit, die durch den Reax Run erzeugt wird, wird durch spezifische Programme mit variabler Intensität erzeugt, die in hohem Masse an die Eigenschaften des Benutzers anpassbar sind. Der Läufer ist sich der Richtung, Frequenz, Geschwindigkeit und Intensität der im Programm eingestellten Störungen nicht bewusst. Er wird gezwungen sein, fokussiert zu bleiben und vom neuromotorischen Standpunkt aus Schritt für Schritt zu reagieren, genauso wie es beim Gehen oder Laufen auf unregelmässigen natürlichen Terrain geschieht.

Der Reax Run revolutioniert das Lauftraining und passt perfekt in alle Trainingsprogramme für Fitnessbegeisterte, in posttraumatische Funktionserholungsprogramme und in die Kraft- und Konditionsvorbereitung für bestimmte Sportdisziplinen. Der Reax Run verbessert einerseits die Reaktivität, Propriozeption und neuromotorische Aktivität in Trainingseinheiten, andererseits aktiviert er dank der unvorhersehbaren Instabilität eine metabolische Aktivität, die höher ist als die des traditionellen Laufbandes:

- Erhöht die neuromotorische Rückmeldung
- Erhöhte Koordination und Balance
- Verbessert die muskuläre Aktivierung
- Verstärkt die Verbindungen
- Vermindert das Verletzungsrisiko
- Erhöht die Metabolische Aktivität

Der Reax Run ist ein einzigartiges Produkt hinsichtlich Funktionalität, Design und Technologie:

- Geschwindigkeit von 0,1 bis 25 km/h für anspruchsvolle Rennen
- Gürtelbreite 73 Zentimeter für einen maximalen Laufraum
- 15-Zoll Touchscreen mit einer einfachen und intuitiven Benutzeroberfläche
- Frontale Neigung +/- 11% für spannende Uphills und Downhills
- Seitliche Neigung +/- 14%, um "Offroad"-Wege nachzuahmen
- 16 editierbare Programme für das Training
- Controll-App: Klar und schnell, was die Erfahrung jedes Benutzers verbessert

Die Möglichkeit, jede Trainingseinheit zu differenzieren, ermöglicht es Benutzern, immer effektivere und motivierendere Programme zu entwickeln, um die Bedürfnisse aller Benutzer zu erfüllen. Der Übergang von einfach zu schwierig, abhängig von den Bedürfnissen und Fähigkeiten des Athleten, erlaubt den Trainern, spezifische Workouts in der Rehabilitationsphase nach dem Trauma zu planen.

Die Trainingskonsole wurde entwickelt, um die Benutzererfahrung zu verbessern und ein einzigartiges Trainingserlebnis zu schaffen, das verschiedene Fitnessziele erfüllen kann. Der Trainer kann kundenspezifische Sitzungen für jeden einzelnen Benutzer mit Hilfe einer speziellen Schnittstelle entwerfen, erstellen und hochladen.

Das spezielle Live-Programm ermöglicht es dem Trainer, in Echtzeit sowohl die Bewegung als auch die Geschwindigkeit des Bandes zu ändern, um auf die Bedürfnisse seiner Athleten, Kunden oder Patienten zu reagieren.

In den posttraumatischen Rehabilitationsphasen ist der Reax Run ein wesentlicher Bestandteil der aktiven Erholung. Die Intensität und die Menge der Interferenzen werden moduliert, um die Aktivierung und Konditionierung der beteiligten Muskelgruppen zu unterstützen und zur neuromuskulären Kontrolle und funktionellen Umerziehung der Bewegung beizutragen.

Reaxing ist das erste Unternehmen der Welt, das eine Trainingsmethode und eine Produktpalette entwickelt hat, die die Technologie "Sudden Dynamic Impulse" nutzt. Reaxing-Training besteht darin, schrittweise und überwachte plötzliche motorische Impulse freizusetzen, die den Athleten zwingen, schnelle neuromuskuläre Reaktionen zu aktivieren. Diese Unberechenbarkeit erhöht die Trainingsleistungen auf ein wesentlich höheres Qualitäts- und Quantitätsniveau. In der Tat verbessern sich Sportleistungen, sowie metabolische Aktivität, muskuläre Reaktionsfähigkeit und Zuverlässigkeit der posttraumatischen Erholung. Reaxing-Training ist vielseitig und leicht in Bezug auf Ausdauer und Stärke anpassbar. Diese Eigenschaften machen es für jeden geeignet. Reaxing-Produkte können in mehreren Trainingsaktivitäten eingesetzt werden. Aufgrund seiner Eigenschaften kann es leicht in Fitnessclubs, High Performance Centers und Reha-Studios umgesetzt werden. Einige Produkte und Trainingsprogramme sind auch für Schwimmbäder geeignet. Das Reaxing-Angebot wurde durch einige innovative Tools bereichert: Reax Lights, "the clever lights"; Reax Chain, "the mutant weight"; Fluiball, "the water ball"; Reax Raft, "the floating board". All diese Tools repräsentieren die neuesten Fitnesstrends auf dem Markt und machen Ihr Training zu einer hochfunktionellen und unterhaltsamen Performance.

REAXRUN
REAL RUNNING

Kontakt Schweiz
Ratio AG, Ringstrasse 25, 6010 Kriens
Telefon 041 241 04 04
info@ratio.ch, www.ratio.ch

Kontakt übrige Länder
REAXING S.r.l., Via Torino n. 2,
20123 Milano
Telefon: +39 (0) 736 812802
academy@reaxing.com
www.reaxrun.com
www.reaxing.com

reACT®

Teststudios gesucht*

Möchtest du zwei Wochen reACT in deinem Studio testen? Melde dich: info@fit3.ch

*Gesucht sind Studios in Regionen, wo reACT noch nicht vertreten ist.

Grosse Wirkung
2x 5 min
pro Woche

HIITraining WOW!

Ein völlig neuartiges HIITraining mit einzigartiger Trainingseffizienz.

Dieses exzentrische Training liefert in Sequenzen von nur 2 bis 5 min unfassbare Resultate.

Erlebe deine Muskeln extrem und lass deine Begeisterung raus!

Studien beweisen, reACT wirkt verstärkt auf Muskelaufbau sowie Fettabbau.

Lifestyle
Reha
Sport

Fit³ GmbH | Zürcherstrasse 102 | CH-8852 Altendorf | Tel. +41 58 580 02 02 | info@fit3.ch
www.reacttrainer.de | ch | at

Neues Gelände, mehr Aussteller, mehr Themen: FIBO CHINA zeigt sich in Bestform

Der wachsende Flächenbedarf gab den Ausschlag: Zur fünften Auflage der FIBO CHINA geht es an einen neuen Standort. Das National Exhibitions and Conference Center in Shanghai ist das zweitgrösste Messegelände der Welt und bietet der FIBO CHINA neue Möglichkeiten für den Ausstellungsbereich und ein umfangreiches Rahmenprogramm. Rund 40'000 Quadratmeter wird die FIBO CHINA 2018 hier belegen. Die Messe findet vom 16. bis 18. August statt.

Immer mehr Top-Marken der internationalen Fitnessbranche wie Life Fitness, Matrix, Precor oder Technogym nutzen die FIBO CHINA, um im wachsenden asiatischen Fitnessmarkt Business zu machen. Das wachsende Fitness-Bewusstsein im Reich der Mitte macht die FIBO CHINA für die Branche so attraktiv. Für 2018 haben sich unter anderem DHZ Fitness, Intenza, Life Fitness, Matrix, Miha Bodytec, Precor, Sports Art, Technogym und X-Body angekündigt. Im Bereich Nahrungsergänzungsmittel treffen die Besucher zum Beispiel auf Biotech, Ironmaxx und Olimp. Insgesamt werden rund 350 Aussteller und 25'000 Besucher erwartet.

Mehr Healthy Nutrition, Aqua Fitness, EMS und Ausstattung

Technologien, Trainingskonzepte, wissenschaftliche Erkenntnisse und Trends — als führende Branchenveranstaltung im asiatischen Markt zeigt die FIBO CHINA was in Sachen Fitness und gesunder Lebensstil State-of-the-Art ist. Die neue Generation von Fitnessgeräten, Konzepte zur Digitalisierung und Group-Fitness Classes werden auf der Messe präsentiert. Healthy Nutrition, Aqua Fitness, EMS und Ausstattung sind dabei Bereiche, die 2018 besonders gewachsen sind.

Rahmenprogramm fürs Business

Als wichtigstes Fitnessevent in Asien unterstützt die FIBO CHINA auch die Entwicklung des Branchen-Knowhows in dem stark wachsenden Markt. Das Rahmenprogramm der Messe spricht gezielt Fragestellungen von Clubbetreibern an und wendet sich ebenso an Investoren der Branche sowie Manager, Trainer und Instruktoren. Der „FIBO CHINA Media Experience Day" mit einer Eröffnungsfeier, Produktpräsentationen und zahlreichen Interviews rückt die Fitnessbranche weiter in den Fokus der Öffentlichkeit.

www.fibo.com | www.fibo-china.cn

FACHFRAU/FACHMANN BEWEGUNGS- UND GESUNDHEITS-FÖRDERUNG EFZ

WIR UNTERSTÜTZEN SIE BEI DER AUSBILDUNG

Es ist wieder so weit und das neue Lehrjahr beginnt. Brauchen Sie Unterstützung bei der Berufsbildung Ihres Lernenden? Wir stehen Ihnen in allen Belangen im Zusammenhang mit der Berufslehre Fachfrau/Fachmann Bewegungs- und Gesundheitsförderdung EFZ kompetent zur Seite.

Kontaktieren Sie uns oder erfahren Sie mehr auf thenextlevelag.ch

TNL wünscht allen Lernenden einen erfolgreichen Start und viel Freude bei der neuen Herausforderung.

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

FITNESS TRIBUNE

Ich lese die

Beat Friedli und Lars Harms, milon

Andreas Bredenkamp

Andy Karrer, Fitnesspark Winterthur

Berny Huber, reACT, Fit3

Daniel Kuhn, Inko Sports

Beny Treier, STOFFWECHSELKURschweiz

Heinz Thürig, SAFS

Jean-Pierre Schupp, STARK & VITAL

Marco Fellmann, ONE Regionalleiter

Steve Schneider, SCHNEIDER Gesundheitstraining

FITNESS TRIBUNE!

Jubiläum 175. Ausgabe

Alex Huser FitnessEXPO

Marcel Scheucher, Body Gym

Hans Muench

Eric-Pi Zürcher

Mäge Frei

Henrik Gockel, PRIME TIME fitness

Detlef Hubbert, Wellness Partner

Nicole Prell, Leitung Fitness Migros Aare

Pascal Guzzo, STS Swiss Top Services

Irina Luxem, Deutsche Sportakademie

FITNESS TRIBUNE

Ich lese die

Karin Albrecht, Cyrill Lüthi, star educ.

Paul Kuoni, Fitness Connection

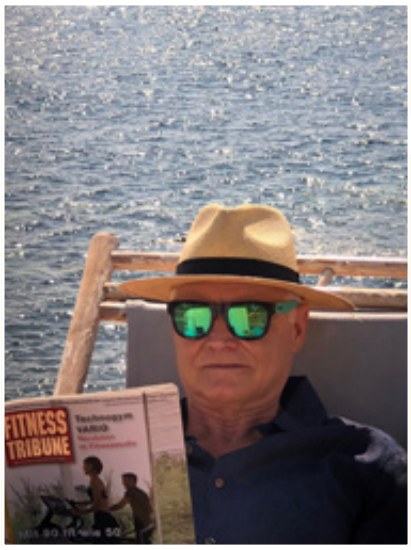
Matrix Team Schweiz

Thomas Akermann, ONE Training Center

Thomas Küttner, basefit.ch

Peter Regli

Andrea Matteucci, Fimex, TECHNOGYM



Ueli Schweizer

Robert Looser, Neogate

Roberto Borgi, fitneXX

FITNESS TRIBUNE!

Jubiläum 175. Ausgabe

Christin Görlach, eGym

Edy Paul

René Stoss, Heinz Thürig, Giusi Verre, Beat Friedli

Urs und Theres Mosimann, TUM Sports

Florian Kuchen, SensoPro

Giusi und Anita Verre, fitnessplus

Franz Baier, eGym

Gottfried Wurpes,
the fitness company, TECHNOGYM

Jochen Müller

Markus und Ariane Egli, FZW und Greinwalder

Ich lese die
FITNESS TRIBUNE!
Jubiläum 175. Ausgabe

Joe Autenrieth, fresh company

Rolf Dürrenberger, Moutain Move

Thomas Schütz, best4health, InBody

Michael Antonopoulos, Kieser Training

Nicole Gisler, Helene Abbühl, TNL - The Next Level

Ronald Jansen, Academy for 360° FKC

Udo Münster, milon

SAFS Team

Tina Baquet, DHfPG & BSA

Herzlichen Dank, dass Sie die FITNESS TRIBUNE lesen!

Team FITNESS TRIBUNE: Roger Gestach und Emilia Georgieva

Können Einzelstudios zukünftig überleben? Teil IV

Ausgangspunkt dieser Artikelreihe war eine Podiumsdiskussion der FITNESS TRIBUNE anlässlich der Expo Basel mit dem Titel „Können Einzelstudios zukünftig überleben". Dort war, obwohl der Markt boomt, die Stimmung verhalten. Es schien, als betrieben die Einzelstudios immer grösseren Aufwand, jedoch nicht für mehr Wachstum, sondern zur Abwendung von Verlusten. Oft ein Zeichen dafür, dass ein bestehendes Geschäftsmodell seinen Zenit überschritten hat. Als Reaktion darauf habe ich in drei Schritten einen Lösungsweg aufgezeigt, mit dem sich die Einzelstudios auch für die nächsten 20 Jahre zukunftsorientiert am Markt aufstellen können. Die drei Schritte lauten:

1. Die Verschiebung der Wertschöpfung von der Vermietung von Trainingsgeräten auf die Trainerdienstleistung (Teil I dieser Artikelreihe).
2. Als Voraussetzung dafür die Umstellung der Trainerdienstleistung auf ein skalierbares Geschäftsmodell (Teil II dieser Artikelreihe) sowie
3. die Entwicklung kostenintensiver „Beratungs- und Betreuungsschleifen" hin zu einem geldwerten „Bildungskonzept", mit dem wirtschaftlich relevante Umsätze allein aus der Dienstleistung zu erzielen sind. (Teil III dieser Artikelreihe).

Die grösste Beachtung fand sicher der zweite Teil: Die Umstellung der Trainerdienstleistung auf ein skalierbares Geschäftsmodell. Aber das allein ist nicht die Lösung. Zwar würden die Clubs durch die vernünftige Organisation ihrer Betreuungsarbeit viel Zeit und Geld sparen, nur Geld verdienen liesse sich damit allein noch nicht. Um aus der Trainerdienstleistung Umsätze generieren zu können, muss sie sich auch inhaltlich ändern. Die bisherigen Traineraufgaben, namentlich die Einweisung an Trainingsgeräten, Übungskorrekturen und das Schreiben von Trainingsplänen mag den Trainern zwar als Trainerdienstleistung erscheinen, die Kunden jedoch empfinden das als Service. Mit diesen Serviceleistungen war in den letzten 30 Jahren kein Geld zu verdienen und damit wird auch in Zukunft kein Geld zu verdienen sein. Auch nicht, wenn dieses zeit- und kostenintensive Serviceangebot zukünftig in Gruppen stattfinden wird. Wer mit Trainerdienstleistung Geld verdienen möchte, der wird sie auch inhaltlich völlig neu erfinden müssen. Warum, das beschreibe ich in diesem vierten Teil meiner Artikelreihe:

Es besteht Einigkeit darin, dass die grossen wirtschaftlichen Erfolge der Fitness-Branche in den letzten 30 Jahren nicht durch die hohe Qualität der Trainerarbeit erzielt wurden, sondern durch eine Professionalisierung des Marketings. Zwar haben diese Strategien ihre Wirkung heute weitestgehend eingebüsst, damals aber wurden aufgrund der grossen Erfolge offenkundige Fehler in diesen Strategien billigend in Kauf genommen. Einer der Fehler lag darin, dass die Trainer ihre Kunden trotz steigender Mitgliedszahlen weiterhin einzeln ins Training einführten, obwohl die Versprechen, die man den Kunden gab, mit Einzelterminen gar nicht erfüllbar waren. Wann zum Beispiel käme ein Mitglied bei 1500 Mitgliedern das nächste Mal in den Genuss eines „Einzeltermins", wenn alle Kunden das Angebot nutzen würden? Die Marketing-Strategien der Vergangenheit beruhten also entweder auf einem Rechenfehler oder man ging von vornherein davon aus, dass die Kunden die Termine nicht nutzen würden. In den 90er-Jahren nannte man das eine „Mischkalkulation". Nun muss für eine Mischkalkulation allerdings auch die Mischung stimmen. Das heisst, dass die Rechnung nur aufgehen wird, solange die Einzelstudios insbesondere jene Klientel nicht verlieren, die ihre „Beratungs- und Betreuungsleistungen" gar nicht in Anspruch nimmt. Eine paradoxe Situation, die über die letzten drei Jahrzehnte hinweg nur funktionierte, weil es zum Einzelstudio noch keine wirkliche Alternative gab. Heute jedoch

Andreas Bredenkamp

Jahrgang 1959

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

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

geraten die Einzelunternehmen durch den Discount unter zunehmenden Wettbewerbsdruck und begehen dabei einen grossen Fehler, indem sie zur Rechtfertigung ihrer Preisstruktur ihre „Beratungs- und Betreuungsleistungen" mehr und mehr zu ihrer „Kernkompetenz" erklären. Aber ist es wirklich eine kluge Idee, eine Dienstleistung als Kernkompetenz auszuwählen, die für den Club wirtschaftlich nur funktioniert, wenn die Mehrzahl der Kunden sie nicht in Anspruch nimmt?

In der Wirtschaft ist die Idee einer „Kernkompetenz" längst nicht mehr unumstritten, da sie durch die sich ändernden Kundenansprüche schnell in einer „Kompetenzfalle" enden kann. Die Gefahr einer Kompetenzfalle droht immer dort, wo sich ein Unternehmen — oder eine ganze Branche — unter zunehmendem Wettbewerbsdruck mehr und mehr auf diese eine „Kernkompetenz" verlässt. Die Falle schnappt zu, wenn eine kritische Masse an Kunden genau diese Leistungen plötzlich nicht mehr als notwendig erachtet. In der Falle sitzt das Unternehmen dann, weil es keine Alternative mehr hat, um auf diese neue Situation noch angemessen reagieren zu können. Entweder brechen ihm die hohen Personalkosten das Genick oder es entlässt seine Mitarbeiter und verliert damit genau die Kompetenz, mit der es sich seinen dauerhaften Wettbewerbsvorteil erhoffte. Keine Alternativen mehr zu haben heisst, in der Falle zu sitzen.

Um nicht in die Kompetenzfalle zu tappen, reicht es nicht aus, die herkömmliche Trainerarbeit in Gruppen durchzuführen, denn die übliche Form der „Kundenberatung und -betreuung", die vornehmlich das „Erstellen von Trainingsplänen" und „Geräteeinweisungen" umfasst, erfüllt alle Voraussetzungen, um in einer Kompetenzfalle zu enden. Die Einweisungen an den Geräten — insbesondere an elektronischen Geräten — werden sich zum Beispiel deshalb erübrigen, weil wir spätestens seit Steve Jobs wissen, dass elektronische Lösungen darauf ausgelegt sind, selbsterklärend zu sein. Warum sollte ein Unternehmen Geld in elektronische Geräte investieren, wenn die monatlichen Kosten für die Einweisung an den Geräten weit höher liegen als die Kosten für die Leasingrate der Geräte? Niemand muss einem 15-Jährigen heute noch sein Handy, seinen Computer oder ein Navigationsgerät erklären. Und die „Digital Natives" von heute werden die „Fitness Natives" von morgen sein. An selbsterklärenden Trainingsgeräten zu trainieren wird für sie so selbstverständlich sein, wie es der Umgang mit ihrem Handy ist. Einen Trainer benötigt dafür niemand mehr.

Noch entscheidender ist es, dass die Einzelstudios nicht im Erstellen von Trainingsplänen ihre Kernkompetenz sehen. Denn der Internet-Markt, mit dem sie dort in Wettbewerb treten, folgt anderen Gesetzen. Bisher waren die Einzelstudios an Wettbewerber gewöhnt, die ein ähnlich lineares Wachstum aufwiesen wie sie selbst. Auf den neuen Märkten ist der Fitnessclub jedoch mit Geschäftsmodellen konfrontiert, die wie ein Distanzschuss funktionieren: Die Kugel trifft, bevor man den Knall hört. Die Wirtschaft bezeichnet das als *disruptive Geschäftsmodelle*. Laut Wikipedia handelt es sich um „*Innovationen*, die die Erfolgsserie einer bereits bestehenden Technologie oder Dienstleistung teilweise ersetzen oder vollständig vom Markt verdrängen." Die neuen Märkte entstehen dabei „für die etablierten Anbieter unerwartet und sind zuerst, besonders aufgrund ihres zunächst kleinen Volumens oder Kundensegmentes, uninteressant. Sie können jedoch im Zeitverlauf ein starkes Wachstum aufweisen und vorhandene Märkte bzw. Dienstleistungen teilweise oder auch komplett verdrängen." Eine derart explosionsartige Entwicklung nennt die Wirtschaft **exponentielles Wachstum**.

Ein disruptives Geschäftsmodell mit exponentiellem Wachstum ist das Geschäftsmodell des Bloggers. Er verkauft für kleines Geld Trainingspläne an einen riesigen Markt und erzielt hohe Gewinne dort, wo der Einzelclub nur Kosten produziert. Als exponentiell bezeichnet man das Wachstum im Online-Geschäft, weil es sich eben gerade nicht um einen neuen Wettbewerber handelt, sondern der Wettbewerb seit Jahrzehnten besteht. Denn wenn sich heute die Kids ihre Trainingspläne für kleines Geld aus dem Netz herunterladen und ihre Helden nicht die Trainer, sondern die Blogger sind, hat das eine lange Tradition. Die Blogger der 80er-Jahre waren unter anderem die *Sportrevue* und die *Sport & Fitness*. Dort holten sich die Ambitionierten von damals ihre Trainingsanregungen schon genauso wie es heute fast alle Kunden im Internet tun. Damals war der Wettbewerb für die Einzelclubs jedoch „aufgrund seines zunächst kleinen Volumens oder Kundensegmentes uninteressant." Heute jedoch verleiht das Internet diesen Konzepten die Fähigkeit zu exponentiellem Wachstum und lässt das Schreiben von Trainingsplänen durch Fachkräfte im Fitnessclub zu einem existentiellen Fehler werden. Ein Fehler, auf den ich 1993 in meinem Buch „Das Trainerkonzept" bereits hingewiesen habe. Ich schrieb dazu:

> In der Regel erhalten die Mitglieder ihr Trainingsprogramm vom Trainer. Fortan stehen deren Programme im Wettbewerb zu vielen anderen Trainingsprogrammen, die die Mitglieder aus unterschiedlichsten Quellen beziehen; aus Zeitschriften, [. . .], aber auch Fachbücher und Videoproduktionen liefern unterschiedlichste Ideen zum Training. [. . .] Aus eben diesem Grunde gehört das Schreiben von Trainingsprogrammen nicht in den Tätigkeitsbereich des Trainers. Der Trainer ist vielmehr derjenige, der für seine Mitglieder die Voraussetzungen schafft, sich das eigene Programm selbst zu schreiben. [. . .] Die Hauptaufgabe des Trainers besteht also nicht im Schreiben, sondern im Beurteilen von Programmen.
>
> Andreas Bredenkamp, Das Trainerkonzept, 1993, S. 126 — 127

Offensichtlich ist also auch das „Schreiben von Trainingsplänen" als Kompetenz — geschweige denn als Kernkompetenz — ungeeignet. Jede x-beliebige Fitness-App liefert spannende Alternativen — und dieses heute schon vielfältige Angebot an Apps wird nicht etwa irgendwann vom Markt wieder verschwinden, sondern weiterhin exponentiell wachsen.

Ich hoffe, ich konnte mit diesem 4. Teil meiner Artikelreihe zeigen, dass es nicht reichen wird, die Trainerdienstleistung durch Skalierbarkeit effizienter zu gestalten, sondern dass es zudem nötig sein wird, sie zur Vermeidung einer Kompetenzfalle auch inhaltlich neu aufzubauen. Die Trainerdienstleistung der nächsten 20 Jahre wird erst dort beginnen, wo die Menschen die entsprechenden Voraussetzungen bereits haben. Dort, wo sie bereits wissen, wie man die Geräte bedient, wo sie die Übungen beherrschen und sich ihr Trainingsprogramm selbst schreiben können — oder wahlweise auf eine geeignete, spannende App zurückgreifen dürfen. Für die Trainer werden Geräte und Apps nichts anderes darstellen, als Werkzeuge, die sie für ihre Arbeit nutzen.

Mir selbst soll meine Artikelreihe für eine richtige Erwartungshaltung dienen, mit denen die Teams meine Schulungen besuchen. Mir geht es nicht darum, ihre Arbeit in Frage zu stellen, sondern konstruktiv Lösungen für die hier beschriebenen Herausforderungen zu liefern.

Eine Woche mit Andreas Bredenkamp

Von Steve Schneider

Steve Schneider, SCHNEIDER Gesundheitstraining Flamatt

Aufgrund seiner Artikelreihe habe ich Andreas Bredenkamp gleich für eine ganze Woche für „SCHNEIDER Gesundheit" in Flamatt gebucht. Obwohl ich glaube, mit meiner Dienstleistung gut aufgestellt zu sein, mache auch ich mir über unsere Zukunft im Wettbewerb zu Discount und Internet Gedanken. Um einer „Betriebsblindheit" vorzubeugen, bat ich Andreas, sechs Tage lang von aussen auf meine Prozesse zu schauen. Gleich der erste Tag versetzte mich in einen leichten „Schockzustand", ob all der Erkenntnisse. Ich bekam den Eindruck, als arbeite die ganze Branche seit Jahrzehnten an ihrem Untergang. Zumindest, wenn sie auf dem Kurs bliebe. Es fühlte sich an, wie es damals auf der Titanic gewesen sein musste, von der auch alle glaubten, sie sei unsinkbar. Obwohl der Kapitän um die Gefahr wusste, fuhr er mit Vollgas darauf zu. Von daher bin ich froh, dass ich die Tragweite nun erkannt habe. Es ist mir auch klar geworden, warum Andreas Bredenkamp mit seinen Ansichten oft so alleine dasteht. Auf seiner Schulung lernt man nicht, die Dinge, die man immer für richtig hielt, besser zu machen. Nein, es ist vielmehr, als habe man in seinem Unternehmen ein Krebsgeschwür mit all seinen Metastasen entdeckt. Es bedarf schon einer enormen Offenheit als Unternehmer, das alles wirklich wissen zu wollen und dann auch entsprechend zu handeln. Ich jedenfalls bedanke mich bei Andreas für die Woche, die er bei mir hier in Flamatt war und in der er mir die Möglichkeit gab, mein eigenes Geschäft einmal aus einer ganzen anderen Perspektive zu sehen. Ich habe in dieser Woche erkannt, wohin uns der eingeschlagene Weg führt und werde für „SCHNEIDER Gesundheit" das Ruder herumreissen. Meine Erfahrungen aus der Woche möchte ich für die Leser der FITNESS TRIBUNE nun gern an zwei, drei ausgewählten Beispielen nachvollziehbar machen:

Professionalität darf auch Spass machen

Ich kann mich noch vage daran erinnern, wie es damals in dem Kraftkeller meines Vaters war, als ich ihn dort als kleiner Knirps ab und zu besuchte. Ich war zu jung, um irgendwelche Prozesse verstehen zu können, aber ich erinnere mich noch gut daran, wie es sich anfühlte und dass es Spass machte. Es herrschte Freizeitatmosphäre. Jeder kannte jeden, man half sich gegenseitig und motivierte sich beim Training. Und natürlich erinnere

ich mich auch noch an den Geruch. Dieses Gemisch aus Schweiss und Tigerbalsam.

Ich wurde grösser, besuchte die Schule, absolvierte mehrere Lehren und übernahm schliesslich das Geschäft meiner Eltern. Ich hatte das Ziel, es immer weiter zu einem professionellen und rentablen Unternehmen auszubauen. Es erschien mir umso professioneller, je klarer und strukturierter alles ablief. Überall erarbeitete ich mit meinen Mitarbeitern zusammen Leitplanken und Regeln. Was dabei herauskam — so sehe ich es heute — war ein völlig steriles Gebilde, von dem ich aber überzeugt war, dass es gut sei. Nur irgendwie schaffte ich es nicht, in meinem professionell geführten Fitnessclub, den alten Spirit zu erhalten. Diesen „Jeder hilft jedem"-Charme, den ich im Club meines Vaters damals empfand, bekam ich trotz familiärer Teamführung einfach nicht hin. Ich fragte mich schon, ob ich Duftspender mit dem Geruch „Tigerbalsam" installieren soll? Deswegen war die Atmosphäre auf der Trainingsfläche eines der wichtigsten Anliegen an die Woche mit Andreas Bredenkamp. Wir gingen gemeinsam auf die Trainingsfläche und Andreas überzeugte mich sofort, dass man der Kommunikation dort einfach nur nicht im Wege stehen darf. Stattdessen unterstützt man sie wo möglich, indem man die Menschen aktiv vernetzt. Er zeigte es an ein paar Beispielen und der Effekt war verblüffend.

Einer meiner Kunden, den Andreas einbezog, brachte es auf den Punkt. Er sagte:

„Bei SCHNEIDER ist alles perfekt. Betreuung auf hohem Niveau. Super! Beim Discounter ist das so natürlich nicht. Aber dafür helfen sich die Mitglieder gegenseitig. Da herrscht viel mehr Leben."

Für mich fühlte es sich an wie eine Ohrfeige, aber nach kurzem Schock war ich dankbar für die Erkenntnis, die mein Kunde mir lieferte. Es erinnerte mich an ein Ereignis von vor ein paar Jahren, als ich mal wieder den Wunsch verspürte, im Nachbardorf aufs alljährliche Oktoberfest zu gehen. Organisiert wird es von Gleichaltrigen, die ich noch aus der Schule kannte. Sie haben ihre Leidenschaft zum Beruf gemacht und stellen heute meines Wissens in einem kleinen verträumten Ort das schweizweit grösste Oktoberfest auf die Beine. Sie haben sich zu einer beachtlichen Event-Firma entwickelt. Ich ging also hin und es war wie immer: Unglaublich voll, eine Mega-Stimmung, Party ohne Ende. An diesem Abend aber wollte ich nicht so richtig in Party-Stimmung kommen. Meine Gedanken hingen zu sehr an der Arbeit. Ich beobachtete das Treiben der Leute und bemerkte mit der Zeit, dass das ganze Chaos offensichtlich System hat. Als ich einen der Organisatoren sah, wie er da ruhig dem Treiben zusah, ging ich zu ihm hin und wir sprachen miteinander. Natürlich wollte ich gern mehr erfahren und es ergab sich ein langes und sehr spannendes Gespräch. Wir verzogen uns dazu in den hinteren Bereich, wo es etwas ruhiger war. Ich bemerkte, dass hinter den Kulissen gleich eine gänzlich andere Atmosphäre herrschte. Während vorne die Party dröhnte, spürte man im Hintergrund die Systematik. Es war erstaunlich zu sehen, auf welch professionellem Niveau das Chaos draussen organisiert war. Und noch erstaunlicher, dass sie es schafften, dass man von dieser Professionalität draussen absolut nichts spürte.

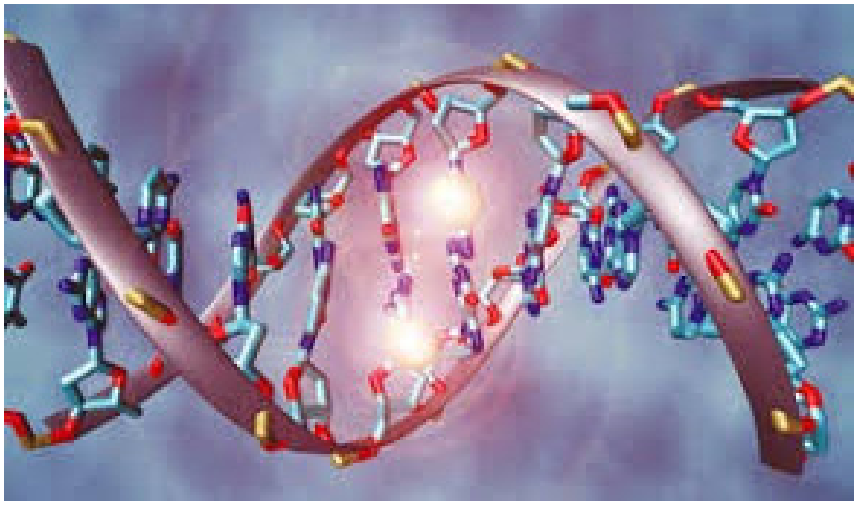
Mir fiel es wie Schuppen von den Augen: Professionalität darf Spass machen! Im Freizeitbereich soll sie Spass machen. Mir wurde klar, dass ich es geschafft hatte, mit meinem Verständnis von Professionalität, Organisation und Struktur auch den Spassfaktor gleich mit weg zu organisieren. Spass lässt sich nicht organisieren. Man kann als Trainer höchstens die Bedingungen dafür schaffen. Wenn ich mit vermeintlich perfekten Programmen und Eins-zu-eins-Betreuung versucht habe, einzelnen Kunden zum Ziel zu verhelfen, sie aber gleichzeitig in ihrem Programm isoliere, schaffe ich es, dass die Trainingsfläche voll ist, die Leute aber dennoch allein vor sich hintrainieren. Prof. Dr. Elke Zimmermann sagt, das Gehirn erlaube langfristig nur, was es gern tut. Deshalb ist professionelle Arbeit für mich ab jetzt, wenn das Training meinen Kunden vor allem erst einmal Spass macht.

Eine weitere Erkenntnis, die ich im Rahmen der Arbeit mit Andreas erlangen durfte, bezog sich auf die Wichtigkeit, die die Trainer der richtigen Bewegungsausführung beimessen. Andreas erzählte uns, er sei bereits während seines Grundstudiums mit Sondergenehmigung des Kultusministers Tutor von Professor Georg Kassat im Bereich der Biomechanik und Bewegungslehre gewesen. Er habe nach seinem Studium auch Professor Kassats Bücher „Biomechanik für Nicht-Biomechaniker" und „Ereignis Bewegungslernen" herausgegeben. Wenn er der Meinung gewesen wäre, er hätte auf der Biomechanik und der Bewegungslehre seine Karriere aufbauen können, hätte er dafür also die besten Voraussetzungen gehabt. Er habe sich aber aus strategischen Gründen dagegen entschieden. Und diese Gründe waren schon verblüffend. Er sagte, im Fitnesstraining würden die Kunden die Übungen nicht — wie beispielsweise im Turnen — der Übung wegen ausführen. Im Fitnesstraining sei die korrekte Ausführung der Übungen also nicht zielführend, sondern Mittel zum Zweck. Der Kunde muss die richtige Ausführung der Übung beherrschen als Voraussetzung für sein Training. Darüber hinaus seien die Übungen aber überhaupt nicht interessant. Eine Kniebeuge ausführen beispielsweise sei kein Training. Training beschreibe einen Entwicklungsprozess. Entscheidend für diesen Entwicklungsprozess sei nicht die Biomechanik und auch nicht die Bewegungslehre, sondern die Trainingslehre. Entsprechend habe er sich auch auf die Trainingslehre konzentriert und das empfehle er auch den Trainern.

Führt man sich dies in seiner ganzen Tragweite vor Augen, wird einem klar, dass wir Trainer achtgeben müssen, nicht in der eigenen Perfektion des Anleitens von Übungen und Schreiben von Trainingsplänen über kurz oder lang zu sterben.

Meine Schulung mit Andreas Bredenkamp war für mich eine der erkenntnisreichsten Zeiten seit langem. Vielen Dank dafür! Ich wünsche mir für die Branche, dass sich viele diesen Tatsachen öffnen und unseren grossartigen Beruf dahinführen, wo er hingehört: In den Alltag jedes Menschen! Auf dass wir gemeinsam darauf hinarbeiten, dass es eines Tages Wahrheit sein wird, mit 90 keinen Rollator zu brauchen.

Training oder nur Arbeit?



Training ist Epigenetik

Die Epigenetik ist ein Spezialgebiet der Biologie. Sie befasst sich mit Zelleigenschaften (Phänotyp), die auf Tochterzellen vererbt werden und nicht in der DNA-Sequenz (dem Genotyp) festgelegt sind. Grundlage sind Veränderungen an den Chromosomen, wodurch Abschnitte oder ganze Chromosomen in ihrer Aktivität beeinflusst werden. Man spricht auch von epigenetischer Veränderung bzw. epigenetischer Prägung. Die DNA-Sequenz wird dabei jedoch nicht verändert. Wir können unsere Gene also nicht verändern aber wir können zwei Drittel unserer Gene ein- oder ausschalten. Das Epigenom ist ein chemisches Anhängsel, es steuert das Gen. Eines der wichtigsten für den Stoffwechsel ist das pgc1alpha. Es regelt vor allem alle unsere Stoffwechsel-Zivilisationskrankheiten, die darüber gesteuert werden, wie zum Beispiel Metabolisches Syndrom (abdominelle Fettleibigkeit, Bluthochdruck, veränderte Blutfettwerte und Insulinresistenz) Diabetes ist ein Paradebeispiel für eine epigenetische Schalterstellung. Wissenschaftliche Studien zeigen „mehr Bewegen" hat keine signifikante epigenetische Veränderung zur Folge und ist zum Fettabbau (Abnehmen) ungeeignet. Nur ein HOCH INTENSIVES INTERVAL TRAINING (HIIT) ergab über eine gewisse Zeit einen epigenetisch positiven Einfluss. Das gleiche gilt natürlich auch bei der Ernährung, doch auch da gilt nur, weniger essen gibt noch lange keinen epigenetischen Stoffwechsel-Effekt. Der Beweis: In körperlich anstrengenden Berufen wie z.B. in der Pflege, Reinigung etc., sind Menschen öfter übergewichtig als in sitzenden Tätigkeiten.

Was ist HIIT Training?

Ein HOCH INTENSIVES INTERVAL TRAINING hat das Ziel, mit dem kleinsten Aufwand höchste Stoffwechselverbesserungen zu erreichen. Diese bleibenden Stoffwechselanpassungen funktionieren über Epigenetik und erhöhen den Grundumsatz über 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche, ohne dass Sie sich viel bewegen müssen. Im Gegensatz zu den meisten Empfehlungen, sich mehr zu bewegen und über Arbeit zusätzliche Kalorien zu verbrennen, beweist die Wissenschaft, dass kurze intensive Trainings von wenigen Sekunden einen unglaublich hohen und bleibenden Effekt auf den Körper erzielen können. Durch körperliche Arbeit (Bewegung) verändert sich der Stoffwechsel nicht oder nur minim. Doch durch diese kurzen überschwelligen Reize ergibt sich eine Superkompensation und es werden Gene regelrecht neu geschaltet. Gesundheitlich gesehen, werden mehr Mitochondrien gebildet die mehr ATP (schnellverfügbare Zellenergie) produzieren. Diese Energie, welche bei anderen Völkern oft Lebensenergie genannt wird, ist für unsere Selbstheilung zuständig und ist auch der Parameter für Gesundheit, Leistungsfähigkeit, Jugendlichkeit und Lebensqualität.

HIIT erkennt man daran, dass man sich für mindestens eine halbe Stunde übel fühlt und keine Hungergefühle nach dem Training aufkommen.

Fettabbau

Vergessen wir, was man uns über den Fettverbrennungspuls gesagt hat. Er wird uns nicht verändern und nur kurzfristige Resultate zeigen. Es braucht einen viel zu grossen Zeitaufwand pro Woche von beispielsweise zehn bis 30 Stunden Arbeit, damit wirkungsvoll Fett abgebaut wird. Das ist keine machbare Lösung für unsere Zivilisation. Wie traurig für all die vielen Menschen, die im Frühjahr den Drang zum Abnehmen verspüren und mit rotem Kopf auf der Strasse joggen. Gelenkschmerzen und Heisshunger sind die Folge und der Kalorienverbrauch ist leider lächerlich. Die Rechnung zeigt es klar, dass drei Stunden joggen pro Woche auf den Gesamtumsatz keine grosse Rolle spielen. Ein kleines Rechenbeispiel: Nehmen wir eine Person mit nur 14'000 Kilokalorien Grundumsatz pro Woche, die aber 20'000 bis 30'000 Kilokalorien pro Woche an Nahrung und Getränken zu sich nimmt. Durch drei Stunden die Woche joggen im sogenannten Fettverbrennungspuls hat diese Person ca. 600 Kilokalorien pro Stunde (für viele, vor allem Frauen, ist es einiges weniger) also 1'800 Kilokalorien in einer Woche zusätzlich abgearbeitet. Resultat: Diese Person müsste mindestens 10 bis 27 Stunden die Woche joggen, um nicht mal nur nicht weiter zuzunehmen!

Ein HIIT Training hat laut wissenschaftlicher Studie (Gibala) durch dreimal die Woche 3 x 30-45 Sekunden HIIT 900% mehr Fett abgebaut, als die Probanden die dreimal die Woche zwei Stunden Ausdauer trainiert haben. Leider war das HIIT Training so unangenehm, dass die Probanden alle vorzeitig abgebrochen haben!

Der zweite Nachteil an einem HIIT Training ist, dass viele Menschen gar nicht mehr genügend Leistungsfähigkeit haben, um überhaupt ein HIIT Training zu absolvieren und zusätzlich den inneren Schweinehund nicht überwinden können, um diese Schmerzen zu ertragen, die es braucht, um in ein echten Trainingsbereich zu gelangen. Diese vielen Menschen brauchen zusätzliche externe Energie auf den Bewegungsapparat, damit es zu einem HIIT Training kommt. Wir erklären in der nächsten Ausgabe einige Beispiele, die funktionieren – etwa so wie die Ultraschallzahnbürste beim Zähneputzen.

Berny Huber

Seit 25 selbständiger Unternehmer in der Fitnessbranche, Experte für HIIT Training
www.fit3.ch / www.reacttrainer.ch

Greinwalder & Partner

Consulting | Marketing

HAPPY GARANTIE

Testen Sie den Online Marketing Service und das Online Lead System 2.0 6 Monate lang!

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

Mitgliedergewinn durch Online Marketing

www.greinwalder.com

Warum es sich lohnt über den „grossen Teich“ zu schauen

eine persönliche Meinung von Henrik Gockel

David Barton ist einer der weltweit innovativsten Club Designer, seine Clubs sind legendär, im persönlichen Austausch erfäht man mehr über das „warum“. Hier mit Barbara Lohse (Goethe Uni Frankfurt/Beraterin PRIME TIME fitness)

Nachdem ich ganz neu, quasi aus dem Studium in der Fitnessbranche als Unternehmensberater gestartet war, überzeugte mich mein damaliger Geschäftspartner Edy Paul, 1990 die IHRSA Frühjahres-Konferenz in Dallas/Texas zu besuchen.

Und bereits dort traf ich interessante Kollegen, mit denen ich teilweise noch heute in Kontakt und Austausch bin, u.a. Winfried Horstenkamp von der Oase in Bochum, Hans Muench, damals bei Life Fitness, Werner Pfitzenmeier, Dieter Lagerström und Elmar Trunz vom IPN. Insgesamt trafen sich in Dallas ca. 30 Vertreter aus dem deutschsprachigen Raum, allesamt heute noch aktiv und erfolgreich. Seitdem war ich zwar nicht jedes Jahr aber sicher über 20 Mal „zur IHRSA“ in die USA gefahren, auch 2018 und 2019 in San Diego ist bereits gebucht. Was mich allerdings wundert, ist, dass sich trotz des enormen Branchenwachstums die Gruppe der „deutschsprachigen“ bei der IHRSA nicht signifikant erhöht hat. Inzwischen ist die deutschsprachige Sektion – inklusive Schweiz und Österreich umfasst sie fast 100 Mio. Menschen – mit max. 30 bis 50 Teilnehmern relativ schwach vertreten. Es sind grosse Gruppen, aus Spanien, Russland, aber auch Italien und Frankreich dabei, sozusagen nur die Deutschsprachigen fehlen. Warum?

Sicher hat der Fitnessmarkt in Deutschland Hochkonjunktur, ein jährliches Wachstum von zwei bis vier Prozent ist konstant. Viele Betreiber haben etablierte Geschäftsmodelle, die „laufen“. Einige auch gerade lokale Ketten haben zusätzlich Discountableger gegründet. Auch einige weltweite Innovationen wie z.B. EMS Studios, allen voran Bodystreet, haben ihren Ursprung in Deutschland. Auch im gesundheitsorientierten Training bzw. in der Trainingswissenschaft sind wir in DACH auf internationalem Top-Niveau, wenn nicht sogar führend. Die grösste Innovation aber aus Deutschland sind die Discounter, erfunden durch Rainer Schaller (McFIT). Diese bahnbrechende Innovation vollzog sich erst still und leise, zwischenzeitlich unübersehbar und in andere Länder exportiert und auch kopiert.

Lohnt sich eine Reise in die USA nicht?

Auf jeden Fall! Alle sprechen von disruptiven Märkten, Veränderungen, Umwälzungen etc. Man denkt, dies sei in der Welt des Internets und der Globalisierung neu, ist es aber nicht. Innovationen fallen auch nicht plötzlich vom Himmel, sondern sie entwickeln sich etwas sozusagen als Nebenstrang und auf einen Schlag kommt der radikale Umschwung und das innerhalb von wenigen Jahren.

Henrik Gockel

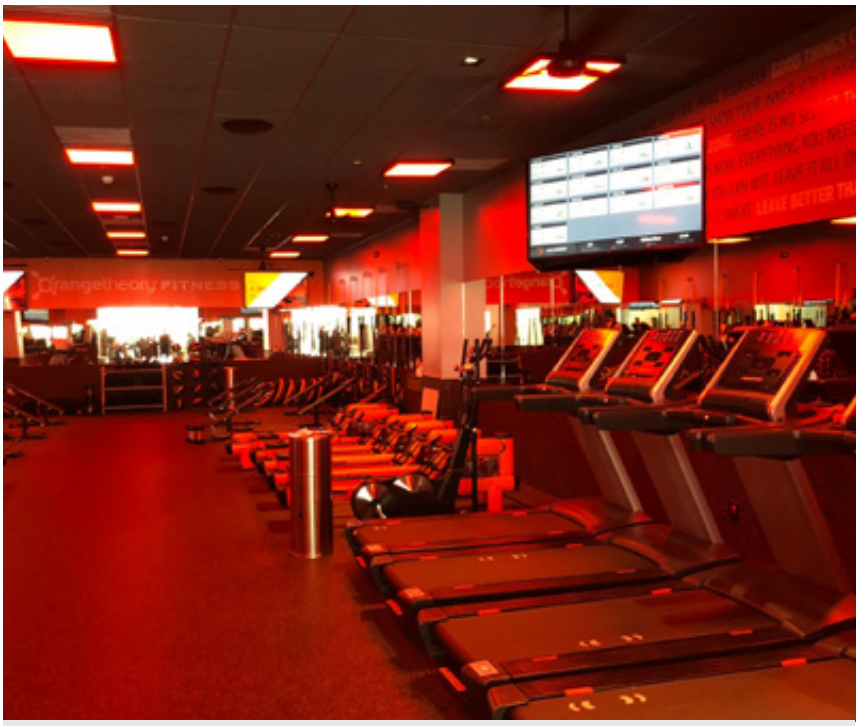
Geschäftsführer PRIME TIME fitness GmbH Frankfurt a.M. und Dozent der DHfPG (Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheit)

Es gibt zwei berühmte Fotos aus New York, bereits damals eine Metropole, das eine von 1900 zeigt die Strassen voller Pferdekutschen und dazwischen ein Auto, das andere aus dem Jahre 1912 zeigt die Strassen voller Autos und nur noch eine Pferdekutsche. Innerhalb von zwölf Jahren wurden ganze Industrien und Geschäftsmodelle quasi zerstört, Pferdezucht, Hufschmiede, Ställe etc. und die Autoindustrie entstand.

Es liegt in der Natur des Menschen, vorsichtig zu sein. Die Menschheit hätte evolutionär in der Steppe nicht überlebt, wenn man furchtlos und risikobewusst gewesen wäre. Aber sind wir inzwischen nicht ein bisschen zu bequem, wenn nur ein Bruchteil der Führungskräfte andere Märkte analysieren und sich beispielsweise auf den Weg in die USA machen? Wenn man ein etabliertes Fitness-Geschäftsmodell, am besten als lokaler „Hero" in kleinen Städten und Agglomerationen betreibt, ist es sicher ausreichend national, also im eigenen Land zu schauen, z.B., was in den Grossstädten passiert. Die meisten Innovationen treten erst in den grösseren Städten auf wie beispielweise Kieser Training, EMS, aber auch Discount Konzepte. Es gibt aber auch Ausnahmen. Konzepte wie z.B. Clever Fit, die eine Mischung sind aus etabliertem lokalen Fitnessclub und Discount-Elementen. Wenn ein Clever Fit oder ein ähnlich positionierter „Premium"-Discounter in eine Klein- oder Mittelstadt kommt, wird es „interessant" für den lokalen Gesundheitsclub. Dann ist Positionierung gefragt und eine klare Marketingstrategie, d.h. ein klar verständliches Geschäftsmodell, das erklärt, warum man als Gesundheitsclub mindestens doppelt so teuer ist.

Als ich 2008 bei Fitness First ausschied mit einem zweijährigen Wettbewerbsverbot im „Gepäck", stand ich vor der Frage: „Was nun, was tun?" Das Angebot als Dozent für die DHfPG habe ich gerne angenommen und bin noch heute begeistert „lehrend zu lernen". Nachdem ich bei TC Training Center und Fitness First Konzepte gemanagt habe, die ich nicht selbst „erfunden" habe, war der innere Antrieb gross, etwas Eigenes zu etablieren. Ein Discounter oder ein Mikrostudio kamen für mich nicht in Frage. Persönlich bin ich kein „Discount-Typ". Ich liebe Service und die Gastgeberrolle. Mikrostudios wiederum lassen sich schwierig als Filialen betreiben, sondern eher als Franchise. Deshalb bin ich im Herbst 2008 zum EU IHRSA Kongress nach Lissabon gefahren und dort auf das amerikanische Anytime Fitness Konzept gestossen, welches mir auf Anhieb gut gefiel. Die Idee vertiefend bin ich in kurzer Folge im Januar 2009 zur Anytime Zentrale nach Hastings/Minnesota und zum IHRSA-Frühjahreskongress nach San Francisco geflogen. Zudem habe ich viel gelesen, Marktberichte studiert. Anytime Fitness-Filialen und den Konkurrenten Snap und deren Marktumfeld habe ich in allen Varianten und

Soul Cycle beweisst, dass man an den teuersten Innenstadtlagen erfolgreich Fitness betreiben kann. Inzwischen gibt es genauso wie von Barry`s Boot Camp auch „Kopien" in Deutschen Grossstädten.



Das Orange Theory Hiit Trainingskonzept ist eines der schnellstwachsenden Boutique Konzepte in den USA.

verschiedenen Städten analysiert. Insbesondere war wichtig zu eruieren, wie solche „Boutique"-Clubs gegen grössere „Big Box Clubs" direkt nebenan bestehen können. Dann stand der Entschluss fest, so ein kleines, kompaktes Gym zu eröffnen. Gute Ausstattung, persönliche Atmosphäre, Reduktion auf das Wesentliche, das sollte „mein Ding" werden.

Allerdings hätte bei Anytime die Masterfranchise signifikante Teile des Eigenkapitals absorbiert. In den USA sind die Anytime-Fitness-Gyms auch fast ausschliesslich an „dörflichen", wohnortnahen Standorten, meist innerhalb der für Amerika typischen Nahversorgungszentren. Die Idee verfestigte sich, eine Art urbanes Anytime zu implementieren, quasi ein „schickes" Gym fokussiert auf das Wesentliche.

PRIME TIME fitness ist vom Grundsatz her ein amerikanisches Konzept. Frankfurt, als die amerikanischste aller deutschen Städte für den ersten Club in bester Lage stand fest. Die Standortsuche dauerte mehr als ein Jahr, denn einen Fehlschlag konnte ich mir nicht leisten. Einige Innovationen wurden gleich zu Beginn implementiert, Gantner Fingerprint Check-in statt Theke oder Rezeption. Ein milon-Zirkel, wiederum eine deutsche Innovation, wurde erst kurz vor Eröffnung bestellt, denn der Vorverkauf lief über den Erwartungen und auf 500 Quadratmeter über 1000 Member "unterzubringen", braucht effektive und effiziente Konzepte.

Aber auch unser Konzept hat tagsüber schwächer frequentierte Zeiten. Viele Clubs versuchen das mit „Split Shifts", also angepasster Schichtplanung zu kompensieren. Qualitativ kamen für mich aber eigentlich nur Acht-Stunden-Schichten mit festangestellten Trainern in Frage. Aus Amerika wussten mein Team und ich, dass Personal Training dort sehr erfolgreich ist, in Deutschland aber quasi unterhalb der Wahrnehmungsgrenze lag. Mit PT kann man Trainer gut im Sinne der Member „beschäftigen". Da „der Deutsche" aber ein Abo-Typ ist und nicht gerne einzeln bezahlt, erfanden wir das Personal-Trainings-Abo. Auch nicht alleine unsere Idee. Joe Circuli aus Gainesville/Florida machte das schon länger und auch diesen Club besuchten wir, um uns zu inspirieren. Da ich Joe von den IHRSA-Konferenzen her kannte, bekamen wir Insider-Informationen hierzu, die wir auf dem deutschen Markt anpassten.

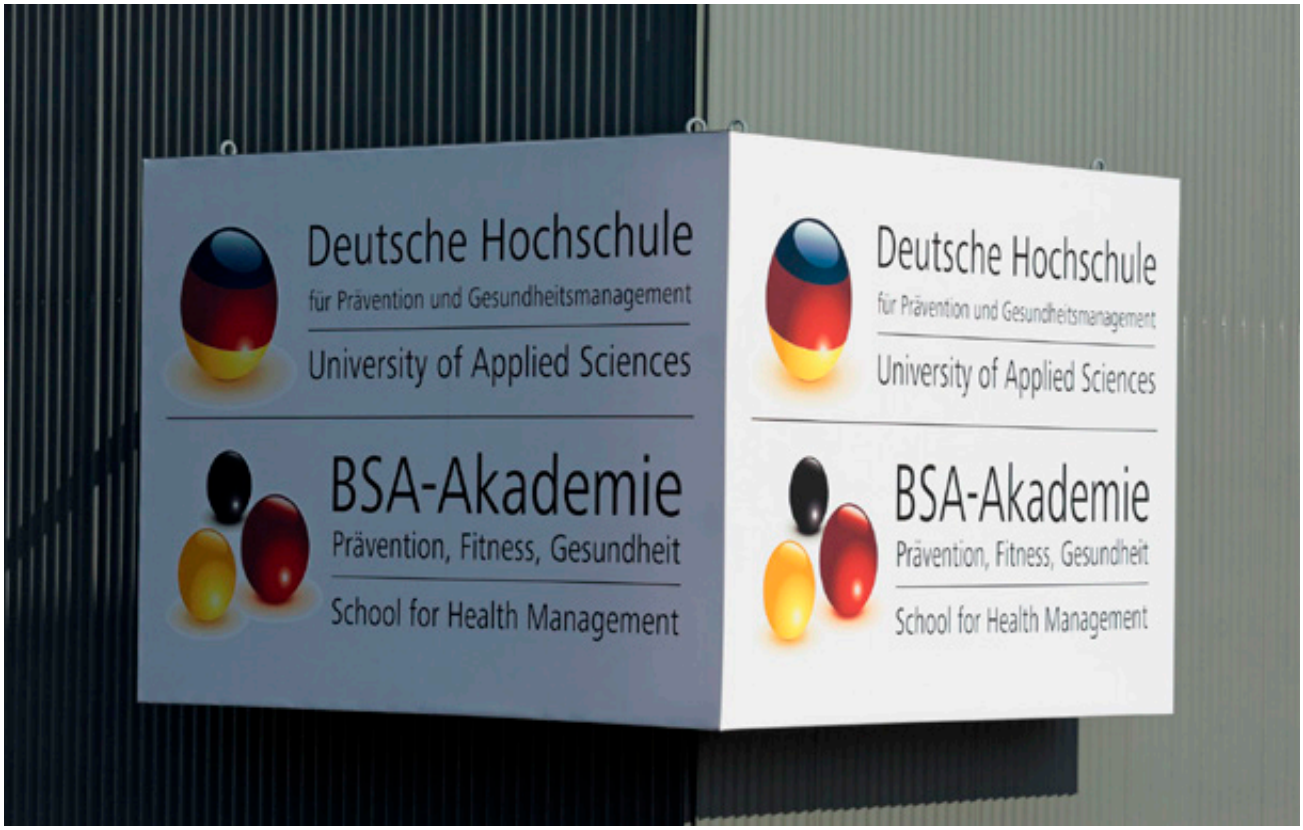
Im Frühjahr 2013 trafen wir bei der IHRSA-Konferenz zum ersten Mal auf das Orange Theorie HIIT-Trainingskonzept. Auch im, auf das Training konzentrierte PRIME TIME fitness-Konzept, gab es Mitglieder die unterhalb jeglicher Trainingsreizschwelle „stundenlang" die Cardiogeräte zeitlupenartig bewegten. Orange Theory bietet ein pulsgesteuertes Zirkeltrainingskonzept. Wesentliche Elemente davon inkl. des Activio Herzfrequenzsystems wurden mit dem dritten Club 2014 in Sachsenhausen implementiert und sind seitdem Standard bzw. wurden in den bestehenden Clubs nachgerüstet. Über eine Studie gemeinsam mit InBody konnte nachgewiesen werden, dass neue Mitglieder in Sachsenhausen signifikant schneller ihren Körper umbauen konnten (Fett raus, Muskeln rein) als in den Clubs 1 und 2.

Ich will nicht weiter aufzählen, welche weiteren Dinge wir von den IHRSA-Konferenzen mitbrachten, aber die Small Group PT Trainings und Small Group Kurse sind stark an Barry`s Boot Camp angelehnt. Keiser Air Maschinen im echten Einsatz und in allen Varianten gab es 2015 auch fast ausschliesslich in den USA. Wir waren auch unter den ersten, die den Freihantelbereich quasi komplett in Eleiko-Qualität ausstatteten. Auf der FIBO war Eleiko kaum zu finden, in den USA präsent. Inzwischen sind solche Ausstattungen auch in anderen Studios Standard. Aber wenn man ein urbaner Premium-Trainingsanbieter sein möchte, dann muss man Dinge „aus erster Hand" implementieren und nicht z.B. beim „Nachbarn" abschauen.

Im Herbst bin ich auf der IHRSA-Konferenz in Lissabon und freue mich, z.B. im Rahmen der Club Touren, die Fitness Hut Clubs anzuschauen. Fitness Hut ist eine der schnellst wachsenden Premium-Discount-Ketten. Sie haben sowohl innovative PT als auch Kleingruppen-Trainingskonzepte. Schon allein das wird die Reise wert sein. Und selbst wenn man mal nichts oder wenig „mitnehmen" kann, was eigentlich nie vorkommt, bringt es jedem Teilnehmer unternehmerische Sicherheit top informiert zu sein. ■

milon
MILON Q
TRAINING WITH A SMILE
CONNECTED
TRAINING
SYSTEM
CTS PARTNERNETZWERK
MATRIX
five
InBody
POLAR
Physio Aktiv
SOLUTION
cardioscan
suisse@milon.com
Tel.: +41 (0) 79 173 10 24
www.milon.ch | www.milon.de | www.milon.at

35 Jahre BSA-Akademie – 10 Jahre DHfPG – Einweihung Gebäude 3



„Grosses entsteht immer im Kleinen" — so lautet der Slogan des Saarlandes, wo auch die BSA-Akademie und die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) ihre Wurzeln haben. Und wie beim Saarland lässt sich auch die Erfolgsgeschichte dieser beiden Unternehmen mit diesem Slogan beschreiben.

Einer der ersten Anbieter für Weiterbildungen in der Fitnessbranche

1983 startete die BSA-Akademie als einer der ersten Anbieter für nebenberufliche Weiterbildungen im Fitnessbereich mit dem Lehrgang „Fitnesstrainer-B-Lizenz". Die damalige Vision war einfach, aber revolutionär: Fitnesstraining zu einer breiteren Anerkennung verhelfen. Dies gelang jedoch nur durch die Qualifikation von Trainern. Denn wenn Fitnesstraining als gesundheitsorientierte Aktivität ernst genommen werden wollte, dann müssten die Trainierenden von qualifizierten Trainern betreut werden. Diese Idee war die Geburtsstunde der BSA-Akademie. Gegründet wurde die BSA-Akademie in München, der Firmensitz war jedoch in Mandelbachtal, einem kleinen Örtchen nahe Saarbrücken. Schon damals bestand eine Kooperation mit dem Landessportverband für das Saarland (LSVS), sodass die Präsenzphasen bereits in den Räumlichkeiten des LSVS in Saarbrücken stattfanden.

Das BSA-Lehrgangsangebot wurde über die Jahre stetig ausgebaut, bereits 1987 wurden die ersten Qualifikationen durch die Staatliche Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU) staatlich geprüft und zugelassen. 1997 folgte dann der erste Beruf für die Branche: Die BSA-Akademie entwickelte in Kooperation mit der IHK Saarland die erste öffentlich-rechtliche Berufsprüfung der Fitnessbranche: den „Fitnessfachwirt IHK". Inzwischen gilt der Fachwirt als Standard für die nebenberufliche Qualifikation von Führungskräften im Fitnessbereich. 2006 kam mit dem „Fachwirt für Prävention und Gesundheitsförderung IHK" eine zweite öffentlich-rechtliche Berufsprüfung hinzu.

Start der ersten Studiengänge für die Fitness- und Gesundheitsbranche

Um die Professionalisierung der Branche weiter voranzutreiben, wurde im Jahre 2002, aufbauend auf den Erfahrungen der BSA-Akademie, die BSA — Private Berufsakademie gegründet und damit erstmals Diplom-Studiengänge für die Fitness- und Gesundheitsbranche angeboten. Gestartet wurde mit 163 Studierenden im dualen Studiensystem, eine Kombination aus betrieblicher Ausbildung, Fernstudium und kompakten Präsenzphasen.

2004 erfolgte dann der Umzug auf das Gelände des LSVS im Saarbrücker Stadtwald, auf dem eigens ein Gebäude mit Büroflächen und Trainingsraum errichtet wurde. Ein Jahr später wurden die Bachelor-Studiengänge als erste Berufsakademie in Deutschland akkreditiert, 2008 wurde dann die Hochschule als staatlich anerkannte Hochschule durch den Wissenschaftsrat akkreditiert — und damit zur Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG). Insgesamt wurde die DHfPG bereits zum dritten Mal durch den Wissenschaftsrat erfolgreich akkreditiert. Nach der letzten nunmehr für weitere zehn Jahre gewährten Akkreditierung 2017 wurde die unbefristete staatliche Anerkennung durch die Staatskanzlei des Saarlandes erteilt.

Mittlerweile ist die DHfPG im Saarland die erste und im gesamten Bundesgebiet eine der wenigen privaten Hochschulen, die über eine unbefristete staatliche Anerkennung verfügen. Neben Bachelor-Studiengängen bietet sie auch Master-Studiengänge an, so unter anderem einen MBA-Studiengang in Kooperation mit der Universität des Saarlandes.

Ausweitung der Infrastruktur

In den letzten Jahren wurde stetig in die Weiterentwicklung der Angebote und den Ausbau der Infrastruktur investiert. Nach dem Umzug 2004 und der Aufstockung von Haus 1 im Jahr 2007 wurde 2011 ein zweites Gebäude mit weiteren Büroflächen, Apartments, einer eigenen Druckerei und hochmodern ausgestatteten Schulungsflächen eröffnet. 2017 erfolgte dann die Grundsteinlegung des dritten Gebäudes. Heute besitzen BSA und DHfPG in Saarbrücken drei Gebäude mit insgesamt elf Unterrichtsräumen sowie Büroräumen mit modernster technischer Ausstattung. Zudem wurden die weiteren Lehrgangs- und Studienzentren in den vergangenen Jahren stetig ausgeweitet. Für die kompakten Präsenzphasen stehen mittlerweile mehr als 20 BSA-Lehrgangszentren sowie 11 DHfPG-Studienzentren in Deutschland, Österreich und der Schweiz zur Verfügung. Heute arbeiten über 140 Mitarbeiter am Standort Saarbrücken, bundesweit sind es mehr als 300.

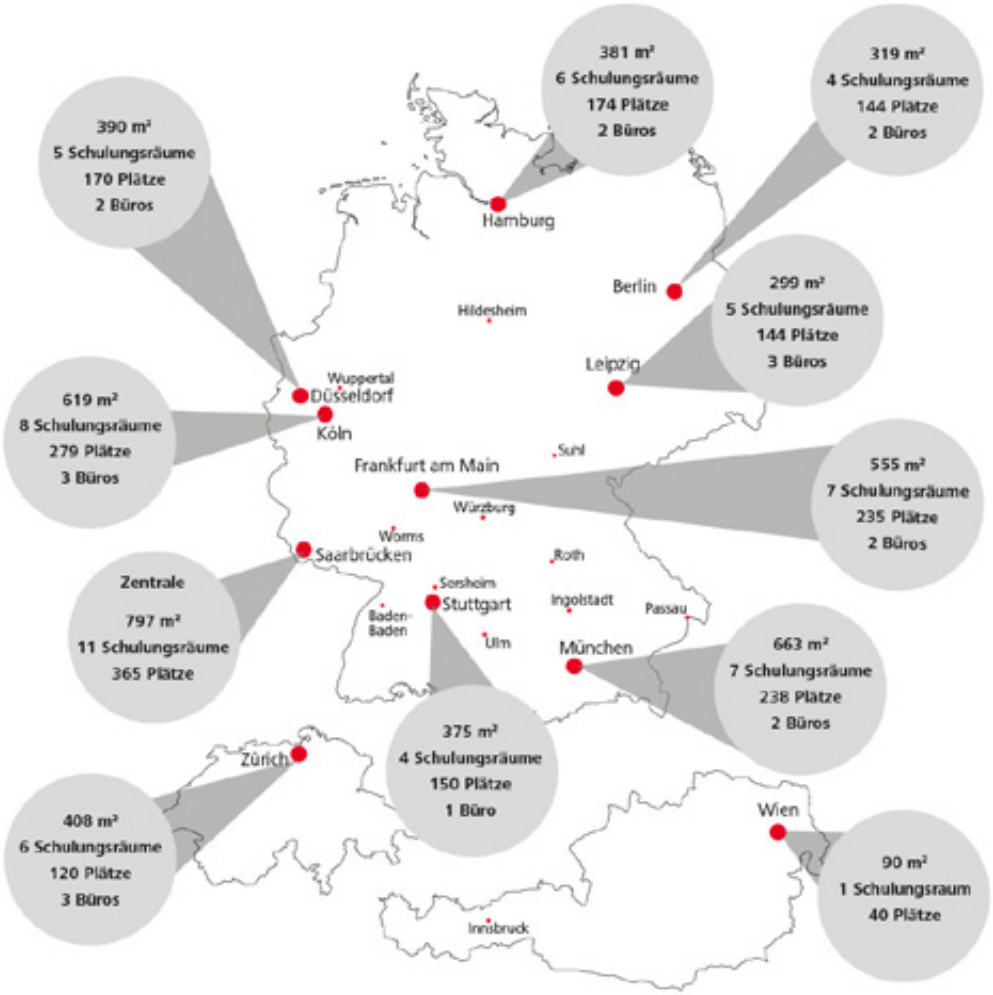
Jährlich steigende Teilnehmer- und Studierendenzahlen geben Anlass, immer weiter in die Weiterentwicklung der Angebote und den Ausbau der Infrastruktur zu investieren. Neben der Erweiterung der Studien- und Lehrgangszentren wurden in den vergangenen Jahren auch die Angebote für Lehrgangsteilnehmer und Studierende stetig erweitert. So bieten BSA und DHfPG u.a. verschiedene fachübergreifende und fachspezifische digitale Medien, Lernhilfen und Lernmodule an, auf die Lehrgangsteilnehmer und Studierenden über die Online-Lernplattform „ILIAS" Zugriff haben. Weitere Angebote wie bspw. ein Graduiertenprogramm und fachspezifische Lehrgänge sind momentan in der Entwicklung.

„Grosses entsteht immer im Kleinen" – der Erfolg von BSA-Akademie und DHfPG

Über 180'000 BSA-Teilnehmer, sowie zurzeit mehr als 8'000 Studierende in über 4'300 Ausbildungsbetrieben sprechen dafür, dass die Professionalisierung der Fitness- und Gesundheitsbranche durch Qualität und qualifizierte Betreuungsangebote stetig vorangetrieben wird. Insgesamt bieten BSA und DHfPG mittlerweile über 70 nebenberufliche Lehrgänge und neun Bachelor- und Master-Studiengänge für den Zukunftsmarkt Prävention, Fitness, Sport und Gesundheit an.

Drei gute Gründe zu feiern

35 Jahre BSA-Akademie, 10 Jahre DHfPG und die Einweihung von Gebäude 3 waren tatsächlich drei gute Gründe um zu feiern. Und auch das Wetter hätte nicht besser sein können: strahlend blauer Himmel für die annähernd 300 Gäste die zu den Feierlichkeiten erschienen waren. Unter den Gästen befand sich auch Tobias Hans, Ministerpräsident des Saarlandes. In seiner Rede lobte er die BSA-Akademie und die DHfPG „für eine Erfolgsgeschichte, die nicht nur im Saarland, sondern in der gesamten Bundesrepublik ihresgleichen sucht". Auch dass die DHfPG nun landesweit zu den wenigen privaten Hochschulen zählt, denen die Anerkennung einer unbefristeten staatlichen Anerkennung gewährt wurde, gleiche dabei einem Ritterschlag.



Bundesweite Lehrgangs- und Studienzentren im Überblick

Die BSA-Akademie

- **2018** 35-jähriges Firmenjubiläum
- **2017** Eröffnung des neuen Lehrgangszentrums in Berlin
  Lehrgang „EMS-Trainer"
- **2016** Lehrgang „Lehrer für präventives und rehabilitatives Training"
  Lehrgang „Athletiktrainer-A-Lizenz"
- **2015** Eröffnung des neuen Lehrgangszentrums in Düsseldorf
  Akkreditierung des Zertifizierungsprogramms „ZertFit" auf Basis der DIN-Norm 33961 durch die DAkkS
- **2014** Zusätzliche BGM-Lehrgänge im Lehrgangsangebot
  Einführung E-Campus ILIAS
- **2013** 30-jähriges Firmenjubiläum
- **2012** Lehrgang „Fachkraft UVSV"
  Zulassung der BSA-Zert als Zertifizierungsstelle für Personen
- **2010** Lehrgang „Fachkraft für Betriebliches Gesundheitsmanagement (IHK)"
- **2009** Zertifizierung DIN EN ISO 9001:2008
- **2008** 25-jähriges Firmenjubiläum
- **2006** Entwicklung der öffentlich-rechtlichen Berufsprüfung: „Fachwirt für Prävention und Gesundheitsförderung IHK"
  AZWV-Zertifizierung durch Quacert
- **2002** Eröffnung des neuen Lehrgangszentrums in München
- **2001** Eröffnung des neuen Lehrgangszentrums in Köln
- **1997** Entwicklung der ersten öffentlich-rechtlichen Berufsprüfung „Fitnessfachwirt IHK"
- **1988** Erste Kooperation mit dem Berufsförderungsdienst der Bundeswehr
- **1987** BSA-Lehrgänge werden staatlich geprüft und zugelassen
- **1983** BSA-Gründung
  erster BSA-Lehrgang in München

Die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagment

- **2018** 10 Jahre Deutsche Hochschule
  Unbefristete staatliche Anerkennung
  Über 8.000 Studierende in mehr als 4.300 Ausbildungsbetrieben
- **2017** Bereits über 7.500 Studierende in mehr als 4.000 Ausbildungsbetrieben
  Institutionelle Reakkreditierung der Deutschen Hochschule
  Studiengang Master of Arts Fitnessökonomie
- **2016** Über 6.500 Studierende in mehr als 3.700 Ausbildungsbetrieben
  Studiengang Master of Arts Sportökonomie
- **2015** Über 5.000 Studierende in mehr als 3.000 Ausbildungsbetrieben
- **2013** Einführung MBA-Studiengang Sport-/Gesundheitsmanagement
- **2012** Fünfter Bachelor-Studiengang Bachelor of Arts Sportökonomie
  Institutionelle Reakkreditierung der Deutschen Hochschule
- **2011** Über 3.000 Studierende in mehr als 2.400 Ausbildungsbetrieben
- **2010** Studiengang Master of Arts Prävention und Gesundheitsmanagement
- **2008** Akkreditierung als staatlich anerkannte private Hochschule:
  Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement
  Studiengang Master of Arts Gesundheitsmanagement
- **2007** Über 1.500 Studierende in mehr als 1.300 Betrieben
- **2006** BSA-Private Berufsakademie – University of Cooperative Education
  Einführung der Bachelor-Studiengänge in Deutschland, Österreich und der Schweiz
  - Bachelor of Arts Fitnesstraining
  - Bachelor of Arts Fitnessökonomie
  - Bachelor of Arts Ernährungsberatung
  - Bachelor of Arts Gesundheitsmanagement
- **2005** Akkreditierung der Bachelor-Studiengänge als erste Berufsakademie in Deutschland
  Auszeichnung des Studiensystems als Innovation des Jahres durch den Fachverband für Fernlernen und Lernmedien Forum DistancE-Learning
  Studiengang Diplom-Ernährungsberater (BA Saarland)
- **2003** Studiengang Diplom-Gesundheitsmanager (BA Saarland)
- **2002** Staatliche Anerkennung als Berufsakademie
  Start des ersten Studiengangs Diplom-Fitnessökonom (BA Saarland)
- **2001** Gründung der BSA-Privaten Berufsakademie

35 JAHRE
BSA-AKADEMIE
WIR
FEIERN
16.06.18
10 JAHRE
DHPG

WORLD FITNESS DAY 2018

Am 13. und 14. Juli 2018 verwandelte sich die Commerzbank-Arena in der Mainmetropole Frankfurt an gleich zwei Tagen in einen der grössten Fitness-Erlebnispark der Welt. Der WORLD FITNESS DAY öffnete zum zweiten Mal seine Tore und bescherte 30'000 Fitnessbegeisterten zwei unvergessliche Tage.

Auf über 35'000 m2 erkundigten die „Fitizens" (Besucher) in neun Areas die gesamte Welt rund um Fitness, Ernährung und Vitalität. Getreu dem Motto „UNITED BY FITNESS" fand man auf dem WORLD FITNESS DAY alles, was das Fitnessherz höherschlagen liess: Mit tausenden weiteren Fitnessbegeisterten konnte man im „World's Biggest Gym" trainieren, Groupfitness mit bis zu 10'000 Menschen parallel erleben, die europäischen Fitnessstars treffen, die neusten Trends der Branche kennen lernen, die angesagtesten Fitnessprodukte ergattern und in der „Food World" die neusten Healthy-Snacks und Superfoods entdecken.

Der WORLD FITNESS DAY zelebrierte den Lifestyle und paarte Fitness- und Festival-Feeling. Sommer, Sonne, Sport, Musik, Fun & Action. Dieses Jahr liessen sich auch zum ersten Mal Produkte und Styling-Tipps in der „Beauty World" entdecken und ausprobieren.

Dieser Event war ein absolutes Muss für alle Fitness- und Sportbegeisterten. Auch nächstes Jahr wird der Anlass wieder stattfinden. www.worldfitnessday.de

Anzeige

RÜCKEN THERAPIE CENTER®

by Dr. WOLFF

Das Erfolgsmodell zur Neukunden-Gewinnung

Effizient • Erfolgreich • Profitabel

Das Konzept

- von A bis Z durchdachte Betreibermodelle zur Integration einer Rückentherapie in ein Trainings-Center
- standardisierte Prozesse und Abläufe für eine erfolgreiche Umsetzung
- laufende Unterstützung und Betreuung durch Experten
- Gebietsschutz

Effiziente Therapie

- erprobte Therapiepläne
- 1-Jahres Rückenprogramm – von der Therapie ins Training

Erprobtes Marketing

- zielgruppengerechte Marketingkampagnen
- vielfältige Werbematerialien

Multifidus-Trainer

Transversus-Trainer

Standing-Stabilisation

Lateral-Shifting

Standing-Rotation

Videos zum Thema

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Weitere Informationen finden Sie 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

Das Motivationskonzept zur Erhaltung der Gesundheit

Die Bedeutung sportlicher Betätigung – und dies schon in geringem Masse – wird von vielen Menschen unterschätzt. Die Fitnesscenter könnten dazu eine Schlüsselrolle einnehmen, wenn sie nebst der klassischen Betreuung rund um die Geräteanwendungen, die Aufgabe des Gesundheitsberaters wahrnehmen. Menschen aufklären und motivieren sind dabei wichtige Faktoren. Meist müssen die Menschen für dieses Thema jedoch erst sensibilisiert werden. Denn erst mit der Aufklärung über eventuell vorhandene körperliche Defizite und mögliche Risikofaktoren wird das Verantwortungsgefühl für die eigene Gesundheit geweckt.

Doch anhand welcher Kriterien werden mögliche Risikofaktoren und körperliche Defizite aufgedeckt? Das Gewicht alleine hat wenig Aussagekraft. Eine durchtrainierte Person kann z.B. das gleiche Gewicht aufweisen wie eine Person mit weniger Muskeln und mehr Fettmasse. Um den Körperzustand seriös zu beurteilen, werden deshalb weltweit in Gesundheits- und Sporteinrichtungen die InBody-Geräte zur Ermittlung der Körperzusammensetzung eingesetzt.

Als „Gold"-Standard zur Messung der Körperzusammensetzung wurde das Röntgenverfahren DEXA bestimmt. Dabei werden zwei Röntgenstrahlen unterschiedlicher Stärke durch den Körper gesendet und messen auf Basis deren Schwächung die Masse bzw. die Dichte von unterschiedlichen Gewebearten. Die Messung mit DEXA ist zeitaufwendig und ist mit — wenn auch geringer — Strahlenexposition verbunden. Man braucht spezielle Räumlichkeiten, geschultes Personal (MTRA) und eine entsprechende Zertifizierung. Deshalb ist es für das Fitness- und Gesundheitscenter kaum einsetzbar.

Eine echte Alternative ist die InBody-Körperanalyse. Sie korreliert mit über 98% mit DEXA und besitzt viele weitere Vorteile:

- Jeder kann die Messung rasch und einfach durchführen
- in weniger als einer Minute wissen Sie über den körperlichen Zustand Ihres Kunden Bescheid
- keine Strahlenbelastung

Was ist das Besondere am System der InBody- Körperzusammensetzungsanalyse? Neben handlicher Bedienung und Schnelligkeit werden die Präzision der Ergebnisse und die detaillierte Auswertung sehr geschätzt. Es misst Direktsegmental DSM BIA Analyse. Es gibt Körperanalysesysteme, welche ihre Analyseergebnisse auf empirischen Daten wie Alter, Geschlecht oder Sportlichkeits- bzw. Aktivitätsgrad basieren. Die daraus resultierenden Ergebnisse sind somit teilweise nur Schätzungen und keine effektiven Messungen. Je mehr solche empirische Daten einfliessen, desto mehr erfolgt die Berechnung der Körperzusammensetzung auf der Basis von Formeln. Deshalb ist es wünschenswert, dass weniger Eingaben getätigt werden und ein tatsächlicher Messwert erscheint. Das ist die Stärke der InBody-Analysegeräte. Es ist deshalb ratsam, vor dem Kauf eines BIA-Systems mehrere Testmessungen mit variierenden Angaben durchzuführen. Stimmen die Analyseergebnisse nach der Veränderung von Alter, Geschlecht oder Sportlichkeitsgrad nicht überein, handelt es sich bei den Ergebnissen vermutlich eher um Schätzwerte als um eine individuelle Messung.

Der Ausgangspunkt einer guten Gesundheitsberatung ist die fachgerechte Erfassung der Ist-Situation. Es ist empfehlenswert, eine Körperzusammensetzungsanalyse durchzuführen, um genaue schriftliche Körperwerte zu erhalten. Auf Basis dieser Daten (schwarz auf weiss) erfolgt eine Aufklärung und Sensibilisierung für etwaige körperliche Defizite und drohende Folgerisiken. Wichtige Kriterien des Motivationskonzepts sind die Folge-Check-ups in regelmässigen Abständen. Festgestellte Verbesserungen werden dadurch bestätigt und motivieren zum Fortführen des Programms. Sensible Herangehensweise, Aufdeckung möglicher Schwachstellen und Verbesserungsvorschläge geben Antrieb auf dem Weg zum Erfolg. Der Gesundheitsberater wird dadurch zum wertvollen Personal-Coach.

Thomas Schütz
Geschäftsführer best4health gmbh, Bassersdorf
www.best4health.ch

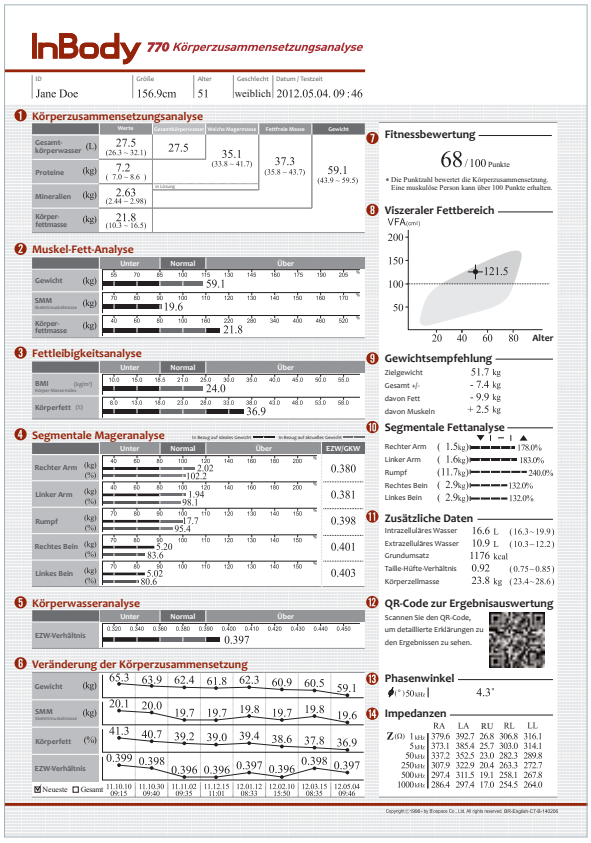
InBody misst da, wo andere schätzen

InBody
Erfolge werden sichtbar.

Gewinnen Sie neue Kunden!

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

Beispiel Testauswertung:



best4health

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

Ratio AG baut Vertriebsteam erneut aus

Der exklusive Distributor für Reaxing, gym80, StarTrac, StairMaster, Nautilus, Schwinn und weitere führende Top-Marken in der Schweiz, baut das Vertriebsteam erneut aus. Bodo Fink, der über einen Doktor in Wirtschaftswissenschaften verfügt, wird die Verkaufsleitung und das Produktmanagement von Reaxing übernehmen sowie den Italienisch-sprachigen Teil der Schweiz betreuen. Seine grosse Erfahrung als Sales Manager bei Reaxing und Outrace kommt dem passionierten Sportler und Branchenprofi zu Gute.

"Mit Bodo Fink haben wir einen sehr kompetenten und erfahrenen Teamplayer gewonnen, der optimal in unsere Firma passt." erklärt Michel Koch, Leiter Marketing von Ratio. „Ich freue mich sehr ein Teil dieses motivierten Teams zu sein. Gemeinsam beraten wir unsere Kunden in gewohnt kompetenter Weise und bieten ihnen massgeschneiderte Therapie und Trainingslösungen an" — so Bodo Fink.

SCHNELL erweitert das Mitarbeiterteam

Neu an Bord bei SCHNELL (v.l.): Nadine Bitscher, Konrad Geisreiter, Silvana Duarte Leitao mit Geschäftsführer Achim Schnell.

Mit Silvana Duarte Leitao, Nadine Bitscher und Konrad Geisreiter verstärken seit Kurzem drei neue Mitarbeiter das Team der SCHNELL Trainingsgeräte GmbH.

Silvana Duarte Leitao (20) ist Kauffrau für Büromanagement und übernimmt bei SCHNELL die Betreuung verschiedener Key Accounts. Nadine Bitscher (20) startet im September ihre Ausbildung als Industriekauffrau und wird bereits jetzt in die Abläufe und Aufgaben eingearbeitet. Neu dabei ist auch Konrad Geisreiter, der bereits einige Jahre in der Fitness- und Gesundheitsbranche tätig ist. Nach Abschluss seines dualen Studiums der Fitnessökonomie an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement in Köln sammelte er erste Erfahrungen als stellvertretender Filialleiter bei einem der grössten europäischen Sportartikeleinzelhändler. Von 2015 bis 2018 war Konrad Geisreiter als Regional Salesmanager der Woodway GmbH für die Kundenakquise und -betreuung im Südosten Deutschlands verantwortlich. Bei SCHNELL verstärkt der 28-Jährige jetzt ebenfalls das Vertriebsteam.

„Verantwortlich für unsere hohe Produktqualität und unseren zuverlässigen Service sind viele engagierte Mitarbeiter. Ich freue mich sehr, dass es uns gelungen ist, drei weitere junge Kräfte zu rekrutieren, die auch noch aus der Region stammen. Das erhöht unsere Schlagkraft und unterstützt unseren Wachstumskurs", sagt Achim Schnell, Inhaber und Geschäftsführer des bayerischen Qualitätsherstellers für Kraft- und Trainingsgeräte.

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

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.

Deutscher Fussball-Bund | MATRIX
OFFIZIELLER FITNESSGERÄTE-AUSSTATTER

Deutscher Basketball Bund DBB | MATRIX
OFFIZIELLER LIZENZPARTNER

Deutscher Eishockey-Bund DEB | MATRIX
OFFIZIELLER PARTNER

www.matrixfitness.eu

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

Sicheres und erfolgreiches Gluteus Training

Gesässmuskel- und Langhantel-Training erfreut sich bei vielen weiblichen Trainierenden immer grösserer Beliebtheit. Warum? Weil es effektiv ist! Durch die verstärkte Bewerbung von funktionellem und HIIT-Training wurde vielen weiblichen Fitnessenthusiasten die Angst vor dem „Männertraining" und höheren Gewichten genommen. Denn „Strong is the new sexy"! Der Wunsch populäre Übungen durchzuführen, wie sie auf YouTube und sonstigen social media Kanälen prominent vertreten sind, führen bei fehlendem Equipment zu Kreativität und alternativen Übungsausführungen, die nicht immer gesund sind.

Beispiel: „Hip Thrust". Da werden Flachbänke in teilweise grenzwertigen Körperpositionen genutzt, das Tibia Polster der „Beinbeuger liegend"-Maschine umfunktioniert oder eine geführte Maschine ausgewählt, an der ein korrekter Bewegungsablauf nicht möglich ist. Da mit dem Hip Thrust einer der grössten und kräftigsten Muskeln des Körpers (der Gesässmuskel) trainiert wird, können auch Beginner sehr schnell ein Trainingsgewicht verwenden, welches bei falscher Bewegungsausführung schnell zu Verletzungen führen kann.

Die Lösung: Der neue Nautilus Glute Drive! Der Nautilus Glute Drive bietet die Möglichkeit eines kompletten Bewegungsablaufs in einer geführten Bewegung. Der Glute Drive ist eine platzsparende, sichere und einfach zu nutzende Alternative zur Olympiahantel. Mit einer Belastungskapazität von 290 kg ist der Glute Drive auch für Fortgeschrittene geeignet und zu optimalen Resultaten führt. Ab September 2018 wird der Glute Drive in der Schweiz verfügbar sein.
www.ratio.ch

Neuer Master Trainer bei ICG – Indoor Cycling-Pionier André Tummer verstärkt Ausbilderteam

Das Master Trainer Team der Indoor Cycling Group (ICG) hat ein neues Mitglied. André Tummer, ein Urgestein der Indoor Cycling-Szene, verstärkt das Expertenteam der führenden Indoor Cycling-Akademie zur Aus- und Fortbildung von Instruktoren und Trainern in Europa. Tummer wurde vor 20 Jahren als einer der ersten Spinning Master Instruktoren vom südafrikanischen Spinning-Pionier Johnny G. ausgebildet und trug seitdem entscheidend zum Aufstieg des Indoor Cyclings in Europa bei.
Der 51-Jährige ist Diplom-Sportwissenschaftler (Absolvent der Deutschen Sporthochschule Köln) und lebt seit 1999 in der Schweiz. Dort leitet er den Fitness- und Gesundheitsbereich des Gesundheitsparks Thalwil bei Zürich. Seit vergangenem Jahr ist Tummer ausserdem Vorstandsmitglied des schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenterverbands (SFGV). Bis zu seinem Wechsel zu ICG war er unter anderem als Education Manager und Master Instructor Schwinn Cycling aktiv. Als Ausbilder legt der erfolgreiche Athlet, der mehrere Ironman-Rennen finishte, den Schwerpunkt auf differenziertes Coaching: „Ich möchte Spass, Fachwissen und Erfahrung verschmelzen lassen, damit jeder Teilnehmer wertvolle Inhalte herausziehen und sich individuell weiterentwickeln kann."

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

one
training center

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

one-training.ch

Anzeige

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

www.inotecfitness.com

inkl. zertifiziertem Präventionskurs nach:
Art. 20 SGB V

SLS
Deutschland, Österreich
SLS International SA, Germany Office
Tel +49 (0) 221-500-55-86-11 - info@sls-int.com

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

Kick-Off-Event THE MIRAI

Beim B2B Kick-Off-Event des weltweit ersten Zentrums der Fitnesswelt begrüssten Rainer Schaller, CEO und Gründer der McFIT Global Group, Ralph Scholz, CEO THE MIRAI, und Daniel Schranz, Oberbürgermeister von Oberhausen, knapp 200 Partner von 90 unterschiedlichen Marken und Branchen in den Hallen von THE MIRAI, die sich als Erste über das aussergewöhnliche Pilotprojekt informieren wollten. Die bekannte deutsche Sportmoderatorin Esther Sedlaczek moderierte die Veranstaltung und führte die Teilnehmer durch den Tag. „Man merkt bereits heute — obwohl die Bauarbeiten für THE MIRAI noch nicht begonnen haben — welche Strahlkraft von diesem einmali-

gen Pilotprojekt ausgeht", so Oberbürgermeister Schranz bei seiner Begrüssung. Die Veranstaltung, bei der Partner erstmalig die Planungen für das neue Fitnesszentrum und seine Grösse hautnah vor Ort erleben konnten, bot einen Überblick über den aktuellen Stand von THE MIRAI.

Zeitgleich zum B2B Kick-Off-Event wurde auch die neue Website von THE MIRAI gelauncht, die einen intensiven Einblick auf das Leuchtturmprojekt (u.a. mit einem detaillierten 3D-Modell) gibt und bereits jetzt jedem die Möglichkeit eröffnet, Teil der Bewegung zu werden.

www.themirai.com

Bayer 04 präsentiert mit Kieser Training neuen Ärmelsponsor

Neuer Premium-Partner für Bayer 04 Leverkusen: Das internationale Schweizer Franchiseunternehmen Kieser Training AG mit Hauptsitz in Zürich nimmt für die Laufzeit von drei Jahren die exklusive Rolle als „Offizieller Ärmelpartner von Bayer 04 Leverkusen" ein. Mit Beginn der Spielzeit 2018/19 präsentiert der Spezialist für effizientes Krafttraining auf dem linken Ärmel der Werkself-Profis bei Bundesliga-Spielen das Firmenlogo „Kieser Training". Kieser Training betreibt allein in Deutschland 114 Studios.

Für die Bayer 04-Geschäftsführer Fernando Carro de Prada und Michael Schade „ist diese Partnerschaft so passend wie ambitioniert: Auf der einen Seite ein international ausgerichtetes Unternehmen, das seit über 50 Jahren mit gesundheitsorientiertem, effizientem Krafttraining auf wissenschaftlicher Basis und an eigens dafür entwickelten Maschinen eine aussergewöhnliche Erfolgsgeschichte schreibt. Auf der anderen Seite ein weltweit agierender deutscher Spitzenklub, der die Expertise des neuen Partners unmittelbar zur Umsetzung der eigenen, hochgesteckten sportlichen Ziele nutzen kann", so Schade.

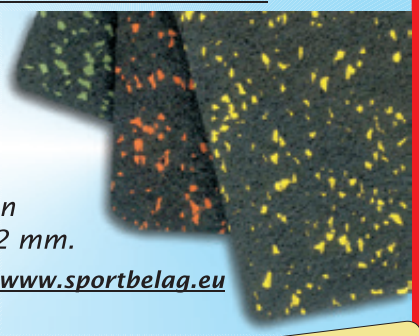
Gegründet 1967 durch den Schweizer Werner Kieser, verfügt die Kette für Krafttraining derzeit über 158 Studios mit 283'000 Mitgliedern, die teils als Filialen, teils als Franchise-Studios betrieben werden. Ca. 1'700 Mitarbeiter in Deutschland, der Schweiz, Österreich, Luxemburg und Australien sorgen in jedem einzelnen Kieser Training-Studio für eine professionelle Trainingssteuerung und -begleitung sowie für ein absolut einheitliches Angebot auf der Grundlage kontinuierlicher wissenschaftlicher Forschung. Daraus entsteht in der Aussenwirkung eine Unternehmens-"Persönlichkeit" mit einem unverwechselbaren Charakter.

Sportbeläge aus Gummi

Elastische Sportbeläge aus feinem Gummigranulat werden in Fitnessanlagen auf Trainingsflächen und im Hantelbereich eingesetzt.

Lieferbar in attraktiven Farben in den Stärken 4/5/6/8/10/12 mm.

Produktübersicht + Preise unter www.sportbelag.eu



SPEZIAL-BELÄGE morgenroth

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

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

Anzeige

STAR TRAC · StairMaster · NAUTILUS · SCHWINN

CORE HEALTH & FITNESS

Profitieren auch Sie von DEM TREND in der Fitnessindustrie!

Gauntlet

HIITMILL-X

HIIT Upper Body

HIIT Bike

BoxMaster

Ausbildung / Marketingpaket

STAIRMASTER HIIT - EINFACH UNSCHLAGBAR

StairMaster HIIT Set mit Ausbildung und Marketingpaket für unschlagbare 18990.00 CHF oder ab 319.00 CHF/Mt.*

Innovation, Teamgeist & Erfolg für Sie und Ihre Kunden mit der HIIT-Lösung von StairMaster. Steigern Sie Ihren Umsatz durch unser intensives Programm –

IHRE MITGLIEDER WERDEN ES LIEBEN, DIESE WORKOUTS ZU HASSEN.

Angebot gültig bis 17.08.2018. Preise exkl. MwSt. & Lieferung
*Leasing unter vorberhalt Zusage Leasingpartner / 20% Anzahlung

ratio

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

Betriebliches Gesundheitsmanagement

Ein strategisches Geschäftsfeld mit Zukunftspotenzial

Immer mehr Unternehmen investieren in Massnahmen zur Gesundheitsförderung der Mitarbeiter. Die Unternehmen, die dabei professionell vorgehen, haben messbare Erfolge, weil die Gesundheit, die Zufriedenheit, die Leistungs- und Arbeitsmotivation der Mitarbeiter gezielt gefördert und Absenzen reduziert werden.

Das betriebliche Gesundheitsmanagement wirkt systematisch auf alle gesundheitsrelevanten Faktoren in einem Unternehmen. Zur erfolgreichen Umsetzung und nachhaltigen Implementierung sind allerdings qualifizierte Fachkräfte nötig. Gerade für Fitnesscenter, welche in unmittelbarer Nachbarschaft zu Unternehmen gelegen sind, ist betriebliches Gesundheitsmanagement als zusätzliche Dienstleistung eine interessante Ergänzung des Angebots.

Wirtschaftliche Chance für Fitnesscenter

Neben der weiteren Professionalisierung eigener Mitarbeiter, bietet sich für Fitnesscenter in dieser Marktwachstumsphase, in der die Nachfrage nach betrieblichem Gesundheitsmanagement stetig steigt, die Möglichkeit, sich proaktiv als kompetenter Gesundheitspartner am Markt zu positionieren. Daraus können wertvolle Partnerschaften mit Firmen entstehen, die durch neue Einzelkunden oder sogar Firmenmitgliedschaften belohnt werden.

Die Ausweitung des geschäftlichen Kompetenzbereichs bringt auch einen langfristigen Imagegewinn bei Kunden und Mitarbeitern, die in aktiven Weiterempfehlungen resultieren können.

Ausbildungsziel: Betrieblicher Gesundheitsmanager mit SAFS Fachausweis

Der Bedarf nach einem qualitätsgesicherten betrieblichen Gesundheitsmanagement, das sich mit Themen wie der psychischen und körperlichen Gesundheit, der Arbeitssicherheit und dem Gesundheitsschutz oder auch der Ergonomie am Arbeitsplatz beschäftigt, nimmt immer stärker zu. In der Ausbildung zum betrieblichen Gesundheitsmanager mit SAFS Fachausweis erwirbt man nicht nur die Fähigkeit ein ganzheitliches betriebliches Gesundheitsmanagement in ein Unternehmen zu implementieren, sondern eignet sich ebenfalls praktische Kenntnisse in den Bereichen Bewegung und Ernährung an, welche als die beiden wichtigsten Bausteine der Gesundheitsförderung gelten.

Mit drei Ausbildung zum qualifizierten betrieblichen Gesundheitsmanager

Die Ausbildungen „Ernährungstrainer", „Trainer für Firmenfitness und Ergonomie" sowie „Betrieblicher Gesundheitsmanager" ergeben zusammengesetzt die Gesamtausbildung zum betrieblichen Gesundheitsmanager mit SAFS Fachausweis. Jede dieser Ausbildungen beinhaltet Studienunterlagen, eine Präsenzphase und eine Abschlussprüfung.

Jede Ausbildung dauert jeweils vier Monate. Sie beginnt mit einem dreimonatigen Selbststudium, in dem die Unterlagen zur Ausbildung proaktiv durchgearbeitet werden. Anschliessend geht die Ausbildung weiter mit einer viertägigen Präsenzphase, in der das Gelernte mit einem fachspezifischen Dozenten vertieft wird. Während der darauffolgenden vier Wochen bereitet sich der Ausbildungsteilnehmer dann nochmals selbstständig auf die jeweilige Abschlussprüfung vor.

Kommende BGM-Ausbildungen		
Betrieblicher Gesundheitsmanager Präsenzphase	19.09.18 - 22.09.18	Zürich
Betrieblicher Gesundheitsmanager Präsenzphase	31.08.19 - 03.09.19	Zürich

Personal Training Ausbildung

Die zielgruppenfokussierte Dienstleistung

Gerade für Kunden, die auf rasche Erfolge aus sind und gerne individuell bei ihrem Trainingsfortschritt begleitet und betreut werden, ist das Zusatzangebot von Personal Training im Fitnesscenter entscheidend. Durch die One-to-One Betreuung kann auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden eingegangen werden und die Trainingserfolge stellen sich meist rascher ein, was den Motivationsfaktor für die Kunden erhöht.

Durch die Erweiterung des Dienstleistungspakets mit einem oder mehreren Personal Trainern, kann ein Fitnesscenter seinen Kunden massgeschneiderte und intensive Betreuungen anbieten. So werden weitere und vielfältigere Zielgruppen angesprochen. Ausserdem kann die Attraktivität für Mitglieder mit speziellen Interessen wie z.B. Manager oder Wettkampfsportler gesteigert werden.

Ambitionierte Mitarbeiter mit einer Personal Trainer Ausbildung zu belohnen wirkt sich zudem entsprechend positiv auf die Motivation und Leistungsfähigkeit aus.

Ausbildungsziel Personal Trainer mit SAFS Diplom

Bei der SAFS wird gelernt wie die eigene Geschäftsidee erfolgreich umgesetzt wird. Als Personal Trainer ist man für eine spezifische Zielgruppe die kompetente Ansprechperson die eine Antwort auf alle Fitness- und Gesundheitsfragen parat hält. Es wird aufgezeigt wie Kunden einfühlsam und professionell betreut werden, sei dies drinnen auf der Trainingsfläche oder draussen unter freiem Himmel. Dabei wird gelernt die individuellen Gegebenheiten zu berücksichtigen und eine Beratung zu bieten, die einen echten Mehrwert beinhaltet.

Kommende Personal Trainer Ausbildungen		
Personal Trainer Präsenzphase I	09.11.18 - 11.11.18	Zürich
Personal Trainer Präsenzphase II	15.12.18 - 17.12.18	Zürich
Personal Trainer Präsenzphase III	17.01.19 - 19.01.19	Zürich
Personal Trainer Präsenzphase IV	22.02.19 - 24.02.19	Zürich
Personal Trainer Präsenzphase V	21.03.19 - 23.03.19	Zürich

An wen richtet sich diese Ausbildung?

Die Ausbildung zum Personal Trainer ist für engagierte Trainer und Kursleiter, die als Personal Trainer teilweise oder gänzlich selbständig arbeiten wollen. Vorausgesetzt wird eine Grundausbildung zum Fitness Trainer. Die SAFS bietet hierfür die aufeinander aufbauenden Ausbildungen Fitness Betreuer und Fitness Trainer an.

Ausbildungsablauf

Die Personal Trainer Ausbildung der SAFS dauert 9 Monate. Sie beginnt mit einem 2-monatigen Selbststudium in dem die Unterlagen zur Ausbildung proaktiv durchgearbeitet werden. Anschliessend wird die Ausbildung auf 5 Präsenzphasen an 3 Tagen aufgeteilt in denen das Gelernte mit einem fachspezifischen Dozenten vertieft wird. Nach der letzten Präsenzphase folgen 4 Wochen Selbststudium währendem sich Ausbildungsteilnehmer dann nochmals selbstständig auf die Abschlussprüfung vorbereiten.

Wer die Ausbildung erfolgreich absolviert hat, erhält das SAFS Personal Trainer Diplom.

Ihr Ansprechpartner bei der SAFS

Bei Fragen und für weitere Informationen steht Ihnen unsere Ausbildungsberaterin Yolanda Schönbächler mit Rat und Tat zur Seite (yolanda.schoenbaechler@safs.com).

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

Die Komplettlösung für Proteinshakes im Fitness-Studio

Alle Vorteile einer Proteinbar mit maximaler Profitabilität auf kleinstem Raum

Die meisten Kunden sind beim Thema Eiweissshake mittlerweile auf einem hohen Wissensstand und sind sich bewusst, dass Proteine sie bei der Erreichung ihrer Trainingsziele wirksam unterstützen können. Im Gegenzug sind aber die Umsätze bei sehr vielen Studios rückläufig oder stagnieren. Aus logischen Gesichtspunkten kann da doch was nicht stimmen.

Ein wesentlicher Punkt ist sicherlich die Schnelligkeit der Mitarbeiter. Wenn ein Kunde abends bei vollem Haus an der Fitnesstheke seinen Shake bestellt, hat er die Möglichkeit, diesen nach dem Training schnell zu erhalten? Die Mitarbeiter im Fitnessstudio haben vielfältige Aufgaben zu bewältigen und meistens genügend zu tun. Die Shakeproduktion ist meist nur nebenbei möglich. Und sind verschiedene Mitarbeiter wirklich in der Lage, immer einen standardisierten, gleich schmeckenden, gleich cremigen Shake mit der Methode Dosierlöffel, hinzufügen von Milch und einer nicht genau definierten Zeit im Standmixer, herzustellen? Ein weiterer Faktor ist, dass sich viele Kunden via Internet mit günstigen Proteinpulvern eindecken und diese zuhause selbst zubereiten.

Die Lösung, um den Eiweissshake im Studio zu reanimieren, bietet das 360° Konzept des BodyShake Smart-Touch-Automaten. Body Shake geht neue Wege in der Zubereitung eines Protein Shakes. Dank der Mix & Match Flavoring Technologie lässt sich ein perfektes Shakeresultat durch die optimierte Mix- und Dosierungstechnologie in sekundenschnelle herstellen. Der Hersteller bietet zahlreiche exklusive Geschmacksrichtungen an und die Mitglieder haben zudem die Möglichkeit, zwei davon zu kombinieren.

Die Kunden profitieren von einem einzigartigen Shakegenuss mit einer grossen Auswahl an Geschmacksrichtungen mit ausschliesslich hochwertigen Inhaltsstoffen. Ausserdem zeigt das Gerät transparent alle Nährwertangaben als Entscheidungshilfe an und die Temperatur lässt sich für jede Jahreszeit anpassen. Als Studiobetreiber geht es in erster Linie um Umsatzsteigerung und gleichzeitige Kostensenkung da der Shakeverkauf ohne Personal auskommt.

Ein weiteres Highlight für den Kunden ist der interaktive 32" Touchscreen auf dem er seinen individuellen Shake dank dem intuitiven Interface auf einfache Art Schritt für Schritt selbst zusammenstellen kann. Bezahlt wird dann mit den im Studio angebotenen Zahlungsoptionen.

Mit der Cloud-basierten Internetplattform BodyShake Management Suite hat der Betreiber alles im Blick, wie zum Beispiel die automatische Bestandserfassung sowie automatische Deaktivierung ausverkaufter Aromen und Benachrichtigungen in Echtzeit über niedrige Füllstände sowie zur Verwaltung von Videos und Bannerwerbung und Darstellung der verkauften Einheiten.

Die patentierte Plug & Play Befüllungstechnologie vereinfacht die Nachfüllung, da die Verbrauchsmaterialien nach Benachrichtigung des Automaten bestellt werden und danach schnell, sauber und sicher eingesetzt werden können.

Ein automatischer Selbstreinigungsmechanismus mit Heisswasserreinigung sorgt für einen hohen Hygienestandard und laut Hersteller ist die Reinigung des Automaten ohne grossen Aufwand durchführbar.

Giusi Verre, CEO fitnessplus

„Meine Mitarbeiter haben dank den Automaten mehr Zeit für unsere Kunden, das intensive shaken fällt weg. Die Betreuung durch die Firma Soledor AG ist Top und wir erzielen dank BODYSHAKE einen Mehrumsatz im Eiweiss-Bereich.
Die Anschaffung dieser Automaten war eine sehr lohnende Investition, welche sich schnell ausbezahlt hat."

www.soledor.ch
www.bodyshake.com

BODY SHAKE®

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

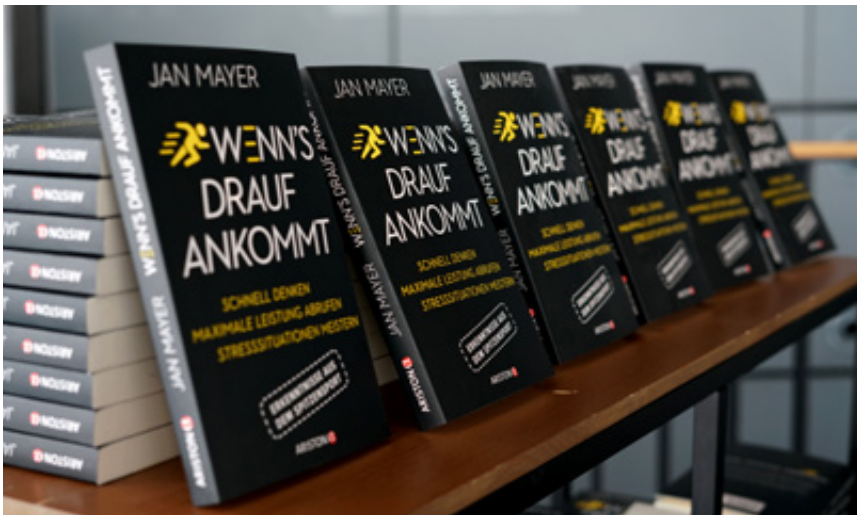
CUSTOMIZED PROTEIN SHAKES FOR EVERY BODY

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**

Führender Sportpsychologe im PRIME TIME fitness



Wenn einer der führenden Sportpsychologen in Deutschland und erster Sportpsychologe des Fussball-Bundesligisten TSG 1899 Hoffenheim der Einladung von PRIME TIME fitness folgt, dann ist das mehr als ein Zeichen! Vielmehr wird an dem Donnerstag, 21. Juni, im 54. Stock im Main Tower und damit im höchsten Fitnessclub Europas, eine innovative Frage initiiert: Sportpsychologie in der Fitnessbranche?

In erster Linie sind es die Mitglieder, die von dem sportpsychologischen Insiderwissen partizipieren können. Es geht um Strategien und Handlungsempfehlungen zu beispielhaften Fragestellungen aus dem Trainingsalltag: Wie gehe ich konzentriert ins Training? Welche Rolle spielen Selbstgespräche? Auf was sollte der Fokus im Tun liegen?
Von den Techniken können sicherlich auch die Mitarbeiter profitieren und natürlich die zahlreichen Protagonisten rund um den Sport. So kamen auch Sportler und Sportverantwortliche, um nicht nur Wissen mitzunehmen, sondern auch das neue Buch von Prof. Jan Mayer, auch Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement: Leistung, wenn's drauf ankommt — ein Thema, die aus der Fragestellung „Sportpsychologie in der Fitnessbranche?" eine Antwort macht: Ein Muss!

Anzeige

NUR VOM 1.9. – 30.9.2018

WIR LASSEN Dosen REGNEN!

GROSSE EIWEISS-DOSEN-AKTION

Nutzen Sie DIE Umsatzchance im September. Sichern Sie sich Ihren VORTEILSRABATT und das MARKETINGPAKET.

Rufen Sie uns an unter **0 61 93 59 555** oder wenden Sie sich an unseren Außendienstmitarbeiter.

WWW.INKOSPOR.COM **/INKOSPOR** **INKOSPOR_DEUTSCHLAND**

INKO Sports AG | CH-4416 Bubendorf

The next level

Nach den Erfolgen bei den Olympischen Spielen blicken die Wintersport-Stars schon wieder nach vorne. Der Grundstein für Siege und Medaillen wurde im Sommer wieder mit Technogym und der revolutionären SKILL LINE gelegt.

7-facher Gesamt-Weltcupsieger. Doppel-Olympiasieger. 6 Mal Weltmeister. Und 58 Weltcup-Siege. Marcel Hirscher hat in seiner Karriere alles gewonnen — und doch will der Salzburger mehr. „Ja, ich fahre weiter", verkündete der Technogym-Markenbotschafter Anfang Juli, um sich nach Baby-News und Hochzeit wieder voll ins Training zu stürzen. „Die Liebe zum Rennsport ist wahnsinnig gross. Ich bin noch nicht bereit, das aufzugeben. Die neuen Geräte der SKILL LINE haben mir im Training noch mehr Möglichkeiten gegeben", so der 29-jährige Alpin-Superstar, für den SKILLMILL, SKILLROW und SKILLBIKE in der Vorbereitung nicht mehr wegzudenken sind.

„Die Athletic Performance Trainings mit der SKILL LINE sind eine ganzheitliche und höchst effektive Trainingsdisziplin, perfekt für die Bedürfnisse von Spitzensportlern und all jene, die die Herausforderung lieben und ihre sportliche Leistung stetig verbessern möchten. Das Feedback von Ausnahmeathleten wie Marcel Hirscher oder Anna Veith fliesst direkt in die Weiterentwicklung unserer Produkte ein", erklärt Gottfried Wurpes, CEO von „the fitness company" in Leonding.

Eine völlig neue Lösung für das Cardiotraining hat Technogym mit dem SKILLBIKE auf den Markt gebracht. „Es ist das erste Indoor-Bike mit echter Gangschaltung und einem Fahrgefühl wie auf der Strasse. Damit heben wir das Training auf dem stationären Rad auf ein noch nie dagewesenes Level", beschreibt Wurpes, seit mehr als 25 Jahren Repräsentant von Technogym in Österreich.

Auch für Matthias Mayer, wie Teamkollege Hirscher gleich zwei Mal mit Olympia-Gold dekoriert, war das „Tech-

no-Gym" über die Sommermonate sein zweites Zuhause. „Rumpfkräftigung ist das Um und Auf, um den Belastungen des Winters gewachsen zu sein", deshalb waren Gewichte, Kettlebells und die Beinpresse bei den verschiedenen Trainingskursen stets dabei. „Eisenbiegen gehört bei uns Abfahrern dazu! Ich habe aber auch viele Kilometer auf dem neuen SKILLBIKE gesammelt."

Bei Anna Veith sind die schwere Knieverletzung und die beiden Operationen Schnee von gestern. Die Salzburgerin konnte die beiden grossen Trainingsphasen — körperliche Vorbereitung

und seit Mitte August Schneetraining — planmässig absolvieren. Die vielen Stunden in der Kraftkammer sind für die Technogym-Markenbotschafterin ein Vergnügen. „Ich bin definitiv der Krafttyp, trainiere lieber mit Gewichten als Ausdauer. Für den schnellstmöglichen Riesentorlauf-Schwung trainiere ich Maximalkraft, die Kraftausdauer brauche ich, um die 50 Schwünge voll durchziehen zu können." Die Lieblingsübung der Salzburgerin ist die Kniebeuge in allen Variationen — am Ende der Vorbereitung mit 110 Kilo. „Skifahren fordert den ganzen Körper, aber mit besonderem Fokus auf Oberschenkel-, Hüft und Rumpfmuskulatur."

Katharina Gallhuber, bei den Olympischen Spielen in Pyeongchang mit

Silber und Bronze dekoriert, hatte vor allem mit den neuen SKILL TOOLS Spass — und gab im Training Vollgas. „Die Erfolge des letzten Winters sind Geschichte, der Blick ist nach vorne gerichtet und die Motivation riesengross. Ich bin fit und bereit für die neue Saison."

„Die Erfolge im Winter werden im

Sommer gemacht", weiss auch Biathlet Julian Eberhard. In unzähligen schweisstreibenden, intensiven Kraft- und Ausdauer-Einheiten hat der Loipenjäger eine solide Grundlage für die kommende Saison gelegt. „Ich möchte den eingeschlagenen Weg konsequent weitergehen und bin froh, dass mich Technogym neben Produkten für mein Cardio-, Kraft- und Funktionstraining auch mit Know-How unterstützt."

Unterstützung und Equipment bekommen alle Sparten, weswegen Technogym doch seit 2015 Partner des Österreichischen Ski-Verbands ist. Also heisst es auch im Winter 2018/2019 wieder: Champions train with Technogym!

Photocredit: Technogym Austria

Ausdauer macht glücklich

Jeder Sportler weiss, Ausdauertraining macht glücklich. Es sorgt dafür, dass der Körper Glückshormone ausschüttet. Es steigert das Wohlbefinden und dient der Gesundheitserhaltung. Ausdauertraining verbessert die Leistung in der jeweiligen Ausdauersportart und ist eine wichtige Basisfähigkeit für weitere Sportarten. Ausdauertraining umfasst nicht nur das Laufen, sondern auch Radfahren, Inlineskaten, Skilanglauf, Schwimmen oder Rudern. Gemäss Wikipedia bezeichnet Ausdauer die Widerstandsfähigkeit des Organismus gegen Ermüdung und die schnelle Regenerationsfähigkeit nach einer Belastung.[1] Der Körper ist also in der Lage, eine gewisse Belastungsintensität über einen längeren Zeitraum aufrecht zu erhalten ohne dabei wesentliche Ermüdungserscheinungen zu haben.

Ausdauertraining verbrennt auch Fett — wenn man es richtig anstellt. Ausgewogene, gesunde Ernährung ist wichtig, um abzunehmen, aber es ist nur die halbe Miete. Essen alleine macht nicht fit, sondern das perfekte Ausdauer- bzw. Krafttraining gehört eben dazu. In einem meiner letzten Blogeinträge bin ich auf das Prinzip der negativen Energiebilanz eingegangen. Sport und gesunde Ernährung sind die Bausteine, die bei einer negativen Energiebilanz berücksichtigt werden müssen. Je länger man also trainiert, umso mehr Kalorien verbraucht man und es kann mehr Fett abgebaut werden. Doch zu langes Training kann zu Verletzungen und Übermüdung führen. Ausserdem fehlt für ewig lange Ausdauereinheiten oft die Zeit. Zuviel Körpergewicht ist bei den meisten Ausdauersportarten auch nicht wirklich förderlich für Leistungssteigerung und Co. Beim Radfahren und im Speziellen bergauf schlägt die Physik bei zu viel Körpergewicht gnadenlos zurück. Deshalb sollte sich der Sportler neben der Trainingsplanung und der richtigen Ernährung auch mit verschiedenen Trainingsmethoden und der Trainingssteuerung beschäftigen.

[1] Quelle: Wikipedia

Neben der Länge des Ausdauertrainings sollte die Intensität eine Rolle spielen. Umfang, Intensität und Dauer des Ausdauertrainings müssen aufeinander abgestimmt sein, um die Leistungsreserven gut ausschöpfen zu können bzw. aufzubauen. Um effizient zu trainieren, sollte man also nicht einfach drauflosrennen. Läufer integrieren in ihre Trainingspläne aerobes und anaerobes Training.

Was versteht man unter aeroben und anaeroben Trainings? Muskeln benötigen Energie, um arbeiten zu können. Die Energie kann aus Kohlenhydraten mit (aerob) oder ohne Sauerstoff (anaerob) gewonnen werden. Aerobes Training bedeutet niedrige Trainingsbelastung, wie beispielsweise bei langsamen Dauerläufen oder kurzen Strecken. Bei schnellen Läufen oder Sprints reicht die aerobe Energiegewinnung nicht aus und es wird kurzfristig Energie anaerob freigesetzt. Als Zwischenprodukt entsteht Laktat und führt bei Übersäuerung im Muskel innerhalb kürzester Zeit zum Leistungseinbruch. Ausdauerläufer versuchen daher eine Übersäuerung zu vermeiden. Die aerobe/anaerobe Schwelle ist bei jedem Sportler unterschiedlich, kann mithilfe von Laktatmessungen bestimmt und mit gezieltem Training erhöht werden. Die Intensität wird meist über die Herzfrequenz gemessen. Die anaerobe Schwelle liegt etwa bei 85 bis 90 Prozent der maximalen Herzfrequenz. Als Faustregel gilt: Je höher die Herzfrequenz im Training desto höher der Laktatwert.

Im Training sollten also permanent Reize gesetzt werden. So stumpft beispielsweise der Körper beim permanenten Laufen oder Radfahren der gleichen Strecke bei dem gleichem Tempo ab und es wird ein geringer Trainingseffekt erzielt. Tempoläufe ohne ruhige Dauerläufe bringen im Ausdauertraining jedoch auch fast gar nichts, da intensives Training im Körper andere Anpassungen auslöst. Auf dem Trainingsplan eines Sportlers sollten deshalb neben Ausdauereinheiten in niedriger Intensität auch Trainingseinheiten mit hoher Intensität stehen. Skillmill von Technogym kann den Läufer und auch Kraftsportler dabei massiv unterstützen.

Das Unternehmen Technogym hat mit dem Skillmill ein Gerät zur effektiven Trainingssteuerung entwickelt, mit dem die Trainingsbelastung, die Intensität und der Trainingsumfang gesteuert werden können. Mit Skillmill, einem nur mit Muskelkraft angetriebenen Laufband, können Breiten- und Leistungssportler Kraft, Schnelligkeit, Ausdauer und Beweglichkeit verbessern. Es gibt eine Vielzahl von Trainingsmöglichkeiten. Ob Intervalltraining, Gewichtsschlitten Animation, Bergläufe, Steigungs- und Wiederholungsläufe – alles kann mit dem Skillmill trainiert werden. Das Gerät passt sich der Geschwindigkeit des Läufers an und kann mit der eigens dafür konzipierten Bremse individuell an jedes Leistungsniveau angepasst werden. Ursprünglich wurde das Gerät für Profisportler konzipiert und bei den Olympischen Spielen eingesetzt. Doch mit Skillmill kann auch problemlos in der Gruppe über eine eigens dafür konzipierte App trainiert werden.

Die verwendete Technologie in der Skill Serie ermöglicht verschiedene individuelle Lauftrainingseinheiten und Widerstandstrainings an ein und demselben Gerät. Mit Skillmill oder Skillrun kann die Widerstandskraft erhöht und die Schnelligkeit trainiert werden.

Beim Ausdauertraining zählt nicht nur die Anpassung der physiologischen Fähigkeiten, sondern auch das Biofeedback. So ist bei Ausdauertraining darauf zu achten, dass die Intensität des Trainings stimmt. Gerade Trainingsanfänger trainieren oft zu hart und wissen nicht, wie sie auf ihre Körpersignale (z. B. Atmung oder Herzfrequenz) achten sollen. Mit dem Modul Biofeedback können die Laufparameter in Echtzeit aufgezeichnet und kontrolliert werden. Die Werte werden übersichtlich in einem Dashboard angezeigt. Der Läufer kann damit zielgerichtet seine Trainings anpassen und seine Leistung massiv verbessern.

In diesem Sinne wünsche ich einen tollen und vor allem sportlichen Sommer.

Ihr Gottfried Wurpes

Photocredit: Technogym Austria

Interview mit Fabian Ewald (ehemals Interbrain), Ticos Systems AG

Im letzten Jahr wurde die Fitnessbranche geschockt durch den Konkurs der IT-Firma Interbrain, bekannt durch ihr beliebtes Programm „Perfect". Die Branchensoftware Perfect ist in sehr vielen Fitness- und Wellnessanlagen im deutschsprachigen Raum im Einsatz. Fabian Ewald war Mitinhaber, Geschäftsleitungsmitglied und Verwaltungsratsmitglied von Interbrain und gibt hier der FITNESS TRIBUNE Auskunft, wie es um die Software Perfect steht und wie es weitergeht.

RG: Fabian, herzlichen Dank, dass Du für dieses Interview zur Verfügung stehst. Wie ist es letztes Jahr zum Konkurs von Interbrain gekommen. Was waren die Auslöser?

FE: Roger, vielen Dank für die Einladung zu diesem Interview. Zugegebenermassen eine schwere Frage zu einem komplizierten Thema. Sagen wir mal so, als wir in die Interbrain eingestiegen sind, war uns allen klar, dass es sich um einen Sanierungsfall handelte. Einfach gesagt, wurde ein handpoliertes Auto gekauft, bei dem das eine oder andere Problem lösbar schien. Im Laufe der Zeit platzte der Lack an allen Ecken ab und es stellte sich heraus, dass auch noch ein Getriebeschaden vorlag. So konnte die Interbrain nicht weitergeführt werden. Wir haben alle erforderlichen Massnahmen ergriffen, konnten aber die Altlasten und dadurch immer höher werdenden Verbindlichkeiten der Interbrain nicht mehr betriebswirtschaftlich sinnvoll abbauen. Somit war die Insolvenz unausweichlich, auch zum Schutz der Mitarbeiter.

RG: Ihr habt die Migros als grössten Kunden verloren. Die Migros hat die Software zu TAC gewechselt. War der Verlust dieses grossen Kunden auch ein Grund für den Zusammenbruch von Interbrain?

FE: Da muss ich Dir leider widersprechen. Wir haben unlängst wieder Perfect3.3 in drei Anlagen der Migros installiert und sind in der weiteren technischen Testphase. Die Migros hatte sich schon 2011 entschieden, die Perfect-Software, sprich die Interbrain als Dienstleister zu ersetzen. Das weiss ich deswegen, weil ich mit einem Schweizer Kollegen von der Migros, im Auftrag der Migros, das Auswahlverfahren für die neue Softwareevaluation durchgeführt habe. Die Entscheidung der Migros fiel damals auf die TAC.

RG: Ich war selber als Studiobetreiber 23 Jahre Kunde von Interbrain. Wir hatten „Perfect" im Einsatz in unseren Centern. Aus meiner Sicht kann ich Folgendes sagen: Perfect war ein sehr gutes und stabiles Programm. Leider war der Service von Interbrain über alle diese Jahre meistens sehr schlecht. Ist es so schwierig gute Serviceleute zu finden oder wieso hat es Interbrain nie geschafft, einen funktionierenden Service auf die Beine zu stellen?

FE: Aus diesem Grund führten wir 2016 mehrere Einzelgespräche mit Kunden und, Ja, der schlechte Service zog sich laut der Kunden schon einige Jahre hin. Nach intensiver Prüfung stellte sich heraus, dass den Kunden vom damaligen Management viel versprochen, aber fast nichts davon gehalten wurde. Das hatte folgende Ursache: Die Entwicklung, die grösstenteils damit betraut war, vorhandene Probleme und Neuerungen in der Perfect Software zu bearbeiten, war nicht in der Lage, die Aufgaben adäquat zu lösen. Der Support konnte immer nur so gut sein, wie den Mitarbeitern durch die Entwicklung zugearbeitet wurde. So vervielfältigten sich im Laufe der Jahre die Supportfälle, die nie gelöst werden konnten. Nachdem wir die Entwicklung komplett ersetzten, gingen die Supportfälle von 800 (2016-2017) auf unter 120 Pendenzen (2018) zurück.

RG: Du hast nun in Feuerthalen bei Schaffhausen mit Deinem Partner Eberhard Henter-Besting die Ticos Systems AG gegründet und Ihr habt die Rechte für die Software Perfect übernommen. Es geht also weiter mit „Perfect"?

FE: Richtig! Wir haben die damalige Ticos EKS (Eintritts- und Kontrollsysteme) aus der Ticos E&S AG übernommen. Die Rechte an der Perfect-Software waren ebenfalls bei uns und wurden in die neue Gesellschaft überführt und 90% der Interbrain-Kunden haben uns und der neuen Ticos Systems AG Vertrauen geschenkt. Der grosse Vorteil für unsere Kunden liegt darin, dass wir nun sowohl Hardware, wie Drehkreuze, Kassenautomaten, selbstentwickelte Schlösser, eine neue Studio-APP als auch die passende Perfect-Software anbieten können. Somit erhält der Kunde alles aus einer Hand.

RG: Viele Perfect-Kunden sind verunsichert. Wie stabil ist Eure neue Firma Ticos Systems und wie viele Mitarbeiter habt Ihr?

FE: Hinter der Ticos Systems steht ein Mitaktionär, der die Expansion finanziell unterstützt. Durch diese Sicherheit konnten wir die Zusammenführung beider Firmen umsetzen, rebuilden, Betriebsprozesse optimieren und eine neue Entwicklung aufbauen. Dadurch haben wir sowohl neue Hardware als auch neue Software entwickeln können. Die Perfect Gruppe der Ticos Systems, hat den grössten Anteil seiner Kunden im Fitness-Bereich in der Schweiz und der andere Ticos-Teil besitzt den Grossteil seiner Kunden im Bäderbereich in Deutschland. Somit ist die Ticos Systems AG sehr breit aufgestellt. Zudem haben wir seit 1. Juli 2018 in Hilzingen (DE) 450 Quadratmeter Produktion von Kassenautomaten, Assemblierung unseres neuen Schlosses und eine Reparaturannahmestelle in Betrieb genommen. Aktuell haben wir den Mitarbeiterstamm auf über 50 Personen, mit weiterer Tendenz nach oben, erhöht.

RG: Habt Ihr den Service verstärkt? Arbeiten auch ehemalige Interbrain-Mitarbeiter bei Euch?

FE: Um hier Perfect weiter voran zu bringen, haben wir geeignete Mitarbeiter der Interbrain gebeten, sich bei der damals neu gebildeten Ticos Systems AG zu bewerben. 99% der Mitarbeiter sind mitgezogen, womit bewiesen wäre, dass sich die Mitarbeiter sowohl mit der Perfect-Software und als auch mit dem neuen Management identifizierten. Der Service wird sukzessive sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz erweitert. Dabei nutzen nun beide Firmenbereiche das gleiche Ticketing Service-Support Tool, welches direkt mit der Entwicklung gekoppelt ist. So kann der Kunde schneller supported werden. Die Umstellung im Service ist noch im Gange. Er ist noch nicht optimal und wird daher laufend verbessert.

RG: Die Software Perfect lief zwar stabil, ist aber auch in die Jahre gekommen. Interbrain war in den letzten Jahren kaum mehr innovativ. Seid Ihr auch daran, Perfect weiter zu entwickeln?

FE: Leider war die Interbrain die letzten zehn Jahre nicht mehr innovativ, wobei dies aus heutiger Sicht gar nicht mehr machbar gewesen wäre. Die Perfect-Software hat eine sehr grosse Funktionalität, aber wenig ansprechende Haptik und Oberfläche. Wir haben die letzten anderthalb Jahre damit verbracht, die Perfect 3.0 weiter zu entwickeln, in der einige Dysfunktionalitäten der Vorgängerversion behoben wurden. Um nun den nächsten technischen Schritt zu machen, sind wir aktuell an der Perfect 4.0-Webversion dran. Diese Version bietet nicht nur eine neue Oberfläche, sondern auch neue technische Möglichkeiten der Weiterentwicklung. Die Perfect 4-Webversion wird Ende des Jahres gelauncht und vorgestellt. Zwischenzeitlich wurde Perfect 3.3 mit DSGVO Anforderungen, GoBD (gerade in Zertifizierung), ISO20022, SAP und vieles mehr, erweitert.

RG: Hast Du sonst noch Infos oder News für die ehemaligen Interbrain-Kunden?

FE: Dadurch, dass wir die Rechte an den Versionen der Perfect 2 und Perfect 3 besitzen, sind wir der alleinige Ansprechpartner für ehemalige Interbrain-Kunden. Die Branche wird momentan gut durchgerüttelt. Gantner ersetzt seine HKS Software durch SYX, SYSTEAM wurde durch die M.A.C. Centercom übernommen und wer letztendlich eine stabile und zukunftsorientierte Studio-Software sucht, ist bei uns in diesen unruhigen Zeiten sicher besser aufgehoben!

RG: Ganz herzlichen Dank und viel Erfolg.

FE: Danke Dir für das Interview.

starFachtagung Trainer-Kompetenz – Trainings-Kompetenz 17.11.18

Muskel / Muskelkater – exzentrische Muskelkontraktion, HIT-Training Wissenschaft für die Praxis 2018

Am 17. November 2018 findet die diesjährige Fitness-Fachtagung in Zürich statt. Die starFachtagung stellt wissenschaftliche Erkenntnisse in einen Trainingskontext und vermittelt Kompetenz für Trainerinnen und Trainer.

Im Zentrum der Fachtagung stehen die Themen; Muskelkater, exzentrische Muskelkontraktion und HIT-Training. Besprochen werden alle drei Themen von ausgezeichneten Fachreferenten, die in diesen Themen geforscht haben.

Die exzentrische Muskelkontraktion ist und bleibt auch aus wissenschaftlicher Sicht hoch komplex. Wir fühlen keinen Unterschied zu der konzentrischen Bewegung, die Leistung des Muskels unterscheidet sich jedoch in vielerlei Aspekten von der Konzentrischen.

Es lohnt sich, die exzentrische Kontraktion vertieft anzuschauen, für die persönliche Kompetenz, für die Trainingsplanung, für Verletzungsprophylaxe. Prof. Hans Hoppeler wird den Praxistransfer unter anderem an der hinteren Oberschenkelmuskulatur aufbauen.

Es ist Zeit, den Muskelkater mal unter eine neue Lupe zu nehmen.

Muskelkater wird sehr unterschiedlich eingeordnet. Vom bösen Muskelkater, der Mikrotraumen und chronische Entzündungszustände hervorruft, bis hin zum „Beweis eines guten Trainingsreizes", gibt es verschiedene Lehrmeinungen in den unterschiedlichen Ausbildungsorganisationen sowie bei Trainerinnen und Trainern.

Bedeutet die Wahrnehmung von Muskelkater wirklich Micro-Risse und Entzündung, bzw. chronische Entzündungszustände? Sollen zur schnellen Regeneration entzündungshemmende Medikamente empfohlen werden? Wie kann ein Ausmass der subjektiven Wahrnehmung von einem Trainer eingeordnet werden? Gibt es Parameter? Auf welcher Basis beruhen diese? Frau Monika Lucia Bayer geht diesen Fragen auf den Grund.

Dr. Silvio Lorenzetti untersucht, zusammen mit seinen Doktoranden, auf vielfältigste Weise Übungen und Ausführungsvariationen und deren Einfluss auf die beteiligten Gelenke.

Er stellt den Unterschied des konzentrischen und des exzentrischen Bewegungsweges unterschiedlicher Übungen dar und gibt Empfehlungen für die Praxis.

Was der star education schon lange am Herzen liegt, ist das Thema HIT-Training. Es wird in der Bewegungsbranche derart unterschiedlich und emotional diskutiert, dass nicht nur Schüler verwirrt und verunsichert sind, sondern auch erfahrene Trainerinnen und Trainer. Es gibt viele Fragen und man darf sich freuen auf den Vortrag und die Selbsterfahrung von Prof. Hans Hoppeler!

Ein hoch spannender, lebendiger und befähigender Tag wartet auf Sie. Die Informationen, die Resultate der Messungen sowie die unterschiedlichen Empfehlungen können von jedem Trainer direkt, präzise und zielführend umgesetzt werden.

Holen Sie sich das Wissen an der Quelle! Infos: www.star-education.ch

INLINE Kongress 2018

10./11.11. // Kongresspalais Kassel

Erfolg
Qualität
Innovation
Marke
Fortschritt

KOMPRO MISSLOS

Jetzt bis 17.8.18 zum **FRÜHBUCHER-PREIS** *anmelden!*

Seien Sie dabei - bei Europas größtem Branchenkongress!

www.inline-kongress.de

Follow us: InlineUnternehmensberatung inline_unternehmensberatung

INLINE Unternehmensberatung GmbH · Borkener Str. 64 · 46284 Dorsten · Telefon 02362/94600 · www.inlineconsulting.de

Mythos „Gelenkschonendes Training“ – eine kritische Auseinandersetzung

In populärwissenschaftlichen Berichten, Publikationen oder auch Werbemedien kommerzieller Sport-Anbieter erfreut sich der Begriff des „gelenkschonenden Trainings“ grosser Beliebtheit. Der sich in diesem Begriff offenbarende Widerspruch bedarf jedoch einer kritischen Auseinandersetzung.

Gibt es ein „gelenkschonendes Training“?

Die Werbebotschaft des „gelenkschonenden Trainings” ist im kommerziellen Sport allgegenwärtig. Im Kontext des fitnessorientierten Kraft- und Ausdauertrainings werden „gelenkschonende" oder alternativ „rückenschonende" Trainingsmethoden, Trainingsformen und Trainingsgeräte postuliert und als besonders effektiv dargestellt. Die Begriffskonstruktionen „Gelenkschonendes Training" bzw. „Rückenschonendes Training" stellen an sich jedoch ein Oxymoron dar, d.h. eine Kombination aus Begriffen, die sich gegenseitig ausschliessen. Sportliches Training generiert grundsätzlich Belastungen für die Organsysteme des menschlichen Körpers, niemals eine Schonung. „Training", in enger trainingswissenschaftlicher Auslegung des Begriffes, manifestiert sich über die Gestaltung und Steuerung der sogenannten Belastungsparameter; eine Operationalisierung von „Schonungsgraden" existiert hingegen nicht. Im sportlichen Training geht es darum, Sportler sinnvoll zu belasten, um leistungs- und gesundheitsrelevante Trainingsanpassungen zu erzielen. Aus „Schonung" können keine Trainingsadaptationen resultieren. Im Gegenteil: Aus zu viel Schonung, im Sinne von Bewegungsmangel bzw. körperlicher Inaktivität, resultieren gesundheitsschädliche Degenerationen an nahezu allen Organsystemen.

Laut Weltgesundheitsorganisation (WHO) gilt körperliche Inaktivität als einer der einflussreichsten verhaltensbedingten Risikofaktoren. Nach Krug et al. (2013) erreichen 79,6 % der Erwachsenen die aktuellen Bewegungsempfehlungen zur gesundheitswirksamen körperlichen Aktivität (mind. 150 min/Woche) nicht und müssen daher als körperlich inaktiv eingestuft werden. Insofern schonen wir uns in unserem Lebensumfeld sowieso schon viel zu viel.

Diese zunehmende Schonung ist konträr zu unserer Physiologie. Aus physiologischer Sicht ist unser Körper, insbesondere die Muskel-Gelenk-Systeme unseres Bewegungsapparates, für Bewegung respektive Belastung konstruiert.

Dieser Bauplan des Körpers hat sich über Jahrtausende der Evolution nicht verändert. Verändert hat sich in den letzten 100 Jahren jedoch unser Lebensstil, der immer mehr von Bewegungsarmut, sprich von fehlenden Belastungen, geprägt ist. Dem Risikofaktor „Fehlende Belastungsreize" wird man nicht durch die Forderung nach einem „gelenkschonenden Training" begegnen können.

Wir sollten keine Gedanken darüber verschwenden, wie wir das Training unserer Kunden möglichst schonend gestalten können. Wir müssen uns vielmehr Gedanken darüber machen, wie wir unseren Kunden sinnvolle und physiologische Belastungen durch Training verabreichen können. Führende Institutionen, wie z. B. das American College of Sports Medicine (ACSM), empfehlen in ihren evidenzbasierten Leitlinien für gesundheitssportliche Aktivitäten daher moderat-intensive Trainingsintensitäten (ACSM, 2014). Von „gelenkschonendem Training" ist in solchen Leitlinien nicht die Rede.

Begriffskonstruktionen und ihre Wirkung

Es stellt sich die Frage, welche Wirkungen die irreführende und in sich widersprüchliche Wortkonstruktion „Gelenkschonendes Training" erzeugt. In der Aussendarstellung wird dem potenziellen Kunden suggeriert, wie pseudo-medizinisch wertvoll und gesundheitsbezogen effektiv ein „gelenkschonendes Training" sein soll. Bisweilen wird von intensivem Training sogar abgeraten, da es ja im Breiten- und Freizeitsport weder um einen maximal möglichen Leistungszuwachs pro Zeit noch um

eine stetige progressive Leistungsentwicklung gehen soll. Dass hinsichtlich Trainingszielen, Trainingsvoraussetzungen und letztendlich hinsichtlich Belastungsgrössen enorme Unterschiede zwischen Breiten-/Freizeitsport und Leistungssport bestehen, steht ausser Frage. Ungeachtet dessen müssen auch bei eher gesundheitsorientierten Trainingszielen trainingswirksame Belastungsreize gesetzt werden, die eine individuelle Intensitätsschwelle deutlich überschreiten müssen.

Die in vielen Fitness-Studios kursierende Befürchtung, Kunden durch ein intensives Fitnesstraining abzuschrecken und zu verlieren oder gar gesundheitliche Probleme zu verursachen, kann nicht anhand belastbarer objektiver Daten belegt werden. Gegenteilig darf sogar angenommen werden, dass auch Breiten- und Freizeitsportler in der Lage sind, rational zu denken und eine Handlungsalternative auszuwählen, die ihnen subjektiv die höchste Erfolgsaussicht auf eine Lösung ihrer individuellen Trainingsmotive bietet. Wenn nun die Rede von einem „gelenkschonenden Training" ist, dann kann dies eine komplett falsche Erwartungshaltung bei potenziellen Kunden wecken, da mit dem Begriff „Schonung" sicherlich nicht die mit Training per se verbundene körperliche Anstrengung verbunden wird.

Wenn nun das Begriffskonstrukt „Gelenkschonendes Training" auch noch zum Leitbild für die Belastungsgestaltung des Fitnesstrainings wird und die Kunden nur noch „sanft" belastet werden („um die Gelenke zu schonen"), dann muss damit gerechnet werden, dass die Trainingseffekte ausbleiben, die Kunden ihre Trainingsziele nicht erreichen und als Folge davon das Fitnesstraining wieder abbrechen.

Fazit

Es gibt kein „gelenkschonendes Training". Training bedeutet per se Belastung. In Anbetracht des Risikofaktors „Körperliche Inaktivität" muss unsere Prämisse darin bestehen, die Fitnesskunden sinnvoll, d.h. unter Berücksichtigung des aktuellen Gesundheits- und Leistungszustands sowie zielorientiert im Hinblick auf die individuellen Trainingsmotive zu belasten und körperlich zu fordern. Trainingsbelastung bedeutet per se Anstrengung, also ein Bewegen aus einer individuellen Komfortzone heraus. Diesen kognitiven Prozess müssen unsere Fitnesskunden durchlaufen. Es liegt an uns, durch seriöse Aufklärung und Beratung im Hinblick auf die zur Zielerreichung notwendigen Trainingsmassnahmen in unseren Kunden die innere Bereitschaft zu diesem Schritt zu wecken. In sich widersprüchliche Begriffskonstruktionen wie „Gelenkschonendes Training" erfüllen diesen Zweck nicht und fördern eher falsche Vorstellungen von einem „sanften" Fitnesstraining ohne Anstrengungscharakter, welches letztendlich aber nicht effektiv sein kann.

Literatur

American College of Sports Medicine (ACSM) (2014). ***ACSM's guidelines for exercise testing and prescription (9. ed.).*** Philadelphia: Lippincott Williams & Wilkins.

Krug, S., Jordan, S., Mensink, G. B. M., Müters, S., Finger, J. D. & Lampert, T. (2013). Körperliche Aktivität. Ergebnisse der Studie zur Gesundheit Erwachsener in Deutschland (DEGS1). ***Bundesgesundheitsblatt Gesundheitsforschung Gesundheitsschutz***, 56 (5/6), 765-771.

Prof. Dr. Christoph Eifler

leitet den Fachbereich Trainings- und Bewegungswissenschaft der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie den Fachbereich Fitnesstraining der BSA-Akademie. Bei der DHfPG erfüllt er zudem das Amt des Prorektors für Forschung.
www.dhfpg-bsa.de

Training beim Discounter – ein Selbsttest!

Als Gründer und jahrelanger Geschäftsführer einer Premiumkette habe ich in den letzten Monaten in einem Selbsttest öfters mal bei basefit.ch trainiert. Ich wollte herausfinden, welches die Unterschiede gegenüber dem Training bei anderen Anbietern sind. Um es gleich vorweg zu nehmen: Bei basefit.ch stehen genau die gleichen hochwertigen Trainingsgeräte wie in den Premiumcentern. Also nur wegen den Geräten lohnt es sich nicht, das Doppelte oder mehr zu bezahlen.

Klar, irgendwo muss man Abstriche machen, sonst würde ein Discounter ja gar kein Geld verdienen. Aufgefallen ist, dass einige basefit.ch Studios nicht über eine Lüftung verfügen, was an sehr heissen Sommertagen doch eher unangenehm ist. Auch sind bei den Ausdauergeräten keine Bildschirme vorhanden und es gibt kein Zirkeltraining wie milon oder eGym. Was für mich ungewohnt war ist, dass man in einigen Studios die Duschen extra bezahlen musste. Einmal habe ich mein Duschmittel vergessen und dann zu spät realisiert, dass kein Duschmittel zur Verfügung stand. Dies sind halt alles gewisse Annehmlichkeiten, die in Premiumcenter eine Selbstverständlichkeit sind und man zu diesem günstigen Preis nicht erwarten kann. Aber eben: Einige Kunden duschen lieber zu Hause, vergessen ihr Duschmittel nicht, benötigen keinen eigenen TV für ihre Ausdauersession... Aus dieser Sicht ein faires System. Bezahlt wird, was gewünscht wird.

Es ist klar, dass sich weniger Personal auf der Trainingsfläche bewegt als beim Premiumcenter. Die Kosten müssen tiefer sein. Aber die Trainingsanweisungen, die ich mit einem Ohr jeweils mitgehört habe, waren sehr kompetent. Die Mitarbeiter, die dort arbeiten, hätte ich früher auch bei mir eingestellt. Man kann also weder sagen, dass Mitarbeiter von basefit.ch schlechter arbeiten würden noch eine schlechtere Qualität bestünde, was die Unterstützung beim Training anbelangt. Es hat einfach weniger Personal auf der Trainingsfläche und es liegt in der Verantwortung der Trainierenden, sich Rat bei einer Fachperson zu holen. Auch beim Nachwuchs zeigt sich das gute Qualitätslevel der Firma; sind doch zahlreiche Lehrlinge von basefit.ch unter den Nominierten für die Swiss Skills.

Anstelle von Live-Kursen wird Cybertraining angeboten. Der Cyberraum ist oft leer und wird eher wenig genutzt. Spannend festzustellen war, dass, wenn sich Leute im Raum befanden, waren es meist übergewichtige Frauen. Anscheinend ist Cybertraining ein Thema für Menschen, die sich sonst nicht in die Kurse trauen.

Was mich bei den ersten Trainings störte war, dass einige Kunden die Geräte für Mehrsatztraining sehr lange belagerten. Ich war gewohnt, dass die Mitarbeiter darauf getrimmt wurden, die Kunden anzusprechen, um ihnen nahe zu legen, dass Mehrsatztraining zwar okay sei, man aber doch zwischen den Sätzen das Gerät verlassen sollte. Bei basefit.ch habe ich nie mitbekommen, dass Mitarbeiter solche Anweisungen gaben. Die Kunden belagerten dann auch sehr lange einzelne Geräte. Da wird sogar telefoniert und gechattet während der Trainingspause auf dem Gerät. Am Anfang hat mich dies gestresst. Interessanterweise habe ich selbst etwa nach dem dritten Training genau das Gleiche gemacht. Ich habe das jeweilige Gerät nach einem Satz nicht verlassen, sondern die Satzpause auf dem Gerät

verbracht. Ebenfalls muss man sagen, dass die Geräteauswahl sehr gross ist und man immer eine alternative Übung findet, wenn ein Gerät belagert wird.

Die ganze Atmosphäre bei basefit.ch ist anders als bei einem Premiumanbieter. Nicht schlechter, aber halt anders. Tagsüber läuft weniger, was sicherlich den angesprochenen Zielgruppen geschuldet ist. Da basefit.ch nicht über Kinderparadiese verfügt, ist natürlich die Zielgruppe der Mütter mit Kindern, die meistens tagsüber trainiert, nicht existent. Auch dass es keine Live-Kurse gibt, trägt sicherlich dazu bei, dass die Anzahl der Trainierenden tagsüber überschaubar bleibt. Was wiederum ein grosser Vorteil für Selbständige und Teilzeitarbeitende ist, die sich ihren Tag weitestgehend flexibel einrichten können. Denn ab ca. 18 Uhr wird es sehr voll. Ab dieser Uhrzeit marschiert die Hauptzielgruppe ein, die nach ihrem Arbeitstag noch ihr Workout absolvieren will.

Ein Vorurteil, welches sich stark in meinem Kopf manifestiert hatte war, dass in einem Discount-Fitnesscenter sehr viele Ausländer und junge Menschen trainieren, was mich stören würde. Nein, das war nicht der Fall! Klar ist das Zielpublikum jünger als in anderen Studios und es hat ein wenig mehr Ausländer. Ich empfand dies aber überhaupt nicht als störend und fühlte mich sehr wohl.

Mein Fazit: Das Training bei einem Discounter wie basefit.ch ist definitiv nicht schlechter als bei einem Premiumanbieter, wo ich das Doppelte oder mehr bezahle. Ich muss mir meine Unterstützung beim Training einfach aktiv abholen. Wenn ich auf Live-Kurse, Wellness, Kinderparadies und gewisse Annehmlichkeiten wie kostenloses Duschmittel verzichten kann und es mich nicht stört, dass das Publikum im Schnitt ein wenig jünger ist, so bietet basefit.ch ein gutes Trainingserlebnis zum kleinen Preis.

Viele Mitbewerber und aktuell auch eine der grössten Tageszeitungen der Schweiz (BLICK) ziehen immer wieder über basefit.ch her. Aus meiner Sicht sind die Unterstellungen nicht gerechtfertigt. Man kann nicht erwarten, dass alles gleich ist wie beim Premiumanbieter, bei so einem kleinen Preis. Ich meinerseits kann nur sagen, dass mir das Training bei basefit.ch grossen Spass gemacht hat.

Rückentherapie als Marketinginstrument

Erschliessung einer neuen Zielgruppe

Nachdem wir in der letzten Ausgabe über die Integration eines Rückentherapie-Centers (RTC) im max fit in Langenthal berichtet hatten und ausführlich auf das Thema Rückenschmerzen & Rückentherapie eingegangen sind, möchten wir diesmal das Thema Marketing und Bewerbung im Zusammenhang mit der Rückentherapie näher beleuchten.

Ausgangslage: Konsolidierung im Fitnessmarkt

Die zunehmende Konsolidierung im Fitnessmarkt in den letzten Jahren führt unserer Beobachtung nach zu einer immer stärker zunehmenden Spezialisierung und Schwerpunktsetzung und stellt jeden Club vor die Entscheidung, sich mit einem klaren Profil am Markt zu positionieren; in Richtung Lifestyle, Wellness, als „Discounter" oder mit dem Schwerpunkt Gesundheit. Letzterem zuzuordnen ist der Bereich Therapie, wobei die mit Abstand grösste Zielgruppe in der Therapie die Patienten mit Rückenschmerzen sind. Hinzu kommt, dass die sehr grosse Nachfrage in der Schweiz und in Österreich nach qualitativ hochwertigen Therapieangeboten auf ein „Unterangebot" am Markt trifft, was sich seit Jahren in auf mehrere Wochen hin ausgebuchten Physiotherapiepraxen niederschlägt. Neben diesem Ungleichgewicht am Markt gibt es noch eine ganze Reihe weiterer Gründe dafür, warum es sehr interessant und lukrativ sein kann, sich heutzutage als Fitnessanbieter in den Therapiemarkt hineinzubewegen und **ein Rückentherapie-Center by Dr. WOLFF zu integrieren:**

- Ein Rückenpatient hat ein Problem, für das ihm mit dem RTC eine Lösung angeboten wird. Er hat einen hohen Leidensdruck, wenige wirkliche Alternativen und ist dankbar für eine Lösung, um seine Rückenschmerzen loszuwerden. Dementsprechend wird er im ersten Schritt kein klassisches Fitnesscenter aufsuchen, sondern in der Regel eher eine Therapiepraxis – es sei denn, man hat als Center eine qualifizierte Rückentherapie im Angebot und spricht auf diese Weise den Patienten bereits im akuten Schmerzstadium an und positioniert sich so als ideale Anlaufstelle, die noch dazu mit riesigem Trainingsangebot punkten kann. Als RTC konkurriert man daher an diesem Punkt nicht mit anderen Clubs, sondern mit Therapiepraxen, die wiederum in der Kommunikation Ihres Leistungsangebots und in der Ausstattung häufig starke Defizite aufweisen und meist ihren Schwerpunkt in rein passiven Behandlungsmethoden haben.

- Nach Abschluss der primären Therapie wird der Patient im Rahmen von massgeschneiderten Trainingsplänen den Therapieerfolg weiter stabilisieren und bleibt dem Center so als zahlendes Fitnessmitglied erhalten. Er wird nach Abschluss der Therapie nicht nach einer schöneren Sauna oder besseren Eiweiss-Drinks Ausschau halten, sondern dort weitertrainieren, wo er bereits „Problemlösungskompetenz" erfahren hat und so Ihrer Einrichtung langfristig verbunden und erhalten bleiben.

- Im Therapiekontext angebotene Dienstleistungen wie Wirbelsäulenmessungen oder Personaltrainings werden aufgrund der geschilderten Motivationslage des Patienten wesentlich wertiger wahrgenommen und die Bereitschaft, Geld auszugeben ist deutlich höher als im reinen Fitness-Kontext. Es ist daher nicht nötig, dem Kunden an dieser Stelle im klassischen Sinne etwas zu „verkaufen", vielmehr ist ein Weitertrainieren nach der Therapie im RTC integraler Bestandteil bereits im gleich zu Beginn stattfindenden Gesundheitsberatungsgespräch, so dass es einen fliessenden Übergang zwischen Therapie und Training gibt. Der Umstand, dass der Patient im RTC bereits in der Frühphase der Therapie mit Gerätetraining konfrontiert wird, erleichtert den Übergang in ein dauerhaftes Training zudem nochmals deutlich.

- Gekoppelt mit der Situation in der Schweiz – je nach Indikation werden bis zu 45 Therapieeinheiten durch die Kostenträger übernommen — ist dies ein doppelter Glücksfall und Verkaufs- respektive Beratungsgespräche werden dadurch deutlich vereinfacht und auf ein anderes Niveau gehoben.

- Der Deckungsbeitrag eines Patienten im Rückentherapie-Center by Dr. WOLFF in den ersten vier bis sechs Monaten ist deutlich höher als der durchschnittliche Deckungsbeitrag eines herkömmlichen Clubmitglieds.

- Die Gruppe der Rückenschmerzpatienten ist je nach bisheriger Ausrichtung des Centers eine komplett neue oder durch das RTC nochmal deutlich breiter gefächerte Zielgruppe, die noch dazu wesentlich grösser ist als die bereits heiss umkämpfte Fitnessklientel.

Peter Domitner

Jahrgang 1969

Ist CEO der Domitner GmbH, die auf die Konzeption und Ausstattung medizinischer Trainingstherapien und hochwertiger Fitnessanlagen spezialisiert ist. Als aktiver Radsportler nahm er an Europa- und Weltmeisterschaften teil.

Marketing in der Rückentherapie

Therapeutische Leistungen unterliegen im Marketing anderen Gesetzmässigkeiten als rein gewerbliches Fitnesstraining. Therapeuten dürfen — wie auch Ärzte — nicht in dem Umfang werblich tätig werden wie z.B. Betreiber von Fitnesscentern. Zusammen mit dem häufig bei Therapeuten anzutreffenden eher altruistischen Selbstbild führt das dann dazu, dass gute Angebote und Leistungen nicht nur nicht adäquat beworben, sondern der potentiellen Zielgruppe gegenüber oftmals gar nicht oder nur ungenügend kommuniziert werden. Hinzu kommt, dass die gegenüber einem therapiebedürftigen Patienten notwendige Kommunikationsebene eine völlig andere ist als die klassische Kundenansprache im Center. Das RTC meistert diese Gratwanderung sehr gut und holt mit seinem umfassenden Marketingkonzept die Zielgruppe der Rückenpatienten genau dort ab, wo sie sich mit ihrem Problem befindet:

1. **Im Alltag**
   Hier wird der Patient direkt über klassische Kommunikationswege wie Print, Online und über die Sozialen Medien angesprochen, mit dem Ziel,
   - Wissen zu den Themen Rückenschmerz, RTC-Therapie und Gerätekonzept zu vermitteln,
   - das RTC als Problemlöser zu verstehen,
   - sich vom Therapieangebot in der Region abzugrenzen und last but not least getreu dem Motto „Tue Gutes und sprich darüber",
   - die Qualität und Effektivität der Therapie zu kommunizieren und so neue Kunden zu gewinnen.

2. **Beim Arzt**
   Insbesondere bei immer wiederkehrenden oder stärkeren akuten Rückenschmerzen suchen Patienten zuerst einmal beim Arzt ihres Vertrauens nach Linderung der Schmerzen. Dementsprechend fällt dann auch häufig am Schreibtisch des Arztes die Entscheidung darüber, welchen Therapieweg der Patient nach der Akutphase einschlägt und wo er diese Therapie in Anspruch nimmt. Genau an diesem Punkt nimmt das RTC wesentlichen Einfluss, indem zum einen durch Informations- und Fortbildungsveranstaltungen für Ärzte und zum anderen durch speziell auf Ärzte zugeschnittene Informationspakete dem Arzt für ihn wertvolle Erklärungshilfen wie ein eigens entwickeltes Wirbelsäulenmodell, Infotafeln u.v.m. an die Hand gegeben werden, die seine Fachkompetenz unterstreichen, so dass der Arzt anhand dieser Medien dem Patienten Problem und Lösungsansatz seiner jeweiligen Indikation gut erläutern kann. Des Weiteren wird eine gezielte Vernetzung mit den umliegenden Arztpraxen auch dadurch gefördert, indem standardisierte Therapieberichte nach Abschluss der Therapie eingesetzt werden, um gegenseitiges Vertrauen auf fachlicher Basis aufzubauen.
   Dank all dieser Massnahmen wandelt sich die Wahrnehmung des gesamten Centers bei den Ärzten bei Integration eines RTCs. Statt Bescheinigungen zur krankheitsbedingten Trainingsunterbrechung werden nun zunehmend Verordnungen für die RTC-Therapie ausgestellt.

3. **Am Arbeitsplatz**
   Immer mehr Menschen verbringen immer mehr Zeit am Arbeitsplatz, besonders in sitzenden Tätigkeiten. Es ist daher auch im ureigensten Interesse des Arbeitgebers, die hohen Ausfallzeiten von Mitarbeitern aufgrund von Rückenschmerzen zu minimieren. Dadurch ergeben sich für Rückentherapie-Center Anknüpfungspunkte auf verschiedenen Ebenen. Von Rücken-Aktionstagen mit eigenem Stand und Wirbelsäulen-Messungen im Betrieb, Vorträgen in Unternehmen bis hin zu Lösungen im Betrieblichen Gesundheitsmanagement gibt es je nach Standort diverse Kooperationsmöglichkeiten.

Das Gesetz der Himbeermarmelade

Stellen Sie sich vor, Sie haben eine bestimmte Menge an Marmelade zur Verfügung. Beim Verstreichen der Marmelade haben Sie nun zwei Möglichkeiten.

1. Sie können auf eine kleine Oberfläche (z.B. ein oder zwei Brotscheiben) mächtig klotzen oder

2. auf eine grosse Oberfläche (zehn oder mehr Brotscheiben) bloss noch etwas hin kleckern.

Es gilt: Je grösser die Auftragsfläche, desto dünner die Schicht. Wenn Ihnen jemand sagt, dass er Tennis, Fussball, Eishockey und Curling spielt, dann ist das durchaus möglich. Aber er wird jede dieser Sportarten maximal mittelmässig spielen. Wer aber zum echten Könner aufsteigen will, der muss sich auf eine Sportart begrenzen.

Wenn Sie einen Top-Job mit viel Einkommen haben wollen, dann können Sie nebenbei nicht noch ständig Ihren Super-Body trainieren, dazu noch im Vorstand des Tennisclubs amten, als Juniorentrainer Ihren Sohn coachen, gleichzeitig im Verwaltungsrat verschiedener Firmen vorsitzen und als Sahnehäubchen noch viel Zeit mit Ihrer Frau verbringen. Wer überall dabei sein und im Job alles selber machen will, der ist ein heisser Kanditat für den Burn-out.

Anders als viele denken, ist der Burnout aber nicht das Resultat von viel Arbeit. Von viel Arbeit wird man höchstens müde und dieser Zustand ist reversibel. Wenn Burn-out bloss ein Zuviel an Arbeit wäre, dann dürfte in unserer Zeit niemand einen Burn-out erleiden. Warum? Ganz einfach! Seit der Industrialisierung hatte noch nie eine Gesellschaft so viel Freizeit zur Verfügung wie unsere Generation. Burn-out entsteht, wenn man sich an vielen Fronten aufreibt. Wenn Fremdbestimmung über die Selbstbestimmung siegt. Wenn man die Dinge nicht zu Ende bringen kann, weil eben schon der nächste Termin ruft. Wenn man spürt, dass das Projekt, das Gespräch oder die Arbeit noch Zeit benötigt, aber diese eben fehlt. Der zeitliche und emotionale Arbeitsaufwand ist zwar enorm, doch der Ertrag kümmerlich, weil man überall bloss noch hin kleckert. Wenn man fühlt, dass man ständig hinter dem qualitativen Soll nachhinkt, so ist das sehr frustrierend. Wird dieser Zustand zur Norm, dann saugt das Lebensenergie aus und Sie befinden sich auf dem Highway zum Burn-out.

Das Gesetz der Himbeermarmelade ist unerbittlich und es ist universell. Es verlangt, dass wir unsere begrenzten Ressourcen clever einsetzen. Das Gesetz der Himbeermarmelade ist einfach zu verstehen, aber nicht einfach zu befolgen, da in der modernen und komplexen Welt überall Fallen lauern, die zur Verzettelung ködern. Ständig kommen Einladungen, grüssen interessante Fortbildungen, stehen interessante Projekte an, lächeln uns Möglichkeiten zu. Es gibt immer etwas zu tun....

Das Gesetz der Himbeermarmelade gilt auch für unser Können und Wissen. Es ist entscheidend genau zu wissen, was man kann und was eben nicht. Versuchen Sie weder alles zu können, noch alles zu wissen. Es kommt nicht gut. Organisieren Sie Ihr berufliches Leben rigoros um Ihre Kernkompetenz herum. Machen Sie nur das, wo Ihr Talent wie eine Sonne leuchtet. Vermeiden Sie all das, worin Sie bloss mittelmässig sind. Von Me-too-Produkten hat die Welt bereits genug.

Wenn Sie zum Beispiel Centerleiter sind, fragen Sie sich: Wo liegt unsere wahre Stärke? Was machen wir besser als die anderen? Nehmen Sie sich Zeit für die Antworten. Fokussieren Sie sich radikal auf Ihre Stärke und modellieren Sie diese zur Perfektion. Hier verdienen Sie Ihr Geld und hier folgt auch grosse Genugtuung, denn es ist ein schönes Gefühl, sein Geld dort zu verdienen, wo man hochkompetent ist. Diese Arbeit hat mit dem klassischen Malochen kaum etwas zu tun. Im Gegenteil. Die Arbeit erfolgt oft spielerisch leicht, macht Spass und wird meist noch gut bezahlt.

Ob im Job oder im privaten Leben. In der bewussten Reduzierung liegt eine grosse Quelle von persönlichem Glück und beruflichem Erfolg. Ganz wichtig: Diese Mässigung ist keinesfalls moralgeschwängert. Sie beruht auf der weisen Ein-SICHT, dass es das Gesetz der Himbeermarmelade gibt und dass entscheiden immer auch verzichten heisst.

Der Management-Guru Peter Drucker bemerkte bereits vor über 40 Jahren sehr treffend:

Do first things first and second things.....not at all!

Eric-Pi Zürcher

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

eric-pi@bluewin.ch

- 80 % Eiweiß
- 4-Komponenten Eiweiß
- bis zu 4650 mg BCAA pro Portion
- mit 9 Vitaminen & 3 Mineralstoffen
- in 16 Geschmacksrichtungen

inkospor®

...erlebbar besser!

www.inkospor.com
/inkospor
inkospor_deutschland

INKO Sports AG | CH-4416 Bubendorf | **Telefon: 0 61 93 59 555**

Studium an der DHfPG auch ohne Abitur

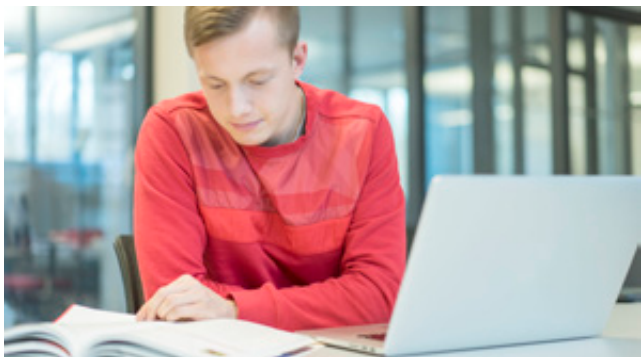
Qualifiziertes Personal wird immer mehr zum Erfolgsfaktor für Fitness- und Gesundheitsanlagen. Die dafür nötigen Kompetenzen verbindet beispielsweise das duale Studium zum „Bachelor of Arts" Fitnessökonomie an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG. Dabei können Studioleiter mit dem dualen Studium nicht nur ihre eigenen Fach- und Führungskräfte ausbilden. Auch für sie selbst ist ein Studium an der DHfPG sinnvoll und auch ohne Abitur möglich. Viele Studierende haben bereits die Möglichkeit genutzt, sich als „beruflich besonders qualifizierte Person" akademisch weiterzubilden. Das spezielle Studiensystem aus Fernstudium, kompakten Präsenzphasen an bundesweiten Studienzentren in Deutschland und der Schweiz sowie einer betrieblichen Ausbildung ermöglicht zudem das Weiterarbeiten im eigenen Unternehmen mit einem Mindestmass an Abwesenheitszeiten. www.dhfpg.de/bfo
Alle Infos zum dualen Bachelor-Studium in der Schweiz: www.safs.com

Unternehmen profitieren von dual Studierenden

Bereits über 4'300 Unternehmen setzen auf die dualen Bachelor-Studiengänge der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG. Die Studiengänge führen zu staatlich anerkannten Abschlüssen zum Bachelor of Arts (Fitnessökonomie, Sportökonomie, Gesundheitsmanagement, Fitnesstraining, Ernährungsberatung). Das Studiensystem verbindet ein Fernstudium und kompakte Präsenzphasen an einem der insgesamt elf Studienzentren (in Deutschland, Österreich oder auch in Zürich in der Schweiz mit einer betrieblichen Ausbildung. Dadurch können Fitness- und Gesundheitsunternehmen von Beginn an von ihren Studierenden profitieren. Im Laufe des Studiums können Studierende stetig mehr Verantwortung übernehmen. www.dhfpg.de/fuer_interessenten
Alle Infos zum dualen Bachelor-Studium in der Schweiz: www.safs.com

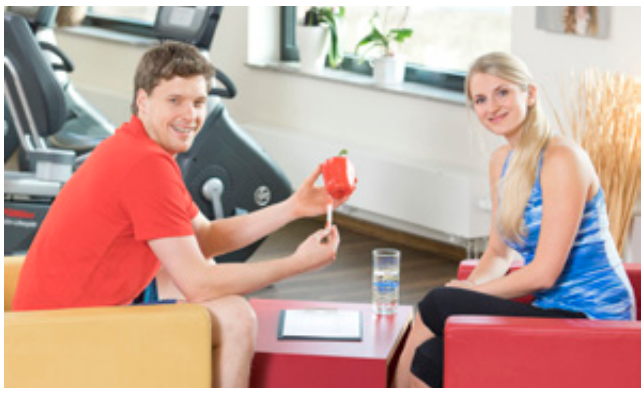
DHfPG-Infoveranstaltungen 2018: Online und regional

Die regelmässig stattfindenden Infoveranstaltungen der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement sind für potenzielle Ausbildungsbetriebe und Studieninteressenten von Vorteil. Zum einen erhalten die Betriebe die notwendigen Informationen darüber, in wie fern sie von dualen Studierenden profitieren können und welche Aufgaben während des Studiums auf sie zukommen. Zum anderen können Studieninteressenten die wichtigsten Informationen bezüglich Ablauf, Inhalte und Ziele des jeweiligen Studiengangs erhalten. Neben den regionalen Infoveranstaltungen bietet die DHfPG auch einmal monatlich eine Online-Infoveranstaltung an. Mithilfe dieser können Interessenten sich bequem von zu Hause aus über die Studiengänge informieren und via Live-Chat mit dem Referent in Kontakt treten. Die Anmeldung für beide Infoveranstaltungen ist kostenlos. www.dhfpg.de/events



Ernährungsberatung zur Kundenbindung nutzen

Das Thema Ernährung gewinnt eine immer grössere Bedeutung in der Gesellschaft und auch in den Medien, ob in TV-Kochshows oder sogenannten Food-Blogs. Dadurch ergeben sich auch für Fitness- und Gesundheits-Anlagen zusätzliche



Einnahmequellen. Mit einer qualitativ hochwertigen Ernährungsberatung können Fitness- und Gesundheits-Anlagen ihre Kunden durch eine zusätzliche Dienstleistung ans Unternehmen binden und zudem auch neue Zielgruppen erschliessen. Die passende nebenberufliche Qualifikation für Mitarbeiter bietet die BSA-Akademie in ihrem Fachbereich Ernährung. Als Einstieg dient die „Ernährungstrainer-B-Lizenz", die durch das modular aufgebaute Lehrgangssystem bis hin zur Profiqualifikation „Lehrer für Ernährung" ausgebaut werden kann. Die Lehrgänge selbst verbinden Fernlernen mit kompakten Präsenzphasen an einem von über 20 Lehrgangszentren. Fitness- und Gesundheits-Anlagen haben mit den über 70 staatlich geprüften und zugelassenen Lehrgängen der BSA-Akademie die Möglichkeit, ihre Mitarbeiter gezielt zu qualifizieren.
Weitere Informationen: www.bsa-akademie.de/ernaehrung

For The Long Run®

WOODWAY®

Das Laufband der Profi-Teams

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 I Tel: +41 44 72 12 000 I office@domitner.ch

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

Die Johnson Health Tech. GmbH wird neuer Partner des DEB

DEB-Präsident **Franz Reindl** und Matrix Account Manager **Volker Lichte**
(Quelle: DEB/City-Press)

Der Deutsche Eishockey-Bund e.V. und die Johnson Health Tech. GmbH geben ihre künftige Zusammenarbeit bekannt. Der Fitnessgerätehersteller ist ab sofort für den Zeitraum von zwei Jahren „Offizieller Partner der deutschen Eishockey-Nationalmannschaft" und „Offizieller Partner des Deutschen Eishockey-Bundes e.V.". Die Kooperation mit der Johnson Gruppe konzentriert sich auf die Marke „Matrix", die für ihre effektiven und leistungsstarken Cardio- und Kraftgeräte bekannt ist. Die hochwertigen Geräte stehen der Nationalmannschaft ab sofort im Rahmen der Länderspiele und des Deutschland Cups zur Verfügung.

Die Johnson Gruppe produziert und vertreibt bereits seit 43 Jahren erfolgreich Fitnessgeräte für den privaten und kommerziellen Gebrauch. Aktuell zählt das Unternehmen mit ihren Marken Matrix, Horizon und Vision Fitness zu den grössten Fitnessgeräteherstellern der Welt.

Robert Schütt, DEB-Marketingleiter: „Unser Ziel und Ansporn sind bestmögliche Bedingungen für alle Nationalspielerinnen und -spieler. Die Partnerschaft mit Matrix bildet einen weiteren Baustein auf diesem Weg. Mit den Premium-Rädern und Laufbändern schaffen wir einen einheitlich hohen Standard und damit einen echten Mehrwert für unsere aktiven Nationalspieler. Matrix ist darüber hinaus ein sportbegeisterter, sehr interessanter Partner und wir freuen uns sehr auf die künftige, langfristige Zusammenarbeit."

Volker Lichte, MATRIX Key Account Manager - Sport Performance: „Diese neue Partnerschaft mit dem Deutschen Eishockey Bund erweitert unsere Unterstützung im Bereich des deutschen Spitzensports um eine weitere attraktive und aufstrebende Sportart. Mit dem Ziel die Deutsche Eishockey Nationalmannschaft optimal zu unterstützen werden wir als MATRIX Team alles daran setzen, eine partnerschaftliche und sportlich erfolgreiche Kooperation anzustreben."

eGym übernimmt Firmenfitness-Netzwerk qualitrain

Philipp Roesch-Schlanderer, Geschäftsführer, eGym GmbH

Die eGym GmbH, führende Anbieterin digital-vernetzter Trainingslösungen, hat jetzt die qualitrain GmbH im niedersächsischen Ritterhude vollständig übernommen. Das qualitrain Firmenfitnessprogramm ist ein Verbund von rund 1'400 Fitness- und Gesundheitsstudios sowie Schwimmbädern, mit über 60'000 angemeldeten Mitarbeitern aus mehr als 800 Firmen. Mit ihrem diversifizierten Angebot aus Fitness- und Gesundheitseinrichtungen bietet qualitrain Unternehmen aller Art eine attraktive, ganzheitliche Lösung im Betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) an.

eGym Geschäftsführer Philipp Roesch-Schlanderer: „Die Akquisition von qualitrain durch eGym schafft jetzt die ideale Voraussetzung dafür, das Produkt Firmenfitness 15 Jahre nach der Markteinführung auf die nächste Evolutionsstufe zu bringen. Mit unseren innovativen Produkten für Training, Trainingsbetreuung und Motivation zeigen wir — unterlegt durch valide Trainingsdaten — dass Firmenfitness echt etwas bringt. Für mehr Erfolg und Motivation bei den teilnehmenden Mitarbeitern. Verbessern sich die Fitnesswerte erst einmal auf breiter Front, werden viele weitere Unternehmen mitmachen. Denn es liegt in ihrem ureigensten Interesse, in die Gesundheit und Motivation ihrer Mitarbeiter zu investieren, so dass diese gesund und ausgeglichen ihrer Arbeit nachgehen könnten — bei insgesamt besserer Lebensqualität. Sobald sich BGM in der Firmenlandschaft als Standard fest etabliert hat, werden wir mit qualitrain künftig noch viel mehr Menschen auf ihrem Weg zur gesunden Bewegung unterstützen. Nicht zuletzt profitieren auch die qualitrain Studiopartner vom erhöhten Kundenzulauf aus dem Firmenumfeld."

Schon heute sind nach Angaben Roesch-Schlanderers viele Fitnessstudios innerhalb des qualitrain-Verbunds mit vollelektronischen eGym Kraftgeräten oder Partnergeräten anderer Hersteller ausgestattet, die Teil der Open Cloud Platform eGym ONE sind. eGym ONE verbindet diese Geräte intelligent zu einem ganzheitlichen Trainingserlebnis. Trainingsplanung und -dokumentation erfolgen über die eGym Trainer und Member Apps. „Mit unserer smarten Lösung trainieren die teilnehmenden Beschäftigten nicht nur vergünstigt, sondern künftig effizienter, zielgerichteter und damit auch deutlich motivierter", so der eGym Chef. qualitrain steigert die Arbeitgeberattraktivität ohne Mehraufwand. Und die Angestellten freuen sich über ein steuerfreies und durch den Arbeitgeber gefördertes Zusatzangebot.

www.qualitrain.net

Academy for 360° Functional Kinetic Coach

Die Spezialisten für Funktionelles Training

Bringe dich und deine Trainer auf ein neues Niveau!

Ausbildungen und Inhouse Workshops "Functional Kinetic Coach"

31. Oktober 2018	Informationsveranstaltung mit Ronald Jansen Apéro und Austausch: 18:00 Uhr bis 19:00 Uhr Informationsanlass: 19:00 Uhr bis 20:00 Uhr
2018 bis 2019	Individuelle Inhouse Workshops "Functional Training" für Fitnesscenter und Personal Training Studios

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

Am Samstag und Sonntag, 17. und 18. November 2018, findet die Fitness-EXPO, das grösste FitnessHappening der Schweiz in Basel statt.

Roger Gestach im Gespräch mit Alex Huser, Veranstalter der FitnessEXPO

RG: Alex, dieses Jahr findet die FitnessEXPO bereits zum vierten Mal statt. Was erwartet die Besucher dieses Jahr? Was sind die Highlights und Neuigkeiten?

AH: Die FitnessEXPO hat sich prächtig entwickelt, die namhaftesten Aussteller der Branche nehmen teil, zeigen und verkaufen ihre Neuheiten und Innovationen, dies bildet klar den Rahmen der FitnessEXPO 2018.

Jedes Jahr treffen sich hier die Entscheidungsträger, immer mehr Fitnessclub-Inhaber kommen, diskutieren miteinander, transferieren Know How und lassen sich inspirieren, denn hier sehen und erleben sie die neusten Trends und was aktuell ankommt beim Fitnesspublikum, diese Entwicklung freut mich als Veranstalter sehr.

Die FitnessEXPO ist das Fitness- Happening des Jahres, ein Erlebnis, wir zelebrieren hier was den heutigen Fitness-Lifestyle ausmacht.

- Grösste Group Fitness Convention der Schweiz
- 2 Tage Crossfit Wettkampf mit den härtesten Athleten
- Mr. & Miss Beach Body Contest
- Mehrere Showbühnen mit Shows im Stundentakt
- Yoga & Pilates Convention
- 6 Stunden Spinning Marathon (Ausverkauft)
- Fitness Gladiator (Ninja Style)
- Sampling Shows
- Meet & Greet mit den angesagtesten Fitness-Stars und Influencern
- Neu: Beauty & Lifestyle Convention in Halle 2
- Internationale Fight Night
- Diverse Fach — und Endkunden Vorträge

....und unsagbar vieles mehr.

Es werden gegen 20'000 Besucher/innen erwartet, übrigens 60% davon sind Frauen.

RG: Dieses Jahr findet parallel zur FitnessEXPO zum ersten Mal die LIPSTICK Convention statt. Was hat euch dazu bewogen, einen Beauty Event auf die Beine zu stellen und was erhofft ihr euch für Synergien?

AH: Immer mehr Fitnessclubs integrieren Beauty Zonen, da wächst offensichtlich was zusammen, dies haben wir erkannt. So können die Clubinhaber Live entdecken was in den Club integrierbar ist und was Sinn macht.

Die LIPSTICK — Beauty & Lifestyle Convention integrieren wir dieses Jahr zum ersten Mal in die FitnessEXPO. Mit einem Ticket können die Besucher gleich zwei Events besuchen.

Am Ende des Tages wollen alle einen guten Body haben, im weitesten Sinne schön sein, sich gut fühlen, die beiden Branchen haben mehr gemeinsam als auf den ersten Blick sichtbar ist.

RG: Wie sieht es dieses Jahr für die Fachbesucher aus? Was dürfen diese erwarten?

AH: Als ehemaliger Clubinhaber besinne ich mich darauf, was mir am meisten gebracht hat. Es war der Austausch mit anderen Fitnessunternehmern, besuchen von Veranstaltungen, mich inspirieren lassen was momentan und in naher Zukunft „In" ist, neues entdecken und dies Schritt für Schritt in meinen Club integrieren. An der FitnessEXPO können Club-Inhaber, Investoren, Trainer und Manager den Puls der Schweizer Fitnessbranche fühlen, das ist Gold Wert.

RG: Parallel zur FitnessEXPO findet dieses Jahr das FITNESS TRIBUNE Netzwerktreffen (mehr Infos auf Seite 116) statt. Hier treffen sich Einzelstudiobesitzer, Kettenbetreiber, die Fitness-Industrie und Verbandsvertreter. Was erwartest du von diesem Event und der Zusammenarbeit?

AH: Bereits letztes Jahr hat der Anlass der FITNESS TRIBUNE an der FitnessEXPO einen Meilenstein gesetzt. Ich erachte es als unabdingbar, dass sich die Fitnessindustrie zusammen mit den Visionären und Entscheidungsträgern trifft, sich austauscht, Wege sucht und findet, die Branche weiter voran zu treiben. Das Netzwerktreffen beginnt sich zu etablieren und trägt so seinen Anteil zum Erfolg unserer Branche bei und das im Herzen der Szene.

RG: Die St. Jakobshalle wurde ja komplett umgebaut. Freut ihr euch auf die neue Halle? Wird sie besser nutzbar sein als vorher?

AH: Gott sei Dank. Sie ist nun definitiv fertig gestellt. Die St. Jakobshalle wurde für 110 Millionen komplett renoviert und ist heute das modernste Veranstaltungsgelände der Schweiz, wirklich ein Schmuckstück auf über 30'000 m2. Die Besucher und Aussteller dürfen sich auf ein nagelneues Event-Gelände freuen. Speziell die neue Lounge, wo das FITNESS TRIBUNE Netzwerktreffen stattfindet ist ein Leckerbissen, ihr werdet staunen und restlos begeistert sein.

Herzlichen Dank. Mehr Infos zur FitnessEXPO und der LIPSTICK- Convention gibt es auf:
www.fitnessexpo.ch
www.lipstickconvention.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

Yoga kennt kein Alter

Ob Fitness-Fan oder Sportmuffel, Yoga begeistert jung und alt! Denn es hält nicht nur fit, sondern macht auch gute Laune. Das weiss auch Yogalehrerin Claudia Peters, die mit ihrem Buch "Yoga kennt kein Alter" alle Yoga-Begeisterten anspricht. Neben inspirierenden Texten wird der Band wunderbar durch die Pappmaché-Figuren von Dorothea Siegert-Binder illustriert. Diese ermutigen auf vergnügliche Weise dazu, fit und vital zu bleiben — und das in jedem Alter.

Claudia Peters, Yoga kennt kein Alter, Verlag am Eschbach, ISBN 978-3869175942

Vegan 100

Sein Debüt-Kochbuch Vegan 100 widmet der britische Shootingstar der Stunde Gaz Oakley allen denen, die sich etwas mehr veganes Abenteuer in der Küche wünschen. Der 25-Jährige kocht, seitdem er gross genug ist, die Küchenanrichte zu erreichen. Der ehemals professionelle Koch wurde 2015 zum Veganer, weil er seinen Teil zum Schutz unseres Planeten beitragen möchte. Für ihn war es überraschend einfach, aromatische und farbenfrohe fleischfreie Gerichte zu kreieren und so fing er an, diese zu teilen: Zunächst mit dem Instagramaccount avantgardevegan, schliesslich auch auf YouTube und dies unheimlich erfolgreich mit tausenden neuen Abonnenten jeden Monat. In Form einer Selektion an über 100 innovativen und einfachen Rezepten verleiht er mit diesem Debüt Gourmetklassikern und beliebten Gerichten ein neues Gesicht. Der Brite mischt die Cuisine der Alternative ordentlich auf: Comfort Food wie "Chorizo"-Chili-Dogs und süsse Verführungen wie Minze-Matcha-Eiscreme mit Schokostückchen repräsentieren sein Mantra eines jeden einzelnen Rezeptes: Die Erschaffung machbarer und kühner Geschmacksfeuerwerke. Unersättlicher Drang und Durst nach neuen Kreationen und Variationen vereinigen sich in Vegan 100. Die Hommage wird gekrönt durch die moderne wertige Bebilderung. Und spätestens damit wird jedem klar: Die vegane Küche hat tausend Gesichter.

"Gaz Oakley haucht mit seinem verwegenen Debüt dem pflanzenbasierten Kochen neues Leben ein. Seine fantastischen Rezepte sind einfach und gleichzeitig innovativ — ein grandioses Beispiel dafür, was die pflanzenbasierte Küche zu bieten hat." — Publishers Weekly

Gaz Oakley, Vegan 100, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3962570347

Print wirkt!

Neues MFIT im Zentrum von St. Gallen geplant

Im Herbst 2017 hat die Migros Ostschweiz im Shoppingcenter Silberturm das erste MFIT in der Stadt St.Gallen eröffnet. Bald kommt ein zweiter Standort hinzu: Die Migros hat mit den Eigentümern der Liegenschaft Unterer Graben 25 einen Mietvertrag für eine Fläche von rund 1'400 Quadratmeter im dritten Obergeschoss unterzeichnet. Das neue Trainingszentrum kommt im westlichen Teil des Gebäudes, oberhalb des Clubs "Alpenchique", zu stehen und wird von der Müller-Friedberg-Strasse her ebenerdig zugänglich sein. "Die Lage im Zentrum ist hervorragend, zudem erhält das neue MFIT dank den grossen Fenstern und der Rundung im Gebäude ein ganz spezielles Ambiente", freut sich Vinzenz Voser, Leiter MFIT der Migros Ostschweiz.

Gerätetraining, Gruppenkurse und Physiotherapie

Ende August wird die Migros Ostschweiz das Baugesuch für den Innenausbau des neuen Trainingszentrums bei der Stadt St.Gallen einreichen. Nimmt der Bewilligungs- und Bauprozess den geplanten Verlauf, kann es im Herbst 2019 eröffnet werden. MFIT bietet ein vielseitiges Angebot für Kraft- und Herz-Kreislauf-Training an Geräten, Fitness-Checks sowie diverse Gruppenkurse an. Ins Trainingszentrum am Unteren Graben wird zudem ein Bereich zur Kinderbetreuung sowie eine Physiotherapie-Praxis integriert. Mit dem neuen MFIT Unterer Graben in St.Gallen setzt die Migros Ostschweiz ihre Expansionsstrategie im Bereich Fitness fort. Zurzeit sind von Chur bis Schaffhausen elf MFIT Trainingszentren in Betrieb, im November wird im Campus WIN4 in Winterthur der zwölfte Standort eröffnet. Mit den neuen MFITs Unterer Graben St.Gallen und Amriswil folgen 2019 zwei weitere Standorte. Von diesem Ausbau profitieren nicht nur neue, sondern auch bestehende Kunden, denn ein MFIT-Abo ist in allen Trainingszentren in der ganzen Ostschweiz gültig.

Anzeige

Mehr als doppelt so viel Zucker in Schweizer Softdrinks

Der Kampf gegen Zucker funktioniert — zumindest in anderen Ländern. In der Schweiz verhindert eine Lobby griffige Massnahmen.

In einem Vergleich stellte das Konsumentenmagazin „K-Tipp" in der Schweiz erhältliche Süssgetränke ihrem jeweiligen Pendant aus den Nachbarländern gegenüber. Erschreckend: Die Süssgetränke, die in der Schweiz verkauft werden, sind deutlich überzuckert. So enthält zum Beispiel ein halber Liter Fanta bei uns 51 Gramm Zucker. In England sind es nicht einmal halb so viel.

„K-Tipp" verglich insgesamt zehn Süssgetränke aus Schweizer Läden mit denselben Getränken, wie sie in England und Irland verkauft werden. Das Resultat: Die Schweizer Version enthält oft mehr als doppelt so viel Zucker. Auch im Vergleich mit Frankreich, Deutschland und Österreich sind Softdrinks in der Schweiz teilweise überzuckert.

Egal, welche wohlklingenden Aussagen und Formulierungen sich die PR-Abteilungen der Industrie ausgedacht haben, egal, wo sie die Schuldigen suchen — zum Glück existieren Fakten: Schweizerinnen und Schweizer verzehren pro Jahr durchschnittlich 38 Kilogramm Zucker. Das ist deutlich zu viel. Die WHO empfiehlt nur rund die Hälfte davon. Eine Ursache des hohen Konsums der Schweizerinnen und Schweizer sind Softdrinks. In einem halben Liter Fanta Lemon stecken zum Beispiel 14 Würfelzucker, in Coca-Cola 13 und im Rivella rot 11.

Kaffeetrinker leben länger

Mit zunehmendem Kaffeekonsum ist die Sterberate der Teilnehmer einer Grossstudie gesunken. Selbst bei mehr als fünf Tassen pro Tag gab es keine negativen Effekte.

Mehrere internationale Studien haben bereits gezeigt, dass mit steigendem Kaffeekonsum das Risiko der Probanden sinkt, im jeweiligen Untersuchungszeitraum zu sterben. Dieser statistische Zusammenhang weist darauf hin, ohne dies aber direkt nachzuweisen, dass Inhaltsstoffe des Kaffees eine gesundheitsfördernde Wirkung haben könnten. Ungeklärt blieb jedoch, ob eine generelle Empfehlung zum Kaffeetrinken gerechtfertigt wäre.

Unabhängig von der Art des Kaffees ergab sich ein enger Zusammenhang zwischen dem Ausmass des Konsums und der Sterbewahrscheinlichkeit: Im Vergleich zur totalen Abstinenz sank das Gesamtsterberisiko beim Konsum von zwei bis drei Tassen täglich um zwölf Prozent und bei mehr als fünf Tassen pro Tag um bis zu 16 Prozent. Die Gene des Koffeinstoffwechsels hatten keinen Einfluss auf den untersuchten Zusammenhang. Das heisst, bei schnellem wie langsamem Koffeinabbau sank die Sterberate mit zunehmendem Kaffeekonsum.

Sollte Kaffee einen Schutzeffekt haben, könnte dieser auf verschiedenen Wirkungen beruhen: Gedämpfte Entzündungen, erhöhter Insulinempfindlichkeit, positive Effekte auf Leberenzyme wie Blutgefässe. Sicher ist: Die Studie ergab keine Hinweise auf negative Auswirkungen.

Der Nutzen überwiegt den Schaden

Alkohol ist gut fürs Herz, erhöht aber das Krebsrisiko. Eine neue Studie lässt den Schluss zu, dass totale Abstinenz nicht der beste Weg ist.

Die möglichen Folgen des Alkoholkonsums werden in der Medizin kontrovers beurteilt. Während ab und zu ein Bier, ein Glas Wein oder ein Schnäpschen mit grosser Wahrscheinlichkeit gut sind für Herz und Kreislauf, zeigen andere Studien, dass Alkohol das Krebsrisiko etwas erhöht. Bereits geringe Mengen können offenbar das Entstehen von Krebserkrankungen im Mundraum, Rachen, Kehlkopf, Speiseröhre, Darm, Leber, weiblicher Brust und möglicherweise auch Magen begünstigen.

Wissenschaftler wollten nun wissen, wie diese Vor- und Nachteile des Alkohols zu gewichten sind. Die in der Fachzeitschrift „Plos Medicine" veröffentlichten Resultate ihrer Untersuchung zeigen: Trotz steigendem Krebsrisiko bringt mässiger Alkoholkonsum Überlebensvorteile.

Herz-Kreislauf: Auch Vieltrinker im Vorteil

Abstinent lebende Männer hatten ein um 25 Prozent höheres Gesamtsterberisiko als Männer, die ein bis drei alkoholische Getränke pro Woche zu sich nahmen. Bei abstinenten Frauen war das Risiko um 29 Prozent erhöht. Ein bis drei alkoholische Getränke pro Woche scheinen optimal, denn auch bei geringerem Konsum (weniger als eines pro Woche), war das Gesamtsterberisiko etwas erhöht.

Bezogen nur auf die Sterblichkeit bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen sind die Zahlen deutlich. Menschen, die niemals Alkohol tranken, hatten ein um 58 Prozent höheres Sterberisiko als leichte Trinker, die bezüglich Lebenserwartung wiederum am besten abschneiden. Bemerkenswert: Selbst Leute, die täglich drei bis vier alkoholische Getränke zu sich nahmen, hatten ein deutlich niedrigeres kardiovaskuläres Sterberisiko als Abstinenzler.

Das Risiko, wegen Alkohol an Krebs zu sterben, steigt dagegen anscheinend nur langsam an. Deshalb kommen die Forscher von der Queen's University in Belfast zum Schluss, dass der gesundheitliche Nutzen von mässigem Alkoholkonsum den möglichen Schaden vermutlich überwiegt. Sie betonen aber auch, dass bei starken und sehr starken Trinkern das Gesamtsterberisiko deutlich erhöht ist, bei Frauen noch ausgeprägter als bei Männern.

10 Jahre Deutsche Hochschule 2008–2018

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

„Sex, Drugs & Blackroll?! – Ein Hype unter der Lupe“

Teil 2

Negative Beeinflussung der Nerven durch Massagerolle
Kritiker behaupten, dass das Rollen einen negativen Effekt auf die Nervenstrukturen hat und sogar Nervenquetschungen verursachen kann.

Begründung:
Die grossen Nervenbahnen und auch die freien Nervenendigungen im Gewebe werden durch die Massagerolle erhöhten Reizen ausgesetzt oder zu fest komprimiert. Dadurch entstehen Verletzungen derselben.

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.

Stellungnahme:
Die wohl grösste Errungenschaft der Faszien Forschung ist die Erkenntnis, dass unser Bindegewebe mit unzähligen freien Nervenendigungen innerviert ist. In sitzender Position, durch konzentrisch oder exzentrisch fixierte Muskeln oder aber stressbedingt sind die neuronalen Strukturen heutzutage in einer Dauerbelastung. Es gilt also diese Belastung zu minimieren. Welchen positiven oder negativen strukturellen Effekt der Druck der Rolle auf das Nervengewebe hat, ist nur unzureichend dokumentiert. Sollte tatsächlich eine Quetschung der Nerven durch eine Massagerolle möglich sein, so ist dies ziemlich sicher auf eine fehlerhafte Anwendung oder auf eine Vorschädigung zurückzuführen.

Fazit: Bedenkt man, dass Nerven in extremen Dehnpositionen bis zu 20% an Länge gewinnen, kann man sich vorstellen, welche Belastungen diese Strukturen aushalten können. Wer einmal die Möglichkeit hatte, einen Nerv an einem Präparat zu bearbeiten der wird merken, dass es mit reiner Muskelkraft unmöglich ist diese Struktur zu zerreissen. Ich durfte es ausprobieren... keine Chance! Druck kann nicht mit Zug verglichen werden, dies ist schon klar. Je nach Art dieser Belastung verwendet der Körper unterschiedliches Kollagen. Trotzdem glaube ich nicht, und habe auch keine solchen Erfahrungen gemacht, dass der Druck mit der Rolle ausreicht, um einen gesunden Nerven zu verletzen. Wie bereits erwähnt setzen wir die Nerven beim Sitzen oder vielen Kraftübungen einem wesentlich höheren Druck aus. Hingegen wurde in einer evidenzbasierten Studie nachgewiesen (Prof. Dr. Kanghoon Kim), dass durch das Rollen das Kortisol signifikant reduziert wird, was wiederrum zu einer Entlastung der stressinduzierten myofaszialen Spannungen führt.

Das Rollen vor dem Training reduziert die Stiffness und somit die Kraftfähigkeit
Kritiker behaupten, dass das Rollen die Stiffness verringert und damit die Kraftfähigkeit negativ beeinflusst. Somit sollte vor dem Training nicht gerollt werden.

Begründung:
Wie beim Dehnen verringert sich die Stiffness des myofaszialen Systems und der ROM vergrössert sich. Somit nimmt die Leistungsfähigkeit bzw. die Kraft und das Reaktionsvermögen im Training ab.

Stellungnahme:
Hier wird das Ergebnis des Rollens mit dem Ergebnis des Dehnens gleichgesetzt und das ist falsch. Wie beim Dehnen verringert sich die Stiffness des myofaszialen Systems und der ROM vergrössert sich. Beide Aussagen sind evidenzbasiert. Während sich beim Dehnen einerseits der Winkel der Myosinköpfchen verändert, andererseits neurologisch nach einer Längenzunahme verlangt, wirkt das Rollen auf einer völlig anderen Ebene. Massgeblich für die Beweglichkeit mitverantwortlich ist das lockere Bindegewebe zwischen den Faszienschichten. Ohne die Gleitfähigkeit dieser Schichten könnten wir uns nicht bewegen. Wie schnell die Anpassung des lockeren Bindegewebes vonstattengeht, hat uns Jean-Claude Guimberteau mit Aufnahmen am lebenden Menschen eindrücklich gezeigt. Das Rollen beeinflusst die Viskoelastizität dieses Gewebes positiv, wodurch eine Zunahme des ROM erzielt wird.

Fazit: Es ist mittlerweile durch mehrere evidenzbasierte Studien belegt, dass die Massagerolle vor dem Training einen positiven Effekt auf den ROM hat, ohne die Stiffness oder Kraftfähigkeit des myofaszialen Systems negativ zu beeinflussen. Mehrere dieser evidenzbasierten Studien wurden durch Scott W. Cheatham zusammengefasst und bestätigt. Hier wird unter „Experten" der Fehler gemacht, dass die Erhöhung des ROM auf den Effekt zweier unterschiedlicher Mechanismen zurückzuführen ist.

Zusammenfassendes Fazit
Es gibt noch eine Vielzahl weiterer Begründungen über das Benutzen oder eben Vermeiden von Massagerollen. Tatsache ist, dass bis anhin nur wenige evidenzbasierte Studien zu diesem Thema vorhanden sind und schon gar keine Langzeitstudien. Somit sind die meisten Meinungen hypothetischer Natur und beruhen weitgehend auf dem fachlichen Hintergrund der jeweiligen Person.

Hingegen sind die positiven Effekte in der Praxis tagtäglich zu erleben und überwiegen an dieser Stelle klar. Ob es über die Jahre hinaus einen negativen Effekt auf die kardiovaskulären Strukturen hat, wird nie zu 100 Prozent evidenzbasiert nachgewiesen werden, da die Kausalität mehrerer Faktoren gegeben ist. Unabhängig davon, werden auch nicht in allen Massagearten die „herzwärts"-Richtung eingehalten, im Speziellen nicht in der Meridianmassage.

Wenn wir des Weiteren davon ausgehen, dass wir mit diversen Übungen und Sportarten weitaus mehr Druck auf die Organsysteme ausüben, so widersprechen sich Kritiker diesbezüglich oft in ihrer Meinung. 100 Kilogramm Bankdrücken soll okay sein, von einer Massagerolle wird aber abgeraten!? Dies entzieht sich meines Erachtens jeglicher logischen Begründung.

Einer meiner Lieblingsbegründungen ist: „Wir können doch nicht einfach mit der Blackroll arbeiten, ohne dass wir wissen, ob meine Lymph-, Blut und/oder Nervenbahnen nicht vorgeschädigt sind!" Diese Aussage kam unter anderem in einem Fitnesscenter von einem Instruktor, welcher fünf Minuten später den Kunden in einem Probetraining auf einen „Torso/Abdominal Rotary" Gerät gesetzt hat. Stellt Euch vor, er hat zuvor tatsächlich kein MRI gemacht, um festzustellen, ob er nicht einen angehenden Bandscheibenprolaps hat. Ironie Ende...!

Ich bin sicher der Letzte, der unüberlegt auf jeden Hype-Zug aufspringt, weil es alle anderen auch tun. Ich informiere mich durch gute Quellen über die Hintergründe und probiere es zuerst selber aus, bevor ich mir eine Meinung bilde. Dabei muss sowohl der funktionelle Hintergrund wie auch die praktische Erfahrung miteinbezogen werden. Ich persönlich habe mit der Massagerolle durchwegs positive Erfahrungen gemacht. Kunden, die wöchentlich durch ihre sportliche Aktivität wieder mit denselben Beschwerden kamen, brachten durch Selbstmassage diese Beschwerden weg. Ebenfalls Personen, die unter chronischen Verspannungen im Rücken etc. litten und jahrelang versucht haben dies zu behandeln, half das zusätzliche Arbeiten mit der Massagerolle diese zu beseitigen. Nein, es ist kein Wundermittel und es sind selbstverständlich immer mehrere Faktoren, die zu solchen Erfolgen führen, doch es ist eine gute Trainings- und Alltagshilfe.

Einmal mehr werden vor allem die möglichen negativen Effekte von Kritikern dargestellt, anstatt die tagtäglich erlebten positiven Effekte zu würdigen. Manchmal bin ich mir nicht sicher, ob gewisse Personen, welche solche Aussagen treffen, nicht in ihrem Muster festgefahren und verschlossen für Fortschritte sind. Jährlich verletzen sich nach Statistik 4300 Personen mit dem Training im Fitnesscenter, womit nicht die Massagerolle gemeint ist, beim Wandern sind es 21000 Personen, beim Tanzen 3600 Personen und beim Joggen sind es 13000 Personen. Raten wir deshalb den Leuten dies nicht mehr zu tun und auf den möglichen positiven Effekt zu verzichten? Das Abraten der Massagerolle kommt also der Einstellung gleich, jemandem vom Kraft- oder Ausdauertraining abzuraten, weil er sich möglicherweise eine Verletzung zuziehen könnte!

INOTEC erobert ihren Heimmarkt

INOTEC ist eine Schweizer Marke, die sich in den vergangenen Jahren im Ausland bestens etabliert hat. Bislang war INOTEC in der Schweiz vor allem für ihr populäres THE HEXAGON bekannt, doch nun ist INOTEC mit ihren qualitativ hochwertigen, ästhetischen Geräten auch im heimischen Markt auf dem Vormarsch.

Im Folgenden stellen wir Ihnen zwei der sechs Produktlinien vor und zeigen Ihnen, welche Vorteile THE HEXAGON Ihrem Fitnessstudio bringt.

AthleticLine

Die AthleticLine ist die Produktlinie für den ganz harten Einsatz. In diesem spezifischen Segment baut INOTEC unschlagbare Krafttrainingsgeräte; Plate Loaded Geräte sehen auf den ersten Blick oft ähnlich aus, doch bei genauerer Betrachtung gibt es hier grosse Unterschiede hinsichtlich der Qualität. Verglichen mit Autos kann man es folgendermassen ausdrücken: Während andere Anbieter starke PWs bauen, baut INOTEC LKWs. INOTEC baut viel solider, stärker und mit dickerem Stahl, so dass die AthleticLine richtig schwer und leistungsfähig ist — auch unter den härtesten Bedingungen, bei ununterbrochenem Einsatz und grobem Gebrauch.

CompactLine

Die CompactLine wurde für Betreiber von Anlagen mit eingeschränkten Platzverhältnissen, die nicht auf die biomechanischen und qualitativen Vorteile von Studiogeräten verzichten möchten, entwickelt. Sie ist voll modular gebaut und kann daher entlang einer Wand, als einzelne Trainingsstationen oder als Drei-, Vier- oder Fünfeck gruppiert angeordnet werden. Die Trainingsstationen ermöglichen ein Ganzkörpertraining mit einer grossen Übungsvielfalt auf kleinstem Raum und sind daher für Firmenfitness, Hotels, die Polizei, Sanität oder Feuerwehr perfekt geeignet.

Stellfläche für die komplette CompactLine: nur 16m²!

P6 - THE HEXAGON

P6 ist die Abkürzung für ein sechsseitiges Polygon — ein Hexagon also. Von der Bienenwabe bis zum Giant's Causeway sind sechseckige Muster aufgrund ihrer Effizienz in der Natur vorherrschend. INOTEC hat sich bei der Entwicklung des P6 — THE HEXAGON von der Natur inspirieren lassen und in den vergangenen Jahren bewiesen, dass diese Form für Kleingruppen- und Personal Trainings optimal ist.

- THE HEXAGON steht stabil – auch ohne Bodenverankerung
- Alle Trainingsstationen können an jeder beliebigen Stelle montiert werden
- Modular gebaut, passt sich THE HEXAGON Ihren Bedürfnissen an

Die 45° Incline Leg Press von INOTEC kann mit bis zu 1000kg bestückt werden.

- Viele Trainingsmöglichkeiten auf einer geringen Standfläche
- Die sechseckige Form ermöglicht dem Trainer ein optimales Coaching, da er von jedem Standort aus alle Trainierenden sehen kann. Der Blickkontakt unter den Teilnehmern sorgt für mehr Spass und Motivation
- Trainingskonzept «THE HEXAGON — Functional Training — Ganzkörperkräftigung» ist in Deutschland als Präventionskurs gemäss Art. 20 und 20a SGB V zertifiziert

Trends folgen und seiner Philosophie trotzdem treu bleiben

THE HEXAGON ermöglicht, den Fitnesscentern neue Trends wie Functional und Cross Training anzubieten und dabei der eigenen Geschäftsphilosophie treu zu bleiben, denn THE HEXAGON schlägt die Brücke zwischen dem klassischen Gesundheitstraining und Trendsportarten, indem es alle Trainingsmethoden, vom Reha- bis hin zum hochintensiven Athletik- oder Cross Training, ermöglicht.

Auslastung steigern und Mehreinnahmen generieren

Dank den vielseitigen Trainingsmöglichkeiten am THE HEXAGON können über den Tag verteilt gezielte Trainings für spezifische Kundengruppen angeboten und somit die Auslastung der Trainingsfläche allgemein und insbesondere während den «Off Peak Hours» gesteigert werden. Mit einem vergleichsweise kostengünstigen Zusatzangebot an «Small Group Trainings» kann das Fitnesscenter mit den bestehenden Kunden Mehreinnahmen generieren und somit die Rendite steigern.

Verbesserung der Kundenbindung

Es ist Tatsache, dass Mitglieder, die in einer Gruppe unter Betreuung eines Instruktors trainieren, deutlich weniger häufig das Fitnesscenter wechseln. Anders ausgedrückt hilft das Trainingsangebot am THE HEXAGON die Fluktuationsrate zu reduzieren und die Kundenbindung zu stärken.

Neue Mitglieder gewinnen

THE HEXAGON Trainingskonzept bietet ausserdem die Möglichkeit, neue Zielgruppen, die ansonsten dem Fitnesscenter tendenziell fernbleiben, anzusprechen. Hierzu zählen beispielsweise Fussballclubs sowie sämtliche Teamsportler, die auch in der «Off Season» gerne in der Gruppe trainieren und beabsichtigen, in dieser Zeit regelmässiges Athletik- oder Functional Training zu absolvieren.

Kompetente Trainer sind das A und O

Jeder Betreiber einer Sport- oder Fitnessanlage weiss, dass kompetente Trainer massgeblich zum Erfolg des Unternehmens beitragen. Damit jedes Fitnesscenter die für seine Mitglieder passenden Gruppenkurse anbieten und sichergestellt werden kann, dass die Trainierenden in den unterschiedlichen Kursen vom Trainer optimal betreut werden, bietet INOTEC in Zusammenarbeit mit der SAFS eine Trainerausbildung exklusiv für das Training am THE HEXAGON an.

INOTEC wird in der Schweiz durch TUM Sports vertrieben.

INOTEC
www.inotecfitness.com
www.tum-sports.com
Phone +41 26 684 10 00
E-mail: info@tum-sports.com

Skillrun – Das Laufband mit den unendlichen Möglichkeiten

Dieses Laufband lässt keine Wünsche offen: Ausdauer-, Sprint- und Widerstandstraining in allen nur erdenklichen Variationen sind im Gesundheits-, Freizeit-, Leistungs- und Hochleistungssport in noch nie gesehener Vielfalt möglich. Aus all diesen Möglichkeiten möchte ich die zwei Aspekte "Schulung der Lauftechnik" und "gelenkschonendes Laufen" genauer beleuchten.

Die Lamelle – Laufen wie in der Natur

Bei der Mehrzahl der Laufbänder zieht ein Band über eine federnde Bodenplatte. Beim Aufprall des Fusses auf das Band entsteht eine abrupt eintretende Gleitreibung mit einer resultierenden Bremswirkung. Dies hat zur Folge, dass sich die Gelenkstellungen und das Gangbild auf unnatürliche Weise verändern. Zusätzlich wird die Auftrittsenergie grösstenteils durch die Gelenke des Läufers absorbiert.

Das unnatürlich veränderte Gangbild und das Absorbieren der Auftrittsenergie durch die Gelenke können den Bewegungsapparat zu stark belasten. Das unnatürlich veränderte Gangbild macht eine Laufschulung auf diesen Laufbändern auch nicht sinnvoll. Dieses Laufen ist eben nicht laufen wie in der Natur.

Bei der Lamellentechnologie sind die Lamellen auf beiden Seiten mit schmalen Bändern verbunden, die über High-Tech-Kugellager laufen. Diese Technik reduziert den Reibungswiderstand und die beim Aufprall eintretende Gleitreibung auf praktisch null. Das Gangbild bleibt natürlich und die Belastungen bleiben klein.

Die Beschaffenheit der Lamellen kann beliebig erfolgen. Aus der Forschung sind die natürlichen Bodenreaktionskräfte verschiedener Böden und Unterlagen bekannt. In der Konsequenz können die Lamellen so konstruiert sein, dass die Aufprallenergie auf die Gelenke stark gesenkt werden kann (je nach Lamellenart bis zu 90%). Das fühlt sich dann an wie laufen auf einer weichen Wiese oder einem federnden Waldboden. Der Bewegungsapparat wird geschont, das Laufen hat nur gesundheitsfördernde Wirkungen.

Die Lamelle – Mit Biofeedback zum guten Laufstil

Die Lamelle macht's möglich. Die verschiedensten Sensoren zum Messen der Schrittfrequenz, Schrittlänge, Kontaktzeit, positiven Beschleunigung und der Flugzeit sind relativ einfach und präzise in die Lamellen eingebaut. Mit diesen Daten kann man den Laufstil genau beschreiben. Mit gezielten Übungen kann der Laufstil messbar verbessert werden. Dies ist nicht nur im Leistungssport wichtig, um schneller zu laufen, sondern auch im Gesundheitssport, um gesünder und gelenkschonender zu laufen. Nach dem Motto: gesund laufen — sich gesund laufen — schnell laufen.

Da gelenkschonendes, gesundes und schnelles Laufen, Joggen, Rennen, Sprinten immer auf dem Mittel- oder Vorfuss erfolgen muss, ist das Lamellenlaufband mit den Biofeedbackmöglichkeiten das ideale Gerät mit Laufschulungen dieses Ziel zu erreichen. Laufen wir auf dem Vor- oder Mittelfuss, erhöht sich die Laufleistung, die Schrittlänge und die Flugzeit. Die Bodenkontaktzeit verkürzt sich. Laufübungen und Lauftraining sind mit diesen Werten genau steuer- und überprüfbar. Fortschritte sind planbar.

Mit den Funktionen Quickpad und Speedshift lassen sich Geschwindigkeit und Steigung beliebig und unmittelbar verändern. Somit sind Laufübungen mit sich verändernden Bedingungen perfekt steuerbar.

Das Laufen auf dem Vor- oder Mittelfuss hat wichtige Vorteile und sollte darum gelernt und trainiert werden:

Beim Aufprall werden sofort alle gelenkstabilisierenden Muskeln aktiviert, die Gelenke sind geschützt und in der physiologisch richtigen Stellung positioniert. Das Fussgelenk, als grösster Abfedermechanismus, kann zur Dämpfung der Auftrittsenergie voll eingesetzt werden.

Der Abstoss aktiviert im Körper die Streckschlinge, Rückenmuskeln werden aktiviert, eine gerade Körperhaltung und ein gesunder Rücken ist die automatische Folge. Verkürzungen in der Beugeschlinge werden aufgelöst. Da keine Laufschuhe mit dicken Sohlen nötig sind, werden beim Auftritt die Nerven des Fusses aktiviert und die propriozeptiven Mechanismen zur Gelenk- und Gleichgewichtssicherung ausgelöst (Sensomotorik).

Spazieren, Gehen, Laufen, Rennen, Sprinten sind menschliche Grundbewegungen, die wegen dem sitzenden Lebensstil zunehmend verloren gehen. Mit dem Skillrun haben wir das beste Hilfsmittel, diese Bewegungen abwechslungsreich, kontrolliert und messbar zu fördern. Neue, attraktive Trainingsmöglichkeiten für alle Wünsche sind möglich.

Ueli Schweizer

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

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

www.fitinteriors.com

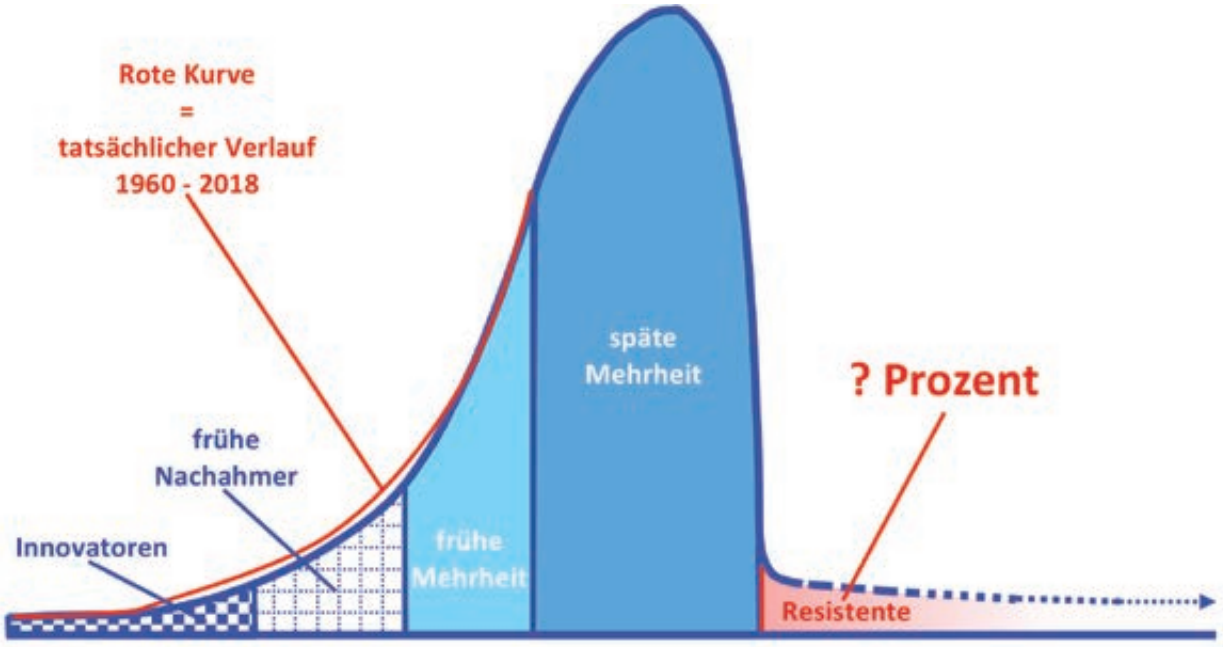
fit interiors

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

DESIGNED AND PRODUCED IN ITALY

Die Expansion der Fitnessbranche

Paul Eigenmann / QualiCert AG



In der letzten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE wurden die Forschungsergebnisse zur Marktdurchdringung (Diffusion) neuer Verhaltensweisen auf die Fitnessbranche übertragen. Anhand der tatsächlichen prozentualen Marktdurchdringungszahlen von Fitnessmitgliedschaften wurde dargelegt, dass in der Fitnessbranche gegenwärtig die Rekrutierung der sogenannten späten Mehrheit begonnen hat, also jenes Teils der Bevölkerung, der gegenüber Neuem (Fitnesstraining) skeptisch eingestellt ist und sich oft konservativ und abwartend verhält, aber zumindest theoretisch rekrutiert werden könnte — und eben eine Mehrheit ist.

Diese Tatsache — und gewiss auch der Glaube daran, dass diese grosse Anzahl Menschen, welche die späte Mehrheit ausmachen, auch rekrutiert werden kann — hat die institutionellen Investoren und Private Equity Fonds in die Branche gebracht. Die so finanzierte Expansion mit grossen Ketten hat in der Branche zu einer Überkapazität geführt und manch einer stellt sich die Frage, ob der Markt schon gesättigt sei und es diese Überkapazität mit dem damit verbundenen Verdrängungskampf deshalb so lange geben würde, bis — wie im Detailhandel — die meisten Einzelanbieter verschwunden seien.

Aus anderen Branchen wissen wir aber, dass es für die Verbreitung neuer Verhaltensweisen unter einer grossen Anzahl Menschen viele standardisierte und einheitliche Angebote braucht. Fast Food beispielsweise hätte ohne die McDonalds dieser Welt nie eine solche Verbreitung gefunden. Auch alle Mützen- und Sternerestaurants der Welt hätten dies nicht bewerkstelligen können. Im gesamten wurde dadurch aber „auswärts essen" viel populärer als es je war, und davon profitieren nicht nur die Kentucky Fried Chicken, Burger King, Subway, Pizza Hut, Nordsee, McDonalds etc. Mit Fast Food folgte man dem weltweiten sozialen Trend der „Job Mobility", dass man eben nicht mehr dort arbeitet, wo man wohnt.

Die Fitnessketten wiederum tragen dem weltweiten Trend der Bewegungsarmut und der damit verbundenen Zivilisationskrankheiten Rechnung und können tatsächlich viele bisher zögernde Menschen zu Training und Bewegung bringen. Die Hauptfrage, die sich stellt, ist deshalb: Wie viele Menschen bleiben gegen freiwillige Bewegung und Training resistent? Auch Zähneputzen musste als neue Verhaltensweise einmal den Weg der Durchdringung der Bevölkerung gehen. Das ist schon lange her und trotzdem gibt es für diese Verhaltensweise auch heute noch Resistente.

Heute sind in der Schweiz — wie auch in Deutschland — etwa zwölf Prozent der Bevölkerung Mitglied in einem Fitness- oder Trainingscenter. In Holland und einigen skandinavischen Ländern beträgt die Reaktionsquote aber schon 17 bis 18 Prozent. Es gibt keine plausiblen Gründe, warum in der Schweiz dieser Prozentsatz nicht auch erreicht werden könnte. Und in Holland wächst der Markt — auch wegen Ketten wie Basic Fit - immer noch... Sehr gute Kenner regionaler und globaler Entwicklungen halten 25 Prozent und vielleicht sogar noch etwas mehr für durchaus realistisch. Nicht heute und auch nicht morgen, aber durchaus absehbar.

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

Aufstiegskongress 2018: Touch & Tec

Der Fachkongress für Fitnessexperten von heute und morgen
Hochkarätige Vorträge, Nachwuchsforum, Podiumsdiskussion und die beliebten Fach-Foren Management, Ernährung, Coaching, Training, Sportökonomie und Betriebliches Gesundheitsmanagement drehen sich in diesem Jahr um das Hauptmotto „Touch & Tec — Mensch und Technologie". Zudem wird es in diesem Jahr erstmalig einen wissenschaftlichen Vorkongress und praxisorientierte Masterclasses zu den Themen „Online-Marketing" und „Existenzgründung" geben.

AUFSTIEGSKONGRESS
Fachkongress für aktive Gesundheitsgestalter
05. - 06.10.2018, Mannheim

Touch & Tec – Mensch und Technologie

Touch & Tec
AUFSTIEGSKONGRESS 2018

Der heutige Alltag ist mehr und mehr durch digitale Vernetzung geprägt. Social Media, webbasierte Applikationen, Industrie 4.0, Big Data; Schlagworte, die dieses Phänomen beschreiben, das Leben, Lernen und Arbeiten schon heute beeinflusst und zukünftig noch stärker beeinflussen wird. Während die Digitalisierung auf der einen Seite für viele schon selbstverständlich ist und grosse Chancen eröffnet, ist sie auf der anderen Seite mit weitreichenden Herausforderungen und Berührungsängsten verbunden. Denn gerade in dienstleistungsgeprägten Branchen wie der Fitness- und Gesundheitsbranche spielen der Mensch und die persönliche Beziehung zwischen Dienstleister und Kunde noch immer eine wichtige Rolle und sind mitentscheidend für die Kundenzufriedenheit und damit für den Unternehmenserfolg.

Besuchen Sie am 5. und 6. Oktober 2018 den Aufstiegskongress in Mannheim und erfahren Sie, welche Potenziale die digitale Vernetzung der Branche bietet, welche Faktoren bei personennahen Dienstleistungen berücksichtigt werden müssen und wie dadurch personelle Ressourcen geschaffen werden und für den Kunden mit dem angebotenen Leistungspaket ein Erlebnis erzeugt werden kann.

Hochkarätige Vorträge

Auch in diesem Jahr konnten absolute Experten in ihrem jeweiligen Themengebiet als Referenten gewonnen werden. Sie legen sehr grossen Wert darauf, ihr umfangreiches Fachwissen zum diesjährigen Hauptmotto „Touch & Tec — Mensch und Technologie" - und speziell für Fach- und Führungskräfte aus der Fitness- und Gesundheitsbranche - aufzubereiten und es direkt in die Praxis übertragbar zu präsentieren. Freuen Sie sich unter anderem auf:

Prof. Dr. Hans-Dieter Hermann: Sportpsychologe der Deutschen Fussballnationalmannschaft, Führungskräfte-Coach

Jola Jaromin-Bowe: Dipl.-Oecotrophologin, Ernährungsberaterin, Ernährungstherapeutin sowie Sportlehrerin

Patrick Berndt: Sportwissenschaftler sowie Kraft- und Athletiktrainer mehrerer Bundesligamannschaften aus diversen Sportarten

Norbert Barnikel: Vordenker und Hochschuldozent mit den Themen-Schwerpunkten Innovation & Digitale Marketing Transformation

Frederik Neust: Head of Digital in der Hotellerie und Fitness-Consultant in Asien, Fitnessökonom

Samstag ist Fach-Foren-Tag

Der zweite Kongresstag steht in diesem Jahr ganz im Zeichen der beliebten Fach-Foren, die folgende Themenschwerpunkte behandeln:

- **Training:** "High-Intensity Interval-Training (HIIT)" und "Concurrent Training" in der Praxis des Fitnesstrainings
- **Management:** Dienstleistungsqualität und Digitalisierung

- **Ernährung:** Food Blogging — welche Chancen bringt dieser Trend für Ernährungsberater im Fitness-Studio?
- **Sportökonomie:** Digitalisierung als Erfolgsfaktoren in der Sportbranche
- **Coaching:** Coaching 4.0 – Coaching und digitaler Wandel?
- **BGM:** Neue Technologien und Datenschutz im Betrieblichen Gesundheitsmanagement

NEU in 2018: Ausgewählte Masterclasses

Parallel zu den Fach-Foren bietet der Aufstiegskongress zum ersten Mal auch zwei ausgewählte Masterclasses an. In den Masterclasses wird Praxiswissen vermittelt. Top-Leute aus der Branche teilen Erfahrungen und tiefe Insights mit den Teilnehmern.

Online-Marketing
Welche Kanäle und Instrumente gibt es und wie können diese für Unternehmen in der Fitness- und Gesundheitsbranche genutzt werden?

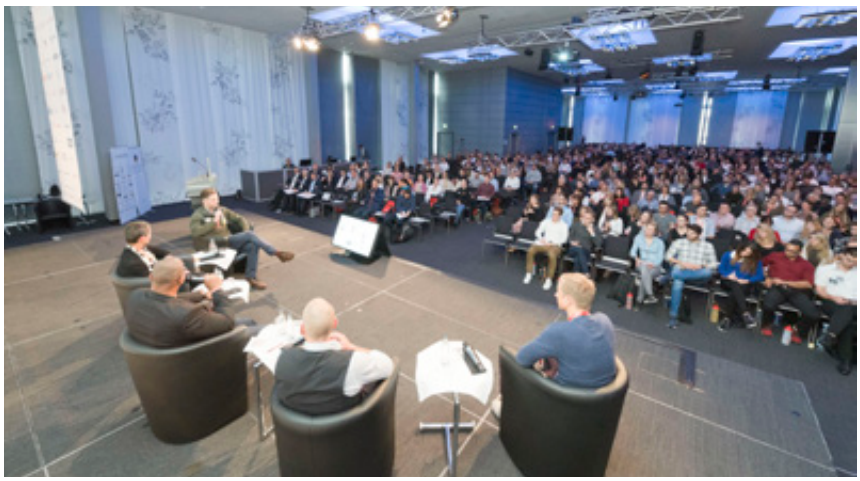
Existenzgründung
Mit welchen innovativen Praxis-Tools und Methoden lassen sich aus ersten Geschäftsideen konkrete und nachhaltig funktionierende Geschäftsmodelle entwickeln?

NEU in 2018: Wissenschaftlicher Vorkongress

Am 4. Oktober 2018, dem Vortag des Aufstiegskongresses, findet erstmalig der wissenschaftliche Vorkongress „Up-to-date" statt. Hier werden in Vorträgen aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse von Professoren und Forschern verschiedener Hochschulen und Universitäten präsentiert. Anschliessend besteht die Möglichkeit, mit den Referenten zu diskutieren. Der Vorkongress steht allen interessierten Kongressteilnehmern offen. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Jetzt gleich anmelden!

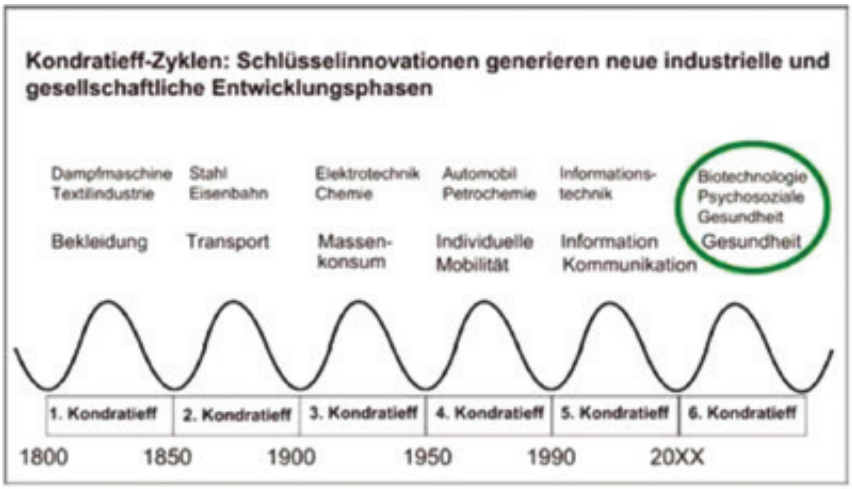
Mit dem Aufstiegskongress haben sowohl Studiobesitzer als auch Fach- und Führungskräfte der Branche eine optimale Möglichkeit, im Rahmen der Vorträge aktuellstes Fachwissen zu erlangen. Des Weiteren bietet der Aufstiegskongress eine perfekte Plattform zum Netzwerken und für Gespräche mit anderen Branchen-Experten. Eine Anmeldung ist ab 49 EUR pro Person möglich. Weitere Informationen zum Kongressprogramm, den Referenten, Teilnehmerstimmen, Video-Trailer sowie die Anmeldung sind zu finden unter:
www.aufstiegskongress.de



Wellness 2020
Trends in der Wellnessbranche

Wir hören und lesen immer öfter: Das Thema Wellness ist ausgereizt. Weit gefehlt! Wellness hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten als Megatrend gezeigt und behauptet. Wellness gehört heute zum Lifestyle.

Was ist überhaupt ein Megatrend?
Leo A. Nefiodow zeigt mit seinen Kondratieff-Zyklen was man sich darunter vorstellen muss: Es basiert auf der Theorie von zyklischen Wirtschaftsentwicklungen, nach denen in Innovationen investiert wird und somit Aufschwung folgt. Aktuell befinden wir uns demnach im sechsten Zyklus ‚Biotechnologie/Psychosoziale und ganzheitliche Gesundheit'.



Quelle: Nefiodow, Leo A., Lange Wellen der Konjunktur nach Kondratieff, 2001, S. 133.

Gesundheit ist als Überbegriff für unsere Wellness und dem aktuell anhaltenden Megatrend zu sehen. Prognosen und Trends in diesem Gesundheits- und Wellnessmarkt gab es in den letzten Jahrzehnten zahlreiche. Schon im Jahr 1987 wurde aus Fitness ganz populär Wellness.

Detlef Hubbert

Jahrgang 1952

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

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

Mathias Horx vom Zukunftsinstitut in Frankfurt prognostizierte im Jahr 2005 „nach Wellness kommt Selfness", was wir noch heute unterstreichen könnten, denn zwischenzeitlich heisst das ‚oneness' oder ‚ownness'. Heute sprechen wir dann von „Achtsamkeit" auf Deutsch ‚mindfullness' in Neudeutsch.

Ebenso beim Zukunftsinstitut sah man 2014 ‚healthness' noch als den zukünftigen Trend. Alles gehört in das Thema Gesundheit, was auch als ‚medical wellness' seine Runde machte.

Trends und die dazu gehörenden Lösungsvorschläge für den Fitnessclubbesitzer.
Es geht darum, die Zukunft zu erkennen, sowohl als Heil für die Kunden als auch für das Wohl der eigenen Kasse.

Mehr ‚golden agers'
Der demographische Wandel war längstens unbestritten und ist heute Tatsache. Positiv für den Wellnessanbieter ist, dass es sich hier um eine kaufkraftstarke Kundengruppe handelt. Es ist auch die Gruppe, die Verständnis für die Gesundheitsthematik zeigt, den Wertewandel in der Gesellschaft widerspiegelt und eine hohe Wertschöpfung garantiert! Es ist auch die Gruppe, die das Motto zeigt: ‚leben heisst erleben'. Demnach sind wir aufgefordert Erlebnisse im Fitness wie auch im Wellnessbereich zu bieten!

Mehr Singles
Wenn dies der zu beobachtende Rückzug aus dem Alltag, so wie das von Faith Popcorn, Trendforscherin mit ihrem Popcorn-Report im Jahr 1996 prognostizierte ‚cocooning' ist, dann lag diese mit ihrer Vorhersage schon damals vollkommen richtig. Auch in den Wellnessanlagen werden wir demnach mehr Einzelkämpfer finden. Es treffen sich Gleichgesinnte, denen gerne einmal die Kommunikation fehlt. Wellnessplaner und der planende Studio-Besitzer sind aufgefordert Kommunikationszonen zu schaffen. Dies ist gut möglich im Bereich der Fusswärmebecken, ohne Sprechverbot in der Kabine, und natürlich an der Saftbar.

Noch mehr Städter
Im Jahr 2050 sollen schon 60 bis 70 Prozent der Menschheit in Städten leben. In der Nahrungsmittelbranche scheint man schon Lösungen gefunden zu haben. Städtische Gewächshäuser mit vertikal angeordneten Flächen für Gemüse unter LED- und Farblicht sollen uns zukünftig mit Frischem versorgen. Wir in der Wellness haben es in den Städten schwerer. Umbauter Raum ist teuer und macht komplette Angebote für kleinere Fitnessunternehmen fast unmöglich. Das können sich nur noch Ketten wie die Migros und Grossinvestoren leisten. Sicherlich haben Wellness-Angebote in der Stadt Vorteile und eine reelle Zukunft, da die potenziellen Kunden in der Nähe sind.

Mehr Übergewichtige
Wir wachsen immer mehr — nicht nur in die Höhe, sondern auch in die Breite. Die Statistiken zeigen es. Im Alltag und auf der Strasse ist dies auch deutlich erkennbar. Für den Wellnessbauer bedeutet das wahrscheinlich, dass breitere Sauna-Eingangstüren sowie breitere Liegen in den Kabinen geplant werden müssen. Individuelle Duschbereiche und somit intimere Zonen. Private Spas sind schon jetzt erfolgreiche Angebote und ein Saunatag ausschliesslich für Mollige klingt auch Erfolg versprechend.

Massiver Vitamin D-Mangel als Ursache für viele Volkskrankheiten
Wir wissen es und trotzdem werden hilfreiche Produkte negiert. Vitamin

D-Mangel wird noch nicht als allgemeines Grundproblem gesehen. Eigentlich bedeutet das nur Sonnenmangel. Der Ersatz mit Vide-Tröpfchen, Lebertran, rohem Fisch oder Tabletten ist einfacher durch mehr Licht und Besonnung zu erlangen. Zwangsläufig müssen schon bald wieder Lichtquellen wie Solarien und andere Besonnungsquellen zurückkehren ins Rampenlicht! Wer noch seine Solarien behalten hat, der sollte durch Aufklärung (Fachinfos, Infoblätter, Vorträge) und fachliche Unterstützung durch eine Mitgliedschaft im Fachverband Photomed beispielsweise, wieder zu Anerkennung der Produkte bei der doch vorhandenen, gesundheitsbewussten Kundschaft kommen. Zudem winken dann auch wieder altbekannte gute Zusatzumsätze.

‚Generation STRESS'

Umfragen zur Folge sieht sich aktuell schon jeder dritte Jugendliche gestresst. Durch IT, TV und Handy forciert, wird das noch zunehmen! Da kann Wellness doch helfen. Konkret durch wechselwarmes Baden. Nachgewiesener Nutzen von Sauna & Co ist die Wirkung auf das autonome, vegetative Nervensystem, auf das ansonsten nur schwer einzuwirken ist. Entspannung, die nachweislich auch zu besserem Schlafverhalten führt.

Mehr Digitalisierung

Alles spricht und schreibt vom ‚Megatrend Digitalisierung'. Das bedeutet für die Zukunft: Weniger Mensch, mehr Elektronik um uns herum und es wird für die Wirtschaft der Umsatzträger der Zukunft. Genau das Entgegengesetzte ist jetzt schon Trend bei den Wellnessangeboten: ‚Digital detox'. Das heisst in etwa übersetzt: ‚Entfernen vom Digitalen', Handy weglassen, auf Wlan und auf Fernsehen verzichten, was in einigen Hotels schon ein Angebot ist. Raus aus dem Elektrosmog, könnte man auch sagen. Alles, weil gesundheitliche Probleme mittlerweile schon erkannte Folgeerscheinungen sind! Ähnliches in unseren Wellnessanlagen zu bieten, wäre einfach.

Wissensgesellschaft

Wir werden immer mehr zu einer Wissensgesellschaft. Das Internet bietet uns auf fast jede Frage unglaublich schnelle Antworten. Das Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung ändert sich jedoch nur langsam. Hier besteht die Möglichkeit für den Fitnessclub-Besitzer, ähnlich wie mit der Ernährungsberatung und den Abnehmprogrammen, Abhilfe zu schaffen. Man kann sich durch Info-Veranstaltungen zum Aufklärer und Wissensvermittler machen. Der heutige Kunde will auch gerne einmal animiert und begleitet werden. Dann wird man genau wissen, wofür und was Wellness ist.

Wellness muss und wird Trend bleiben

Unsere heutige Lebensweise bedarf zwangsläufig einiger Ausgleichsmodelle. Es braucht sie je länger je mehr — die Oasen der Erholung, der Auszeit und der Entspannung.

Wir werden in der Zukunft das ‚Kaufhaus der Gesundheit' sehen. Im Zusammenspiel von Zeitnot, Stress, kurzen Wegen und Bedarf wird sich die Branche nach einem Slogan entwickeln: ‚Einmal hin — alles drin'. Dort finden wir dann alles: Den Arzt, den Apotheker, Fitness, Wellness, Bad, Private Spa, Beauty-Angebote und Lebensberatung.

Ein aktueller und zwangsläufiger Bedürfnis-Trend ist ‚instant wellness' — also ‚alles und sofort'. Im Zeichen von mehr Stress, kürzerer Verweildauer und der Ansprüche der Kundschaft wird das bleiben. Unser heutiger Kunde ist noch dazu immer schwieriger und unberechenbarer. Er kauft am Morgen bei Aldi und am Abend bei Armani.

Das klassisch finnische Saunabad mit trockenem und heissem Klima wird überleben, da wissenschaftlich vollkommen anerkannt und mit wesentlichem Gesundheitsnutzen. In grösseren Zentren mit grossen Schwitzbadkabinen werden wir noch mehr Entertainment erleben — Erlebnis-Aufgüsse. Diese zeigen sich mit Erfolg als Trend und grossem Publikumszuspruch, mittlerweile europaweit, sogar mit Weltmeisterschaften. Ein Trend, den diesmal nicht Finnen gesetzt haben, wie man meinen könnte, sondern der Deutsche Saunabund und seine Mitarbeiter!

Oder kommt es ganz anders?

Horst W. Opaschowski vom BAT Freizeit-Forschungsinstitut in Hamburg prognostizierte in den 90er Jahren ‚no sports'. Gemeint war, dass wir uns zukünftig weniger bewegen werden. Irrte er oder meinte er den aktuellen Megatrend ‚e-sports'? Dann hatte er richtig prognostiziert: Einfach sitzen bleiben.

Anzeige

Gute Figur und Vitalität

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

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

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

Mäge Frei gibt seinen Titel als „Mister Berufsprüfung“ ab

Seit 1998 war er als Prüfungsexperte für die Eidgenössischen Berufsprüfungen engagiert und seit 15 Jahren leitete er die Berufsprüfung (mit kurzem Unterbruch). Mäge Frei hat sich nun entschieden sein langjähriges Engagement beim Verband zu beenden.

Sedruner Fitnesstage

Vom 7. Bis 9. September finden die ersten Sedruner Fitnesstage statt. Organsiert wird der Event von zwei engagierten Frauen aus Basel: Priska Gerber, Trainerin und Inhaberin Sypoba Basel-Münchenstein, und Judith Höferlin aus dem Höferlin Institut mit Centern für Physiotherapie und Training in Basel und Umgebung. Das Sportprogramm ist sehr umfangreich und lässt keine Wünsche offen. Die Kursteilnehmer können sich ihren perfekten Mix aus verschiedensten Kursen zusammenstellen, unter anderen Bodytone, Bootcamp, P.I.I.T, Sypoba und Yoga. Nebst Indoor-Training werden auch Outdoor-Aktivitäten angeboten wie Wandern und Joggen. Ausserdem erhält jeder Teilnehmer ein individuelles EMS Training.

Die Unterbringung während des Wochenendes erfolgt im gemütlichen und stillvollen Hotel la Cruna. Dieses befindet sich mitten im Dorf Sedrun und nur wenige Gehminuten von der Sporthalle und dem Schwimmbad entfernt. Im Hotel gibt es einen kleinen, aber feinen Wellnessbereich, die ”oasa da ruaus”. Und auch der kulinarische Genuss kommt nicht zu kurz: Die Teilnehmer werden mit einem reichhaltigen Frühstücksbuffet, Lunchpacket mit einheimischen Produkten und jeweils abends mit 4-Gang Menüs verwöhnt.

Die Sedruner Fitnesstage werden ausgerüstet und unterstützt von Technogym.

Die Teilnehmer können während des Wochenendes ihre Aktivitäten und Trainings über die Technogym App aufzeichnen, Moves sammeln und tolle Preise gewinnen.

Informationen und Anmeldung unter: **www.sedrunerfitnesstage.ch**

Zeugnisübergabe der Abschlussklasse 2015/18 unseres EFZ Fachmann/frau Bewegungs- und Gesundheitsförderung

Am 22. Juni 2018 trafen sich die Absolventen der EFZ-Abschlussklasse auf dem höchsten Punkt in Basel um Ihre Abschlusszeugnisse entgegenzunehmen. Die Zeugnisübergabe wurde in festlichem Rahmen in der Bar Rouge des Basler Messturms zelebriert.

Mit Charme moderierte Irene Berger durch den Abend, welcher um 17 Uhr mit einem Willkommens-Apero eröffnet wurde. Claude Ammann, Co-Präsident der Oda BuG und Präsident des SFGV, beglückwünschte die neuen Fachmänner/-frauen zu ihrem Abschluss und zeigte Ihnen gleichzeitig die Verantwortung auf, welche sie nun zu tragen haben. Denn nun sind sie nicht mehr Lernende in Ihrer Arbeitswelt sondern Ausbildner, die Ihr Wissen an Ihre Lernenden weitergeben werden.

Im Anschluss kam es zum langersehnten Moment, der Zeugnisübergabe. Unter der Leitung von Ursula Keller, Schulleiterin Gewerbeschule Basel, durften die Lernenden ihr letztes Zeugnis unter Applaus entgegennehmen. Der ganzen Zeremonie durften als Ehrengäste Christine Grämiger, Co-Präsidentin der Oda BuG und Präsidentin des BGB sowie Roland Steiner Vize-Präsident des SFGV beiwohnen. Nach dem offiziellen Teil war die Bar eröffnet und es wurde noch bis in die frühen Morgenstunden gefeiert.

Gedanken des Präsidenten SFGV Claude Ammann:
Ein spannender, würdiger Abend mit einer grossen Gruppe junger, talentierter Fachmänner und Fachfrauen, welche nun zu den Top Shoots unserer Fitnessbranche gehören. Wenn man diesen jungen Fachleuten zuhört, wie sie über ihre Zukunftspläne sprechen, ist es eine Freude in einer solch spannenden Branche Präsident zu sein. „Teilnahme an den Swiss Skills", „Weiterbildung zum Spezialisten" und/oder „vielleicht in weiter Ferne selber ein Fitnesscenter übernehmen". Das sind nur einige der Ziele, welche ich in einigen der Diskussion an diesem Abend vernehmen durfte.

Endlich sind wir an einem Punkt angelangt, an dem wir unsere Fachkräfte „von der pike auf" ausbilden und mit Visionen unterstützen dürfen. Die EFZ Ausbildung eröffnet unseren jungen Berufsleuten einen Horizont, von dem vor 10 Jahren noch niemand in der Branche geträumt hätte. Ich bin stolz auf das Erreichte, stolz auf diese jungen Berufsleute, die Ihre Zukunft in unserer Branche sehen und etwas dafür wagen und stolz auf unsere Branche die immer professioneller wird. Für eine starke Branche!

Fotos: Bettina Kuchen

Die Fitnessbranche entwickelt sich zum Spezialisten für Bewegung und Gesundheit

Das Einordnungsraster für Berufsqualifikationen (EBQ) ist ein weiterer Meilenstein unserer Branche
Sechs Jahre nach der Einführung der Berufslehre zum Fachmann/Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung EFZ zeigt sich, dass die Fitnessbranche vom Gesundheitsmarkt als fundierter Dienstleister in Sachen Bewegungsmedizin wahrgenommen wird.

Entwicklung der Bildungslandschaft
Die Aufstiegsmöglichkeiten zum Spezialisten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. FA wurde revidiert und die akkreditieren Ausbildungsinstitutionen bieten die neuen Module bereits an. Die höchste Ausbildungsstufe, dem Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom, ist durch das SBFI genehmigt und die ersten Ausbildungen werden Ende 2018/Anfang 2019 belegbar sein.

Diese eidgenössisch anerkannten Abschlüsse (= formale Abschlüsse) wurden bereits vor längerer Zeit in das Einordnungsraster für Berufsqualifikation (EBQ) eingeordnet, um in der Arbeitswelt vergleichbar zu sein. Absolventen/innen der Berufslehre werden, wie in der untenstehenden Grafik zu erkennen ist, auf der Stufe 4, der eidg. FA auf Stufe 5 und die höchste Ausbildungsstufe, das eidg. Diplom auf Stufe 6 eingeordnet. Dieses eidgenössische Diplom ist, abgesehen von Studiengängen an Universitäten und Fachhochschulen, der höchste Abschluss in den Themenbereichen Bewegung, Gesundheit, Prävention und Fitness. Es hat zudem einen deutlich höheren Praxisbezug als die akademischen Abschlüsse.

Auf dem Arbeitsmarkt befinden sich desweitern noch zahlreiche berufsorientierte Weiterbildungsabschlüsse. Bei diesen non-formalen Bildungsabschlüssen fehlt bisher ein nationaler Rahmen, welcher die Vergleichbarkeit dieser Abschlüsse regelt. Das neu entwickelte EBQ soll diesen Mangel beheben und somit eine hohe Transparenz in Bezug auf die Ausbildungsqualität ermöglichen.

Aus diesem Grund hat der Schweizerische Verband der Bildungsorganisationen (SVBO), als Vertreter der Ausbildungsinstitutionen, ein Modell entwickelt, welches den Erwerb eines gemeinsamen Verbandszertifikats ermöglicht. Mit dem höchsten Verbandszertifikat auf der non-formalen Ebene, dem Trainer/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung erlangt der Absolvent ebenfalls die Möglichkeit, sich zur Prüfung zum Spezialisten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. FA anzumelden, um einen formalen Abschluss zu erzielen.

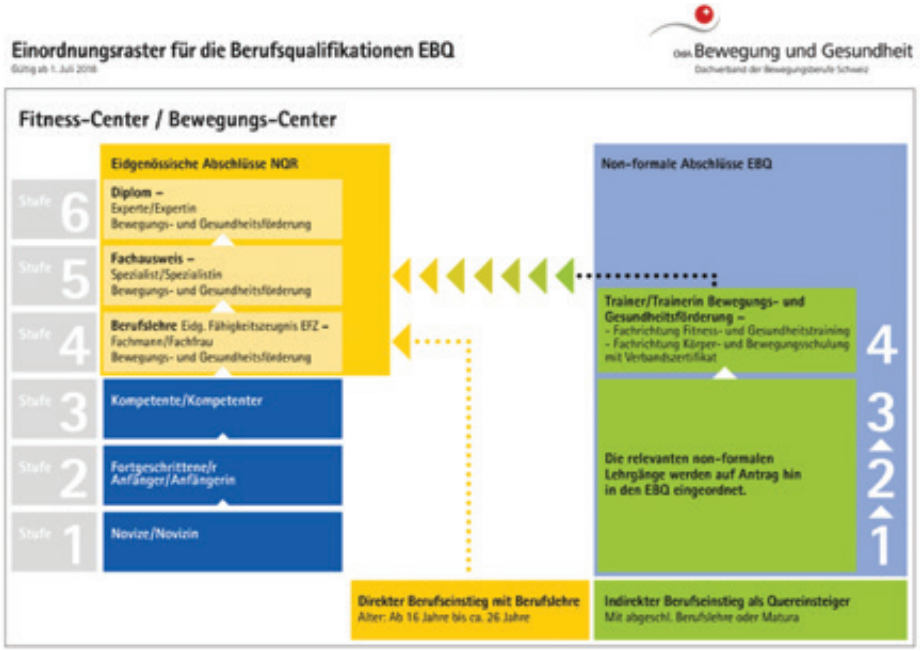
Die relevanten non-formalen Lehrgänge der einzelnen Schulen werden in Kürze dem Akkreditierungsteam der OdA BuG zur Genehmigung vorgelegt.

Die Ausbildungslaufbahn hat mit dem EBQ nochmals ihre Qualität und Seriosität weiter entwickeln können. Doch wie sieht es auf dem Arbeitsmarkt aus? Ist der Bedarf dieser hohen Ausbildungsqualität überhaupt vorhanden? Durch die Spaltung der Marktsegmente in „Fitness = Lifestyle" und „Fitness = Teil der Bewegungsmedizin" kann diese Frage nur mit einem eindeutigen „Ja" beantwortet werden.

Entwicklung des Arbeitsmarktes
In diversen Gesprächen mit Ärzten habe ich festgestellt, dass die Center, welche gesundheitsorientiert positioniert sind, als Kooperationspartner gesehen werden. Längst ist diesen Ärzten klar, dass sie aufgrund der eigenen hohen beruflichen Anforderungen oder auch durch die eigene Spezialisierung auf ein spezifisches medizinisches Fachgebiet, selber keine Experten in Sachen Bewegung sind.

Sie erkennen aber auch, dass sie ihre Patienten nicht „irgendwo" hinschicken können. Hier gilt es für uns, noch mehr Aufklärungsarbeit zu leisten, denn nicht allen ist die Aufspaltung des Marktes in „Fitness als Lifestyle" und in „Bewegung als Teil der Medizin" bewusst. Auch die berufliche Entwicklung in unserer Branche ist ihnen meist noch unbekannt. Im Gegenteil: Jemand, der die Branche nur am Rande mitbekommt, weil sie einfach nicht zu seinem täglichen Arbeitsfeld gehört, wird seine Meinung schnell von marktschreierischen und plakativen Massenwerbung beeinflussen lassen.

Für ein gesundheitsorientiertes Center bedeutet dies, dass Schlüsselpersonen gebraucht werden, welche mit Ärzten und Therapeuten „auf Augenhöhe" sprechen können. Dies setzt auf der einen Seite vertieftes Wissen im Bereich der Pathologie voraus, die auch den Schwerpunkt in den Ausbildungsstufen Spezialist/Experte Bewegung und Gesundheit mit eidg. FA bzw. eidg. Diplom darstellt. Auf der anderen Seite wird erwartet, dass es sich nicht um reine „Kraftspezialisten" handelt, sondern um Experten für einen gesunden Lebensstil, welche gelernt haben, bei Patienten/Kunden



eine dauerhafte Verhaltensänderung herbeizuführen, statt „nur" Übungen zu instruieren.

Es ist auch durchaus realistisch, dass sich für die Experten/-innen Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom Tätigkeitsfelder ausserhalb der Fitnesscenter ergeben. Fachlich sind diese sicher in der Lage in grösseren Therapiepraxen oder auch in Spitälern Bewegungsprogramme mit Patienten umzusetzen, welche parallel dazu in physiotherapeutischer oder sonstiger medizinischer Behandlung sind.

Demographische Entwicklung und die daraus entstehenden Bedürfnisse

„Das Altern der Weltbevölkerung ist eine der grössten Errungenschaften der modernen Gesellschaft und stellt gleichzeitig die globale Herausforderung des 21. Jahrhunderts dar." Dieses Zitat von Ban Ki Moon, am Uno-Gipfel 2007 untermauerte, dass wir uns — überspitzt ausgedrückt — zum Altenheim Europas entwickeln, mit einem schrumpfenden Unterbau an jungen Menschen, welche dieses Entwicklung tragen könnte.

Es ist kein Geheimnis, dass die Schweiz im weltweiten Vergleich zu den Ländern mit der höchsten Lebenswartung gehört. Der Mittelwert von Männern und Frauen liegt derzeit bei 83,5 Jahren. Daraus entsteht das Bedürfnis einer möglichst langen Gesundheitsspanne und die Erkenntnis, dass die Gesundheitspflege im eigenen Interesse das höchste Gut ist, will man im hohen Alter auch weiterhin über eine hohe Lebensqualität verfügen und weiterhin leistungsfähig sein.

Da die Bedürfnisse bzgl. Fitness und Gesundheit in der Generation 50+ ganz andere sind als die der jungen Bevölkerung, ergibt sich auch automatisch, dass die beruflichen Qualifikationen der Mitarbeiter in diesem Gesundheitssegment sich von Mitarbeitern in Centern mit jüngerem Zielpublikum drastisch unterscheiden.

Gesellschaftlicher Stellenwert wächst und zeigt gleichzeitig unsere bisherigen Schwächen auf

„Gäbe es heute noch kein Fitnesstraining" müsste man es aus gesundheitlichen Gründen erfinden!" Mit dieser Anekdote schloss Prof. Dr. W. Hollmann eine seiner zahlreichen Vorlesungen an der Sporthochschule Köln über die Wirksamkeit eines gesundheitsorientieren Kraft- und Ausdauertrainings. Dies ist mehr als 25 Jahre her. Die positiven Effekte sind nicht mehr wegzudiskutieren und ein gesunder Lebensstil als Mittel gegen das Kostenwachstum bei den Lebensstilerkrankungen wird zunehmend von der Politik, der Presse und dem ersten Gesundheitsmarkt erkannt.

Wir wissen heute, dass mehr als 80% der schweizerischen Bevölkerung sportlich aktiv ist, und jammern gleichzeitig, warum nicht mehr als 12% bis 14% der Bevölkerung in Fitnesscentern trainiert. Somit sollten wir uns also selber fragen, warum es unserer Branche bisher nicht gelungen ist, mehr der gesundheitsbewussten Kunden bei uns zu behalten? Wer dies nicht glaubt, der stellt doch mal die Anzahl seiner aktiven Kunden der Anzahl seiner ehemaligen Kunden gegenüber. Es liegt auf der Hand, das mangelhaftes Coaching, fehlende Überzeugungskraft und wahrscheinlich auch mangelndes Fachwissen dazu führen, dass es eben nicht zu einer dauerhaften Lebensstilveränderung kommt. Aus meiner Sicht wird dieses Coaching die zukünftige Schlüsselqualifikation der Fachmänner/-Frauen, Spezialisten/-innen und Experten/-innen für Bewegungs- und Gesundheitsförderung sein.

André Tummer
Vorstandsmitglied SFGV
Ressource Bildung und Akkreditierung

Unbetreute Öffnungszeiten

Fitness Guide Part Time Care – die Lösung für die Gesundheitsförderungsbeiträge der Krankenversicherungen an die Fitness-Abos

Es ist ein Trend hin zu unbetreuten Öffnungszeiten im Fitness-Markt zu beobachten. Immer mehr Discount- und Kettenbetriebe eröffnen neue Standorte und bieten Öffnungszeiten von 5 bis 24 Uhr oder sogar einen 24-Stunden-Betrieb an. Die Inhabergeführten Einzelunternehmungen geraten bzgl. dieses Aspekts der Dienstleistung immer mehr unter Druck. Viele dieser Discount- und Kettenbetriebe sind Fit-Safe zertifiziert, was bedeutet, dass die Krankenversicherungen Gesundheitsförderungsbeiträge an diese Fitness-Abos bezahlen. Um diesen Nachteil auszugleichen, ist innerhalb der Sterne-Zertifizierung des Fitness Guides der Bereich „Part Time Care" entwickelt worden.

Fitness Guide Part Time Care für inhabergeführte Einzelunternehmungen

Der SFGV als Kriteriengeber des Fitness Guide bietet seit 2016 eine Lösung an, die gleich lange Spiesse mit den Discount- und Kettenbetrieben ermöglicht. Möchte ein Fitnesscenter auch Öffnungszeiten von zum Beispiel 5 bis 24 Uhr anbieten, ist dies auch mit teilweise unbetreuten Zeiten möglich. Bei so langen Öffnungszeiten ist eine durchgehende Betreuung aus wirtschaftlichen Gründen nicht finanzierbar. Beim Fitness Guide Part Time Care ist trotzdem sichergestellt, dass während den von den Kunden am häufigsten genutzten Zeitfenstern, eine qualifizierte Betreuung durch Fachpersonal erfolgt. Dem Kernkriterium der Personalqualifikation — welche den grossen Unterschied zu den Kriterien von Qualicert bzw. FitSafe darstellt — wird auch im Part Time Care Modell Rechnung getragen.

Die genauen Bedingungen zu dieser einfachen und flexiblen Lösung kann unter www.fitness-guide.ch bei „Center anmelden" unter „Kriterien für Part Time Care mit unbetreuten Öffnungszeiten" eingesehen werden.

Vorprüfung

Wenn ein Fitnesscenter unsicher ist, wie die Kriterien anzuwenden sind, kann es eine Vorprüfung beantragen. Der Zertifizierer Fitness-Classification prüft dann, ob das Fitnesscenter die beabsichtigte Änderung mit unbetreuten Öffnungszeiten realisieren kann. Gestützt auf dieser Vorprüfung kann das Fitnesscenter noch entsprechende Korrekturen anbringen, um dann die definitive Zertifizierung beantragen zu können. Vom Zeitpunkt der Anmeldung bis zur definitiven Zertifizierung werden maximal acht Wochen benötigt.

Anzeige

Der Lehrbetrieb aus Sicht des Kunden

Mehr und mehr legen sich die Zweifel, dass unsere Branche für Lehrlinge aufgrund ihrer noch geringen Lebenserfahrung zu schwierig sei. Ein 16 oder 17 Jahre junger Mensch sei nicht in der Lage, ältere Mitglieder mit ihren individuellen Bedürfnissen zu coachen. Wer unsere Fachmänner/ -frauen Bewegungs- und Gesundheitsförderung EFZ jedoch näher kennt, kann bestätigen, dass dieses alte Vorurteil der Vergangenheit angehört.

Viele unserer Berufsbildner und Prüfungsexperten bescheinigen den Absolventen bereits auf EFZ-Niveau ein höheres Fachwissen und höhere Coaching-Fähigkeiten, als so manch einem Trainer, der schon länger in der Branche arbeitet, aber nicht über diese systematische, dreijährige Grundausbildung verfügt. Zurückzuführen ist dies vor allen Dingen durch das Drei-Säulenprinzip „Schule — Betrieb — überbetriebliche Kurse". Der Lehrbetrieb steht in der Pflicht, seinen Ausbildungsauftrag wahrzunehmen und den Lernzielen, welche im Betrieb erreicht werden müssen, auch unterstützend nachzukommen. Jeder Berufsbildner, der seine Sache ernstnimmt, weiss, dass bei einer gelungenen Ausbildung seines „Schützlings" nicht nur der Lernende profitiert, sondern auch der Ausbilder selber an seiner Aufgabe mitwächst.

Doch wie sehen es eigentlich die Kunden, die in einem Lehrbetrieb Mitglied sind? Wie nehmen diese den Bildungsvorgang wahr? Wir haben einige langjährige Mitglieder aus gesundheitsorientierten Centern befragt. Hier sind die Originaltöne:

„Mir gefällt die jugendliche Frische, welche die Lehrlinge beim Unterrichten mitbringen. Der Altersunterschied von wahrscheinlich mehr als 50 Jahren spielt da keine Rolle." (Rolf M., 74 Jahre)

„Ich bin erstaunt wie viel der Lehrling bereits über das funktionelle Rückentraining weiss. Wenn seine Kenntnisse noch nicht ausreichen, holt er Hilfe beim Team." (Marlene D., 54 Jahre)

„Das Team in unserem Center hat einen gelungenen Mix. Langjährige, ältere Mitarbeiter bringen ihre Erfahrungen ein, die Lernenden ihre innovative Stärke." (Patrick E., 41 Jahre)

„Die beiden Lehrlinge aus unserem Center sind Spitze. Immer zuvorkommend, freundlich und hilfsbereit — ganz das Gegenteil von dem, was man sonst so über Jugendliche in deren Alter sagt." (Anne-Marie, M., 82 Jahre)

„Ich tausche mich gerne mit den Lehrlingen über meine eigenen Lehrjahre in meinem Beruf aus. Es ist spannend zu hören, welche Unterschiede sich im Laufe der Jahre so entwickelt haben." (Kurt E., 57 Jahre)

„Der Betrieb zeigt, dass er Verantwortung für junge Leute in diesem Beruf übernimmt. Das gefällt mir. Daran zeigt sich für mich, wie seriös ein Unternehmen schafft." (Oliver Sch., 48 Jahre)

„Wenn die Ausbildnerin mit dem Lehrling auf der Trainingsfläche ist, spitze ich immer die Ohren. Ich bin sehr an Gesundheitstraining interessiert und bekomme so fachliche Dinge mit, die ich in anderen Centern nicht hören würde." (Daniela, L., 36 Jahre)

Das ist nur ein kleiner Auszug aus vielen, ähnlichen Aussagen. Es zeigt sich also eindeutig, dass ein Lehrbetrieb ein hohes Image geniesst. Gehören Sie auch dazu?

Falls nicht, finden Sie auf der Homepage der OdA Bewegung und Gesundheit (www.bewegung-und-gesundheit.ch) unter Berufslehre und Weiterbildung — Berufslehre EFZ — Wegleitung für Arbeitgeber/Berufsbildner, alle weiteren notwendigen Informationen um Lehrbetreib zu werden.

André Tummer
Vorstandsmitglied SFGV
Ressource Bildung und Akkreditierung

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

Ein Triumph für die Kombination von Wellness mit Business und Spass auf der 13. RIMINIWELLNESS

Wieder ein Riesenerfolg für die RIMINIWELLNESS! Eine der grössten Messen der Welt für Fitness, Wellness, Business, Sport, Körperkultur und gesunde Ernährung, organisiert von der Italian Exhibition Group (IEG), verbucht erneut ebenso aussergewöhnliche Besucherzahlen wie im letzten Jahr.

Die 13. Ausgabe schloss am 3. Juni 2018 im Rimini Expo Centre, in der Wellness-Valley, vier Tage nachdem sie mit grossen Stars des Sports wie Olympia-Ski-Champion Sofia Goggia, World Cup-Siegerin im Biathlon, Dorothea Wierer, und Ski-Weltmeister Peter Fill die diesjährige Messe eröffnet hatte. Mit dabei waren auch IEG-Präsident Lorenzo Cagnoni und der Bürgermeister von Rimini, Andrea Gnassi.

RIMINIWELLNESS lud Fitness-Gurus, Trendsetter und Influencer, VIPs aus Politik und Show-Biz, berühmte Köche und Food-Blogger zum Treffen ein, das neue, auserwählte Trends und Innovationen aus aller Welt vorstellte. Und damit nicht genug: Es wurden über 400 Journalisten akkreditiert, 150 Mio. Medienkontakte hergestellt (offizielle Partner waren m2o und QNN, zudem wurden ein Dutzend Vereinbarungen getroffen mit verschiedenen Fachmedien) und unglaubliche Höchstwerte in den Sozialen Netzwerken erreicht, die eine Million Kontakte überschritten.

RIMINIWELLNESS 2018 war ein aussergewöhnliches, internationales Happening mit Teilnehmern aus Russland, Serbien, aus der Slowakei und der Tschechischen Republik, aus Deutschland, der Ukraine, Rumänien, Bulgarien, Frankreich, den Niederlanden und aus Polen. Dieses Jahr wurden die bereits zahlreichen Aficionados aus Osteuropa noch von Gruppen aus dem fernen Osten flankiert. Nationen mit nur einer Sprache: Die Bewegung.

Der Wellnessmarkt, der allein in Italien jährlich 18 Millionen Menschen begeistert und zehn Milliarden Euro umsetzt, wurde auf der RIMINIWELLNESS von 400 Unternehmen vertreten, die 2018 gut 170'000 Quadratmeter Indoor und Outdoor-Flächen benutzten. Beeindruckend sind auch folgende Zahlen: 50 Kurse und Diplome wurden gegeben und vergeben, es gab 200 Konferenzen, Meetings und Treffpunkte in der Berufssektion, 1'500 Unterrichtsstunden und Workouts sowie 1'960 Einzelsessions. Und die gesamte Riviera von Rimini, auf ihrer 20 Kilometer langen Küste war mit unzähligen Events, Wettbewerben und Partys in Bewegung. Grosse Zufriedenheit zeigten auch die Handelspartner der Business Meetings für das Expo-Format, das in B2B (WPRO) und B2C (WFUN) unterteilt wurde, sowie für die anderen Kern-Sektionen RIABILITEC, FOODWELL EXPO und RIMINISTEEL, die alle wachsen und miteinander interagieren.

Fokus auf die RIMINIWELLNESS 2019 – Italian Exhibition Group

Die RIMINIWELLNESS 2019 läuft vom 30. Mai bis 2. Juni 2019, immer in Rimini auf dem Gelände des Expo Centres und in der Umgebung.
Info:
http://www.RIMINIWELLNESS.com
Facebook:
www.fb.com/riminiwellness
Video des Events 2018:
https://youtu.be/Az5BnOc9WRc

ERAZIONE ITALIANA FITNESS
PERSONAL TRAINER

FREE YOUR ENERGY
RIMINIWELLNESS
FIERA E RIVIERA DI RIMINI

TECHNOGYM
TOCCA LO

GRAVITY

Skandinavien führend in Europa

Die Top vier Reaktionsquoten in Europa liegen alle im Norden, angeführt von Schweden (21% der gesamten Bevölkerung / 26% der Menschen älter als 15 Jahre), gefolgt von Norwegen (21/25%), Dänemark (18/22%) und Finnland (17/20%).

Hierfür gibt es verschiedene Gründe, sicherlich nicht alleine die lange Dunkelheit: Ein hohes Gesundheitsbewusstsein und smarte Betreiber wie

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

- Health & Fitness Nordic, mit 202 Standorten in Schweden, Norwegen und Finnland, führt die Marken SATS, Elixia, Fresh Fitness und Metropolis. Anfang Juli wurde bekannt, dass HFN die dänische Kette Fitness DK (43 Anlagen) übernehmen und dadurch in allen vier skandinavischen Ländern vertreten sein wird.
- Fitness World in Dänemark (181 Anlagen), auch mit Anlagen in Polen, hat einen schier unglaublichen Marktanteil von 50% aller Fitnessmitglieder in Dänemark
- Actic (178 Anlagen in Schweden, Norwegen, Finnland und auch in Deutschland sowie Österreich) sind in vielen öffentlichen Bädern mit Fitnessräumlichkeiten präsent und werden seit 2016 ausserdem auf der Stockholmer Börse gehandelt
- Nordic Wellness (200 Standorte in Schweden)
- Fitness24Seven (Budgetmarke mit 225 Standorten in Schweden, Finnland, Norwegen und Polen)

Niedrige Mehrwertsteuer-Sätze für Fitnessclubs (0% in Norwegen) sowie einfache steuerliche Regelungen für Firmenfitness (in Schweden können Firmen z.B. 500 Euro pro Jahr und Mitarbeiter für Personal Training absetzen) sind für den Aufschwung verantwortlich.

Eleiko hat im Oktober 2017 ihr 60. Jubiläum in Halmstad, Schweden gefeiert. Diese Kultmarke erlebt eine starke Wachstumsphase durch mehr globalen Fokus auf Functional und Krafttraining. Ende Mai habe ich zwei Seminartage in Eleiko's Hauptsitz in Halmstad abgehalten. Inhalte waren u.a. CMS für Einzelbetreiber und eine Strategiesession mit Friskis & Svettis, die 77 Standorte in Schweden und Norwegen mit Schwerpunkt Gruppentraining haben.

In Finnland, das als einziges skandinavisches Land Mitglied der EU ist und den Euro als Währung nutzt, gibt es auch nationale Ketten wie GoGo und Fressi. Jedes Jahr gibt es ein Seminar im Rahmen einer Bootsfahrt von Helsinki nach Stockholm. Dieses wird von der Fachzeitung K&F organisiert und gehört zu den Highlights der Branche. Ein effektives Programm namens Fustra, ein Personal-Training Konzept fokussiert auf Übungen zur Stärkung der sog. „Core"-Muskulatur, ist in ca. 40 Anlagen zu finden.

In Dänemark gibt es ein Start-Up namens Motosumo, das mittels einer App Trainingsdaten über Indoor-Cycling und Gruppenkurse sammelt und teilt sowie globale Wettbewerbe veranstaltet.

In Norwegen gehört Stamina Trening mit 40 Anlagen einer Krankenhausgruppe. Der Zahlungsabwickler CrediCare hat zwei Drittel aller Clubs als Kunden, expandiert gerade in Skandinavien und demnächst auch in südlicheren Ländern in Europa.

„Die Qualität der Anlagen hat mich immer beeindruckt. Skandinavien führt die Statistik in Europa nicht zuletzt wegen der hohen Qualität der Anbieter an" resümiert Hans Muench.

1803 wivisions.ch

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

Effekt eines 4-wöchigen Kräftigungs- und Beweglichkeitstraining auf die Rumpfmuskulatur

Fazit: Ein Grossteil der Bevölkerung ist von Rückenbeschwerden betroffen. Mehrheitlich sind Rückenschmerzen medizinisch unspezifisch und biopsychosozial mitbedingt. Aktive Bewegung gilt seit den 80er Jahren als effiziente Präventions- und Behandlungsmethode. Anhand der durchgeführten Interventionsstudie konnte gezeigt werden, dass ein nur 4-wöchiges Kraft- und Mobilitätsprogramm die rumpfstabilisierende Muskulatur bereits deutlich steigern und das subjektive Wohlbefinden verbessern kann.

Rückenschmerzen sind in allen Gesellschaftsschichten weit verbreitet und gelten in der Schweiz als häufigste gesundheitliche Beschwerde. Aus einer repräsentativen Datenerhebung der Rheumaliga Schweiz (2011) geht hervor, dass vier Fünftel der Befragten Rückenschmerzen aus eigener Erfahrung kennen. Der einzig feststellbare demografische Unterschied beruht auf dem fortschreitenden Alter. Die direkten Kosten für Beschwerden im unteren Rücken sind enorm und werden von Wieser et al. (2011) schweizweit auf 2.6 Billionen Franken beziffert (Stand 2005). Als Ursache von Rückenbeschwerden werden von sitzend Tätigen Muskelverspannungen am häufigsten genannt. In der Fachliteratur werden körperliche Belastung mit unergonomischen Bewegungsmustern und biopsychosoziale Faktoren als schmerzverursachend betrachtet.

Der gesundheitsfördernde Effekt von regelmässiger körperlicher Aktivität wird in vielen Studien hervorgehoben. Die moderate Bewegung wirkt sowohl der Entstehung als auch den Rezidiven von Rückbeschwerden entgegen. Seit den 80er Jahren geht der Trend zur Behandlung daher immer mehr von einer Schonhaltung hin zu aktiven Therapieformen.

Eine Mehrheit (58%) von Rückenschmerz-Betroffenen werden dementsprechend instruiert und geben bei der Umfrage der Rheumaliga Schweiz (2011) als Präventionsmassnahme das Sport treiben an; weitere 40% nennen Krafttraining, auch Gymnastik (39%) und Massage (37%) sind unter den meistgenannten vorbeugenden Massnahmen (Mehrfachnennungen möglich). Ruckstuhl et al. (2001) präzisieren, dass eine ausreichende Rumpfkraft einen präventiven Charakter auf Beschwerden im Wirbelsäulenbereich hat und eine Grundkomponente zur Ausübung sportlicher Aktivität darstellt.

Die Rennbahnklinik, eine der führenden orthopädischen Sportkliniken der Schweiz, setzt auf ein ganzheitliches Behandlungskonzept. Das Ziel zweier paramedizinischen Abteilungen, der Leistungsdiagnostik/Biomechanik und dem Rennbahntraining, war es, durch Kräftigung der Rumpfmuskulatur und Rückenbeweglichkeit die Rumpfstabilität von Rückenschmerz-Betroffenen mit einer Kurzintervention von 4 Wochen zu verbessern und zu quantifizieren.

Methode

Per Zeitungsinserat wurden 32 Teil-

Abbildung 1: Standard-Ausführung nach Swiss Olympic

nehmer für die Rückenstudie rekrutiert, wovon 30 (15 Männer, 15 Frauen) die ganze Interventionsstudie absolvierten; die zwei Dropouts waren motivations- und zeitbedingt. Das durchschnittliche Alter betrug 55.3±9.6 Jahre.

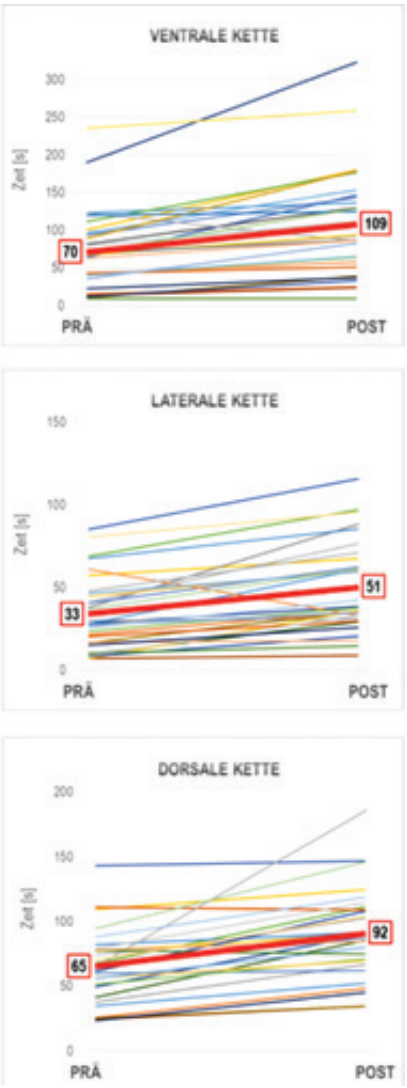


Abbildung 2: Prä und Post Ergebnisse des Rumpfkrafttests (n=30 und Mittelwert)

Zur quantitativen Erfassung des Ausgangsniveaus absolvierten die Teilnehmer bei deren ersten Besuch einen Rumpfkrafttest. Dieser von Swiss Olympic etablierte Test evaluiert die ventrale, die laterale und die dorsale Rumpfkette. Dem Niveau der Teilnehmer entsprechend, wurde der Test in unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden durchgeführt. Die Standard-Ausführung erfolgte gemäss den Angaben von Swiss Olympic mit einer stabilisierenden Bretthaltung ventral, lateral und dorsal und dynamischen Bewegungen der Beine, der Hüfte respektive des Oberkörpers im Sekundentakt.

Beim Level 2 wurde eine statische Übungsausführung angeleitet und beim Level 3 die statische Übung mit verkürztem Hebelarm.

Nach dem Eingangstest sowie der Übungs- und Geräteeinführung absolvierten alle Teilnehmer im Rennbahntraining Fitnesscenter ein 4-wöchiges standardisiertes Trainingsprogramm, bestehend aus einer Kombination von moderaten Kräftigungs-, Stabilisations- und Beweglichkeitsübungen. Die Rückenmobilität wurde mit drei spezifischen Beweglichkeitsübungen an den Five Geräten ® trainiert. Das Kräftigungsprogramm für den Oberkörper und Rumpf beinhaltete folgende Übungen: Row, Latzug, Back Extension, Bauch und Butterfly Reverse. Es erfolgten pro Übung zwei Serien à je 12-15 Wiederholungen bei individualisierten Gewichten. Zusätzlich beinhaltete das Stabilisationsprogramm Planks nach Zeitvorgabe.

Die Teilnehmer trainierten in diesen 4 Wochen zweimal wöchentlich rund 1 Stunde im Fitnesscenter.

Der Rumpfkrafttest wurde als quantitatives Messinstrument für die Wirksamkeit der Intervention nach 4 Wochen Trainingsprogramm unter identischen Bedingungen von der Leistungsdiagnostik bei allen Teilnehmern wiederholt.

Resultate

Die Werte der ventralen, lateralen und dorsalen Rumpfkrafttestung wurden nach der 4 Wochen dauernden Kraft- und Beweglichkeits-Intervention signifikant gesteigert ($p<0.01$).

Die grösste prozentuale Verbesserung war bei der ventralen Kette mit 56% von 70±52 auf 109±71 Sekunden (Mittelwert ± Standardabw eichung) zu erkennen. Die Rumpfkraft der lateralen Kette wurde um 55% von 33±22 auf 51±27 Sekunden und jene der dorsalen Kette um 42% von 65±27 auf 92±34 Sekunden verbessert.

Diskussion

Die Rückenstudie war mit 4 Wochen à je 2 Trainingseinheiten über einen kurzen Zeitraum angesiedelt. Die Intervention zeigte deutlich, dass die Rumpfstabilität durch Kräftigung und Beweglichkeitsübungen für Rumpf, Rücken und Oberkörper in 4 Wochen markant gesteigert werden kann. Somit konnte die in der Fachliteratur beschriebenen positiven Effekte bestätigt und präzisiert werden.

Besonders erfreulich ist, dass die Verbesserung nicht nur im Gruppenmittelwert feststellbar ist, sondern diese Tendenz in den Einzelverläufen wiederzufinden ist. Die Verbesserung beschränkt sich nicht auf zuvor inaktive Personen, sondern wird auch bei Teilnehmern mit einem guten Ausgangswert und aktivem Lebensstil erzielt.

Die grosse Standardabweichung verdeutlicht die Ausgangsniveau-Heterogenität der Teilnehmer. Ein Grossteil der Teilnehmer war vor der Studie sportlich inaktiv. Die Frage beim Eingangstest nach der Anzahl Minuten Rumpfkräftigung beantworteten 20 der 30 Teilnehmer mit Null Minuten. Bei der Abschlussmessung lag der erfragte Gruppenmittelwert bei 124 Minuten (Prä: 8 Minuten).

Nebst den direkt messbaren Variablen der Rumpfkraft und der Aktivitätszeitdauer waren vor allem die Aussagen der Teilnehmer interessant. Vermehrt wurde das verbesserte Körpergefühl hervorgehoben und die zurückgekehrte Freude an der Bewegung.

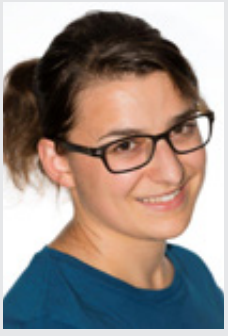
Dies sind, in Anbetracht an die in der Literatur beschriebenen psychosozialen Einflüsse auf Rückenbeschwerden, äusserst wichtige Komponenten.

Für den Nachhaltigkeitstransfer zielführend ist, dass die Teilnehmer die Motivation wiedergefunden haben und die Übungen als Heimübungen oder in einem Fitness weiterführen wollen.

Eine Befragung der Studienteilnehmer über deren Befinden und körperlichen Aktivität ein Jahr nach der dem Studienabschluss ist wünschenswert.

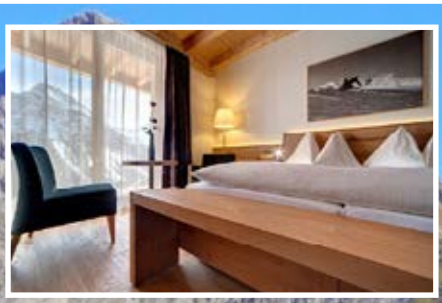
Literaturquellen

Die Literaturquellen für diesen Text können angefordert werden unter: info@fitnesstribune.com



Sarah Geboltsberger
MSc ETH Bewegungswissenschaften

Praxisklinik Rennbahn AG, Muttenz
Leitung Leistungsdiagnostik
Stv. Leitung Biomechanik
sarah.geboltsberger@rennbahnklinik.ch
www.rennbahnklinik.ch



Hereinspaziert!

Die Mountain Move findet zum ersten Mal im Herbst statt. Für alle, die nicht bis zum Winter warten können.

Entdecke die Schönheit Arosas im Herbst, besuche das neue „Bärenland“, entspanne Dich im „Aqua Silva“, der Waldhotel Wellnesswelt auf 1‘100 m² und geniesse ausgleichende und sportliche Stunden in der Gruppe. Abends verwöhnt Dich die Wohlfühlküche vom Waldhotel mit einem köstlichen 4 Gang-Menu.

	3 Übernachtungen	Einzelzimmer
Zimmerkategorie A	CHF 510.-	CHF 690.-
Zimmerkategorie B	CHF 664.-	CHF 844.-
Zimmerkategorie C	CHF 709.-	CHF 889.-

BUCHUNG:
WWW.MOUNTAIN-MOVE.CH

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

FITNESS SKI FUN
MOUNTAIN MOVE
Welcome
PLAUSCHWOCHE

Mountain Move

1. Herbst-Ausgabe

Do. 04. - So. 07.10.2018 in Arosa

Für alle, die nicht bis zum Winter warten können

Die Mountain Move 2018 wird präsentiert von

milon five

PORSCHE
Porsche Zentrum Zürich

Besuche uns online:
www.mountain-move.ch

Kundenbetreuung als USP Mehr als ein Lippenbekenntnis und Teil des Leitbildes

Sie fühlen sich hervorragend betreut in Ihrem Fitnessstudio? Sie hören mehr als nur zweimal von Ihrem Trainer – bei Abschluss und bei Verlängerung des Vertrages? Sie haben Ihren persönlichen Trainer – bei jedem Termin? Sie sagen nicht „my home is my castle", sondern Sie ändern das ab auf „my coach is my heart"? Wunderbar, Sie sind perfekt betreut und Kundenbindung ist in ihrem Fitnessstudio kein leerer Begriff.

Marketing besteht aus ganz unterschiedlichen Disziplinen: Unter anderem aus Werbung, Public Relations, Verkauf und eben Kundenbetreuung / Kundenbindung. Mit Marketing kann der Markt gelenkt werden durch Steuerung der Bedürfnisse und Fokussierung auf das eigene Produkt. In der Fitnessbranche ist deshalb eine der grossen Fragen der Zukunft: Wie positioniere ich mich gegenüber den grossen Anbietern, welche mit ihrer ganzen Macht den Markt „schwemmen"? Wo unterscheide ich mich von den grossen Anbietern? Diese und noch andere Fragen müssen geklärt sein beim eigenen Geschäftsmodell. Dieses regelmässig zu hinterfragen ist im Zeitalter von „schnell und günstig" überlebenswichtig für ein Fitnessstudio. Nur machen das die Wenigsten und schimpfen lieber über die Kettenbetriebe, welche aktuell mit Vollgas am expandieren sind. Hören Sie auf zu schimpfen, als Einzelstudio können Sie niemals mit den Grossen mithalten. Aber — Sie können besser sein als diese! Ein Mittel dazu ist die Kundenbetreuung / Kundenbindung. Von dieser soll im Anschluss die Rede sein. Ein Mauerblümchen sondergleichen mit grosser Sprengkraft für das Ergebnis am Ende des Jahres!

Peter Regli

istist Buchautor, Dozent und Referent. Er doziert an diversen Ausbildungsinstitutionen und bietet Workshops im Bereich Gesundheitsmanagement und Strategieentwicklung für kleinere Unternehmen an. Individuelle Themen bietet er als Inhouse-Schulungen oder als Online-Coaching für Menschen und Unternehmen an. Sie erreichen ihn per Mail mit pr@peter-regli.ch oder auf seiner Website www.peter-regli.ch

Was Zahnarzt und Fitnessstudio gemeinsam haben (sollten)

Sie wollen einen Termin beim Zahnarzt? Das kann gut und gerne drei Monate dauern, bis ein solcher frei ist. Sie regen sich auf? Nein, weil das ist IHS — ist halt so. Sie wechseln den Zahnarzt deswegen nicht, weil Sie ihn kennen und ihm vertrauen. Und Sie wissen ja, dass es etwas dauert mit dem Termin.

Wie sieht das aus im Fitnessstudio? Der Trainer konsultiert auf die Frage nach einem Termin den Kalender und macht Vorschläge, wo eben Lücken in diesem Kalender sind. Unabhängig davon, welche Trainer zufälligerweise am Arbeiten sind. IHS — ist halt so. Wenn Sie sich von den grossen Anbietern unterscheiden wollen, sorgen Sie dafür, dass jeder Kunde seinen „persönlichen" Trainer hat. Man kennt sich mit der Zeit und man vertraut sich mit der Zeit — Fitnesstraining ist ja eine lebenslange Aufgabe — auch wenn nicht jeder Trainer sein Berufs-

leben am selben Ort verbringen wird. Aber er wird wohl länger an einem Ort bleiben, wenn er mit den gleichen Kunden etwas bewegen kann im Sinne von Gesundheit und Prävention. Und der Kunde im Gegenzug wird es Ihnen zurück zahlen durch die jeweilige Verlängerung seines Abos. Damit verdienen Sie auf Dauer mehr Geld als mit der ständigen Aquise von neuen Mitgliedern, wenn Ihnen mal wieder 30 oder 40 Prozent der Kunden abgesprungen sind (oder noch mehr) — was im Branchenschnitt leider Realität ist.

Tipp: Sorgen Sie dafür, dass jedes Mitglied seinen persönlichen Trainer hat.

Jetzt werden die Inhaber der Fitnessstudios einwenden, das geht aber nicht wegen der Organisation. Womit wir beim nächsten Punkt wären.

Prozessmanagement und Checklisten

Prozessmanagement tönt wahnsinnig kompliziert und abgehoben. Nur lohnt es sich auch für kleinere Fitnessstudios, sich zu diesem Bereich Gedanken zu machen. Wie nehmen wir unsere Kunden in Empfang? Begrüssen wir diese mit Vornamen und Namen? Stellen wir uns selber korrekt mit Vornamen, Namen und Funktion vor? Offerieren wir ein Getränk beim Probetraining zum Start des Gesprächs? Welche Unterlagen haben wir bereit für das Gespräch?

Fragen über Fragen. Es lohnt sich, diese und andere korrekter zu beantworten und auf das Papier zu bringen, damit alle Mitarbeitenden in der gleichen Situation das Gleiche tun! Das nennt sich dann Prozess und wenn mehrere Prozesse vorhanden sind, was üblich ist, spricht man von Prozessmanagement. Ein Teil davon ist der Verkauf, der im Idealfall kein Verkauf ist, sondern das Aufzeigen des Nutzens für den Kunden. Schaffen wir das in guter Atmosphäre, überzeugen wir mit Persönlichkeit und Fachkompetenz, ist der Verkauf bereits gemacht.

Für das Fitnessstudio heisst das, einen Prozess „Probetraining" zu definieren! Ich verspreche Ihnen, das wird einiges bei allen Mitarbeitenden auslösen. Und es stellt nicht mehr den Verkauf in den Vordergrund, sondern das Nutzenbieten! Das einzige, was den Kunden letztlich interessiert.

Checklisten kennt man in der Fluginduistrie seit Jahrezenten. Sie sorgen unter anderem für mehr Sicherheit. Im Fitnessstudio sorgen Checklisten für mehr Qualität. Wenn sie denn vorhanden wären. So kann für die üblichen Beschwerdebilder wie Rückenschmerzen, Kniestabilisation, Fussgelenkstabilisation oder Schulterproblematik jeweils definiert werden, welche Muskeln im Trainingsprogramm sein müssen. Das wären dann die roten Rosen im Blumengeschäft. Und alle anderen Übungen im Programm entsprechen sinngemäss dem Ausschmücken der Rosen mit zusätzlichem Grün.

Tipp: Checklisten erleichtern Ihnen das Leben ungemein und erhöhen die Qualität!

Ziele sind das Lebenselixier

Es ist immer wieder erstaunlich, wie schlecht Ziele definiert werden. Ziele sind SMART zu definieren. Das wäre übrigens auch was für eine Checkliste. Spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert sollen diese Ziele sein. Sind sie es, vereinfacht dies dem Trainer seine Arbeit für den Trainigsplan ungemein. Sind sie es nicht, kann kein vernünftiger Trainingsplan erstellt werden. Oder was schreiben Sie auf die Trainingskarte beim Ziel „Ich will mehr Kraft."? Welche Kraft, in welcher Form und Ausprägung? Bis wann? Deutlich einfacher geht es, wenn das Ziel „Ich will fünf Kilogramm Muskelmasse zulegen auf den ganzen Körper verteilt bis am X.XX.2018" heisst — dann ist völlig klar, wie das Trainingsprogramm zu sein hat.

Tipp: Definieren sie Ziele SMART und erhöhen so die Qualität der Trainingsprogramme.

Kundenbindungsmassnahmen vom Feinsten

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist jede Aktion im Fitnessstudio im Sinne von „Ein Monat für 49 Franken" und dergleichen nicht wirklich interessant für das Ergebnis am Ende des Jahres. Kommt dazu, dass sich die bestehenden Kunden „verschauckelt" fühlen, vor allem wegen der Menge an Menschen, welche die Aktion nutzen und so den bestehenden Kunden den Platz streitig machen. Was also ist zu tun?

Wenn Sie sich am Markt abheben wollen — tun Sie es! Jeder Kunde, der drei Jahre und mehr bleibt, ist ein toller Kunde der viel zum Ergebnis beiträgt. Setzen Sie den Fokus also auf diese Kunden oder anders gesagt: Tun Sie alles, damit ein Kunde mindestens drei Jahre bleibt — er bleibt Ihnen dann für immer erhalten.

Also nicht Aktionen für neue Kunden, sondern betreuen und begleiten Sie den bestehenden Kunden. Da ist der Fantasie kaum Grenzen gesetzt. Warum nicht ein Einkaufsservice im nahen Einkaufszentrum während der Kunde beim Training ist? Oder das Auto des Kunden durch die Waschanlage fahren? Möglichkeiten gibt es mehr als genug — nur wollen muss man.

Tipp: Verzichten Sie auf Aktionen, stellen Sie dafür einen zusätzlichen Trainer ein und bieten Sie Zusatznutzen für die Kunden!

Anzeige

Sympathische Gratulation

Das SCHNEIDER Gesundheitstraining, mit Geschäftsführer Steve Schneider, gratuliert ihrer Lehrtochter Christa zur bestandenen Lehrabschlussprüfung mit einer Plakatwerbung vor dem Center. Eine gelungene Geste zur Nachahmung empfohlen.

10. Treffpunkt Gesundheit Luzern

Zum 10. Mal fand in Luzern der Treffpunkt Gesundheit statt. Das Resümee der Jubiläums-Veranstaltung war positiv. Wie im Vorjahr haben zirka 5'000 Personen während den drei Tagen Information und Beratung rund um das Thema Gesundheit im Rathaus Luzern gefunden. Der Anlass hat sich zu der Adresse für die Gesundheitsvorsorge etabliert. Erstmals mit dabei waren u.a. die RehaClinic Bad Zurzach und Sonnmatt Luzern, das Waldhotel Health & Medical Excellence, Bürgenstock Resort, die Rehaklinik Hasliberg und die Sportcard mit dem Hallenbad Luzern und weiteren Sportstätten.

Erste Resultate der Besucherbefragung zeigen, dass persönliche Beratung, umfassende Information, die Atmosphäre und die fachliche Kompetenz der am Treffpunkt Gesundheit anwesenden Aussteller besonders geschätzt werden. Das Angebot der 25 ausstellenden Partner war konstant gefragt.

Die Besucherzahlen lagen deutlich höher als 2017

Die Lungenfunktionstests der Lungenliga in Zusammenarbeit mit der Helsana waren so beliebt, dass Termine mit einer Stunde Vorlaufszeit vergeben wurden. Die Fitnessgeräte der Fribourger Eisenhorn AG wurden fleissig getestet. Das Luzerner Kantonsspital mit der Kardiologie und dem Rettungsdienst mit den Demopuppen zur Übung der Reanimation wurden konstant genutzt. Die Kardiologinnen und Kardiologen und der Rettungsdienst konnten anschaulich aufzeigen, wieso in einem Notfall jede Minute zählt und wie wichtig Ersthilfe sein kann. Der Rettungswagen und dessen Ausstattung hat sich als Anziehungsmagnet erwiesen. Die Themen Bewegung und Sport, vor allem auf dem Kornmarkt präsent, zeigten eine Vielzahl von Sportarten und Sportgeräten. Das Tribschen Training und die Sportcard Luzern konnte die Besucher mit einem Angebot an vielen Sportarten für Sommer und Winter begeistern. Über guten Schlaf in den eigenen vier Wänden informierte Hüsler Nest Center Luzern. Wer das vollständige Wohlfühlprogramm für zu Hause suchte wurde bei der KLAFS AG — my Sauna & Spa fündig. Die Permed AG, Luzern hat Dienstleistungen wie die Private Spitex vorgestellt.

www.treff-punkt-gesundheit.ch

Anzeige

ZURÜCK ZUM FITNESS

low calories
no added sugar
vegan
no gluten
no lactose

Promo-Code
FITNESSTRIBUNE2018

10% zusätzlicher Rabatt
mit dem **Promo-Code**
auf das ganze STS Sortiment.
vom 1.08 bis 30.09 2018.

für Ihre Bestellungen
www.sts-pro.ch

Besuchen Sie unsere Website www.swisstopservices.com
und laden Sie unseren Katalog 2018 herunter

Händler / Revendeurs Fitness & Shops:

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

Carefully provided by
STS
swisstopservices.com
WELLNESS • SPORT NUTRITION

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

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

Roger A. Gestach

Classe 1971, accoppiato, 2 figli

Cresciuto a Sursee (canton Lucerna)

A 6 anni inizia a praticare il karate

10 volte campione svizzero di karate (cat. ragazzi, juniori,élite)

2 volte campione europeo di shotokan a squadre e 3° posto All style

Vicecampione del mondo di shotokan a squadre

5° posto ai mondiali individuali All style

3° Dan e per molti anni titolare della Swiss Olympic Card

Tirocinio in banca, economia aziendale HFW (Scuola superiore di economia), istruttore fitness con attestato federale, Bachelor of Arts in economia del fitness, varie formazioni in management — marketing - gestione del personale, tra cui CAS all'università di San Gallo

Nel settore del fitness dal 1993

Contitolare di una scuola di karate, dalla quale sorge il primo centro fitness a Sursee

Titolare e direttore di TC Gruppe Innerschweiz AG, che conta 4 grandi centri e 3 club per donne

7 anni nel comitato della FSCF

Fondatore e direttore di lunga data di ONE Training Center AG

Da sempre grande interesse per media e marketing

A settembre 2017 rileva la FITTENESS TRIBUNE tramite la ditta Fitness-Experte AG

info@fitnesstribune.com

La FITNESS TRIBUNE viene letta!

Un'affermazione che potrebbe suonare come una frase vuota. Perciò, visto che questo è il numero di giubileo, il 175, ho voluto verificare chiedendo ai lettori di mandarmi una "foto dimostrativa". Sì, la FITNESS TRIBUNE viene letta. A pagina 22 potete convincervene, guardando chi, oltre a voi, legge attentamente ogni rivista.

Il mio articolo pubblicato sull'ultimo numero „Come si presenterà il settore del fitness tra dieci anni?" ha suscitato reazioni disparate. Sono giunte numerose prese di posizione, alcuni la pensano come me, altri diversamente. Nel prossimo numero valuteremo alcuni punti di vista, commentandoli.

Come ci si allena in un centro low-cost? Ho voluto indagare recandomi personalmente da basefit.ch. A pagina 68 trovate il mio resoconto.

Una catena di centri fitness che si situa tra la classica palestra e il centro medico, tesa a perseguire un modello del tutto diverso di quanto fa la maggior parte dei club, raccogliendo tuttavia molti consensi: Kieser Training. A pagina 12, Michael Antonopoulos, CEO e nuovo titolare di Kieser Training, esprime il proprio pensiero.

Un articolo molto interessante, il 4° della serie „Riusciranno a sopravvivere i centri fitness indipendenti?", di Andreas Bredenkamp, esamina in modo approfondito la tesi secondo la quale, sulla scia delle nuove esigenze della clientela, le competenze professionali potrebbero tradursi in men che non si dica in competenze lacunose.

Tra pochi mesi il fatidico appuntamento: il maggiore evento del settore in Svizzera, la FitnessEXPO, si svolgerà a metà novembre a Basilea nella nuovissima St. Jakobshalle. A pagina 78 l'intervista ad Alex Huser riguardo alle ultimissime novità di quest'anno.

Colgo l'occasione per esprimere la mia impazienza: non vedo l'ora di partecipare a nome della FITNESS TRIBUNE all'incontro tra gli addetti ai lavori che avrà luogo a margine della FitnessEXPO. A pagina 116 le informazioni del caso.

Auguro buona lettura.

Cordialmente,

La FITNESS TRIBUNE est lue!

Roger A. Gestach

Pour éviter que cette phrase ait l'air d'être creuse, j'ai voulu savoir ce qu'il en était vraiment à l'occasion du jubilée de la 175ème édition et j'ai demandé à de nombreux lecteurs une « preuve par photo ». Et oui, la FITNESS TRIBUNE est lue! Convainquez-vous en vous-même à la page 22 et constatez qui, à part vous, lit attentivement chaque édition.

Mon article „de quoi aura l'air la branche de la fitness dans 10 ans?" a provoqué de grandes réactions. J'ai reçu beaucoup de Feedbacks à ce sujet. Quelques-uns voient les choses comme moi, d'autres sont de l'avis contraire. Nous examinerons de plus près et commenterons quelques-unes de ces réactions dans la prochaine édition.

Comment s'entraîne-t-on dans un Discounter? Pour répondre à cette question, j'ai fait un test chez basefit.ch. Vous trouverez le rapport de mon expérience à la page 68.

Une chaîne de fitness entre la fitness et la médecine, qui suit tout un autre concept que le mainstream et a pourtant beaucoup de succès: Kieser Training. Michael Antonopoulos, CEO et nouveau propriétaire de Kieser Training a répondu en page 12 à nos questions.

Un article particulièrement intéressant dans la 4ème partie de la série „les studios particuliers pourront-ils survivre?" par Andreas Bredenkamp, examine de près la thèse selon laquelle une compétence de base peut se transformer en piège de compétence de par les changements constants des exigences des clients.

C'est bientôt le moment: le plus grand événement de fitness de Suisse, la FitnessEXPO, aura lieu mi-novembre à la St. Jakobshalle à Bâle. Vous pouvez lire l'interview avec Alex Huser (à partir de la page 78) sur les Highlights et nouveautés de cette année.

Je me réjouis beaucoup de retrouver mon réseau de connaissances à la FITNESS TRIBUNE qui aura lieu à l'occasion de la FitnessEXPO! Informations à ce sujet à la page 116.

Je vous souhaite beaucoup de plaisir avec cette édition !

Bien cordialement,

Annonce

FITNESS TRIBUNE
Netzwerktreffen an der FitnessEXPO in Basel

Samstag 17. November 2018, 10.30 bis 15.30 Uhr
an der FitnessEXPO in Basel

Top-Referent und Roundtables

inklusive Eintritt an die FitnessEXPO und Mittagslunch

FITNESS TRIBUNE

SAMSTAG & SONNTAG
17. & 18. NOVEMBER 2018
FITNESS EXPO BASEL 2018
FITNESS, WELLNESS UND GESUNDHEIT
FITNESS EXPO | CONVENTIONS | SHOW TIME | GOODDAYS | KIDS CLUB | EXPO PARTY

Netzwerktreffen an der FitnessEXPO in Basel im neuen Restaurant der umgebauten St. Jakobshalle

Gute Business-Beziehungen sind entscheidend für den Erfolg, sie öffnen Türen für Unternehmen, natürlich auch in der Fitness- und Gesundheitsbranche.

Erweitern Sie Ihr Netzwerk, lernen Sie die wichtigen Entscheider der Branche kennen und nutzen Sie den FITNESS TRIBUNE Anlass für Ihren Business-Erfolg!

Rund 100 bis 120 hochkarätige Führungskräfte aus der Fitness-, Wellness- und Gesundheitsbranche nehmen exklusiv am Netzwerktreffen der FITNESS TRIBUNE teil. Es werden Opinion Leaders von Einzelstudios, den Fitnessketten, der Fitness-Industrie und den Verbänden anwesend sein.

Als neutrales Fachmagazin gelingt es der FITNESS TRIBUNE die ganze Branche zusammen zu bringen! Der Anlass wird bewusst durch Tags durchgeführt. Dadurch wird eine grosse Beteiligung garantiert. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal 120 Personen beschränkt. Die Teilnehmer kommen mehrheitlich aus der Schweiz. Es werden aber auch Gäste aus Deutschland und Österreich erwartet. Alle Teilnehmer erhalten einen Gratis-Eintritt für die FitnessEXPO.

Die Zukunft der Fitnessbranche! Andreas Bredenkamp

Sportwissenschaftler, Erfolgsredner, Autor des Fitness-Klassikers „Erfolgreich trainieren"

Programm

- Referat Andreas Bredenkamp
- Feines Mittagessen
- Roundtables mit hochkarätigen Gästen
- Ehrung: Unternehmer des Jahres
- Viel Zeit für Networking

Das Netzwerktreffen der FITNESS TRIBUNE ist kein öffentlicher Anlass. Der Eintritt erfolgt über eine persönliche Einladung. Sie möchten unbedingt am Netzwerktreffen der FITNESS TRIBUNE dabei sein, haben Fragen oder wünschen mehr Infos? Sie erreichen uns unter:

FITNESS TRIBUNE
Fitness-Experte AG, Roger Gestach
Blumenhalde 10, CH-6010 Kriens
+41 41 320 16 16
info@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, , inkl. Netzwerk FITNESS TRIBUNE am Samstag

Internationale Messen:

4. bis 7. April 2019
FIBO, Köln

30. Mai bis 2. Juni 2019
Rimini-Wellness, Rimini, Italien

Internationale Kongresse:

4. April 2019
EHFA Kongress, Köln, Deutschland

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

Internationale Verbände:

europe active

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.
Beutnerring 9
21077 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- & Gesundheitscenter 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

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

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

Inserentenverzeichnis – FT Nr. 175

Academy for 360° Functional Kinetic Coach	77
Andreas Bredenkamp Seminare	28
basefit.ch	101, 115
best4health	45
BODYSHAKE	55
BodyStretcher	81
Deutsche Sportakademie	46
DHfPG	83
Domitner	43, 75
Dr. Wolff	43
eGYM	28, 119
Fimex Distribution AG	56, 89, 111, 124
fit interiors	89
Fit3	20
fitness.com	80
FitnessEXPO	4, 5
fitnessplus	42
fle-xx	119
FlowerPower	112
fresh company	100
Greinwalder & Partner	33
Himtec	81
Hoist	105
I Love Fitness	2
InBody	45
INKO Sports	57, 73
INLINE	65
INOTEC	49
Johnson Health Tech (Schweiz) GmbH	47
Kreuter-Medico	118
Matrix	47
milon	37
Morgenroth Spezialbeläge	50
Mountain Move Herbst	108, 109
NAUTILUS	51
ONE Training Center	48
PERFECT	121
QualiCert	91
ratio	51
reAct	20
REAXING	1
Reax Run	1
RÜCKEN THERAPIE CENTER by Dr. WOLFF	43
SAFS	10, 11, 83
SCHWINN	51
Shark Fitness Company	8, 105
SIDEA	56
Soledor	55
SportsArt	8
STAGES	123
StairMaster	51
STAR TRAC	51
star education	17
STOFFWECHSELKURschweiz	96
STS Swiss Top Services	113
Technogym	124
Ticos Systems	121
the fitness company Handels GesmbH	124
TNL - The Next Level	21
TUM Sports	49, 123
WIPES	111
Woodway	75

PERFECT hat eine neue Heimat

ticos systems

Das neue PERFECT:
zuverlässiger, besser, up-to-date!
Konform mit DSGVO, GoBD, ISO20022, u.v.m:

Weiterentwickelte Expertisen,
mit grosser Erfahrung und mehr Möglichkeiten.

...in einem stabilen Umfeld...

www.ticos-systems.ch/software/perfect

Ticos Systems AG
Geschäftsbereich PERFEC.T5K
CH-8953 Dietikon Riedstrasse 1
+41 (0) 44 204 58 99
+41 (0) 44 204 58 61
perfect.info@ticos-systems.ch

Ticos Systems AG
Güterstrasse 6
CH-8245 Feuerthalen
+41 (0) 44 204 58 60
+41 (0) 44 204 58 61
info@ticos-systems.ch

Ticos Systems Deutschland GmbH
Untere Giesswiesen 15
D-78247 Hilzingen
+49 (0) 77 31 909 15 80
+49 (0) 77 31 909 15 81
info@ticos-systems.de

www.ticos-systems.com

www.reaxrun.com

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
Gockel Henrik
Gottlob Axel Dr.
Hubbert Detlef
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
Weinmann Anna
Wurpes Gottfried
Zürcher Eric-Pi

Die Fitness Tribune erscheint in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Die Fitness Tribune erscheint 6-mal jährlich in einer Auflage von ca. je 7'500 Exemplaren und ist im Abonnement oder in vielen Fitnessclubs erhältlich.

Verlags- und Anzeigenadresse:

Fitness-Experte AG
Blumenhalde 10
6010 Kriens - Schweiz

Tel. +41 41 320 16 16
info@fitnesstribune.com

Chefredaktor und Herausgeber:
Roger Gestach

Textredaktion und Administration:
Fitness-Experte AG

Anzeigenverwaltung für Deutschland, Österreich und die Schweiz:
Fitness-Experte AG
Tel. +41 41 320 16 16

Abo-Preis für die Schweiz:
CHF 30.- inkl. Versand

Abo-Preis für Deutschland & Österreich:
EURO 30.- inkl. Versand

Druckerei:
Prospektus Nyomda, Ungarn

Konzept und Gestaltung:
bestforyou.ch GmbH, Luzern

Bankverbindungen:

Schweiz:
Luzerner Kantonalbank
IBAN: CH30 0077 8205 3388 1200 1

Deutschland:
Sparkasse Lörrach-Rheinfelden
IBAN: DE78 6835 0048 0001 1036 05

© 1988-2018 für Beiträge von Fitness-Experte AG

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gerichtsstand: Sitz des Verlages.

Haftung: Artikel, die mit Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Für unverlangte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen.

Durch Annahme von Manuskripten und Fotomaterial erwirbt der Verlag exklusiv alle Rechte. Höhere Gewalt entbindet den Verlag von der Lieferungspflicht. Ersatzansprüche können in solchen Fällen nicht anerkannt werden.

Der schweizerische Schriftsatz hat kein Zeichen für ß; es wird „ss" für ß gesetzt

Redaktionsschlussdaten 2018-2019

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 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
Nr. 180, Juli/August 2019	29.04.2019	13.05.2019	1. Woche Juni 2019
Nr. 181, September/Oktober 2019	24.06.2019	15.07.2019	1. Woche August 2019

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

STAGES CYCLING

STAGES POWERMETER – WISSEN IST POWER

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

STAGES BIKES – INDOOR CYCLING MIT OUTDOOR FAHRGEFÜHL

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

STAGES FLIGHT – EINEN SCHRITT IN DIE ZUKUNFT

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

LesMILLS

NEU! Official Bike Supplier of LesMills

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

TUM

www.tum-sports.com

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

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