FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

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

FITNESS TRIBUNE®

Nr. 182 | November / Dezember 2019

powered by proxomed®

D-WALL: ADVANCED SPORT PERFORMANCE

TOP INTERVIEWS • EVENTS • NEWS

fitnesstribune.com

▶ NEUE WEBSEITE | www.fitnesstribune.com

BRANCHENFEIND NR. 1,
ABER KÖNIG DER KUNDEN 20

PATRICK MANSER, CLEVER FIT SCHWEIZ 26

Anzeige

INDIVIDUELLER GEHT'S NICHT:

KOMBINIERE DEINE IDEALLÖSUNG MIT **CARDIO MIX & MATCH UND NETWORKED FITNESS**

MEHR INFOS UNTER:

https://www.precor.com/de/commercial/optimieren-sie-ihr-cardioangebot

PRECOR®

WIE SIEHT UNSERE ZUKUNFT AUS? 38

ZERTIFIZIERUNGS NEWS 46

TRAUMJOB PERSONAL TRAINER 58

MISTER FUNCTIONAL SCHWEIZ 94

Inhaltsverzeichnis

Editorial	13
Fitness News	18 | 24 | 30
Reportage basefit.ch	20
Interview Patrick Manser, clever fit Schweiz	26
Austria News	32 | 40
Interview Georges T. Roos, Zukunftsforscher	38
ACISO Congress	42
Interview Stefan Fahrer, FitnessEXPO Basel	44
Zertifizierungs News	46
Aufstiegskongress 2019	48
Andreas Bredenkamp Kolumne	50
SAFS News	52
Fachartikel Betriebliches Gesundheitsmanagement	54
SPTV News	58
Solarium News	60
World News	62
FIBO News	63
Germany News	64
Advertorial freshcompany	65
Event News	66 | 104 | 108 | 114
Fachartikel E-Mail-Marketing	70
Education News	72
Roger Wespi Kolumne	74
Daniel Louis Meili Kolumne	76
Kommentar	79
Karin Albrecht Kolumne	80
Hans Muench International	82
Fachartikel Senioren	84
Eric-Pi Zürcher Kolumne	88
Berny Huber Kolumne	90
Edy Paul Kolumne	92

Interview Ronald Jansen, 360° Pain Academy	94
Peter Regli Kolumne	98
Fachartikel Bankdrücken	100
Media News	103
Felix Zimmermann Kolumne	106
Swiss News	111 | 117
SFGV News	112
Notizie sulla certificazione	120
Nouvelles de la certification	122
Svizzera italiana	124
Suisse romande	125
Latest News	126
Termine und Adressen	127
Inserentenverzeichnis	128
Impressum	130

Anzeige

WIR DIGITALISIEREN FITNESSCLUBS

Machen sie den nächsten Schritt Richtung Digitalisierung. Mit der Integration der RFID-Komponenten von GANTNER werden die Abläufe für Zutrittskontrolle, Zahlung und Schrankschliesssung komplett automatisiert. Gerne beraten wir Sie telefonisch oder vor Ort.

Zutrittskontrolle

Bargeldlose Zahlung

Schranksysteme

RFID-Datenträger

Offizielle GANTNER Vertretung Schweiz:

NEOGATE
WIR DIGITALISIEREN FREIZEITBETRIEBE

Mehr Informationen im Web:

www.neogate.ch

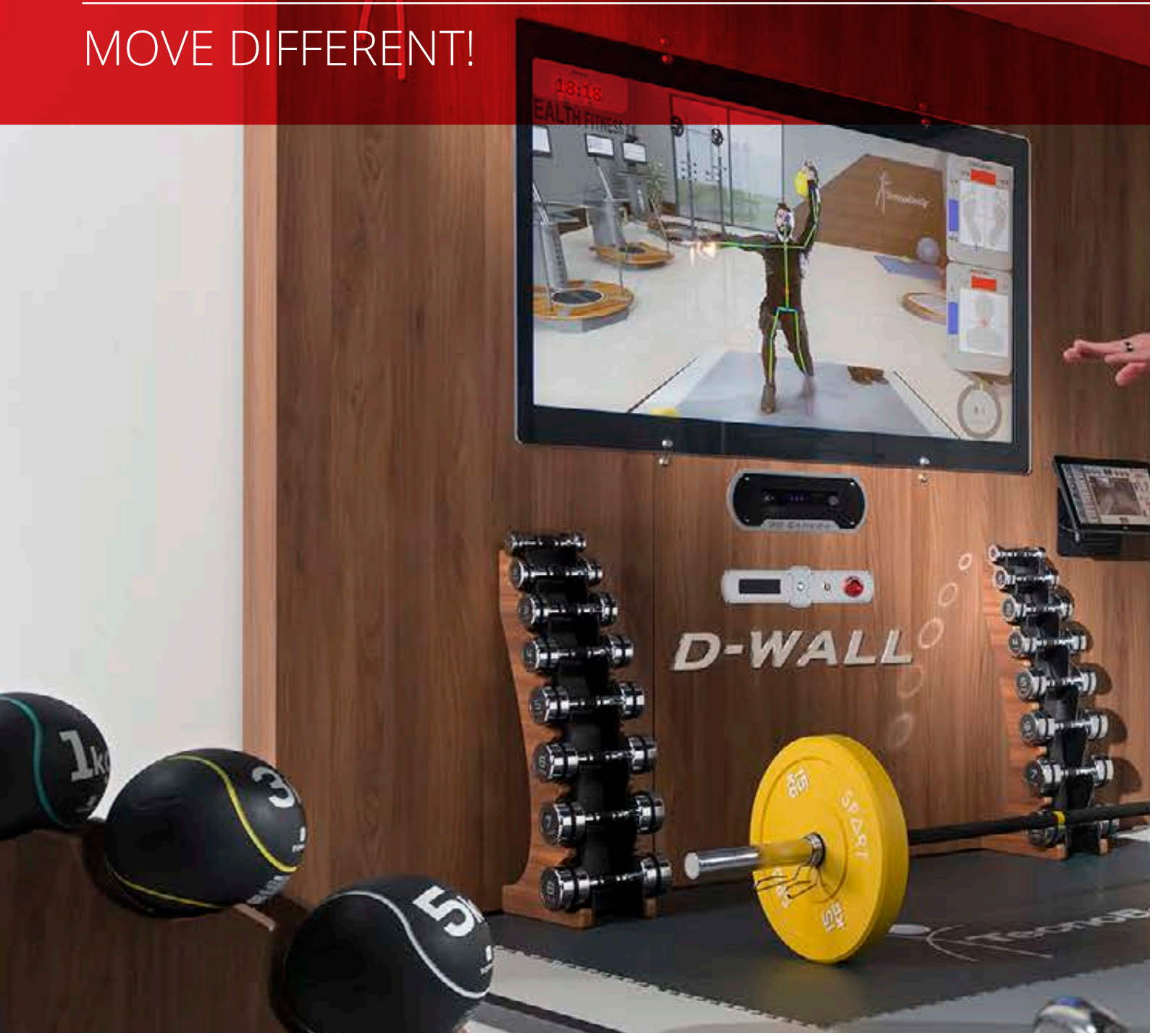
www.gantner.com

Kontakt:

Neogate AG
Landhusweg 6 T: 044 3013000
CH-8052 Zürich E: info@neogate.ch

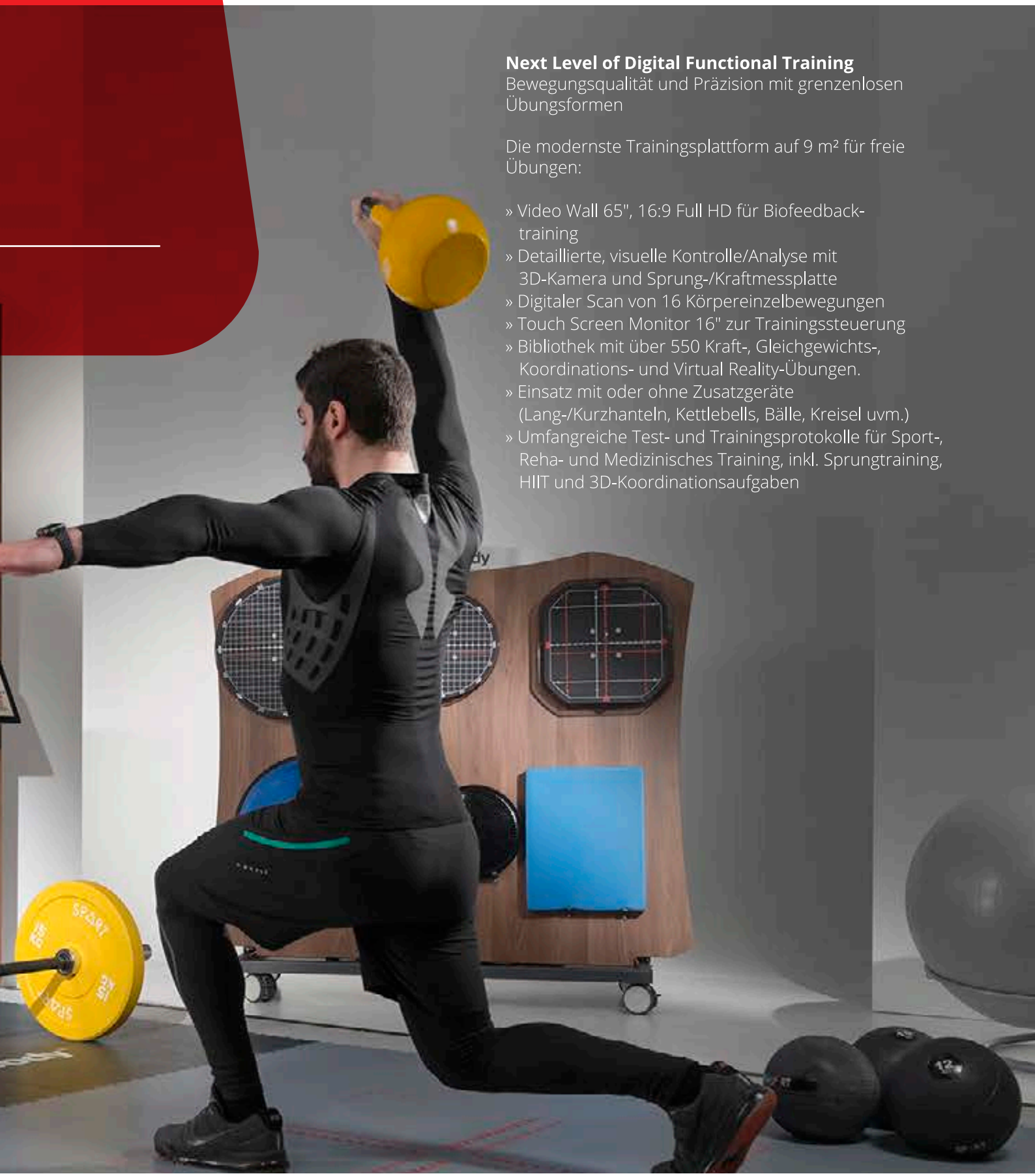
DISCOVER THE WORLD OF D-WALL

MOVE DIFFERENT!



folgen Sie uns!

proxomed®
für eine gesunde Gesellschaft



Next Level of Digital Functional Training
Bewegungsqualität und Präzision mit grenzenlosen Übungsformen

Die modernste Trainingsplattform auf 9 m² für freie Übungen:

» Video Wall 65", 16:9 Full HD für Biofeedback-training
» Detaillierte, visuelle Kontrolle/Analyse mit 3D-Kamera und Sprung-/Kraftmessplatte
» Digitaler Scan von 16 Körpereinzelbewegungen
» Touch Screen Monitor 16" zur Trainingssteuerung
» Bibliothek mit über 550 Kraft-, Gleichgewichts-, Koordinations- und Virtual Reality-Übungen.
» Einsatz mit oder ohne Zusatzgeräte (Lang-/Kurzhanteln, Kettlebells, Bälle, Kreisel uvm.)
» Umfangreiche Test- und Trainingsprotokolle für Sport-, Reha- und Medizinisches Training, inkl. Sprungtraining, HIIT und 3D-Koordinationsaufgaben

proxomed® Medizintechnik GmbH | Office Schweiz | Seestrasse 161 | 8266 Steckborn | Telefon +41 52 762 13 00 | www.proxomed.ch

LesMills LIVE 2019

ZURICH

23.11.2019

Tickets und Preise lesmillslive.ch

#LESMILLSLIVE

LET´S GO ZURICH!

DAS FITNESS EVENT DES JAHRES!

international + national master trainers.

Samsung Hall
Hoffnigstrasse 1
8600 Dübendorf

Samsung Hall	
Halle	**Loft**
BODYPUMP 09.00 – 10.00	**CYCLE** 09.00 – 10.00
GRIT 10.15 – 10.45	**CXWORX** 10.30 – 11.00
BODYPUMP 11.15 – 12.15	**BARRE** 11.15 – 11.45
BODYCOMBAT 12.45 – 13.45	**CXWORX** 12.00 – 12.30
BODYATTACK 14.00 – 15.00	**TONE** 12.45 – 13.45
BODYSTEP 15.30 – 16.30	**CXWORX** 14.00 – 14.30
BODYBALANCE 16.45 – 17.45	**GRIT Cardio** 14.45 – 15.15
	SH'JAM 15.30 – 16.30

ÄNDERUNGEN VORBEHALTEN
Tickets und Preise unter
lesmillslive.ch

WOODWAY Bootcamp 2.0

Viele erfolgreiche Clubs weltweit vertrauen bereits auf WOODWAY. Wollen auch Sie dazugehören?

Barry´s Bootcamp, David Lloyd's Blaze (weltweit) I Atomix (CH) I Saints & Stars, Health City, Peoples Place Gym (NL) I Studio Metamorphosis (USA) I Equinox (USA & UK) Urban Heroes, Classy Fitness Boutique (DE) und viele mehr.

WOODWAY 4Front-Laufbänder mit dem speziell für Bootcamps & Functional Training entwickelten Quickset-Display halten extreme Belastungen aus und sind sehr langlebig und wartungsarm.

Die FitBench ist die neueste Innovation im Functional Training. Die hochwertige und robuste Trainingsbank beinhaltet alles, was für ein effektives Workout benötigt wird und sorgt zudem für Ordnung auf der Trainingsfläche.

Das Wattbike bietet durch die Kombination eines einzigartigen Widerstandssystems, bestehend aus Magnetbremse und Luftwiderstand, die perfekte Voraussetzung für das HIIT-Training im Bootcamp.

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

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

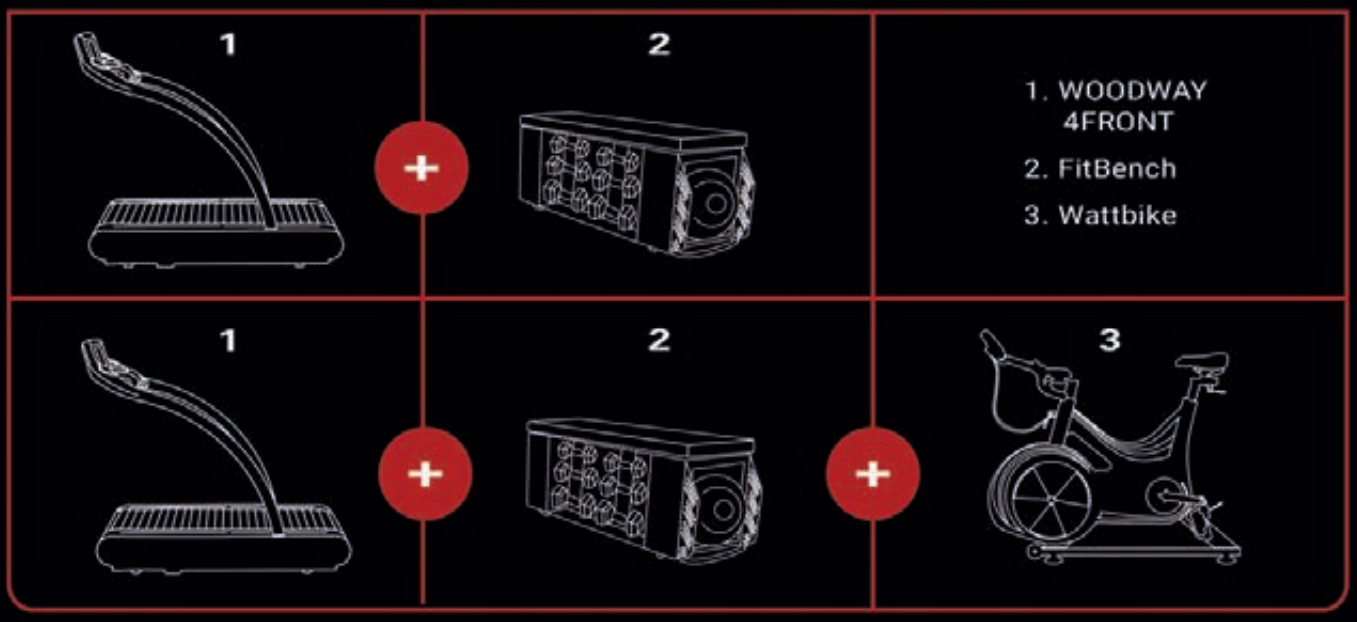
Domitner GmbH, Herrgottwiesgasse 149, A-8055 Graz | Tel: +43 316 27 12 00 | office@domitner.com

Burn Fat & create Fun!

In den Zeiten zwischen den Gruppeneinheiten haben die Mitglieder die Gelegenheit, das Bootcamp als multifunktionale Functional-Trainings-Landschaft zu nutzen.

Unter die Haut gehendes Entertainment kombiniert mit dem Verbrauch von 1.000 kcal in einer Trainingseinheit beflügelt die Gruppendynamik.

Ausstattungs-Varianten



WOODWAY
For The Long Run

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

VISION

Das neue
Trainingserlebnis
in Full-HD

We make the Gym work for Everyone

eGym Schweiz I Zweigniederlassung Baar I Ruessenstrasse 12 I 6340 Baar I Tel. 079 360 10 13 I vertrieb@egym.ch
eGym GmbH I Einsteinstrasse 172 I 81677 München I www.egym.de/business

Roger A. Gestach

10x Schweizermeister im Karate, 2x Europameister und Vize-Weltmeister im Team Shotokan, Träger des 3. Dan

In der Fitnessbranche seit 1993

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

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 drei Damenfitnesscentern

7 Jahre im Vorstand des SFGV

Gründer und langjähriger Geschäftsführer der ONE Training Center AG

Kauf der FITNESS TRIBUNE 1.9.2017

info@fitnesstribune.com

Die Zukunft hängt davon ab, was wir heute tun.

Mahatma Gandhi

Wie wird unsere Zukunft aussehen? Wie entwickelt sich die Fitness- und Gesundheitsbranche? Georges T. Roos, einer der bekanntesten Zukunftsforscher, gibt seine Prognose exklusiv in der FITNESS TRIBUNE ab.

Wer ist der Feind Nummer 1 in der Schweizer Fitnessbranche? Ganz klar, basefit.ch. In den vergangenen Wochen war ich an vielen Fitness-Anlässen und der grösste Discounter der Schweiz war immer ein Gesprächsthema. In dieser Ausgabe finden Sie eine spannende Hintergrundreportage über basefit.ch.

Und wer ist basefit.ch auf den Fersen? Es ist clever fit, eine Franchise-Fitnesskette, welche in Deutschland an über 400 Standorten präsent ist und somit zu den standortstärksten Discountern zählt. In der Schweiz ist clever fit erst seit zwei Jahren aktiv, hat aber bereits elf Standorte eröffnet. Lesen Sie das Interview mit Patrick Manser, welcher in der Schweiz für clever fit verantwortlich zeichnet.

Die Reportage über die Migros in der letzten Ausgabe hat grosse Beachtung erzielt. Auch in dieser Ausgabe gibt es wieder einige News vom grössten privaten Arbeitgeber der Schweiz. Lesen Sie diese im «Swiss News»-Teil. Bezüglich Zertifizierung gibt es ebenso einige Neuigkeiten und Mister Functional der Schweiz, Ronald Jansen, richtet seine Firma neu aus. Erfahren Sie im Interview mehr über seine Beweggründe. Auch im Gerätebereich gibt es einiges Neues (z. B. D-Wall) und für Solarien sind endlich die neuen gesetzlichen Bestimmungen für die Schweiz erlassen worden.

Viele spannende Events fanden seit der letzten Ausgabe statt. Alle Berichte dazu finden Sie auf den folgenden Seiten. Drei grosse Events stehen schon bald vor der Tür: Der Aufstiegskongress in Mannheim, der ACISO Congress (ehemals INLINE) in Kassel und die FitnessEXPO in Basel finden in Kürze statt. Alle Infos zu diesen tollen Anlässen finden Sie in Ihrem Fachmagazin.

Und was hat eine Flasche Wasser mit Motivation der Mitarbeiter und mit betrieblichem Gesundheitsmanagement zu tun? Auch dies erfahren Sie nur hier.

Viel Spass beim Lesen.

Ihr Roger Gestach

Europas grösster Branchenkongress

ACISO CONGRESS

9. + 10. November 2019

Kongresspalais Kassel

STRATEGISCHES KNOW-HOW
INLINE

+

MARKETING-POWER
GREINWALDER & PARTNER

=

GEBALLTE KOMPETENZ
ACISO CONGRESS

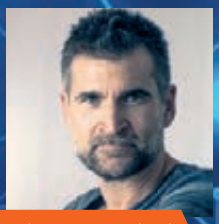
INJOY INTERNATIONAL SPORTS- & WELLNESSCLUBS

FT-CLUB® FUNCTIONAL TRAINING

TREFFPUNKT DER BESTEN

ACISO

Dr. Kurt Mosetter


Slatco Sterzenbach

Cristian Galvéz

Thomas Huber

Philip Keil

UND VIELE MEHR ...

... weitere Infos:
www.aciso.com/congress

Prof. Dr. Kathrin Adlkofer

Andreas Heuchert

Norbert Kox

KOMBINIERT MIT DEN BELIEBTESTEN ACISO REFERENTEN UND PRESENTERN

Sabine Steinbach-Schwarz

Katrin Reuß

Michael Dela Cruz

Marion Linder

Franco Ferraro

Ramona Nahrstedt

CONGRESS-PARTY MIT DJ TOM NOVY

JETZT ZUM GÜNSTIGEN VORVERKAUFSPREIS ANMELDEN:
www.aciso.com/congress

ACISO MESSE

Innovationen und Branchen-Highlights bei unseren 30 Partnern

ACISO FITNESS & HEALTH GMBH
Büro Schweiz: Ariane Egli
Tel. 043 488 04 90
ariane.egli@aciso.com

www.aciso.com

Grösste Group Fitness Convention der Schweiz

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

Meet the Stars

Markus Rühl, Cindy Landolt, Anja
Zeidler und Milo Moiré sind nur eine kleine Auswahl der Stars in diesem Jahr.

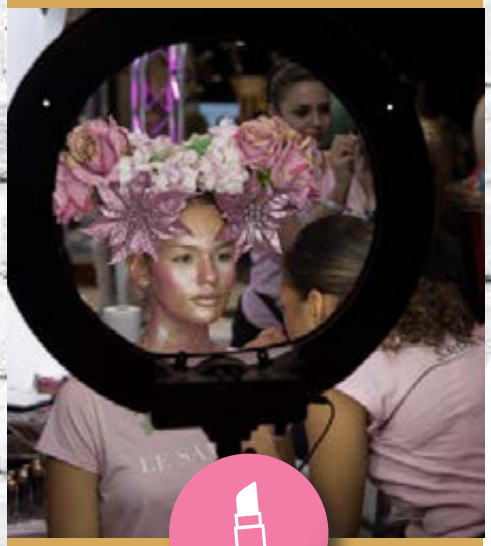
Triff deinen Star hautnah und mach ein Selfie mit Ihm!

Showbühne

Die neusten Trends, Innovationen & Shows.

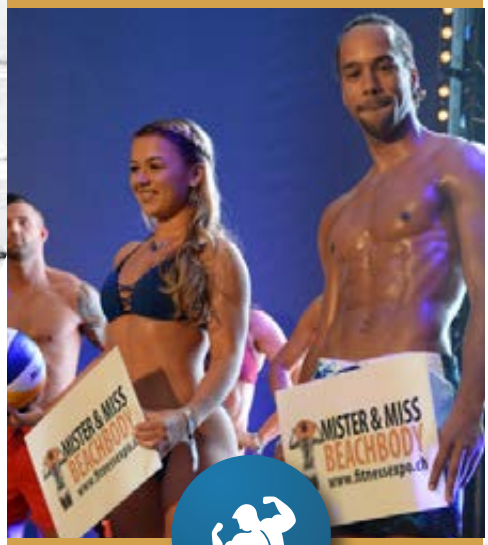
Strenght Warriorz

Strength Warriorz wurde von den Athleten von Strenght Wars, dem erfolgreichsten Youtube Fitness Channel mit über 1 Mio Abonennten und 170 Mio. views gegründet. Es werden Strength Wars Athleten anwesend sein und sich in intensiven live-battles messen.



LIPSTICK The Beauty & Lifestyle Convention

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



Beach Body Contest

Die knackigsten Bodys gewinnen!

Aussteller & Brands

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

FITNESS, WELLNESS UND GESUNDHEIT

FITNESS SHOPPING | GROUPFITNESS | SHOWS & STARS | COMPETITIONS | BEAUTY & LIFESTYLE CONVENTION

FITNESS EXPO

Vorverkauf

ticketcorner.ch
0900 800 800 CHF 1.19/MIN.

www.fitnessexpo.ch

SAMSTAG
SONNTAG
16. & 17. NOVEMBER 2019

BASEL ST. JAKOBSHALLE

Matrix offizieller Fitnessgeräte-Partner des DHB

Der Deutsche Hockey-Bund e.V. und die Johnson Health Tech. GmbH gaben ihre Kooperation zur Hockey Europameisterschaft bekannt. Der Fitnessgerätehersteller stattete die deutsche Herren Nationalmannschaft für die Europameisterschaft in Belgien mit Matrix Equipment aus. Die Spieler trainierten bereits in der aktuellen Vorbereitung und während des Turniers in Antwerpen auf den ausgewählten Cardio-, Kraft- und Functional Geräten.

Bundestrainer Stefan Kermas äusserte sich nach den ersten Trainingseinheiten überaus zufrieden und Volker Lichte, MATRIX Key Account Manager - Sport Performance ergänzte: «Die Partnerschaft mit dem Deutschen Hockey-Bund hat für uns eine grosse Bedeutung, da es eine sehr athletische und laufintensive Sportart ist. Die speziell darauf ausgerichtete Auswahl der Fitnessgeräte durch den DHB teilt unseren Anspruch, die HONAMAS mit optimalem Trainingsequipment zu unterstützen. Wir als MATRIX Team setzen mit unserer Erfahrung alles daran, eine partnerschaftliche und sportlich erfolgreiche Kooperation zu realisieren».

Engagement für Nachwuchstalente

Mit der Professionalisierung und Digitalisierung der Fitnessbranche wachsen auch die Anforderungen an Fach- und Führungskräfte in Fitness- und Gesundheitseinrichtungen. milon, Vorreiter für digital vernetzte Trainingssysteme, unterstützt Nachwuchstalente bei ihrem Einstieg in den Beruf. Aktuell fördert das Unternehmen im Rahmen des Deutschlandstipendiums ab dem Wintersemester 2019/2020 Sarah Dimpel, duale Studentin an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und Mitarbeiterin im City Aktiv in Erlangen, für ein Jahr mit monatlich Euro 300. Das Deutschlandstipendium wird von der DHfPG vergeben und zu gleichen Teilen von milon und vom Bund finanziert.

Die 21-jährige Studentin studiert seit Februar 2018 Fitnessökonomie an der DHfPG. «Sport war immer mein Lieblingsfach in der Schule, vor allem die Theorie hat mich damals schon sehr interessiert», so Dimpel weiter. «Ein duales Studium erfordert aber auch viel Selbstdisziplin, deswegen ist die Förderung durch das Deutschlandstipendium von milon eine tolle Bestätigung für mich.»

Neben der Förderung im Rahmen des Deutschlandstipendiums kooperiert milon aktuell auch beim BOOST Award mit der DHfPG und der BSA-Akademie. Der BOOST Award wird 2019 von milon erstmals initiiert und zeichnet erfolgreiche Partnereinrichtungen in den Kategorien «Fitness & Gesundheit» sowie «Therapie & Medical» aus.

Anzeige

Lizenzfreie Group Fitness Ausbildungen

Grundausbildung Basic Heart und Basic Moves, Fitboxe, Kick Power, Toning, P.I.I.T, Pump, Pilates, Power Yoga

Vorchoreografierte Programme - alle 3 Monate neu!

*** Bestelle online unter shop.update-lifestyle.ch ***

- **P.I.I.T** CD mit Übungs-DVD **CHF 50** - Voraussetzung: Group Fitness Grundausbildung
- **Pump** Programm mit CD und Übungshandbuch **CHF 49** - Voraussetzung Pump- oder gleichwertige Ausbildung

www.update-akademie.ch

HARDWARE | SOFTWARE | SERVICES | CONCEPTS

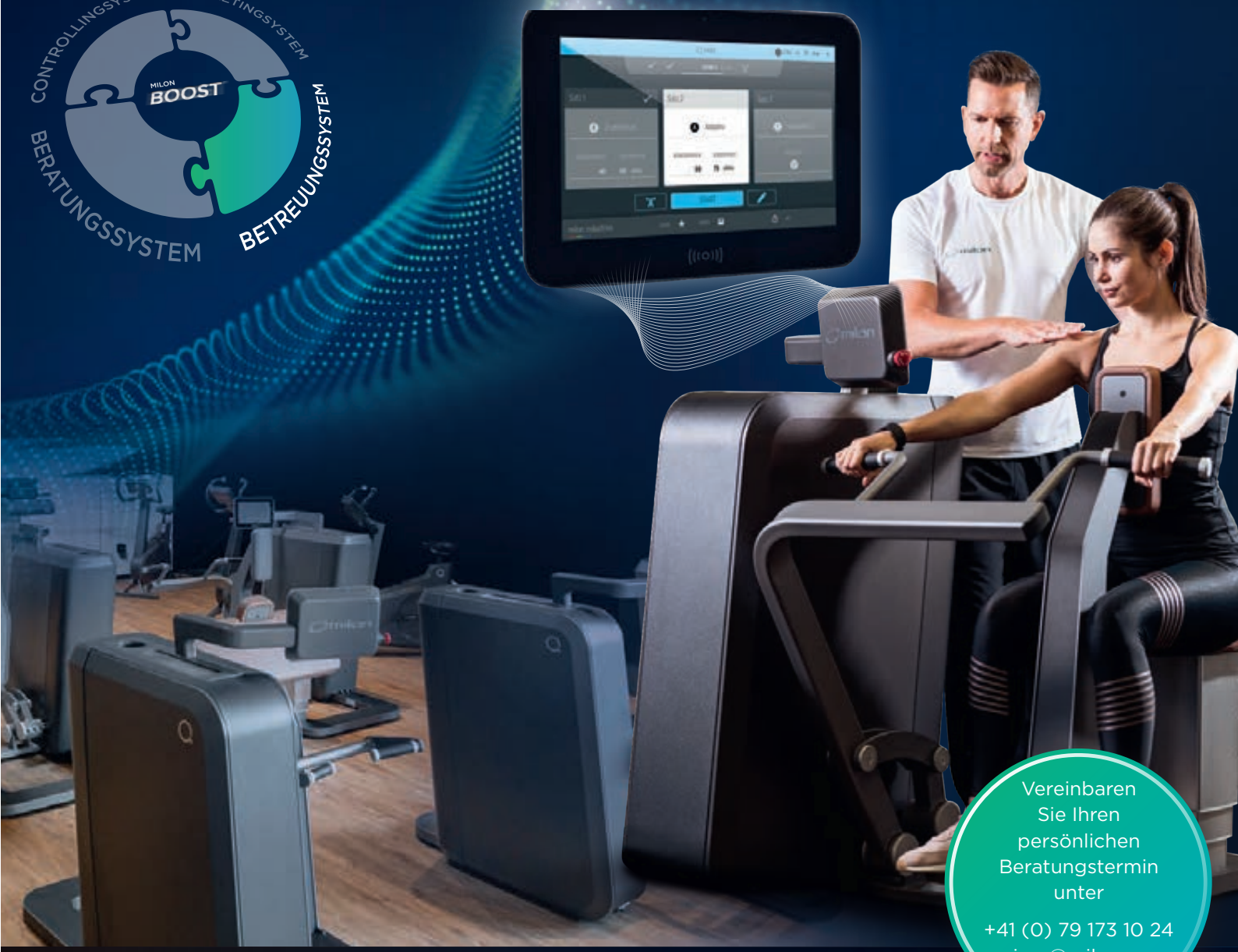
milon

MILON BOOST

UNSERE LÖSUNGEN
FÜR IHREN BEDARF

DIE MAXIMALE
FREIHEIT
ENTDECKEN!

Q free



Vereinbaren
Sie Ihren
persönlichen
Beratungstermin
unter

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

CONNECTED TRAINING SYSTEM CTS

five SENSOPRO cardioscan InBody MATRIX POLAR ERGO-FIT®

Physiosys SOLUTION softplus SophisWare e SOLUTION echino MAGICLINE u.v.m.

iNOTEC®
HEALTH & FITNESS

AthleticLine **Squat**
Einstellbare Schulterbreite
Äusserst solide Konstruktion

NEW

BORN IN SWITZERLAND

THE HEXAGON®
Small Group Training
Integriert sich durch die tolle Optik bestens ins Studio

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

Anzeige

Branchenfeind Nr. 1, aber König der Kunden: basefit.ch

Von Roger Gestach

Zwischen dieser und der letzten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE nahm ich an einigen Events der Fitnessbranche teil. Ein Thema gab es unter den Branchenkollegen immer: basefit.ch. Meistens wurde schlecht über den grössten Discounter der Schweiz gesprochen. Doch warum? Wer ist der «Bösewicht» der Branche und bietet basefit.ch tatsächlich keine gute Qualität, wie die Konkurrenz es behauptet?

Stefan Lüben, der Gründer von basefit.ch, verfügte bereits 2007 über 20 Jahre Erfahrung in der Fitnessbranche. Stets hatte er die Entwicklung der Branche in Deutschland verfolgt und mit seinen sieben Fitnessclubs «Impuls Fitness» eine professionelle Fitnesskette im Raum Hannover aufgebaut. Er war schon immer international interessiert und verfolgte so auch die Branchenbewegungen weltweit. Nachdem er seine Clubs in Deutschland 2006 erfolgreich verkaufte, setzte er sich als Ziel, eine neue Kette im Discountbereich in der Schweiz zu etablieren. Der deutsche Markt war zu dieser Zeit dem Schweizer Markt bezüglich Discountfitness um einige Jahre voraus. Es war deshalb für Stefan Lüben abzusehen, dass der Discount in der Fitnessbranche ebenfalls irgendwann in der Schweiz anzutreffen sein wird.

Stefan Lüben fragte Susanne Wendt an, die Geschäftsleitung des neuen Schweizer Discounters zu übernehmen. Es gab einiges an Pionierarbeit zu leisten und es war eine grosse Herausforderung, das Vertrauen der Kunden und auch der Vermieter, Banken etc. zu gewinnen. Dies ist ihnen aber dank professioneller Arbeit gelungen, so dass sie im September 2008 den ersten basefit.ch-Club in Volketswil eröffneten. Ihr Ziel war es, der erste Discounter in der Fitnessbranche zu sein und somit etwas komplett Neues zu bieten: Allen Sportbegeisterten sollte Fitness zugänglich gemacht werden, unabhängig vom persönlichen Budget.

Später stiess auch Thomas Küttner zum Team und die drei arbeiteten gemeinsam am Wachstum von basefit.ch. Dank der Beteiligung der Investmentfirma Verium konnte schneller expandiert werden. Letztes Jahr wurde basefit.ch an Fitness World, eine grosse Fitnesskette aus Dänemark verkauft. Deren CEO, Steen Albrechtslund lebt mittlerweile in der Schweiz, um die Expansion nochmals auf das nächste Level zu bringen. Inzwischen hat basefit.ch 40 Standorte.

Wieso redet die Branche so schlecht über den Discounter? Ist es die Angst demnächst ein basefit.ch in seiner Nähe

zu haben? Ist dies bereits geschehen und hat man deswegen viele Kunden verloren? Ist es deshalb, weil der Vorstand des SFGV schon seit langem mit den Verantwortlichen von basefit.ch das «Heu nicht auf der gleichen Bühne» hat? Musste ein Einzelbetreiber seine Preise wegen basefit.ch senken oder sogar schliessen? Schwierig zu sagen.

Der Discount in der Fitnessbranche wurde nicht von basefit.ch erfunden, sondern von McFit in Deutschland. basefit.ch war einfach der erste, der mit Discount in der Schweiz als Kette wuchs. Ich bin überzeugt, wäre es nicht basefit.ch gewesen, dann wäre jetzt ein anderer Discounter im Land der Eidgenossen federführend, vielleicht sogar McFit. Der Trend Discount wäre nicht aufzuhalten gewesen. Oder vielleicht hätte die Migros schon viel früher mit ihrem Only Fitness-Konzept (heute vier Standorte) gestartet. Oder Activ Fitness, als grösste Fitnesskette der Schweiz mit 70 Standorten, hätte die Preise um 250 Franken gesenkt und wäre somit zum Discounter geworden.

Sicher ist, dass basefit.ch nicht immer so gut organisiert war wie heute. Das basefit.ch vor ein paar Jahren ist aber nicht mehr das basefit.ch von heute. Die Firma hat sich massiv weiterentwickelt. Ich habe mit sehr vielen Partnern der Firma gesprochen (Gerätelieferanten, Ausbildungspartner...) und die bestätigen mir unisono: Die Leute von basefit.ch sind top organisiert, verlässliche Partner, bezahlen die Rechnungen pünktlich, haben gute Mitarbeiter, gute Strukturen. Auch im Bereich Personal sind sie bestens organisiert. Sie haben eigene Verantwortliche für Ausbildungen und gehen bezüglich Ausbildungspläne vorbildlich vor.

Ich trainiere, wenn ich unterwegs bin in vielen verschiedenen Fitnesscentern. Von mir zu Hause aus am nahesten sind ein ONE Training Center und ein basefit.ch. Bei beiden habe ich ein Abo und trainiere dort regelmässig. Ich bin nun also seit 1 ½ Jahren Kunde bei basefit.ch. Aus meinem Bekanntenkreis (Kollegen, Nachbarn, Freunde) sind viele Kunden des Discounters. Und ich kann deshalb eines mit Sicherheit sagen: **Die Kunden sind sehr zufrieden mit dem Fitnesstraining und den Leistungen bei basefit.ch. Das schlechte Gerede findet nicht auf der Kundenseite statt!**

Selbstverständlich gibt es Unterschiede zu einem ONE Training Center. Nur die darf es auch geben, schliesslich zahlt ein Neukunde je nach Abo zwei bis dreimal weniger bei basefit.ch. Das Training bei einem Discounter ist definitiv nicht schlechter als bei einem Premiumanbieter. Es hat teilweise weniger Personal da und ich muss mir meine Unterstützung beim Training aktiv abholen. Wenn ich auf Wellness, und Kinderparadies 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. Die Geräte sind top, immer gut gewartet, die Reinigung ist vorbildlich. Und sie haben gute Mitarbeiter vor Ort an der Kundenfront. In meiner Wahrnehmung mit inzwischen 26 Jahren Branchenerfahrung und in der Wahrnehmung meiner Bekannten macht basefit.ch einen sehr guten Job. Ich bin deshalb überzeugt, basefit.ch wird bezüglich der Qualität seiner Arbeit innerhalb der Branchenkollegen massiv unterschätzt. Die Unterstellung die gemacht werden sind nicht gerechtfertigt.

Interessant ist ja, dass viele schlecht über basefit.ch reden, aber dann gerne ihr Fitnesscenter an eben diesen «Feind» verkaufen möchten. basefit.ch erhält jeden Monat zahlreiche Kaufangebote.

Im Moment laufen zwei Klagen gegen basefit.ch. Zum einen hat der Schweizerische Fitness- und Gesundheitscenterverband (SFGV) beim Seco eine Klage gegen die Übernahme von Abo-Beiträgen der Konkurrenz eingereicht. Die zweite kam von privaten Fitnesscentern, die der Meinung sind, basefit.ch betreibe unlauteren Wettbewerb mittels Google-Werbung. Beide Verfahren sind momentan noch hängig.

Zur Klage des SFGV möchte ich Folgendes sagen: Ich habe absolutes Verständnis, dass sich Einzelstudios ärgern, wenn sie ein basefit.ch in ihrer Region bekommen und die Konkurrenz damit Werbung macht, dass die Restlaufzeit des Abos übernommen wird. Dies tut dem Einzelbetreiber vor Ort sehr weh. Nur diese Praktiken sind in vielen anderen Branchen normal. Warum sollte dies also nicht in der Fitnessbranche erlaubt sein? Als ich noch Geschäftsführer einer Fitnesskette war, haben wir Neukunden auch bis maximal sechs Monate Bonusmonate gegeben, wenn sie noch ein Konkurrenz-Abo hatten. Es ▶

Anzeige

STAGES CYCLING

STAGES POWERMETER – WISSEN IST POWER

- Exakte Watt-Messungen
- Vom Team SKY erprobt

STAGES BIKES – INDOOR CYCLING MIT OUTDOOR FAHRGEFÜHL

- STAGES EcoSCRN Anzeige
- CarbonGlyde Riemenantrieb
- Fitloc Einstellung

STAGES FLIGHT – EINEN SCHRITT IN DIE ZUKUNFT

- Bessere Auslastung der Indoor Bikes
- Revolutionäres Indoor Cycling Erlebnis

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

v. l. n. r.: Thomas Küttner, Michael Schrøder, Steen Albrechtslund, Susanne Wendt

bleibt spannend, wie hier das SECO entscheidet. Gemäss Recherchen der FITNESS TRIBUNE übernehmen auch Fitnesscenter, die Mitglieder des SFGV sind, Restlaufzeiten bei Abo-Übernahmen. Bevor der SFGV deshalb teure Anwälte eingeschaltet, sollte der Vorstand des Verbandes sich bei den Mitgliedern absichern, dass seine Mitglieder Abo-Übernahmen zukünftig unterlassen, ansonsten könnte die Aktion des Vorstandes des SFGV einen Eigengoal werden (siehe Seite 112).

Ob die Google-Klage gegen basefit.ch rechtens ist oder nicht, müssen Experten oder Richter beurteilen. Aber auch hier gilt: Andere Branchen nutzen durchaus die Möglichkeiten der Google-Werbung zu eigenen Zwecken. So hat jüngst im politischen Abstimmungskampf die CVP genau das gemacht und war deshalb in den Schlagzeilen.

Alle, die sich jetzt schon über den Discounter ärgern, werden zukünftig noch mehr Grund dazu habe. Denn basefit.ch wird den Markt in der Schweiz verändern. Nebst dem bekannten Jahres-Abo, welches in der Schweiz ein Jahr im Voraus bezahlt wird, bietet basefit.ch neu das flexible Monats-Abo «Base Free» an. Keine Anmeldegebühr, jederzeit an- und wieder abmeldbar, keine Bindung und maximale Flexibilität. Dieses neue Abo wird Druck auf die Konkurrenz erzeugen. Aus Sicht der Kunden natürlich eine tolle Sache.

Ferner wird basefit.ch zukünftig Live-Gruppenkurse, sprich mit Instruktoren, anbieten. In den ersten Centern wurden sie bereits eingeführt und die Standorte werden nun schrittweise dafür umgebaut und die bisher kleinen Cyber-Kursräume werden vergrössert. Und zu guter Letzt werden die Center optisch «getunt». Der Look eines basefit.ch war bisher eher spartanisch, dies soll sich nun ändern.

Diese drei Veränderungen werden die Konkurrenzsituation weiter verschärfen und basefit.ch für die Kunden nochmals massiv attraktiver machen. Deshalb mein Titel dieser Reportage: Branchenfeind Nr. 1, aber König der Kunden!

Meine Empfehlung für die Konkurrenz: Sich abgrenzen! Sich anders positionieren! Das aus meiner Sicht schlimmste, was die Einzelstudio machen, wenn ein Discounter wie basefit.ch kommt, ist die Preise zu senken und Personal abzubauen. Dies ist der falsche Weg. Innovativ sein und neue Zielgruppen ansprechen (z. B. Gesundheitskunden), ins Personal und die Infrastruktur investieren, sich als Experte positionieren, sind Wege raus aus dem Preiskampf. Es gibt auch eine Reihe von Geräten, welche bisher beim Discounter nicht stehen, so zum Beispiel: Biocircuit von Technogym, milon, eGym, reACT, BodyStretcher, InBody, SensoPro... Und das Wichtigste ist, der Kunde muss Spass und Erfolg beim Training haben (siehe auch mein Kommentar zu den Bäckereien auf Seite 79).

Und wenn man sich anders positioniert als der Discounter, kann man sogar vom Discount profitieren. Denn ein Discounter generiert viele neue Kunden, die bisher nicht im Fitnesscenter trainiert haben. Es heisst nicht, dass diese Kunde nach einem Jahr wieder beim Discounter ihr Abo verlängern. Hier gibt es auch Chancen. In diesem Zusammenhang empfiehlt sich auch die Artikelserie von Andreas Bredenkamp unter dem Titel „Die Zukunft der Einzelstudios" zu lesen (FITNESS TRIBUNE Nr. 172-180, als Sonderdruck und Online verfügbar).

Und für alle, die immer noch fluchen über basefit.ch habe ich folgenden Rat: Kauft ein Abo bei basefit.ch und trainiert mal ein paar Monate dort. Ihr werdet sehen, sie machen es gut.

Zum Schluss noch der untenstehende Spruch, der aus meiner Sicht sehr gut zu basefit.ch passt.

**Jede erfolgreiche Unternehmung durchläuft mehrere Stufen:
Zuerst wird über sie gelacht.
Dann wird sie bekämpft.
Und schliesslich wird sie kopiert.** ■

SENSOPRO

KOORDINATION
SWISS MADE
VIDEO K
BIZEPS
REHABIL TATION
GLEICHG EWICHT
PERFOR ANCE
FITNESS
STURZPR NTION
ÜBERTE ERT
GELENK REUNDLICH
PRÄVENT ON
SPERRIG
SPITZEN PORT
RFID

www.sensopro.swiss

Gaming gets physical

Digitalisierung und neueste Technologie-Trends spielen in der Fitnessbranche eine zunehmende Rolle. So ist es nur konsequent, dass sich Gerätehersteller Johnson Health Tech. mit der Marke Matrix jetzt auch im eSport engagiert und das neue SK Gaming Leistungszentrum in Köln mit einer hochmodernen Trainingsarea ausgestattet hat.

Bereits 1997 wurde die Organisation gegründet und ist mittlerweile eines der ältesten und mit über 60 gewonnenen Meistertiteln auch eines der erfolgreichsten Teams der Branche. Aktuell ist die Kölner eSport-Organisation u. a. in Games wie «League of Legends», «Clash Royale» und «FIFA» vertreten. Mit zunehmender Beliebtheit und gesellschaftlicher Bedeutung des Gamings — eSports wird von mehr als 450 Millionen Fans weltweit verfolgt — wachsen natürlich auch die Anforderungen an die Spieler. Das neue 360 Grad-Konzept, für das bei SK Gaming in Köln nun die besten Voraussetzungen geschaffen wurden, soll die Leistungsfähigkeit und Konzentration der Gamer maximieren. Mit gezielter Ernährung und individuellen Trainingsplänen werden die Spieler so optimal auf die mentalen und physischen Anforderungen im Wettkampf vorbereitet.

Das unterstreicht auch Alexander Müller, Geschäftsführer SK Gaming: «Mit Matrix als offiziellem Partner im Athletikbereich haben wir eine perfekte Grundlage für die Arbeit unseres Head of Performance, Benjamin Kugel, gelegt. Mit dem Matrix Fitness and Recreation Bereich in unserer Facility können wir unseren Spielern die ideale Infrastruktur bieten, die über das reine Gaming hinausgeht. Ernährung und Sport sind essentielle Bestandteile im Leben unserer Athleten.»

Deutsche Sportakademie steigt in Zukunftsmarkt eSport ein

Der Markt der wettbewerbsorientierten Computerspiele erfährt einen Boom — schon bald wird ein Marktvolumen von über 130 Millionen Euro erwartet. Immer mehr junge Menschen begeistern sich für eSport und sind als aktiver Spieler oder als Fan bei den internationalen, hochdotierten Spektakeln des eSports dabei. Auch Sponsoren erkennen zunehmend das hohe Potenzial, die junge, digitalaffine Zielgruppe über eSport zu erreichen und verlagern ihr Budget in die «neue», professionelle Sportsparte. Um das Ökosystem eSport im Ganzen zu verstehen und zu organisieren hat die Deutsche Sportakademie nun die Weiterbildung zum eSport Manager entwickelt. Die 1-monatige Webinarreihe vermittelt den Teilnehmern einen umfassenden Einblick in die Konzeption, Finanzierung und Organisation von eSport Events. Berufliche Perspektiven im eSport sowie die relevanten rechtlichen Vorgaben und der gesellschaftspolitische Stellenwert werden analysiert. Abschliessend werden die sportlichen Aspekte des eSports in einem Fitness-Trainingskatalog aufgegriffen.

Für die 5 Webinare der Weiterbildung werden flexible Termine angeboten, sodass der Abschluss «eSport Manager» berufsbegleitend erworben werden kann. Weitere Informationen zur Webinarreihe „eSport Manager" an der Deutschen Sportakademie erhalten Interessierte unter www.deutschesportakademie.de/esport-manager.

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 · Personal Trainer
Bootcamp Instructor

reACT®

Was wäre, wenn eine Maschine ...

- Sie vom Mitbewerber-Preiskampf befreit?
- die Wirkung des Trainings verstärkt, auch bei Kunden, die sonst keine Resultate erzielen?

Wirkung schon bei wenigen Minuten

ab 1x pro Woche

Studien beweisen:

- Signifikanter Kraft- und Muskelaufbau verbessert Blut- und Fettwerte sowie Stoffwechseleffekte.
- Exzentrisches, hoch-intensives Intervall-Training (H-I-I-T) durch patentierte, motorangetriebene, G-Kraft-Plattform, um mit weniger Anstrengung eine höhere Wirkung zu erzielen.
- Verzögerte Wahrnehmung der Anstrengung hilft, einen überschwelligen Reiz zu erzielen.
- Herz- und gelenkschonend

Lifestyle | Reha | Sport

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

www.reacttrainer.eu

Clever fit auf Expansionskurs in der Schweiz!

Vor zwei Jahren ist ein weiterer Fitnessgigant in die Schweiz gekommen. Das Franchise-Konzept clever fit hat in Europa 457 Center, den grössten Teil davon in Deutschland. Inzwischen hat clever fit im Land der Eidgenossen bereits 11 Studios eröffnet. Doch clever fit will mehr! Roger Gestach von der FITNESS TRIBUNE sprach mit dem Mann, der clever fit in der Schweiz gross machen will: Patrick Manser hat zusammen mit seinen Partnern die Rechte an clever fit für die Schweiz erworben.

RG: Lieber Patrick, Du bist ein sehr erfolgreicher Unternehmer. Zu deiner Firma Manser Group gehören über 10 verschiedene Firmen, unter anderem mehrere Handwerkercenter, Onlineshops, ein Immobilientreuhandbüro, eine Bauunternehmung und ein Personalvermittlungsbüro. Wieso bist Du nun in die Fitnessbranche eingestiegen?

PM: Wir befinden uns mit der Manser Group AG in einer Wachstumsphase und suchen stetig nach Expansionsmöglichkeiten. Ebenfalls begleitet mich persönlich der Sport schon mein ganzes Leben, sowohl als Aktiver wie auch als Zuschauer. Als ich dann das clever fit Konzept kennenlernte, führte das eine zum anderen. Ich war von clever fit sofort begeistert und erkannte das enorme Potenzial, da es in der Schweiz keine vergleichbaren Konzepte gibt.

RG: Du hast die Rechte für die Schweiz von clever fit übernommen. Wie ist es dazu gekommen?

PM: Als ich das erste Mal ein clever fit Studio besuchte, war ich sofort begeistert. Das Konzept von clever fit ist einzigartig und ich erkannte das enorme Potenzial für den Schweizer Markt. Ebenfalls zeigten sich viele Synergieeffekte welche durch eine Expansion innerhalb der Manser Group genutzt werden konnten. Wir suchten den Kontakt mit der Systemzentrale von clever fit Deutschland und konnten rasch die Basis für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung aufbauen.

RG: Wer gehört zum Team von clever fit Schweiz?

PM: Nach der Einführungsphase von clever fit in der Schweiz, konsolidierten wir den operativen Betrieb und schafften diesen Sommer neue Strukturen, die ein nachhaltiges Wachstum in der Schweiz sicherstellen. Sämtliche clever fit Studios in der Schweiz werden von der Clever Sports AG betrieben. Diese Konstellation erlaubt es uns, die Stärken der Manser Group in Expansion, Bau und Verwaltung mit denen der Clever Sports AG im sportlichen Bereich zu kombinieren.

Ich halte den Sitz des VRP und nehme dabei Einfluss auf die strategische Ausrichtung der Clever Sports AG. Unterstützt werde ich im VR von Andreas Kosake, Leiter Expansion. Der operative Betrieb führt Dominic Meier als CEO der Clever Sports AG. Bei ihm angesiedelt sind die Bereiche Betrieb Studios, Bau und Marketing/Kommunikation sowie Verwaltung.

RG: Was hat Dich an clever fit überzeugt und kannst Du unseren Lesern bitte das clever fit Konzept erläutern.

PM: Bei meinem ersten Besuch in einem clever fit Studio hatte ich einen WOW-Effekt. Ich war begeistert von der familiären und trotzdem professionellen Atmosphäre und der positiven motivierenden Stimmung. So etwas hatte ich noch nie gesehen. Das einzigartige Licht- und Soundkonzept, die topmoderne Ausstattung, qualitativ hochwertige Geräte und ein Rund-um-Angebot von der persönlichen Betreuung bis zum Freihantelbereich für jedermann. Alle diese Komponenten machen das clever fit Konzept aus: Professionelle Dienstleistungen in einer angenehmen Atmosphäre mit einer hochwertigen Ausstattung. Und alle diese Leistungen zu einem sehr fairen Preis.

RG: Clever fit ist ein Franchise-Konzept. Du hast die Rechte für die Schweiz erworben und betreibst die 11 Anlagen bisher selber. Wollt Ihr die Center weiterhin selber betreiben oder sucht Ihr auch Franchise-Nehmer die einsteigen möchten?

PM: Wir betreiben alle clever fit Studios in der Schweiz durch die Clever Sports AG und suchen keine Franchisenehmer.

RG: Clever fit ist in Deutschland sehr erfolgreich. In der Schweiz haben wir aber bereits die Giganten Migros und Coop, welche im Fitnessmarkt sehr aktiv sind, ausserdem Let's Go Fitness und basefit.ch, ein grosser Discounter der bestens etabliert ist und sehr schnell wächst. Wieso braucht es nun noch clever fit in der Schweiz, es reicht doch?

PM: Das Bedürfnis nach Gesundheit, Bewegung und Lifestyle liegt im Trend und die Marktentwicklung steigt kontinuierlich an. Entsprechende Angebote sind gefragt. Wer jemals in einem unserer clever fit Studios war, weiss, dass wir genau diesem Trend entsprechen und es nichts Vergleichbares in der Schweiz gibt. Durch unser einzigartiges Konzept positionieren wir uns neu in der Schweiz und heben uns auch von unseren Mitbewerbern ab. Bei clever fit bekommen die Mitglieder ein All-In Abonnement mit sämtlichen Leistungen inklusive. Dazu gehören beispielsweise professionelle Betreuung, Powerplate Nutzung, Solarium Flatrate, Getränke Flatrate, Massageliegen, Group Fitness Kurse und vieles mehr. Dies alles zu einem unschlagbaren Preis von CHF 699 pro Jahr.

RG: Was will clever fit anders machen als die Mitbewerber?

PM: Wir bieten unseren Kunden Fitnessstudios mit einem national einheitlichen und hochwertigen Auftritt. Sämtliche Studios in der Schweiz sind modern ausgestattet und immer up to date mit den angesagtesten Fitnesstrends. Egal in welchem Studio unsere Mitglieder in der Schweiz trainieren, sie finden sich sofort zurecht und fühlen sich optimal betreut. Das ist bestimmt einzigartig. Ebenso haben unsere Studios ein für jeder Mann und jede Frau ansprechendes Innenraum- und Lichtkonzept mit passender Musik. Empfangen und betreut werden unsere Mitglieder von einem jungen dynamischen Team, das stets mit Rat und Tat zur Seite steht.

RG: Ihr verfügt nun über 11 Center. Seid Ihr an diesen Standorten zufrieden mit den Ergebnissen? Wie viele Mitglieder habt Ihr?

PM: Wir sind mit der Entwicklung von unseren 11 Standorten sehr zufrieden. Die Mitgliederzahlen bestätigen die Nachfrage nach clever fit in der Schweiz. Wir sind gut auf Kurs und dadurch auch bestätigt, unsere Expansion wie geplant fortzufahren.

RG: Was sind Eure Wachstumsziele? Wollt Ihr die ganze Schweiz abdecken, inklusive französische und italienische Schweiz oder konzentriert Ihr Euch auf die Deutschschweiz?

PM: In den nächsten drei Jahren liegt der Fokus klar in der Deutschschweiz. Nach erfolgreicher Initialisierung werden wir dann den Schritt ins Tessin und die Romandie machen.

RG: Bisher habt Ihr nur neue Anlagen gebaut und keine Übernahmen von bestehenden Fitnesscentern getätigt. Wird dies auch zukünftig so bleiben oder werdet Ihr auch durch Übernahmen weiterwachsen?

PM: Dadurch, dass wir unseren Mitgliedern einen einheitlichen modernen Auftritt unserer Studios anbieten, werden wir auch zukünftig durch Neubauten wachsen. Es wird nie ein clever fit Studio in der Schweiz geben, welches sich von den Bestehenden unterscheidet. Liegenschaftsentwicklungen und Neubauten gehören ebenfalls zu den Kernkompetenzen der Manser Group, wodurch clever fit stark von Synergieeffekten profitieren kann.

RG: Bei Fast-Food Ketten weiss man, dass Burger King bewusst neue Standorte in unmittelbarer Nähe zu McDonald's eröffnet. Wenn man nun die bisherigen 11 Center von clever fit in der Schweiz anschaut, fällt sofort auf, dass Ihr mit 6 Centern an den gleichen Orten wie basefit.ch seid. Teilweise sind Eure Center in der gleichen Strasse oder nur ein paar hundert Meter von Eurem Konkurrenten entfernt. Ist es ein Zufall, dass mehr als die Hälfte Eurer bisherigen Standorte in unmittelbarer Nähe zu basefit.ch sind oder sucht Ihr bewusst die «Nähe» zu Eurem Hauptmitbewerber?

PM: Die freien Flächen im Schweizer Markt sind begrenzt und attraktive Standorte sind begehrt. Durch unseren Markteintritt nach unseren Mitbewerbern, ergaben sich teilweise diese Konstellationen. Wir suchen nicht direkt die Nähe zu unseren Mitbewerbern, fürchten diese aber auch nicht. Ich bin der Meinung, dass Konkurrenz den Markt weiterbringt und der Kunde den grössten Profit davon hat.

RG: Zu Deiner Firma Manser Group gehört auch das JUMP Fitness in Goldach. Ein Fitnesscenter im Premiumbereich. Wieso habt Ihr dieses Center gekauft und weshalb macht Ihr daraus kein clever fit?

PM: Das JUMP Fitness ist ein gut performendes Premiumcenter, welches es geschafft hat, sich gut im Markt zu etablieren. Für die Manser Group gestaltete sich diese Übernahme als Pilotversuch für den Einstieg in die Fitnessbranche und zeigte wichtige Erkenntnisse. Kurzfristig gibt es keine Gründe für eine Umstrukturierung. Eine Integration von JUMP Fitness zu clever fit ist aktuell nicht geplant.

RG: Der Schweizerische Fitnesscenter Verband SFGV hat beim SECO (Staatssekretariat für Wirtschaft) eine Klage gegen Grossketten eingereicht, in Bezug auf die Übernahme von Abo-Kosten. Ihr seid da ebenfalls betroffen. Was sagst Du dazu?

PM: Ich gehe davon aus, dass zu diesem Thema ein Grundsatzentscheid getroffen wird. Anmerken möchte ich dazu, dass clever fit keine Abo-Kosten übernimmt, sondern lediglich flexibel mit der Gestaltung der Abo-Laufzeiten ist. In diesem Zusammenhang sehe ich keinen rechtlichen Missbrauch.

RG: Auf Eurer Webseite wird nicht kommuniziert, wo Ihr die nächsten Standorte eröffnet. Kannst Du uns hier schon was sagen?

PM: Ja, sehr gerne. Wir werden noch dieses Jahr Ende November ein Studio in Frauenfeld eröffnen. Anfangs nächstes Jahr folgen Studios in Basel, Kreuzlingen, Pfäffikon und noch einige mehr. Alles jedoch zu seiner Zeit.

RG: Wie siehst Du die Entwicklung der Fitnessbranche in 10 Jahren? Gibt es dann mehrheitlich nur noch Ketten, nur noch Discounter?

PM: Der Kunde stellt heutzutage bedeutend höhere Ansprüche an die Infrastruktur und die Ausstattung eines Fitnessstudios als noch vor 10 Jahren. Gleichzeitig wird der Kunde auch immer preissensibler. Der Kunde von heute ist nicht mehr bereit, viel Geld für mittelmässige Leistung zu bezahlen. Professionelle Betreuung, stilvolles Ambiente, moderne Infrastruktur, gute Erreichbarkeit, faires Preis-Leistungsverhältnis, sind nur einige Faktoren, die immer stärker gewichtet werden. Diese Entwicklung wird sich nicht ändern. Das bedeutet, dass Fitnessbetriebe diese verschiedenen Bedürfnisse abdecken müssen. Da Fitnessketten bereits heute die Möglichkeiten haben, sehr hohe Leistungen zu tiefen Preisen anzubieten, werden sich diese stark entwickeln. Wo da genau die Grenze zum Discounter liegt, ist Definitionssache.

RG: Was macht Patrick Manser privat gerne?

PM: In meiner Freizeit bin ich ein Familienmensch und geniesse gerne die Zeit mit meinen Liebsten. Wenn dann noch Zeit übrig bleibt bin ich ein passionierter Segler und Skifahrer.

RG: Ganz herzlichen Dank. Viel Erfolg mit clever fit in der Schweiz.

Aufregend oder traditionell? Der beste Kompromiss ist kein Kompromiss.

Der neue Macan.

Ab sofort in Ihrem Porsche Zentrum Zürich.

Porsche Zentrum Zürich
AMAG First AG
Bernstrasse 59 - 8952 Zürich-Schlieren
Tel.: 044 305 99 99
Dufourstrasse 182/188 - 8008 Zürich
Tel.: 044 269 59 59
www.porsche-zuerich.ch

Motorleistung New Macan: 180 kW (245 PS). Treibstoff-Normverbrauch: gesamt 8,1–7,9l/100 km. CO_2-Ausstoss: 185–181 g/km. CO_2-Mittelwert aller in der Schweiz angebotenen Fahrzeugmodelle: 133 g/km. Energieeffizienz-Kategorie: G

PORSCHE

F45 – Erfolgskonzept aus Australien jetzt auch in der Schweiz

Foto: ©f45training.ch

Functional45 (F45) ist ein sehr schnell wachsendes Franchise-Konzept aus Australien und hat bereits 1750 Standorte weltweit. Die Studios sind 200 bis 250 Quadratmeter gross und kommen normalerweise auf rund 250 Mitglieder.

In Europa gibt es F45-Studios bisher in England, Frankreich, Spanien, Tschechien, den Niederlanden und in der Schweiz, in St. Gallen. Bald soll die erste Eröffnung in Deutschland anstehen.

In nur 45 Minuten bis zu 750 Kalorien verbrennen — und dabei auch noch Spass haben: Das Fitnesstraining aus Australien soll es möglich machen. In Down Under ist F45 sehr erfolgreich. Doch was hat es mit dem Workout auf sich?

Die F45-Trainings-Co-CEOs haben im Jahre 2012 in Australien ein Gruppentraining entwickelt, das dynamische und effektive Trainingsstile enthält. Es wurde versucht, die besten Trainingsarten zu finden, um die Workouts jeden Tag zu variieren. Sie haben kompetente und charismatische Instruktoren engagiert, welche die Workouts leiten. Ihre Aufgabe ist es, die Teilnehmer zu motivieren und sie im Training zu unterstützen. Die Idee war, ein strukturiertes, systematisiertes und leistungsstarkes Trainingssystem zu entwickeln, das weltweit umgesetzt werden kann.

Ein einfaches Konzept

Das Konzept ist einfach. Alle Studios bieten die gleichen Workouts an: 45 Minuten, hoch-intensives Intervalltraining, Parcours mit verschiedenen Stationen, Gruppentraining. Es wurden bereits sehr viele verschiedene Workouts entwickelt und weitere werden noch dazukommen. Die Workouts wurden von F45 Athletics und Peak Performance Department aus einem Pool von 3000 verschiedenen Übungen konzipiert. Durch die täglich variierenden Übungen ist stets für Abwechslung gesorgt. F45 Training Workouts wurden konzipiert, um das Zusammenspiel von Muskeln zu fördern, die Fitness zu verbessern und das Wohlfühlen zu stärken.

Funktionales Training

Beim F45 Training werden tägliche Bewegungsabläufe in das Training miteinbezogen. Diese Trainingsmethode beansprucht den ganzen Körper. Lifting, Squatting, Jumping, Twisting, Pulling, Pushing, Punching, Kicking, Rowing, Biking — dies sind alles Bewegungsabläufe, die als «funktional» klassifiziert werden und in F45-Workouts involviert sind.

Kein Workout ist gleich

Die Workouts variieren täglich. So werden die Anzahl der Stationen, die Zeiten der Workout-Phasen/Ruhe-Phasen und die Anzahl der Wiederholungen im Parcours immer wieder neu zusammengestellt. Die Zeitdauer von 45 Minuten bietet den optimalen Rahmen, um den Fortschritt zu optimieren. Das Konzept bietet ein abwechslungsreiches Programm für die Mitglieder und ist stets herausfordernd.

Technologie

Die Organisation der Workouts ist dank des modernen Technologie-Systems sehr professionell. Die vielen TVs strukturieren das tägliche Workout und dienen den Teilnehmern als Orientierungshilfe beim Absolvieren des Parcours. Die visuelle Darstellung der Übungen ist eine grosse Hilfe, um die Übungen an den verschiedenen Stationen durchzuführen. Hinzu kommen die F45-Instruktoren, die motivierend durch den Parcours leiten.

Eine Gemeinschaft aufbauen

Kombiniert mit den funktionalen Übungseinheiten und den verschiedenen Stationen im Parcour spielt das Trainieren im Team eine wichtige Rolle. Die Motivation und die Unterstützung in einer Gruppe kreieren pulsierende und positive Vibes, die zum gemeinsamen Erreichen der Ziele anspornen. Gruppentraining, gute Gesundheit und das Verbessern der persönlichen Fitness sind grundlegende Bausteine der F45-Philosophie.

Mit dem Headquarter in London will F45 in den kommenden Jahren den europäischen Markt flächendeckend durchdringen. Es bleibt abzuwarten ob dies gelingt.

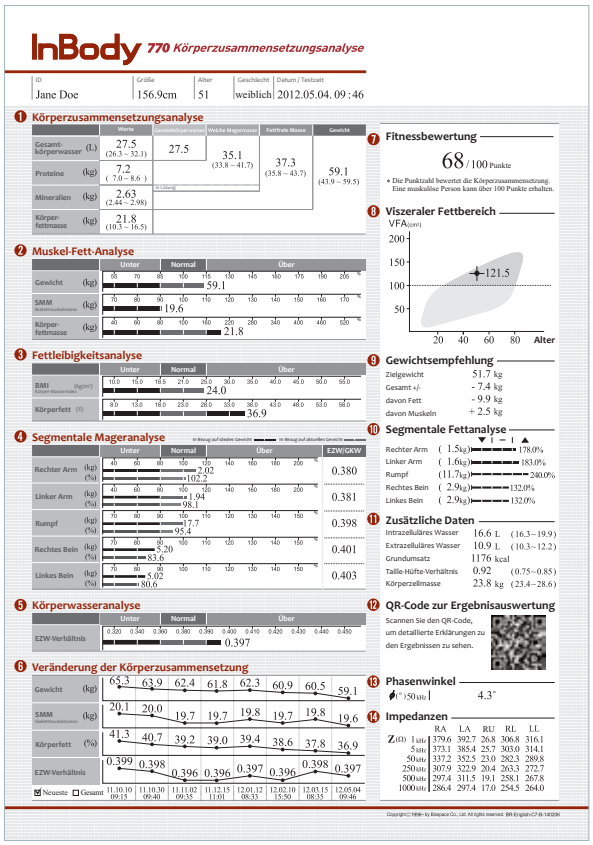
InBody
Erfolge werden sichtbar.

InBody misst da, wo andere schätzen!

Diagnostik und Testing

- **Gesundheitsrisiken erkennen**
- **Dysbalancen feststellen**
- **Trainingserfolge und Trainingsziele kontrollieren**
- **Neue Kunden-Zielgruppen gewinnen**
- **Körper-Analyse in weniger als 1 Minute!**

Beispiel Testauswertung:



InBody 770 Körperzusammensetzungsanalyse

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

❶ Körperzusammensetzungsanalyse

	Werte	Gesamtkörperwasser	Weiche Magermasse	Fettfreie Masse	Gewicht
Gesamt-körperwasser (L)	27.5 (26.3 ~ 32.1)	27.5			
Proteine (kg)	7.2 (7.0 ~ 8.6)		35.1 (33.8 ~ 41.7)		
Mineralien (kg)	2.63 (2.44 ~ 2.98)			37.3 (35.8 ~ 43.7)	
Körper-fettmasse (kg)	21.8 (10.3 ~ 16.5)				59.1 (43.9 ~ 59.5)

❷ Muskel-Fett-Analyse

	Unter	Normal	Über
Gewicht (kg)	59.1		
SMM (kg)	19.6		
Körper-fettmasse (kg)	21.8		

❸ Fettleibigkeitsanalyse

	Unter	Normal	Über
BMI (kg/m²)	24.0		
Körperfett (%)	36.9		

❹ Segmentale Mageranalyse

	Unter	Normal	Über	EZW/GKW
Rechter Arm (kg) (%)	2.02 102.2			0.380
Linker Arm (kg) (%)	1.94 98.1			0.381
Rumpf (kg) (%)	17.7 95.4			0.398
Rechtes Bein (kg) (%)	5.20 83.6			0.401
Linkes Bein (kg) (%)	5.02 80.6			0.403

❺ Körperwasseranalyse

	Unter	Normal	Über
EZW-Verhältnis	0.397		

❻ Veränderung der Körperzusammensetzung

	11.10.10 09:15	11.10.30 09:40	11.11.02 09:35	11.12.15 11:01	12.01.12 08:33	12.02.10 15:50	12.03.15 08:35	12.05.04 09:46
Gewicht (kg)	65.3	63.9	62.4	61.8	62.3	60.9	60.5	59.1
SMM (kg)	20.1	20.0	19.7	19.7	19.8	19.7	19.8	19.6
Körperfett (%)	41.3	40.7	39.2	39.0	39.4	38.6	37.8	36.9
EZW-Verhältnis	0.399	0.398	0.396	0.396	0.397	0.396	0.398	0.397

☑ Neueste ☐ Gesamt

❼ Fitnessbewertung

68 / 100 Punkte

* Die Punktzahl bewertet die Körperzusammensetzung. Eine muskulöse Person kann über 100 Punkte erhalten.

❽ Viszeraler Fettbereich

VFA(cm²) 200 150 100 50 — 121.5 — 20 40 60 80 Alter

❾ Gewichtsempfehlung

Zielgewicht	51.7 kg
Gesamt +/-	- 7.4 kg
davon Fett	- 9.9 kg
davon Muskeln	+ 2.5 kg

❿ Segmentale Fettanalyse

Rechter Arm	(1.5kg)	178.0%
Linker Arm	(1.6kg)	183.0%
Rumpf	(11.7kg)	240.0%
Rechtes Bein	(2.9kg)	132.0%
Linkes Bein	(2.9kg)	132.0%

⓫ Zusätzliche Daten

Intrazelluläres Wasser	16.6 L	(16.3~19.9)
Extrazelluläres Wasser	10.9 L	(10.3~12.2)
Grundumsatz	1176 kcal	
Taille-Hüfte-Verhältnis	0.92	(0.75~0.85)
Körperzellmasse	23.8 kg	(23.4~28.6)

⓬ QR-Code zur Ergebnisauswertung

Scannen Sie den QR-Code, um detaillierte Erklärungen zu den Ergebnissen zu sehen.

⓭ Phasenwinkel

4.3°

⓮ Impedanzen

	RA	LA	RU	RL	LL
Z(Ω) 1kHz	379.6	392.7	26.8	306.8	316.1
5kHz	373.1	385.4	25.7	303.0	314.1
50kHz	337.2	352.5	23.0	282.3	289.8
250kHz	307.9	322.9	20.4	263.3	272.7
500kHz	297.4	311.5	19.1	258.1	267.8
1000kHz	286.4	297.4	17.0	254.5	264.0

Copyright © 1996~ by Biospace Co., Ltd. All rights reserved. BR-English-C7-B-140306

best4health

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

Hirscher: Eine Legende schwingt ab

© Red Bull Contentpool

Ein Grosser, vielleicht der Allergrösste, hat die Ski-Bühne verlassen. Marcel Hirscher beendete Anfang September unter dem Motto „Rückblick, Einblick, Ausblick" seine Karriere, die viel mehr war als das.

Der Salzburger hat in seinen 4'554 Tagen im Weltcup Geschichte geschrieben. Eine glanzvolle Ära, die seinen Namen trägt und für immer tragen wird.

Der 30-Jährige hat die Massstäbe in Sachen Passion, Performance und Professionalität neu definiert und damit die Ski-Welt verändert. Marcel Hirscher hat in seinen zehn Jahren im Weltcup den Inbegriff des Athleten im Ski-Rennsport auf eine neue Dimension gehoben, war der Archetyp des Komplett-Athleten.

© Red Bull Contentpool

Was seine physische Fitness anlangte, war für den Technogym-Markenbotschafter nur das Beste gut genug. Als er die brandneue Skillmill erstmals in der Firmenzentrale von the fitness company in Leonding erblickte, war dem Ski-Superstar sofort bewusst, dass er damit sein Training auf das nächsten Level heben wird. Und der Konkurrenz wieder einen Schritt voraus ist.

Champions trainieren mit Technogym, das Motto war massgeschneidert für Hirscher. Gemeinsam mit dem Team von Gottfried Wurpes und der Entwicklungsabteilung von Technogym wurde für den Edeltechniker stets das perfekte Set-Up für Kraft und Ausdauer, für Koordination und Balance, für Athletik und Regeneration zusammengestellt.

Für das Training daheim, aber auch für seine Reisen rund um den Globus. Bei den Olympischen Spielen 2018 im koreanischen Pyeongchang wurde dem späteren Doppel-Olympiasieger ein kleines, feines Gym in seinem Appartement installiert. Ein wichtiges Puzzleteil für den letzten fehlenden Triumph einer einzigartigen Karriere, die Zahlen für die Ewigkeit produziert hat.

7 Stunden, 17 Minuten, 50 Sekunden und 40 Hundertstel Netto-Rennzeit. Zehn Jahre Weltspitze. Acht Jahre in Folge Gesamt-Weltcupsieger. Hirscher stand in 245 Weltcup-Rennen 138 Mal am Podium, 67 Mal davon als Sieger. 105 Mal leuchtete im Ziel mit Laufbestzeit die grüne Nummer 1 für ihn auf.

Acht grosse, 12 kleine Kristallkugeln. Dazu 14 Medaillen aus 24 Rennen bei Grossereignissen. Doppel-Gold bei Olympischen Spielen, dazu Silber, sieben WM-Titel und vier Silbermedaillen. Hirscher ist damit auch der erfolgreichste WM-Athlet der Ski-Geschichte — und konnte als einziger Rennläufer bei vier aufeinanderfolgenden Weltmeisterschaften Gold gewinnen. Von Schladming 2013 bis Åre 2019.

© Red Bull Contentpool

«Für mich war immer wichtig, dass ich am Höhepunkt aufhöre, deshalb denke ich, dass es der richtige Zeitpunkt ist. Skifahren war immer mein Leben, die Entscheidung keine, die ich von heute auf morgen treffen konnte», so Hirscher bei seiner Abschiedspressekonferenz. Nun freut er sich erst einmal auf das Nichtstun. «Ich mache jetzt die Dinge, zu denen ich in meiner Karriere zu selten oder gar nie gekommen bin. Normale Dinge.»

Für Gottfried Wurpes passt der Abschied des Alpin-Superstars zum Rest der Karriere. «Es war immer klar, dass dieser Tag einmal kommen wird — jetzt ist es passiert. Von meiner Seite kann ich nur Danke sagen. Es ist ein Privileg, so einen Ausnahmesportler begleiten und mit ihm zusammenarbeiten zu dürfen.»

© Technogym Austria

© Red Bull Contentpool

© Technogym Austria

Ein Blick in die Zukunft

Diese Kooperation ist eine echte Win-Win-Situation. Mitte September konnten die Trainer von morgen im Rahmen eines Workshops im Headquarter von the fitness company die Fitness-Zukunft kennenlernen und erleben.

Auf Einladung von CEO Gottfried Wurpes kamen 16 Auszubildende der Bundessportakademie vom Olympiazentrum auf der Linzer Gugl nach Leonding, um sich im Rahmen ihrer 6-semestrigen Ausbildung vor Ort ein Bild vom revolutionären BIOCIRCUIT von Technogym zu machen. Die innovative Trainingsmethode war das perfekte Lehrbeispiel zum Thema Biomechanik.

„Mithilfe der hochmodernen BIODRIVE-Technologie wird das Workout individuell angepasst — für die beste Muskelaktivierung und optimale Ergebnisse", präsentierte Wurpes den künftigen staatlichen Trainern das Zirkeltraining 2.0 und erklärte die verschiedenen Programme und die Vorzüge der BIODRIVE-Technologie.

„Es ist das einzige System am Markt, das mit der nativen Trainingssoftware de Zirkels verbunden und synchronisiert ist, vor allem aber können alle Phasen der Bewegung, sowohl konzentrisch als auch exzentrisch, ausgeglichen und über unterschiedliche Intensitätsprofile je nach Übung und Leistungsstand korrekt eingestellt werden."

In der Functional Zone bei the fitness company, wo die neuesten Technogym-Geräte getestet werden können, fand dann unter Anleitung von Master-Trainerin Heike Bauer der praktische Teil statt. „Wir haben den künftigen Absolventinnen und Absolventen der BSPA die verschiedenen Trainingsprogramme und die Range of Motion näher gebracht und aufgezeigt, wie viele verschiedene Möglichkeiten der BIOCIRCUIT bietet und wie anspruchsvoll das Training ist."

Und so war es am Ende sogar eine Win-win-win-Situation, denn die Kooperation zwischen Technogym und der Bundessportakademie wird fortgesetzt. „Wir sehen es als unsere Aufgabe, den künftigen Trainerinnen und Trainern die neusten Technologien und Trends näher zu bringen und hier auch Verantwortung für die Menschen, die künftig mit unseren Produkten arbeiten werden, zu übernehmen", freut sich Gottfried Wurpes auf die Kooperation.

Das Organisationziel der Bundessportakademie besteht in der Ausbildung und Vermittlung einer qualitativ hochwertigen Anleitungskompetenz im Sport- und Bewegungsbereich.

SK Sturm Graz trainiert mit Technogym

Athletik spielt im Fussball längst eine bedeutende Rolle. Eigene Athletik- und Fitnesstrainer gehören in Profiklubs längst zur Selbstverständlichkeit. Nur durch gute körperliche Leistungsfähigkeit können taktische Vorgaben und technische Fertigkeiten umgesetzt werden. Der SK Sturm Graz will in dieser Hinsicht nichts dem Zufall überlassen und baut auf den italienischen Weltmarktführer Technogym.

Im hauseigenen Fitnessbereich am Trainingsgelände Messendorf setzen die Grazer auf Produkte und Know-how von Technogym. Eine entsprechende Vereinbarung wurde in diesem Jahr unterzeichnet, somit reiht sich der SK Sturm Graz in eine illustre Runde ein: Das Österreichische Ski-Team, der Österreichische Fussballbund, das Österreichische Olympische Comité und Spitzensportler wie Olympiasiegerin Anna Gasser, Julian Eberhard, Stephanie Venier oder Michael Matt bilden unter dem Motto «Champions train with Technogym» das Team an Technogym-Markenbotschaftern.

Gemeinsames Ziel verbindet

«Die heutzutage sehr hohe Frequenz an Fussballspielen sorgt für eine kurze Regenerationszeit zwischen den Spielen, was grossen Spielraum im Bereich der physischen Vorbereitung und Regenerationsmethoden eröffnet. Kraft- und Ausdauertraining kann zur allgemeinen Performanceentwicklung, Senkung des Verletzungsrisikos und Beschleunigung des Regenerationsprozesses führen. Beim SK Sturm Graz hat man das erkannt, weshalb der Klub perfekt zu uns passt. Auch wir sind der Meinung, dass Stillstand Rückschritt bedeutet — so tragen wir gerne unseren Teil zu einer positiven Entwicklung bei», sagt Gottfried Wurpes, CEO von the fitness company und seit über 25 Jahren Technogym-Repräsentant in Österreich.

Die Kraft-Räumlichkeiten des dreifachen österreichischen Meisters wurden bereits mit den innovativen Produkten von Technogym ausgestattet. Im Rahmen eines Fotoshootings testeten Kapitän Stefan Hierländer, Tormann Jörg Siebenhandl und Goalgetter Thorsten Röcher das Inventar auf Herz und Nieren.

Spieler sind begeistert

«Wir Spieler sind rundum zufrieden und haben hier alles, um an unseren Körpern arbeiten zu können. Die Geräte sind modern, leicht zu bedienen und sehen noch dazu stylisch aus — eine perfekte Kombination», so Hierländer. Siebenhandl ergänzt: «Der Körper ist unser Kapital. Nur, wenn wir topfit sind, können wir Spiele gewinnen. Die neue Einrichtung im Gym ist sensationell, man kommt jetzt noch viel lieber hier her.»

Bis zu drei Mal pro Woche arbeitet das Team im Fitnesscenter powered by Technogym. Verletzte bzw. Spieler im Aufbautraining noch viel öfter. «Wir verbringen hier ganz schön viel Zeit, deshalb ist es cool, wenn alles so gut passt. Wir haben die besten Voraussetzungen und müssen es auf den Platz bringen.»

Juventus, AC Milan, Inter Mailand, Sturm Graz

In dieser Saison ist es den «Blackies» bislang gut gelungen, das Erarbeitete auf den Platz zu bringen. Das angepeilte Saisonziel ist ein internationaler Startplatz im nächsten Jahr, dazu wäre das Erreichen des oberen Play-offs hilfreich. Derzeit liegt das Team von Coach Nestor El Maestro auf Kurs, die Top-6 zu erreichen.

Die Zusammenarbeit zwischen Schwarz-Gelb (Technogym) und Schwarz-Weiss (Sturm Graz) soll aber nicht nur kurzfristige, sondern auch langfristige Vorteile bringen. In die Partnerschaft fliesst jahrelanges Know-how auf internationaler Fussball-Ebene ein: Technogym ist Partner der italienischen Topklubs Juventus Turin, AC Milan und Inter Mailand. Die Mailänder vertrauen schon seit Jahren auf die Erfahrung und Professionalität von Technogym, um den Spielern eine angemessene technisch-wissenschaftliche Unterstützung bei der sportlichen Vorbereitung und Rehabilitation zu gewährleisten. Das umfassende Sortiment an Geräten, Dienstleistungen und Lösungen von Technogym wird den Anforderungen der schwarzblauen Mannschaft über die gesamte Saison hinweg gerecht.

Wenn Sturm Graz die Saisonziele erreicht und in der nächsten Saison in einem internationalen Bewerb vertreten ist, könnte es zu einem «Technogym-Duell» kommen. Juventus Turin, AC Milan, Inter Mailand, Sturm Graz.

Wie sieht unsere Zukunft aus?

Wie sieht unsere Gesellschaft in der Welt von morgen aus und wie verändert sich der Mensch? Diesen spannenden Fragen widmet sich Georges T. Roos. Der Zukunftsforscher wirft einen objektiven Blick auf die Megatrends der Zukunft und zeigt, welche Auswirkungen diese auf die Unternehmenswelt von morgen haben.

Unsere Gesellschaft wird älter und wir verlassen uns immer mehr auf künstliche Intelligenz und moderne medizinische Implantate. Seit fast 20 Jahren beschäftigt sich der Zukunftsforscher Georges T. Roos mit den Chancen und Herausforderungen der Zukunft. Er leitet sein eigenes Forschungsinstitut und ist Gründer des "European Futurists Club Lucerne" und Vorstandsmitglied der Schweizerischen Vereinigung für Zukunftsforschung "swissfuture".

Roger Gestach sprach mit Georges T. Roos über unsere Zukunft:

RG: Herr Roos, wie wird man Zukunftsforscher?

GR: Ich habe Pädagogik, Publizistik und Psychologie studiert und arbeitete als Journalist und Redaktionsleiter sowie Mitglied der Geschäftsleitung am Gottlieb Duttweiler Institut. Seit 2000, also beinahe seit 20 Jahren, analysiere ich die treibenden Kräfte des gesellschaftlichen Wandels in meinem privat finanzierten Zukunftsinstitut in Luzern. Heute kann man Zukunftsforschung studieren, zwar nicht in der Schweiz, damals aber gab es einen solches Studium noch nicht.

RG: Wie wird die Zukunft? Ist die Welt schlechter als früher?

GR: Alles ist in Bewegung. Die Welt wird nie nur schlechter, aber auch nie nur besser. Grundsätzlich geht es uns aber in vielen Aspekten besser als früheren Generationen. Vor 60 Jahren lag die globale Lebenserwartung bei 47 Jahren, heute bei über 70. Vor 40 Jahren lebte ein Drittel der Weltbevölkerung in extremer Armut, heute sind es weniger als zehn Prozent, obwohl die Bevölkerung gleichzeitig enorm gewachsen ist. Das Risiko an einem Gewaltverbrechen, im Krieg oder bei einer Naturkatastrophe zu sterben, war noch nie so klein wie heute. Wir leben länger, haben eine bessere medizinische Versorgung und es gab noch nie so wenig Verkehrstote wie heute.

RG: Dann ist also alles gut in unserer Welt?

GR: Selbstverständlich nicht. Auch wir stehen vor grossen Herausforderungen wie zum Beispiel dem Klimawandel. Der ökologische Fussabdruck der westlichen Welt ist viel zu gross und der Klimawandel wird uns vor sehr grosse Herausforderungen stellen.

RG: Ist die Zukunft veränderbar oder passiert sie einfach?

GR: Wir können die Zukunft mitgestalten. Die Megatrends kommen zwar zwangsläufig, aber wir können Leitplanken setzten, damit sie sich eher positiv auswirken.

RG: Wie sieht es mit unserer Lebenserwartung aus?

GR: Bis ins Jahr 2040 steigt die Lebenserwartung in der Schweiz um fünf Jahre. Von den Kindern die heute geboren werden, wird ein Fünftel über 100 Jahre alt. Es wird normal sein, dass man Urgrosseltern wird. Durchschnittlich sind die Lebenserwartungen weltweit am Steigen. Es gibt Ausnahmen, beispielsweise sinkt die Lebenserwartung von Männern in Russland. Man geht davon aus, dass dies ihrem ungesunden Lebensstil zu verdanken ist.

RG: Man hört aber doch immer wieder, dass wir die erste Generation sein werden, in der es öfters vorkommen wird, dass die Kinder vor den Eltern sterben. Dies unter anderem auch wegen ungesundem Lebensstil unserer Kinder, z. B. zu wenig Bewegung und zu viel am Telefon. Stimmen solche Behauptungen nicht?

GR: Diese stimmen tatsächlich nicht. Es gibt absolut keine Indikatoren dafür, dass unsere Kinder vor uns sterben. Es gibt also keinen Rückgang der Lebenserwartung, im Gegenteil. Klar gibt es viel mehr Krebs als früher, dies aber in erster Linie deshalb, weil wir so alt werden.

RG: Werden die Bevölkerungszahlen im deutschsprachigen Raum weiter wachsen?

GR: Die Schweiz wird in den nächsten 20 Jahren über 10 Millionen Einwohner haben. Auch Österreich wird weiter

wachsen. In Deutschland hingegen gehen wir eher von sinkenden Bevölkerungszahlen aus.

RG: Die Gesundheitskosten werden jedes Jahr teurer. Der Private muss jedes Jahr mehr Krankenkassenprämie bezahlen, geht dies auf zukünftig so weiter?

GR: Es ist leider davon auszugehen, dass dies auch weiterhin so sein wird. Dies hat mehrere Gründe: Wir werden immer älter, der Anteil älterer Leute steigt. Der medizinische Fortschritt geht aber auch immer weiter, damit steigen die Ansprüche. Zudem hat der Mensch heute viel weniger Leidensbereitschaft. Wenn wir krank sind, wollen wir eine schnellstmögliche Heilung. Wir wollen möglichst schnell wieder leistungsfähig sein. Alter, Leistungsfähigkeit und der medizinische Fortschritt sind die grossen Kostentreiber im Gesundheitswesen.

RG: Unser Gesundheitswesen wird sich verändern. Womit ist zu rechnen?

GR: Einerseits kommt eine technologische Autonomisierung. Dank künstlicher Intelligenz werden immer mehr Roboter Aufgabe im Gesundheitsbereich übernehmen. Anderseits sind wir gerade daran, mit der Biotransformation ein Upgrade für den Menschen zu schaffen und werden so aktiv in die Evolution eingreifen. Die neuen Möglichkeiten, etwa des genetischen Editierens wirft viele ethische Fragen auf. Aus meiner Sicht sollten wir das Gute dieser neuen Möglichkeiten ausschöpfen, um schlimme Krankheiten zu verhindern, aber es darf nicht sein, dass wir zukünftig „Super-Menschen" züchten.

RG: Wird es also dank diesen neuen medizinischen Errungenschaften irgendwann keine Krankheiten mehr geben?

GR: Ich bin überzeugt, dass wir für viele Krankheiten, für welches es heute noch keine Therapie gibt, zukünftig medizinische Lösungen anbieten können. An die Unsterblichkeit glaube ich aber nicht. Die Natur wird immer einen Weg finden, dass unser Leben irgendwann zu Ende geht.

RG: Welche Rolle spielt die Prävention zukünftig?

GR: Die Prävention wird zukünftig einen viel wichtigeren Stellenwert als heute einnehmen. Im Moment geben wir nur einen Bruchteil der Gesundheitskosten für Prävention aus. Wir sind medizinisch gesehen immer noch im Zeitalter der „Reparatur-Medizin" und wir werden zukünftig ist Zeitalter der „Gesundheitserhaltung" übergehen.

RG: Wie wird die Digitalisierung das Gesundheitswesen beeinflussen?

GR: Dies wird einen grossen Einfluss haben. Die Daten über unsere Gesundheit werden zunehmen. Unsere Forschung ist angewiesen auf diese Daten. Produkte wie z. B. die Apple Watch werden immer besser und Self-Tracking ist ein Thema. Ich stelle mir vor, dass wir schon in wenigen Jahren dank künstlicher Intelligenz einen Smart Doktor auf unserem Handy haben. Dieses Tool kombiniert Beschwerden mit Vitaldaten und kann mir dann auf Basis dieser Daten relativ zuverlässig sagen, ob ich zum Arzt muss oder nicht. Es stellt sich hier die Frage: Wo sind meine Daten? Firmen, welche über grosse Datenmengen verfügen, wie Apple, Google oder Facebook, werden zukünftig noch viel mächtiger sein, als sie heute schon sind.

RG: Welche Zukunft sagen Sie der Fitnessbranche voraus?

GR: Es gibt heute keine Indikatoren, dass der Trend Fitness zurückgehen wird. Im Gegenteil: Fitness ist nach wie vor ein Wachstumsmarkt. Vor allem bei den „jungen" Senioren sehe ich das grösste Potential für die Branche.

RG: Was müsste passieren, damit die Nachfrage für Fitness sinkt?

GR: Wenn der Mittelstand einen Wohlstandsverlust hätte, würde dies natürlich auch Auswirkungen auf die Fitnessbranche haben. Dazu sehe ich aber im Moment keine Tendenzen.

RG: Zurzeit herrscht in der Fitnessbranche ein erbitterter Konkurrenzkampf. Gemäss Ihren Prognosen wächst die Fitnessbranche weiterhin, die Leute werden älter und wir haben auch ein Bevölkerungswachstum. Das würde ja bedeuten, dass wieder goldene Zeiten auf die Fitnessbranche zu kommen werden?

GR: Grundsätzlich ja, man muss aber Folgendes berücksichtigen: Eine positive Vorhersage einer Branche bedeutet nicht gleichzeitig, dass alle Anbieter dieser Branche profitieren werden. Oder anders ausgedrückt: Fitness boomt weiter, aber welches Geschäftsmodell der Gewinner der Zukunft ist, bleibt offen. Man muss sich deshalb als Betreiber einer Firma permanent hinterfragen, ob das aktuelle Geschäftsmodell auch zukunftstauglich ist.

RG: Viele der neuen Fitnesscenter, die in den letzten Jahren entstanden sind, sind Discounter. Wird der Discount weiter wachsen?

GR: Was ich sicher sagen kann, ist, dass es keine Indikatoren gibt, dass der Discount zurückgehen wird. Es hat in der Gesellschaft ein Wertewandel stattgefunden. Selbst der Millionär kauft heute beim Discounter ein. Es hat absolut nichts Anrüchiges mehr, bei einem Discounter einzukaufen. Von daher ist auch in der Fitnessbranche nicht davon auszugehen, dass Discount verschwinden wird.

RG: Können Sie unseren Fitnessbetreibern zum Schluss noch ein Tipp für die Zukunft geben?

GR: Die Digitalisierung wird auch die Fitnessbranche erfassen und verändern. Die Rolle des klassischen Fitnesstrainers wird sich dadurch ebenfalls verändern und die Rolle des Menschen wird eine andere werden. Ich denke der Fitnesstrainer wird deshalb zukünftig mehr der Motivator und persönliche Gesprächspartner der Kunden sein, als der Geräteeinweiser.

RG: Herr Roos, ganz herzlichen Dank für diesen Ausblick in die Zukunft.

Weiterbildung und Studium in Österreich – Anmeldung für Bachelor-Studium jederzeit möglich

In Zeiten, in denen die Angebote in Fitnesscentern für den Kunden nur noch schwer voneinander zu unterscheiden sind, kann eine kompetente Betreuung durch qualifiziertes Personal ein entscheidendes Alleinstellungsmerkmal sein. Die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und die BSA-Akademie bieten duale Bachelor-Studiengänge beziehungsweise nebenberufliche Weiterbildungen in der kompletten DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) an. In Österreich finden die Präsenzphasen auf dem Campus des Bundessport- und Freizeitzentrums (BSFZ) Südstadt am Rande Wiens statt.

Erfolgsfaktoren Mensch und Qualifikation

Kompetentes Personal ist in der Dienstleistungsbranche ein entscheidender Erfolgsfaktor. Qualifizierte Mitarbeiter sind die Gesichter des Unternehmens, gerade auch in der Fitnessbranche. Mit ihnen identifizieren sich die Mitglieder. Fühlen sie sich gut betreut und beraten, so ist dies auch der Schlüssel zu einer langjährigen Bindung oder auch zu neuen Mitgliedschaften durch Empfehlungen.

Duales Bachelor-Studium in Österreich

Die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) bietet dafür duale Bachelor-Studiengänge an, die aus Fernlernen mit kompakten Präsenzphasen sowie einer betrieblichen Ausbildung bestehen. Mehr als 8000 Studierende und 4300 Ausbildungsbetriebe setzen bereits auf das Studiensystem der DHfPG. Die Center profitieren von einer vollwertigen Arbeitskraft, die das Gelernte sofort gewinnbringend in der täglichen Arbeit umsetzen und durch geringe Abwesenheitszeiten in langfristige Projekte integriert werden kann. Mit fortlaufender Studiendauer können sie dank wachsendem Fachwissen immer mehr Verantwortung übernehmen.

Anmeldung von Bachelor-Studierenden jederzeit möglich

Der nächste Studiengang in Österreich beginnt mit dem Bachelor of Arts Fitnessökonomie zum Wintersemester 2019. Eine Anmeldung für die Studiengänge ist prinzipiell jederzeit möglich. Für den kommenden Studiengang gilt dies auch noch für Ende diesen oder Anfang nächsten Jahres. Center-Betreiber haben also genug Zeit, ihre Bewerber für diesen Studiengang anzumelden, der zur Fach- und Führungskraft in Fitness- und Gesundheitsunternehmen qualifiziert, die auf strategischer und operativer Ebene leitet und für das Personalmanagement sowie für die Konzeption und Umsetzung von Fitnessprogrammen zuständig ist.
Alle Infos unter www.dhfpg.at

Nebenberufliche Qualifikationen nutzen

Wer seine Mitarbeiter spezialisieren oder Quereinsteiger in seinem Center integrieren möchte, der kann dies mit nebenberuflichen Lehrgängen der BSA-Akademie schaffen. Sie gehört mit mehr als 70 staatlich geprüften und zugelassenen Lehrgängen zu den führenden Bildungsanbietern im Zukunftsmarkt Prävention, Fitness und Gesundheit. Folgende anerkannte Qualifikationen werden derzeit am Lehrgangszentrum Wien angeboten:

11. — 13.10.2019
Trainer für gerätegestütztes Krafttraining
05. — 08.12.2019
Fitnesstrainer-B-Lizenz
09. — 12.12.2019
Ernährungstrainer-B-Lizenz
22. — 24.01.2020
Fachkraft Sun, Beauty & Care

Neue Lehrgänge im Athletik- und Functional Training

Wer sowohl die Lehrgänge zur „Fitnesstrainer-B-Lizenz" sowie zum „Trainer für gerätegestütztes Krafttraining" bereits absolviert hat oder dies vorhat, der kann mit zwei weiteren Lehrgängen, die die BSA-Akademie neu entwickelt hat, den Profiabschluss „Trainer-A-Lizenz Kraft- und Functional Training" erreichen. Dabei handelt es sich um die Weiterbildungen zum „Trainer für Freihantel- und Kettlebelltraining" sowie zum „Trainer für Körpergewichts- und Schlingentraining". Wer die beiden neuen Lehrgänge zusammen bucht, kann, dank eines Paketpreises, von 20 Prozent Ermässigung auf den Gesamtpreis profitieren. Wer beispielsweise eine Präsenzphase in Wien bucht, kann zusätzlich von zehn Prozent Nachlass auf den Paketpreis profitieren und insgesamt über 500 Euro sparen.
Alle Infos unter www.bsa-akademie.de

ACISO

RÜCKEN-FITNESS WOCHEN

Die Kampagne zur Neukundengewinnung!

Jetzt als 3-Monats-Paket buchbar
inkl. Team-Schulung vor Ort

RÜCKENSCHMERZEN LINDERN UND LEBENSQUALITÄT STEIGERN!
Gewinnen Sie neue Zielgruppen, die zunächst nicht an einen Fitness-Club denken, um ihre Beschwerden zu lindern. Überzeugen Sie diese Zielgruppe mit Ihrem Know-how und guter Betreuung. **Positionieren Sie sich als Gesundheitsanbieter** in Ihrer Region!

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

www.aciso.com/schmerzfrei

Geschichte trifft Zukunft – Der ACISO Branchenkongress 2019 – Wachstum live erleben!

Als neues Unternehmen — mit dennoch mehr als 30 Jahren Erfahrung — ist die ACISO Fitness & Health GmbH seit einigen Monaten im Fitness- und Gesundheitsmarkt präsent. Die beste Gelegenheit das breite ACISO Leistungsportfolio, das gesamte ACISO Team, alle Partner, exzellente Speaker und Presenter zu brandaktuellen Themen zu erleben, bietet der ACISO Congress am 9. bis 10. November 2019.

Treffpunkt der Besten

Neue Wege gehen — ganz vorne sein — Trends setzen — dabei sein! Erstmalig findet Europas grösster Branchenkongress unter dem Namen ACISO Congress im Kongress Palais in Kassel statt. Ausgezeichnete Redner kombiniert mit den beliebtesten ACISO Referenten und Presentern bieten Unternehmern und Teams an beiden Kongresstagen ein umfangreiches Management- und Convention-Programm.

Geballte Inspiration & Kompetenz

Die Vielfalt an Themen bietet wertvolle Impulse zur sofortigen Umsetzung in jedem Unternehmen. Der Congress liefert zusätzlich erstklassigen Know-how Transfer für alle Bereiche eines Fitness- und Gesundheitsanbieters: Von Strategie und Vertrieb über Wissenschaft und Trainingslehre, einer grossen Functional Trainings-Area bis zum Persönlichkeits- und Erfolgstraining: Der Congress zeichnet sich durch seine Kompetenzvielfalt, starke Partner, «Koryphäen» sowie beste Gelegenheiten zum Network aus. ACISO präsentiert zahlreiche neue Tools mit Lösungen für die täglichen Herausforderungen des Studio-Alltags.

Das persönliche Erleben ist durch nichts zu ersetzen

Freunde und Kollegen treffen — und gemeinsam feiern. Ganz sicher ein Highlight im Rahmenprogramm: die legendäre Congress-Party am Samstagabend mit einem der besten DJs aus Europa: Tom Novy.

Das ACISO Team freut sich auf 2 grossartige Veranstaltungstage in einer starken Gemeinschaft. Online Anmeldung zum Congress unter www.aciso.com/congress

Anzeige

LET'S GO FITNESS

Bist Du bereit für eine neue Herausforderung? Wir, Let's Go Fitness sind der führende Fitnessanbieter der Westschweiz und auf Expansionskurs in der Deutschschweiz.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir in der ganzen Deutschschweiz per sofort oder nach Vereinbarungen Fitnesstrainer/innen und Praktikant/innen. Bist Du fit dafür? Dann Let's Go, make happy members!

Kontaktieren Sie uns schnell!

opportunity@letsgo-fit.ch

FitnessEXPO unter neuer Führung mit vielen Highlights

Am Samstag und Sonntag, 16. und 17. November 2019 findet die FitnessEXPO zum fünften Mal in Basel statt. Dieses Jahr unter neuer Führung, denn Alex Huser, der Vater dieser Veranstaltung hat per Ende 2018 die Rechte an das Veranstaltungsunternehmen 4youevents verkauft.

Roger Gestach sprach mit Stefan Fahrer, der ab dieser fünften Ausgabe für die FitnessEXPO verantwortlich ist.

RG: Stefan, ihr habt die FitnessEXPO von Alex Huser übernommen. Was waren die Gründe für diesen Kauf?

SF: Die Fitnessbranche ist für uns ein grosser und sehr interessanter Markt der immer wieder viele neue Innovationen und Trends präsentiert. Es handelt sich hier nicht um eine klassische Messe sondern um einen Event. Wir können unser Know-how aus dem Messe- und Eventbereich an einer Veranstaltung vereinen. Wir möchten der Fitnesswelt eine trendige und spannende Plattform bieten. Wichtig für uns ist, dem Besucher einen Event zu bieten bei dem man sich aktiv betätigen kann, bei packenden Shows dabei zu sein und die neusten Produkte erleben, fühlen und probieren kann. Ein Tag auf der FitnessEXPO muss voller Eindrücke und Erlebnisse sein. Am Ende vom Tag darf es nicht sein, dass man nur mit einer Tüte Probiermuster aus der Halle läuft, sondern auch mit vielen positiven und begeisternden Eindrücken.

RG: Was zeichnet Eure Firma aus? In welchen Bereichen engagiert sich Eure Firma?

SF: Wir sind eine Eventagentur die alle Bereiche abdecken kann. Wir veranstalten Messen, Corporate Events, Musikevents, Open-Air-Festivals und Events im Food- und Lifestyle-Bereich. Uns zeichnet die unkomplizierte Art aus. Wir sind ein kleines junges und innovatives Team, das jeden Kundenwunsch erfüllt und die verrücktesten Ideen umsetzt. Für uns ist es nicht nur ein Job sondern auch ein Hobby. Man muss ein wenig verrückt sein, wenn man in der Eventwelt unterwegs ist. Nur so kommen die besten Ideen auf den Tisch und eine reibungslose Eventumsetzung. Die Verrücktheit haben wir alle im Blut.

RG: Was gibt es neues an der diesjährigen FitnessEXPO und was bleibt gleich?

SF: In der Halle 3 haben wir neu neben der Manor Town den Strength warriorz. Strength warriorz wurden von den Athleten von Strenght Wars, dem erfolgreichsten YouTube Fitness Channel mit über 1 Mio. Abonnenten und 170 Mio. Views gegründet. Es werden einige Strength Wars Athleten an der FitnessEXPO anwesend sein und sich in intensiven Live-Battles messen. Natürlich stehen die Athleten auch für meet & greets zur Verfügung. In einer Halle bauen wir einen Parkour auf bei dem verschiedene Athleten ihr Können zeigen.

Wie in jedem Jahr haben wir ein Top-Programm im Group Fitness Bereich und auf der Showbühne im

Foyer wird wiederum ein spannendes Programm für die Besucher geboten. Im Eingangsbereich im Foyer sind wieder diverse Aussteller aus der Branche die ihre neusten Produkte präsentieren.

In diesem Jahr werden wir einen get together B2B-Bereich veranstalten. Ein unkompliziertes Treffen an der FitnessEXPO an dem man sich austauschen und vielleicht auch neue Geschäfte abschliessen kann.

RG: Was habt ihr für Highlights in diesem Jahr geplant?

SF: Wie schon vorher erwähnt ist Strength Warriorz einer der grossen Highlights in diesem Jahr. Wir haben wieder die grösste Group Fitness Convention der Schweiz die am Samstag und Sonntag in mehreren Hallen stattfindet. Am Samstag findet wieder der 6 h Indoor Cycling Marathon statt, am Sonntag ist der grosse Yoga und Pilates Tag. Markus Rühl, deutscher Bodybuilder; Anja Zeidler, Schweizer Influencerin; Milo Moiré, Schweizer Performancekünstlerin und Cindy Landolt, Personal Trainerin ist eine kleine Auswahl der Stars an der Expo.

Guido Kessler wird in diesem Jahr versuchen seinen Weltrekord von 2018, bei dem er 103 Ytongplatten in 30 Sek mit seiner rechten Faust zertrümmert hat, zu überbieten. Wir werden einen Parkour aufbauen auf dem mehrere Top Parkourläufer ihr Können zeigen. Parkour bezeichnet eine Fortbewegungsart auf einem Hindernisparcours deren Ziel es ist, möglichst effizient von Punkt A zu Punkt B zu kommen. Ein Highlight sind auch unsere vielen Aussteller welche die Fitnesswelt in allen Sparten präsentieren.

RG: Weshalb sollen die Leser der FITNESS TRIBUNE unbedingt zur FitnessEXPO nach Basel kommen?

SF: Weil wir der grösste Fitness-Event der Schweiz sind an dem sich das who is who der Fitness-Welt trifft. Bei uns kann man sich die neusten Trends und Produkte anschauen und diese ausprobieren und erleben. Nirgendwo gibt es eine qualitativ bessere Group Fitness Convention mit so vielen hochklassigen Presentern. Die vielen Highlights die wir in diesem Jahr präsentieren muss man unbedingt gesehen haben.

QTB lanciert zeitgemässe Normen für moderne Fitnesscenter

Als ehemaliger Spitzensportler und heutiger Wirtschaftsprüfer kennt Thomas Keel die Bedürfnisse von Anbietern und Nutzern gleichermassen. Sein Ziel als QTB-Präsident: «Wir wollen die Arbeit der Fitnesscenter einfacher machen.»

Trainierende erwarten heute mehr Flexibilität bei den Öffnungszeiten ihres Fitnesscenters. Hinzu kommt der Wunsch nach einer immer grösseren Vielfalt der Angebote. Gleichzeitig müssen die Center die Kosten im Auge behalten und die Anforderungen an Sicherheit und Qualität erfüllen. Kein einfacher Spagat. Zudem klagen immer wieder Center, dass heutige Normen zu wenig flexibel sind. Auf diese Situation reagiert der «Verein für Qualität bei Training und Bewegung (QTB)». Er lanciert neue Normen, welche den veränderten Bedingungen gerecht werden. Roger Gestach von der FITNESS TRIBUNE klärt im Gespräch mit dem QTB-Präsidenten Thomas Keel für wen sich die neuen Normen eignen.

RG: Thomas Keel, warum braucht es QTB?

TK: Der Fitnessmarkt entwickelt sich rasant. Die Bevölkerung wächst und mit ihr der Anteil der Trainierenden. Gleichzeitig nimmt die Vielfalt der Menschen zu. Die Bewegungs- und Trainingsangebote werden individueller und vielfältiger. Diesen Entwicklungen muss auch die Normung, welche die Voraussetzungen an die Sicherheit und Qualität von Trainingsangeboten definiert, folgen. Deshalb haben wir entschieden, QTB zu gründen und neue, zeitgemässe Normen zu entwickeln.

RG: Was zeichnet die Normen von QTB aus?

TK: Nehmen Sie als Beispiel die Öffnungszeiten. Heute wollen immer mehr Personen am morgen früh vor Arbeitsbeginn trainieren. Will ein Center dem Rechnung tragen, muss es mehr Personal einstellen und hat damit höhere Kosten. Das kann es nicht sein. Deshalb haben wir mit Fit[-Safe] eine Norm entwickelt, welche der Entwicklung hin zu teilweise unbeaufsichtigten Trainingszeiten mehr Gewicht beimisst. Die Stärke von QTB ist, dass wir schnell auf sich ändernde Marktbedingungen reagieren können.

RG: Wie gelingt das?

TK: Der Verein verfügt über schlanke Prozesse. Die involvierten Personen haben einen klaren Aufgabenkatalog, der sich nur auf die Normung konzentriert. Dadurch können wir Veränderungen, die sich bei den Fitnesscentern stellen, sehr schnell einfliessen lassen und die Normen gezielt weiterentwickeln. Letztlich bleibt immer das Ziel, die Qualität zu sichern und zu steigern.

RG: Braucht es mehr Normen?

TK: Wie erwähnt steigt die Vielfalt der Angebote. Darauf reagieren wir, indem wir spezifische Normen lancieren. Ein gutes Beispiel ist die Elektromyostimulation. Das Angebot boomt. Trotzdem konnten sich Anbieter in der Vergangenheit nicht zertifizieren lassen, weil es keine Norm gab, die sich mit der Elektrostimulation auseinandersetzte. Wir haben nun mit EMS[-Safe] eine solche Norm geschaffen, welche klare Richtlinien an die Sicherheit definiert. EMS-Anbieter können sich also auch zertifizieren lassen.

RG: Wie profitiert ein Fitnesscenter von QTB?

TK: Mit der Zertifizierung nach einer QTB-Norm wie Fit[Safe] oder EMS-[Safe] erhalten Center eine zeitgemässe Norm, welche von Krankenversicherern anerkannt ist. QTB-Normen sind kundenorientiert, da sie sich an den Bedürfnissen der Trainierenden orientieren. Die Norm schafft Sicherheit, Transparenz und hat einen positiven Einfluss bei den Kosten, da sich der Personaleinsatz flexibel gestalten lässt. Wir wollen letztlich die Arbeit der Fitnesscenter einfacher machen. Unabhängig davon, ob Einzelcenter oder Kette, ob gross oder klein.

RG: Wer steht hinter QTB?

TK: Im Vorstand engagieren sich Patrick Egger, Veit Senner und ich. Patrick Egger ist Leiter für berufspraktische Studien im Bereich Sport an der Pädagogischen Hochschule St. Gallen. Viele kennen ihn wahrscheinlich als ehemaligen Schweizermeister im Beachvolleyball. Veit Senner leitet die Professur für Sportgeräte und Sportmaterialien an der Technischen Universität in München. Der Vorstand von QTB verfügt damit über reiche Erfahrung in Training, in der Normung und in der administrativen Führung.

RG: Inwiefern spielte QualiCert bei der Gründung von QTB eine Rolle?

TK: QualiCert ist der führende Zertifizierer in der Schweiz, der sehr nahe am Markt agiert und neue Entwicklungen als erster registriert. So entstand der Wunsch nach einer neuen Norm und der Entwicklung von Fit-[-Safe]. Der Verwaltungsratspräsident von QualiCert, Paul Eigenmann, spielte als Co-Autor der Norm eine wichtige Rolle. Es gibt national wie international kaum jemanden mit einer solch grossen Normungserfahrung im Bereich Fitness. Das Prinzip der Gewaltentrennung führte dann zur Gründung des Vereins QTB.

RG: Dann steht QualiCert hinter QTB?

TK: Nein. QTB ist ein unabhängiger Verein. QualiCert ist der Zertifizierer, welcher die Einhaltung der Normen bei den Fitnesscentern prüft. Genauso wie QualiCert es auch bei anderen Normen macht.

RG: Wer ist Thomas Keel?

TK: Ich setze mich dafür ein, dass sich die Qualität von Trainingsangeboten erhöht und weiterentwickelt. Hauptberuflich leite ich als diplomierter Wirtschaftsprüfer und Partner ein gesamtschweizerisch tätiges Treuhandunternehmen. Für mich stehen immer die Bedürfnisse der Kunden im Vordergrund.

RG: Wie ist Ihr Bezug zum Sport?

TK: Ein grosser. Zu früherer Zeit als Handballer in der Nationalliga A und auch heute, indem ich versuche, fit zu bleiben. Ich bin selber Aktivmitglied eines Fitnesscenters. Daneben engagiere ich mich als Mitglied der Lizenzkommission bei der Swiss Football League.

QTB

VEREIN FÜR QUALITÄT BEI TRAINING UND BEWEGUNG

Mehr Informationen

QTB ist Trägerin der Normen Fit[Safe] und EMS[Safe]. Weitere Informationen zum Verein QTB finden sich unter www.qtb-qualität.ch, nähere Angaben zu den Normen unter www.fit-safe.fit und www.ems-safe.fit. Bei Interesse an einer Zertifizierung oder Fragen zum Prozedere ist die Zertifizierungsstelle QualiCert (www.qualicert.ch) Ansprechpartner.

AUFSTIEGSKONGRESS
Fachkongress für aktive Gesundheitsgestalter
24.10. Vorkongress | 25. – 26. Oktober | Mannheim

Aufstiegskongress 2019 DAS Highlight des Jahres für Gesundheitsgestalter

Wer sich als Teil der deutschsprachigen Fitness- und Gesundheitsbranche fühlt, für den hält der Oktober einen absoluten Pflichttermin parat: Denn am 25. und 26. findet im Mannheimer m:con Congress Center Rosengarten der diesjährige Aufstiegskongress statt. Das abwechslungsreiche Vortragsprogramm zu Themen rund um den Zukunftsmarkt Prävention, Fitness, Sport und Gesundheit steht in diesem Jahr unter dem Motto „Touch & Tec" – NEXT LEVEL. Da gerade Unternehmen von „Touch" und „Tec" enorm profitieren können, sollten sich besonders aktive Gesundheitsgestalter noch heute zum Vorzugspreis anmelden!

Um den Kunden aktiv und individuell bei der Erreichung seiner Ziele zu unterstützen, müssen dessen Bedürfnisse erfasst und bedient werden. Daher gilt die persönliche Betreuung gerade im Fitness- und Gesundheitsbereich als oberste Priorität. Wie können Fitness- und Gesundheitsanbieter von technischen Neuerungen profitieren und wie kann dieser Support („High Tec") Ressourcen freisetzen, die wiederum von den Mitarbeitern für eine individuelle Betreuung und Motivation („High Touch") eingesetzt werden können? Und wie lässt sich auf diese Weise langfristig „High Profit" generieren? Der Aufstiegskongress liefert hier Antworten in Form von spannenden Vorträgen, praxisnahen Intensivseminaren und den beliebten Fach-Foren Management, Ernährung, Coaching, Training, Sportökonomie sowie Betriebliches Gesundheitsmanagement.

Jan Frodeno

Ein prominenter Freitag

Bereits der erste Kongresstag wartet mit einem umfangreichen Programm auf: Zahlreiche renommierte Speaker aus der Branche teilen ihr erworbenes Fachwissen aus der Praxis. Speziell Fach- und Führungskräfte aus der Fitness- und Gesundheitsbranche kommen daher voll auf ihre Kosten. Für den prominenten Höhepunkt am Freitag sorgt schliesslich Triathlon-Olympiasieger Jan Frodeno. Der Ironman-Gewinner referiert über seine Erfahrungen im Spitzensport und gewährt aufschlussreiche Einblicke in seine erfolgreiche Karriere. Auch die von Pierre Geisensetter moderierte Podiumsdiskussion widmet sich einem ähnlichen Thema: „Wie können Leistungsträger entwickelt und nachhaltig geführt werden, damit ein Team entsteht, das einen echten Unterschied macht?" Mit Timon Pauls als Speaker des innovativen Nachwuchsforums betritt anschliessend ein Best-Practice-Beispiel die Kongressbühne. Der 27-jährige Chefscout und Kaderplaner des Fussballbundesligisten FC Augsburg kann bereits auf eine äusserst erfolgreiche Karriere zurückblicken (u. a. beim FC Bayern München). Daher sein Thema: „Mit High Tech und High Touch zukünftige Top-Leistungsträger früh erkennen, entwickeln, fördern und führen!"

Möglichkeit zum Netzwerken

Der Aufstiegskongress bietet auch neben dem Kongressprogramm zahlreiche Gelegenheiten, um das berufliche Netzwerk zu pflegen und auszubauen: Sowohl das abendliche Get Together (inklusive Buffet und Live-DJ) am Freitag als auch die jederzeit verfügbare Kongress-Lounge als belieb-

ter Treffpunkt für alle Besucher des Aufstiegskongresses bilden eine grossartige Plattform zum Kennenlernen sowie zum fachlichen und lockeren Erfahrungsaustausch.

Aus der Praxis für die Praxis

Für Ungeduldige startet der Samstag schon früh. Wer möchte, kann mit einer morgendlichen Laufeinheit mit dem ehemaligen Europameister über 1500 Meter, Prof. Dr. Thomas Wessinghage, oder einer Yogastunde mit Prof. Dr. Julia Krampitz beginnen. Für alle anderen fängt der zweite Kongresstag mit dem Fach-Forum Training, gefolgt von Management, Coaching, Ernährung, Betriebliches Gesundheitsmanagement und Sportökonomie an. Teilnehmende erwartet hier ein spannendes Programm sowie wertvolle Anregungen durch erfolgreiche Konzepte. Parallel zu den Fach-Foren geben die beiden Intensivseminare „Instagram-Marketing" und „Existenzgründung" den Kongressteilnehmern Gelegenheit, praxisnah und interaktiv von den Profis aus der Branche zu lernen.

Kontakt zu Referenten und Partnern

Um sich ganz individuell bei namhaften Firmen einen Überblick über neue Produkte, Trends und Angebote zu verschaffen, können Kongressteilnehmer jederzeit die Partner-Ausstellung besuchen. So kann sich auch abseits der Vorträge und Seminare umfassend informiert und ausgetauscht werden. In der Speakers Corner bietet sich sogar die Möglichkeit, nach den Vorträgen das Gespräch mit den Referenten zu suchen und in einer persönlichen und lockeren Atmosphäre offene Fragen zu klären.

Was sagt die Wissenschaft?

Bereits am Vortag des Aufstiegskongresses, am 24. Oktober, bietet der wissenschaftliche Vorkongress „Up-to-date" den Kongressteilnehmenden zusätzlichen wissenschaftlichen Input und neue Kontaktmöglichkeiten. Hier werden von Professoren und Forschern der DHfPG, weiteren Hochschulen sowie Forschungspartnern Kurzvorträge zu aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen in den Themengebieten Prävention, Fitness, Sport und Gesundheit geboten. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Weitere Informationen und eine direkte Anmeldemöglichkeit sind unter www.aufstiegskongress.de/vorkongress zu finden.

Vorzugspreis noch heute nutzen!

Der Aufstiegskongress ist ein absolutes Muss für Entscheider und Interessierte aus dem Fitness- und Gesundheitsbereich! Bei einer frühzeitigen Anmeldung bis zum 15. Oktober gilt ein ermässigter Preis (ab 69 Euro pro Person). Am besten, Sie markieren sich das Kongressdatum in Ihrem Kalender und melden sich jetzt direkt unter www.aufstiegskongress.de/anmeldung zum ermässigten Preis an, um in Mannheim dabei zu sein.

Viele Extras auf der Kongresswebseite

Auf der Kongresswebseite www.aufstiegskongress.de finden Sie ausserdem die Videobotschaften der aktuellen Referenten, das vollständige Programm und Foto-Impressionen. Ebenso sind hier unter „Rückblick" die Referenten, Teilnehmer-Interviews, Bilder-/Videogalerien sowie Handouts des letztjährigen Aufstiegskongresses abrufbar.

Wettbewerbs- versus Wachstumsstrategien

Nach Porter gibt es nur zwei Wettbewerbsstrategien: Kostenführerschaft und Differenzierung. Wer Kostenführerschaft anstrebt, konzentriert sich auf den besten Preis, wer Differenzierung anstrebt, konzentriert sich auf Abgrenzung durch Angebot und eine bessere Qualität. Doch egal, ob Kostenführerschaft oder Differenzierung; es handelt sich grundsätzlich um Strategien des *Wettbewerbs.* Auf einem gesättigten Markt mögen diese Strategien das Spiel entscheiden, auf einem *Wachstums*markt werden sie es nicht.

Zwar sind die meisten Märkte unwidersprochen gesättigte Märkte, der Fitnessmarkt aber ist ein Wachstumsmarkt. Denn wenn wir davon ausgehen, dass die Pflege der Muskeln ebenso wichtig ist wie die Zahnpflege, wird irgendwann jeder Mensch ebenso selbstverständlich Muskelpflege betreiben, wie er sich täglich die Zähne putzt. Im Augenblick haben das aber erst — wenn überhaupt — ca. zwölf Prozent der Menschen verstanden. Man stelle sich vor: Erst zwölf Prozent der Menschen hätten verstanden, wie wichtig es für die Zahngesundheit ist, sich die Zähne zu putzen. Und nun konzentrierte sich die Industrie auf diese zwölf Prozent, statt die restlichen fast 90 Prozent für eine regelmässige Zahnpflege zu gewinnen. Das wäre, als streite man sich mit den Wettbewerbern um ein einziges Stück von der Torte, dabei stünde der ganze Rest der Torte noch unangerührt auf dem Tisch. Um aus Muskeltraining eine regelmässige Routine innerhalb der Körperpflege werden zu lassen, müssen fast 90 Prozent der Menschen dafür noch gewonnen werden.

Streiten wir uns also nicht um das kleine Stück, sondern kümmern wir uns um die Torte. Fit werden und stark bleiben bis ins hohe Alter ist ein riesiger Wachstumsmarkt und auf einem Wachstumsmarkt sind Strategien des Wettbewerbs *Defensiv*strategien. Mit ihnen sichern wir das eigene Tor, statt nach vorne zu gehen, um Tore zu schiessen. Auf einem Wachstumsmarkt gelten andere Regeln als auf gesättigten Märkten: Hier heisst es, aus der Deckung zu kommen, sich freizuspielen und in die Offensive zu gehen. Und dafür benötigen wir *Offensiv*strategien.

*Offensiv*strategien zielen weniger auf Interessenten oder Kunden ab. Offensiv zugehen heisst, aktiv auf die zuzugehen, die sich für Ihr Angebot noch gar nicht interessieren. Ebenso, wie die Trainer im Club nicht warten, bis die Mitglieder auf sie zukommen, sondern offensiv auf die Mitglieder zugehen, so sollten auch Sie nicht darauf warten, dass die Menschen bei Ihnen zur Tür hereinspazieren, sondern Sie sollten aktiv auf die Menschen zugehen, die sie für Ihren Club gewinnen wollen. Überzeugen Sie die Menschen davon, dass sie dank der Fortschritte der Medizin zwar alt werden dürfen, aber den Preis dafür werden sie mit ihrer Freiheit bezahlen, mit ihrer Schmerzfreiheit, ihrer Bewegungsfreiheit und letztlich auch mit ihrer Freiheit der eigenen Entscheidungen über ihr eigenes Leben. Zahlen des Bundesamtes für Statistik belegen das. Danach wird jeder zweite Mann pflegebedürftig werden und von vier Frauen jede dritte. Die Menschen verlieren zwischen dem 30. und 80. Lebensjahr fast die Hälfte ihrer Muskulatur. Wenn sie dann im Alter aus ihren vier Wänden im Pflegeheim nicht mehr hinauskommen, tauschen sie die Todesstrafe lediglich gegen Lebenslänglich ein. Aber ist ihnen das bewusst? Mindestens 90 Prozent der Menschen denken zumindest nicht darüber nach. Und an diese Menschen sollten Sie herantreten, bevor es

Andreas Bredenkamp

Jahrgang 1959

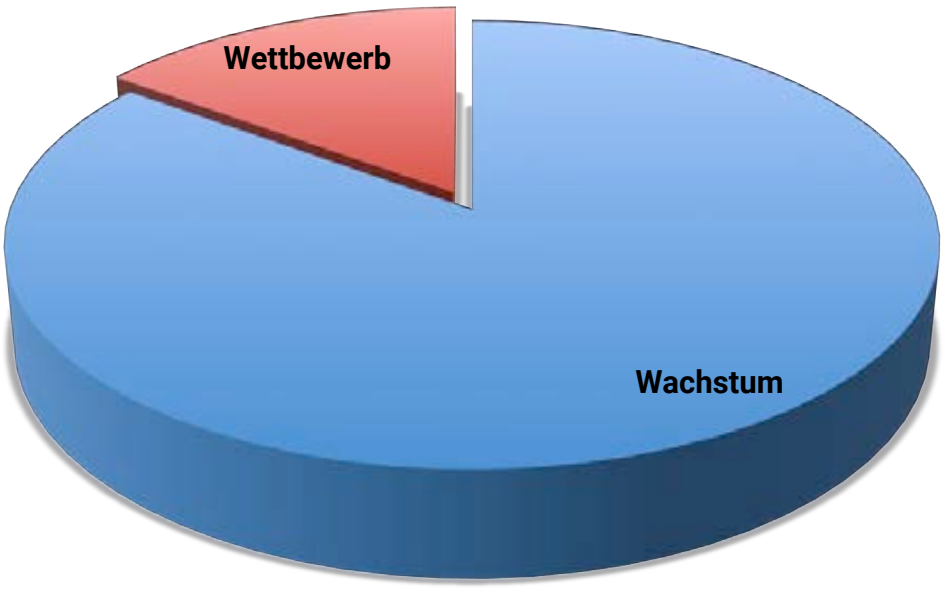
Studierte Germanistik und Sport, Autor des Buches "Erfolgreich trainieren" und des "Fitnessführerscheins"

Andreas Bredenkamp

Für die jahrelange Unterstützung bedanke ich mich mit dieser Drittelseite neben meiner Artikelreihe bei Mario und Christin Görlach, Marc Wisner, Alexander Strahl und dem gesamten Vertriebsteam von EGYM und FLEXX für ihre jahrelange Unterstützung meiner Arbeit. Das Team möchte den Fitnesscentern nicht einen Kostenblock in den Club stellen, sondern Lösungen, mit denen sich die Einzelstudios am Markt behaupten können. Wo ich Teil der Lösung sein kann, empfehlen sie mich und beziehen mich so in ihre Lösungsvorschläge mit ein.

www.fle-xx.com/termine

eGYM fle-xx das Rückgrat-Konzept



andere tun. Warten Sie nicht ab, bis die grössere Anzahl an Kontakten der Discounter dazu führt, dass Freunde, die dort trainieren, Ihre potentiellen Kunden dorthin mitnehmen. Warten Sie auch nicht ab, bis die Menschen den Empfehlungen irgendwelcher Blogger folgen. Werden Sie jetzt aktiv. Gehen Sie offensiv auf die Menschen zu und überzeugen Sie sie davon, dass sie nirgendwo besser aufgehoben sind als bei Ihnen. Und, wie Christian Bischoff so richtig sagt:

„Wo Sie nicht gleich gewinnen, lernen Sie!"
Zu diesem Zweck hat Mario Görlach, einer der Meister offensiver Strategien, innerhalb des Unternehmens eGym die Verantwortung für den eGym-Campus übernommen. Er sagt:
„Eine Grippe zu haben, reicht nicht. Sie müssen auch rausgehen und husten, wenn Sie die Menschen mit Ihren Inhalten und Ideen infizieren wollen."

Dafür hat er den eGym-Campus in drei Stufen aufgebaut. In der Basis-Schulung möchte er nicht nur die Trainer, sondern auch die Mitglieder in der richtigen Handhabung der Geräte ausbilden. Denn das Einstellen der Geräte darf nicht nur auf den Schultern der Trainer lasten. Die Trainer haben Wichtigeres zu tun. Deshalb sollten Mitglieder, die Lust dazu haben, lernen dürfen, sich und anderen Mitgliedern die Geräte gegenseitig einzustellen. Damit die Trainer den Mitgliedern dennoch den entscheidenden Schritt voraus bleiben, liefert die Advanced-Schulung die Vertiefung in der Trainerausbildung. In der Masterausbildung letztlich geht es nicht mehr um fachliche Inhalte, sondern um deren Kommunikation. Sie erlernen den nötigen sprachlichen und künstlerischen Ausdruck, mit dem es Ihnen leichtfallen wird, aktiv selbst auf die Menschen zuzugehen, die Ihren Ideen und Inhalten nicht nur desinteressiert, sondern oft sogar ablehnend gegenüberstehen. Sie werden auch diese Menschen nicht nur fachlich überzeugen, sondern Sie werden sie mit Ihren Botschaften, Vorträgen und Publikationen begeistern. Wo Sie reden oder schreiben, bauen die Menschen Vertrauen zu Ihnen auf. Ohne sich zu verausgaben, werden Sie am Markt ständig präsent sein und bei den Menschen ein hohes Ansehen geniessen. Damit verschaffen Sie Ihren persönlichen Beziehungen Reichweite und werden das sein, was man im digitalen Zeitalter einen Influencer nennt. Und die Idee, die Sie damit verfolgen, ist, dass Sie um sich und Ihr Unternehmen herum eine grosse Community an Fürsprechern aufbauen. Alles, was Sie an Voraussetzungen dafür brauchen, ist der Inhalt der Masterausbildung.

Offensiv auf die Menschen zuzugehen und am Markt persönlich präsent zu sein, ist heute wichtiger als vor 20 Jahren. Zwar ist die Berichterstattung über Fitness in den Medien positiver geworden, aber der Focus liegt nicht mehr allein auf den Einzelstudios. Früher gab es zu ihnen keine Alternative. Wer Fitness wollte, kam am Fitnessclub nicht vorbei. Heute dagegen wird zwar ständig und auch positiv über Fitness berichtet, aber in den Focus rücken immer mehr die Online-Anbieter und Discounter. Insofern war vor 20 Jahren unter Umständen selbst eine negative Berichterstattung hilfreicher als die positive von heute. Denn egal, ob positive oder negative Berichterstattung, sie bescherte den Einzelstudios Aufmerksamkeit. Das ist heute anders. Um heute bei den Menschen die Aufmerksamkeit nicht zu verlieren, muss der Einzelunternehmer persönlich in die Offensive gehen. Denn der entscheidende Unterschied zwischen ihm und den Online-Angeboten und Discountern liegt in seiner Nähe zum Kunden und in seiner Persönlichkeit.

Eidg. Diplomausbildung ab Januar 2020 bei der SAFS

Experte für Bewegungs- und Gesundheitsförderung

Aufbauend auf der höheren Berufsbildung Spezialist für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis und Fitnessinstruktor mit eidg. Fachausweis, bietet die SAFS ab dem 12. Januar 2020 vorbereitende Ausbildungen für das eidg. Diplom Experte für Bewegungs- und Gesundheitsförderung an. Dieses eidgenössische Diplom ist, abgesehen von Studiengängen an Universitäten und Fachhochschulen, der höchste Abschluss im Themenbereich Bewegung, Gesundheit, Prävention und Fitness und hat zudem einen deutlich höheren Praxisbezug als die akademischen Abschlüsse.

Mit dem Abschluss «Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom» verfügt die Fitnessbranche nun auch über eine Diplomausbildung, die eidgenössisch anerkannt ist. Ausgebildete «Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung» sind ausgewiesene Fachpersonen für die individuelle und situationsgerechte Begleitung von anspruchsvollen Kunden mit nicht übertragbaren Zivilisationskrankheiten, Beschwerden und physischen oder psychischen Einschränkungen.

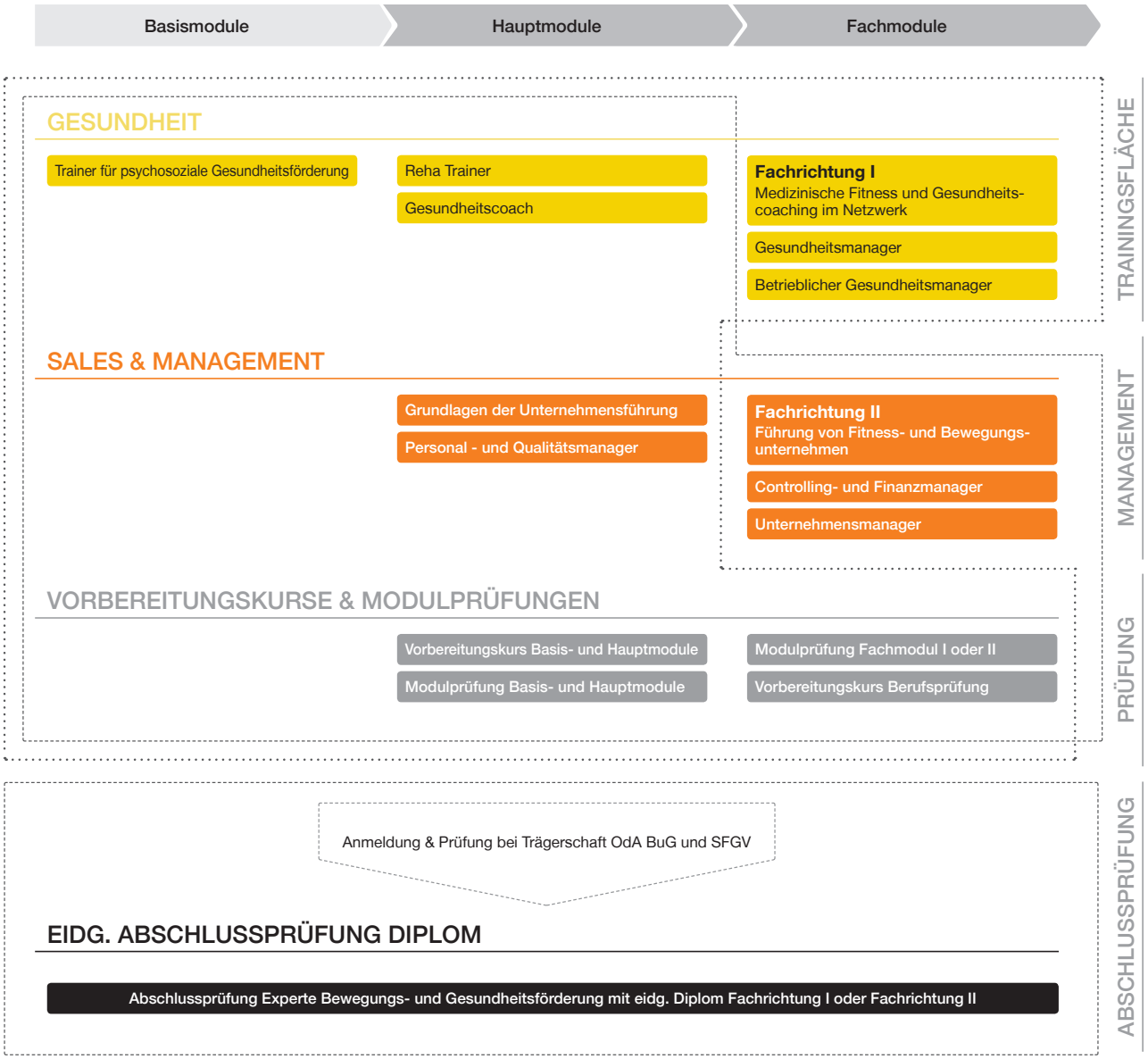
Zudem können «Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung» Fitness Centern helfen, den jeweiligen Dienstleistungsbereich zu erweitern. Durch eine systematische und wirkungsvolle Kundenbindung entwickeln sie neue gesundheitsfördernde Angebote und Kundenbindungsmassnahmen.

Zwei Fachrichtungen

Der Abschluss «Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom» kann in zwei Fachrichtungen abgeschlossen werden:

Experten mit Fachrichtung «Medizinische Fitness im Netzwerk» sind fähig, wirkungsvolle Kundengewinnungsmassnahmen umzusetzen. Sie bauen systematisch Netzwerke zur Kundenakquise auf, erschliessen neue Kundengruppen, indem sie sich glaubhaft als Experte im Bereich Bewegungs- und Gesundheitsförderung positionieren und neue Tätigkeitsfelder für die Bewegungs- und Gesundheitsförderung erschliessen. Dabei arbeiten sie interdisziplinär in einem Netzwerk mit Ärzten, Physiotherapeuten, Ernährungsberatern, Psychologen und Psychotherapeuten zusammen.

Experten mit Fachrichtung «Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen» verfügen über ausgewiesene Kompetenzen rund um die Unternehmens- und Mitarbeiterführung. Sie sind in der Lage betriebsinterne Prozesse zu definieren oder zu optimieren, um eine profitable Dienstleis-



Aufbau der Ausbildungsmodule bei der Swiss Academy of Fitness & Sports

tung im Bereich der Bewegungs- und Gesundheitsförderung zu bieten.

Anforderungsprofil für Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung

Die Ausbildung richtet sich an Interessenten mit der Ausbildung Spezialist für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis oder Fitnessinstruktor mit eidg. Fachausweis. Ausserdem an Inhaber eines Fachausweises in einem adäquaten Berufsfeld und Sportwissenschaftler, Sportlehrer oder Physiotherapeuten.

Für die Teilnahme an der eidg. Diplomprüfung muss zudem der Nachweis über eine mind. 3-jährige Berufspraxis in einem der oben genannten Berufsfelder mit mind. 38 Wochenstunden erbracht werden.

Der Weg zu den Fachmodulen

Unabhängig davon, ob die Fachrichtung I «Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk» oder Fachrichtung II «Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen» gewählt wurde, beginnen alle Ausbildungsteilnehmer, die sich auf die eidg. Diplomprüfung vorbereiten, mit den fünf Basis- bzw. Hauptmodulen:

- Trainer für psychosoziale Gesundheitsförderung
- Reha Trainer
- Gesundheitscoach
- Grundlagen der Unternehmensführung
- Personal- und Qualitätsmanager

Im Anschluss vertiefen sich die Ausbildungsteilnehmer in ihrer jeweiligen Fachrichtung. Angehende Experten der Fachrichtung I besuchen die Fachmodule «Gesundheitsmanager» und «Betrieblicher Gesundheitsmanager». Für die Abschlussprüfung der Fachrichtung II werden die Fachmodule «Controlling- und Finanzmanager» sowie «Unternehmensmanager» absolviert.

Für detailliertere Informationen zum modularen Aufbau der Expertenausbildung steht Ihnen der SAFS-Bildungsberater Urs Bärtschi telefonisch unter 044 404 50 70 oder per E-Mail via info@safs.com zur Verfügung.

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Moderndes betriebliches Gesundheitsmanagement - Ein Must-have und Gewinn für alle.

Dr. Kai Pauling

Beim Begriff betriebliches Gesundheitsmanagement (kurz BGM) denken viele möglicherweise als erstes an Firmenfitness. In der Tat kann Betriebssport eine Massnahme im Bereich der betrieblichen Gesundheitsförderung (kurz BGF) sein. Doch beim BGM geht es um weit mehr, denn es ist die systematische Optimierung sämtlicher betrieblicher Strukturen und Prozesse, um Arbeit, Organisation und Verhalten im Unternehmen so gesundheitsförderlich zu gestalten, dass einerseits Gefahren für die physische oder psychische Gesundheit und Krankheitsfälle der Mitarbeiter minimiert und andererseits die Mitarbeitergesundheit, Leistungsfähigkeit und Zufriedenheit gesteigert werden.

Entwicklung der BGF als Vorstufe des BGM

Das wir heute überhaupt so intensiv über betriebliche Gesundheitsförderung (kurz BGF) nachdenken ist nicht erst die Folge des demografischen Wandels oder der gestiegenen Krankheitszahlen und Kosten in Zeiten von Burn-out und anderen psychischen Erkrankungen, sondern ein Umdenkprozess der bereits in der Mitte des letzten Jahrhunderts zunehmend Bedeutung fand. Noch in der Zeit des Wirtschaftswunders nach dem zweiten Weltkrieg war es gängige Lehrmeinung des wissenschaftlichen Mainstreams, dass die Menschen aufgrund ihrer fehlerhaften Verhaltensweisen selbst für das Entstehen von Krankheiten verantwortlich sind. Aus diesem Grund sollten sie ausschliesslich von Fachleuten nicht nur in ihrem Verhalten erzogen, sondern gezielt in ihren Entscheidungen zur Vermeidung von Gesundheitsrisiken beeinflusst werden, d. h. es wurde dem einzelnen Individuum als Laien eine eigene präventive Mitwirkungskompetenz abgesprochen.

Diese Sichtweise änderte sich erst nach immer lauter werdender Kritik Ende der siebziger Jahre. An die Stelle von ausschliesslich expertenzentrierter Gesundheitserziehung trat der Gedanke der partizipativen Gesundheitsförderung. Nach und nach etablierte sich die Überzeugung, dass bei den Ursachen für Krankheitsfälle ebenso die Lebens- und vor allem Arbeitsbedingungen eine bedeutende Rolle spielen. Fortan wurde das Ziel verfolgt, ein ganzheitliches Gesundheitsverständnis zu fördern, in dem psychische, physische und soziale Bedingungen sowie Umweltfaktoren gleichzeitig auf die Gesundheit einwirken (vgl. Singer, 2010). Ausgehend von den Bemühungen der World Health Organization (WHO) und der zum Abschluss ihrer ersten internationalen Konferenz zur Gesundheitsförderung verabschiedeten Ottawa-Charta im Jahr 1986, nachdem bereits zuvor auf der Konferenz von Alma-Ata im Jahr 1978 Gesundheit als ein grundlegendes Menschenrecht deklariert wurde, beschloss die Europäische Union im Jahr 1989 eine umfassende Arbeitsschutzrichtlinie (EG-Richtlinien 89/391/EWG), welche 1996 in Deutschland im Arbeitsschutz-

gesetz (ArbSchG) in nationales Recht umgesetzt wurde und in der Schweiz heute Bestandteil des Arbeitsgesetzes (ArG, insbes. Art. 6 Abs. 3.) ist.

Doch bereits vor 134 Jahren, am 1. Oktober 1885, erhielten in Deutschland die Berufsgenossenschaften, als eine der fünf Säulen der Sozialversicherung (neben Krankenversicherung, Rentenversicherung, Arbeitslosenversicherung und Pflegeversicherung), den Auftrag als gesetzliche (Pflicht-)Unfallversicherung Berufskrankheiten und arbeitsbedingte Gesundheitsgefahren mit allen geeigneten Mitteln zu verhüten (§ 14 SGB VII). Ähnlich lautet es in der Schweiz in Art. 2 der Verordnung 3 zum Arbeitsgesetz „Der Arbeitgeber muss alle Massnahmen treffen, die nötig sind, um den Gesundheitsschutz zu wahren und zu verbessern und die physische und psychische Gesundheit der Arbeitnehmer zu gewährleisten." Und mit dem bundesdeutschen Gesundheitsreformgesetz wurde 1989 in § 20 SGB V festgelegt, Gesundheitsförderung und Prävention ebenso zur Pflichtleistung der gesetzlichen Krankenkassen zu machen.

Neben den Aspekten der gesamtgesellschaftlichen Pflicht zur Erhaltung der allgemeinen Volksgesundheit und der moralischen Verantwortung der Arbeitgeber zum Schutz der Mitarbeiterschaft gibt es noch eine bedeutsame ökonomische Seite, die letztendlich selbst den letzten Stake- und Shareholder zur Umsetzung eines modernen betrieblichen Gesundheitsmanagement überzeugen dürfte: In früheren Zeiten waren Arbeitgeber in der „Übermacht", da es ein übergrosses Angebot an Arbeitskräften gab und die Märkte meist ausreichend Absatz boten. Heute sind in Zeiten globalisierter Märkte die Unternehmen dazu verdammt, im Rahmen des immer härter werdenden Wettbewerbs, ihr Controlling soweit zu professionalisieren, dass sie ihre Kosten bis ins kleinste Detail optimieren können. Der Arbeitnehmer ist dabei zwar zumeist immer noch ein wesentlicher Kostenfaktor, jedoch mittlerweile aufgrund des Fachkräftemangels zu einer sehr wertvollen und alles entscheidenden Ressource geworden.

Ohne Schweiss kein Preis

Um ein Wirtschaftsunternehmen nachhaltig zu erhalten bedarf es schlussendlich immer eines Gewinns. Ein Unternehmen ohne Gewinn kann weder investieren noch strategisch agieren und damit am Ende meist nicht einmal mehr reagieren. Wer einmal in diesen Krisenstrudel hineingerät hat es sehr schwer, denn zumeist verlassen die klügsten Köpfe und besten Mitarbeiter als erstes das Unternehmen, was die Abwärtsspirale meist noch mehr beschleunigt. Umgekehrt können engagierte, leistungsfähige und loyale Mitarbeiter aus einem kriselnden ein gesundes und profitables Unternehmen machen, was neue innovative und qualifizierte Mitarbeiter anzieht und wiederum zu einer Aufwärtsspirale führt.

Glückliche Mitarbeiter, die zudem signifikant weniger krank sind, liefern nicht nur bessere Produkte/Leistungen als Mitbewerber, sondern verursachen auch erheblich geringere Kosten. Durch geringere Inventur-, Produktionsverluste, Reklamationen und Garantie- bzw. Gewährleistungsfälle sowie geringere Ausfall-/Krankheitskosten werden die Kosten insgesamt verringert und demgegenüber der Umsatz

Grafik: Mitarbeiter-Gewinn-Kreislauf. Quelle: Pauling

Es gibt also eine, in meinen Augen, sehr wesentliche Beziehung zwischen dem sprichwörtlichen Schweiss der Mitarbeiter und Gewinn und damit Überleben des Unternehmens. Die Grafik soll dies verdeutlichen. Die Mitarbeiter bilden die Basis des Kreislaufs und sorgen, wenn sie gesund, leistungsfähig und motiviert sind einerseits für die Erstellung qualitativer Produkte/Leistungen und andererseits durch ihre positive Überzeugung von der Arbeit und ihre Identifikation mit dem Unternehmen für ein gutes Image. Gute Produkte bzw. Dienstleistungen überzeugen am Markt und ein guter Leumund wirkt absatzfördernd, was wiederum die Marke insgesamt stärkt. Das beste gegenteilige Beispiel ist sicher die Schlecker-Pleite. Die Mitarbeiter wurden so schlecht behandelt, dass diese kaum noch vom eigenen Unternehmen überzeugt waren und sich über die Medien massiv Luft verschafften. Dieses negative Image verbreitete sich nachhaltig in der Öffentlichkeit, was zum deutlichen Kundenverlust, zu einer nachhaltigen Beschädigung der Marke Schlecker und damit zum Beginn des Endes des Unternehmens führte. Demgegenüber ist die Drogeriekette DM ein positives Beispiel. Hier ist in der Öffentlichkeit weithin bekannt, dass der Firmeninhaber bewusst statt auf Profit auf Nachhaltigkeit und vor allem auf zufriedene Mitarbeiter setzt.

gesteigert. Schlussendlich wird der Gewinn erhöht, was wiederum den Mitarbeitern durch Verbesserung und Investitionen ins Unternehmen, z. B. für bessere Arbeitsausstattung und -bedingungen, oder über eine Mitarbeiterbeteiligung zugutekommt, z. B. durch jährliche Erfolgsprämien.

Gesundheit als Schlüssel zum Erfolg

Auch wenn der Punkt „gesund" als einer von vielen Aspekten in der Grafik nur am Rande aufgeführt ist, spielt er, nach meiner Ansicht, als Turnaroundmanager eine zentrale Rolle. Nicht selten entwickelt sich insbesondere in KMUs aus einer mangelnden Gesundheit der Mitarbeiter eine Unternehmenskrise. Aus meiner Erfahrung ist die Verschlechterung der Gesundheit das Symptom für Mängel in den Organisationsstrukturen bzw. Arbeitsabläufen, suboptimales Führungsverhalten und Kommunikations- bzw. Informationsdefizite.

Um dies zu verdeutlichen, möchte ich ein eindrucksvolles Beispiel geben: In einem Unternehmen lag eine deutliche Zielkrise (Erfolgskrise) mit der Folge einer Entwicklungskrise (Wachstumskrise) vor. Der bisherige erfolglose Lösungsversuch der Geschäftsführung war es, mit der Brechstange die Leistung (Relation von Personalkosten zu Umsatz) erhöhen zu wollen, ▶

indem der Personaleinsatz radikal reduziert wurde. Nach einer ersten überschlägigen Misserfolgsanalyse war klar, dass zu diesem Zeitpunkt der sinkende Umsatz eine kaum zu steigernde Variable war. Daher sollte in der weiteren strategischen Ursachenanalyse der Fokus auf die beiden grössten Verlustbringer, Personalkosten (Krankheit und Personalfluktuation) und Inventurverlust (nicht verkaufsfähige Waren, Kassendifferenzen, Warenschwund) liegen. Bei dieser intensiven Begutachtung der einzelnen Arbeitsplätze und der sie verbindenden betrieblichen Abläufe und Organisationsstrukturen fiel auf, dass die Mitarbeiter oft über Kopfschmerzen und geringe Konzentration klagten und neben typischen Muskel- und Skeletterkrankungen vor allem psychosomatische Beschwerden und Infektionen sowie bei den Damen Blasenentzündungen auftraten. Durch die mangelnde Konzentration schlichen sich immer wieder Fehler in die Abläufe ein. Das körperliche Wohlbefinden sank mehr als deutlich über den Tagesablauf, was besonders im letzten Drittel der Schicht zu signifikanten Leitungseinbussen führte. Aus vertraulichen Gesprächen mit den Mitarbeitern trat zudem zutage, dass die negativen Leistungswerte und das Verfehlen der Zielvorgaben regelmässig in den wöchentlichen und monatlichen Charts von der übergeordneten Führung angeprangert wurden. Als Konsequenz wurden ihnen die Boni gestrichen und speziellen Aktionsprogrammen eingeführt, die zu noch mehr Arbeitsbelastung führten und als klare Bestrafungsmassnahme empfunden wurden. Es kam zu erheblichen Motivationsverlusten und grosser Wut auf „die da oben". Da auf die angebliche „Rebellion" der Mitarbeiter jedoch nur mit noch mehr autoritärer Härte reagiert wurde, waren die Mitarbeiter schlussendlich frustriert und vollständig ausgebrannt. Viele resignierten, gaben sich auf, meldeten sich häufiger krank oder kündigten bzw. suchten bereits aktiv nach neuen Stellen.

Eine Flasche Wasser verändert alles

Im Rahmen des Turnaround, bei dem neben der Restrukturierung und Veränderung der Organisationsstrukturen bzw. Betriebs-/Arbeitsabläufe, ein Changemanagement in der Führung sowie die Einführung eines BGM umgesetzt wurden, gelang es den Krankenstand im Vergleich zum Vorjahr um über 90 Prozent und den Inventurverlust um über 50 Prozent zu senken, so dass am Ende ein sechsstelliger Betrag eingespart und darüber hinaus im Folgejahr der Umsatz und schlussendlich die Nettorendite um 33 Prozent gesteigert werden konnte.

Dieses Ergebnis konnte erzielt werden, da direkt an der Wurzel des Übels angesetzt wurde. Es stellte sich heraus, dass die Mitarbeiter chronisch dehydriert und unterversorgt waren. Dies resultierte aus drei Gründen, erstens war es den Mitarbeitern nicht gestattet, direkt an ihrem Arbeitsplatz eine Getränkeflasche abzustellen, was jedoch nicht aufgrund von Sicherheits- oder Hygienebestimmungen galt, sondern das Management begründete dies mit ästhetischen Aspekten in der Kundenwahrnehmung und der Überzeugung, dass die Pausen im Sozialraum ausreichend Zeit zum Essen und Trinken böten. Der zweite Grund war, dass Mitarbeiter selbst nicht vor Schichtbeginn oder in den Pausen tranken oder ausreichend assen, damit sie nicht auf Toilette gehen müssten. Dies lag nicht etwa daran, dass sie dies nicht gedurft, jedoch praktisch nicht gekonnt hätten, da gemäss der Arbeitsanweisung vor jedem Verlassen des Arbeitsplatzes aus „Sicherheitsgründen", was in Wahrheit jedoch nur der Mitarbeiterüberwachung und Diebstahl-/Betrugsprävention dienen sollte, im Vier-Augen-Prinzip und mit schriftlicher Dokumentation übergeben werden musste, was aus Zeit- und Kollegenmangel in der Praxis natürlich nicht realisierbar war. Der dritte Grund war, dass selbst die gesetzlichen Pausenzeiten nicht eingehalten werden konnten, d. h. die Mitarbeiter hatten nie eine reale Chance während der Schicht auch nur für einen kurzen Augenblick auszuruhen, sich zu stärken oder eben auf die Toilette zu gehen. Zudem war es aufgrund der angespannten Personallage

an der Tagesordnung, was neben der Krankheit der Kollegen vor allem auf die Personalreduzierung zurückzuführen war, dass die Mitarbeiter Überstunden machen mussten, so dass es statt der acht Stunden Schichten meist nicht unter zehn Stunden blieb, wobei die Pausen zwar abgezogen, jedoch die Überstunden nicht aufgeschrieben wurden. Dass die gesetzliche durchschnittliche wöchentliche Höchstarbeitszeit regelmässig überschritten und der Schutz der Wochenenden und Urlaube nicht eingehalten wurde, war der Punkt auf dem i. Und als ob das nicht genug gewesen wäre, gab es noch eine Reihe von anderen negativen Einflüssen, die im Rahmen der Gefährdungsbeurteilung theoretisch hätten bekannt sein müssen, z. B. Arbeitsplatzergonomie.

Man muss kein Mediziner oder Psychologe sein, um sich vorstellen zu können, was mit einem (weiblichen) Körper passiert der Wochen, Monate oder sogar Jahre täglich zehn Stunden, fünf bis sechs Tage die Woche, ohne Trinken und kaum Nährstoffversorgung einer körperlich höchst anstrengenden, psychisch sehr anspruchsvollen und aufgrund des hohen Kundenverkehrs stressvollen Tätigkeit fehlerfrei nachgehen soll und dann obendrein vom Arbeitgeber noch ständig im eigenen Empfinden überwacht, verdächtigt, ausgebeutet und drangsaliert wird.

Die dringenden direkten Änderungen waren klar, die Mitarbeiter bekamen nicht nur Getränkeflaschen direkt in Griffweite, sondern ebenso Toilettengänge, aktive und „chillige" Pausen, kostenlose gesunde Snacks sowie die Einhaltung ihrer Arbeits-/Pausenzeiten.

Komplexe interdisziplinäre Herausforderung

Was in diesem Beispiel als Lösungsmassnahme so einfach klingt, ist in der Realität selbstverständlich ein viel umfangreicherer Entwicklungsprozess, der noch weit mehr interdisziplinäre Handlungen umfasst. Und dass die Misserfolgsanalyse einer betrieblichen Krise meist nicht zu einem so eindimensionalen Ergebnis als Ursache führt, sondern es oft ein Beziehungsgeflecht von sich gegenseitig bedingenden und beeinflussenden Faktoren ist, wird ebenfalls unterstrichen.

Warum sich dennoch jedes Unternehmen jederzeit Gedanken ums BGM machen muss, ist relativ einfach zu erklären: Eine Unternehmenskrise kann mit einem Pilz verglichen werden. Wenn der Schimmel auf einem Lebensmittel zu sehen ist, hat er sich zuvor bereits im inneren ausgebreitet. Das Lebensmittel ist jedoch nicht erst schlecht, wenn der Schimmel sichtbar ist, sondern es ist bereits viel früher verdorben und kann beim Verzehr toxisch wirken. Eine Krise wächst im Unternehmen ebenso wie ein Pilz und die Insolvenz ist die finale sichtbare Blüte. Doch leider sehen in der Realität viele Manager den Wald vor lauter Bäumen nicht und erkennen einen Giftpilz selbst dann nicht, wenn er ihnen direkt vor der Nase wächst. Das BGM muss also möglichst früh aktiviert werden, damit es im Sinne einer Impfung die Mitarbeiter als Herzstück das Unternehmen vor dem Verderben schützt.

In der Umsetzung reicht es aber nicht aus, einen Mitarbeiter nur mit einem zusätzlichen Titel als „beauftragten für betriebliche Gesundheitsförderung" zu schmücken, ihn auf einen Tageslehrgang zu schicken und dann Berichte für die Ablage schreiben zu lassen. Es bedarf professionellem Know-how, ein BGM im Unternehmen zu betreuen, wozu bei KMUs bzw. Einzelstudios, die sich keine eigene Vollzeitstelle eines BGM Referenten leisten können, auch ein externer Experte als Dienstleister beauftragt werden kann. Noch viel mehr bedarf es aber den Willen zum Change bei allen Stake- und Shareholder im Unternehmen. Dazu wird es nicht nur notwendig sein, gewohnte Muster zu durchbrechen und die persönlichen Einstellungen und Gewohnheiten zu verändern, sondern ein BGM kann nicht ohne eine direkte Integration in die Organisationsstruktur funktionieren. Ebenso bedarf es einer Einordnung auf höchster Führungsebene, denn ein BGM ist nicht nur dazu da zu hinterfragen, sondern auch Handlungskonzepte zu entwickeln, was schlussendlich zur Restrukturierung des gesamten Unternehmens führen kann. Änderungen müssen zwar oft direkt an der Basis bzw. vorderster Front erfolgen, jedoch haben sie nur mit uneingeschränkter Rückendeckung und dem glänzenden Vorbild von ganz oben Erfolg.

Fazit

Ein BGM ist nicht nur notwendig, weil es eine gesetzliche oder moralische Pflichtfüllung ist, sondern es ist unerlässlich, weil es dem Schutz der Mitarbeiter und damit der wertvollsten Unternehmensressource dient. Es ist einerseits ein Gewinn für die Mitarbeiter, anderseits ein Gewinn für das Unternehmen und am Ende auch für die Kunden. Der Gewinn kann nicht nur in konkreten Kennzahlen, sondern ebenso über die, von den Mitarbeitern gegenüber ihrem Unternehmen abgegebenen Bewertungen gemessen werden. Letzteres bedeutet im positiven Fall eine Aufwertung des Unternehmens als Marke im Sinne von Employer Branding, das in Zeiten des demografischen Wandels und Fachkräftemangels zur Vermeidung einer Strukturkrise wichtiger denn je ist. Da BGM eine höchst komplexe Herausforderung ist, die betriebswirtschaftliche Erfahrungen im Turnaround, die Restrukturierung und Unternehmensführung über (wirtschafts-)psychologische Kompetenzen im Changemanagement und Coaching bis zu fundierte sport-/gesundheitswissenschaftliche Grundlagen erfordert, müssen vor allem die Stakeholder dazu bereit sein, die Hilfe von Experten anzunehmen und sie in die Entscheidungsprozesse aktiv mit einzubinden. Sollte dies gelingen, kann BGM wesentlich zu einer gesunden und zufriedenen Mitarbeiterschaft beitragen, die durch ihre Loyalität und Leistungsfähigkeit einen grossen Beitrag zum nachhaltigen Erfolg des Unternehmens leisten wird.

Quellen:

- Singer S. (2010) Entstehung des Betrieblichen Gesundheitsmanagements. In: Esslinger A.S., Emmert M., Schöffski O. (eds) Betriebliches Gesundheitsmanagement. 25-48. Gabler
- Singer S., Neumann A. (2010) Beweggründe für ein Betriebliches Gesundheitsmanagement und seine Integration. In: Esslinger A.S., Emmert M., Schöffski O. (eds) Betriebliches Gesundheitsmanagement. 49-66. Gabler
- Huber S. (2010) Betriebliches Gesundheitsmanagement und Personalmanagement. In: Esslinger A.S., Emmert M., Schöffski O. (eds) Betriebliches Gesundheitsmanagement. 67-87. Gabler ■

Über den Autoren

Dr. Kai Pauling ist Dozent und unabhängiger Experte für Sport Management und Business Administration, insbesondere Fitnessmanagement, Change-/Turnaroundmanagement und Unternehmensführung.

Kontakt:
kai.pauling@sporting-expert.com

Traumjob Personal Trainer

Wir vom Schweizer Personal Trainer Verband werden immer wieder gefragt, wie denn das Leben eines Personal Trainers so sei. Ob man da nur 'Sternchen' trainiert. Ob man locker viel Geld als Personal Trainer verdienen und sich seine Arbeitszeit frei einteilen kann. Das eine oder andere kann sicher mit 'ja' beantwortet werden, gefolgt von einem 'aber'.

Um das vielleicht etwas romantische Bild wieder gerade zu rücken, möchten wir Euch nachfolgend zwei unterschiedliche Personal-Trainer-Tage vorstellen.

Anke Kopfmueller
Sie ist seit über zehn Jahren als Personal Trainerin selbständig, und engagiert sich seit einigen Jahren im Schweizer Personal Trainer Verband im Vorstand.

6:15 Der Wecker klingelt! Aufstehen, Sonnengruss und dann in Ruhe frühstücken. Ich liebe es zu frühstücken und nehme mir dafür genug Zeit. Mittlerweile stehe ich frühestens um 6 Uhr auf, diese Freiheit nehme ich mir raus. Es gibt aber genügend Kollegen, die haben dann schon ihr erstes PT hinter sich.

7:15 Die gepackte Tasche schnappen und ab ins Auto.

8:00 Meine Kundin hat spontan eine Freundin fürs Training dabei. Hier ist nun Flexibilität gefragt, Planänderung. Wir starten mit 20 Minuten Walking am See, wo ich währenddessen eine 'Quickanamnese' der Freundin machen kann. Wieder bei meiner Kundin angekommen, geht es mit einem Ganzkörper-TRX®-Training im Garten weiter, gefolgt von einigen Minuten Entspannung zum Abschluss.

9:05 Die Einheit ist zu Ende, die Sonne scheint, nochmals auf den Bodensee schauen, ein herrlicher Start in den Tag! Ich fahre zurück nach Kreuzlingen, wo schon der nächste Kunde auf mich wartet.

10:00 Treffpunkt Vitaparcours. Joggen und Übungen stehen auf dem Programm. Mein Kunde hat das Ziel, irgendwann ohne Fremdhilfe, also mich, zu joggen. Krafttraining macht er zuhause an Geräten in seinem Fitnessraum. Da der Vitaparcours direkt bei ihm vor der Haustüre liegt, ist er die ideale Ausgangsposition. Für ihn als Beginner sind die kurzen Distanzen beim Vitaparcours ein echter Vorteil, zudem kann ich bei den Übungen seine Haltung kontrollieren und korrigieren, sodass ihm meine Coaching-Anweisungen auch beim selbstständigen Krafttraining in den Ohren nachklingen.

11:15 Wieder zuhause, E-Mails und andere Textnachrichten lesen und beantworten. Schnell zu Mittag essen. Wenn ich gut bin, habe ich das Essen schon am Tag zuvor vorbereitet.

12:00 Abfahrt.

12:30 Firmenfitness. Für die nächsten drei Stunden betreue ich den Fitnessraum einer Firma. Die Mitarbeitenden können umsonst trainieren kommen, müssen sich aber vorher in eine Liste eintragen. Es sind maximal fünf Personen gleichzeitig beim Training, somit kann ich mich gut um alle kümmern.

15:30 Rückfahrt nach Kreuzlingen. Autozeit ist auch mal Telefonzeit. Heute rufe ich als erstes meine Mutter an und frage, ob sie Zeit auf einen Kaffee hat. Danach noch eine Kollegin in Winterthur, beruflicher Austausch.

16:00 Ich treffe meine Mutter in einem netten Kaffee am See. Quality time! Ich mache so oft es geht solche Pausen. Hätte meine Mutter keine Zeit gehabt, hätte ich zuhause ein 20- bis 30-minütiges Nickerchen gemacht. Ich erwische mich immer wieder, wie ich während des Kaffees zum Handy greife. Muss das sein? Nein. Ich lege mein Handy weg und bin wieder bei meiner Mutter.

17:00 Zuhause, der Magen knurrt, eine Kleinigkeit essen. Noch das Gruppentraining vorbereiten, sechs Personen haben sich angemeldet. Ich halte diese Gruppe klein, es sind maximal acht Teilnehmende, so habe ich auch hier alle Trainierenden im Blick.

18:00 Das Gruppentraining startet. Es findet bei jeder Witterung outdoor statt, auch im Winter. Wie heisst es doch so schön: 'Es gibt kein schlechtes Wetter, nur schlechte Kleidung!'

19:15 Zuhause angekommen. Wieder etwas Kleines essen.

19:45 Büroarbeit. Die Trainings vom Tag nachbereiten und jene für den kommenden Tag planen. E-Mails und andere Textnachrichten beantworten, Termine ausmachen, schieben, Verbandsarbeit, den Instagram-Post für den folgenden Tag vorbereiten, was halt gerade so anfällt.

21:30 Ich fahre den Laptop runter, für heute ist Feierabend. Oder doch nicht? Erst mal schon. Relaxen, selbst runterfahren.

22:30 Nochmals das Handy checken. Ist noch etwas Wichtiges reingekommen, was den kommenden Tag betrifft? Nein. Gute Nacht!

Dieser Tagesablauf ist ein typischer Donnerstag. Es ist aber nicht jeder Tag so durchgeplant, an Tagen mit drei oder vier Kunden, habe ich Zeit für mich, für mein Training, welches auf keinem Fall zu kurz kommen darf. Auch wenn die Tage manchmal lang sind, ist es der schönste Beruf, den ich mir vorstellen kann! Wir, die Personal Trainer, haben die Möglichkeit in vielen Bereichen positiven Einfluss auf unsere Kundinnen und Kunden zu nehmen, ihr Leben zu bereichern, genauso wie sie auch unser Leben bereichern.

Markus Portmann
Seit über 20 Jahren als Personal Trainer selbständig, und engagiert sich seit einigen Jahren im Schweizer Personal Trainer Verband im Vorstand.

5:30 Immer wieder ein schönes Gefühl aufzuwachen und zu wissen, von seinem Traumberuf leben zu können. Selbständig, aber mit einer tollen Mitarbeiterin an der Seite, die mich tatkräftig unterstützt. Linda Bürki ist schon einige Jahre bei mir und das erste am frühen Morgen ist, sich mittels WhatsApp oder Telefongespräch über den anstehenden Tag auszutauschen, oder bestehende bzw. geänderte Kundentermine zu besprechen. Danach geht es schleunigst zum Früh-

stück. Eine Zeit, die ich geniesse. Das Frühstück muss bei mir reichhaltig und ergiebig sein. Denn eine Pause in der Mittagszeit habe ich eigentlich nie.

6:15 Das erste Training heute. Outdoor auf einem Sportplatz. Ein Arzt, ein langjähriger Kunde, welcher vorher unter starken Rückenschmerzen gelitten hat. Ausdauer trainiert er selbst. Er ist ein ausgezeichneter Langstreckenläufer. Der Trainingsschwerpunkt hier ist die Kräftigung der Rückenmuskulatur.

7:30 Ein Training mit einem sportlichen jungen Mann in meiner Trainingslounge. Funktionelles Training mit Betonung auf Schnellkraft. Danach muss ich aber los in mein kleines Studio mitten in der Stadt.

9:00 EMS Training im Studio in der Stadt Solothurn.

9:45 Checken der E-Mails sowie der SMS- und WhatsApp-Nachrichten. Etwas Büroarbeit. Ich nutze den Austausch mit meiner Mitarbeiterin, und wir besprechen Klienten und neue Termine.

11:00 Akquisegespräch mit einem Interessenten. Vor einigen Monaten hatte er einen Schlaganfall mit knapp 50 Jahren. Das Gespräch endet erfolgreich, und wir vereinbaren einen Termin für ein Probetraining.

12:00 Betriebliches Gesundheitsmanagement bei einer Firma vor Ort. Hier muss ich flexibel sein, was das Training angeht. Mal sind es 6 Leute, dann wieder 16, oder 9 — ganz unterschiedlich. Die Themen: Rückenschmerzen, Übergewicht, unterschiedliche Bewegungseinschränkungen u. a..

13:15 Pause bis 14:00. Irgendwo ins Grüne fahren und einfach spazieren und die Natur geniessen und abschalten. Was Kleines essen und trinken.

14:00 Meeting mit einer Firma betreffend einer möglichen Zusammenarbeit.

15:00 Telefonkonferenz mit meinen deutschen Kollegen. Konzepte besprechen und netzwerken.

16:30 Rückentraining mit einer Kundin in der Trainingslounge, danach aufräumen und putzen.

18:00 PT bei einem Paar zuhause. Ausdauer- und Rückentraining stehen hier im Fokus.

Danach gibt's Pause bis 20 Uhr. Unterwegs mache ich einen kleinen Halt, setze mich in ein Cafe und nutze die Zeit, um E-Mails zu beantworten bzw. um den nächsten Tag zu planen.

20:00 PT mit einem Ehepaar. Sehr treue und langjährige Kunden.

21:15 Feierabend. Ich begebe mich auf den Heimweg. Ich sitze im Auto und das Telefon klingelt. Es ist der Trainer eines Eishockeyteams, welches ich trainiere. Er möchte mit mir das nächste Konditionstraining besprechen. Zuhause angekommen ist Büroarbeit angesagt.

22:30 Langsam müde. Hier stellt sich dann bei mir immer die Frage, ob ich jetzt noch etwas essen soll oder nicht. Das ist vielleicht etwas die Schwierigkeit in diesem Job — jedenfalls bei mir. In gewissen Dingen gibt es keine Regelmässigkeit. Vermutlich geht es vielen PTs ähnlich. Viele sind Einzel- oder Kleinunternehmer, und als solche täglich für ihr Einkommen selbst verantwortlich. Jeder Tag ist einzigartig. Aber genau das macht es so spannend, und darum liebe ich diesen Beruf.

Anzeige

Personal Trainer mit Qualität haben ein Siegel

QUALITÄTSSIEGEL SPTV

SPTV Schweizer Personal Trainer Verband

www.sptv.ch | info@sptv.ch

Besonnung mit Solarien – Die neue Norm für Solarien!

Fast zwei Jahrzehnte hatte man europaweit nichts Besseres gewusst als die Solariumnutzung und den gesundheitlichen Nutzen dieser Anwendung ins Abseits zu reden und zu schreiben. Jetzt kommt für die Schweiz endlich rechtliche und grundsätzliche Sicherheit für die Betreiber von Sonnenstudios und Solarien auch im Fitnesscenter.

Die gesundheitliche Sicherheit war eigentlich längstens gegeben und gesichert. Der Widerstand anderer Interessengruppen hatte aber immer überwogen. Da nutzte auch eine jahrzehntelange Aufklärungsarbeit seitens des Photomed-Verbandes nicht viel bis nichts. Ende Februar diesen Jahres hatte der Bundesrat in der Schweiz eine neue Strahlenschutzverordnung verabschiedet, die Anfang Juni 2019 in Kraft getreten ist. Die Inhalte, die Vorgaben und die Lösungen für Solarienbetreiber sollen hier zusammengefasst, die Konsequenzen und Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt werden. Die jetzt vorliegenden Richtlinien geben uns endlich Rechtssicherheit, die allen gut tun wird und es ist die beste Gelegenheit, die Besonnung wieder ins rechte Licht zu rücken.

Detlef Hubbert

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

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

Fristen und Termine

Bezüglich Umrüstung und die ersten Kontrollen, muss man sich auf den Juli 2020 einstellen. Es bleibt uns allen also noch genügend Zeit, genau das Richtige zu tun: Die richtigen Plakate und Werbehilfen mit dem eigenen Logo zu kreieren, natürlich die Umrüstung und die Schulung des Personals durch die Fachleute vom Photomed-Verband vorzunehmen. Ab Juli 2020 müssen Sie entweder Neugeräte angeschafft oder bei Ihren bestehenden Geräten in eine Umrüstung investiert oder diese Stillgelegt haben!

Die Kontrollen vor Ort werden die entsprechenden Verantwortlichen aus den jeweiligen Kantonen durchführen. Dazu wäre auch die Anschaffung eines sehr teuren Messgerätes nötig. Grundlage ist das vorliegende Gesetz. Jeder Kanton könnte aber auch noch über schärfere Regeln verfügen! Diese müssten dann aber noch in die Kantonsparlamente oder auch noch vors Volk. Dazu wird man wohl kaum Zeit finden wollen, wird doch schon der Aufwand dieser zusätzlichen, jetzt geforderten Kontrollen nicht so positiv aufgenommen.

Die Umsetzung des definitiven Verbots für unter 18-Jährige kann sogar noch bis zum 1. Januar 2022 warten. Wie gesagt, sind es aber die Kantone, die im Detail bestimmen. So gibt es in der Waadt schon seit drei Jahren dieses Verbot für unter 18-Jährige. Wir wissen aber vom Photomed-Verband, dass es vielleicht gerade einmal ein bis zwei Prozent junge Nutzer in Sonnenstudios sind.

Umrüstung von vorhandenen Geräten

Zentral ist die Umrüstung von vorhandenen Geräten auf einen, so genann-

ten neuen Standard TYP 3. Dieser ist nicht zu verwechseln mit den aktuell bekannten 0,3 Watt pro Quadratmeter, wie sie in Deutschland vorgegeben und verlangt werden. Mit der Einführung von TYP 3 in der Schweiz werden sogar strengere Regeln eingeführt, denn die Bestrahlungsmenge darf insgesamt nur weniger als 0,15 Watt/Quadratmeter UVB sowie 0,15 Watt/Quadratmeter UVA pro Körperfläche aufweisen.

Ein Bestrahlungsplan muss für jeden Besucher erstellt werden und vorliegen. Dabei berücksichtigt man gebräunte oder nicht gebräunte Haut, diese gerätespezifischen Daten, eine Bestrahlungsmenge pro Sitzungsserie und ein Jahres-Maximum, sowie so genannte Risikogruppen. Dieser Begriff ersetzt die bisher bekannten Definitionen von Hauttypen. Die maximale Jahresbestrahlungsdosis wird mit 25'000 Joule pro Quadratmeter Körperfläche angegeben. Dieser Bestrahlungsplan soll am benutzten Gerät angegeben werden und zur Mitnahme durch den Kunden bereit liegen. Das eindeutig Positive dabei, ist, dass der Kunde/Nutzer jetzt zu mehr Selbstverantwortung geführt wird.

Die Angaben über Risikogruppen und Risiken ähneln einer Aufzählung von Kontraindikationen. Es wird abgefragt nach Verwandten mit Hautkrebs, schweren Sonnenbrände in der Kindheit, der Zahl Leberflecken, ob asymmetrisch mit ungleicher Form und Rändern (ABCD-Regel). Dazu werden die Nutzer durch das neue Gesetz direkt angewiesen, Eigenverantwortung zu zeigen und einiges zu überprüfen wie den Gebrauch von photosensiblen Medikamenten und Kosmetika, allgemeine Hinweise auf Risiken bei Übertreibung und Hautalterung, den Intervall von mindestens 48 Stunden der Nutzung von Solarien, das Vermeiden von Sonnenbädern aussen plus Solarium.

Neugeräte

Eine Lösung liegt auch in der Anschaffung eines Neugerätes und dann natürlich mit dem Aktuellsten auf dem Markt. Das sind neue Geräte mit ganz unterschiedlicher Röhrenbestückung, COLLARIUM oder Hybridgeräte genannt. Wir sprechen von Lampen, die ein Spektrum aus dem Farblichtbereich mitbringen (ca. 630 Nanometer), dies kombiniert mit den bekannten UV-Lampen mit 280 bis 400 Nanometern. Hier kommt es also zu einer Bereicherung und Variante aus dem Beauty-Bereich.

Entscheidungskriterien

Die Fitnessclubbesitzer, die noch Solarien haben und sie weiter lukrativ betreiben wollen, sollten sich folgende Fragen stellen: Kann ich die Räume anders und lukrativer nutzen? Kenne ich die Relation von Recycling-Kosten und Umrüstung? Kenne ich die wirklich positiven Wirkungen der Solarien? Kann ich meinen Kunden den eigentlichen Nutzen vermitteln? Es ist eine Grundsatzfrage, gemischt mit ein wenig wirtschaftlichem Optimismus, für das Thema «gesunde Besonnung».

Falschaussagen verunsichern nach wie vor

Nach wie vor muss es darum gehen, gegen Falschinformationen über Solarien und die Besonnung generell vorzugehen. Auch heute noch wird die Meinung vermehrt publiziert, dass Solarien nur mit UVA-Röhren ausgestattet sind. Und diese sollen vor allem für die Entstehung von Hautkrebs und Hautalterung verantwortlich sein. Schon einmal hatten wir in der FITNESS TRIBUNE klar in Frage gestellt, ob man wirklich glauben kann, dass die heutige Technik nicht fähig wäre, alle nur erdenkbaren Solarium-Röhren mit sonnenähnlichen und gesundheitlich wirksamen Spektren herzustellen. Es werden eigentlich immer Röhren eingesetzt, die mit einem UVB-Anteil den gesundheitlichen Aspekt der Solarien bedienen. Und mit den neuen Angeboten wird die aktuelle Besonnungsszene bunter denn je.

Fazit: In der Zukunft wird in unseren Fitnessstudios wieder die Sonne scheinen und es werden wieder gute Zusatzumsätze zu generieren sein!

Zusammenfassung

- Umrüstung oder Recycling? Beides kostet
- Frist läuft für die Umrüstung bis Juni 2020
- Geräte müssen zertifiziert werden
- Ein Bestrahlungsplan für die Kunden gehört dazu, muss am Gerät gut sichtbar angebracht sein
- Handzettel zur Selbstverantwortung und Selbsteinschätzung muss zur Mitnahme ausliegen
- Schutzbrille muss vorhanden sein
- Verbot für unter 18-Jährige wird erst ab 1/2022 in Deutschweizer Kantonen erwartet
- Kontrollen sind Sache der jeweiligen Kantone
- Mitgliedschaft im Photomed-Verband ist angeraten

Anzeige

VERTRAUEN SIE DEM ORIGINAL!

Wir beraten Sie gerne zur professionellen und kostengünstigen Umrüstung auf Typ 3.

Ihr erfahrener Partner für die Umrüstung:

JK-SCHWEIZ AG
Bachstrasse 3, 6362 Stansstad
041 632 50 20
info@ergoline.ch
www.ergoline.ch

Ergoline

Stejarii Country Club neu mit reACT Trainer

Schwimmen, Tennis, Squash, Golf und Ballett... dies ist nur eine kleine Auswahl aller Sportarten die im Stejarii Country Club ausgeübt werden können. Seit anfangs September ist der reACTtrainer im Fitnessbereich nun die Hauptattraktion der 30 Personal Trainer.

Der Country Club im Osten Europas ist keineswegs eine normaler Fitnessclub. Exklusivität, Qualität und Privacy wird in diesem Club grossgeschrieben. Wer hier trainiert oder in der Saunalandschaft entspannt ist meistens aus dem Profisport, der Politik oder der Regierung.

Der Millionenbau in Bukarest, Rumänien wurde durch Ion Tiriac realisiert. Der heute 80-jährige Staatsmann begann seine Karriere ganz unten, er arbeitete am Fliessband in einer Kugellagerfirma. Heute gilt er als reichster Mann Rumäniens, war in den sechziger Jahren Profi Eishockeyspieler und dann Tennisspieler. In den 70er Jahren gewann er dreimal den Davis-Cup. Nach dieser imposanten und steilen Sportkarriere wechselte er ins Management und hatte mehrere erfolgreiche Tennisspieler unter Vertrag, u. a. auch Boris Becker. Von 1998 bis 2004 war er Präsident des Nationalen Olympischen Komitees von Rumänien.

Franco Columbu ist verstorben

Die italienische Bodybuilding-Ikone Franco Columbu ist in Sardinien von uns gegangen. Er wurde 78 Jahre alt. Er hat Zeit seines Lebens Spuren in der Branche hinterlassen und wird uns noch lange nach seinem Tod im Gedächtnis bleiben. Ein Leben wie im Bilderbuch — Franco, ein ganz Grosser, der immer auf dem Teppich geblieben ist.

Columbu begann seine Karriere als Boxer sowie Powerlifter und wurde später professioneller Bodybuilder. 1965 lernte er in Stuttgart Arnold Schwarzenegger kennen. Gemeinsam trainierten die beiden Bodybuilder mit ihrem Vertrauten Albert Busek 1966 in München, bevor Joe Weider den ambitionierten Kraftsportler noch Amerika holte. Arnold Schwarzenegger, Albert Busek und Franco Columbu verband bis heute eine enge, innige Freundschaft. Zwischen 1968 und 1981 errang Franco Columbu unzählige Bodybuilding-Titel und wurde zweimal Mr. Olympia (1976 und 1981). Neben seiner Kraftsportkarriere machte er sich auch als Schauspieler, Chiropraktiker sowie erfolgreicher Sachbuchautor einen Namen und verfasste eine Reihe von Bodybuilding-Fachbüchern. Er setzte sich zeitlebens für den Bodybuilding-Sport ein und wurde 2001 in die «Hall of Fame der IFBB» aufgenommen.

Netpulse und 49ers Fit bringen native Studio-App für Apple Watch auf den Markt

Netpulse, einer der weltweit führenden Beratungs- und Technologieanbieter für digitale Fitness, gab heute eine Partnerschaft mit 49ers Fit zur Einführung einer App für Fitnessstudios auf der Apple Watch bekannt. Ausschlaggebend für die Entscheidung von 49ers Fit für Netpulse, sind die langjährigen Erfahrungen und Erfolge des Anbieters im Bereich digitale Fitness. Ergebnis dieser Kooperation ist nun eine App, die die End-to-End-Benutzerfreundlichkeit bei Check-ins, Kursmanagement, Trainingsanalysen und mithin der langfristigen Kundenmotivation optimiert. Seit rund eineinhalb Jahren gehört Netpulse zum Münchner Sportstech-Unternehmen eGym.

Anzeige

OUTRACE

THE MODULAR GROUP FITNESS EXPERIENCE

Fimex Distribution AG | Exclusive Distributor for Switzerland
Werkstrasse 36 | 3250 Lyss | info@fimex.ch | www.outracefitness.com

FIBO kooperiert ab 2020 mit DHfPG/BSA

Fachinformationen und Weiterbildung werden auf der FIBO grossgeschrieben. Darum holt sich die internationale Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit ab 2020 für die Organisation des FIBO Congress fachkundige Unterstützung. Mit der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie (BSA) werden erfahrene Spezialisten, die seit über 35 Jahren im Bereich Bildung tätig sind, die Organisation und Durchführung des Kongresses unter Federführung der FIBO verantworten. Dank ihrer langjährigen Erfahrung, auch in der Organisation von Kongressen, wird der Fachcharakter des Kongresses im Rahmen der FIBO vom 2. bis 5. April — und langfristig darüber hinaus — auf eine neue Ebene gehoben. Im Rahmen des Kongresses werden insbesondere die Themen Management von Fitness- und Gesundheitsanlagen, gesundheitsorientiertes Training, Ernährung und Mentale Strategien fokussiert. Zusätzlich stehen Inhalte wie Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM), EMS-Training, der Bereich Sun, Beauty & Care sowie umfangreiche Informationen zur Existenzgründung auf dem Programm.

FIBO USA 2019 in Miami

Sonne, Meer, Kunst, Kultur — und Fitness: Die FIBO USA hätte sich wohl kaum einen besseren Standort aussuchen können. In Miami Beach, wo Fitnessfans aus aller Welt zu Hotspots wie dem Muscle Beach anreisen, sich die Einwohner in den zahlreichen Fitnessstudios fit halten und Unternehmen in einen gesunden Lifestyle investieren, findet vom 17. bis 19. Oktober 2019 die zweite FIBO USA statt. Erst kürzlich kürte eine Studie Miami zur «healthiest destination in America» mit seinen diversen Fitnessstudios, Spas, Yoga- und Pilatesstudios, Reformhäusern und veganen Restaurants. Die Location der FIBO USA ist das im Herzen von South Beach gelegene, neu gestaltete Miami Beach Convention Center.

FIBO ab 2020 in Südostasien

Next stop Singapur: Nächstes Jahr geht die erste FIBO Southeast Asia (FIBO SEA) an den Start. Vom 24. bis 26. September 2020 vereint sie Marken, Hersteller, Distributoren, Lizenzgeber, Zwischenhändler, Einkäufer und Trainer der asiatischen und internationalen Fitnessbranche. Gastgeber ist die Millionenmetropole Singapur, internationales Businesszentrum und eine der meistbesuchten Städte der Welt. Die FIBO SEA findet im weltberühmten Marina Bay Sands statt. Das architektonisch eindrucksvolle Resort für Business, Freizeit und Unterhaltung hat die Skyline der Stadt verändert.

Anzeige

Richtiges Krafttraining – mehr Lebensqualität bis ins hohe Alter

Mario und Christin Görlach mit Ralf Moeller

Leidenschaftlich vorgetragene und wissenschaftlich fundierte Plädoyers fürs Krafttraining bis ins hohe Alter standen im Mittelpunkt von INSIDE eGym, der jüngsten Kundenveranstaltung des Münchner Sport-Tech Unternehmens. Das fast 300köpfige Fachpublikum erlebte einen höchst abwechslungsreichen und informativen Tag mit Top-Referenten, Praxis-Workshops an den eGym und fle-xx Geräten und der bekannt-legendären Party zum Abschluss. «Lebender Beweis», dass sich der langjährige Trainingsaufwand lohnt: Ralf Moeller, Ex-Weltmeister im Body Building und Hollywood-Star, der, wie er stolz in den Saal rief, zwar inzwischen 60 Jahre alt sei, aber ausweislich der eGym Fitness App ein Biologisches Alter von lediglich 39 Jahren habe.

Um Fitnesscenter-Betreibern erforderliches Fachwissen zu vermitteln und sie auch betriebswirtschaftlich fit zu machen, habe man im Sommer eGym Campus gestartet. Mario Görlach hat dort genau wie Ralf Moeller eine Botschafter-Rolle übernommen. eGym Campus bedeutet geballtes Branchen-Know-how in innovativen Formaten. Es soll die Teilnehmer im richtigen Umgang mit eGym und fle-xx Geräten als auch für alle wichtigen Prozesse im Studio schulen.

Gympass und PRIME TIME fitness – eine starke Partnerschaft im Kampf gegen den Bewegungsmangel

Henrik Gockel, Nikolaus Moschkorz und Ralf Aigner freuen sich über die neue Partnerschaft.

Ab sofort können Gympass Nutzer alle PRIME TIME fitness Studios in Frankfurt am Main, Hamburg und München nutzen.

«Wir sind begeistert, mit PRIME TIME fitness einen sehr attraktiven Partner gefunden zu haben, der unsere Mission unterstützt, den weltweiten Bewegungsmangel zu bekämpfen», sagt Ralf Aigner, CEO von Gympass Deutschland.

«PRIME TIME fitness hat sich für eine exklusive Zusammenarbeit mit Gympass entschieden, weil beide Unternehmen vom Profil perfekt zueinanderpassen», sagt Henrik Gockel, Gründer und Geschäftsführer von PRIME TIME fitness. Besonders schätzt er den Fokus, den Gympass auf Grossunternehmen legt, die ihre Mitarbeiter bei einem aktiven und gesunden Leben unterstützen.

Gympass arbeitet ausschliesslich mit Grossunternehmen und internationalen Konzernen in ganz Deutschland zusammen und bietet deren Mitarbeitern Zugang zu über 2'300 Fitnesspartnern bundesweit und 11'000 Partnern in Europa, sowohl in Grossstädten als auch in ländlichen Regionen, immer nah am Lebensmittelpunkt der Mitarbeiter.

Katarina Witt eröffnet Zirkeltraining-Center in Potsdam

Katarina Witt und Stephan Knabe

Ein Fitness-Buch hat sie schon geschrieben, jetzt lässt sie Taten folgen: Die zweifache Eiskunstlauf-Olympiasiegerin Katarina Witt eröffnet in Potsdam ein Zirkeltraining-Center mit milon Geräten. Es heisst «Kurvenstar by Katarina Witt» und befindet sich im Erdgeschoss des Neubaus des Potsdamer Stephan Knabe in fast direkter Wasserlage an der Schiffbauergasse. Ab November sollen sich dort Frauen und Männer fit machen und fit halten können. Witts Partner bei der Kurvenstar Sport GmbH ist David Fietzke, ein Experte aus der Fitness- und Gesundheitsbranche, der das Sportstudio als Geschäftsführer leiten soll.

Duftmarketing für Ihr Fitnesscenter

Fitnessstudios sind heute mehr als nur ein Ort um fit und gesund zu bleiben. Sie haben sich zu einem Treffpunkt für Austausch, Freundschaft und Lifestyle gewandelt. Motiviertes und kompetentes Personal, personalisierte Trainingsprogramme und ein moderner Gerätepark machen den Unterschied und sind heute ein Massstab.

Mit Beduftung erzeugen Sie einen weiteren, massgebenden Wettbewerbsvorteil — Sie verstärken Ihr Markenimage und positionieren sich gegenüber Mitbewerbern. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Beduftungskonzept trägt zu einer positiven, inspirierenden Atmosphäre in allen Bereichen Ihres Centers bei und erlaubt es Ihnen, bei Ihren Kunden einen grossen Wiedererkennungs- und Zugehörigkeitseffekt zu erzeugen, sie zu inspirieren, zu entspannen oder aber einfach nur gut fühlen zu lassen.

Der erste Eindruck zählt (Eingang / Empfang)
Viele Fitnesscenter bieten Neukunden eine Gratislektion zum Kennenlernen und Überzeugen an. Der erste Eindruck mittels Duftmarketing beim Betreten Ihres Centers ist deshalb ein wichtiges Element das massgeblich zur Entscheidungsfindung beiträgt. Aber auch bei bestehenden Kunden trägt ein individuelles Duftkonzept zu mehr Nachhaltigkeit und Kundenbindung bei.

Spinning-Bereiche / Trainingsbereiche / Fitnessbereiche
Fitness-Lektionen dauern oft eine Stunde oder länger. Menschen schwitzen und oft startet die nächste Lektion fast ohne Unterbruch und ohne die Möglichkeit, den Raum zu belüften. Mit einem neutralisierenden Duft machen Sie den Unterschied. Die gesamte Fitnesseinrichtung wird positiver bewertet und die Menschen fühlen wohl — selbst nach einem anstrengenden Workout.

Umkleide- und Toilettenbereiche
Diese Räume sind oft eine Herausforderung, denn auch in diesen Bereichen sollen sich die Menschen wohlfühlen. Mit einem zeitgesteuerten Beduftungskonzept schaffen Sie es auch hier, eine angenehme Atmosphäre zu kreieren.

Lounge und Restaurant
Fitnesscenter bieten ihren Kunden oft einen Lounge Bereich an, in dem Energydrinks angeboten werden oder einfach nur entspannt wird. Hier sind Düfte wie «Grüner Tee» die passende Kombination für eine inspirierende Atmosphäre.

Wellness / Sauna
Erzeugen Sie mit unseren ausgefeilten Duftlösungen die perfekte Möglichkeit, eine neue Dimension von Wellnesserlebnis zu schaffen.

Gerätereinigung und Desinfektion
freshcompany ist mit seinen Wet Wipes auch Ihr perfekter Partner für Gerätereinigung und Desinfektion.

Interessiert? Bitte besuchen Sie uns im Showroom:
freshcompany gmbh
Reussenstrasse 4, 6340 Baar
041 756 00 10, Joe Autenrieth
www.freshcompany.ch

Die SAFS Convention – das exklusive Fitness-Event im Herzen von Zürich

Functional Fitness, Yoga und Lifestyle auf höchstem Niveau – so lautete der Slogan der SAFS Convention 2019. Dass dies nicht nur einfach ein Slogan war, erlebten die Teilnehmer am 24. August im Lake Side Zürich.

Bereits die angekündigte Location und das Event-Programm liessen vermuten, dass diese SAFS Convention unter der Leitung von Event-Managerin Jana Spring etwas Einzigartiges wird. So fanden sich am Samstagmorgen viele Fitnessbegeisterte direkt am Zürichsee ein. Nicht nur der See glänzte im frühmorgendlichen Sonnenlicht, sondern auch zahlreiche Augen bei der Presenter- und Referentenvorstellung. Von Functional Fitness über Lifestyle-Vorträge bis hin zu Yoga wurde den Fitnessfans eine breite Vielfalt geboten. Internationale Presenter sowie erfahrene Referenten begeisterten die Teilnehmer mit energiegeladenen Workouts, ausgleichenden Yogas-Sessions und fundierten Knowhow bei diversen Fachvorträgen.

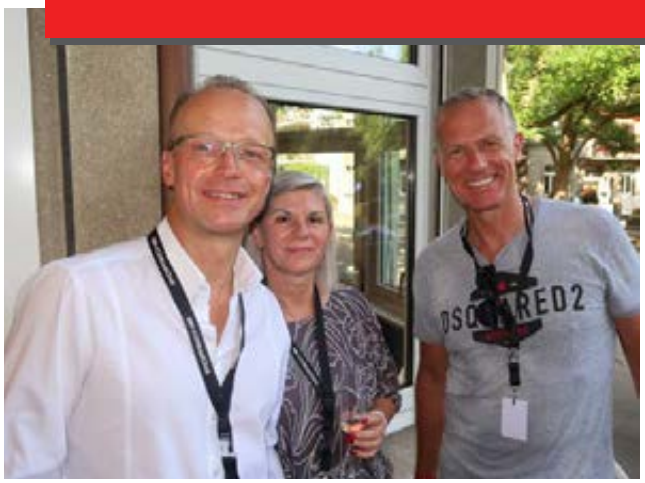
Neben Fitness, Yoga und Lifestyle-Vorträgen war das SAFS Netzwerktreffen für Fitnesscenter-Leiter Bestandteil der SAFS Convention. Im Porsche Zentrum Zürich, exklusiver Partner der SAFS, trafen sich geladene Gäste zum Branchenaustausch. Dabei wurde über die verschiedensten Themen diskutiert und gleichzeitig über Sportlichkeit, Dynamik, Eleganz, Lebensfreude und Emotionen philosophiert — im Fitnessstudio sowie auf der Strasse.

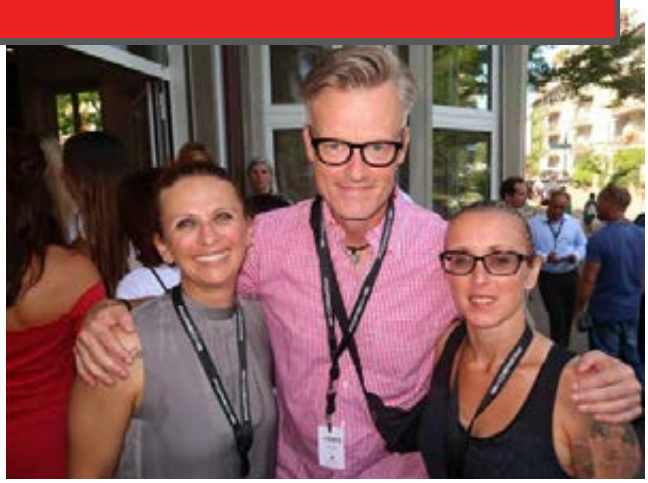
Ein grosses Dankeschön an alle Partner der SAFS Convention, die diesen exklusiven Event möglich gemacht haben: Porsche Zentrum Zürich, Functiomed, Soledor, Cellini Kaffee und die FITNESS TRIBUNE.

Für den krönenden Abschluss des Tages sorgte die SAFS Afterworkout-Lounge. Nach dem vielseitigen Convention-Programm wurden die Teilnehmer von einem entspannten Abend auf der Terrasse des Lake Side erneut überrascht. Mit einem reichhaltigen BBQ Buffet und auserlesenen Weinen liessen die Teilnehmer den Tag Revue passieren. Für eine anregende Atmosphäre sorgten zwei DJs. Unterstützt wurden sie von einem Live-Saxophonist, der die Teilnehmer mit seiner Melodienvielfalt verzauberte. Ganz nach dem Motto: «Dein Tag — Deine Party» genossen die Gäste einen lauen Sommerabend am Zürichsee-Ufer.

Wer die SAFS Convention 2019 verpasst hat, darf sich auf das kommende Jahr freuen und gespannt sein! Die SAFS Convention 2020 findet am Samstag, 29. August 2020 statt.

SAFS Convention Zürich





SAFS Convention Zürich

ALLE WOLLEN IHN

SO LECKER, LOCKER, LEICHT UND CRUNCHY, DASS SIE IMMER VORRAT HABEN SOLLTEN

inkospor® X-TREME LOW SUGAR RASPBERRY –
der **neue Proteinriegel mit Himbeer-Geschmack**

- mit 40% Protein
- mit weisser Schokolade (19%) überzogen
- mit Süssungsmitteln
- zuckerarm

Auch erhältlich in den Geschmacks-richtungen Schokolade und Vanille.

Also, gleich bei Ihrem INKO Aussendienstmitarbeiter oder telefonisch unter 061 926 87 77 bestellen!

inkospor® X-TREME®

www.inkospor.com

SOLEDOR®

SOLEDOR AG, Grüngenstrasse 19, CH-4416 Bubendorf - info@soledor.ch

Zeit- und kosteneffektiv: Warum E-Mail-Marketing ein Muss in der Fitnessbranche ist

In Zeiten von Instagram und Co. wirkt E-Mail-Marketing häufig wie die graue Maus des Online-Marketings. Dabei ergibt sich daraus gerade für Fitness- und Gesundheitsunternehmen ein sehr grosses Potenzial, da mit E-Mail-Marketing bestehende Mitglieder besser ans eigene Unternehmen gebunden bzw. neue Mitglieder für den Club gewonnen werden können.

Zwar gibt es die klassische E-Mail schon seit der Erfindung des Internets, doch an Nutzen hat sie kaum verloren — und dass trotz der Koexistenz von sozialen Medien und Messenger-Diensten. Zum einen liegt dies sicherlich daran, dass die analoge Post nach und nach durch ihre digitalisierte Variante ersetzt wird, zum anderen jedoch auch daran, dass kaum ein Tool des Online-Marketings so gezielt eingesetzt werden kann. Das E-Mail-Marketing als Spielart des Direktmarketings dient Unternehmen dazu, ihre bestehenden Kontakte zu Mitgliedern und Kunden weiterhin auszubauen und zu festigen sowie neue Kunden bzw. neue Mitglieder zu gewinnen. Wie der Name schon verrät, funktioniert E-Mail-Marketing über das Versenden von meist automatisierten E-Mails. Für diese „Marketing-Automatisierung" steht Unternehmen mittlerweile eine grosse Auswahl an Tools zur Verfügung. Die Funktionen solcher softwaregestützter E-Mail-Marketingtools reichen von Kampagnenerstellung über Analyse- und Trackingfunktionen bis hin zum automatisierten und individuellen E-Mail-Versand.

Roman Spitko

Roman Spitko verfügt über ein Studium der Betriebswirtschaftslehre sowie ein Master-of-Laws-Studium (LL.M.). Er ist als Dozent für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement/ BSA-Akademie tätig. Seit 2015 fungiert er zudem als Fachleiter Management/Ökonomie.
www.dhfpg-bsa.de

E-Mailing und Newsletter

Innerhalb des E-Mail-Marketings sollte zwischen dem klassischen Newsletter und E-Mailing unterschieden werden: Denn während es sich bei den E-Mailings um den unregelmässigen Versand von E-Mails handelt, z. B. dann, wenn es ein aktuelles Angebot oder ein neues Produkt gibt und das Unternehmen seine Kunden darauf aufmerksam machen möchte, soll der Newsletter in regelmässigen Abständen an den Kundenstamm bzw. an Interessenten geschickt werden, wobei hier die Frequenz variieren kann. So können Newsletter bspw. täglich, einmal in der Woche, monatlich oder auch in weitaus grösseren Zeitintervallen versendet werden. Mithilfe eines Newsletters gibt das Unternehmen einen Überblick über aktuelle Geschehnisse, die das Unternehmen betreffen oder auch über bevorstehende Events. Selbstverständlich kann im Newsletter auch auf aktuelle Aktionen oder Produkte hingewiesen werden, die relevant für die Kunden sein können.

„Call-to-Action" und Automatisierung

Mit dem Zusenden reiner Informationen ist es in den meisten Fällen nicht getan. Als Unternehmen möchte man mit einer gut formulierten E-Mail inkl. Verlinkung im Rahmen des E-Mail-Marketings idealerweise zu einer Handlung auffordern („Call-to-Action"). Häufig bietet sich hier die Weiterleitung auf spezielle Landingpages des Unternehmens an. Solch eine Landingpage ist eine auf ein bestimmtes Ziel fokussierte Webseite. Die Landingpage eines Fitnesscenters kann so ausschliesslich dazu dienen, ein bevorstehendes Event zu bewerben oder etwa den Verkauf einer bestimmten Zusatzleistung (z. B. Personal Training) zu vermarkten.

Ein weiterer grosser Vorteil des E-Mail-Marketings liegt in der Möglichkeit, automatisierte E-Mail-Sequenzen (sogenannte Kampagnen) zu versenden, die jeweils bestimmte Ziele verfolgen. So könnten z. B. entsprechende E-Mail-Kampagnen eingesetzt werden, die ausschliesslich das „Onboarding" neuer Mitglieder unterstützen oder im Speziellen auf die Mitgliedergewinnung abzielen.

Vorteile des E-Mail-Marketings

E-Mail-Marketing ist nach wie vor einer der wichtigsten digitalen Marketing-Kanäle — und das trotz der im Vergleich zu den 90er Jahren geringeren E-Mail-Öffnungsraten von aktuell branchenübergreifenden knapp 25 Prozent und einer Klickrate von fünf bis zehn Prozent. Denn der Einsatz von

E-Mail-Marketing ist gerade heutzutage mit vielen Vorteilen verbunden:

- Da man sich beim E-Mail-Marketing keinen speziellen Regeln gewisser Plattformen unterwerfen muss, ist E-Mail-Marketing unabhängig. So kann man z. B. mit E-Mails losgelöst von Werberichtlinien und Nutzungsbedingungen von Google, Facebook usw. agieren.
- Auf der Grundlage von problemlösenden, informativen Inhalten („Content"), die an die Adressaten gesendet werden, können E-Mail-Kampagnen Unternehmen dabei helfen, Glaubwürdigkeit und Vertrauen aufzubauen. Gerade Vertrauen bzw. Glaubwürdigkeit sind eine wichtige Basis, damit aus Interessenten Kunden werden, die die Produkte bzw. Dienstleistungen der Unternehmen tatsächlich kaufen.
- E-Mail-Adressen (insbesondere von Kunden) sind, sofern sie rechts- und datenschutzkonform erhoben wurden, einfach zu verwenden, vor allem für Aussendungen an den bestehenden Kundenstamm. Aber auch eine Gewinnung von neuen „Leads", also von Interessenten, ist über entsprechende Schritte und Tools auf der Landingpage bzw. Homepage des Studios leicht zu realisieren. Mit der effektiven Kombination verschiedener Online-Marketing-Techniken ist es sogar möglich, neue Leads vollautomatisch, quasi „auf Autopilot", zu akquirieren. Je nach nachgelagertem Verkaufsprozess können diese Leads dann unkompliziert in neue Mitglieder umgewandelt werden.
- Mittels E-Mail-Kampagnen, E-Mailings und Newsletter können neue Produkte, Angebote, Zusatzleistungen, aber auch neue Mitgliedschaften beworben und schliesslich auch verkauft werden.
- Für jede Marketingstrategie ist Messbarkeit ein wichtiger Erfolgsfaktor, um basierend auf den erzielten Ergebnissen Verbesserungsmassnahmen einzuleiten. E-Mail-Marketing-Softwaretools bieten hier erstklassige Möglichkeiten, wichtige Kennzahlen, wie z. B. die Klick-, Öffnungs- und Konversionsraten, schnell zu analysieren und daraufhin die entscheidenden Optimierungsmassnahmen durchzuführen.
- Nicht jeder Mensch ist in den sozialen Netzwerken wie Facebook oder Instagram präsent. Doch über eine E-Mail-Adresse verfügt fast jeder und kann dementsprechend E-Mails von allen Endgeräten aus abrufen und ist somit jederzeit ansprechbar.
- Mehrfachkontakte und regelmässige Kommunikation sind wichtig, um Beziehungen aufzubauen und im Bewusstsein der Menschen zu bleiben. Dies gilt für bestehende Mitglieder, aber auch für potenzielle Mitglieder. Somit helfen regelmässige E-Mails bei der Kunden- und Lead-Pflege, da solche Mehrfachkontakte einfach realisiert werden können.
- Über die entsprechenden E-Mail-Marketingtools ist eine Marketing-Automatisierung möglich. Dies bedeutet, dass die E-Mails — bezogen auf bestimmte Zeiten, Events oder Ähnliches — einmalig oder in Sequenzen vollautomatisiert herausgeschickt werden können. Dazu können die E-Mails auch noch individualisiert werden. Dies bedeutet, dass man mit relativ wenig Aufwand sehr effektiv sein kann. Zum Beispiel könnte jeder neue Lead über eine automatisierte E-Mail-Sequenz, also über mehrere aufeinander folgenden E-Mails, mit hochwertigem, zielgruppenrelevantem Content dazu gebracht werden, eine Mitgliedschaft im Club abzuschliessen. Quasi neue Mitgliedschaften „auf Autopilot". Was will ein Unternehmer mehr?

Fazit

Trotz der vielen Möglichkeiten im Online-Marketing, die besonders die Sozialen Medien Unternehmen bieten, um bild- und generell mediengewaltig Content zu präsentieren oder Zielgruppen anzusprechen, verliert das E-Mail-Marketing nicht an Unverzichtbarkeit, wenn es um die direkte, gezielte und umfassende Mitgliedergewinnung bzw. -bindung geht. Oftmals wird jedoch noch nicht das volle Potenzial, insbesondere bezogen auf eine mögliche Marketing-Automation, genutzt. Hier ist und bleibt das E-Mail-Marketing ein fester und sehr zeit- sowie kosteneffektiver Bestandteil jeder Marketingstrategie.

Literaturliste:

Holland, H. (2014). Digitales Dialogmarketing. Grundlagen, Strategien, Instrumente. Wiesbaden: Springer Gabler.

Lammenett, E. (2017). Praxiswissen Online-Marketing. Affiliate- und E-Mail-Marketing, Suchmaschinenmarketing, Online-Werbung, Social Media, *Facebook-Werbung (6. Aufl.). Wiesbaden: Springer Gabler.*

Olbrich, R., Schultz, C. D. & Holsing, C. (2015). Electronic Commerce und *Online-Marketing. Ein einführendes Lehr- und Übungsbuch. Berlin: Gabler.*

AUFSTIEGSKONGRESS
Fachkongress für aktive Gesundheitsgestalter
25. – 26.10.2019, Mannheim

Hinweis

Der Autor dieses Artikels hält ein Intensivseminar zum Thema „Wie du mehr Follower auf Instagram gewinnst... und diese in zahlende Kunden verwandelst" beim diesjährigen Aufstiegskongress am 25. und 26. Oktober in Mannheim.

Jetzt noch anmelden unter:
www.aufstiegskongress.de/anmeldung

High-Intensity Interval Training (HIIT)

In den letzten Jahren erfreut sich eine hochintensive Trainingsform im Ausdauertraining zunehmender Beliebtheit: Das hochintensive Intervalltraining, besser unter der englischen Bezeichnung „High-Intensity Interval Training" (HIIT) bekannt.

HIIT ist ein trainingsmethodischer Ansatz, der sich von den klassischen Trainingsmethoden im Ausdauertraining differenziert. Im Vergleich zum klassischen Intervalltraining werden beim HIIT keine „lohnenden Pausen" zwischen den Intervallen eingeräumt. Die Intervallpausen sind hier unter Umständen deutlich kürzer. Bei relativ hohen Intervallbelastungen, bis zu 95 Prozent der maximalen Leistungsfähigkeit, stellt das HIIT somit eine hochgradig laktazide anaerobe Belastungsform dar.

Das HIIT sehen einige Experten als eine sehr effektive Ausdauertrainingsform zur Verbesserung der kardiorespiratorischen Fitness sowie der anaeroben und aeroben Kapazität an. Dabei werden die gesundheitsfördernden Effekte des HIIT im Kontext des metabolischen Syndroms betont.

Die Studienlage spricht für die gesundheitsprotektiven Effekte und somit für den Einsatz des HIIT auch im gesundheitsorientierten Ausdauertraining. Die Studienlage zu einer Trainingsmethode ist eine Sache, die Praxistauglichkeit jedoch eine ganz andere. In Studien werden in der Regel lediglich die Bruttoeffekte einer Trainingsmethode erhoben, d. h. die messbaren Trainingseffekte. Schwierig zu quantifizieren sind jedoch die Nebenwirkungen, die durch hochintensive Trainingsmethoden bei langfristiger Anwendung auf den Organismus einwirken. Hochintensives Training führt zu deutlich höheren orthopädischen und kardiovaskulären Belastungen. Diese hohen Belastungen können im Laufe der Zeit nicht kalkulierbare Nebenwirkungen auslösen. Die Bruttoeffektivität abzüglich der Nebenwirkungen ergibt die Nettoeffektivität. Die Nettoeffektivität repräsentiert den langfristig erzielbaren gesundheitlichen Nutzen einer Trainingsmethode oder Trainingsform. Sind die Nebenwirkungen einer Trainingsintervention hoch, dann schränkt dies die Nettoeffektivität, sprich den langfristig erzielbaren gesundheitlichen Nutzen ein. Empirische Daten zu Nebenwirkungen eines HIIT in der Langzeitanwendung existieren nicht. Insofern kann über die Praktikabilität dieser Trainingsmethode sowie über ihren langfristig erzielbaren gesundheitlichen Nutzen im Fitness- und Gesundheitssport nur spekuliert werden. Auffällig bei Studien zum HIIT sind jedoch die teilweise relativ hohen Drop-out-Quoten bei den Probanden. Dies könnte durchaus als Indiz für die eingeschränkte Praxistauglichkeit des HIIT für Fitness- und Gesundheits-Sportler interpretiert werden. Ob ein HIIT im Fitness- und Gesundheitssport sinnvoll ist, kann daher nur im Individualfall unter Berücksichtigung des aktuellen Gesundheits-, Leistungs- und Motivationszustands des Sportlers entschieden werden, unabhängig davon, was die aktuelle Studienlage zur Effektivität des HIIT aussagt.

Hinweis

Mit BSA-Lehrgängen im Fitness/Individualtraining schrittweise zum Fitnessprofi

Die staatlich geprüften und zugelassenen Lehrgänge der BSA-Akademie kombinieren Fernunterricht mit kompakten Präsenzphasen. Mit den Lehrgängen im Fachbereich Fitness/Individualtraining optimieren Teilnehmer ihr eigenes Training und schaffen den Einstieg in die Wachstumsbranche Prävention, Fitness und Gesundheit. Wer als Trainer die nötigen Kompetenzen erwerben möchte, um HIIT anzubieten, für den eignen sich beispielweise die Qualifikationen zum „Trainer für Cardiofitness", „Athletiktrainer" oder die Profiqualifikation „Fitnesstrainer-A-Lizenz".

www.bsa-akademie.de

five

DEINE POSITIONIERUNG IM GESUNDHEITS-MARKT

INKL. TRIGGERSCHULUNG VOR ORT, MARKETINGPAKET UND VOLLUMFÄNGLICHER BERATUNG

DIE FIVE-TRIGGERWAND

SO PACKEN DEINE MITGLIEDER IHRE SCHMERZEN AN DER WURZEL

An der Triggerwand können die Triggerpunkte im ganzen Körper mit einer einfachen Anleitung selbstständig aufgespürt und bearbeitet werden. Verspannungen und Blockaden, die z. B. durch Fehlhaltungen entstanden sind, können gelockert und gelöst werden, um optimal auf das anschliessende Beweglichkeits- oder Krafttraining vorzubereiten.

Nach einer Einweisung durch dein von uns geschultes Trainerteam kann jedes deiner Mitglieder zu seinem eigenen Therapeuten werden und den Schmerz an der Wurzel packen, statt nur kurzzeitig Abhilfe zu schaffen. Wer einmal am eigenen Körper erlebt und verstanden hat, dass er gewisse Beschwerden ohne Arznei oder sogar Operationen in kurzer Zeit – ganz ohne fremde Hilfe – verbessern kann, wird sie in Zukunft nicht mehr missen wollen.

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

www.five-konzept.ch www.five-konzept.de

Verbundübungen als Basis

In meinen bisherigen Kolumnen haben Sie bereits erfahren, dass ich beim Krafttraining ein kurzes und intensives Training propagiere. Um ein Training dementsprechend gestalten zu können, setze ich auf ein Ganzkörpertraining und führe pro Übung nur einen Satz, den jedoch bis zur kompletten Muskelerschöpfung aus. In dieser Kolumne möchte Ihnen gerne einen weiteren wichtigen Aspekt für die effiziente Trainingsgestaltung aufzeigen, und zwar die Anwendung von Verbundübungen.

Verbundübungen sind Übungen, bei welchen jeweils mehrere Muskelgruppen gleichzeitig beansprucht werden, wie z. B. Kniebeugen, Klimmzüge oder Bankdrücken. Solche Übungen werden häufig auch als Grundübungen, Komplexübungen oder Mehrgelenkübungen bezeichnet. Ich möchte hier nicht auf die feinen Unterschiede der Begriffe eingehen und verwende im Weiteren einfach den von mir präferierten Begriff Verbundübungen.

Den Verbundübungen gegenüber stehen die Isolationsübungen, mit welchen gezielt ein Muskel für sich trainiert wird. Bodybuilder setzen nebst Verbundübungen meist ergänzend auch auf Isolationsübungen, um einzelne Schwachstellen speziell zu trainieren. Leider verwenden aber auch viele «Normaltrainierende» unzählige Isolationsübungen im Glauben, dass sich dann genau an der trainierten Stelle die Muskeln entwickeln und allfällige Fettpolster wegschmelzen. Viel effizienter und auch effektiver für die Muskelentwicklung, sowie auch für die Reduktion des Körperfettanteils, ist jedoch die Anwendung von Verbundübungen.

Gerade weil Verbundübungen mehrere Muskelgruppen trainieren, kann mit sehr wenigen Übungen der gesamte Körper abgedeckt werden. So reichen z. B. Kniebeugen, Kreuzheben, Klimmzüge, Dips, Rudern und Schulterdrücken für einen einfachen Ganzkörperplan, welcher in weniger als 30 Minuten durchgeführt werden kann. Vorausgesetzt, dass, wie eingangs erwähnt, nur ein Satz von jeder Übung bis zur kompletten Muskelerschöpfung ausgeführt wird.

Zudem werden mit Verbundübungen nicht nur die Muskeln trainiert, sondern es wird gleichzeitig auch das Zusammenspiel und die Koordination verschiedener Muskelgruppen geschult. Verbundübungen fördern damit Körperkraft, welche sich im Alltag auch entsprechend einsetzen lässt. Sie werden mit regelmässigem Trainieren von Kreuzheben mühelos eine schwere Kiste korrekt vom Boden heben können. Wenn Sie jedoch Ihre Muskeln vorwiegend isoliert trainieren und diese die Zusammenarbeit miteinander nicht gewohnt sind, kann die schwere Kiste für Sie eine Herausforderung mit Verletzungsrisiko bleiben.

Fazit

Um den Körper effizient und effektiv zu trainieren, reicht der Einsatz von wenigen Verbundübungen. Mit wenigen Übungen in einem Training, ist die Konzentration auf die korrekte Ausführung viel eher gewährleistet, als wenn zahlreiche Übungen absolviert werden müssen. Durch die regelmässige Ausführung und die kontinuierliche Steigerung bei Verbundübungen werden Sie an Kraft gewinnen, was wiederum einen positiven Effekt auf Ihre Körperform hat. Mit Verbundübungen besteht auch weniger die Gefahr von Dysbalancen, d. h. der Körper entwickelt sich gleichmässig und mit ästhetischen Proportionen. Isolationsübungen sollten, wenn überhaupt nur punktuell und allenfalls für die Abwechslung im Training eingesetzt werden.

Roger Wespi

Bietet unter dem Label EFFICIENT TRAINING Seminare für ein effizientes und gesundes Körpertraining an. Informationen unter www.efficient-training.ch

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

Über die Trainierbarkeit des Körpers im Alter – und was Fitnesscenter lernen könnten

Vor 25 Jahren sorgten 172 Seniorinnen und Senioren schweizweit für Aufsehen. Sie hatten an einer nationalen Studie zur Trainierbarkeit im Alter teilgenommen und gezeigt, dass auch ein älterer Organismus trainierbar ist. Was aber war damals so besonders, was haben sie genau trainiert? Und wie profitieren die Seniorinnen und Senioren in der Schweiz heute von den Ergebnissen dieser Studie?

Im Rahmen einer Studie trainierten Männer und Frauen zwischen 65 und 75 während eines halben Jahres zweimal wöchentlich ihre Muskeln so, wie es junge Leistungssportler und -sportlerinnen tun — nicht mit denselben Gewichten und Belastungen, aber nach demselben Prinzip, also immer in einem Bereich zwischen 70 und 90 Prozent ihres maximalen Belastungsvermögens, gefolgt von dazugehörenden Erholungsphasen. Die Ergebnisse waren erstaunlich: Der Zuwachs an Beinkraft betrug bei den Frauen 53 Prozent, bei den Männern 48 Prozent. Die Ermüdungswiderstandsfähigkeit (Ausdauer) nahm um vier Prozent zu. Interessanterweise wurde dieser Zuwachs in der subjektiven Empfindung der Teilnehmenden weit höher eingeschätzt, weil ihnen tägliche Verrichtungen wie Einkaufen oder Gartenarbeit, die einen hohen Kraftanteil erfordern, nun buchstäblich leichter fielen. Auch die Beweglichkeit erhöhte sich dank physiotherapeutischer Begleitung um 45 Prozent — trotz der enormen gleichzeitigen Kraftzunahme. Die Koordination beim Lösen von kniffligen Bewegungsaufgaben nahm um stattliche 91 Prozent zu, die Gewandtheit bei komplexen Bewegungsfolgen im Raum auf Zeit und damit die aktive Sturzprävention stiegen gar um 136 Prozent.

Daniel Louis Meili

Diplomtrainer Swiss-Olympic, Leiter der eingangs erwähnten Nationalen Studie mit dem Titel «Seniorentraining», die 1994 mit dem Wissenschaftlichen Preis der Schweizerischen Gesellschaft für Sportmedizin ausgezeichnet wurde.
welcome@meili.ch
www.meili.ch

Das Fernsehen berichtete gleich mehrfach: Allen voran die Tagesschau, gefolgt von Gesundheits- und Seniorensendungen, gefolgt wiederum von Medienberichten. Schulungsformate für geriatrische Ausbildungsstätten, für Pro Senectute, für den Vereinssport, ja auch für Fitnesscenter wurden in den Folgejahren geschaffen, viele Multiplikatoren wurden erreicht und mit diesen «Schweiz eigenen» Erkenntnissen versorgt. Die Studie hat Wirkung gezeigt, auch international. Denn Nachfolgestudien, wenn auch nicht so breit angelegt, bestätigten immer wieder: Auch ein «alter» Organismus ist trainierbar.

Zum Studienverlauf: Vor dem Training wurden alle Seniorinnen und Senioren von einem Arzt auf mögliche gesundheitliche Risiken untersucht, eine Physiotherapeutin testete ihre Muskeln, Gelenke und den Bewegungsapparat, und ein Trainer befragte sie zu ihrer Motivation. Anschliessend wurde der erste Leistungstest durchgeführt. Auf der Grundlage all dieser Werte stellte das Leitungsteam die individuellen Trainingspläne zusammen. Die einzelnen Trainings erfolgten in Kleingruppen und waren immer von einem Physiotherapeuten oder einer Physiotherapeutin begleitet. Das war einerseits ein Luxus, bot aber gleichzeitig die Möglichkeit, das Verhalten der Teilnehmenden zu beobachten und mögliche Probleme rechtzeitig zu erkennen. Das individuelle Leistungstraining wurde protokolliert und nach jeweils drei Wochen ausgewertet und angepasst. Nach drei Monaten erfolgten wiederum ein Leistungstest und eine ärztliche Untersuchung. Die Physiotherapeutin nahm erneute Messungen vor und verglich die Ergebnisse mit den Ausgangswerten. Der Trainer fragte nach dem individuellen Trainingsverlauf und den (teilweise neuen) Aussichten, Zielen und Wünschen. Daraufhin wurden die Trainingspläne entsprechend angepasst und verfeinert. Nach weiteren drei Monaten erfolgte eine Schlussauswertung, wiederum durch Arzt, Physiotherapeutin und Trainer, und ein Schlusstest hielt das neue maximale Leistungsvermögen fest.

Fordern ist wichtig

Die Resultate der Studie zeigen eindrücklich, dass auch ein älterer Organismus an seinen Aufgaben wächst und somit trainierbar ist. Die vor Studienbeginn vorherrschende Überzeugung, wonach im Alter primär Schonung wichtig sei für das Wohlbefinden, erwies sich als nicht allgemeingültig. Denn die Begleituntersuchungen zeigten auch auf, dass mit dem körperlichen Training auch der mentale Bereich und das seelische Gleichgewicht deutlich verbessert werden konnten. Somit erhöhte das relativ strenge Training die Lebensqualität nachweislich.

Die Studie zeigte auch, dass Frauen in der Regel besser trainierbar sind als Männer. Dafür gibt es mannigfaltige Gründe. Die Interviews deckten einen besonderen auf: Die Frauen lernten aufgrund der optimalen Rahmenbedingungen während der Studie, sich etwas näher als üblich an ihre Grenzen heranzutasten. Und sie realisierten, dass sie ihre eigenen Fähigkeiten fördern können, indem sie sich fordern.

Förderung der Fitness im Hochalter am Beispiel des Generationenhauses in Basel: Hier wird das Körpertraining konsequent zusammen mit Kleinkindern durchgeführt. Die quirligen Kleinen und die «gstabigen» Alten vereint beim Spiel, das klugerweise so angeleitet wird, dass Klein und Alt gleichermassen davon profitieren.

Wenn vor einem Vierteljahrhundert im Alter Schonung empfohlen wurde, dann nicht zuletzt deshalb, weil einem das Leben damals deutlich mehr abverlangt hatte als es heute der Fall ist. Die Automatisation war noch längst nicht so weit fortgeschritten und Entbehrungen waren allgegenwärtig, als die damaligen Alten noch jünger waren. Sie hatten körperlich noch richtiggehend «gechrampft». Das hat sich grundlegend geändert. Die meisten Seniorinnen und Senioren von heute waren im arbeitsfähigen Alter körperlich längst nicht mehr so intensiv tätig. Also wird diese «Inaktivität» heute auf freiwilliger Basis gerne mit Sport und Bewegung kompensiert.

Dennoch ist ein Training nach leistungssportlichen Kriterien nicht jedermanns Sache. Nur rund ein Drittel der Bevölkerung ist überhaupt regelmässig sportlich aktiv. Deshalb ist auffallend, wie viele hochstehende sportliche Angebote für die ältere Bevölkerung in der Schweiz anzutreffen sind. Die Studienresultate haben auch Mut gemacht, nicht einfach Schluss zu machen mit dem Training ab einem gewissen Alter. Im Gegenteil: Nach der Pensionierung hat man mehr Zeit denn je, sich körperlich aktiv etwas Gutes zu tun.

Seniorensport-Angebote in der Schweiz

Für alle «jungen» Alten gibt es grob gesagt drei Segmente, in denen Sport im weitesten Sinn angeboten wird. Das erste umfasst niederschwellige und kostenlose oder günstige Sportangebote für Männer und Frauen, die ohne weitere Verpflichtung besucht werden können. Dazu gehören die Angebote von kantonalen/lokalen Vereinen wie «Gsünder Basel» oder Aqua-Gymnastik in Freiluft-/Hallenbädern sowie themenfokussierte Bewegungswochen in Kooperation mit Sportvereinen und Sportstudios. Ausserdem gibt es landauf-landab Seniorenturnen und Seniorentanz-Veranstaltungen und die vielfältigen Krafttraining- und Fitness-Angebote der Pro Senectute. An all diesen Programmen beteiligen sich Kantone/Gemeinden in irgendeiner Weise, sei es durch Leistungsvereinbarungen mit den Anbietern, durch Mietzinsbeihilfen oder weitere Leistungen wie breite Informationsstreuung; viele dieser kostenlosen oder sehr günstigen Angebote werden dadurch überhaupt erst möglich.

Das zweite Segment umfasst den klassischen Vereinssport, der vielen Seniorinnen und Senioren auch im Rentenalter eine (sportliche) Heimat bietet. Allerdings ist eine Vereinsmitgliedschaft nötig und der Grad der Verpflichtung ist etwas höher. Gleichzeitig profitieren die Vereine vom langjährigen Know-how ihrer älteren Mitglieder für sportliche Anlässe, Meisterschaften sowie Feste. Der rege Austausch zwischen Alt und Jung ist ein weiterer Bestandteil des Vereinslebens, der anspornt und guttut. Die vielen Vereine und deren Sektionen weisen einen beachtlichen Seniorenanteil auf und betreiben jene Sportarten und Disziplinen, die auch die Jugendlichen und Aktiven betreiben, und zwar auf einem dem Alter angepassten Wettkampfniveau. So gibt es beispielsweise in der Leichtathletik Europa- und Weltmeisterschaften für bis zu 90-Jährige; so sehen sich Sportlerinnen und Sportler über Jahrzehnte auf allen Kontinenten wieder und können ihre Bekanntschaften weiterpflegen. Es gibt aber auch erfolgreiche Bestrebungen, im Alter vom eigenen Wettkampfsport wegzukommen und sich polysportiver zu betätigen. Und schliesslich — das ist ein Wesensmerkmal von Vereinen — soll auch das Gesellige nicht zu kurz kommen!

Das dritte Segment rundet die bunte Welt der Fitnesscenter mit privaten, kommerziellen Angeboten die Sportprogramm-Vielfalt ab. Das Angebot der meisten dieser Anbieter orientiert sich an den fordernden Trainingsmethoden, wie sie in der eingangs erwähnten Studie angewendet worden sind, und ergänzt sie geschickt mit Wellness- oder Physiotherapie-Leistungen.

Das Thema Sport ist auch im Hochalter (ab 90 Jahren) und in den Alters- und Pflegeheimen (AHP) nicht abwegig. Im Gegenteil: Viele AHP in der Schweiz verfügen über eigene sport- und bewegungsorientierte Programme für die Bewohnerinnen und Bewohner, teilweise sogar für Externe, zum Beispiel für Tagesaufenthalter. Und alle AHP haben ausgebildetes Personal für diese Trainingsprogramme. So verwundert es nicht, dass sich die ▶

Förderung der Schnellkraft zur Minderung der Sturzrisiken – je höher die Ballone schnellen, desto stärker haben die Trainierenden am Tuch gezogen. Angeleitetes intensives Beweglichkeits- und Koordinationstraining in der Kleingruppe – mit allen Sinnen hoch und tief, hin und her, vorausschauend und spontan.

Sprache der Aktivierungstherapeuten und -therapeutinnen an das Vokabular des Leistungssports anlehnt: Auch beim Turnen im Sitzen wird von «Schnellkraftübungen» gesprochen, die den 90- bis 100-jährigen Teilnehmenden helfen sollen, so lange es geht grösstmögliche Selbstständigkeit zu erhalten. Deshalb sind auf den Fluren oder in Gruppenräumen der AHP auch altersgerechte Ergometer aufgestellt, mit denen die Bewohnerinnen und Bewohner jederzeit, allein oder in Kleingruppen, selbstständig den Kreislauf anregen und in Schwung halten können und somit ihre Ausdauer trainieren. Sport und die Schulung der Beweglichkeit gehört in den AHP schon fast zum Alltag, mit und ohne Physiotherapie.

Fit bis ins hohe Alter durch regelmässige Bewegung

Alle diese Angebote und Einrichtungen für Seniorinnen und Senioren bis ins Hochalter zeigen, dass die Schweiz ein erfreulich breites, qualitativ hochstehendes «sportliches» Niveau aufweist, mit einer fast unglaublichen Vielfalt von Angeboten. Gerade in den Sommermonaten scheinen überdurchschnittlich viele sportlich aktive Alte unterwegs zu sein, auf dem Land wie in den Städten. Wer sich mit einem Paar Turnschuhen ausrüstet, kann natürlich auch problemlos «unorganisiert» Sport treiben — allein, mit dem Hund oder mit Freunden und Freundinnen. Unser Land ist in vielen Belangen ein «Dorf» und Parkanlagen sowie die unmittelbare Umgebung jeder Ortschaft laden geradezu ein für Spaziergänge oder kurze Wanderungen. Wald-/Vita-Parcours oder Finnenbahnen sind ideal, wenn es ein wenig intensiver sein darf. Dann gibt es auch diverse Bike-Routen und neue Streetwork-Krafttrainingsparks für jedermann und jede Frau, ob jung oder alt.

In der Schweiz sind wir also bestens aufgestellt, damit niemand beten muss, um als gesunder Geist in einem gesunden Körper zu leben, wie es die römische Redewendung vorschlägt: «orandum est ut sit mens sana in corpore sano». In der Schweiz lässt sich nämlich bis ins hohe Alter leicht etwas dafür tun.

Die Situation der Fitnesscenter – eine Empfehlung

Wer «Körpertraining an Maschinen» oder «Bewegungsschulung zu Musik» kommerziell anbieten will, muss sich einiges einfallen lassen. Eine vielversprechende Namensgebung zum Beispiel. Denn wie gesehen sind die Möglichkeiten für sportliche Geister in der Schweiz auf einem beachtlich hohen Niveau; die Angebotsvielfalt ist enorm breit, aber fragmentiert, insbesondere im Seniorenbereich. Freiwillige (Vereins-)Angebote und vom Gemeinwesen/Steuerzahler geförderte Programme gehen Hand in Hand, wie es unserer Tradition entspricht. Da stehen kommerzielle Fitnesscenter schon mal in der Ecke. Müssen sich hervortun, müssen wirklichen Mehrwert bieten — Seniorinnen und Senioren sind zwar alt, aber nicht auf den Kopf gefallen! Wie also könnte dieser Mehrwert aussehen? Sind es zwingend ergänzende Leistungen wie Wellness/Nasszone?

Die Erfahrung zeigt: Anteilnahme, wirkliches Verständnis für die Bedürfnisse der älteren Generation sind das A und O. Das erfordert gerontologisches Wissen oder eigene Erfahrung. Welche Mühen und Nöte begegnen einem im Alter ab 60 Jahren? Worüber spricht Mann/Frau dann oder worüber eher nicht? — Altern ist nicht einfach, Altern hat mit Verlust zu tun. Sexyness zum Beispiel, das war einmal. Altern ist Abbau, bestenfalls Umbau. Trainer, ob weiblich oder männlich, müssen die Signale erkennen und zu deuten wissen, aber auf keinen Fall überspielen oder mit flotten Sprüchen wegwedeln. Wer das versteht, wer Vertrauen aufbauen kann, wird mit der älteren Generation gutes Geld verdienen. Denn das Alter ist ein dehnbarer Zeitraum; Alte, die sich verstanden fühlen, sind dankbare, treue Kunden — und dann erstaunlich langlebig. ■

Jede Woche schliesst eine Bäckerei in der Schweiz, bald auch ein Fitnesscenter?

Von Roger Gestach

Erneut geht bei einer Traditionsbäckerei der Ofen aus. Diesmal trifft es den Kanton Uri, genauer gesagt die Bäckerei Herger in Schattdorf. Nach 25 Jahren Geschäftstätigkeit hat sich der Inhaber entschlossen, den Bäckereiladen auf Ende Jahr zu schliessen. Laut ihm habe sich das Konsum- und Einkaufsverhalten der Kunden in den letzten Jahren massiv verändert. Hinzu kommt sicher, dass die Grossverteiler heute sehr gute Brote mit einer grossen Auswahl zu einem kleinen Preis anbieten. Wieso soll der Kunde also in einer lokalen Bäckerei mehr bezahlen?

Solche Schliessungen wie oben aufgeführt, sind kein Einzelfall. Die Bäckerei Martins Brotwerk in Luzern hat ebenfalls kürzlich dicht machen müssen. Die Bäckereibranche ist unter Druck. In letzter Zeit mussten einige Traditionsbäckereien und Confiserien ihren Betrieb einstellen. Im Juli fand das 111-jährige Bestehen der St. Galler Traditionsbäckerei Gehr ein abruptes Ende. Ähnlich wie den Mitarbeitern vom Gehr-Beck erging es im letzten Herbst auch jenen beim Traditionsbeck Keller aus Regensdorf ZH. Alle 14 Filialen von Beck Keller schlossen Ende September 2018 Knall auf Fall, 100 Angestellte und Lehrlinge verloren ihren Job. Mindestens eine Bäckerei schliesst pro Woche in der Schweiz!

Nun gut. Um einige Bäckereien ist es in der Tat nicht schade. Sie kannten vielleicht auch mal so eine Bäckerei: Interieur aus den Achtzigern, alles etwas gammelig, das Personal ziemlich altbacken, einfach alles ein bisschen in die Jahre gekommen, dieselbe langweilige Auswahl seit Jahrzehnten, nichts Gesundes dabei, einfach dahingewirtschaftet mit einem veralteten Konzept ohne Anpassungen an die aktuelle Situation, ohne jegliche Innovation.

Dass es anders geht, zeigen einige Bäckereien vortrefflich: Innovative Produkte wie z. B. Eiweiss-Brote, laktosefreie und glutenfreie Backwaren, gesunde Sandwiches, eine ansprechende Infrastruktur, Spezialitäten der Woche, ein gemütliches Café, gute Mittagesmenüs, Brunch-Angebote, gutes Kaffee-Angebot, Kinder-Ecken, nettes Verkaufspersonal und vieles mehr. Und das Wichtigste, warum der Kunde das Brot beim lokalen Bäcker kauft, ist: Die Qualität des Brotes muss stimmen! Das Brot sollte mindestens so gut schmecken wie beim Grossverteiler und auch länger halten.

Und was hat dies jetzt schon wieder mit der Fitnessbranche zu tun?

Sie ahnen es vielleicht schon. Auch in der Fitnessbranche findet gerade ein grosser Strukturwandel statt. Sehr viele neue Center haben in den letzten Jahren eröffnet, meistens Ketten und Discounter. Die Konkurrenzsituation hat sich massiv verschärft. Hinzu kommt, dass einige Studiobesitzer der ersten Stunde langsam Richtung Pensionierung gehen. Die Einzelstudios geraten deshalb immer mehr unter Druck, genauso wie die lokalen Bäcker.

Sehr viele Centerschliessungen in der Schweiz

Eine der permanenten Aufgaben eines Fachmagazins ist die Aktualisierung des Adressstammes. Immer wenn wieder eine Ausgabe der FITNESS TRIBUNE verschickt wurde, kommen Retouren wegen Adressänderungen, aber auch wegen Centerschliessungen. Es ist auffallend, dass gerade in der Schweiz, in den letzten Monaten viele private Fitnesscenter aufgeben mussten. Noch nie musste unser Team so viele Adressen löschen wegen Schliessung. Dies ist sehr schade und tut weh.

Der Kunde eines Einzelstudios erwartet ein besseres Produkt (beispielsweise Beratung) als bei einer Kette oder einem Discountern. Seien Sie als Einzelstudio-Betreiber deshalb innovativ und kreativ. Kümmern Sie sich um Ihre Kunden. Achten Sie darauf, dass möglichst viele Ihrer Kunden Erfolg beim Training haben und ihnen das Training Spass macht. Sie müssen sich spezialisieren auf gewisse Zielgruppen und vergessen Sie das Investieren nicht, denn sonst sehen sie bald altbacken aus.

Obwohl heute die Marktsituation viel härter ist als noch vor ein paar Jahren, dürfen wir eines nicht vergessen: Wir arbeiten in der schönsten Branche der Welt! Dafür sollten wir jeden Tag dankbar sein.

Ich wünsche Ihnen weiterhin gutes Brote backen in der Fitnessbranche.

Längentraining versus Dehnung

Sagt ein Physio zu einer Antara-Trainerin, «heute dehnt man nicht mehr, das bringt nichts, sondern man macht Längentraining! Längentraining verbessert die Beweglichkeit.»
Aha, interessant.
Was ist denn der Unterschied zwischen Längentraining und Dehnung? Wie definiert sich Längentraining und was machen Sie anders, was ist der Unterschied zu einem Dehnreiz?

Vorreiter des «Längentrainings» wie es heute in Konzepten wie «five» und «flexx» vermittelt wird, ist Dr. Walter Packi. Schon in den 90er Jahren, wo viele noch nach Anderson in statischen Positionen auf Dehnung gewartet haben, hat er die Lehrmeinung vertreten, dass «exzentrische Kontraktion» bessere Resultate bringt, als das Ziehen an einem entspannten Muskel. Ich war, aus Erfahrung, immer seiner Meinung, diese konnte jedoch wissenschaftlich nicht bewiesen werden.

Verwirrend in der Terminologie ist, dass man diese Dehnungen nicht «aktives Dehnen» nennen kann, denn das aktive Dehnen ist, wenn der Antagonist zieht. Die Dehnungen, die Packi empfohlen hat, sind Dehnungen, wo der gedehnte Muskel aktiv ist.

Die meisten Übungen im «five» und im «fle-xx»-Konzept finde ich persönlich sinnvoll und interessant. Es kommt natürlich noch darauf an, wie es angeleitet wird.

Eine Hauptkritik der Vertreter des «Längentrainings» am Dehnen ist: *«Die Perspektive aus der modernen Hirnforschung offenbart, dass passive oder stereotype Dehnungen sowie isolierte lineare Dehnungskomponenten wenig Spuren im Gehirn hinterlassen und keine nachhaltigen Effekte zeigen können. Zu extreme, zu schnell und zu häufig ausgeführte Dehnungsbemühungen sowie der falsche Zeitpunkt oder ein Zuviel an stereotypen Wiederholungen zeigen vor diesem Hintergrund wenig Effizienz».* «Zitat: Mosetter 2014» Mit dieser Aussage kann man zwar langatmige Seminare begründen, es ist jedoch einfach eine Behauptung. Ich habe dazu keine Studie gefunden, weder in der Hirnforschung noch in den Trainingswissenschaften.
Was mir an der Aussage gefällt, ist, dass im Gegensatz zu anderen Konzepten, das Gehirn eine zentrale Rolle spielt. Was ich an Dehnungen und Dehnungsausführungen im Internet gesehen habe, ist gruselig.

Wenn ich meine Definition eines Dehnreizes betrachte, nämlich «Ein Dehnreiz ist dann wirksam, wenn am **Bewegungsende** ein relevanter Reiz gesetzt wird», dann ist da alles mit drin. Der Reiz kommt im Hirn an, arbeitet am individuellen neuralen Muster und führt unter Umständen zu einer Veränderung der Strukturen. Ob diese Veränderung im Muskelgewebe, in den Faszien, in den Bändern, in den Gelenkkapseln ist, oder ob als erstes das Titin beeinflusst wird, da streiten sich die Wissenschaftler (beziehungsweise, da pflegt jeder seinen eigenen Garten).

Wird jedoch ein exzentrischer Trainingsreiz nicht bis an das Bewegungsende geführt, sondern der Umkehrpunkt vorher gewählt, dann kann keine Längenveränderung stattfinden, dann ist es ein exzentrischer Kraftreiz und kein Dehnreiz.

Wird regelmässig ein Reiz ans Bewegungsende gesetzt, dann wird an der individuellen neuralen Norm gearbeitet. Die Toleranz für den gesetzten Reiz wird grösser, es wird eine neue Norm im Hirn erschaffen. Man nennt das «Verbesserung der Beweglichkeit».

Sergei Aschwanden in Adduktoren-Dehnungen

Jetzt fehlt nur noch die Frage: Wann ist eine Dehnübung eine exzentrische Kontraktion? Und wann zieht man an einem passiven Muskel? Was denken Sie?

Ich habe mein Stretching-Repertoire in meinem Buch «Stretching — das Expertenhandbuch» durchgeschaut und habe fast nur exzentrische Kontraktion gefunden.

Ich habe mir dann Übungen zum Längentraining angeschaut und habe keine neue Dehnübung gefunden, jedoch einiges sehr Fragwürdiges: Googelt mal «Längetraining»-Bilder - viel Spass :-)

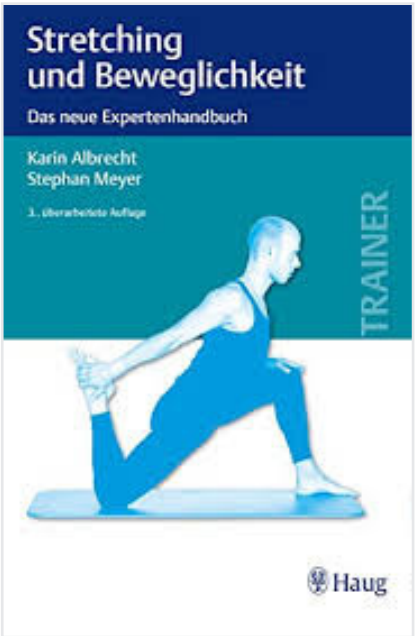
Aus meiner über 30jährigen Unterrichtserfahrung, ist mir nicht die Frage nach aktiv oder passiv wichtig, sondern in erster Linie die Frage nach der geforderten Funktion. Was für eine Bewegung soll denn gekonnt werden? Was für eine Körperhaltung erlaubt denn freies Atmen, freie Bewegung im Alltag und Schönheit?

Auch beim Dehnen und bei der Übungsauswahl der Dehnübungen kommt es sehr auf das Ziel an. Ich arbeite mit den Tänzern ganz anders als in einem funktionellen Rückentraining.

Ich verstehe, dass jemand (auch mit besten Absichten und wertvollen Inhalten) fünf-, sechs-, sogar zehntägige Ausbildungen anbieten und verkaufen will. Auch, dass man dies dann Längentraining, die Trainer Mobility-Trainer oder Myofasciale-Gesundheitstrainer nennt, ist ok, es ist Business. Dabei jedoch klassische Dehnungen, klassisches Beweglichkeitstraining, welches Generationen von Tänzern und Athleten beweglicher machte und macht, als nicht funktionierend zu betrachten, zeugt von Naivität oder Inkompetenz.

Ich habe in den letzten 30 Jahren so viele wissenschaftliche Studien zum Dehnen gelesen, so viele Erklärungen und Lehrmeinungen, so vieles durfte ich lernen, viel Begründungen musste/durfte ich kompostieren. Ich habe mich den Dehngegnern (Kieser, «holländische Physios») widersetzt und ausgesetzt, habe Aberhunderte von Dehneinheiten unterrichtet und x-Trainer ausgebildet — Trends kamen, Trends gingen...

Eines jedoch ist immer gleich geblieben: Will man mehr Länge, muss am Bewegungsende ein relevanter Reiz gesetzt werden — Punkt.



Stretching und Beweglichkeit das neue Expertenhandbuch
Karin Albrecht
Stephan Meyer
3., überarbeitete Auflage

Karin Albrecht
star education
www.star-education.ch

Der kanadische Fitness Markt

In Kanada gibt es zirka 6600 Fitnessanlagen und 6,2 Millionen Mitglieder. Bei einer Bevölkerung von 37 Millionen entspricht dies einer Reaktionsquote von 16,7% (Quelle IHRSA Global Report 2019).

Nationaler Platzhirsch ist «GoodLife Fitness» mit 450 Clubs im ganzen Land. Auf zwei Marken verteilt (Good Life Fitness, Fitness4Less), planen sie weitere Eröffnungen mit dem Ziel insgesamt 1000 Anlagen in ganz Kanada zu betreiben. Sie haben inzwischen 15000 Mitarbeiter und über 1,5 Million Mitglieder. Inhaber David Patchell-Evans ist auch der Veranstalter des «CanFitPro-Events» — er referierte u. a. auch beim European Health & Fitness Forum der FIBO am Vortag.

CanFitPro's REPS Canada hat 24000 Instruktoren im Netzwerk die auch eine Lizenz als Trainer besitzen. Die von GoodLife Fitness gemanagte und organisierte Veranstaltung fungiert als Qualitätskontrolle für die Gruppe und bietet professionelle Fortbildungsangebote für den kanadischen Markt.

Greater Toronto Area

In Südontario wo ca. 40 Prozent aller Kanadier leben, existieren alleine über 1500 Fitnessstandorte. Nachfolgend einige der bedeutendsten Betreiber:

- Cambridge Clubs: Drei Premium-Anlagen in Downtown; Umsatz über eine Million Euro pro Anlage
- Orange Theory: US-Franchise mit über 1000 Standorten weltweit hat eine starke Präsenz in Toronto und Kanada mit 103 Centern
- CrunchFit-Club: Früher Hard Candy, eine Marke von New Evolution Fitness Ventures
- F45: Australisches HIIT-Franchise mit über 1750 Standorten weltweit, u. a. mit einem Center in Downtown Toronto
- LA Fitness: Einige grosse Multifunktionsanlagen im mittleren bis oberen Preissegment
- Greco Fitness: Franchise-Kette mit 18 Standorten in Ontario, die von der New Yorker Investorengruppe Integrity Square übernommen wurde

Planet Fitness, Equinox und Soul Cycle sind Beispiele von US Betreibern, die in Kanada präsent sind. In Montreal sind die 60 Anlagen starke Econofitness, Energie Cardio und Midtowns Sanctuaire die stärksten Marken, in Vancouver residiert Steve Nash Fitness World mit 15 Standorten als Teil der amerikanischen New Evolution Fitness Ventures Gruppe.

Die PrescriptionToGetActive.com Kampagne der FIC (Fitness Industry Council of Canada) hat mehrere Pilotprogramme in Kanada durchgeführt und betreibt Lobbyismus auf nationaler Ebene in der Hauptstadt Ottawa um dieses Präventionsprogramm auf nationaler Ebene auszurollen. 80 Prozent der Kanadier erfüllen nicht die Mindestempfehlung an Bewegung von 150 Minuten pro Woche. Für die nationalen Wahlen im Oktober bemühen sich FIC, Clubs und Ärzte dies zum Wahlthema zu machen.

Hans Muench

Geboren in Toronto, Kanada
Lebt seit 2014 in Winterthur
Geschäftsführer seit 2016 MSC GmbH

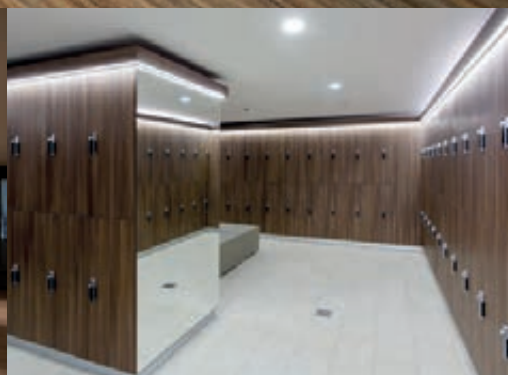
- Beratung für Clubs und Lieferanten auf fünf Kontinenten
- International Networking
- Public Speaker
- Autor

40 Jahre Erfahrung in der Sport- und Fitnessbranche

- Tennis, Fitness und Mental Training Camps (Hawaii, Deutschland, Österreich, Italien, Hong Kong)
- Club Management (Oase, Bochum und Fit-Plus, München)
- Gerätevertrieb (Life Fitness: Sales & Marketing Direktor Europa; Nautilus-Schwinn: Key Account Manager, Gebietsrepäsentant)
- Software (GWS, Virtuagym.com)
- Weiterbildung (BSA/Dozent, Deutsche Hochschule, MBA Programm)
- IHRSA (International Health, Racquet & Sportsclub Association): Director International Development (Boston), Europa-Director 2007–2016
- Beirat AFSfitness.com (Association of Fitness Studios) Verband für Micro (Boutique) Studios

Kontakt
E-Mail: hans@hans-muench.com
Tel: +41 77 975 51 80
Web: www.hans-muench.com

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

Das richtige Angebot für die Zielgruppe Senioren

Selbstständigkeit ist ein hohes Gut, welches gerade mit zunehmendem Alter immens an Wert gewinnt. Viele Menschen wollen besonders nach dem Austritt aus dem Berufsleben aktiv und vital bleiben. Im Vergleich zu den jungen Jahren, in denen der Fokus eher auf gesundheitlich-ästhetischen Aspekten lag, rückt mit steigendem Lebensalter der Erhalt der Selbstständigkeit und somit auch der Lebensqualität in den Vordergrund. Dieser Nachfrage können Fitnesscenter beziehungsweise Gesundheitsanlagen mit zielgruppenspezifischen Angeboten begegnen und den Bedarf in diesem Bereich bedienen.

Während der Mensch mit jedem Lebensjahr an Weisheit gewinnt, verliert er zunehmend an körperlicher Leistungsfähigkeit. Die Beine werden schwerer, der Atem kürzer und der Rücken steifer. Während des Prozesses des Älterwerdens kommt es zu Funktions- und Leistungseinbussen (z. B. Abnahme des Seh- und Hörvermögens, Abnahme der Muskelmasse und Muskelkraft). Diese typischen Veränderungen bezeichnet man als „normales Altern". „Krankhaftes Altern" liegt hingegen erst dann vor, wenn während des Alterungsprozesses spezifische Krankheiten auftreten, die letztendlich in einer verkürzten Lebenserwartung des betroffenen Menschen münden. Daher ist Altern keinesfalls mit Krankheit gleichzusetzen. Lediglich die Wahrscheinlichkeit zu erkranken steigt im Alter. Der Beginn des biologischen Alterns und sein Fortschreiten sind individuell sehr unterschiedlich und im hohen Masse präventiv beeinflussbar (Schwartz & Walter, 2012). Wenngleich die Anpassungs- und Veränderungspotenziale bei älteren Menschen im Durchschnitt geringer als bei jüngeren Menschen sind, kann auch in höherem Lebensalter beispielweise durch körperliches Training und rehabilitative Massnahmen eine Verbesserung der körperlichen Leistungsfähigkeit, der Selbstständigkeit und der Funktionsabläufe im Alltag erzielt werden (Schwartz & Walter, 2012).

Wachsender Stellenwert von Gesundheit im Alter

Mit zunehmendem Alter verändert sich das Krankheitsgeschehen. Während das gesundheitliche Wohl in jungen Jahren oft als selbstverständlich erachtet wird und die meisten Erkrankungen nur von kurzer Dauer sind (z. B. Infektionskrankheiten), steigt im Alter hingegen die Schwere, die Dauer und auch die Anfälligkeit für Erkrankungen beständig und körperliche Beschwerden nehmen in der Folge zu. Dies hat zur Folge, dass das Thema Gesundheit mit steigendem Alter im Vergleich zu jüngeren Altersgruppen an Bedeutung gewinnt. Anschaulich wird dies durch Ergebnisse, die im Rahmen des Deutschen Alterssurveys (DEAS) gewonnen wurden. Während in der Gruppe der 40- bis 54-Jährigen „Gesundheit" noch auf Rang 9 liegt, rangiert sie in der Altersgruppe der 65- bis 74-Jährigen bereits auf Rang 2. Und in der Altersgruppe der 75- bis 84-Jährigen wird sie gar zum wichtigsten Thema im Alltag (Böhm, Tesch-Römer & Ziese, 2009, S. 82).

Regelmässige körperliche Aktivität ist wichtig

Für die Lebensqualität und den Erhalt der Selbstständigkeit spielt körperliche Aktivität im Alter eine ausgesprochen wichtige Rolle, denn sie gilt als einer der wichtigsten Schutzfaktoren. Körperliche Aktivität wird nicht nur von physischen Effekten begleitet, auch auf die psychische Gesundheit des Menschen wirkt sie sich überaus positiv aus.

Da ist es durchaus verwunderlich, dass trotz der vielfältigen gesundheitlichen Effekte gerade bei älteren Menschen besonders häufig ein Bewegungsmangel festgestellt wird. Senioren, die nicht regelmässig körperlich aktiv sind, haben ein erhöhtes Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Arthrose, Depression, Demenz und Stürze (Krug et al., 2013).

Die Auswirkungen eines Bewegungsmangels sowie die Auswirkungen bei ausreichender körperlicher Aktivität sind in den Abbildungen 1 und 2 skizziert.

Um die Gesundheit speziell von älteren Personen zu erhalten und zu fördern, gelten folgende Empfehlungen:

- Mindestens 150 Minuten pro Woche Bewegung mit mittlerer Intensität oder 75 Minuten pro Woche mit höherer Intensität (oder eine entsprechende Kombination aus beidem) einplanen
- Idealerweise wird die Aktivität auf möglichst viele Tage pro Woche verteilt
- Eine Einheit sollte mindestens 10 Minuten andauern
- An mindestens ein bis zwei Tagen pro Woche muskelkräftigende Übungen (mit mittlerer oder höherer Intensität) durchführen
- Regelmässige Übungen einbauen, die das Gleichgewichtsvermögen erhalten oder verbessern (Rütten & Pfeifer, 2016)

Auch auf Personen mit chronischen Erkrankungen oder gar Behinderungen lassen sich diese Empfehlungen übertragen, jedoch sollte hier im Vorfeld eine umfassende medizinische Beratung durchgeführt worden sein.

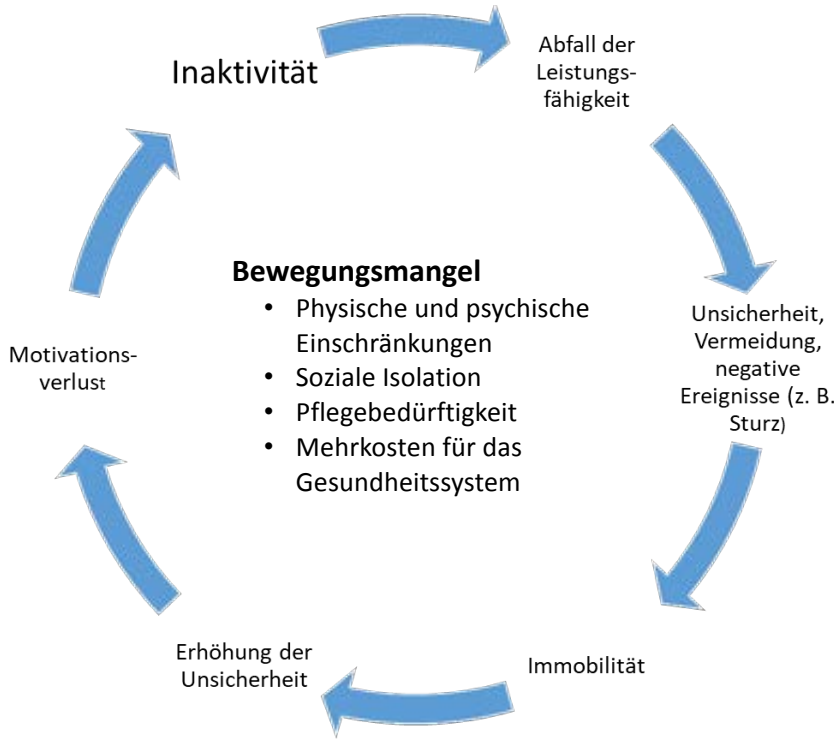


Abb. 1: Auswirkungen von Bewegungsmangel/körperlicher Inaktivität (modifiziert nach Bundesarbeitsgemeinschaft der Senioren-Organisationen e. V. [BAGSO], 2018, S. 24)

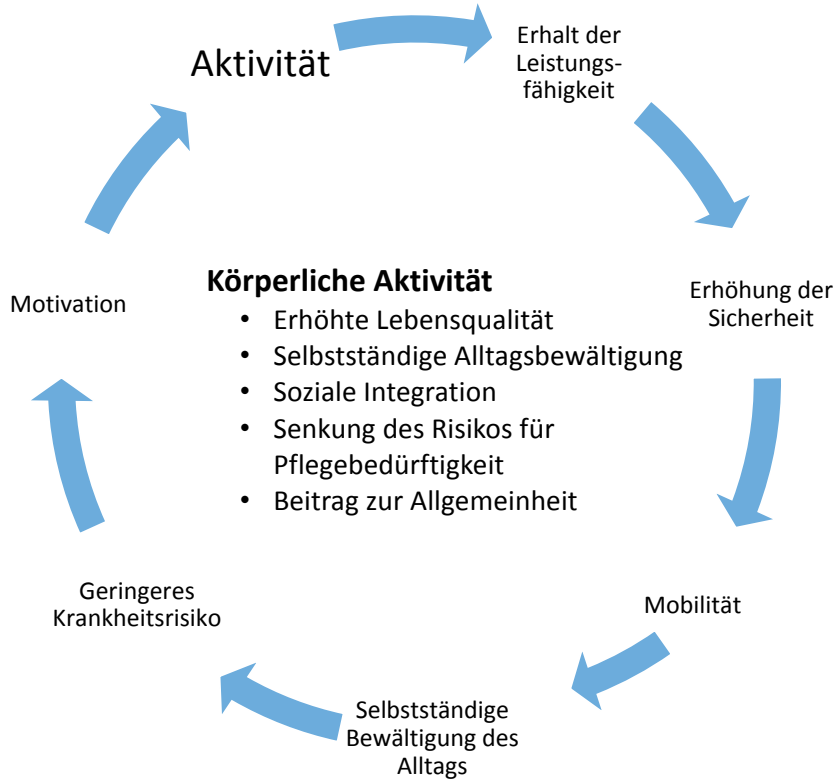


Abb. 2: Auswirkungen von körperlicher Aktivität (modifiziert nach BAGSO, 2018, S. 24)

Ältere Menschen, die körperlich inaktiv sind oder über ein reduziertes Leistungsniveau verfügen, erzielen bereits dann einen gesundheitlichen Nutzen, wenn sie beginnen, regelmässig körperlich aktiv zu werden. Auch der Einbezug von Hilfsmitteln wie Rollator oder Gehhilfen kann sinnvoll sein. Langfristiges Ziel sollte es in allen Fällen sein, möglichst nah an die Empfehlungen für körperliche Aktivität zu kommen (Landesinstitut für Gesundheit und Arbeit des Landes Nordrhein-Westfalen [LIGA.NRW], 2010, S. 21).

Konzepte zur Förderung der körperlichen Aktivität

Ein gutes organisatorisches Rahmenkonzept stellen sogenannte psychoedukative Kurskonzepte dar, denn sie ermöglichen Bewegungsanbietern eine gezielte Kundenansprache und können ausserdem als Wegbereiter für zukünftiges individuelles Training dienen. Das primäre Ziel dieser Konzepte besteht in der Vermittlung von Handlungskompetenzen. Durch den Erwerb dieser Kompetenzen wird körperliche Aktivität gefördert und das Sturzrisiko gesenkt. Auch spielen psychosoziale Komponenten eine wichtige Rolle. Gleichgesinnte treffen sich, bilden Gruppen, motivieren sich gegenseitig und erwerben somit gleichzeitig wichtige soziale Ressourcen (GKV-Spitzenverband, 2018).

Anbieter von Bewegungsprogrammen für Senioren sollten sich dennoch zunächst über eines bewusst werden: Die Zielgruppe der älteren, alten und hochbetagten Personen ist höchst heterogen und stellt somit auch höchst unterschiedliche Ansprüche. Daher ist es notwendig, zunächst eine Bedarfs- und Zielgruppenanalyse vorzunehmen.

Den individuellen Bedarf ermitteln

Um solch eine Analyse durchzuführen, sollten zuvor mittels einer Recherche die Daten und Fakten zu vorrangigen Zielsetzungen von Senioren bzw. Motive zur Ausübung körperlicher Aktivität eruiert werden. So kann ein genaues Bild über die besonderen Vorlieben in der Art und Dauer, bevorzugte Uhrzeiten, aber auch über die körperlichen und mentalen Voraussetzungen gezeichnet werden. Die Basis für eine solche Bedarfsermittlung können z. B. wissenschaftliche Veröffentlichungen in verschiedenen Fachzeitschriften, spezielle Fachbücher oder Ähnliches bilden. Die Bedarfsanalyse dient auch dazu, sich näher mit der Zielgruppe auseinanderzusetzen (LIGA.NRW, 2010, S. 39—40).

Ziele überprüfbar gestalten

Mithilfe dieser Analyse lässt sich die anzusprechende Zielgruppe nun genauer definieren: Alter, Geschlecht, individuelle Einschränkungen und Lebensverhältnisse, aber auch Vorlieben von Bewegungsformen sind u. a. verschiedene Merkmale, die zu berücksichtigen sind. Neben der Zielgruppe sollten auch die genauen Zielsetzungen des Konzeptes festgelegt werden. Damit später die Erreichung dieser Ziele überprüft werden kann, ist es empfehlenswert, aus zunächst übergeordneten Zielen möglichst quantifizierbare und geeignete Zielindikatoren ▶

zu finden und zu formulieren. (LIGA. NRW, 2010, S. 40).

Grobplanung

In der Konzept-Grobplanung sind folgende Punkte zu beachten:

- Schwerpunkte der einzelnen Einheiten
- Kursdauer (in Wochen)
- Anzahl und Dauer der Treffen
- Kurszeit
- Aufteilung Theorie und Praxis
- Personelle Planung
- Räumlichkeiten, Medien, Geräte, Hilfsmittel
- Kooperationspartner
- Finanzierung/Teilnehmergebühr

Die inhaltliche Detailplanung erfolgt unter Angabe der Themenschwerpunkte einzelner Einheiten sowie der konkreten Lernziele und -inhalte für alle theoretischen und praktischen Einheiten. Ebenso ist es sinnvoll, dass Hinweise zur methodischen Gestaltung enthalten sind. Der didaktisch-methodische Konzeptaufbau sollte unter Einbezug der definierten Zielgruppe, der übergeordneten Kursziele und der wissenschaftlichen Evidenz erfolgen (LIGA. NRW, 2010, S. 34—40).

Weitere Aspekte

- Regelmässig und moderat: kurze, dafür jedoch häufigere Einheiten planen
- Die Einheiten inhaltlich simpel gestalten
- Ein abwechslungsreiches Angebot an Bewegungsformen integrieren
- Tasking-Programme einbauen, z. B. ein Gleichgewichts- oder Gehtraining, bei dem die Teilnehmer gleichzeitig alle Tiere aufzählen sollen, die sie kennen, ohne zu schwanken oder langsamer zu werden
- Einen Alltagsbezug zu den durchgeführten Übungen herstellen (z. B. Kniebeuge — aus dem Sessel sitzend aufstehen)
- Auf den Einbezug von körperlicher Aktivität in den Alltag hinweisen — z. B. Treppe statt Aufzug, Einkaufen gehen, Garten-/Hausarbeit, Spaziergänge mit Freunden
- Ein Barrieremanagement zur Reduktion wahrgenommener Bewegungshindernisse integrieren
- Auch kleine Bewegungstagebücher oder -karten haben sich in der Umsetzung im Alltag von älteren Menschen als hilfreich erwiesen.
- Das Aufzeigen von Bewegungsmöglichkeiten (Schwimmbad, Senioren-Parcours, Wanderstrecken usw.) im Wohnumfeld kann dazu beitragen, die körperliche Aktivität zu erhöhen.
- Aktivitäten nach Kursende zur Förderung der Gruppendynamik in die Planung einbeziehen
- Der Spass sollte im Vordergrund stehen.

Fazit

Ein wichtiger Aspekt bei der Förderung und dem Erhalt der Gesundheit, Selbstständigkeit und der damit einhergehenden Lebensqualität stellt die körperliche Aktivität im Alter dar. Fitnesscenter bieten hier optimale Bedingungen, um Angebote speziell für diese Zielgruppe qualitätsgesichert zu konzipieren, zu etablieren und umzusetzen. Zudem fungieren Fitnessclubs bzw. Kursräume als Begegnungsstätten und bieten Anlass, Kontakte zu knüpfen und die Gruppendynamik zu fördern.

Auszug aus der Literaturliste:

Böhm, K., Tesch-Römer, C. & Ziese, T. (Hrsg.). (2009). Gesundheit und Krankheit im Alter (Beiträge zur Gesundheitsberichterstattung des Bundes). Berlin: Robert Koch-Institut.

GKV-Spitzenverband. (2018). Leitfaden Prävention Handlungsfelder und Kriterien nach § 20 Abs. 2 SGB V. Leitfaden Prävention in stationären Pflegeeinrichtungen nach § 5 SGB XI. Zugriff am 30.10.2018. Verfügbar unter https://www.gkv-spitzenverband.de/media/dokumente/presse/publikationen/Leitfaden_Pravention_2018_barrierefrei.pdf

Schwartz, F. W. & Walter, U. (2012). Altsein – Kranksein? In F. W. Schwartz, U. Walter, J. Siegrist, P. Kolip, R. Leidl, M.-L. Dierks et al. (Hrsg.), Public Health. Gesundheit und Gesundheitswesen (3., völlig neu bearbeitete und erweiterte Aufl., S. 167—185). München: Urban & Fischer.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte:
marketing@dhfpg-bsa.de ■

Sabine Kind

Sabine Kind, M. A. Gesundheitsmanagement, ist an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement und ihrem Schwesterunternehmen BSA-Akademie als Dozentin im Fachbereich Gesundheitswissenschaften und UV-Schutz tätig. Des Weiteren ist sie Autorin von Fachartikeln und gefragte Expertin zu Fitness- und Gesundheitsthemen.
www.dhfpg-bsa.de

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

STUDIERENDE – WERTVOLLE MITARBEITER IN IHREM CENTER

Profitieren Sie vom praxisnahen Studienmodell!

Individuelle Kundenbetreuung, hohe Qualität sowie eine ständige Weiterentwicklung sind die Basis für ein erfolgreiches Unternehmen. Studierende in dualen Bachelor-Studiengängen arbeiten durch den hohen Anteil an betrieblicher Ausbildung aktiv an der Entwicklung des Unternehmens mit. Für Absolventen eines Bachelor-Studiums besteht die Option, sich durch ein Fernstudium mit kompakten Präsenzphasen bis zum Master-Abschluss weiterzuqualifizieren. Studienstart jederzeit möglich.

Bachelor of Arts (dual)

- Fitnessökonomie
- Sportökonomie
- Gesundheitsmanagement
- Fitnesstraining
- Ernährungsberatung

Master of Arts

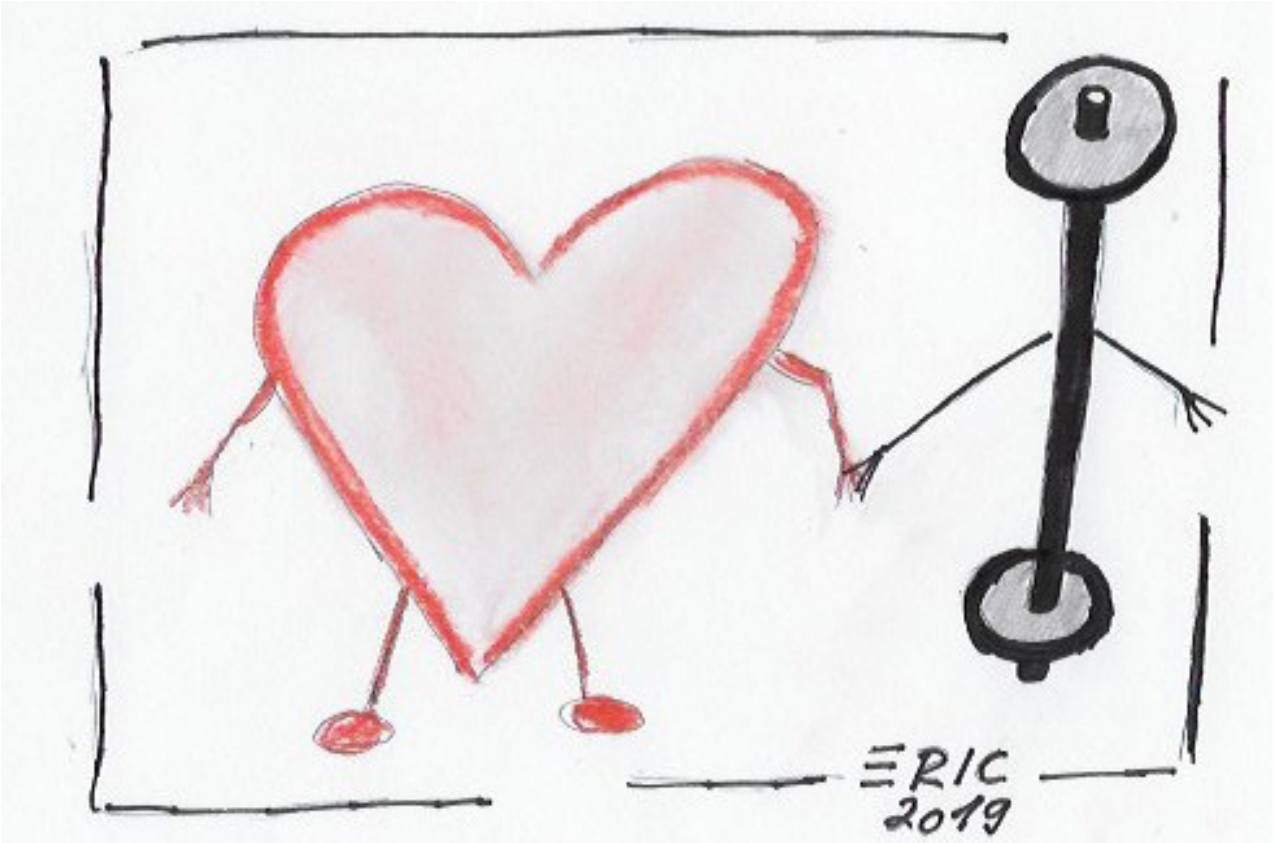
- Fitnessökonomie
- Prävention und Gesundheitsmanagement
- Sportökonomie

Master of Business Administration

- Sport-/Gesundheitsmanagement

safs.com

Was das Krafttraining über die Liebe lernt. Eine Verführung zum Nachdenken.



Wir alle wissen, dass eine erstrebenswerte Fitness nicht selbstverständlich oder gar gottgegeben ist. Sie braucht Zeit, Hingabe, Disziplin, Wissen und vor allem Tun. Eine gute Fitness heisst, ständig daran zu arbeiten, ohne wirklich anzukommen. Sie ist ein Prozess und kein Zustand. Sie braucht lebenslange Pflege.

Was für die Fitness vollkommen klar und logisch erscheint, gilt aber auch in der Welt der Liebe. Fast alle Menschen wollen eine erstrebenswerte und lebendige Partnerschaft. Aber sind sie auch bereit den Preis dafür zu bezahlen? Für eine erquickende Partnerschaft braucht es ähnliche Zutaten wie für eine stimmige Fitness. Neben der Liebe sind es eben auch Zeit, Hingabe, Disziplin und Tun. Dazu kommen die Beziehungskonflikte. Sie haben richtig gelesen. Konflikte. Keiner will sie, jeder hat sie. Doch so wie der Muskel im Krafttraining am Widerstand wächst, so wächst der Mensch an den Konflikten in einer Beziehung. Zwischen diesen beiden Welten gibt es also zahlreiche Gemeinsamkeiten.

Ich schäle drei Punkte heraus, die wir vom Fitnesstraining auf die Welt der Liebe übertragen können. Richtig verstanden, können diese die eigene Partnerschaft ‚kräftigen.' Es geht los:

1. Perfektion ist unmenschlich

Den perfekten Körper übers Training anzustreben ist mentales Gift. Warum? Ganz einfach: Der Mensch ist ein imperfektes Wesen. Ansonsten wäre er eine Maschine. Nur Leute, die wir nicht kennen oder digital retuschiert wurden, scheinen perfekt zu sein. Aber sie sind es nicht.

Ob für den eigenen Fitnesslevel oder für die eigene Beziehung — fragen Sie sich nicht, ob diese perfekt sind. Sie werden es nie sein. Klüger ist es sich zu fragen: Sind sie gut genug?

Gut genug – damit ist bei der eigenen Fitness, wie auch in der Beziehung bereits viel gewonnen. Fürs Training bedeutet es, dass man auch beim Essen schlemmen darf, nicht ständig Rekorde brechen muss und dass die Qualität der Bewegung wichtiger wird als das auferlegte Gewicht.

Für die Beziehung bedeutet es, dass man wissen muss, dass kein Mensch auf die Welt gekommen ist, um meine – vielleicht hochfliegenden – Ansprüche zu erfüllen. Das wäre keine Beziehung auf Augenhöhe, sondern pure Ausbeutung. Wichtig zu wissen: Auch wir werden nie die ultimative Geschenks-Kombination für unseren Partner sein. Der perfekte Partner, er oder sie, ist ein Fabelwesen. Je schneller man sich davon verabschiedet, desto besser. Es gibt zu viele Menschen, die unter der hohen Last der Ansprüche — den eigenen oder den fremden – zusammenbrechen. Warum ist das so? Weil Anspruch immer auch Ablehnung ist. Je höher die Ansprüche sind, desto mehr lehne ich ab oder werde ich abgelehnt. Sich gut fühlen geht anders.

Fragen Sie sich: Was ist für mich wichtig in der Beziehung? Was ist verhandelbar und was nicht? Das muss ich zuerst — meist mühsam – für mich selber herausfinden und dann ins Gespräch einbringen. Das ist BeziehungsARBEIT. Die erfolgreichen Romane von Rosamunde Pilcher mögen ein Golf-

strom für gefrorene Romantiker-Seelen sein. Als Liebeskonzept taugen Sie nicht. Eine gute Fitness oder eine gute Partnerschaft sind keine Magie, sondern das Resultat harter Arbeit. Ihre Beziehung wie auch Ihr Fitnesstraining sind eine persönliche Reise und Turbulenzen gehören dazu. Eine Beziehung ist ein mentales Trainingslager, denn hier fallen die Masken, hinter denen wir uns im Geschäftsleben noch verbergen können. Dieses Fallenlassen der Masken ist nicht immer lustig, doch genau dann können wir wachsen. Der Mensch ist ein soziales Wesen. Unser Wesen formt sich nur bedingt, wenn wir alleine sind. Es nimmt erst dann richtig Gestalt an, wenn wir mit anderen Menschen zusammen sind. Der Partner ist somit ein Spiegel, der uns gnadenlos reflektiert. Es lohnt sich, die vier Sätze, die sie gerade gelesen haben, nochmals zu lesen.

2. Zeit

Jedes Fitnesstraining braucht Zeit. Besser wird man hier nur übers Tun und nicht mittels Lesen oder dem Sinnieren darüber. Bei einer Grossbank in der Schweiz frage ich die Manager jeweils: Was ist das Wichtigste in Ihrem Leben? Erstellen Sie eine «Top 5»-Liste: Meist ist die Familie, bzw. sind die Kinder oder ist der Partner an der ersten Stelle. Dann frage ich, womit die Manager am meisten ihre Zeit verbringen und hier stellen viele eine grosse Diskrepanz fest. Für das scheinbar Wichtigste im Leben nimmt man sich kaum Zeit. Welche Liste ist nun aber die echte? Ich wage zu behaupten: Es ist die Zeitliste. Wer sich Zeit nimmt, der schenkt das Wertvollste, was er hat. Wir Menschen sind ja nicht zeitlos, denn jeder Tag mehr ist immer auch einen Tag weniger, den wir noch zur Verfügung haben. Achten Sie auf Ihre Zeit. Sie kommt nie wieder. Viele sagen – meist in der Opferrolle – sie haben leider zu wenig Zeit für die Familie oder den Partner.

Keine Zeit? Gegenfrage: Wo haben Sie Ihre Zeit gehortet? In der Brieftasche? Zuhause? Im Safe auf der Bank? Ich sage es deutlich: Sie haben immer Zeit. Hier und Jetzt. Keine Zeit bedeutet im Klartext: Anderes ist mir wichtiger. Das ist weder gut noch schlecht. Aber es hat Konsequenzen. Zeit haben ist immer eine Frage der Priorität. Punkt. Ausrufezeichen!

Beachten Sie: Damit eine Beziehung entsteht, braucht es zwei Menschen. Damit sie endet, braucht es nur eine Person. Allein dieser Gedanke reicht schon, um zu verstehen, dass eine Beziehung ein fragiles Gebilde ist. Viele aber denken: Einmal-in-Liebe heisst immer-in-Liebe. Das ist schockierend naiv.

Sich also Zeit nehmen, ist eines der grössten Geschenke, die Sie Ihren Mitmenschen und somit Ihrer Partnerin oder ihrem Partner machen können. Noch einmal, weil es so wichtig ist: Eine tolle Fitness als auch eine tolle Beziehung zu führen, heisst, daran unermüdlich zu arbeiten. Und ohne richtig viel Zeit geht das nicht. Liebe, Zeit und Musse – die muss man sich nehmen. Wer das nicht macht, der wird medial oversexed und real underfucked sein. Aber das ist heikel. Das Fremd-Gehen passiert ja oft deswegen, weil man sich fremd geworden ist. Aber dieses Sich-Fremd-Werden geschieht ja nicht über Nacht. Das Fremd-Gehen dann oft schon.

3. Loslassen

Im Fitnesscenter war ich immer wieder erstaunt, wie die Mitglieder oft jahrelang am selben Programm festhielten, obwohl die erhofften Resultate ausblieben. Aber immer dasselbe tun und dann andere Resultate zu erhoffen, ist eine Art Wahnsinn, die bereits Einstein beschrieben hat. Wenn Sie also andere Fitnessresultate erzielen wollen, dann müssen Sie das Trainingsprogramm umstellen und somit das alte loslassen. Aber der Mensch lässt nicht gerne los. Andreas Bredenkamp hat die Situation beschrieben, in welchen sich die klassischen Fitnessstudios befinden. Er fordert das Einschmelzen von alten Geleisen und das Loslassen von lieb gewordenen Routinen. Aber das schmerzt und viele hoffen, dass es irgendwie doch noch im gleichen Takt weiter geht. Doch dieses Hoffen ist hoffnungslos. Keine Frage: Der Mensch mag Stabilität meist mehr als Veränderung. Und ich weiss aus persönlicher Erfahrung: Loslassen ist eine der schwierigsten Leistungen im Leben. Wenn man merkt, dass sich die eigenen Fitnessrekorde nicht mehr brechen lassen oder gewisse Übungen einfach nicht mehr gehen, dann ist das ein Loslassen, das oft wehtut. In der Liebe ist das umso heftiger. Nicht selten reisst es den Boden unter den Füssen weg. Trotz des empfunden Schmerzes darf man aber nie vergessen: Das Leben ist IMMER Veränderung. Veränderung ist ein Prinzip des Lebens. Gäbe es in der Natur keine Veränderungen, wäre das Leben, so wie wir es kennen, nicht entstanden. Wer also keine Veränderung zulässt, der tötet das pulsierende Leben. Gleichzeitig tötet jede Veränderung auch etwas Bestehendes. Das ist meist nicht lustig und es macht oft Angst. Sei es existenziell, sei es finanziell. Meist gar beides. Ich bin überzeugt: Wer die Kunst des Abschieds beherrscht, der kann alles.

Was ist der Mensch? Es ist ein Wesen, das sich immer wieder neu entscheidet. Entscheiden heisst immer auch verzichten. Für jede Entscheidung, die Sie treffen, ist ein Preis fällig. Wer raus aus der Beziehung will, den wird ein Tsunami von ambivalenten Gefühlen fluten. Und wer mit der Routine, Geborgenheit und Sicherheit bricht, der braucht viel Mut. Vielen fehlt der Mut zur Änderung und sie bleiben lieber in der Komfortzone. Würde es wirklich besser werden? Die SehnSUCHT nach Sicherheit hat viel Selbstzerstörerisches. Wer spürt, dass die Beziehung nicht gut genug ist, der sollte handeln. Viele machen das nicht und sie führen dann ein Leben in stiller Verzweiflung. Tun Sie sich das nicht an! Das ist nicht Leben, das ist AB-Leben. Sollte es im Leben nicht primär um Lebendigkeit statt um Bequemlichkeit gehen? Lebendig sein heisst, gewisse Risiken auf sich zu nehmen. Nur Salonhelden leben ihre Träume und Wünsche auf Netflix aus. Und das ganz bequem auf dem kuscheligen Sofa. Gehören Sie nicht dazu!

Meine Beobachtung ist: Ob Fussballer, Fitnessler, Hausfrau usw.; der Mensch kann viel mehr, als er denkt. Und oft sind es die Ruinen der Gegenwart, die den Blick für den Himmel bzw. für einen neuen Horizont in der Zukunft freimachen. Nochmals, weil es so wichtig ist: Der Muskel wächst am Widerstand — der Mensch jedoch auch. Der Mensch kann oft äussere Tragödien in innere Triumphe umwandeln. So geht echtes Leben. Das Leben ist kein Ponyhof. Es ist also wichtig, dass man sich von den Illusionen verabschiedet, dass man ohne Anstrengung Fitness trainieren und mühelos durchs Liebesleben gleiten kann.

Hartnäckige Fitness-Irrtümer

Um im Alter im Kopf fit zu bleiben, muss man viel Denktraining absolvieren

Nein. Studien zeigen klar, dass Sudoku, Kreuzworträtsel usw. nicht viel bringen. Auch das Hirn ist, wie alle Organe im Körper, nur Zulieferdienst für die Muskulatur. Nicht Hirn trainieren, sondern koordinativ Muskeln fordern, heisst die Devise. Wer körperlich fit ist und trainiert, sprich seine Muskelansteuerung kognitiv fordert, z. B. durch Tanzen, Funktionelles Krafttraining, Kampfsport usw., kann Altersdemenz vorbeugen. Am idealsten bieten sich koordinativ anspruchsvolle sichere und gelenkschonende Trainings an wie z. B. reACT, Power Plate oder SensoPro.

Mit Bauch-Beine-Po-Training nimmt man an Bauch, Beinen und Po ab

Das Gegenteil ist der Fall. Durch konventionelles Training nimmt man nicht an der Stelle ab, die man trainiert, sondern trainiert nur die darunter liegende Muskulatur. Der arbeitende Muskel unter dem Fett zieht das venöse Blut ab, dadurch wird es darüber kälter und schlechter durchblutet. Auch Fettsäuren aus den Depots können nur über venöses Blut abtransportiert werden. Deshalb passiert das Gegenteil. Bauch, Beine und Po werden grösser, da bei Frauen dort genetisch vorwiegend eingelagert wird. Das Gesicht und die Brust nehmen beim Training zuerst ab, überall, wo es gut durchblutet und warm ist. Die Figur wird dadurch immer schlimmer, da die Einlagerung wieder an Bauch, Beine, Po stattfindet. Deshalb muss zum Training zusätzlich eine Durchblutungssteigerung in der gewünschten Fettzone erzielt werden. Dies funktioniert z. B. mit Vakuumgeräten oder über den Power-Plate-Muskelpump-Effekt und den dadurch vervielfachten Aktivitätstremor der auch Blut in die Fettdepots pumpt.

Gegen Osteoporose muss man sich viel bewegen

Falsch. Nicht viel bewegen, sondern sehr schnell und stark belasten. Beweis: Velofahrer und Marathonläufer, die sich sehr viel bewegen haben auch Osteopenie. Exzentrische Belastungen wie Sprünge, bergabwärts Laufen, Skifahren, Kunstturnen würden helfen. Doch für die meisten älteren Leute gibt es nur noch wenige machbare Möglichkeiten, Knochendichte nochmals schonend und verletzungssicher aufzubauen, wie z. B. exzentrische reACTtrainer Belastungen, Elektro Stimulation oder die durch die Power Plate kontrollierten Knochenverformungen und Muskelkontraktionen über externe Kräfte. Hier unterscheiden wir zwischen innere Belastungen wie das Ziehen der Muskulatur über Kontraktionen oder den Ruhe-Tremor, der an die Knochen Signale überträgt, sowie äussere Belastungen über die Verformungsgeschwindigkeit des Knochens bei höheren G-Kräften. Wichtig: Alle Produkte und Esswaren mit Calcium usw. nützen wenig ohne die richtigen Informationen oder Nachfragen an die Knochen.

Fitness bekämpft Cellulite

Leider nicht. Cellulite sind abgelagerte Verbindungen von Säuren mit Mineralien (Schlacken) im Bindegewebe der Frau um sie vor Vergiftung zu schützen. Die aufgeblähten Fettzellen und Wassereinlagerungen werden aussen als Dellen sichtbar. Viel Fitness erhöht die Ausschüttung von Stoffwechselendprodukten (Milchsäure) und verschlimmert das Problem vor allem bei Frauen mit dem Birnen-Körpertyp.

Empfehlung: Entweder kurze hochintensive Intervall-Trainings von ca. 30 bis 90 Sekunden oder hochintensives exzentrisches Krafttraining mit dem Ziel, mehr Testosteron auszuschütten. Regelmässig basische Mineralien einnehmen, basische Bäder und mindestens zweimal in der Woche Power Plate. Ferner sind Massagen (Lymphdrainagen) empfehlenswert oder alternativ dynamische durchblutungs-

fördernde Schröpfbehandlungen, die über Vakuum das Blut in die schlecht versorgten Depots ziehen.

Man muss Ausdauer trainieren, um Fett zu verbrennen

Man muss grundsätzlich zwischen Arbeit/Leistung (Bewegung) und überschwelligem Reiz setzen (Training) unterscheiden. Die meisten Trainings basieren auf Leistung als eine zusätzliche Arbeit pro Zeiteinheit und haben einen zusätzlichen Kalorienverbrauch über meist körperliche Bewegung mit einer gewissen Dauer zur Folge. Sie verändern den Körper und Grundumsatz nur minim und sind ökonomisch gesehen sehr ineffizient. Viel besser sind kurze hochintensive Trainings, die jedes Mal den Reiz erhöhen und eine Superkompensation (Reparaturprozesse mit anaboler, aufbauender Wirkung) hinter sich herziehen. Dabei verbrennt der Körper zusätzliche Kalorien über mehrere Tage durch höheren Grundumsatz (Kalorienverbrauch in Ruhe während 24 Stunden). So ist es möglich, dass ein neun Minuten langes H-I-I-Training hinterher 900 Prozent mehr Fett verbrennt, als dreimal zwei Stunden Ausdauer pro Woche. H-I-I-T erhöht den Stoffwechsel zu dauerhaft höherem Kalorienverbrauch (Studie Giballa).

Man muss Ausdauer trainieren, um ein gesundes Herzkreislaufsystem zu haben

Dies ist nur eine Variante. Das Herzkreislaufsystem ist wie alles andere im Körper nur Zulieferdienst für die Muskulatur. Eine Erhöhung der Sauerstoffversorgungsnachfrage über kurze hochintensive Trainings oder Muskelaufbau verbessert das Herzkreislaufsystem indirekt. Neuste Erkenntnisse zeigen, dass der Muskel auch der wahre Doktor im Körper ist und sich dafür mit gesunderhaltenden Botenstoffen und Hormonen revanchiert, die z. B. Krebszellen unterdrücken, Fett abbauen, Cholesterin und Diabetes vorbeugen und heilen. Ein intensives kurzes Muskeltraining verbessert so auch indirekt Ihr Herzkreislaufsystem.

Viel Ausdauersport ist gesund

Kann leider auch schädlich sein. Kein Säugetier bleibt gesund, wenn es immer wieder über Stunden flüchten (rennen) oder kämpfen muss. Diese langen intensiven Belastungen vergiften den Körper regelrecht mit Stoffwechselendprodukten wie z.B. Laktat (Milchsäure). Dieser oxydative Stress ist so schädlich wie Rauchen oder Alkohol. Die anfänglichen Schmerzen werden mit der Zeit immer mehr durch Endorphin Hormone (körpereigenes Morphium) überspielt und lösen eine Sucht nach diesen Glücksgefühlen aus. Die meisten Menschen sterben nicht während des Stresses (zum Beispiel bei einem Marathonlauf), sondern erst ein paar Tage später. Leider wird diese Kausalität selten publik. Somit fehlt in der Öffentlichkeit das Bewusstsein, dass der Ausdauersport mit den restlichen zusätzlichen Stressfaktoren in Kumulation die Ursache sein kann. Ältere Tiere bewegen sich übrigens langsam und eher wenig, dafür aber geben sie, wenn sie sich bewegen, kurz richtig Vollgas. Sie jagen, flüchten, kämpfen, verteidigen die Jungtiere, haben Sex usw..

Im Alter wird jeder schwächer und kleiner

Ist in der Natur nicht so vorgesehen. In der freien Natur wird alles grösser, stärker und muskulöser bis zum Tod. Fast jedes Tier in der freien Wildbahn wächst nach der Geschlechtsreife weiter. Warum? Das Zauberwort heisst anaboles Reize (zellaufbauende Hormonausschüttungen), die dem Katabolen (abbauenden System) überlegen sind. Da sie die anderen Faktoren wie Genetik und Umwelt nicht so leicht beeinflussen können, konzentrieren sie sich prioritär auf das Ausschütten von anabolen Hormonen. Dauerstress ist übrigens der grösste Spielverderber. Die machbarste gesunde und schnellste Lösung für die meisten Menschen ist: Künstlich erzeugte hochintensive Muskelreizverdichtungen in den richtigen Superkompensationsabständen und die Einnahme von natürlichen anabolen Phytohormonen (Pflanzen und Wurzeln) plus das Weglassen von allen hemmenden Faktoren wie falsche Ernährung, Alkohol und Stress.

Berny Huber

ist Inhaber der Fit3 GmbH, die innovative Fitnesskonzepte und -technologien vertreibt, und Betreiber von HI-Tech-Gesundheitsstudios mit Sitz in Altendorf. Er beschäftigt sich seit über 25 Jahren mit Fitness und Anti-Aging und deren soziologischen Auswirkungen auf die Menschheit. Als Referent an Kongressen provoziert er immer wieder mit seinen gewagten, jedoch ehrlichen Thesen und Aussagen. Berny Huber ist auch in den Schweizer Medien präsent.
Kontakt und Infos:
Tel. 079 423 39 22
oder berny@fit3.ch

Bleib in Deinem Kompetenzbereich

Viele Unternehmer versuchen sich immer wieder in verschiedenen Gebieten zu profilieren und entfernen sich dabei aus ihrem Kompetenzkreis. Oft sind es Personen, welche mit ihrer Firma sehr erfolgreich sind, welche versuchen, diesen Erfolg auf ein anderes Gebiet zu übertragen. Die meisten bezahlen diese Erfahrung teuer und auch die eigene Firma leidet darunter. Es ist sehr schwierig, in verschiedenen Gebieten erfolgreich zu sein. Darum ist es sehr wichtig, den Fokus nicht zu verlieren und in seinem Kompetenzkreis zu bleiben.

Auch Beförderungen sind nicht immer positiv; zum Beispiel ein guter Handwerker ist nicht automatisch ein guter Abteilungsleiter oder Geschäftsführer, welcher sich hauptsächlich mit administrativen und Führungsaufgaben beschäftigen muss. Ein weiteres Phänomen in der Wirtschaft ist die Tatsache, dass viele Führungskräfte wissen, wie man CEO wird, jedoch dann total mit der Funktion überfordert sind, weil das WERDEN nicht das Gleiche ist wie das SEIN!

Wo und was ist meine Kernkompetenz

Das heraus zu finden, ist ein permanenter Prozess, bei dem man intensiv an sich arbeiten muss und viel Zeit braucht. „Gut Ding braucht Weile", dieses Sprichwort ist für mich eine Grundaussage, um ein Ziel zu erreichen.

Folgende Kompetenzen werden definiert und sollten einander ergänzen:

- Persönliche Kompetenz: Loyalität, ethische Einstellung und Glaubwürdigkeit, dies sind wichtige Eigenschaften von Menschen, mit denen man sich gerne umgibt und zusammenarbeitet.
- Aktivitäts- und Handlungskompetenz: Tatkraft, Mobilität und Ausführungsbereitschaft hat mit den drei Buchstaben TUN zu tun, welche eine der wichtigsten Eigenschaften ist, um sich weiter zu entwickeln. Das TUN ist einer, wenn nicht der wichtigste Punkt, um erfolgreich seine Ideen umzusetzen. Der Hauptmangel beim Versagen hat meistens mit dem „NICHT-TUN" zu tun! Als Coach und Berater ist eine meiner Hauptaufgaben, die Menschen zum TUN zu motivieren.
- Sozial- kommunikative Kompetenz: Kommunikationsfähigkeit und Kooperationsfähigkeit gehören zu den absolut wichtigsten Voraussetzungen, um mit Menschen zu leben und zu arbeiten — egal in welcher Form, ob als Chef, als Partner, als Kunde, als Mitarbeiter, als Lebenspartner, als Vater der eigenen Kinder etc.. Personen, die in diesem Bereich Probleme haben, sollten unbedingt intensiv an sich arbeiten und diesen Mangel beheben.
- Fach- und Methodenkompetenz: Fachwissen und Marktkenntnisse sind Grundvoraussetzung, um seine Kompetenzen erfolgreich umzusetzen.

Die Erfahrung aus der Praxis zeigt, dass erfolgreiche Menschen einen guten Mix aus diesen Kompetenzen haben und ein Leben lang an deren Optimierung arbeiten.

Schlussfolgerungen

Das Gefühl zu haben, alles zu verstehen, ist sehr unrealistisch und dumm, es ist für mich Ausdruck von Intelligenz, wenn jemand seine Grenzen kennt und auch dazu steht. Selbst hochgebildete Menschen wissen nur sehr wenig — es ist sehr wichtig zu wissen, was sie nicht wissen und wann sie ihren Kompetenzkreis verlassen. Somit können sie vielen „Versuchungen" aus anderen Bereichen wiederstehen, da sie immer in ihrer Kernkompetenz bleiben und somit viel Geld und Zeit sparen.

- Arbeiten Sie permanent an sich, bestimmen und optimieren Sie Ihren persönlichen Kompetenzkreis. Fragen Sie sich unter anderem: Wo sind meine Qualitäten? Was mache ich gerne? Was ist meine Leidenschaft?
- Fokussieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenz und verbessern Sie sich permanent darin — kontinuierlicher Verbesserungsprozess muss im Alltag integriert sein.
- Denken Sie daran, ausserhalb Ihres Kompetenzbereichs sind Sie vielleicht gut, jedoch innerhalb sind Sie TOP, das macht den Unterschied und führt zum Erfolg.
- Um weiter zu kommen und Probleme zu lösen, vernetzen Sie sich mit SPEZIALISTEN, die ausserhalb Ihres Kompetenzbereiches top sind, das spart Geld und Zeit — nur die Besten sind gut genug für Sie!
- Als Abschluss noch ein Zitat von Sokrates:
  Der Kluge lernt von allem und von jedem,
  der Normale aus seinen Erfahrungen und
  der Dumme weiss alles besser.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Energie und Erfolg bei der Optimierung Ihres Kompetenzkreises.

Ihr Edy Paul

Literatur-Empfehlung: Rolf Dobelli — Die Kunst des guten Lebens — PIPER Verlag

Edy Paul

coacht und berät Einzelpersonen und Clubs über Skype oder vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzepte, Raumplanung). Fitnessclubanalysen sowie Verkauf & Nachfolgeregelung gehören ebenfalls zu seinen Leistungen. Kontakt:
+41 79 601 42 66,
edy.paul@paul-partnerag.com,
www.edypaul.ch

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

Aus «Academy for 360° Functional Kinetic Coach» wird «360° Pain Academy»

Die Firma «Academy for 360° Functional Kinetic Coach» bietet seit 2017 hochstehende, interdisziplinäre Aus- und Weiterbildungen im Fitness-, Personal Training- und Bewegungsbereich an. Dabei wurde der Fokus auf ein ganzheitliches, zeitgemässes und wissenschaftlich fundiertes Modell gesetzt.

Ronald Jansen hat es geschafft, das Jahrtausende alte Wissen der traditionellen chinesischen Medizin, der westlichen Medizin und der aktuellen Faszienforschung so zu verschmelzen, dass ein einzigartiges und zukunftsweisendes System für die Bewegungsbranche entstanden ist. Mit praktischen Umsetzungen, jahrelangem autodidaktischen Lernens, diversen Mentoren und der ungebremsten Leidenschaft für die Sache, entstand im Verlaufe der Entwicklung ein einzigartiges, zeitgemässes und wissenschaftlich fundiertes Analysesystem.

Nach drei Jahren stellte sich nun heraus, dass es einer Spezialisierung und Neupositionierung der Academy bedarf. Roger Gestach hat mit Ronald Jansen über die Beweggründe zu dieser Neupositionierung gesprochen.

RG: Lieber Ronald, für mich bist Du der «Mister Functional» der Schweiz. Du bietest seit 2017 hochstehende Aus- und Weiterbildungen in diesem Bereich an. Was ist Dein Hintergrund? Wie bist Du dazu gekommen?

RJ: Erst mal danke für die Blumen! Ich habe lediglich vor über 20 Jahren eine Leidenschaft entdeckt, die ich lebe, liebe und leide. Es gab Zeiten, in denen ich 20 Stunden pro Tag am Konzept arbeitete, keine einzige Minute davon ist mir schwergefallen. Die Faszination ist ungebremst!

Grundsätzlich bin ich zeitlebens ein Träumer und Visionär mit Polarisationspotenzial, der sich nicht mit widersprüchlichen Antworten zufrieden gibt, sondern selber überlegt, ob etwas tatsächlich so ist, wie es zu sein scheint bzw. vermittelt wird. Dies ist in der Bewegungsbranche wie auch in vielen anderen Branche aus kommerziellen Gründen meist nicht der Fall.

Nach meiner Lehre als Automechaniker, dem Besuch der Hotelfachschule Luzern, einem Abstecher als Golffachartikelverkäufer und einem freien Hitzesommer 2003 setzte ich meinen Fuss in das Nord Fit in Oerlikon, um ein bisschen zu arbeiten. Die Besitzerin Ruth Bossi fragte mich dann sofort, ob ich nicht den Dipl. Fitness Trainer mit Eidg. Fachausweis machen wolle... Eine Leidenschaft wurde geboren.

Kurz nach dem Abschluss gründete ich meine Personal Training Firma «Personal Movement» und war in der Schweiz ein Kind der ersten Stunde in diesem Bereich. Mein Ansatz war immer die ganzheitliche, sich ergänzende Betreuung im Sinne des Gesundheitsdreiecks, nur gab es dazu kein Modell für die Bewegungsbranche.

Viele Modelle bezeichnen sich als «ganzheitlich», doch tatsächlich ist bzw. war ein solches Modell in der Bewegungsbranche inexistent. Jeder, der sich als ganzheitlich bezeichnet, nur weil er auch noch Ernährungsberatung oder Therapie anbietet, hat den Begriff der Ganzheitlichkeit nicht verstanden, dazu gehört einiges mehr.

«Was es nicht gibt, muss ich halt selber machen», mit dieser Devise machte ich mich bereits 2010 an die Arbeit und entwickelte das Modell des «360° Functional Kinetic Coach».

Einige Zeit und etliche Diplome später, unter anderem in der Kinesiologie, Therapie, Osteopathie, TCM, Ernährung... X-1000 Stunden an selbstdidaktisches Lernen mit praktischer Umsetzung sowie Gesprächen mit führenden Professoren stand das Modell Ende 2016 bereit für die Praxis. Ende 2018 schlossen bereits die ersten Studenten mit dem «Dipl. 360° Functional Kinetic Coach» ab. Aktuell sind wir in der zweiten Runde und konnten die Anzahl Studenten verdoppeln.

RG: Wie hat sich Deine Firma «Academy for 360° Functional Kinetic Coach» in den letzten beiden Jahren entwickelt?

RJ: Obwohl nur ich und meine Assistentin, die mich mit einem 40 Prozent Pensum unterstützt, an der Academy arbeiten, haben wir in diesen zwei Jahren enorm viel erreicht:

- eduQua Zertifizierung
- Physio Swiss Zertifizierung
- Aufnahme als offizieller Ausbildungspartner des BGB
- Partner des SFGV und SPTV
- Komplette e-Learning Plattform erstellt
- 1500 Seiten hochkarätiges Ausbildungsmaterial für die Präsenzphasen
- Planung/Umsetzung des ersten Buches zum «360° Functional Kinetic Coach»- Modell ist in Arbeit
- Beim Auftritt der 360° Pain Academy werde ich vom jungen Startup Next Business beraten, welches Ideen von Neugründern und KMUs realisiert.

Bei der inhaltlichen Umsetzung der Ausbildungen habe ich die kommerziellen Gedanken möglichst ausser Acht gelassen und darauf geachtet, wie ich dieses tiefgründige, neue und komplexe Wissen bestmöglich vermitteln kann. Wir haben es geschafft, dass wir mit der Blended Learning-Methode die Studenten durch praxisbezogene Aufgaben begleiten können. Das heisst nichts anderes, als dass die Studenten das Gelernte auch 100-prozentig anwenden können.

Es war mir von Anfang an klar bzw. dachte ich, dass ich damit nicht die grosse Masse anlocken werde. Für die Umsetzung in einem Fitnesscenter war es bis vor kurzen zu komplex, doch dieses Problem haben wir jetzt eliminiert.

Mit der ständigen Verbesserung, Verfeinerung und Weiterentwicklung des Modells über die letzten zwei Jahre haben wir ein Analyse-System ans Tageslicht befördert, welches ich nicht für möglich gehalten habe. Durch die Verbindung mit der TCM haben sich Variablen ergeben, die ich als innovative Weltneuheit bezeichnen darf.

Wir haben es geschafft, dass wir bereits ab 15 systematischen Fragen über den Kunden einen umfassenden und zu 100 Prozent individuellen Betreuungsplan automatisch erstellen können. Nur schon mit diesen Fragen können wir die zu trainierenden myofaszialen Zuglinien definieren und genau bestimmen, auf welche Art die Belastung erfolgen soll.

Die aktuellen Analyse-Systeme in der Bewegungsbranche lassen keine wirklichen Rückschlüsse auf die notwendigen, zu trainierenden Faktoren zu, da sie auf einem Tunnelblick basieren und nicht den Menschen, sondern den Test in den Mittelpunkt setzen. Einzelne Tests lassen allenfalls Rückschlüsse auf ein bestimmtes Segment zu, doch die ganzheitliche Betrachtungsweise fehlt voll und ganz.

Mit unseren PAINanalyzes Systemen möchten wir die veralteten und aussagelosen Fragebögen und Analysen in der Bewegungsbranche ersetzen. Diese haben meiner Ansicht nach, keine Existenzberechtigung mehr und dienen lediglich der Absicherung für den Inhaber bei allfälligen Verletzungen des Kunden.

Unsere Analysen sind mit einer Software teilweise automatisiert, so dass ich am Schluss der Befragung genau weiss, wie ich den Kunden in allen Bereichen betreuen kann.

Durch dieses Vorgehen wird es möglich, dass auch Fitnesscenter mit unserem ganzheitlichen Modell arbeiten können, ohne eine intensive Ausbildung zu besuchen. Sie wenden es quasi an und ziehen bei weitreichenderen Bedürfnissen die diplomierten Pain Coaches herbei.

Im November beginnen wir mit der Testphase, die wir spätestens im März teilweise abschliessen werden. Am «Mountain Move Anlass» in Arosa werden wir dann das Analyseverfahren der Öffentlichkeit präsentieren. Ab dann sind die ersten Analysen einsetzbar. Zu gegebener Zeit werden wir dies noch mit Rolf Dürrenberger von «Mountain Move» publizieren.

Wer bei der Testphase allenfalls dabei sein will, meldet sich bitte direkt an: testphase@360-pain-academy.com

RG: Wie hast Du erkannt, dass es nun einer Neupositionierung bedarf?

RJ: Wir durften in den zwei Jahren ca. 200 Studenten in unseren Ausbildungen und Workshops begrüssen. Sie alle wollten ein fundiertes Wissen über Funktionelles Training erlangen mit einem Schwerpunkt: Funktionelles Training gegen Beschwerden.

Etwa 95 Prozent aller Studenten beschrieben in erster Linie das Bedürfnis, mit dem Funktionellen Training die zunehmenden Beschwerden ihrer Kunden in den Griff zu bekommen.

Parallel dazu merkte auch ich, dass sich mein Modell mit Sicherheit für alle Bereiche eignet, doch für den präventiven und rehabilitativen Bereich klare Vorzüge gegenüber den aktuellen Modellen der Branche aufweist.

In der Praxis haben sich schon fast unglaubliche Erfolge von Kunden abgezeichnet, die seit Jahren an unterschiedlichen Beschwerden litten und mit unserem Modell nach kürzester Zeit beschwerdefrei waren.

Wir wollen mit der PAIN ACADEMY ein zeitgemässes und zukunftsorientiertes Bedürfnis der Trainer und auch der Endkunden abdecken. Zudem sehen wir den Begriff Pain Academy auch als Aussage für ein funktionelles Training, welches Schmerzen beseitigen kann aber auch ein Training, welches keine Schmerzen verursacht! Leider ist letzteres nicht bei allen Anbietern gewährleistet. Wir wollen den Coaches und Endkunden ein ehrliches Produkt offerieren, auf welches sie sich verlassen können. Wenn irgendwo PAINfree draufsteht ist auch PAINfree drin!

RG: Und warum ein neuer Name?

RJ: Der Name 360° Functional Kinetic Coach bezeichnet ein Modell und beschreibt einen genauen Inhalt:

- 360° bezeichnet die Ganzheitlichkeit im Sinne der emotionalen-psychologischen, metabolischen und faszialen Integration.
- Functional bezeichnet, dass alle Faktoren in ihrer Funktion als zusammenhängender Teil eines Ganzen funktionell beachtet werden.
- Kinetic bezeichnet die ständig zu berücksichtigender Bewegung in den genannten Komponenten.
- Coach ist wegweisend für die Herangehensweise. Wir zeigen dem Kunden die Stärken und Zusammenhänge auf und beeinflussen seinen Werdegang damit auf allen Ebenen positiv.

Relativ schnell haben wir gemerkt, dass sich die Leute mit diesem Namen nicht identifizieren können. Mit der Neupositionierung wagen wir uns in ein sehr heikles Gebiet und werden uns wohl noch sehr vielen Kritikern stellen dürfen, darauf freuen wir uns.

Mit dem Namen 360° Pain Academy beziehen wir eine klare Stellung: Wir werden die Nr. 1 betreffend ganzheitlichen Schmerzprävention und -rehabilitation im Bewegungssektor.

RG: Wie geht ihr nun weiter vor? Welchen Nutzen bietet ihr euren bestehenden und zukünftigen Kunden?

RJ: Die Gesundheitszahlen sprechen für sich: Die Menschheit ist krank und wird immer kränker! Das schlimmste daran ist, wir werden durch kommerzielle Gründe fehlgeleitet und noch kränker gemacht. Wir wollen mit der «360° PAIN ACADEMY» unter anderem einen Qualitätsstandard kreieren, welcher sich nicht durch kommerzielle «Leuchtraketen» blenden lässt.

Den definitiven Ausschlag gab aber ein Kollege und Branchenkenner, der sich mein Modell als möglicher Geschäftspartner erklären liess. Nach Beendigung meinte er kurz und knapp, der richtige Name sei «360° Pain Academy»!

Mit der «360° Pain Academy»

- bilden wir den PAINcoach aus.
- dieser arbeitet mit dem PAINanalyzes-System, welches auch für Fitnesscenter einfach anzuwenden sind.
- durch das PAINanalyzes erhalten wir automatisiert das PAINfree Betreuungsprogramm für den Endkunden.
- mit den PAINcare-Produkten werden wir zukünftig in Zusammenarbeit mit Herstellern Produkte entwickeln, die unseren Anforderungen entsprechen und im PAINfree Programm zum Einsatz kommen.
- mit dem PAINexpert vergeben wir die Rechte, das System in anderen Ländern zu schulen und zu vermarkten.

Der Nutzen liegt auf der Hand:

- der PAINcoach hat ein mächtiges Tool in der Hand, um seine Kunden noch schneller zum Ziel zu führen. Er spezialisiert sich und generiert dadurch Neukunden im Schmerzbereich. Davon hat es genügend... leider!
- durch das PAINanalyzes ermöglichen wir ein hundertprozentiges individuelles jedoch automatisiertes PAINfree-Betreuungsprogramm. In dieser Automatisierung ist ein unglaubliches Wissen verarbeitet, welches manuell gar nicht zu erfassen ist. Damit kann sich auch ein Fitnesscenter ganz klar positionieren, ohne eine umfassende Ausbildung abzuschliessen.

In einem kurzen Satz zusammengefasst: Wer sich im Bewegungssektor dem Gesundheitsbereich verschrieben hat, wird mit unserem System einen unglaublichen Mehrwert ohne weitere Ausgaben haben.

RG: Herzlichen Dank und weiterhin viel Erfolg

360° Pain Academy

Die Nr. 1 für ganzheitliche Schmerztherapie

Aktuelle Agenda

08 November 2019

Daten: 08. - 09.11.19
Zeit: 08:00 - 17:00 Uhr

Myofascial Pain Pattern

Fasziale Schmerzmuster als Ursache erkennen.
Funktionelles Training zur Schmerzbeseitigung.
Kurz, einfach und effizient.

1 Quartal 2020

Datum: folgt
Zeit: 09:00 - 17:00 Uhr

Special Guests:

PAIN*free* Day

Erlebe den ersten PAIN*free* Day live mit.
Alles zum Thema Schmerzbeseitigung im Training.
Für Coaches, Therapeuten, Ärzte und Endkunden
Ronald Jansen und viele mehr!

360° PAIN ACADEMY
Grundstrasse 10b | CH-8712 Stäfa
Telefon: +41 (0)76 365 65 45 | info@360-pain-academy.com
www.360-pain-academy.com

Führung–fit sein für die Arbeitswelt 4.0

Generation Y und Z, Digitalisierung und neue Arbeitsformen – willkommen in der neuen Arbeitswelt. Unternehmen und Management müssen sich dieser VUKA-Welt anpassen. Volatilität, Ungewissheit, Komplexität und Ambivalenz sind die Stichworte dazu, wie an dieser Stelle schon beschrieben. Was heisst das für Führungspersonen, wenn sie in dieser Welt ein wirksames Management und eine wirksame Führung übernehmen wollen?

Aktuell werden viele Säue durch die Dörfer des Managements getrieben. Agilität ist so eine Sau, nachhaltig soll sie auch noch sein und digitalisiert sowieso. Soll man allen Säuen nachlaufen, welche getrieben werden? Oder gibt es aller Veränderungen zum Trotz Konstanten, die noch immer Gültigkeit haben, obwohl schon älter? In *Fredmund Malik's* Buchklassiker „Führen — Leisten — Leben" finden sich genau solche Konstanten und die haben nichts an Aktualtität eingebüsst. Seine Grundsätze, Aufgaben und Werkzeuge zur wirksamen Führung gelten auch im 2019 — die erste Ausgabe des Klassikers hat er im Jahre 2000 aufgelegt. Sie sehen — nicht alle Säue sind notwendig, um wirksam und effektiv zu wirtschaften.

Peter Regli

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

Das Autorenkollektiv Stachel/Ahrens/Bauer hat sieben wirksame Ressourcen definiert, die nicht wirklich neu sind, in der aktuellen Arbeitswelt aber vermehrt und ausgeprägt zum Tragen kommen. Ergänzt man diese mit den Grundsätzen wirksamem Managements von Malik ergibt sich ein Gesamtpaket von allerbester Güte.

Selbstentwicklung

Sich selbst zu entwickeln wird immer wichtiger; lebenslanges Lernen gilt als Motto der Zeit. Selbstgesteuert und angestossen von einem realistischen Selbstbild, um die Stärken zu stärken. Bei der Aussage, die Schwächen zu stärken, bin ich eher skeptisch, weil der Aufwand oft in einem schlechten Nutzenverhältnis steht. Lasst die Menschen das tun, was sie wirklich gut können — das machen sie in der Folge hervorragend. Zweiter Aspekt — mit Krisen und Rückschlägen gut umgehen. In einer unsicheren und komplexen Welt wird es regelmässig passieren, dass wir Krisen meistern. Das heisst, ohne Angst und konstruktiv damit umgehen, ist zielführend.

Veränderungsbereitschaft

Wandel ist überall in dieser VUKA-Welt. Oft nicht erst morgen, sondern schon heute Nachmittag. Und morgen gleich noch einmal. Das Karusell dreht sich schneller und schneller. Dies benötigt jeweils neue Rahmenbedingungen, um sich der veränderten Situation anzupassen. Regelmässiges analysieren ist die Voraussetzung, um die Veränderung früh genug zu erkennen und die nötigen Massnahmen zu definieren. Diese sind dann konsequent umzusetzen. So gesehen wird die Führungskraft zur Veränderungs-

kraft, welche dafür zu sorgen hat, sich neuen Begebenheiten durch neue interne Rahmenbedingungen anzupassen.

Fehlersouverinität

Aus Fehlern lernt man, heisst es so schön. Hand auf's Herz — wer darf ohne Konsequenzen im operativen Geschäft einen Fehler machen? Dies ist allerdings notwendig, wenn wir in Zukunft bestehen wollen. Wir versuchen etwas und schauen, was passiert. Die sozialen Medien sind ein wahrer Fundus solchen Tuns. Offen zu Fehlern stehen ist eine wichtige Kompetenz, wenn daraus die richtigen Schlüsse gezogen werden. Das ist die wahre Kunst bei den Fehlern.

Kommunikationskompetenz

Nichts neues, werden Sie sagen. Korrekt. Kommunizieren wird aber viel wichtiger. Vor allem die Präzision der Aussagen ist essentiell. Alle müssen dasselbe verstehen, sonst wird es schwierig. Ein gemeinsam erarbeitetes Grundverständnis hilft dabei, dass alle auf dem gleichen Ohr die Kommunikation deuten. In der VUKA-Welt geht es mitunter sehr schnell zu und her, was dem Thema Stress die Türe öffnet. Und Stress verführt in aller Regel dazu, dass die Kommunikation sich in der Tonalität verändert — zum Schlechten. „Le ton qui fait la musique" gilt noch immer, vor allem im stressbedingtem Rahmen. Bleiben sie souverän und wertschätzend in jeder Situation.

Konfliktkompetenz

Unterschiedliche Auffassungen zu demselben Thema führen in der neuen Arbeitswelt schnell zu Konflikten. Da geht es mitunter um Macht, Hirarchie oder ganz einfach um das Ego. Aufgrund der Mehrdeutigkeit (Ambivalenz) sind Konflikte nicht zu vermeiden — der souveräne Umgang damit ist wichtig. Konflikte „sofort erschlagen" ist von eminenter Wichtigkeit. Das ist nicht immer einfach, wirkt aber Wunder anstelle des Aussitzens; und es kann weh tun. Richtig umgesetzt, entstehen im Idelfall neue ungeahnte Perspektiven.

Kooperationskompetenz

In komplexen und volatilen Umgebungen ist es ein Trugschluss, alles selber zu können. Die „eierlegende Wollmilchsau" mag es in früheren Zeiten gegeben haben. In der VUKA-Welt können Sie das vergessen. Der offene Umgang mit Kooperationen, beispielsweise mit einem Mitbewerber, bringt allen Beteiligten mehr Nutzen und korrespondiert mit der Selbstentwicklung von weiter oben. Sich gegenseitig unterstützen und entwickeln, lässt so manches grosse Problem plötzlich zu einer grossen Chance werden.

Zutrauen und Zuversicht

Einstellung und Werte, persönliche und unternehmerische, helfen, sich in der neuen Arbeitswelt zurechtzufinden. Zutrauen und Zuversicht münden letztlich im Vertrauen. Vertrauen Sie Ihren Mitarbeitenden und geben Sie Kompetenzen und Verantwortung ab. Die neue Welt verlangt nach schnellen Entscheidungen — und die kann nicht immer der Chef fällen. Gemeinsam mit Zuversicht neue Lösungen suchen und kreativ entwickeln, erhöht das Potential vom ganzen Team.

VUKA-Welt und Ausbildung

Diese schöne neue Welt muss über kurz oder lang in den Ausbildungen zum Thema werden. Mit Fachkompetenz allein ist der Erfolg auf Dauer nicht garantiert. Die Welt verändert sich rasend schnell; es ist Zeit, die Ausbildungsinhalte diesem Tempo anzupassen. Wie schon im letzten Artikel in der FITNESS TRIBUNE festgehalten — der Kunde bestimmt in der Zukunft, wer erfolgreich ist oder nicht. Diesen Paradigmenwechsel gilt es sinnvoll in die Ausbildungskonzepte einfliessen zu lassen. Besser kurz- als langfristig.

Zum Schluss noch dies…

Die grosse Chance von kleinen und mittleren Fitnessunternehmen liegt unter anderem in den beschriebenen sieben Ressourcen. Haben Sie den Mut, sich mit diesen auseinanderzusetzen und im eigenen Unternehmen einzuführen. Nicht von heute auf morgen, dazu benötigen Sie etwas Zeit. Zeit, welche möglicherweise beim Ignorieren der sieben Ressourcen irgendwann nicht mehr zur Verfügung steht.

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

Der Klassiker unter den Kraftübungen: Das Bankdrücken

Das Bankdrücken gehört zweifelsohne zu den absoluten Klassikern unter den Kraftübungen und ist in nahezu allen Fitnesscentern zu beobachten. Für den unerfahrenen Kraftsportler mag dies eine wenig komplexe Trainingsform zu sein, doch für fortgeschrittene Sportler zählt die korrekte Ausführung zu den Königsdisziplinen. Was Sie bei der Ausübung beachten müssen und welche Variationen des klassischen Bankdrückens existieren, erfahren Sie in diesem Artikel.

Die richtige Ausführung

Die Positionierung des Brustkorbes erfolgt mit dem Sternum unter der Langhantel, wobei die Griffbreite etwas weiter als schulterbreit gewählt wird, sodass der Oberarm im Schultergelenk an der unteren Umkehrposition ca. 40 bis 45 Grad abduziert ist. Die Stange wird fest umschlossen, während die Unterarme parallel zur Druckrichtung und mit neutraler Handgelenksposition unter der Hantel positioniert werden. Die Schulterblätter werden durch Retraktion und Depression fixiert, um eine optimale Kraftübertragung bei der Bewegungsausführung zu gewährleisten.

Die Füsse werden breit und mit gebeugten Knien in den Boden gestemmt, sodass über die Anspannung der Rumpf- und Gesässmuskulatur eine stabile Position (physiologische Lordose der LWS) als Basis für die Kraftübertragung während der Übungsdurchführung gewährleistet werden kann.

Aus dieser Position wird die Hantel aus der Ablage gehoben und durch eine leicht bogenförmige Bewegung aktiv in Richtung Brustbein geführt. Nach kurzem Kontakt auf dem Sternum wird das Gewicht kontrolliert zurück in die Ausgangsposition bewegt. Dabei darf zwar eine vollständige Streckung, jedoch keine Überstreckung des Ellenbogengelenks erfolgen, um auch am oberen Umkehrpunkt der Bewegung eine muskuläre Sicherung des Ellenbogengelenks zu gewährleisten.

Hinsichtlich der Ausbelastung beim Bankdrücken muss bedacht werden, dass ein Training bis zum Muskelversagen nur dann gefahrlos umsetzbar ist, wenn eine sichernde Person (z. B. ein Trainingspartner) zur Unterstützung bereitsteht. Ist keine sichernde Person vorhanden, sollte beim Bankdrücken auf ein Training bis zum Muskelversagen verzichtet oder die Substitution durch Alternativübungen (z. B. Brustpressen an der Maschine) in Betracht gezogen werden.

Grundsätzlich ist bei der Ausführung Vorsicht geboten, da sich die Verletzungsgefahr bei mangelhafter Bewegungstechnik, z. B. aufgrund zu hoher Belastung der Wirbelsäule oder zu starker Kompression der Supraspinatus- und Bizepssehne im Schultergelenk, deutlich erhöhen kann (Escamilla, Hooks & Wilk, 2014).

Vorsicht beim „Arching"

Als „Arching" bezeichnet man das bewusste Einnehmen einer übermässigen Hohlkreuzposition beim Bankdrücken. Dabei scheint der Sinn dieser Massnahme, wenn überhaupt, nur selten hinterfragt zu werden. Das Einnehmen einer solchen Position beim Bankdrücken hat seinen Ursprung im Powerlifting und gehört daher nicht in den Fitnesssport. Durch diese Massnahme wird im Kraftsport versucht, den Weg der Hantelstange bis zum Brustkorb zu verkürzen sowie den Druckwinkel der oberen Extremitäten zu verändern, um somit kurzfristig höhere Lasten bewegen zu können. Ausserhalb des leistungsorientierten Kraftsports (z. B. im Powerlifting) ist das Arching allerdings aufgrund seines technischen Anspruchs, der unphysiologischen Belastung der Wirbelsäule und der bewussten Verkürzung des Bewegungsumfangs eher weniger geeignet. Daher sollte man sich im gesundheitsorientierten Fitnesssport von dieser Ausführungsvariante distanzieren und um die Einhaltung einer dauerhaft neutralen Wirbelsäulenposition bemühen.

Mit oder ohne Trainingshandschuhe?

Grundsätzlich bieten Trainingshandschuhe durch die gepolsterten Handinnenflächen und die Verstärkung um das Handgelenk einen gewissen Schutz und Komfort beim Training, vor allem bei Druckübungen wie z. B. dem Bankdrücken.

Allerdings sollte man den universellen Einsatz solcher Handschuhe für alle Übungen kritisch hinterfragen. Bezüglich der Sicherung der Stange hat die Polsterung auf der Handinnenfläche beispielsweise den Nachteil, dass dadurch der eigentliche Durchmesser des Gerätegriffs bzw. der Hantelstange zusätzlich vergrössert und somit die Griffkraft zum limitierenden Faktor bei der Stabilisierung des Gewichts wird. Des Weiteren werden solche Handschuhe oftmals mit integrierten Handgelenksbandagen angeboten, was zwar zur externen Stabilisierung des Handgelenks beiträgt, allerdings bei dauerhafter Nutzung die Notwendigkeit zur Eigenstabilisation des Handgelenks verringert. Die Trainingsreize auf diese Muskulatur werden somit begrenzt, was langfristig zu einer Abschwächung der handgelenksstabilisierenden Muskulatur führen kann.

Die Varianten des klassischen Bankdrückens

Schrägbankdrücken

Diese Variante eignet sich, um den oberen Anteil (pars clavicularis) des m. pectoralis major stärker zu trainieren (Trebs, Brandenburg & Pitney, 2010). Durch die veränderte Position des Oberkörpers in Relation zur Wirkungsrichtung der Gravitation müssen die Arme anders unter der Hantel positioniert werden als beim konventionellen Flachbankdrücken. Durch diese Winkeländerung in den oberen Extremitäten kommt es in der Ausgangsposition zu einer stärkeren Vordehnung der Brustmuskulatur in Richtung des Faserverlaufs des m. pectoralis major pars clavicularis, was zu einer höheren Beanspruchung dieses Muskelanteils führt. Aus dem gleichen Grund entsteht bei dieser Ausführungsvariante auch eine grössere Beanspruchung der vorderen Schulter (m. deltoideus pars clavicularis), wobei der untere Anteil der Brustmuskulatur, der m. pectoralis major pars sternocostalis, hierdurch weniger beansprucht wird (Saeterbakken, Mo, Scott & Andersen, 2017).

Kurzhantel-Bankdrücken

Durch die Verwendung von zwei Kurzhanteln ist die Ausführung koordinativ anspruchsvoller, da die Arme nun unabhängig voneinander geführt und in ihren Bewegungsbahnen multidirektional stabilisiert werden müssen. Laut einer Untersuchung von Saeterbakken, van den Tillaar, Roland und Fimland (2011) führt die Verwendung von Kurzhanteln zwar nicht zu einer veränderten Beanspruchung des m. pectoralis major und des m. deltoideus

pars clavicularis, allerdings resultieren die erhöhten Stabilitätsanforderungen in einer höheren EMG-Aktivität des m. biceps brachii, während der m. triceps brachii in Relation etwas weniger beansprucht wird. Das Kurzhantel-Bankdrücken ist dahingehend von Vorteil, dass das Schultergelenk durch die Variation des Griffs — z. B. im Neutralgriff — ohne verringerte Beanspruchung der Zielmuskulatur entlastet werden kann. Ein weiterer Vorteil des Kurzhantel-Bankdrückens ist die grössere Bewegungsamplitude, da die Ellenbogen weiter nach unten geführt werden können, was aufgrund der durchgehenden Hantelstange beim Langhantel-Bankdrücken nicht in diesem Ausmass möglich ist.

Enges Bankdrücken

Bei einer engeren Griffvariante (enger als Schulterbreite) wird der Weg des Oberarmes bis seitlich unter die Körperlinie vergrössert. Der spitzere Winkel des Ellenbogengelenks in der Ausgangsposition der Bewegung führt zu einer stärkeren Vordehnung des m. triceps brachii, wodurch es beim engen Bankdrücken zu einer höheren Beanspruchung des m. triceps brachii gegenüber anderen Ausführungsvarianten kommt (Lockie & Moreno, 2017). Darüber hinaus konnte in einer Studie von Barnett, Kippers und Turner (1995) festgestellt werden, dass die EMG-Aktivität des m. deltoideus pars clavicularis bei der engen Griffbreite geringer als bei einer moderaten ist. Allerdings konnten keine Unterschiede in der Aktivierung des m. pectoralis major beobachtet werden. Die engere Griffvariante bedeutet jedoch auch, dass die Stabilisierung der Hantel schwerer ist, da die reduzierte Griffweite gleichzeitig eine grössere Instabilität und somit höhere Anforderungen an die koordinativen Fähigkeiten mit sich bringt.

Bankdrücken mit Ketten und Bändern

Um die unterschiedlichen Drehmomente anzugleichen bzw. die Bewegungsphasen zu unterstützen, ist der Einsatz von Ketten und elastischen Bändern ein probates Mittel.

Hierbei werden die Kettenglieder bei der Endkontraktion bzw. bei zunehmender Streckung des Ellenbogens, im endgradigen Bereich der Anteversion und Adduktion im Schultergelenk angehoben. Somit werden die sich reduzierenden Lastarme durch das angehobene Kettengewicht wieder gesteigert.

Bei dem Einsatz von Bändern verhält es sich ähnlich. Die Bänder werden mit zunehmender Streckung bzw. im endgradigen Bewegungsbereich gespannt und steigern somit die Intensität in den Bereichen, in denen ein hoher Überlappungsgrad der kontraktilen Muskelelemente vorherrscht. Weiterhin wird die Bewegung in der exzentrischen Phase durch die Rückstellkraft des gespannten Gummibandes beschleunigt, was zu einer höheren Aufnahme potenzieller Energie der passiven Strukturen während der exzentrisch-konzentrischen Übergangsphase (Dehnungs-Verkürzungszyklus) führt und somit aufgrund der höheren Reaktivität nützlich für die Schnellkraftentwicklung sein kann.

Fazit

Diese Auswahl an unterschiedlichen Varianten soll aufzeigen, dass das Bankdrücken durch diverse Abänderungen anforderungs- und situationsgerecht modifiziert werden kann. Der kompetente Trainer sollte mit diesen Variationen und ihren spezifischen Unterschieden vertraut sein, um sie im Bedarfsfall bei Kunden mit körperlichen Einschränkungen bzw. Schwachstellen (z. B. Überlastung des Schultergelenkes) oder als Strategien zur spezifischen Belastungsvariation anwenden zu können. Die Kenntnis der biomechanischen Besonderheiten sowie der potenziellen Effekte unterschiedlicher Ausführungsmöglichkeiten befähigt Trainer zur optimalen und individuellen Anleitung beim Bankdrücken.

Auszug aus der Literaturliste:

Barnett, C., Kippers, V. & Turner, P. (1995). Effects of Variations of the Bench Press Exercise on the EMG Activity of Five Shoulder Muscles. The Journal of Strength and Conditioning Research, 9 (4), 222—227.

Lockie, R. G. & Moreno, M. R. (2017). The Close-Grip Bench Press. Strength and Conditioning Journal, 39 (4), 30—35.

Saeterbakken, A. H., van den Tillaar, Roland & Fimland, M. S. (2011). A comparison of muscle activity and 1-RM strength of three chest-press exercises with different stability requirements. Journal of sports sciences, 29 (5), 533—538.

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte marketing@dhfpg-bsa.de. ■

Patrick Berndt

Der Sportwissenschaftler ist als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Dozent der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement/BSA-Akademie im Fachbereich Trainings- und Bewegungswissenschaft tätig. Durch seine Tätigkeit als Fitness-, Athletik- und Personal Trainer in den Bereichen des Individual- und Mannschaftssports sowie als trainingswissenschaftlicher Berater diverser Fitness- und Gesundheitseinrichtungen verfügt er über umfassende Praxiserfahrung und Fachkompetenz in vielen Bereichen des Fitness- und Gesundheitssports.

Prof. Dr. Daniel Kaptain

Der Experte für Military Fitness, Athletiktraining und CrossFit ist als Dozent für die DHfPG/BSA tätig. Zudem agiert der promovierte Sportwissenschaftler als wissenschaftlicher Leiter einer Premium-Fitnesskette und leitet das Athletiktraining mehrerer Profivereine. Seit 2002 ist er international (USA) und national als Personal Trainer aktiv.

www.dhfpg-bsa.de

Mit Achtsamkeit zu mehr Resilienz

Bewundern Sie Menschen, die Krisen scheinbar spielerisch meistern und stressige Situationen mühelos wegstecken? Dann entdecken Sie das Geheimnis innerer Widerstandkraft und stärken Sie sich selbst. Lernen Sie, wie Sie Krisen mit Achtsamkeit überwinden können – und das ganz praktisch mit vielen Übungen.
Dazu Sie müssen kein Buddhist werden. Denn Achtsamkeit und Resilienz lassen sich in Ihrem Alltag jederzeit und ganz einfach miteinander verbinden. Und sehr bald werden Sie Belastungen mit mehr Leichtigkeit und Gelassenheit angehen, Selbstsicherheit gewinnen und optimistischer werden.
Christian Stock, Resilienz — Mit Achtsamkeit zu mehr innerer Stärke, TRIAS Verlag in der Georg Thieme Verlag KG, ISBN: 978-3432108919

Haben Sie auch Rückenprobleme?

Aus dem Zusammenspiel von Funktionalität und Beweglichkeit entwickelt der Mobility Guide ein umfangreiches Konzept um zu physischer Gesundheit zu gelangen. Erreiche durch das Optimieren von Bewegungsmustern eine grössere Körperwahrnehmung und Motorik.
Unterstützt durch das Prinzip des Movewell® Beweglichkeits-Screenings, reichen bereits 15-minütige Trainingseinheiten pro Tag um das Ziel eines aktiveren Lebensstils und eines gesteigerten Gesundheitslevels zu erreichen. Der Mobility Guide liefert mit einer Vielzahl von Übungen, gegliedert in fünf Körperzonen, die Basis hierfür.
Martin Strietzel / Florian Walsberger, Mobility Guide — Das Trainingsbuch für jeden Tag, Meyer & Meyer Verlag, ISBN: 978-3840376597

Die funktionelle Selbsttherapie für mehr Mobilität

Wussten Sie, dass Bewegungsschmerzen häufig das Resultat von Fehlbelastungen sind? Die verschleissfördernden Prozesse sind altersunabhängig und sorgen sowohl bei jüngeren, als auch bei älteren Menschen, für schmerzhafte Bewegungseinschränkungen.

Dabei gibt es eine Grosszahl präventiver Schritte zur Vermeidung und Bekämpfung degenerativer Schmerzen. Integrieren Sie die Übungen in Ihren täglichen Alltag und sagen Sie den Bewegungsschmerzen den Kampf an. Bewegen Sie sich schmerzfrei und profitieren Sie von der Erfahrung der beiden Autorinnen Nici Mende und Veronika Pfeffer, die als Trainierinnen und Ausbilderinnen im Fitness- und Gesundheitsbereich tätig sind.
Nici Mende / Veronika Pfeffer, Schmerzfrei bewegen: Die funktionelle Selbsttherapie für mehr Mobilität, Meyer & Meyer Verlag, ISBN 978-3840376580

Anzeige
fitness.com
THE GLOBAL FITNESS COMMUNITY
Klick Dich rein und profitiere

120 Millionen Seitenaufrufe im Jahr!
• Übungsbibliothek mit 500 Übungen und persönlichen Workoutplänen
• Forum mit eigener Profi-Kategorie
• Studiosuche – Fitnessclubs finden oder eintragen
• Karriereplanung mit der Jobbörse
• Artikel, Branchennews, Termine
• Bannerwerbung und Vermarktung für Industrie und Studios
www.fitness.com

SAFS Fitness & Party Camp, Kos

Das Event Highlight des Zürcher Bildungsinstituts SAFS – Swiss Academy of Fitness & Sports – in Kooperation mit ROBINSON überrascht Jahr für Jahr aufs Neue. Fitness, Fun und Lifestyle auf höchstem Niveau wurde den Gästen aus der Schweiz, Deutschland und Österreich präsentiert, die für diesen Event extra in die griechische Ägäis reisten.

Zum zwölften Mal fand im ROBINSON Club Daidalos auf der griechischen Insel Kos das «SAFS Fitness & Party Camp» statt. Eine Woche lang erfreuten sich die 250 Teilnehmer an energiegeladenen Dance und Step Masterclasses, motivierenden Cycling-Einheiten und vielfältigen Functional-Workouts an Land und im Wasser. Diejenigen, die etwas ruhigere Sessions bevorzugten, fanden ihr Glück bei INSIDE-Yoga-, Rücken-, Pilates- oder den entspannenden Stretching-Stunden.

Präsentiert wurden die Gruppenfitness-Masterclasses von internationalen Grössen wie Young Ho Kim, Jana Spring, Per Markussen, Israel Mallebré oder Luciano Mottola. Die renommierten Presenter sorgten nicht nur für stimmungsvolle Kurse, sondern standen den Gästen auch nach den Stunden für Fragen und wertvolle Inputs zu ihren eigenen Trainingsprogrammen zur Verfügung.

Ein ausgiebiges Abendprogramm, welches die Teilnehmer durch ereignisreiche Motto-Partys, imposante Live Acts oder spannende Überraschungen führte, rundete das tägliche Programm ab.

«Wir präsentieren jedes Jahr neue Choreographien, Workouts und Referate, begeistern mit den neusten Ideen und geniessen ausgelassene Partys. Das Wochenprogramm zu kreieren ist jedes Jahr eine neue Herausforderung! Wir freuen uns sehr, zum wiederholten Mal ein ausgebuchtes SAFS Fitness & Party Camp erfolgreich über die Bühne gebracht zu haben. Die Erwartungen unserer Gäste sind offensichtlich wieder übertroffen worden, denn viele Teilnehmer haben sich bereits für das Camp 2020 angemeldet!», so die Event-Managerin Jana Spring. Um den Überraschungseffekt nicht vorwegzunehmen, möchte die international bekannte Presenterin noch keine weiteren Informationen preisgeben. Eines ist jedoch sicher: das SAFS Fitness & Party Camp 2020 bringt neue, spannende Lektionen. Gleichzeitig feiert ROBINSON das 50-jährige Jubiläum — die Teilnehmer dürfen auf viele zusätzliche Events und Überraschungen gespannt sein.

Save the Date:
Das nächste «SAFS Fitness & Party Camp 2020» im ROBINSON Club Daidalos findet von 19. bis 26.09.2020 statt. Weitere Informationen unter:
www.safs.com

BSA/DHfPG GESUNDHEIT&FITNESS WEEK

Das «SAFS Fitness & Party Camp» war ein voller Erfolg! Und jetzt wieder bis nächstes Jahr gedulden? Nicht unbedingt:

Wenn Sie nicht bis September 2020 auf die Experten des «SAFS Fitness & Party Camp» warten und neben Fitness-Aktivitäten auch mehr über Ernährungs- und Gesundheitsthemen erfahren möchten, dann nehmen Sie vom 23. bis 30. Mai 2020 an der «BSA/DHfPG GESUNDHEIT&FITNESS WEEK» im ROBINSON Club Daidalos teil. Für Anfänger, Wiedereinsteiger und Fortgeschrittene bietet das TOP-EVENT ein abwechslungsreiches Aktivprogramm mit hochkarätigen Experten der BSA-Akademie, DHfPG und SAFS. Alle Angebote richten sich dabei stets nach den individuellen Bedürfnissen und Fähigkeiten der Teilnehmenden. Bei Buchungen bis zum 30.11.2019 gewährt ROBINSON den Club-Gästen einen Frühbucher-Preisvorteil von bis zu 15 Prozent. Schnell sein lohnt sich!

Weitere Informationen unter www.bsa-akademie.de/kos

BSA-Akademie Prävention. Fitness. Gesundheit School for Health Management | Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement University of Applied Sciences | SAFS SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS | ROBINSON

Wie Dienstleistungsqualität und finanzieller Erfolg zusammenhängen: Ein Rezeptvorschlag.

Als Anbieter von Fitness möchten Sie Ihre Kunden und Mitglieder zufriedenstellen, um sowohl zu deren als auch zu Ihrem Wohl von einer möglichst langen Kundenbindung und folglich entsprechendem geschäftlichen Erfolg profitieren zu können. Hier sind sich die Branchenführer einig: Ein Top-Service ist in der Fitnessbranche essentiell, um sich einen enormen Vorsprung vor der Konkurrenz zu verschaffen. Stellen Sie Ihre Kunden zufrieden, können Sie diese länger binden sowie höhere Nebeneinnahmen erzielen und gewinnen auch noch leichter Neukunden. Doch wie sieht es eigentlich im Tagesgeschäft bei den Clubs aus? Bei vielen unserer Klienten lässt sich ein Verhaltensmuster klar beobachten: Neumitglieder gewinnen steht an erster Stelle! Da wird gern mal ein bereits gebuchtes Training für ein spontanes Probetraining verschoben oder Kurse beginnen zu spät, weil sich der Trainer noch im Verkaufsgespräch befindet. Dies liegt oft daran, dass man bei Neukunden den ökonomischen Nutzen direkt schwarz auf weiss sehen kann. Die Unterschrift auf dem Vertrag bedeutet einen unmittelbaren Mehrumsatz am Ende des Monats. Unserer Erfahrung nach werden bestehende Mitglieder dabei oft vernachlässigt, weil nicht gleich ein direkter wirtschaftlicher Schaden zu spüren ist, wenn einmal etwas nicht so läuft wie geplant. Oft hören wir Aussagen wie „der ist noch zwölf Monate gebunden, das wird er schon verkraften." Aber was passiert nach diesen zwölf Monaten?

Um aufzuzeigen, welchen Einfluss die Qualität von Dienstleistungen auf Ihren langfristigen ökonomischen Erfolg hat, stelle ich Ihnen hier kurz die **Service Profit Chain** vor. Das Modell stellt die Dienstleistungsqualität, die dem Kunden bereitgestellt wird, in den direkten Zusammenhang mit dem Unternehmenserfolg.

Service Profit Chain

Die Kernaussage hinter dem Modell ist, dass je besser Ihre internen Abläufe strukturiert sind und ein gewisses Mass an Mitarbeiterzufriedenheit herrscht, Sie eine höhere Dienstleistungsqualität bieten können, die Sie über die Zufriedenheit Ihrer Kunden und deren Bindung längerfristig ökonomisch erfolgreich macht. Oder wie es Richard Branson — einer der grössten Unternehmer unserer Zeit — formuliert: **„care about your employees and they will care about your customers".** Ausserdem lässt sich daraus ableiten, dass Sie als Führungskraft ein wesentlicher Treiber sind, wenn es um die Erbringung einer hochwertigen Dienstleistung und damit auch um den finanziellen Erfolg geht. Ihre Qualität der Führung wirkt sich dabei direkt auf die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter aus. Nur zufriedene Mitarbeiter können eine hohe Dienstleistungsqualität gegenüber Ihrem Kunden abrufen und diese begeistern.

Kundenzufriedenheit = Kundenbindung?

Und wie war das noch gleich mit der Kundenbindung? Denn in jedem, mir in den letzten Jahren zugänglichen Marketingbuch steht, dass es mindestens fünfmal günstiger ist, einen bestehenden Kunden zu binden, als einen neuen Kunden zu gewinnen. In den vergangenen zwei Jahrzehnten haben sich schlaue Köpfe aus der Marktforschung und den Wirtschaftswissenschaften mit Kundenbindung, insbesondere im Zusammenhang mit Dienstleistungen aus verschiedenen Branchen, beschäftigt. Es ist also erwiesen, dass höhere Kundenzufriedenheitswerte grundsätzlich auch zu einer höheren Kundenbindung führen. (Chandrashekaran, Rotte, Tax, & Grewal, 2007; Fornell, Johnson, Anderson, Cha, & Bryant, 1996; Gustafsson, Johnson, & Roos, 2005; Mittal & Kamakura, 2001; Szymanski & Henard, 2001, zitiert nach Woratschek et al., 2015, S. 8)

Da gerade die **Kundenloyalität** ein entscheidender Erfolgsfaktor in der Fitnessbranche und im Zuge des steigenden Wettbewerbs unter den Anbietern ein heiss diskutiertes Thema ist, besitzen diese Befunde enorme praktische Relevanz. Aber Vorsicht: Vergessen Sie trotz aller wissenschaftlichen Belege nicht, dass der Zusammenhang zwischen Kundenzufriedenheit und Kundenbindung nicht völlig uneingeschränkt gültig ist. Durch das mittlerweile vielfältige Angebot an Fitnessdienstleistungen auf dem Markt, können wir aus dem Tagesgeschäft beobachten, wie vermeintlich zufriedene Kunden sich trotzdem umorientieren und scheinbar grundlos den Anbieter bzw. das Angebot wechseln. Denn neben Crossfit, EMS, Functional Training, Bootcamps, Jum-

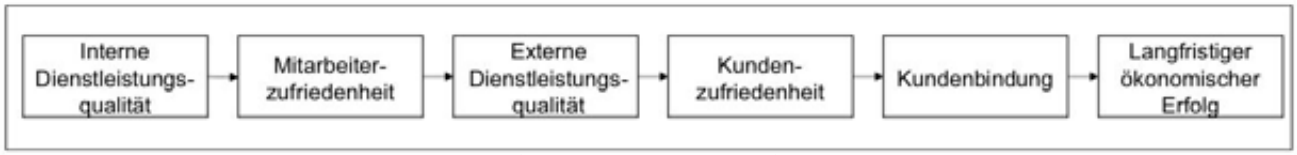
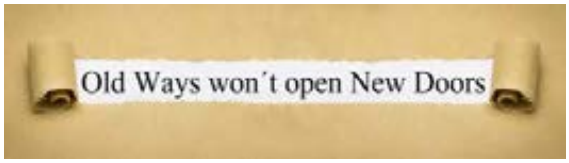


Abb. 1: Grundgedanke der Service-Profit Chain (Woratschek et al., 2015)

ping Fitness und der neuen Fitness-App gibt es ja schliesslich auch noch Kletterhallen, Squash, Fussball und die schönen Radwege zuhause vor der Haustür. Dieses Phänomen der Konsumenten, nach Abwechslung zu streben und daraus selbst einen Nutzen zu ziehen, nennt sich ***„Variety-Seeking Behaviour"***. Bitte denken Sie an dieser Stelle aber nicht, dass sich Ihre Bemühungen der Zufriedenstellung der Kunden nicht gelohnt hätte. Denn was Ihnen bleibt, sofern die zunehmend abwechslungsbegeisterten Kunden zufrieden mit Ihren Leistungen waren, ist die positive Mund-zu Mund Propaganda und Weiterempfehlungen. Und diese finden Sie dann in Form einer Bewertung gleich auf Facebook, Twitter, Instagram und den beliebten und nicht so leicht korrigierbaren Google-Bewertungen wieder. Eine durchaus ernstzunehmende, Ihr Unternehmen beeinflussende Wahrheit des digitalen Zeitalters.



Wert für den Kunden

Allerdings hängt natürlich nicht alles nur von Ihnen als Dienstleistern ab, sondern die Kunden bestimmen den Wert der erfahrenen Leistung wesentlich mit, da sie als externe Ressourcen in die Leistungserbringung integriert werden. So können Sie logischerweise kein Personal Training geben, wenn Ihr Trainingsgast nicht anwesend ist und selbst die Gestaltung des Trainings hängt im Wesentlichen von der Tagesform und des Trainingszustands Ihres Kunden ab. Wir sprechen im diesem Zusammenhang von einem ko-kreierten Wert für den Kunden, da eben auch der Kunde selbst den Wert der Dienstleistung mitkreiert und auch erst durch die eigentliche Nutzung des Wertevorschlags (Personal Training) der Wert für den Kunden entsteht („value is always value-in-use"). Ebenfalls steht der Wert einer Sache grundsätzlich im Zusammenhang mit der Nutzung und kann nicht losgelöst davon betrachtet werden. So hat das Anhören eines Songs Ihrer Lieblingsband allein zu Hause einen anderen Wert, als gemeinsam mit Ihren Freunden auf einer Party oder sogar live auf einem Konzert.

Kundenneugewinnung

Während wir zuvor von der Kundenbindung als ökonomischen Erfolgsfaktor gesprochen haben, darf die Kundengewinnung (auch wenn 5x aufwendiger) selbstverständlich nicht zu kurz kommen. Dass Weiterempfehlungen

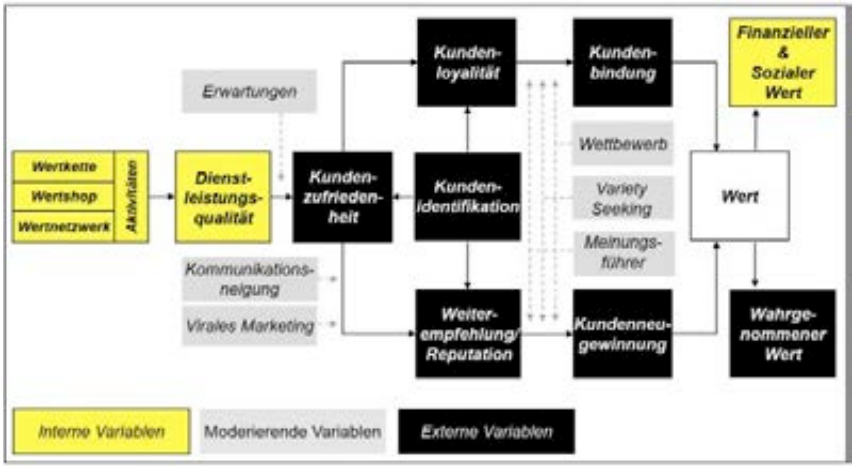


Abb. 2: Service Quality-Value-Framework (Woratschek et al., 2015)

hier am effektivsten, günstigsten und nachhaltigsten sind, wissen Sie selbst am besten. Achten Sie insbesondere auf die inoffiziellen Meinungsführer, sogenannte **„Opinion Leader"**, die eine besondere Schlüsselstellung in sozialen Gruppen einnehmen und eine hohe Kommunikationsneigung aufweisen. Spätestens jetzt haben Sie bildlich solche Mitglieder vor Augen, die sozusagen informell den Ton in Ihrem Club angeben oder zumindest davon überzeugt sind dies zu tun.

In diesem Zusammenhang spielt auch die **Identifikation** Ihrer Kunden mit Ihnen als Anbieter eine bislang unterschätzte Rolle, denn die positive Wirkung der Identifikation auf Kundenloyalität und Kundenzufriedenheit ist mehrfach erwiesen. (Ahearne et al., 2005; Homburg et al., 2009; Popp, 2011; Woratschek et al., 2010)

Service-Quality-Value-Framework

Der Service-Value-Quality-Framework sieht auf den ersten Blick zwar etwas kompliziert aus, basiert aber auf der zuvor besprochenen Service Profit Chain. Der Framework erklärt genau, wie die Qualität Ihrer Dienstleistungen einen Wert für Ihre Kunden sowie einen finanziellen Wert für Ihr Unternehmen hervorbringt. Ausgangspunkt ist die Wertschöpfung durch Ihre Unternehmensaktivitäten anhand einer Wertschöpfungskonfiguration (z. B. Wertekette nach Porter). Je nach Erwartungen Ihrer Kunden und deren Identifikation mit Ihrem Unternehmen erreichen Sie eine gewisse Zufriedenheit und Loyalität, welche sich in Weiterempfehlungen sowie einer festen Kundenbindung zeigt. Weiterhin beeinflusst die Wettbewerbssituation und das Verhalten Ihrer Kunden Ihre Reputation und die Bindung von bestehenden Kunden. Am Ende erzeugen Sie schliesslich einen für Ihre Kunden wahrnehmbaren Wert, welcher sich letzten Endes in finanzieller Hinsicht niederschlägt und den ökonomischen Erfolg Ihres Unternehmens sichert.

Fazit:

Wenn Sie Ihr Unternehmen auf die Zufriedenstellung und langfristige Bindung Ihrer Kunden ausrichten möchten, lohnt es sich sicherlich einmal einen genaueren Blick auf die Entstehung der Qualität Ihrer Dienstleistungen zu werfen. Mit zufriedenen und motivierten Mitarbeitern sowie einem hohen Service-Niveau und gut strukturierten internen Prozessabläufen, verfügen Sie über eine äusserst wirksame Medizin gegen Symptome wie Kundenbeschwerden, erhöhte Fluktuation und Budgetschmälerung: Zu Risiken und Nebenwirkungen lesen Sie unbedingt die Packungsbeilage oder fragen Sie die Dienstleistungs-Chirurgen von starperformance.

Felix Zimmermann, starperformance AG
www.starperformance-consulting.com

Erster SensoPro-Event auf dem Berner Hausberg

Am 6. September hat SensoPro den ersten Event unter dem Namen SENSOPRO UND CONTRA für Kunden und Partner durchgeführt. Mehr als 200 Personen folgten der Einladung und fuhren morgens mit der Zahnradbahn auf den Berner Hausberg Gurten, wo sie mit Kaffee und Gipfeli empfangen wurden.

Nach der offiziellen Begrüssung durch Jan Urfer und Kaspar Schmocker ging es los mit einem Referat von Motorik-Professor Ernst-Joachim Hossner über Koordinationstraining. Es folgte die Musikerin Melanie Oesch, von Oesch's die Dritten. Ihr Vortrag handelte davon, mit Altbewährtem neue Wege zu gehen. Beim anschliessenden Mittagessen wurde genetzwerkt, gelacht und Neuheiten von SensoPro und anderen Partnern konnten direkt getestet werden.

Am Nachmittag ging es weiter mit Urs Berger, langjähriger CEO und jetziger VR-Präsident der Mobiliar Versicherung und Mitinhaber von SensoPro. Er referierte über die Führung eines Konzerns und die Tatsache, dass die Mobiliar seit 20 Jahren die gleiche Werbestrategie fährt, diese natürlich aber immer wieder weiterentwickelt hat und über die Erkenntnis, dass das Gras nicht schneller wächst, wenn man daran zieht. Direkt danach gab es einen weiteren Perspektivenwechsel und der deutsche Physiotherapeut Rico Meissner sprach über Fallbeispiele von Patienten, welche er mit SensoPro in seiner Praxis behandelt.

Nach einer weiteren Pause mit dem ersten Berner Müntschi (Bier) oder einem weiteren Kaffee sorgten die Berner Styleacrobats für Unterhaltung. Zum Abschluss und Höhepunkt des Anlasses sorgte der ehemalige FC Basel Präsident Bernhard Heusler für grosse Begeisterung. Mit seinem Referat über das Führen eines Fussballvereins zog er das Publikum mit seiner Ausstrahlung und vielen Insider-Geschichten in seinen Bann.

Moderiert wurde der ganze Tag von Annette Fetscherin, bekannt als Moderatorin beim Schweizer Fernsehen der Sendung «sportaktuell». Nach dem offiziellen Abschluss konnten die Gäste weitere Berner Köstlichkeiten geniessen und Gerüchten zufolge, sollen einige noch länger auf dem Gurten geblieben sein.

SensoPro-Event Bern

SensoPro-Event Bern

Der erste FITAGON TRX SUMMIT

Nach dem Motto «Inspiration — Networking — Fun» trafen sich Functional Training Liebhaber beim ersten Fitagon TRX Summit in Winterthur, dem «Mekka» der Schweizer TRX Szene. Der Event fand am 21. September 2019 statt und 80 Kursabsolventen der Fitagon Academy aus der ganzen Schweiz hatten die Gelegenheit, sich neue Trainings-Inputs zu holen und einen Einblick in die neuen Functional Training Weiterbildungen von Fitagon zu erhalten.

Zu Beginn des Events stellte Archie Skordas, Gründer und Geschäftsführer des ambitionierten Unternehmens Fitagon, sein Team vor und erklärte seinen Beweggrund für den Summit. «Wir haben in den letzten 10 Jahren über 3'000 Fitness- und Gesundheits- Fachleute ausgebildet und unser Trainer Netzwerk hat immer wieder nach neuen Inputs gefragt. Unser Fachwissen in einem Summit weiterzugeben und so neue Inspiration aus unserer eigenen Erfahrung zu bieten und uns mit unseren Trainern auszutauschen war ein spannendes Projekt für uns, welches wir gerne wiederholen werden!»

Alle Presenter kamen aus dem hochkarätigen Fitagon Ausbildungsteam und haben mit Ihrer Leidenschaft und Expertise den Event zu einem tollen Erlebnis gemacht. Ein Highlight war sicherlich die Master Class von Fitagon Head Coach Phaedra Spillmann. Zudem erhielten die Teilnehmer von der TRX Ausbilderin und Präsidentin des Schweizer Personal Trainer Verband Anke Kopfmüller einen Einblick in die neue TRX Yoga Weiterbildung und Christian Spiess, Ausbildungsleiter bei Fitagon, präsentierte das innovative 3D Bodyshape Trainingskonzept mit der Procedos Matte.

Nachdem die Premiere des Fitagon TRX Summit sehr gut angekommen ist und das Fitagon Team zahlreiche, positives Feedback erhalten hat, wird der Event sicherlich in eine nächste Runde gehen, ohne aber die Teilnehmerplatz-Zahl unbedingt zu vergrössern, da das Markenzeichen des Event identisch mit dem der Firma Fitagon sei soll, nämlich «klein aber fein».

Sphery in der Höhle der Löwen

Sphery, ein Spin-off der Zürcher Hochschule der Künste (ZHdK), will den Fitnessbereich mit Spieltechnologie revolutionieren. Die Firma ist spezialisiert auf spielbasierte, personalisierte und multimediale Trainingskonzepte und Technologien, die mit innovativen und einzigartigen Hardware- und Software-Designs kombiniert werden.
Rund 2 Wochen vor den Dreharbeiten für die nächste Staffel «Höhle der Löwen» wurde Sphery an der FIBO in Köln vom DHDL-Team entdeckt und bekamen schliesslich eine Wildcard für die Fernsehsendung. Dort konnten sie den ExerCube vorstellen. Auch wenn ihr Wunschlöwe (Frank Thelen) beim Dreh nicht dabei war, waren die anwesenden Löwen sehr freundlich und höchst interessiert am ExerCube. Sie testeten ihn sogar selbst und kamen dabei ziemlich ins Schwitzen. Generell hat das Team von Sphery sehr positive und konstruktive Feedbacks erhalten und wurden in ihrer Vision bestärkt, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen, obwohl kein Löwe finanziell eingestiegen ist.

Anzeige

14x in der Zentralschweiz

one training center

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

one-training.ch

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

SFGV reicht Klage gegen Grossketten in Bezug auf die Unsitte der Übernahme von Abo-Kosten beim Seco ein

Dem Branchenverband SFGV ist der lautere und faire Wettbewerb in der Schweiz ein wichtiges Anliegen. Ebenso ist der Grundsatz des freien Wettbewerbs zu achten. Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb bezweckt den lauteren und unverfälschten Wettbewerb im Interesse aller Beteiligten.
Vorliegend handelt es sich um für KMUs ruinöse Rabattaktionen, indem Grossketten anbieten, die laufenden Abo-Kosten zu übernehmen, damit zur Grosskette gewechselt wird. Ein solches Angebot können sich nur Grossketten leisten und es zielt offensichtlich auf hunderte von KMUs, die damit in ihrer Existenz bedroht werden. Ein solches Angebot der Übernahme von Abo-Kosten bis zum Vertragsablauf beim alten Fitnesscentern ist aus Sicht des SFGV offensichtlich ein Geschäftsgebaren, das gegen den Grundsatz von Treu und Glauben verstösst.
Zum Schutze einer vielfältigen Fitness/Gesundheitscenter-Branche im Interesse der Konsumentinnen und Konsumenten und im Interesse des Wirtschaftsstandortes Schweiz besteht dringender Handlungsbedarf.
Der SFGV erhofft sich mit dem einreichen der Klage die Wiederherstellung eines fairen Wirtschaftsstandort Schweiz und deren Gleichbehandlung der KMU's gegenüber Grossinvestoren.

Status Quo der SFGV-Klage zum 22. September 2019
Das SECO bittet um etwas Geduld, da seine Arbeitskapazität im Moment eingeschränkt ist. Der Anwalt des SFGV, Herr Dr. Marc Schwenniger konnte sich jedoch telefonisch mit Herrn Minnier vom SECO austauschen. Dieser sieht die existentiellen Probleme der KMUs, welche durch das in der Klage eingereichte Verhalten einiger Grossketten entstehen.
Der Antrag des SFGV wird deshalb einer seriösen Prüfung unterzogen. Da Herr Minnier jedoch alleine nicht über weitere Schritte und Beurteilungen entscheiden kann, bittet er um etwas Geduld. Das SECO weist den SFGV nochmals darauf hin, dass es nur einschreiten kann, wenn es sich um Kollektivinteressen handelt, nicht um Probleme einzelner Konkurrenten. Deshalb wäre es von grossem Vorteil, wenn betroffene KMUs weitere Fakten liefern können. Noch ungeklärt ist die Kostenfrage der Klage. Diese wird in den kommenden Tagen im SFGV Vorstand diskutiert.

SFGV unterstützt neue Volksinitiative

Der Verein Gesundung Schweiz hat im Juli 2019 eine eidgenössische Volksinitiative lanciert, die der Bevölkerung ein Mitbestimmungsrecht bei der Kranken- und Unfallversicherung geben soll. Bei einer Annahme der Initiative wäre es möglich, dass es in der Grundversicherung Versicherungsmodelle geben könnte, die das Fitness- und Gesundheitstraining finanziell unterstützen.

Bei dieser Initiative geht es darum, dass der Bund im Gesundheitswesen neu verschiedene Versicherungsmodelle akzeptieren soll, die den unterschiedlichen Bedürfnissen der Bevölkerung entsprechen. Weiter soll jeder Mensch das Recht haben, Art und Umfang der Versicherung frei zu bestimmen. Somit wäre es möglich, dass Menschen, die durch ihr Training sehr viel Eigenverantwortung zeigen, finanziell in einem entsprechenden Versicherungsmodell entschädigt werden würden. Dass regelmässiges Krafttraining die Menschen länger ein selbstbestimmtes Leben führen lässt, wird inzwischen ja nicht mehr bestritten. Auch die nicht übertragbaren Zivilisationskrankheiten werden durch regelmässiges Kraft- und Ausdauertraining weitgehend verhindert.

Der Vorstand des SFGV unterstützt diese Volksinitiative, welche bis 4. Dezember 2020 die nötigen Unterschriften zusammen haben will. Bei einer Annahme würden die Fitness- und Gesundheitscenter direkt davon profitieren. Claude Amman, Präsident SFGV, arbeitet aktiv im Initiativkomitee mit. Unterschriftenbögen können auf der Homepage www.gesundheitmitbestimmen.ch bestellt werden.

Der SFGV prämiert «SFGV Lehrbetrieb des Jahres 2020» mit CHF 10’000 Preisgeld

Der SFGV setzt neue Akzente zur Qualitätssteigerung im Ausbildungsbereich der Fitness- und Gesundheitsbranche

Die seit 2012 eingeführte Berufslehre EFZ Fachmann/frau Bewegungs- und Gesundheitsförderung ist ein Erfolgsmodell der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche. Innerhalb von wenigen Jahren wurden gesamtschweizerisch über 120 neue Lehrplätze pro Jahr in allen drei Landesteilen geschaffen.

Nun folgt die nächste Stufe welche die Qualität der Lehrbetriebe konstant auf hohem Niveau halten soll: Zur Förderung dieser Ausbildungsqualität vergibt nun der Arbeitgeberverband SFGV jedes Jahr einen Preis für die besten drei Lehrbetriebe im Land. Der Preis wird einmal pro Jahr an Lehrbetriebe mit Geschäftssitz in der Schweiz oder Fürstentum Lichtenstein vergeben. Teilnahmeberechtigt sind SFGV-Lehrbetriebe, welche über eine gültige Ausbildungsbewilligung des Kantons verfügen, die sie berechtigt, Lernende Fachmann/Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung auszubilden.

Die Preisstruktur setzt sich wie folgt zusammen:

- Der SFGV Lehrbetrieb des Jahres erhält CHF 6’000
- der Zweitplatzierte erhält CHF 3’000
- und der Drittplatzierte erhält CHF 1’000

Neben dem finanziellen Anreiz bringt die Auszeichnung «Lehrbetrieb des Jahres» selbstverständlich einen unbezahlbaren Imagegewinn. Die Kundschaft der platzierten Center identifiziert sich mit der erbrachten Leistung, die über die Arbeit des Berufsbildners mit den Lehrlingen ersichtlich wird. Die Auszeichnung «Lehrbetrieb des Jahres» ist eine auch in anderen Berufsbranchen bekannte Anerkennung und ragt damit aus der reinen Insiderszene heraus, um von der breiten Öffentlichkeit stärker wahrgenommen zu werden. Die Preisübergabe wird am 17. April 2020 am offiziellen Branchentag der Fitness- und Gesundheitsbranche im Kursaal in Bern durchgeführt werden. Die Gewinner werden von einer fünfköpfigen Fachjury von den eingegangenen Bewerbungen nach einem persönlichen Besuch einer unabhängigen Fachperson ausgesucht und nominiert. Das Wettkampf-Reglement ist öffentlich auf der SFGV Homepages www.sfgv.ch einsehbar.

Der SFGV möchte mit diesem jährlich wiederkehrenden Wettstreit die KMU’s der Fitness- und Gesundheitsbranche belohnen, die in Ihren Betrieben täglich eine Top-Ausbildungsqualität gewährleisten. Auch sollte die Auszeichnung eine Möglichkeit sein, den Endkonsumenten aufzuzeigen, welche Betriebe sich besonders in der Berufsbildung engagieren. Ganz nach dem Motto: «Tue Gutes und sprich darüber». Der SFGV wird auch in Zukunft über die Berufsbildung seiner Branche sprechen und wird wie in der Vergangenheit alles daran setzen, die Ausbildungsqualität auf allen Stufen, EFZ, FA und Diplom, auf hohem Niveau zu halten und sich den immer veränderten Marktgegebenheiten anzupassen — denn auch in unserer Branche gilt: Lebenslanges Lernen ist Pflicht!

Wir freuen uns auf zahlreiche Bewerbungen und sind gespannt auf die Preisverleihung am 17. April 2020 im Kursaal Bern.

Claude Ammann, Präsident des SFGV

eGym NEXT Schweiz in Wolhusen

Am Donnerstag, 29. August lud eGym zum Konzepttag NEXT Schweiz 2019 ins Fitness Connection Wolhusen ein. An der diesjährigen Ausgabe der NEXT konnten die Besucher spannende Vorträge erleben und neue Konzepte kennen lernen, die sie und ihre Unternehmen weiterbringen.

Gastgeber Willi Zihlmann, vom Fitness Connection, hiess die Besucher in seinen Räumlichkeiten willkommen und Franz Baier, Verantwortlicher eGym Schweiz, eröffnete den Anlass.

Christin Görlach, Mitgesellschafterin bei eGym, referierte zuerst mit schlagkräftigen Aussagen wie zum Beispiel: Muskelverlust ist Freiheitsberaubung! Aber auch die Erkenntnis, dass Menschen über 80 zu schwache Muskeln aufweisen, und dass das einzige Mittel gegen Sarkopenie (mit fortschreitendem Alter zunehmenden Abbau von Muskelmasse) Krafttraining ist, rüttelte sie die Zuhörer auf. Ältere Leute müssen Schnellkraft trainieren! Deshalb ist für Christin Görlach die eGym-Philosophie so treffend: Erfolg, Einfachheit, Motivation und Spass ergeben smartes Krafttraining.

Bewegungsexperte Dr. Kurt Mosetter legte den Fokus auf das Muskel-Faszien-Längentraining. Seine wichtigste Botschaft an die Teilnehmer: Nicht sofort zum Arzt gehen! Besser ist es, sich in Selbstverantwortung zu üben, denn vieles ist heute bekannt, aber trotzdem ändert es niemand. Längentraining ist eminent wichtig und man sollte in jedes Training fle-xx integrieren. Denn wenn es vorne weh tut, muss man hinten lösen, wenn rechts, dann links... Es werde einfach zu viel und zu schnell operiert, betonte er. Stretching ist antientzündlich und hemmt das Wachstum von Tumoren und: «wenn das Knie schmerzt ist es mit 95-prozentiger Sicherheit nicht das Knie!»

Schiedsrichterlegende Urs Meier, begann im Jahr 1977 seine Karriere als Schiedsrichter. 1998 pfiff er zum ersten Mal ein Spiel an einer Fussball Weltmeisterschaft und war im Jahr 2002 beim Finale der Champions League im Einsatz. Heutzutage unterstützt er als Experte das ZDF. Bei der NEXT Schweiz erklärte er den Teilnehmern, wie sie die richtigen Entscheidungen treffen — als Ex-Schiedsrichter ist er für entschlossene Entscheidungen ein wunderbares Vorbild. Nachfolgend einige Highlights aus seiner Rede:

- Der gute Schiedsrichter pfeifft schneller als das Publikum
- Entscheidungen treffen heisst Risiko eingehen
- Kein Entscheid ist auch ein Entscheid
- Pfeifen kann jeder, leiten aber nicht!
- Führungskräfte haben merk-würdig zu sein
- Mit einem einzelnen Spieler gewinnt man Spiele, mit einem Team die Meisterschaften

Nach den Vorträgen fanden Live-Demonstrationen der eGym & fle-xx Produkte in perfekter Zusammenarbeit mit den Partnern Precor und InBody statt. Die tolle Veranstaltung wurde abgerundet mit einem leckeren Essen und einer coolen Party im Eventlokal von Willi Zihlmann.

Das Fitness Connection war ein würdiger Gastgeber für diese Veranstaltung. Was Willi Zihlmann in Wolhusen auf die Beine gestellt hat, sucht seinesgleichen. Kaum ein anderes Fitnesscenter in der Schweiz verfügt über so ein breit gefächertes Angebot. Die FITNESS TRIBUNE wird in einer späteren Ausgabe ausführlicher darüber berichten.

next

Netpulse

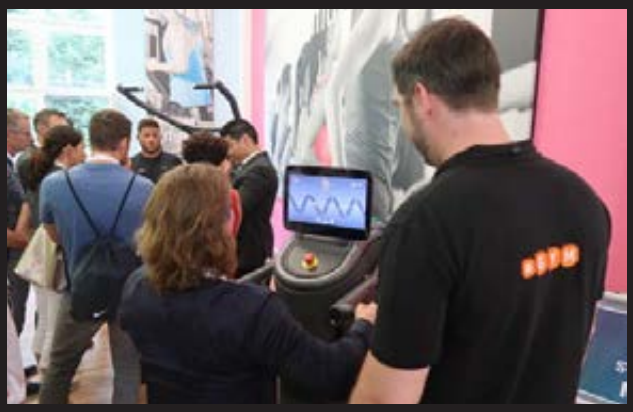
ich
nmen
Christin Görlach

next

WELCOME TO THE DIGITAL
FITNESS REVOLUTION

THE DIGITAL
VOLUTION
xt

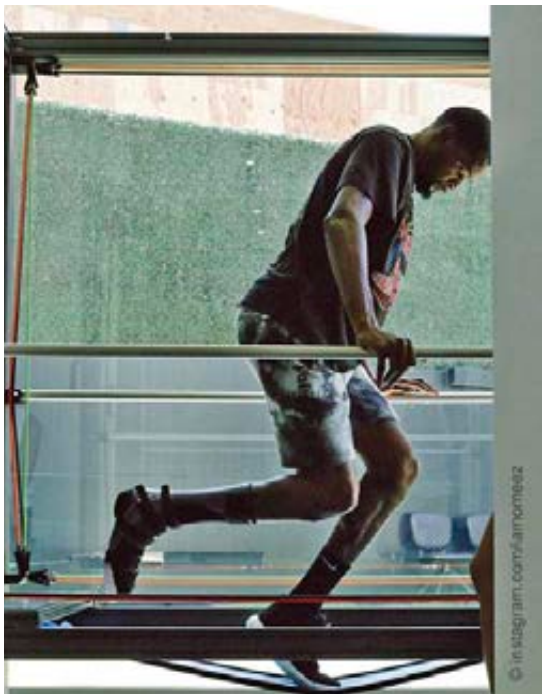
eGym NEXT Schweiz in Wolhusen



Anti-Aging mittels Training

Am Mittwoch 23. Oktober um 18:30 Uhr findet das nächste Seminar zum Thema «Anti-Aging mittels Training» statt: Die Resultate eines gezielten Kraft- und Ausdauertrainings beim älteren Menschen sind vielversprechend — doch wirkt das auch gegen Alterungsprozesse? Wer sich genügend bewegt oder Sport macht, der gewinnt Lebensjahre, das ist wissenschaftlich nachgewiesen. Lässt sich die Zellalterung eher durch Kraft- oder Ausdauertraining verlangsamen? Prof. Dr. phil. Lukas Zahner diskutiert konkrete Trainingsmassnahmen. In der Technogym Boutique in Zürich finden spannende Seminare mit Prof. Dr. phil. Lukas Zahner von der Universität Basel statt. Die Teilnahme ist kostenlos und unverbindlich.
Infos und Anmeldung:
http://t-institute.ch/Seminarreihe-Lukas-Zahner/

Schweizer Trainingsgerät für NBA-Star Kevin Durant

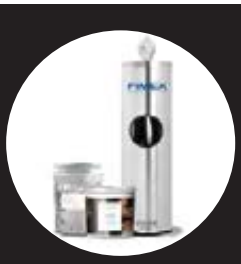


Kevin Durant ist für viele Experten der beste Basketballspieler der Welt. Der Amerikaner riss sich jedoch im vergangenen Juni die Achillessehen und macht sich seither auf einem Schweizer Koordinationsgerät, dem SensoPro, wieder fit.
Nur wenige Tage nach der Verletzung gab Durant seinen Wechsel zu den New York Nets bekannt. Der MVP (wertvollster Spieler) von 2014 unterschrieb für vier Jahre. Der Vertrag bringt ihm spektakuläre 164 Millionen US-Dollar ein. Dennoch rehabilitiert sich der Small Forward vorerst an seinem alten Wohnsitz in Beverly Hills. Für die junge Schweizer Firma ging durch diesen besonderen Kunden ein Traum in Erfüllung. «Aus einem zerschnittenen Trampolin hat sich ein Gerät entwickelt, auf dem einer der besten Sportler der Welt trainiert. Was für eine Geschichte!», so der Sensopro-Gründer Kaspar Schmocker.
Nach Durants Verletzung wurde sofort alles darangesetzt, dass sich der Basketball-Profi schnellstmöglich rehabilitiert. Und so kam die junge Schweizer Firma ins Spiel. In einer Express-Lieferung wurde der SensoPro in die Staaten transportiert. Schmocker, zusammen mit zwei weiteren SensoPro-Mitarbeitern, durfte das Gerät eigenhändig in der überwältigenden Villa des Superstars aufbauen. Die Installation war für die drei Schweizer somit eine ganz besondere Erfahrung. Der NBA-Star kümmerte sich eigens um das Schweizer Trio. «KD» zeigte sich äusserst interessiert am Schweizer Koordinationsgerät und der Geschichte der jungen Schweizer Firma. SensoPro freut sich über die Zusammenarbeit mit dem Basketball-Star und ist überzeugt, dass Kevin Durant schon bald wieder auf dem Feld für Furore sorgen wird.

Anzeige

WIPES

REINIGUNGS-
TÜCHER



Die feuchten Reinigungstücher sind geeignet für Fitnessgeräte, Oberflächen aller Art und besonders für LCD-Bildschirme. Die antibakteriellen Tücher reinigen nicht nur effizient, sondern schützen durch eine schonende Herstellungsformel auch die Geräte und beugen der Austrocknung der Hände vor.

Fimex Distribution AG
Werkstrasse 36 - 3250 Lyss
Tel 032 387 05 05
E-Mail: info@fimex.ch www.wipes.ch
FIMEX distribution ag

update Fitness expandiert weiter

Die update Fitness AG (Coop 51%) hat mittlerweile 40'000 Mitglieder, rund 800 Mitarbeiter und bald 50 Fitnesscenter. In den kommenden Wochen sind drei neue Eröffnungen in Reinach AG, Thun und Basel Dreispitz geplant. Gegen Ende Jahr wird noch das Center Bern Schönburg zur update-Familie dazu stossen.

Qualitop bewegt sich Richtung Zukunft

Pressemitteilung:
Qualitop ist seit 1996 der Normengeber in der Gesundheitsbranche und gilt als anerkannte Qualitätsmarke. Um im dynamischen und stark wachsenden Gesundheits- und Bewegungsmarkt Ihr erster Ansprechpartner für Qualität zu bleiben, richten wir uns neu für die Zukunft aus.
Aus diesem Grund hat Qualitop in den letzten Monaten intensive Bemühungen vorgenommen, um auch in Zukunft der relevante Partner für die Normierung von Qualitätsstandards für Bewegungs- und Gesundheitsangebote zu bleiben.
Qualitop legt mit folgenden Veränderungen den Grundstein, um die Bedürfnisse von Center und Kursleiter auf dem Markt wahrzunehmen und zeitnah mit Qualitätsstandards zu unterstützen.
Qualitop ist seit kurzem mit einer neuen, erfrischenden Website unterwegs. Qualitop zertifizierte Anbieter können ihre Dienstleistung über diese Plattform sichtbar machen und Kundinnen und Kunden sowie Versicherer habe eine verlässliche Plattform für zertifizierte Center.
Gaudenz Bachmann ist als Präsident auf die Mitgliederversammlung 2019 zurückgetreten. Wir möchten es nicht unterlassen Gaudenz Bachmann nochmals herzlich für sein Engagement für Qualitop zu danken. Susanne Mattmann wurde an der Mitgliederversammlung als neue Präsidentin gewählt. Neu setzt sich der Vorstand aus Susanne Mattmann, Roger Zürcher, Patrick Meier, Alessandro Maione und Ulrich Niedermair zusammen.
Reto Dietschi hat die Geschäftsführung an Roger Erni und sein Team übergeben. Wir möchten auch Reto Dietschi für die Unterstützung in den letzten Jahren herzlich danken und wünschen ihm für seine neuen Projekte alles Gute.
IG Fitness, die Trägervereinigung, ist seit Sommer 2019 Mitglied bei der OdA Bug und hat einen Einsitz im Vorstand.
Im Verlauf vom 2019 hat Qualitop eine neue Normungskommission aufgestellt und die ersten Mitglieder benannt. Neu wird die Normungskommission von folgenden Vertretern repräsentiert: Vertreter des Einzelanbieters, Vertreter einer Organisation / Center, Vertreter eines Kettenanbieter, Vertreter des Zertifizierers und einem Vertreter eines Experten aus der Normung. Auf der neuen Website finden Sie mehr Informationen dazu.

Wir stellen eine konstruktive Zusammenarbeit mit allen Beteiligten fest und freuen uns mit einer Kultur der Konsensfindung die Weiterentwicklung in Bezug auf Qualität in der Branche voranzutreiben. Wenn Sie persönlich mehr Informationen von Qualitop erhalten möchten oder wichtige Impulse für die Weiterentwicklung haben, so sind die Macher von Qualitop erfreut, wenn Sie sich direkt bei der Geschäftsstelle von Qualitop melden.

Anzeige

Meili-Hantel...

...für Krafttraining, das wirkt.

Neu auch für Studios und Fitnesscenter!

www.Meili-Hantel.ch

Migros News

Kaum ein Artikel erlangte eine so hohe Beachtung in der Schweizer Fitnessbranche, wie die Reportage der Migros in der letzten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE. Anscheinend interessiert es die Leute, was der grösste private Arbeitgeber und grösster Fitnessanbieter des Landes macht. Auch in dieser Ausgabe gibt es einiges über die Migros zu berichten:

Verkauf von MFIT, Gerüchte, offizielle Stellungnahme

Noch gibt es keine offiziellen News über den Verkauf von MFIT. In der Gerüchteküche wird zwar gemunkelt, dass MFIT von der Migros Zürich übernommen wird und die Center in Activ Fitness umgewandelt werden. Dies wäre auf jeden Fall für die Kunden, die Mitarbeiter und auch die Migros selbst die beste Lösung. Die FITNESS TRIBUNE hat offiziell angefragt. Der Mediensprecher der Migros liess verlauten, dass die Genossenschaft Ostschweiz den Verkaufsprozess von MFIT im Juli gestartet hat. Sobald der neue Eigentümer bestimmt ist und entsprechende Verträge unterzeichnet worden seien, würde die Migros darüber informieren. Zu Gerüchten nimmt die Migros Ostschweiz keine Stellung.

Anfang 2020 kratzt Activ Fitness an der 70er-Marke

Activ Fitness ist auch ohne MFIT die grösste Kette der Schweiz und wird 2020 über 70 Standorte aufweisen. Im September und Oktober haben drei neue Studios in Vezia (Lugano Nord), am Kreuzplatz in Zürich und im Centre Balexert in Genf eröffnet. Ein weiteres aussergewöhnliches Studio steht in Genf auf dem Programm. Am neuen SBB-Bahnhof Eaux-Vives entsteht der Komplex O'Vives, in dem ein Activ Fitness auf Ende November eröffnet werden soll. Anfang 2020 wird dann die Eröffnung des Centers in Volketswil anstehen.

Ab Sommer 2020: Fitnesspark Stadelhofen ersetzt den Fitnesspark Münstergasse

Bessere Anbindung an den öffentlichen Verkehr und mehr Trainingsfläche: Die Genossenschaft Migros Zürich (GMZ) plant beim Bahnhof Stadelhofen einen Ersatzstandort für den Fitnesspark Münstergasse. Die neue Anlage verfügt über eine Sauna, verzichtet aber auf ein Hamam. Bis zur Neueröffnung des Fitnesspark Stadelhofen im Sommer 2020 führt der Fitnesspark in der Münstergasse seinen Betrieb regulär fort.

FlowerPower Fitness wird zu Migros Fitnessclub

Der Name FlowerPower Fitness hat immer schon polarisiert, auch innerhalb der Migros. Die Erfinder von FlowerPower waren Jochen Müller und Boris Caminada-Reinhardt, die dann ihr Center in Biel an die Migros Aarte verkauften. Da Jochen Müller sich bei der Migros bis zum Direktor hochgearbeitet hatte, wurde der Name beibehalten. Im Frühling 2018 verliess Jochen Müller die Migros. Er ist inzwischen beim Konkurrenten Let's Go Fitness für die Expansion in der Deutschschweiz zuständig.

Dass nun nach dem Abgang von Jochen Müller der Name gewechselt wird, erstaunt deshalb die Branchenkenner nicht. Die Genossenschaft Aare lanciert per ersten November die neue Fitnessmarke «Migros Fitnessclub». Das neue Format zeichnet sich unter anderem durch sein modulares Angebot aus. Der erste Fitnessclub eröffnet an der Christoffelgasse in Bern. Auch die bestehenden Flower-Power-Fitnesscenter werden im November zum Migros Fitnessclub.

Insgesamt betreibt die Migros Aare in den Kantonen Bern, Solothurn und Aargau aktuell drei Only Fitness, elf Flower Power, drei Fitnessparks und das Bernaqua.

Ob der Name Migros Fitnessclub gut oder schlecht ist, bleibt Geschmackssache. Was aber nicht ganz einleuchtet ist, warum die Migros Aare ihre Standorte nicht gleich nennt, wie die Migros Basel. Die Migros Basel nennt ihre Center «Migros Fitnesscenter». Die Migros Aare nennt nun ihre Center «Migros Fitnessclub». Auch die Logos sind nicht gleich. Man hätte hier die Chance gehabt, die zahlreichen unterschiedlichen Formate der Migros zu konsolidieren. Nun gibt es halt die Migros Fitnessclubs und die Migros Fitnesscenter.

Kahlschlag in der grössten regionaler Genossenschaft

Der Sparhammer saust nun auch bei der Migros Aare runter. Die grösste regionale Genossenschaft des Migros-Imperiums kündigte Ende September den Abbau von rund 300 Stellen an. Dieser erfolgt in den nächsten 24 Monaten und steht im Zusammenhang mit einer neuen Unternehmensstrategie, wie es in einer Mitteilung heisst.

Laut Migros Aare umfasst das Effizienzprogramm namens Fokus über 100 verschiedene Initiativen. Diese würden laufend über die ganze Organisation hinweg umgesetzt. «Bis Ende 2021 wollen wir damit Kosten in Höhe von drei Prozent des Umsatzes einsparen», sagt die Sprecherin weiter. Das sind rund 100 Millionen Franken an Einsparungen pro Jahr.

Im vergangenen Jahr erzielte die Migros Aare einen Umsatz von 3,4 Milliarden Franken. Sie beschäftigt 11'874 Mitarbeitende.

Klubschule wird neu zur Konkurrenz der Fitnesscenter

Die Klubschule Migros ist einer der grössten Anbieter der Schweiz in Sachen Gruppenkurse. Bisher hatte die Klubschule ihr eigenes Kurssystem. Man buchte einen Kurs für eine gewisse Anzahl Lektionen. Ein flexibles Abo-System, wie es die Fitnesscenter haben, welches erlaubt, mit einem Abo alle Kurse zu besuchen, kannte man bei der Klubschule bisher nicht.

Nun startet die Klubschule mit flexiblen Abos für Bewegungs- und Entspannungskurse. Das Angebot soll laufend erweitert werden und ist zur Zeit in den Kantonen Aargau, Bern und Solothurn, in Basel, St. Gallen und Winterthur, in Zürich und Rapperswil sowie im Wallis verfügbar.

Die Klubschule war im Kursbereich bisher kaum Konkurrenz zu den Fitnesscentern. Durch ihr eigenes System, sprach die Klubschule eine andere Kundschaft an. Mit diesem neuen flexiblen Abo-System wird die Klubschule aber zur Konkurrenz der Fitnesscenter. Gerade für weibliche Kundinnen der Studios, welche nur Gruppenkurse besuchen und nicht an den Geräte trainieren wollen, wird das neue System der Klubschule nun eine Alternative zum Fitnesscenter. Das neue Kurs-Abo kostet im Jahr CHF 999.–.

L'associazione QTB lancia norme al passo con i tempi per centri moderni

In qualità di ex top atleta e oggi revisore contabile, Thomas Keel conosce le esigenze sia degli offerenti sia degli utenti. Il suo obiettivo come presidente della QTB: «Vogliamo semplificare il lavoro dei centri fitness.»

Coloro che frequentano i fitness center oggi si aspettano maggiore flessibilità in termini di orari di apertura. Inoltre c'è la richiesta di un'offerta più variegata. Nello stesso tempo i centri devono tenere sotto controllo i costi e soddisfare i requisiti in termini di qualità e sicurezza. Non è una sfida facile. Sono inoltre sempre di più i centri che si lamentano dell'insufficiente flessibilità delle norme attuali. L'associazione QTB "Associazione per la qualità dell'allenamento e del attività fisica" ha deciso di reagire a questa situazione. La QTB lancia nuove norme in linea con le mutate condizioni. Roger Gestach di FITNESS TRIBUNE spiega a colloquio con il presidente della QTB Thomas Keel a quali esigenze rispondono le nuove norme.

RG: Thomas Keel, perché serve la QTB?

TK: Il mercato del fitness si sviluppa a una velocità incredibile. La popolazione cresce e con essa la quota delle persone che frequentano i centri fitness. Nello stesso tempo la diversità delle persone nei centri e la richiesta si fa più variegata. Le offerte d'attività fisica e d'allenamento diventano più personalizzate e più varie. Anche la normazione, che definisce i requisiti per garantire la sicurezza e la qualità delle offerte di training, deve stare al passo con questi cambiamenti. Ecco perché abbiamo deciso di fondare la QTB e sviluppare nuove norme in linea con i nuovi sviluppi.

RG: Cosa caratterizza le norme della QTB?

TK: Vediamo l'esempio degli orari di apertura. Oggi sempre più persone scelgono di allenarsi alla mattina presto, prima di andare al lavoro. Se un centro vuole andare incontro a questa esigenza dovrà assumere più personale e quindi sostenere costi maggiori. Ma è impossibile. Per questo con Fit[Safe] abbiamo sviluppato una norma che attribuisce maggiore importanza a centri di fitness in parte senza sorveglianza. Il punto di forza della QTB è rappresentato dalla nostra capacità di reagire rapidamente ai cambiamenti delle condizioni del mercato.

RG: In che modo?

TK: L'associazione ha processi snelli. Le persone coinvolte hanno un catalogo dei compiti molto chiaro che si concentra solo sulla normazione. In tal modo possiamo tenere conto dei cambiamenti che avvengono in relazione ai centri fitness e sviluppare le norme in modo mirato. In ultima analisi l'obiettivo è sempre quello di garantire e aumentare la qualità.

RG: Servono più norme?

TK: Come ho detto prima, la molteplicità delle offerte è sempre maggiore. A questa situazione noi reagiamo creando norme specifiche. Un buon esempio è l'elettromyostimolazione. L'offerta è in fortissima crescita. Ciononostante gli offerenti in passato non potevano ottenere la certificazione perché non c'erano norme che si occupassero dell'elettromyostimolazione. Ora, con EMS[Safe], abbiamo creato una norma specifica che definisce chiare direttive di sicurezza. Oggi quindi è possibile la certificazione.

RG: Quali vantaggi offre la QTB a un centro fitness?

TK: Con la certificazione in base a una norma QTB come Fit[Safe] o EMS[Safe] i centri si appoggiano a una norma riconosciuta d'assicurazioni malattia. Le norme QTB sono orientate ai clienti poiché tengono conto delle loro esigenze. La norma garantisce sicurezza, trasparenza e ha un effetto positivo anche sui costi dal momento che permette flessibilità nell'impiego di personale. In ultima analisi il nostro obiettivo è semplificare il lavoro dei centri fitness. Sia che si tratti di un centro indipendente o di una catena, di una struttura di grande dimensioni o di una piccola palestra.

RG: Chi c'è dietro alla QTB?

TK: Patrick Egger, Veit Senner e io siamo nel consiglio direttivo. Patrick Egger è responsabile per gli studi professionali nel settore sport presso la scuola universitaria professionale di pedagogia di San Gallo. Probabilmente molti lo conoscono ancora in quanto ex campione svizzero di beach volley. Veit Senner è titolare della cattedra in attrezzi per lo sport e materiali per lo sport presso l'università tecnica di Monaco. Nel consiglio direttivo della QTB abbiamo quindi una ricca esperienza nel training, nella normazione e nella gestione amministrativa.

RG: Quale ruolo ha avuto QualiCert nella fondazione della QTB?

TK: QualiCert è l'ente certificatore leader in Svizzera che opera molto vicino al mercato ed è il primo a registrare i nuovi sviluppi. Così è nato il desiderio di una nuova norma e dello sviluppo di Fit[Safe]. Il presidente del consiglio di amministrazione di QualiCert, Paul Eigenmann, ha avuto un ruolo fondamentale come co-autore della norma. A livello nazionale e internazionale non c'è quasi nessuno con un'esperienza così vasta per quanto riguarda la normazione nel settore del fitness. Il principio della divisione dei poteri ha quindi portato alla fondazione dell'associazione QTB.

RG: Quindi dietro alla QTB c'è QualiCert?

TK: No. La QTB è un'associazione indipendente. QualiCert è l'ente certificatore che verifica il rispetto delle norme nei centri fitness. Esattamente come lo fa per altre norme.

RG: Chi è Thomas Keel?

TK: Il mio impegno è finalizzato all'aumento della qualità delle offerte di training e il relativo ulteriore sviluppo. La mia professione principale è quella di revisore contabile e responsabile della gestione di un'azienda operante in tutta la Svizzera per le questioni fiduciarie e di revisione. In primo piano per me ci sono sempre le esigenze del cliente.

RG: Qual è il suo rapporto con lo sport?

TK: È un rapporto intenso. Un tempo come giocatore di pallamano nella Nationalliga A e anche oggi mantengo un ottimo rapporto con lo sport cercando di tenermi in forma. Sono io stesso un socio molto attivo di un centro fitness. Inoltre sono membro della commissione licenze della Swiss Football League.

QTB

ASSOCIAZIONE PER QUALITÀ NELL'ATTIVITÀ FISICA

Maggiori informazioni

La QTB è responsabile delle norme Fit[Safe] e EMS[Safe]. Ulteriori informazioni sull'associazione QTB sono disponibili all'indirizzo www.qtb-qualität.ch, trovate inoltre indicazioni dettagliate sulle norme su www.fit-safe.fit e www.ems-safe.fit. In caso di interesse alla certificazione o per domande su come procedere potete rivolgervi all'ente di certificazione QualiCert (www.qualicert.ch).

QTB lance des normes adaptées aux centres de fitness modernes

Ancien sportif de haut niveau et expert-comptable aujourd'hui, Thomas Keel prend en considération à parts égales les besoins des fournisseurs et des utilisateurs. Son objectif en tant que président de QTB: «Nous souhaitons simplifier le travail des centres fitness.»

Les personnes qui s'entraînent attendent plus de flexibilité aujourd'hui quant aux horaires d'ouverture de leur centre de fitness. À cela s'ajoute le souhait d'avoir un choix d'offres de plus en plus grand. En même temps, les centres fitness ne doivent pas perdre de vue les dépenses et répondre aux exigences en matière de sécurité et de qualité. Il n'est pas simple de tout concilier. Les centres de fitness se plaignent en outre de plus en plus du manque de flexibilité des normes actuelles. L'association QTB «Association pour la qualité dans l'entraînement et l'activité physique» a trouvé une solution. Elle lance de nouvelles normes adaptées aux conditions actuelles. Roger Gestach du magazine FITNESS TRIBUNE explique pour qui ces normes sont adaptées dans un entretien avec le président de QTB Thomas Keel.

RG: Thomas Keel, pourquoi avons-nous besoin de QTB?

TK: Le marché des centres de fitness se développe très vite. La population augmente donc et avec elle la proportion de personnes qui s'entraînent. La diversité des clients augmente également. Les offres d'activité physique et d'entraînement deviennent plus individuelles et plus variées. Les normes qui définissent les exigences en matière de sécurité et de qualité de l'offre d'entraînements doivent suivre cette évolution. C'est pourquoi nous avons décidé de fonder QTB et de développer des normes actuelles.

RG: Qu'est-ce qui distingue les normes de QTB?

TK: Prenez par exemple les horaires d'ouverture. Aujourd'hui, de plus en plus de personnes souhaitent s'entraîner avant d'aller au travail. Si un centre souhaite répondre à cette demande, il doit embaucher plus de personnel, ce qui entraîne plus de coûts. Cela n'est pas acceptable. C'est pourquoi nous avons développé avec Fit[Safe] une norme qui tient compte de cette évolution et permet même de proposer des heures d'entraînement sans surveillance. L'avantage de QTB est de pouvoir réagir promptement à des conditions de marché qui évoluent.

RG: Comment est-ce que vous y parvenez?

TK: Les procédures de l'association sont maigres. Les personnes concernées ont une liste claire de tâches qui ne se concentre que sur la normalisation. Cela nous permet d'intégrer très rapidement les changements qui se produisent dans les centres de fitness et de développer les normes de

façon ciblée. Au final, l'objectif est de garantir et d'améliorer la qualité.

RG: A-t-on besoin de plus de normes?

TK: Comme je viens de l'évoquer, les offres sont de plus en plus variées. Nous réagissons en lançant des normes spécifiques. L'électromyostimulation en est un bon exemple. C'est un marché en plein essor. Malgré tout, les fournisseurs ne pouvaient pas se faire certifier par le passé parce qu'il n'y avait pas de norme qui tenait compte de l'électrostimulation. Avec EMS[Safe], nous avons créé une norme qui définit des directives claires relatives à la sécurité. Les fournisseurs EMS peuvent aussi se faire certifier.

RG: Dans quelle mesure un centre de fitness profite-t-il de QTB?

TK: Avec une certification selon une norme QTB comme Fit[Safe] ou EMS[-Safe], les centres obtiennent une certification actuelle qui est reconnue par des assurances maladies. Les normes QTB sont orientées client car elles s'orientent en fonction des besoins des personnes qui s'entraînent. La norme crée une sécurité, une transparence et a une influence positive sur les coûts car l'emploi de personnel peut se faire de façon flexible. Nous souhaitons simplifier le travail des centres de fitness. Qu'ils soient indépendants, qu'il s'agisse de chaînes, qu'ils soient de grande ou de petite taille.

RG: Qui est derrière QTB?

TK: Patrick Egger, Veit Senner et moi travaillons au sein du directoire. Patrick Egger dirige la formation professionnelle pratique dans le domaine du sport à la haute école pédagogique de Saint-Gall. Nombreux sont ceux qui le connaissent encore en tant qu'ancien champion de Suisse de beach-volley. Veit Senner dirige la chaire pour les machines et les équipements sportifs à l'université technique de Munich. Le directoire de QTB dispose ainsi d'une expérience riche en matière de formation, de normalisation et de gestion administrative.

RG: Dans quelle mesure QualiCert a-t-il joué un rôle dans la fondation de QTB?

TK: QualiCert est le premier certificateur suisse qui agit au plus près du marché et tient compte des nouvelles évolutions en premier. C'est ainsi qu'est né le souhait d'une nouvelle norme et du développement de Fit[-Safe]. Le président du conseil d'administration de QualiCert, Paul Eigenmann, a joué un rôle important en tant que co-auteur de la norme. Rares sont ceux qui ont une aussi grande expertise en matière de normes à l'échelle nationale et internationale. Le principe de la séparation des pouvoirs a ensuite mené à la fondation de l'association QTB.

RG: Alors QualiCert est derrière QTB?

TK: Non. QTB est une association indépendante. QualiCert est une institution de certification qui vérifie que les centres de fitness respectent les normes. QualiCert fait de même avec d'autres normes.

RG: Qui est Thomas Keel?

TK: Je m'investis pour que la qualité des offres d'entraînement s'améliore et continue de se développer. Dans mon activité professionnelle principale en tant d'expert-comptable je dirige une société fiduciaire de révision active dans toute la Suisse. Pour moi, les besoins des clients sont toujours prioritaires.

RG: Quel est votre rapport au sport?

TK: J'en fais beaucoup. Avant, j'étais handballeur dans la ligue nationale A et aujourd'hui, dans la mesure où j'essaie de rester en forme. Je suis moi-même membre actif d'un centre de fitness. Je suis aussi membre de la Commission des licences de la Swiss Football League.

QTB

ASSOCIATION POUR QUALITÉ DANS L'ACTIVITÉ PHYSIQUE

Pour plus d'informations

QTB est la responsable des normes Fit[Safe] et EMS[Safe]. Vous trouverez plus d'informations sur l'Association QTB sur www.qtb-qualität.ch, et des informations détaillées sur les normes sur www.fit-safe.fit et www.ems-safe.fit. Si une certification vous intéresse ou si vous avez des questions relatives à la procédure, veuillez vous adresser à QualiCert (www.qualicert.ch).

Roger A. Gestach

10 volte campione svizzero di karate, 2 volte campione europeo e Vicecampione del mondo di shotokan a squadre, 3° Dan

Nel settore del fitness dal 1993

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

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

Acquisto del FITNESS TRIBUNE 1.9.2017

info@fitnesstribune.com

Il futuro dipende da ciò che facciamo nel presente.

Mahatma Gandhi

Come sarà il futuro? Come si sta sviluppando l'industria del fitness e della salute? Georges T. Roos, uno dei più noti futurologi, presenta le sue previsioni in esclusiva sulla FITNESS TRIBUNE.

Chi è il nemico pubblico numero 1 nell'industria svizzera del fitness? Chiaramente, basefit.ch. Nelle ultime settimane ho partecipato a svariati eventi fitness, dove un argomento di conversazione è sempre stato il più importante low-cost del paese. In questo numero troverete un interessante servizio sul quadro generale di basefit.ch.

E chi e' che si trova alle calcagna di basefit.ch? E' clever fit, una catena in franchising presente in Germania con oltre 400 sedi ed è quindi una delle maggiori catene low-cost in termini di numero di centri. Clever fit è attiva in Svizzera solo da due anni, ma ha già aperto undici sedi. Leggete l'intervista a Patrick Manser, responsabile per la Svizzera.

Il servizio su Migros, pubblicato sullo scorso numero, ha suscitato parecchio interesse. Nella sezione "Swiss News" figurano altre notizie sul principale datore di lavoro privato del nostro paese. In materia di certificazione, ci sono pure alcune novità, mentre il cosiddetto "Mister Functional" in Svizzera, Ronald Jansen, sta riallineando la sua azienda. Scopri di più sulle sue motivazioni nell'intervista. Anche nel campo delle attrezzature (per esempio, D-Wall) ci sono molte novità, mentre per i solarium sono state finalmente emanate le nuove disposizioni di legge per il nostro paese.

Dall'uscita dell'ultima Fitness Tribune si sono svolte parecchie manifestazioni entusiasmanti – i resoconti in queste pagine, mentre tre grandi eventi saranno presto dietro l'angolo: l'Aufstiegskongres a Mannheim, l'ACISO Congress (ex INLINE) a Kassel e la FitnessEXPO a Basilea. Tutte le informazioni su questi grandi eventi nella vostra rivista specializzata.

E cosa ha a che fare una bottiglia d'acqua con la motivazione dei dipendenti e la gestione della salute aziendale? Fitness Tribune te lo farà scoprire.

Buona lettura.

Roger Gestach

L'avenir dépend de ce que nous faisons aujourd'hui.

Mahatma Gandhi

Roger A. Gestach

Comment se présentera notre avenir? Comment la branche de la fitness et de la santé se développe-t-elle? Georges T. Roos, un des chercheurs sur l'avenir les plus connus, présente en exclusivité ses pronostics dans la FITNESS TRIBUNE.

Qui est l'ennemi numéro 1 de la branche de la fitness en Suisse? C'est basefit.ch, le cas est clair. Au cours des semaines passées, j'ai participé à beaucoup d'événements de fitness et le plus grand distributeur de Suisse était toujours au centre des conversations. Dans ce numéro, vous trouverez un reportage très intéressant sur les arrière-plans de basefit.ch.

Et qui se trouve sur les talons de basefit.ch? C'est clever fit, une chaîne de franchise de fitness qui est présente en Allemagne à 400 endroits, et compte ainsi parmi les distributeurs les plus répandus. En Suisse, clever fit n'est actif que depuis 2 ans, cependant il a ouvert déjà 11 magasins. Lisez l'interview avec Patrick Manser, responsable en Suisse de clever fit.

Le reportage sur Migros du dernier numéro a remporté beaucoup de succès. Vous trouverez également dans ce numéro quelques nouvelles du plus grand employeur de Suisse. Lisez-les dans la partie «Swiss News». Il y a également quelques informations au sujet de la remise des certificats, et le Mister Functional de Suisse, Ronald Jansen, réorganise son entreprise. Vous en saurez plus dans l'interview en ce qui concerne ses motivations. Dans le domaine des appareils il y a aussi du nouveau (par ex. D-Wall) et les nouvelles dispositions légales pour les solarium en Suisse ont enfin été publiées.

Beaucoup d'événements intéressants ont eu lieu depuis la dernière édition. Vous trouverez tous les articles à ce sujet sur les pages suivantes. Trois grands événements seront bientôt devant la porte: le congrès d'ascension à Mannheim, le ACISO Congress (anciennement INLINE) à Kassel et la FitnessEXPO Bâle auront lieu bientôt. Vous trouverez toutes les infos sur ces événements dans votre magazine spécialisé.

Et quel est le rapport entre une bouteille d'eau, la motivation des collaborateurs et le management de la santé dans les entreprises ? Cela aussi, vous ne l'apprendrez que dans ce magazine.

Nous vous souhaitons beaucoup de plaisir à cette lecture.

Votre Roger Gestach

Annonce

Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2020. Ein Award des SFGV und der FITNESS TRIBUNE

Mit diesem Award werden Unternehmen ausgezeichnet, die sich in hervorragender Weise für die Fitness- und Gesundheitsbranche und die dahinterstehende Philosophie einsetzen.

Mit dem SFGV und FITNESS TRIBUNE Award werden Schlüsselunternehmen ausgezeichnet, die den Markt nachhaltig verändert haben und der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche wichtige Impulse gegeben haben.

Nicht die Grösse eines Unternehmens ist entscheidend, sondern die Vision, die Strategie und ihre Umsetzung, der Pioniergeist, die Originalität und die Qualität der Dienstleistung.

Reichen Sie ihre Vorschläge zur Nominierung bis Ende Oktober 2019 ein:
info@fitnesstribune.com

Anzeige

BodyStretcher
HIMTEC
Swiss made

RÜCKEN DEHNEN UND STÄRKEN

Neu mit digitaler Kraftanzeige

Jetzt testen im Fitnesscenter Ihrer Region!

HIMTEC - BodyStretcher V4
Geprüft & empfohlen
AGR BdR

Geprüft und empfohlen vom Forum: Gesunder Rücken - besser leben e.V. und dem Bundesverband deutscher Rückenschulen (BdR) e.V. Weitere Infos bei: AGR e.V., Stader Str. 6, 27432 Bremervörde, Tel. 04761/92 63 580, www.agr-ev.de

Besuchen Sie uns an der FitnessEXPO

CE CE

VIDEO

HIMTEC AG | Schweiz
+41 62 772 02 55 | contact@himtec.ch | bodystretcher.ch

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

25. bis 26. Oktober 2019
Aufstiegskongress, Mannheim

9. bis 10. November 2019
ACISO Congress, Kassel

18. bis 21. November 2019
MEDICA, Düsseldorf

Österreich:

siehe: www.fitness.at

Schweiz:

16. bis 17. November 2019
FitnessEXPO, Basel

18. bis 20. März 2020
Mountain Move Netzwerk, Arosa

17. April 2020
BranchenTag, Bern

29. August 2020
SAFS Convention, Zürich

Internationale Messen:

2. bis 5. April 2020
FIBO, Köln

28. bis 31. Mai 2020
RIMINIWELLNESS, Rimini

Internationale Kongresse:

14. bis 17. Oktober 2019
IHRSA Kongress, Dublin

1. April 2020
EHFA Kongress, Köln

Anzeige

Schulen & Verbände:

EHFA
www.europeative.eu

Schulen & Verbände Deutschland:

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

BSA-Akademie
Prävention, Fitness, Gesundheit
School for Health Management

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement
BSA-Akademie
Hermann Neuberger Sportschule 3
66123 Saarbrücken | Tel. 0681/6855-0

DSSV e.V.
Beutnerring 9
21077 Hamburg
Tel. 040/766 24 00

Klubschule Migros
Tel. 0844 844 900

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, Geschäftsstelle,
3000 Bern
Tel. 0848/89 38 02

SPTV Schweiz.
Personal Trainer Verband
Kleestrasse 58
8280 Kreuzlingen

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

Anzeige

ticos systems
Alles unter Kontrolle

PERFECT.
Die Software der Fitness Branche

MITGLIEDER- & ABOVERWALTUNG
KASSENSYSTEM
ZUTRITTSKONTROLLSYSTEM
KURSVERWALTUNG & EINZELRESERVATION
CENTERVERBUND
WEBSHOP & ONLINE-MITGLIEDERBEREICH

Mehr Infos unter
www.ticos-systems.ch/flyer/Ticos.Perfect

Ticos Systems AG
Rheinweg 6
CH-8200 Schaffhausen
+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

Inserentenverzeichnis **FT Nr. 182**

360° Pain Academy	97
ACISO	14, 15, 41
Andreas Bredenkamp Seminare	50
basefit.ch	75, 125
best4health	31
BodyStretcher	126
Core Health & Fitness	129
Deutsche Sportakademie	24
DHfPG	87
Domitner	10, 11
eGym	12, 50
Ergoline	61
Fimex Distribution AG	62, 83, 117, 132
fit interiors	83
Fit3	25
fitness.com	103
FitnessEXPO	16, 17
fitnessplus	127
five	73
fle-xx	50
Gantner	5
Himtec	126
I Love Fitness	2
InBody	31
INKO	69
Inotec	20
JK-SCHWEIZ	61
Johnson Health Tech (Schweiz) GmbH	131
LES MILLS	8, 9
Let's Go Fitness	43
Matrix	131
megaSun	63
Meili-Hantel	118
milon	19
Morgenroth Spezialbeläge	42
Neogate	5
ONE Training Center	111
Outrace	62
Perfect	128
Porsche Zentrum Zürich	29
precor	3
proxomed	1, 6, 7
QualiCert	93
ratio	129
reAct	25
SAFS	8, 9, 87
Schwinn	129
SensoPro	23
SmartTan	63
Soledor	69
SPTV	59
STAGES	21
STOFFWECHSELKURschweiz	99
Technogym	132
Ticos Systems	128
the fitness company Handels GesmbH	132
THE HEXAGON	20
TUM Sports	20, 21
update Fitness	18
WIPES	117
Woodway	10, 11

SCHWINN AC Power und SC Power im POWER SALE

Diese Bikes bieten die Möglichkeit Deine Trainingsfortschritte detailliert zu verfolgen. Ausgestattet mit den besten Funktionen, wie dem präzisen 4iiii®-Kurbelarm-Leistungsmesser die neue Echelon 2G-Konsole mit Generator, sowie die kostenlose neue Schwinn Motosumo App als zusätzlicher Mehrwert für Dich und Deine Kunden.

Profitiere auch Du von den Schwinn AC/SC Power Sonderpreisen - jetzt auf www.ratio.ch.

STAR TRAC · StairMaster · NAUTILUS · SCHWINN

CORE HEALTH & FITNESS

ratio

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

www.proxomed.ch

Leserbriefe:
Einsenden an: Fitness-Experte AG, Blumenhalde 10,
CH-6010 Kriens oder per Email: info@fitnesstribune.com

Freischaffende Korrespondenten:

Albrecht Karin	Jansen Roland
Berndt Patrick	Lorenzetti Silvio Dr.
Bredenkamp Andreas	Meili Daniel Louis
Eifler Christoph, Prof. Dr.	Muench Hans
Domitner Peter	Paul Edy
Eigenmann Paul	Regli Peter
Gärtner Harald	Rieger Thomas, Prof. Dr.
Gockel Henrik	Spitko Roman
Gottlob Axel Dr.	Schupp D.
Huber Berny	Schweizer Ueli
Hubbert Detlef	Somaini Bertino Dr. med
Kieser Werner	Weinmann Anna
Krempel Rolf, Dr.	Wurpes Gottfried
Krempel Otti	Zimmermann Kaspar
Kuoni Jürg, Dr. med.	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

© 1988-2019 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 2020

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 183, Januar/Februar 2020	28.10.2019	11.11.2019	1. Woche Dezember 2019
Nr. 184, März/April 2020	16.12.2019	13.01.2020	1. Woche Februar 2020
Nr. 185, Mai/Juni 2020	17.02.2020	09.03.2020	4. Woche März 2020
Nr. 186, Juli/August 2020	27.04.2020	11.05.2020	1. Woche Juni 2020
Nr. 187, September/Oktober 2020	29.06.2020	13.07.2020	1. Woche August 2020
Nr. 188, November/Dezember 2020	24.08.2020	14.09.2020	1. Woche Oktober 2020

MATRIX

DAS STUDIO DER ZUKUNFT

Mit unseren Connected Solutions ermöglichen wir Ihnen als Studiobetreiber und Trainer den nächsten Schritt in das Studio der Zukunft. Individuelle, digitale Trainingsbetreuung für eine einzigartige Customer Journey sowie das innovative Gerätemanagement sind nur einige der Vorteile, die Ihnen Connected Solutions von Matrix ermöglichen. Ihre Mitglieder erhalten ein herausragendes Trainingserlebnis durch moderne Anmeldeverfahren an unseren Cardio- sowie Kraftgeräten, kontaktlos per State-of-the Art RFID Anmeldung.

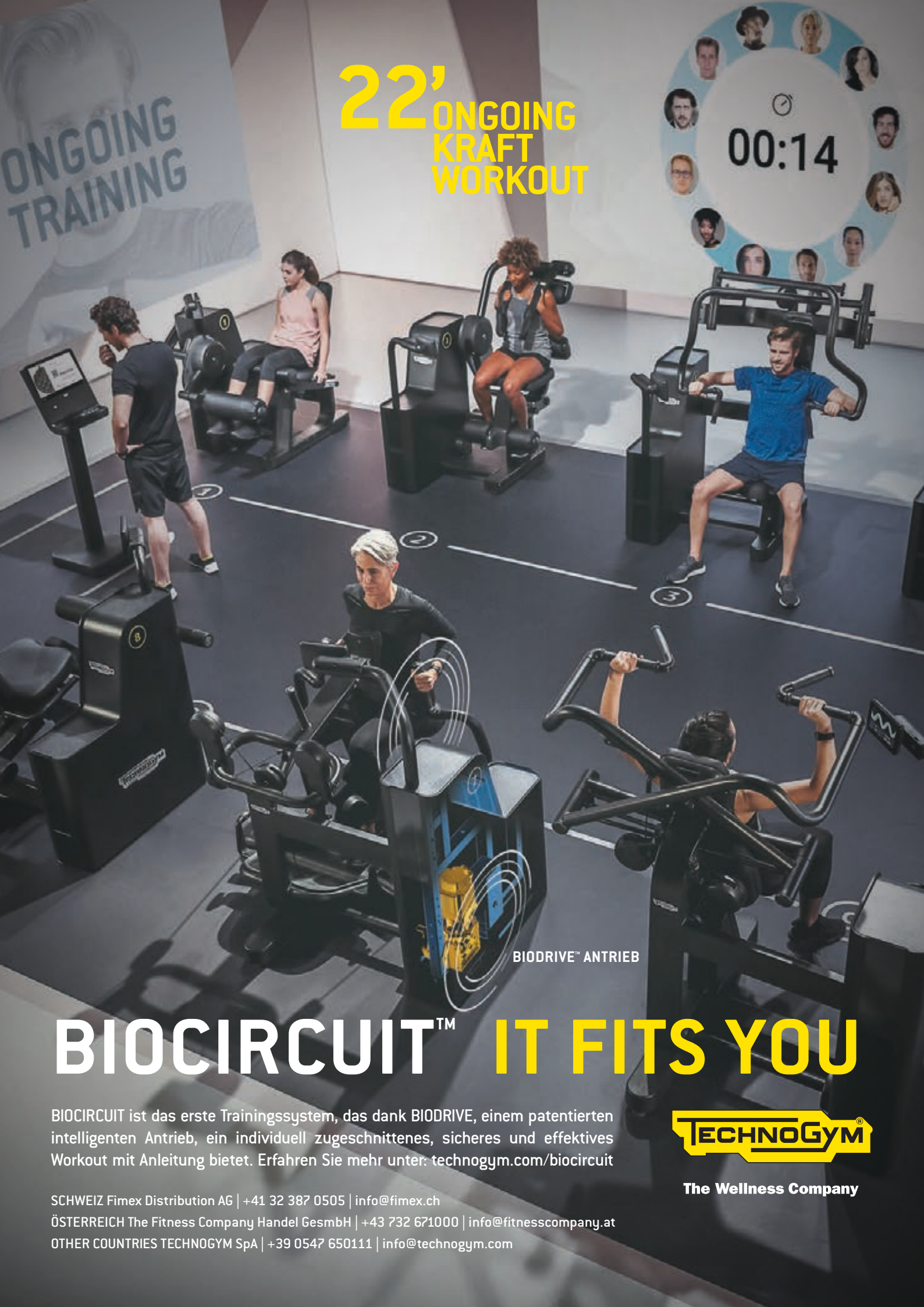
Deutscher Fußball-Bund | MATRIX
OFFIZIELLER FITNESSGERÄTE-AUSSTATTER

Deutscher Basketball Bund DBB | MATRIX
OFFIZIELLER LIZENZPARTNER

Deutscher Eishockey-Bund | 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


22' ONGOING KRAFT WORKOUT
ONGOING TRAINING
00:14
BIODRIVE™ ANTRIEB
BIOCIRCUIT™ IT FITS YOU
BIOCIRCUIT ist das erste Trainingssystem, das dank BIODRIVE, einem patentierten intelligenten Antrieb, ein individuell zugeschnittenes, sicheres und effektives Workout mit Anleitung bietet. Erfahren Sie mehr unter: technogym.com/biocircuit
TECHNOGYM®
The Wellness Company
SCHWEIZ Fimex Distribution AG | +41 32 387 0505 | info@fimex.ch
ÖSTERREICH The Fitness Company Handel GesmbH | +43 732 671000 | info@fitnesscompany.at
OTHER COUNTRIES TECHNOGYM SpA | +39 0547 650111 | info@technogym.com