FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

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

FITNESS TRIBUNE

Nr. 184 | März / April 2020

TECHNOGYM SHOWROOM IN ÖSTERREICH SETZT NEUE MASSSTÄBE: INTERVIEW MIT GOTTFRIED WURPES

SPANNENDE REPORTAGEN

fitnesstribune.com

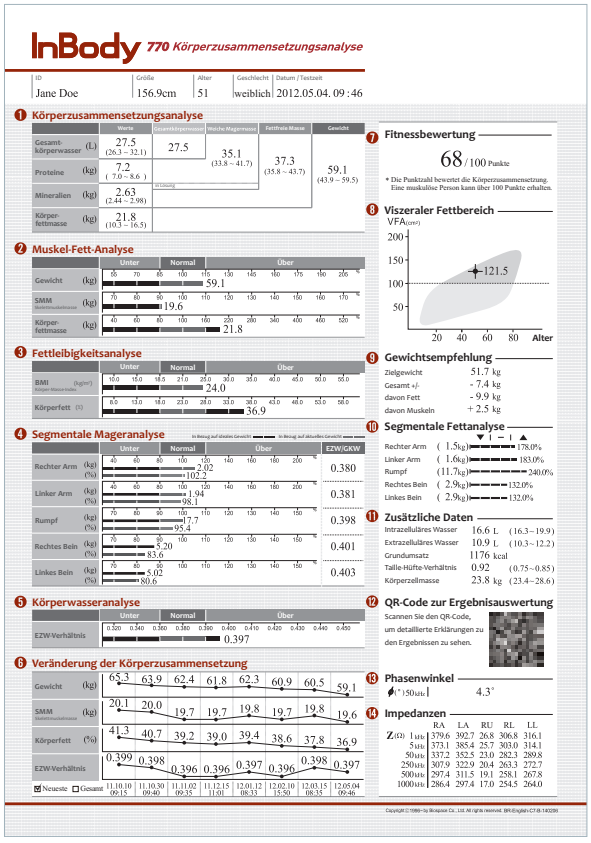
InBody
Erfolge werden sichtbar.

Wow - mit InBody werden Erfolge sichtbar!

Diagnostik und Testing

- **Gesundheitsrisiken erkennen**
- **Muskuläre Dysbalancen feststellen**
- **Viszeralfett bestimmen**
- **bessere Kundenbindung**
- **Trainingserfolge & Ziele kontrollieren**
- **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	Mische 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 (Skelettmuskelmasse) (kg)		19.6	
Körper-fettmasse (kg)			21.8

❸ Fettleibigkeitsanalyse

	Unter	Normal	Über
BMI (kg/m²) Körper-Masse-Index			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 08:32	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 (Skelettmuskelmasse) (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)

Alter	20	40	60	80
VFA			121.5	

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)	78.0%
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

(°) 50 kHz 4.3°

⓮ Impedanzen

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

Copyright © 1999~InBody Co., Ltd. All rights reserved. BR-English-C7.B.140209

best4health

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

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

Erfolg ist eine Treppe, keine Tür.

Dottie Walters

Der Frühling hält einiges bereit in der Fitnessbranche, drei tolle und grosse Events stehen uns bevor: Das Mountain Move in Arosa, der BranchenTag des SFGV und BGB, der nun wieder an einem Freitag stattfindet und natürlich die FIBO, dieses Jahr wieder mit dem FIBO Congress.

Ein weiterer grosser Deal ist über die Bühne gegangen: Fitness World, Inhaber von basefit.ch, wurde von PureGym aus England übernommen. Zudem gibt es spannende Neuigkeiten von der Migros Zürich.

Gottfried Wurpes, CEO von the fitness company in Österreich, hat einen grandiosen Showroom realisiert. Die feierliche Eröffnung, mit allem was in Österreich Rang und Namen hat, findet am Aschermittwoch statt. Wir werden exklusiv mit dabei sein, wollten aber jetzt schon einige Details wissen.

Ich bin sehr stolz, dass Boxweltmeister Wladimir Klitschko gemeinsam mit Tatjana Kiel, CEO von Klitschko Ventures, für die FITNESS TRIBUNE schreibt. Lesen Sie ihre Kolumne exklusiv nur hier.

Kennen Sie TikTok? Diese sehr beliebte App bei Jugendlichen hat in nur drei Jahren über eine Milliarde User gewonnen. Facebook benötigte für diese Zahl neun Jahre. Lesen Sie dazu die spannende Kolumne von Peter Regli zur Generation Z und auch den Fachartikel zur Digitalisierung von Roman Spitko.

Haben Sie schon gevotet für das «Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2020»? Geben Sie jetzt Ihre Stimme ab, damit Ihr präferiertes Center den Award am BranchenTag gewinnt.

Zu guter Letzt haben wir in dieser Ausgabe noch eine interessante Reportage über das ACTIVA Gesundheitszentrum in Rothrist.

Viel Spass beim Lesen!

Herzlichst Ihr

Roger Gestach

Anzeige

LIKE

I ♥

FITNESS

Offizielle Partnerschaft
Facebook Fanpage, **I love Fitness**

FITNESS TRIBUNE

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE

INTERVIEW GOTTFRIED WURPES 8

TATJANA KIEL UND WLADIMIR KLITSCHKO KOLUMNE 28

ANDREAS BREDENKAMP: QUALIFIZIEREN STATT BETREUEN 36

ROMAN SPITKO:
HERAUSFORDERUNG DIGITALISIERUNG 40

ACTIVA ROTHRIST 46

PETER REGLI: GENERATION Z 58

INTERMITTIERENDES FASTEN 60

Anzeige

NEUE KURSE

FLOW

TRX Meets Mobility
Grosse Übungsauswahl für
Beweglichkeit und Fasziale Linien

TRX YOGA

Yoga endlich auch am TRX.
TRX als Unterstützung und
Herausforderung von Yoga Asanas

BOSU TRAINER

Die offizielle Weiterbildung neu jetzt
auch in der Schweiz.

www.fitagon.ch

Inhaltsverzeichnis

Editorial	3
Interview Gottfried Wurpes	8
Kommentar	18
Fitness News	20 | 22 | 26 | 42 | 86
Migros News	24
Tatjana Kiel und Wladimir Klitschko Kolumne	28
Austria News	30
Advertorial Bodygee	33
SAFS News	34
Andreas Bredenkamp Kolumne	36
Fachartikel Digitalisierung	40
Advertorial Swiss Prävensana Akademie	44
Reportage ACTIVA Gesundheitszentrum Rothrist	46
FIBO Congress	50
Fachartikel Finanzierungsalternativen	52
Vegan News	56
Manpower News	57
Peter Regli Kolumne	58
Fachartikel Intermittierendes Fasten	60
Germany News	62
Wellness News	64
Karin Albrecht Kolumne	66
Education News	68
Berny Huber Kolumne	70
Health News	72 | 76
Ronald Jansen 360° PAINfree News	74
Edy Paul Kolumne	78
Henrik Gockel Kolumne	80
Fachartikel Nüchternes Fitnesstraining	84
Priska Hasler Kolumne	87
Eric-Pi Zürcher Kolumne	88
Event News	90
Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres Award 2020	92
Felix Zimmermann Kolumne	94
Fachartikel Personal-Recruiting	96
Daniel Louis Meili Kolumne	100
Media News	103
Mountain Move Arosa	104
Swiss News	110 | 112 | 114
Suisse romande	115
Svizzera italiana	116
SFGV News	117
BranchenTag der Bewegungs-, Fitness- und Gesundheitsbranche	119
Inserentenverzeichnis	126
Termine und Adressen	128
Impressum	130

MATRIX

MX4 ACTIVE

Profitieren Sie jetzt doppelt von unserer innovativen Group Fitness Lösung MX4.
Erschließen Sie mit dem neuen MX4 Active eine weitere bedeutende Zielgruppe.
Unser Functional-Trainingskonzept aus exklusivem Matrix Equipment, Zubehör und vorgefertigten Workouts gibt es nun speziell für ältere Kursteilnehmer und Personen mit Vorerkrankungen.
Individuell. Flexibel. Skalierbar.

Deutscher Fußball-Bund | MATRIX
OFFIZIELLER FITNESSGERÄTE-AUSSTATTER

Deutscher Basketball Bund DBB | MATRIX
OFFIZIELLER LIZENZPARTNER

Deutsche Basketball Liga | 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 | Riedthofstr. 214 | CH-8105 Regensdorf | Tel: +41 (0) 44 843 30 30
Zweigniederlassung Österreich | Mariahilfer Straße 123/3 | A-1060 Wien | Tel:+43 (0) 664 23 506 97

Neuer Showroom mit einzigartigem Raumkonzept

Nach nur 13 wöchiger Bauzeit konnte Ende 2019 der brandneue Showroom von Technogym – am Hauptsitz von the fitness company in Leonding – fertig gestellt werden. Ein einzigartiges Raumkonzept welches seinesgleichen sucht, begeistert die österreichische Fitness-Branche.

Der neue Showroom wird am 26. Februar 2020 mit grossen Feierlichkeiten und viel Prominenz eröffnet. Die FITNESS TRIBUNE wird vor Ort sein und in der nächsten Ausgabe ausführlich darüber berichten. Roger Gestach sprach aber bereits vorab mit Gottfried Wurpes, CEO von the fitness company.

RG: Gottfried, am Anfang ist immer eine Idee — welche Vision steckt in diesem neuen Showroom?

GW: Die Fitness-Industrie diskutiert dieser Tage sehr viel über die Zukunft — wir haben es angepackt und umgesetzt. Am Anfang standen die Werte, für die das Unternehmen steht: Design, Fortschritt, Qualität — und dann haben wir uns mit Star-Architekt Antonio Citterio angeschaut, wie wir das in ein völlig neues Raumkonzept bringen.

RG: Wie sieht dieses neue Konzept aus?

GW: Das Hauptziel der Showroom-Gestaltung ist es, dem Besucher deutlich zu machen, dass er ein Design-Produkt vor sich hat, das modernste Technologie mit langjährigem Know-how verbindet und sich vielfach bewährt hat. Der Showroom ist letztlich wie ein grosses Schaufenster, das den Markenkern von Technogym widerspiegelt. Man kann es ein bisschen mit einem Museum vergleichen...

RG: Mit einem Museum? Das musst Du mir erklären!

GW: Unser Showroom ist wie ein Ausstellungsraum konzipiert. In einem Museum geht es darum, jedes Exponat, egal ob Gemälde oder Skulptur, bestmöglich zu präsentieren und in den Mittelpunkt zu rücken. Wir haben bewusst ein paar markante Elemente integriert und von den Farben und Materialien bis hin zum Möbel-Konzept von Vitra alles so gewählt, dass sich die verschiedenen Gerätegruppen optimal abheben.

RG: Wie zufrieden bist Du mit dem Ergebnis?

GW: Sehr. Der neue Showroom erstreckt sich auf 1'600 Quadratmeter, dazu haben wir im Zuge des Umbaus auch unsere Logistik weiterentwickelt. Das grosse Unterscheidungsmerkmal zu früher: wir haben die Geräte, also die DNA von Technogym, noch mehr ins Zentrum gerückt und mit Hilfe kleiner Architektur unterschiedliche Produktwelten geschaffen.

RG: Zum Beispiel einen Skill Athletic-Bereich?

GW: Die Skill Line hat die Fitness-Branche sicher revolutioniert. Wir zeigen das Zusammenspiel der unterschiedlichen Geräte und geben unseren Besuchern, egal ob Fitnessclub-Betreiber oder Endverbraucher, die Möglichkeit in Interaktion mit den Produkten zu treten, sie auszuprobieren und zu erleben.

RG: Man kann im neuen Showroom also auch trainieren?

GW: Man kann nicht nur — es wird trainiert werden! Die Eröffnung des neuen Showrooms war auch der Startschuss für ein neues Projekt die Technogym Academy. Im ersten Jahr möchten wir 500 Trainerinnen und Trainer mit dem Lifestyle der Marke vertraut machen und auf die Geräte und Technologien von Technogym einschulen.

RG: Dann wird Leonding noch mehr zum Treffpunkt der Fitness-Branche in Österreich?

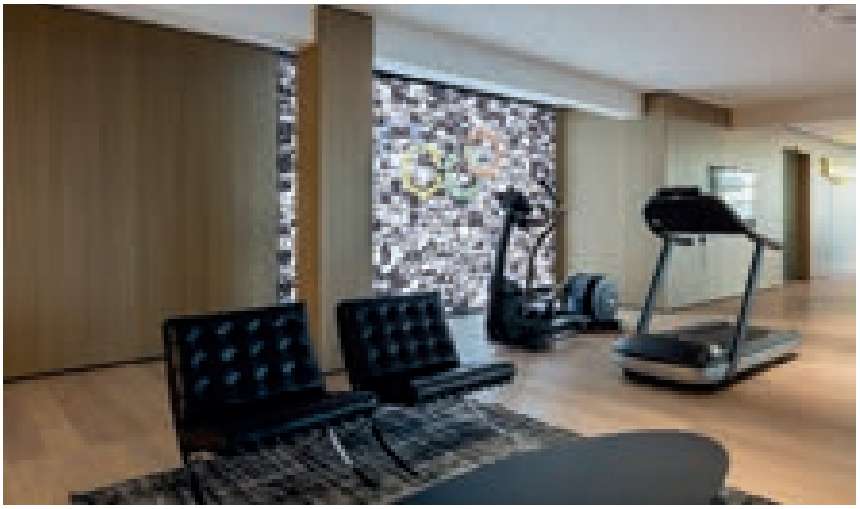
GW: Wir möchten Club-Betreibern, Trainern und Experten einen Platz für Austausch und Diskussion anbieten. Es wird Workshops und Seminare geben, Experten-Talks und Trend-Foren, Trainings mit unseren Markenbotschaftern und sicher auch den einen oder anderen internationalen Gast. Ich bin überzeugt: Wissen ist das Kapital der Zukunft — und da ist es wie mit der Begeisterung: es wird mehr, wenn man es teilt.

RG: Das braucht aber auch eine gewisse Infrastruktur?

GW: Die ist natürlich vorhanden. Es war eines unserer erklärten Ziele, auch Raum für gute Gespräche und Präsentationen zu haben. Es gibt zwei grosse LED-Wände, Screens und einen vollausgestatteten Seminarraum. Und der Showroom kann auch zum Event-Space für bis zu 350 Personen umgebaut werden.

RG: Du hast in einem früheren Interview einmal gesagt, dass es in Zeiten der Digitalisierung auch um die Zukunftsfähigkeit der Branche geht. Sehen wir hier die Zukunft?

GW: Das war unser Anspruch, also die Zukunft so darzustellen, wie wir sie uns vorstellen. Ein grosses Unternehmen muss sich immer wieder neu erfinden. Nur dann hat es Bestand. Wir möchten den Leadership in Sachen Design und Qualität unserer



Produkte ausbauen und anspruchsvolle Lösungen für die grossen Themenbereiche der Fitness-Branche anbieten. Da gehört natürlich auch die Digitalisierung dazu. Dass wir es können, haben wir oft genug bewiesen — und das werden wir auch in Zukunft tun.

RG: Apropos Zukunft — welches Projekt steht als nächstes an?

GW: Stillstand bedeutet Rückschritt — und das wirkt sich in einem so dynamischen Markt ganz besonders aus. Ich möchte noch nicht allzu viel verraten, nur so viel: wir haben schon wieder einiges in Planung.

RG: Herzlichen Dank für das Gespräch.

ENTFESSEL DEIN POTENZIAL 2020

JA, ICH WILL

- ☑ **MEHR MARKETING-POWER**
  durch kreative Konzepte und Kampagnen
- ☑ **MEHR INTERESSENTEN**
  durch erfolgreiches Online Marketing
- ☑ **BESSERE MITARBEITER**
  durch moderne Bildungspower
- ☺ **MEHR SPASS & FREIZEIT**
  durch höheren Gewinn

TESTE JETZT DIE NEUEN ACISO-ERFOLGSPAKETE
MIT 6 MONATEN HAPPY GARANTIE

DAS A UND O DER FITNESSBRANCHE

ACISO

Breitistrasse 27 8623 Wetzikon Tel. +41 43 488 04 90

www.aciso.com/erfolgspakete

Seit über 70 Jahren elektrisieren wir Fahrer. Jetzt auch das Auto.

Der neue Taycan. Soul, electrified.

Der erste vollelektrische Porsche.
Ab dem 29.2.2020 bei uns im Porsche Zentrum Zürich.

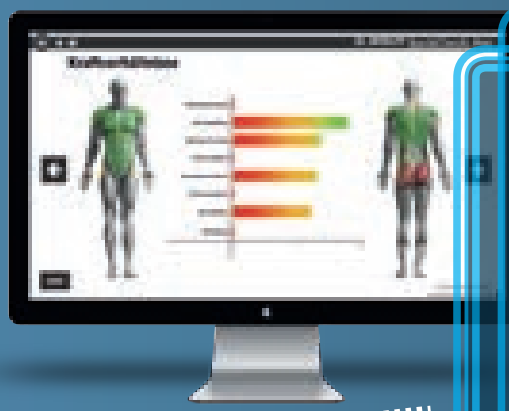
Porsche Zentrum Zürich
AMAG First AG
Bernstrasse 59
8952 Zürich-Schlieren
Tel.: 044 305 99 99
Dufourstrasse 182/188
8008 Zürich
Tel.: 044 269 59 59
www.porsche-zuerich.ch

PORSCHE

1. Testing

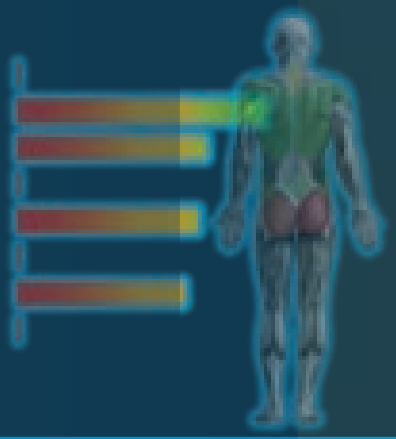
- Back-Check
- Wirbelsäulenscreening
- Beweglichkeitsmessung
- u.a.

2. Auswertung & Interpretation



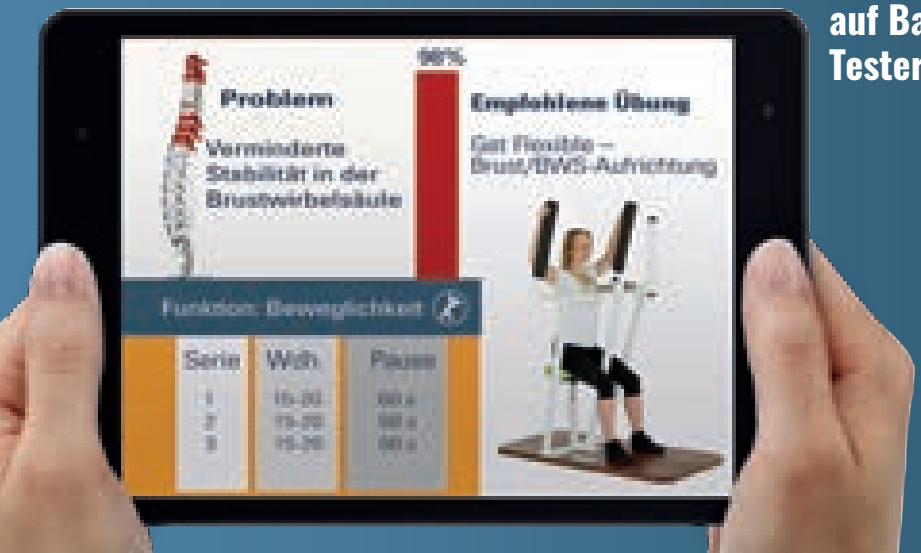
Kraftverhältnisse

Extension/Flexion
Lateralflexion
Oberkörper Druck/Zug
Schulter Abduktion
Rumpf Extension/Flexion
Bein Abduktion
Hüfstreckung



3. Trainingsplan

auf Basis der Testergebnisse



Planloses Training?

Testen + Auswerten + Plan erstellen = Trainingserfolg

Fordern Sie unser kostenloses Whitepaper an!

Foto: www.adobe.com | deagreez

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Ihr Spezialist für Konzeptentwicklung & Geräteausstattung

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.at

mobee fit mobilität messbar machen | Back-check by Dr. Wolff | IDIAG

JETZT DURCHSTARTEN
MIT DER PRAKTIKANTEN-
AUSBILDUNG DER SAFS

SPEZIALIST BEWEGUNGS- UND GESUNDHEITSFÖRDERUNG MIT EIDG. FACHAUSWEIS

IHR KONTAKT FÜR
AUSBILDUNG UND STUDIUM
Urs Bärtschi
BERATUNG & SERVICE
Email: urs.baertschi@safs.com
044 404 50 70
SAFS
SAFS AG
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
ALBISRIEDERSTRASSE 226
8047 ZÜRICH
WWW.SAFS.COM
In den Räumlichkeiten der SAFS befindet sich das offizielle Studienzentrum der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHPG) in Zürich. Wir beraten Sie umfassend sowohl für Ausbildungen wie auch Bachelor Studiengänge im Bereich Bewegungs- und Gesundheitsförderung.
Deutsche Hochschule
University of Applied Sciences

Was wir von Greta Thunberg in der Fitnessbranche lernen können?

Von Roger Gestach

Ich persönlich finde Greta Thunberg toll. Und nein, ich bin nicht Grün und auch nicht Veganer. Ich fahre einen SUV und esse Fleisch!

Ich weiss, dass ich mir jetzt nicht nur Freunde gemacht habe. Selbstverständlich habe ich mich auch an der Hassrede der jungen Frau gestört. Hätten Sie aber mit 17 Jahren vor einer Kamera besser reden können, im Wissen, dass Ihnen die halbe Welt zuschaut?

Stellen Sie sich einmal Folgendes vor: Unsere Kinder würden in der Schule mehr Sport treiben. Die Anzahl der Lektionen im Sportunterricht würde verdoppelt werden. Zudem würden die Kids meditieren und Achtsamkeit lernen. Ab jugendlichem Alter würden alle Menschen auf dieser Welt bis zu ihrem Tod 2x pro Woche ein gezieltes Krafttraining absolvieren. Daneben würden sie noch 2x pro Woche ihre Ausdauer, Beweglichkeit und Koordination trainieren. Muskeltraining wäre für alle Menschen so selbstverständlich wie Zähne putzen.

Zusätzlich würden die Leute auf ihre Ernährung achten, den Fleischkonsum reduzieren und mehr pflanzliche Lebensmittel essen. Um ihren Stress im Berufsleben besser zu bewältigen, würden die Menschen meditieren oder sich in Achtsamkeit üben.

Was würde passieren?
Spitäler, Arzt- und Physiopraxen, Alters- und Pflegheime müssten teilweise geschlossen werden, weil sie weniger «Kunden» hätten. Typische Zivilisationskrankheiten wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Arthrose und Diabetes mellitus (Typ 2) würden drastisch gesenkt. Die Neuerkrankungen an Krebs würden ebenfalls sinken. Die Sarkopenie (Muskelschwund im Alter) könnte gestoppt oder zumindest verlangsamt werden. Die Welt würde fitter!

Die Pharmaindustrie würde in eine grosse Krise fallen. Um nicht arbeitslos zu werden, würden Ärzte und Physiotherapeuten selber Fitnesscenter eröffnen. Das Angebot an Fitnesscenter oder ähnlichen Einrichtungen würde um zirka das 8fache steigen. Sie könnten sich vor Neukunden gar nicht mehr retten. Der Beruf des Fitnesstrainers würde zur meist absolvierten Ausbildung der Welt.

Es wäre eine richtige Revolution und würde die Welt grundlegend verändern, wie es jetzt die Klimabewegung tut. Leider hat es die Fitnessbranche noch nicht geschafft, der grossen Mehrheit der Menschen die Wichtigkeit des Muskeltrainings zu vermitteln. Sonst würden nicht nur 10—15 Prozent der Bevölkerung trainieren. Greta Thunberg hat es geschafft, dass Regierungen, Politiker und Millionen von Menschen die Wichtigkeit bewusst wurde, auf unser Klima zu achten und nun diesbezüglich grosse Veränderungen anlaufen.

Ich wünschte mir, wir hätten in der Fitnessbranche eine Greta Thunberg, welche die Wichtigkeit des Muskeltrainings in der Welt bekannt machen würde. Lesen Sie unbedingt den Artikel von Andreas Bredenkamp ab Seite 36.

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

milon übernimmt five: Stärkung der Marktposition im Gesundheitstraining

Die milon Gruppe erweitert ihr Portfolio für individuelles und vernetztes Training mit dem erfolgreichen Beweglichkeitskonzept five. Die Geschäftsführung der milon Holding, der Dachorganisation aller zum Konzern gehörenden Unternehmen, stellt sich zudem neu auf.

Wolf Harwath und Bernd Reichle

milon und five, zwei der erfolgreichsten Konzepte auf dem internationalen Markt für Gesundheitstraining, sind seit dem 1. Januar 2020 unter dem Dach der milon Holding vereint. Mit der Übernahme der Five-Konzept GmbH & Co. KG führt milon, einer der weltweiten Vorreiter bei der Digitalisierung und Vernetzung von Trainingssystemen und ganzheitlicher Betreiberkonzepte, sein kontinuierliches Wachstum fort und stärkt zugleich seine Position im Zukunftsmarkt Gesundheit.

Die Investition ist ein starkes Signal innerhalb der Branche: Beide Unternehmen sind wirtschaftlich erfolgreich und erzielten in der Vergangenheit einen kumulierten Umsatz von deutlich über 50 Millionen Euro.

milon und five arbeiten bereits seit mehreren Jahren strategisch eng zusammen und nutzen die Synergien ihrer Produkte und sportmedizinischen Konzepte. Die Kombination der Kraft- und Ausdauer-Trainingssysteme von milon mit dem revolutionären Beweglichkeitstraining von five komplettieren ein umfassendes Trainingskonzept für unterschiedliche Zielgruppen.

Mit der Akquisition geht eine Umstrukturierung in der Geschäftsführung einher: Bernd Reichle, der langjährige CFO von milon, wurde zum 1. Januar 2020 neuer CEO der milon industries GmbH. Er folgt damit auf Udo Münster, der zum Jahresende ausschied. In der milon Holding GmbH wird five Gründer Wolf Harwath an der Seite von Reichle gleichberechtigter Geschäftsführer mit einer gruppenweiten Zuständigkeit für die Bereiche Vertrieb und Marketing. Christoph Limberger bleibt Geschäftsführer der Five-Konzept GmbH & Co. KG, die als eigenständiges Unternehmen innerhalb der milon Gruppe bestehen bleibt.

Bernd Reichle: «milon und five bündeln weiter ihre Kompetenzen und das in einem Branchenumfeld, in dem wir mit unserem Angebot eine Alleinstellung bieten können. Der Kauf von five durch milon ist der nächste konsequente Schritt unserer langjährigen Zusammenarbeit. Wir folgen hier auch klar unserer Vision, jedem Menschen sein individuelles und vernetztes Gesundheitsmanagement aus einer Hand anbieten zu können. Ich freue mich sehr darauf, zukünftig gemeinsam mit Wolf Harwath diesen Weg erfolgreich weiterzugehen und die Zukunft des ersten und zweiten Gesundheitsmarktes mit unseren Angeboten zu bereichern.»

Wolf Harwath: «In den 16 Jahren seit der Gründung von five, seit 2012 auch in enger Kooperation mit milon, haben wir unsere neuartigen Ideen von effektivem Beweglichkeitstraining ständig weiterentwickelt. Jetzt wächst zusammen, was zusammengehört: milon und five ergänzen sich aus sportwissenschaftlicher und physiotherapeutischer Sicht perfekt. Darüber hinaus pflegen beide Unternehmen eine authentische Kultur, die den Made-in-Germany-Innovationsgeist, grosses Sport- und Technik-Knowhow sowie eine starke Kundenzentrierung vereint. Zusammen sind wir noch stärker und wollen weitere Innovationen und auch neue Konzeptansätze auf Trainingsebene entwickeln.»

Hubert Haupt, Alleingesellschafter der milon Gruppe: «Die milon Familie wächst weiter — als erfolgreiches, zukunftsorientiertes Unternehmen, aber insbesondere auch durch den Zusammenschluss mit einem der bemerkenswertesten Anbieter im Gesundheitsbereich und seinen grossartigen Menschen, mit denen wir jetzt noch direkter zusammenarbeiten werden. 2020 feiern wir 50 Jahre milon und zugleich auch die sehr erfolgreiche Transformation von einem Top-Gerätehersteller zu einem digital vernetzten Zukunftsunternehmen im Fitness- und Gesundheitsmarkt. Gemeinsam mit five und unserer neuen Führungsspitze aus Bernd Reichle und Wolf Harwath ist das Unternehmen hervorragend aufgestellt. milon hat die Kompetenz, die richtige Strategie und die wirtschaftliche Kraft, den spannenden Zukunftsmarkt Gesundheit in Deutschland und international weiter zu prägen.»

HARDWARE | SOFTWARE | SERVICES | CONCEPTS

milon

MILON BOOST

UNSERE LÖSUNGEN
FÜR IHREN BEDARF

DIE MAXIMALE
FREIHEIT
ENTDECKEN!

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.

PureGym übernimmt Fitness World (basefit.ch)

PureGym aus Grossbritannien hat die dänische Fitnessgruppe Fitness World gekauft, zu der auch basefit.ch gehört. Durch die Übernahme entsteht der drittgrösste Betreiber von Fitnesscenter in Europa mit rund 1,7 Millionen Mitgliedern in 500 Einrichtungen in Grossbritannien, Dänemark, der Schweiz und Polen.

Laut Humphrey Cobbold, dem Vorstandsvorsitzenden von PureGym, bringt die Transaktion zwei gut geführte Unternehmen mit beträchtlichen Expansionsaussichten zusammen. «Wir bringen die Fähigkeit mit, sowohl in Bezug auf das Kapital als auch in Bezug auf die Erfahrung, ein weiteres schnelles Wachstum voranzutreiben. Wir haben letztes Jahr 40 Standorte in Grossbritannien eröffnet, das ist eine ziemlich gesunde Eröffnungsrate.», sagte Cobbold.

Leonard Green & Partners

PureGym will über Grossbritannien hinaus expandieren. Erst vor wenigen Wochen wurde bekannt gegeben, dass man sich darauf vorbereitet, in der ersten Hälfte des Jahres 2020 ein oder zwei Pilotclubs in den USA zu starten. Unterstützt wurde der Kauf von Fitness World von Leonard Green & Partners (LGP), die PureGym vor zwei Jahren gekauft hat. Leonard Green & Partners ist eine 1989 gegründete amerikanische Private-Equity-Investmentgesellschaft mit Sitz in Los Angeles. Die Firma ist auf Private-Equity-Investitionen spezialisiert. LGP hat seit seiner Gründung in über 80 Unternehmen investiert. Das verwaltete Vermögen liegt bei 23,5 Milliarden US-Dollar. Steen Albrechtslund, der Vorstandsvorsitzende von Fitness World, sagte, dass die Übernahme die Expansion der Gruppe auf vielfältige Weise unterstützt. «PureGym kann uns sicherlich den einen oder anderen Trick beibringen. Wenn wir die Stärken unserer beiden Unternehmen kombinieren, werden wir meiner Meinung nach ein überlegenes Betriebsmodell haben, und das ist eine Sache, die uns bei der weiteren internationalen Expansion helfen wird», sagte er.

Angrenzende Märkte

PureGym, Marktführer in Grossbritannien, hat 262 Fitnesscentern im vereinigten Königreich. Fitness World ist mit Abstand der führende Anbieter in Dänemark, hat 185 Clubs und 473'000 Mitglieder. Im Jahr 2015 expandierte das Unternehmen nach Polen und hat dort inzwischen 15 Center. Der Schritt in die Schweiz erfolgte 2018 mit der Übernahme von basefit.ch, welche 40 Standorte haben. Albrechtslund selbst hat im letzten Jahr die meiste Zeit in der Schweiz verbracht.

Intelligenter Fussabdruck

In Dänemark hat Fitness World neue Konkurrenz von Sats bekommen, die Fitness DK übernommen und die Clubs schnell umbenannt und modernisiert haben. Allerdings, so Albrechtslund, operieren beide Konzepte in unterschiedlichen Kategorien. «Sie sind hochwertiger, während wir im Smart Value Segment sind», sagte Albrechtslund, «und ich bin ziemlich überzeugt, dass Sats noch mehr Premium bieten wird als Fitness DK zuvor».

«Wir versuchen, verschiedene Formate zu haben, damit wir einen intelligenteren Fussabdruck haben», so Albrechtslund. «Ich persönlich habe PureGym bei ihrer Arbeit daran bewundert, sie sind sehr gut im Preismanagement.»

Englisch-dänische Verwandtschaft

Humphrey Cobbold von PureGym sagte, dass der Deal rund um die Fitness World nicht durch Kostensynergien, sondern durch das Ziel motiviert wurde, Champion in der europäischen Industrie zu werden. «Wir wollen als sinnvoll strukturierte Firmengruppe agieren, was eine gewisse Vernetzung und Interaktion erfordert», fügte der ehemalige Einzelhandelsvorstand hinzu. Cobbold und Albrechtslund hatten sich bereits von verschiedenen Branchentreffen gekannt, was den Einstieg in die Gespräche über die nächsten Schritte erleichterte. «Wir haben das Unternehmen gekauft, aber wir wollen eine gute Zusammenarbeit mit einem engagierten und fähigen Management-Team aufbauen», so Cobbold. Er fügte hinzu, dass die beiden Unternehmen viel gemeinsam haben, da beide von branchenfremden Unternehmern gegründet wurden, um den Zugang zu Fitness zu erschwinglichen Preisen zu erleichtern.

«Es gibt ein echtes Gefühl von Parallelen und ich würde sagen, eine Verwandtschaft zwischen der Reise von Fitness World und PureGym», sagte Cobbold und erklärte, dass die beiden Betreiber ähnliche Werte, Ansätze und Denkweisen in Bezug auf Fitness pflegen.

Auswirkungen auf basefit.ch?

Dank dem Verkauf von Fitness World an PureGym soll basefit.ch in der Schweiz zukünftig noch schneller wachsen. Viele neue Standorte sind in der Planung. Was für weitere Auswirkungen dieser Deal haben wird, lesen Sie in der nächsten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE. Da werden wir ein Interview mit Thomas Küttner von basefit.ch veröffentlichen.

Steen Albrechtslund, CEO von Fitness World

Anzeige

iNOTEC®
HEALTH & FITNESS

AthleticLine **A5**
1 000 KG
Max lifting load !

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

MIGROS

René Kalt übernimmt Geschäftsführung von ACTIV FITNESS

Nach einer langjährigen und erfolgreichen Karriere hat sich Hans Peter Meier, Geschäftsleiter von ACTIV FITNESS, dazu entschlossen, die Leitung der Unternehmung abzugeben. Unter seiner Führung hat sich ACTIV FITNESS in den letzten Jahren zur grössten Fitnesskette der Schweiz entwickelt. In einem Teilzeitpensum wird er dem GMZ-Tochterunternehmen auch künftig zur Verfügung stehen und die Expansionstätigkeiten eng begleiten. «Für sein unermüdliches Engagement möchte ich Hans Peter Meier bei dieser Gelegenheit und im Namen der GMZ-Geschäftsleitung danken. Ich wünsche ihm für seine Zukunft alles Gute und freue mich auf die weitere Zusammenarbeit» hält René Kalt, Leiter Direktion Freizeitanlagen, fest.

Zusammenführung Freizeitaktivitäten der Migros Zürich in der Schweiz

Mit der bevorstehenden Integration der 15 Ostschweizer MFIT-Studios sowie des Migros Fitnessclub Spreitenbach der Migros Aare ergeben sich neue Synergiechancen, welche konsequent genutzt werden sollen. Um der Sparte Fitness innerhalb der Migros Zürich die notwendige Priorität im hart umkämpften Fitnessmarkt beizumessen, wird der Bereich Freizeit Schweiz organisatorisch zusammengeführt und unter eine Leitung gestellt. Per 1. Januar 2020 übernahm René Kalt als Geschäftsleiter von ACTIV FITNESS die Gesamtverantwortung der GMZ-Tochtergesellschaft. Die bereits bisher durch ihn verantworteten Bereiche Fitnesspark, Golfpark und Migros GolfCard führt er weiter. Vinzenz Voser (bisher MFIT) wurde neu COO der Deutschschweiz von ACTIV Fitness.

Deutschland neu organisiert

Um sich voll auf die Herausforderungen in der Schweiz konzentrieren zu können, gab René Kalt die Funktion als Delegierter der ACISO Fitness & Health GmbH ab, um so über die notwendigen Kapazitäten für die zusätzlichen Aufgaben bei ACTIV FITNESS zu verfügen. Er wird aber weiterhin im fachlichen und wissenschaftlichen Bereit von ACISO bleiben. Die in Deutschland tätige Unternehmung, welche 2019 aus der Fusion von Inline GmbH, Greinwalder & Partner GmbH und Migros Freizeit Deutschland GmbH (Elements) hervorgegangen ist, wird per Anfang 2020 durch Sven Kispalko, Leiter Direktion Fachmärkte, geführt. Dazu Jörg Blunschi, Geschäftsleiter der Migros Zürich: «Um den strategisch wichtigen Bereich Fitness in der Schweiz positionieren und in eine erfolgreiche Zukunft führen zu können, braucht es eine erfahrene Führungskraft, die den Markt mit allen Facetten kennt. René Kalt ist die ideale Besetzung für diese anspruchsvolle Aufgabe».

Kommentar von Roger Gestach

René Kalt wird Geschäftsführer von ACTIV FITNESS. Er konzentriert sich innerhalb der Migros Zürich für den Bereich Freizeit Schweiz. Er bleibt zwar weiterhin für ACISO in Deutschland in beratender Funktion dabei, übergibt das Dossier aber an Sven Kispalko. Die Migros Zürich übernimmt von der Migros Aare das Center in Spreitenbach (ex Flower Power). Die ganze Region Zürich, die Ostschweiz, die Westschweiz, das Tessin und neu ein Teil des Gebietes der Migros Aare sind nun ACTIV FITNESS „Land". Stehen nun noch grössere Veränderungen innerhalb der Migros bevor? Gibt es eine Vereinheitlichung der vielen Fitness-Marken der Migros? Tatsache ist, dass der Wettbewerb auch für die Migros härter geworden ist. Mit einer Konsolidierung der Marken könnte die Migros endlich ihre Power richtig ausspielen. Dies ist bei so vielen Marken wie heute und den Genossenschaftsgrenzen nicht möglich. Für die Migros wie auch für die Kunden wäre eine zwei oder drei Markenstrategie sehr sinnvoll. Für die Konkurrenz würde dies aber bedeuten, dass die Migros noch viel stärker würde.

NEUE Homepage online!

JETZT IMMER UP TO DATE

www.all-stars-products.ch

ALL STARS Fitness Products GmbH | 8036 Zürich/Schweiz
Bestell-Hotline 0848 484 020 | Fax 0848 484 021

www.all-stars-products.ch

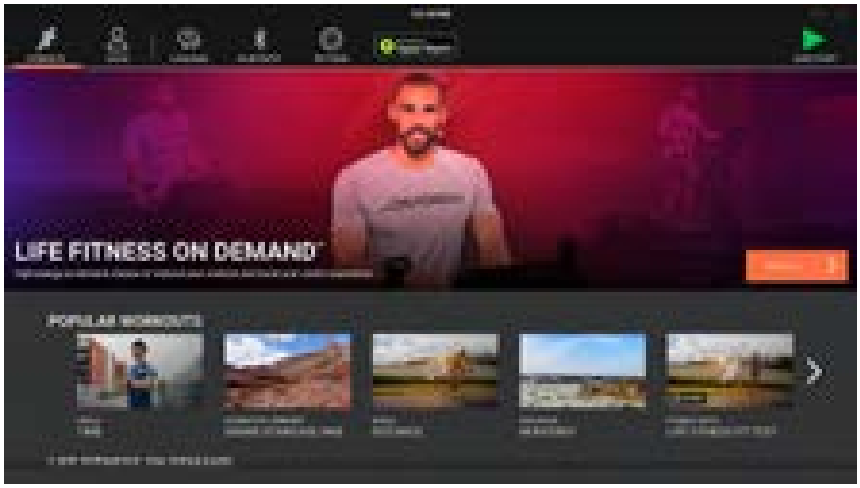
Rhenus Sports Tech übernimmt europaweite Distribution und Montage für eGym

Anfang Januar hat die zur Rhenus Gruppe gehörende Rhenus Sports Tech ihre Zusammenarbeit mit eGym ausgebaut. Seither ist der technische Mehrwertlogistiker für die Distribution und Montage von digitalen Fitnessgeräten vor Ort bei den Endkunden von eGym in Europa zuständig. Bereits seit 2019 ist Rhenus Sports Tech für eGym tätig. Die Dienstleistungen des Mehrwertlogistikers wurden nun weiter intensiviert. So kann eGym ihre internen Logistikstrukturen verschlanken und zugleich die Flexibilität für ihre Kunden im Bereich Anlieferung und Installation erhöhen.
Aufgrund des breiten Netzwerkes von Rhenus Sports Tech können die Kunden zeitnah beliefert werden. Als technischer Mehrwertlogistiker übernimmt Rhenus Sports Tech sowohl die Positionierung und Montage von Fitnessgeräten an der finalen Verwendungsstelle als auch vor- und nachgelagerte Transport- und Logistikaufgaben. Für das Premiumsegment bietet der Spezialist zudem auf den Kunden zugeschnittene Rollout-Lösungen an, die auch die Vorinstallation der Geräte in eigenen Logistik- und Technikterminals beinhalten.

BOOST Award 2019: Spannendes Live-Finale in München

Die fünf Finalisten in der Kategorie Gründerförderung hatten bis zum Finale einen langen Weg hinter sich: Nach der Vorauswahl durch ein Expertengremium sowie die Abstimmung der milon Community, stellten sich beim Finale schliesslich die Top 5 Kandidaten der Expertenjury. Steven Helvogt aus Bremen konnte sich im spannenden Live-Finale gegen die anderen vier Kandidaten durchsetzen. In verschiedenen Challenges und beim Live-Interview mit der Expertenjury konnte Helvogt überzeugen. Auch bei den Zuschauern zuhause konnte der gelernte Fitnesstrainer punkten, die beim Live-Voting zahlreich für ihn abgestimmt haben. Helvogt kann nun seinen Traum vom eigenen milon MICROCLUB wahrmachen und wird von milon und seinen Partnern mit einer Förderung im Wert von über 50'000 Euro auf seinem Weg in die Selbständigkeit unterstützt. Neben Coachingseminaren bekommt er für zwölf Monate ein milon Zirkeltrainingssystem, einen five Mobilitätsparcour inklusive Trainerschulungen, die Magicline Studioverwaltungssoftware und umfassenden Marketingsupport bereitgestellt.

Life Fitness stellt Streamingdienst für Cardioworkout vor



Life Fitness weitet sein digitales Angebot aus. Das Unternehmen hat Ende letzten Jahres das neue, virtuelle Trainingsprogramm Life Fitness On Demand vorgestellt. Dieser Fitness-Streamingdienst mit Workouts, von ausgewählten Instruktoren für alle Alters- und Leistungsklassen, läuft exklusiv auf Cardiogeräten mit der Discover SE3 HD Konsole. Life Fitness On Demand steht in Deutschland, Österreich und der Schweiz im Lauf des ersten Quartals 2020 auf Laufbändern, Crosstrainern, Fahrradergometern sowie dem PowerMill Climber und dem ArcTrainer zur Verfügung.

CORE HEALTH & FITNESS vereint als Dachmarke die 4 führenden Brands: Star Trac, Nautilus, StairMaster & Schwinn.
Vier starke Kultmarken, wegweisend in der Fitnessindustrie.

ratio

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

«Neujahrsvorsätze! …Und warum sie so selten funktionieren!»

Dr. Wladimir Klitschko ist der am längsten amtierende Weltmeister im Boxschwergewicht. Er ist Entrepreneur und hat den Studiengang Change & Innovation Management in St.Gallen initiiert. Klitschko liebt die Herausforderung. Tatjana Kiel begleitet als CEO von Klitschko Ventures den Challenge Master seit 15 Jahren und hat zusammen mit ihm die Methode F.A.C.E. the Challenge entwickelt.

Challenge Master
Wladimir Klitschko:
Ich verstehe Neujahrsvorsätze nicht. Was hat es mit diesem 1. Januar auf sich? Ich selbst liebe die Herausforderung und das Adrenalin, das ich spüre, wenn ich mir ein neues Ziel stecke und eine Herausforderung annehme. Dann fühle ich mich so richtig lebendig. Warum sollte ich also auf einen Stichtag wie den 1. Januar warten, um eine Herausforderung anzugehen? Warum sollte ich ein Getriebener von Terminen sein und mit wildem Aktionismus irgendein Ziel verfolgen?

ICH bin die bewegende Kraft! Im Boxring lag es an mir allein, den entscheidenden Schlag zu setzen und auf meine Kompetenzen zu vertrauen — auch wenn in der Vorbereitung und während des Kampfes ein ganzes Team um mich herum war.

Ich glaubte stets an mich und den Erfolg. Ich wusste, dass ich meine Hausaufgaben gemacht hatte, heisst, dass ich mich perfekt vorbereitet hatte und bereit war, im Kampf alles zu geben: bereit, meine Gesundheit oder gar mein Leben zu riskieren. Tausende Male habe ich in der Vorbereitung dieselben Schlagkombinationen trainiert, im Trainingscamp die immer gleichbleibende Agenda durchlaufen, und dem Team und mir klare Konsequenzen bei Regelverstössen auferlegt… Disziplin und das Wissen, dass ich jedes Ziel erreichen, jede Herausforderung meistern kann, sind das Ergebnis.
Ich glaube daher an die Macht der Herausforderung!

Tatjana Kiel:
In unseren Alltags- und Business-Situationen ist das ja häufig nicht so: Wann verfolgen wir schon einmal ein Ziel mit solcher Passion, dass wir bereit sind (zumindest im übertragenden Sinne) unser Leben zu riskieren? Im Job sind es meist die Ziele des Vorgesetzten, die wir zu unseren eigenen machen. Privat nehmen wir uns eh oft viel zu viel vor. Genau das ist wohl der Grund dafür, dass viele von uns schon jetzt ihre Neujahrsvorsätze

über Bord geworfen haben. Wie ist das bei Ihnen?

Wo ist sie hin, die Motivation? Der Alltag hat sie einfach aufgefressen! Während Wladimir Klitschko Umsetzungsenergie so tief verankert hat, dass er Herausforderungen mit Freude unmittelbar und pro-aktiv angeht, sieht unsere «Umsetzung» oft so aus, dass wir entweder endlos planen und damit gar nicht erst loslegen oder so aktionistisch starten, dass wir uns selbst auf dem Weg zum Ziel verlieren.

Willenskraft im Sinne von Umsetzungsenergie war bei Wladimir nicht nur in seiner Zeit als aktiver Athlet präsent. Auch heute setzt er diese Schlüsselfähigkeit ein: fokussiert und doch mit einem Auge für veränderte Rahmenbedingungen — also agil, koordiniert und mit allerletzter Konsequenz und Ausdauer.

Vorsätze können gelingen, wenn wir unsere Energie — über Hürden, Ablenkungen und Hindernisse hinweg — ganz bewusst in EIN konkretes Ziel investieren, das wir WIRKLICH erreichen wollen. So wird man zur bewegenden Kraft des eigenen Lebens und seiner Ziele! Denn: Nicht jeder will Boxweltmeister werden, aber in jedem von uns steckt Umsetzungsenergie. Wir müssen nur begreifen, dass wir selbst dafür verantwortlich sind, die Willenskraft in uns zu wecken.

Loslegen lohnt sich, wenn du spürst, dass da eine Herausforderung ist, die es anzugehen gilt. Zu jeder Zeit: Definiere ein Ziel, das wirklich zu dir passt, mache einen Plan, verfolge ihn und spüre die Energie, die es in dir auslöst, wenn du Meilensteine überwunden und am Ende dein Ziel erreicht hast. In unserem Studiengang CAS Change & Innovation Management — Grundlagen des Selbst- und Challenge-Management an der Universität St. Gallen erleben die Teilnehmer über einen Zeitraum von sechs Monaten hautnah, wie sie selbst zur bewegenden Kraft ihres Lebens werden. Das hat auch Roger Gestach, der Herausgeber dieses Magazins, bereits erfahren und seit diesem Studiengang kennen, schätzen und mögen wir uns so.

Und wer 2020 Vorsätze getroffen hat, die er wirklich angehen möchte, der aber noch nicht recht weiss, wo er ansetzen soll. Der ist in einem unserer F.A.C.E. Camps genau richtig. In drei Tagen erarbeiten die Teilnehmer ihren Plan zur Zielerreichung und gehen bereits erste konkrete Umsetzungsschritte.

Nähere Informationen zu unserem Studiengang und zum Camp geben gern meine Kolleginnen Meike Pukropski oder Renée Zboralski. Sie freuen sich über Nachrichten unter: challengemanagement@klitschko-ventures.com

Viel Erfolg bei all euren Vorhaben in diesem neuen, goldenen Jahrzehnt. Dank Schaltjahr haben wir in diesem Jahr einen ganzen Tag mehr Zeit für die Umsetzung all unserer Ziele...

Keep punching!

Euer Wladimir Klitschko und Eure Tatjana Kiel

F.A.C.E. CAMP

Individualtraining in einer Gruppe mit Mentoren, um die Schlüsselfähigkeit Willenskraft zu schärfen.

Ziele:

- Lösen einer beruflichen Herausforderung durch detaillierte Planung
- Trainieren der eigenen Willenskraft durch Freisetzung von Umsetzungsenergie
- Elemente der Methode lassen sich auf jede künftige Herausforderung anwenden
- Verknüpfung aus mentaler & körperlicher Stärke

Format:

3 Tage in einer exklusiven Location fernab vom Trubel einer Grossstadt

Mehr Informationen unter: https://klitschko.com/de/face-the-challenge-trainings-camp

CAS Change- Innovation Management

Executive Ausbildungsprogramm, in dem sich das Wissen der renommiertesten Dozenten der Universität St. Gallen und die Erfahrungen von Praxisexperten aus dem Klitschko Ventures Netzwerk ergänzen.

Ziele:

- Zertifizierte Ausbildung
- Vorbereitung auf den Umgang mit einer sich ständig verändernden Realität und komplexen, nicht planbaren Situationen
- Weiterentwickeln individueller Fähigkeiten, um unternehmerische Herausforderungen und Führungsthemen zu meistern
- Transfer wissenschaftlicher Erkenntnisse, erprobter Methoden und praxisrelevanter Inhalte in den beruflichen Alltag

Format:

17 Tage in vier Modulwochen über einen Zeitraum von sechs Monaten an der Universität St.Gallen

Mehr Informationen unter: https://klitschko.com/de/challenge-management/weiterbildungsstudiengang

Let's Move For a Better World: Anmelden, mitmachen, gewinnen

Neues Jahr, neue Chance: Gemeinsam Menschen bewegen und Bewusstsein für einen gesünderen Lebensstil schaffen. So lautetet auch in diesem Jahr das Motto von Let's Move For a Better World. Vom 16. März bis 4. April 2020 schliessen sich Mitglieder auf der ganzen Welt zusammen, um durch Bewegung Gutes zu tun.

Es ist die bereits siebte Auflage der Erfolgskampagne, die 2014 von Technogym ins Leben gerufen wurde. Unter Einsatz modernster Technologien und cloudbasierter Lösungen sollen auch in diesem Jahr Menschen einmal mehr dazu angestossen werden, ihren örtlichen Fitnesscentern beizutreten, sich mehr und regelmässiger zu bewegen und die Trainingsfortschritte mit der weltweiten Community zu teilen. Gemessen wird in MOVEs (Technogyms Einheit für Aktivitätsmessung), die in der mywellness-Cloud gespeichert werden.

Teilnehmende Einrichtungen profitieren

«Die Kampagne ist längst ein Erfolgsprojekt und kann als Pionierarbeit in der Fitness- und Wellnessbranche angesehen werden. Hunderttausend Menschen bewegen sich jährlich dank der Initiative, Millionen MOVEs werden gesammelt und Kalorien verbrannt. Wir sind stolz, auch in diesem Jahr in Österreich Bewusstsein für mehr Bewegung und gegen den sitzenden Lebensstil zu schaffen», sagt Gottfried

Wurpes, CEO von the fitness company und seit über 25 Jahren Technogym-Repräsentant in Österreich.

Von Mitte März bis Anfang April haben Fitnesscenter, Vereine und Hotels die Chance, durch das Sammeln von MOVEs, einen gesunden und aktiven Lebensstil in ihren Communities zu fördern — und selbst zu profitieren. Denn neben der sozialen Botschaft ist Let's Move For a Better World auch ein sehr wirksames Instrument für Fitnessclubs, um ihr Geschäft zu steigern. Dank der Online-Kommunikationsstrategie sowohl im Internet als auch in den sozialen Medien hat sich gezeigt, dass die Kampagne neue Mitglieder anzieht — auch durch Teilnehmer, die ihre Trainingserfahrungen online teilen.

Jedes Jahr Rekordwerte

Der gemeinnützige Aspekt der Initiative trägt auch dazu bei, die Kundenbindung, -motivation und -beteiligung zu steigern. Durch den Fokus auf die Gemeinschaft der einzelnen Einrichtungen fördert die Kampagne den Teamgeist, indem sie das Erreichen eines gemeinsamen Ziels unterstützt. 2019 zeigte sich, dass die Besucherzahlen durch die Kampagne im Durchschnitt um 26 Prozent stiegen, neue Mitgliedschaften um 15 Prozent. 86 Prozent der in der Einrichtung tätigen Personen (Trainer und Mitarbeiter) gaben an, während des Trainings eine Verbesserung des Teamgeistes festgestellt zu haben. Dies hat das Arbeitsumfeld verbessert und für eine bessere Atmosphäre bei den Kunden gesorgt.

Durch die Unterstützung prominenter Markenbotschafter wie Anna Veith, Julian Eberhard oder das Österreichische Fussball-Nationalteam wird die Kampagne zusätzlich gepusht. In Österreich beteiligten sich im letzten Jahr 32 Fitness-Einrichtungen, vier mehr als noch 2018. In diesem Jahr soll die Zahl noch einmal gesteigert werden.

International hat sich Technogym grosse Ziele gesetzt. Seit der Einführung der Kampagne 2014 wurden die Zahlen Jahr für Jahr nach oben geschraubt. 2019 nahmen 1'373 Clubs und 196'558 Menschen in 32 Ländern an der Initiative teil und sammelten mehr als 766 Millionen MOVEs für insgesamt 345 Millionen Kalorien, was einem Gewichtsverlust von 49'300 kg entspricht. Zahlen, die 2020 erneut erhöht werden sollen.

Teilnehmen – und alle gewinnen

Mitmachen hat für Fitness-Einrichtungen auch in diesem Jahr einen besonderen Anreiz. Die erfolgreichsten Clubs — mit den meisten gesammelten MOVEs — erhalten Technogym-Warengutscheine, die für einen guten Zweck gespendet werden.

Mit über drei Millionen gesammelten MOVEs war das MoreFit Gleisdorf 2019 Österreichs Nummer eins. Als Gewinn gab es einen Technogym-Warengutschein im Wert von 3'000 Euro, der für einen guten Zweck zur Verfügung gestellt wurde: MoreFit-Inhaber Martin Opitz entschied sich dazu, die «Chance B», ein Therapeutisches Institut das dafür sorgt, dass alle Menschen, die Unterstützung brauchen, gut in der Region leben können, zu unterstützen. Mit dem Gutschein wurden dringend benötigte Produkte für Therapie-Einheiten wie Foam Roller, Balance Pads, Balance Domes, Power Band Sets und Balance Bälle angeschafft.

So soll das Bewusstsein für einen gesünderen Lebensstil und mehr Bewegung auch über den Aktionszeitraum hinausgetragen werden. Frei nach dem Motto: Anmelden, mitmachen — und alle gewinnen. Let's Move!

LET'S MOVE®
FOR A BETTER WORLD

Informationen und Anmeldung unter www.technogym.com/letsmove

Das Studien- und Lehrgangszentrum Wien

Neben den Studien- und Lehrgangszentren in Deutschland (bundesweit) und der Schweiz (Zürich) verfügt die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) darüber hinaus über Zentren in Österreich (u. a. in Wien). Die Präsenzphasen finden hier auf dem Campus des Bundessport- und Freizeitzentrums (BSFZ) Südstadt am Rande Wiens statt. Der Campus des BSFZ Südstadt bietet Lehrgangsteilnehmenden sowie Studierenden die ideale Umgebung: Beste Lern- und Lehrbedingungen mit modern eingerichteten Unterrichtsräumen sowie professionellen Trainingsanlagen für die Praxiseinheiten, die wichtiger Bestandteil vieler Lerninhalte sind.
www.dhfpg-bsa.de

Duales Bachelor-Studium in Österreich

Die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) bietet duale Bachelor-Studiengänge an, die aus Fernlernen mit kompakten Präsenzphasen sowie einer betrieblichen Ausbildung bestehen. Mehr als 8'000 Studierende und über 4'300 Ausbildungsbetriebe setzen bereits auf das Studiensystem der DHfPG. Die Unternehmen 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.
www.dhfpg.de/at

BSA-Personal-Trainer-Zertifikat: professionelle Grundlage, dann Spezialisierung

Bevor sich Personal Trainer spezialisieren, um die individuellen Anforderungen des Kunden zu erfüllen, sollten sie sich eine professionelle Grundlage aneignen. Daran orientiert sich auch das «Personal-Trainer-Zertifikat» der BSA-Akademie. Drei Qualifikationen schaffen diese professionelle Grundlage, und zwar die Basislehrgänge „Fitnesstrainer/in-B-Lizenz" sowie „Existenzgründung" und „Fitnesscoach" oder alternativ die „Mentaltrainer/in-B-Lizenz". Neben den festgelegten Basislehrgängen wählen die Teilnehmer mindestens zwei Lehrgänge zur individuellen Spezialisierung, zum Beispiel im Bereich Fitness- und Athletiktraining, Mentale Fitness, Gesundheit oder Ernährungsberatung.
www.bsa-akademie.de/pt

Fachkraft Sun, Beauty & Care in Österreich

Um im Verkauf nachhaltig erfolgreich zu sein, spielt die Mitarbeiterqualifizierung eine entscheidende Rolle. Dies gilt sowohl für die Fitness- als auch für die Besonnungsbranche. Aus diesem Grund bietet die BSA-Akademie den Lehrgang zur «Fachkraft Sun, Beauty & Care» speziell auch für österreichische Unternehmen im Bereich Sun, Beauty & Care an. Der Lehrgang stellt eine Basisqualifikation für alle Mitarbeiter in Unternehmen im Bereich Schönheits- und Körperpflege dar, die durch professionelles Sales- und Serviceverhalten zum nachhaltigen Unternehmenserfolg beitragen wollen. Mit kundengerechter Kommunikation und einer vertriebsorientierten Beratung zu Dienstleistungsangeboten werden sie ebenso vertraut gemacht.
www.bsa-akademie.de/sun-beauty-care

Fotorealistische 3D-Visualisierung und Tracking der Körpertransformation in einem System: Bodygee

Die meisten Kunden kommen ins Fitnessstudio mit einem individuellen Problem. Sie möchten an einer ganz bestimmten Stelle abnehmen oder Muskeln aufbauen und haben den idealen Körper bereits vor Augen. So steht für den Fitnesstrainer zu Beginn der Trainingsberatung die Analyse des Körpers bzw. die Messung der Körperzusammensetzung.

3D-Körperanalyse: Der neue Standard zur Messung der Körperzusammensetzung

Einer der neuesten Trends bei der Bestimmung der Körperzusammensetzung ist 3D-Körperscanning. Diese Methode vereint Visualisierung mit der nackten Wahrheit: Zahlen und Bilder rund um die Körperzusammensetzung und -transformation.

Mit 3D-Kameras erfasst der Scanner Oberflächendaten des Kunden und stellt ein exaktes 3D-Modell dar. Dies geschieht mit Infrarotlicht, das vom Körper reflektiert wird, aber für das Auge unsichtbar ist. Es werden dann digitale Messungen an der Körperoberfläche durchgeführt. Zusätzlich wird die Körperzusammensetzung aus anthropometrischen Daten wie Gewicht, Grösse und Körperumfang mittels mathematischer Formeln berechnet.

Die mobile Variante des 3D-Scanners von Bodygee (Orbiter) ist leicht zu transportieren und nimmt nicht viel Platz im Studio ein. Die grössere 3D-Scan-Kabine (Boxx) ist als stationäre Lösung auch für grosse Fitnessketten geeignet. Ein Scan dauert je nach Gerät zwischen 10 und 90 Sekunden. Mit der Kameratechnologie erfasst das 3D-Körperscanning präzise Daten, sodass eine genaue Verfolgung der Veränderung des Körpers an ausgewählten Körperstellen über die Zeit möglich ist.

Im Gegensatz zu den herkömmlichen Methoden werden beim 3D-Scanning Messfehler aufgrund eines unpräzisen Handlings oder schlechter Vorbereitung eliminiert. Idealerweise lassen sich die Kunden in eng anliegender Unterwäsche scannen.

Visualisierung der Körperveränderung

Das physische Erscheinungsbild, die Optik, hat heute einen immer grösseren Stellenwert. Beim blossen Blick in den Spiegel sind Veränderungen aber nicht immer sofort erkennbar. Die 3D-Visualisierung zeigt die Körperzusammensetzung aus einer neuen Perspektive. Bodygee visualisiert den Körper als fotorealistischen 3D-Avatar. Zudem werden Daten wie BMI, Position, Waist to Hip Ratio und Körperfett erfasst.

Die Software zur Hardware liefert Bodygee gleich dazu. Diese ist über den Web Browser zugänglich und einfach zu bedienen.

Die Verbindung von qualitativer (visueller) mit quantitativer (numerischer) Analyse macht 3D-Scanning zu einem tollen Motivationswerkzeug. Der Trainer kann dem Kunden anhand seiner eigenen Vorher-Nachher 3D-Bilder zeigen, an welchen Stellen Körperfett reduziert und Muskulatur definiert wurde, auch wenn sich diese Effekte noch nicht deutlich in den Zahlen widerspiegeln.

Durch die 3D-Körperanalyse wird die Messung für den Kunden zum Erlebnis. Veränderungen werden sichtbar gemacht — der nackten Wahrheit im wahrsten Sinne des Wortes ins Auge geblickt. So kann die Messmethode auch als Werkzeug zur Kundengewinnung und Kundenbindung eingesetzt werden. Darüber hinaus eignen sich die Daten auch ideal zur effektiven Steuerung der Center.

Bodygee ist bereits heute weltweit die Nr. 1 im EMS-Markt.

Über Bodygee

Bodygee ist ein Body Analytics Unternehmen zur Erfassung, Analyse und 3D-Visualisierung von Körperdaten. Trainierende können ihren Körper in wenigen Minuten scannen, analysieren und als fotorealistischen 3D-Avatar visualisieren lassen, um den Trainingseffekt nachzuvollziehen. Fitnessstudios und Personal Trainer können wiederum persönlicher auf ihre Kunden eingehen und so eine nachhaltige Verhaltensänderung erreichen.

BODYGEE

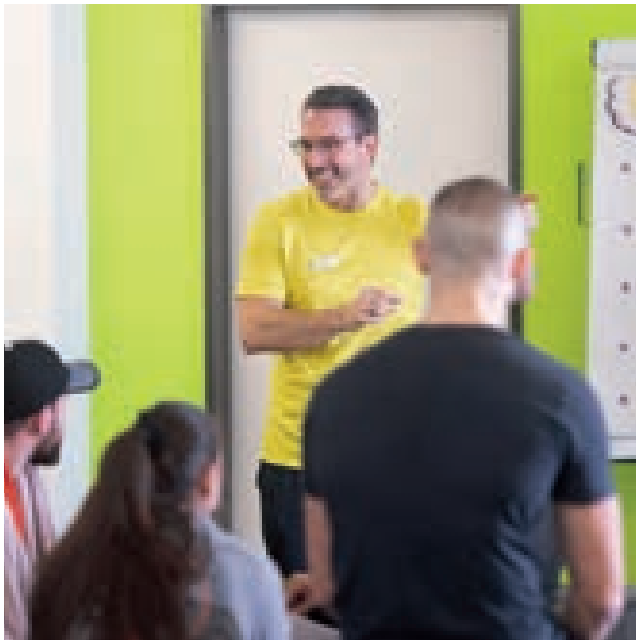
Weitere Informationen: www.bodygee.com
Kontakt: contact@bodygee.com

FIT FÜR MEHR – Neuigkeiten aus der SAFS AG

EXPERTE Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom

«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. Die erste Experten Ausbildung startete die SAFS am 12.01.2020. Die Teilnehmer können zwischen zwei Fachrichtungen wählen: «Medizinisches Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk» und «Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen».

www.safs.com



NEU: EMS-AUSBILDUNG

Ganzkörper-EMS-Training (EMS = Elektro-Myo-Stimulation) stellt eine nachweislich effektive und effiziente Trainingsform dar. Dementsprechend erfreut sich das Ganzkörper-EMS-Training immer grösserer Beliebtheit als ergänzendes Trainingsangebot in Fitnesscentern oder als exklusives Trainingsangebot in spezialisierten Studios. Über Erfolg und Sicherheit des EMS-Trainings entscheidet die korrekte Anwendung mit angepasster Intensität. In der neuen EMS-Trainer-Ausbildung bei der SAFS erwerben sich die Teilnehmenden theoretische und praktische Kenntnisse zur EMS-Technologie, zu den physiologischen Grundlagen der Elektromyostimulation und der Trainingssteuerung: Sie entwickeln Ganzkörper-EMS-Trainingsprogramme für verschiedenen Leistungsstufen. Sie weisen in die Programme ein, überwachen das Training und berücksichtigen dabei anerkannte Handlungsempfehlungen für effektives und sicheres EMS-Ganzkörper-Training.

Alle Informationen inklusive Termine, Zulassungsbedingungen und Kompetenznachweis finden Sie direkt auf der Webseite der SAFS unter:

www.safs.com

Infoveranstaltungen der SAFS AG

Die SAFS AG bietet regelmässig kostenlose Infoveranstaltungen in Zürich an und informiert über die einzelnen Ausbildungen sowie über die Gesamtausbildungen mit modularem Aufbau.

23.04.2020, 18–20 Uhr, Zürich
15.10.2020, 18–20 Uhr, Zürich
Infos + Anmeldung: www.safs.com

SAFS CONVENTION 2020

Am 29.08.2020 findet erneut die SAFS Convention 2020 im Like Side Zürich direkt am Züriseeufer statt. Unter dem Motto: «Dein Fitness Tag & Deine Party» erwartet die Teilnehmer die neusten Trends im Functional Fitness, powervolle Dance- und Step-Workouts, gefühlvolle Yoga-Classes unter freiem Himmel mit weitem Blick über den Zürichsee, sowie spannende Fitness und Lifestyle Vorträge. Zum Abschluss des Tages geniessen die Teilnehmer ein leckeres BBQ und eine Afterworkout-Party mit musikalischer Begleitung. Profitieren Sie von einem Frühbucherrabatt bis zum 29.06.2020.

www.safsconvention.ch

JOBFITNESS.CH – Jobplattform für die Branche

Jobfitness.ch ist eine unabhängige Stellen-Plattform von und für Personen aus dem Bereich Fitness. Hier findet man freie Jobs aus der Branche, wie z. B. vakante Stellen für Fitnesstrainer, Praktikanten, Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis, Kursleiter aller Art oder administrative Stellen in der Branche, etc. Nach einer Kontoeröffnung können Sie Ihre Stellenangebote schnell und einfach bearbeiten. Zusätzlich wird Ihre Firma auf dem Zukunftsmarkt Fitness und Gesundheiat präsentiert.

www.jobfitness.ch

Ein weiterer Standort für die Ausbildungen

Ab dem 18.04.2020 bietet die SAFS die Präsenzphasen für Fitness Betreuer, Kundenberater und Fitness Trainer NEU am Standort St. Gallen an. Neben den Standorten in Zürich, Winterthur und Bern eröffnet sich für die Absolventen aus der Ostschweiz die Möglichkeit, die Ausbildungen in ihrem Einzugsgebiet zu absolvieren. Alle drei Ausbildungstermine sind so geplant, dass die Gesamtausbildung «Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis» in St. Gallen besucht werden kann. Bei einer erhöhten Nachfrage werden weitere Ausbildungstermine angeboten.

Jobform
Dance • Fitness • Wellness • Sport • Beauty
www.jobfitness.ch

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences
www.dhfpg.ch

SAFS AG - SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
ALBISRIEDERSTRASSE 226 / 8047 ZÜRICH
044 404 50 70 / info@safs.com
SAFS
WWW.SAFS.COM

Qualifizieren statt Betreuen

Auf seinem «Online Medium für Zukunftsideen — ChangeX» bespricht Winfried Kretschmer eine Umfrage zum Thema «Zukunftsmärkte 2020». «Eigenverantwortliche Gesundheitsprävention» zählt darin zu den wichtigsten «Problemlösungsbeiträgen für globale Herausforderungen» und rangiert unter den «Top 10 der Zukunftsmärkte 2020». Die Fitnessbranche hält für diesen Markt den Schlüssel in der Hand, denn dank der aussergewöhnlichen Leistungen der Medizin haben wir Menschen inzwischen eine Lebenserwartung erreicht, die jenseits der Leistungsfähigkeit unserer Muskeln liegt. Jeder, der heute über 30 Jahre alt ist, hat eine Lebenserwartung von 90 Jahren, und das ist statistisch nur möglich, wenn jeder zweite 100 wird. Wir werden also alt, aber laut Bundesamt für Statistik wird jeder zweite Mann pflegebedürftig werden und von vier Frauen sogar drei. Mit anderen Worten wird mehr als die Hälfte der Menschheit seine letzten Jahre — besser: Jahrzehnte — im Pflegeheim zubringen. Genaugenommen hat die Medizin also die Todesstrafe nur durch Lebenslänglich ersetzt. Deswegen sagte Professor Dr. Wildor Hollmann schon vor Jahren, dass die Medizin nicht die Lebenszeit der Menschen verlängert, sondern deren Leidenszeit. Und völlig unabhängig vom Leiden des einzelnen Menschen, wird deren Pflege für die Gemeinschaft unbezahlbar werden.

Sarkopenie, der altersbedingte Muskelverlust, zählt deshalb zu den «globalen Herausforderungen» unserer Zeit. Nur leider weiss das keiner. Es gibt für Sarkopenie «kein Problembewusstsein, auch nicht bei Ärzten». Darauf weist Cornel Sieber als Chefarzt der Klinik für [...] Geriatrie [...] und Direktor des Instituts für Biomedizin des Alterns [...] hin. (Nachzulesen auf «aerzteblatt.de» in dem Artikel «Internisten weisen auf Muskelabbau im Alter hin».) Und selbst dort, wo dieses Bewusstsein unter den Experten langsam erwacht, tappen sie bei der Lösung im Dunkeln. «Eine eiweissbetonte und Vitamin-D-reiche Ernährung» stehe «in der Therapie im Vordergrund, unterstützt durch Bewegung», heisst es in der Literatur. Davon, dass Muskeln wohldosierte und gezielte Wachstumsreize benötigen, damit sie ihre Leistungsfähigkeit nicht verlieren, hört man bislang kein Wort. Deshalb hat die Fitnessindustrie zwar den Schlüssel zur Tür eines der interessantesten Märkte unserer Zeit in der Hand, aber sie wird die Tür zu diesem Markt nur aufstossen können, indem sie selbst das Problem an die Öffentlichkeit trägt.

Wie in der Abbildung gezeigt, führt der Weg zu mehr Wachstum, der Weg zu den 90 Prozent der Menschen, in deren Bewusstsein die Wichtigkeit starker Muskeln bis heute noch nicht vorgedrungen ist, über die Vermittlung von Erkenntnissen. Bevor diese 90 Prozent der Menschen ihr Verhalten ändern, wollen sie die Sinnhaftigkeit hinter dem verstehen, was sie da tun. Erst, wenn sie das «Warum» verstanden haben, werden sie beginnen, sich für das «Wie» zu interessieren. Das ist die Erkenntnis, die die Fitnessbranche gewinnen muss, bevor sie sich den spannenden Zukunftsmarkt der eigenverantwortlichen Gesundheitsprävention erschliessen kann. Ein «Leute, ihr müsst was für eure Muskeln tun» wird dafür jedoch definitiv nicht ausreichen. In das Bewusstsein der Menschen vorzudringen, ist ein mühevoller Weg, den der Verhaltensforscher Konrad Lorenz folgendermassen beschrieben hat:
Gedacht heisst nicht immer gesagt, gesagt heisst nicht immer richtig gehört, gehört heisst nicht immer richtig verstanden, verstanden heisst nicht immer einverstanden, einverstanden heisst nicht immer angewendet, angewendet heisst noch lange nicht beibehalten.

Wer Wachstum anstrebt und 100 Prozent der Menschen für das Muskel-

Andreas Bredenkamp

Jahrgang 1959

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

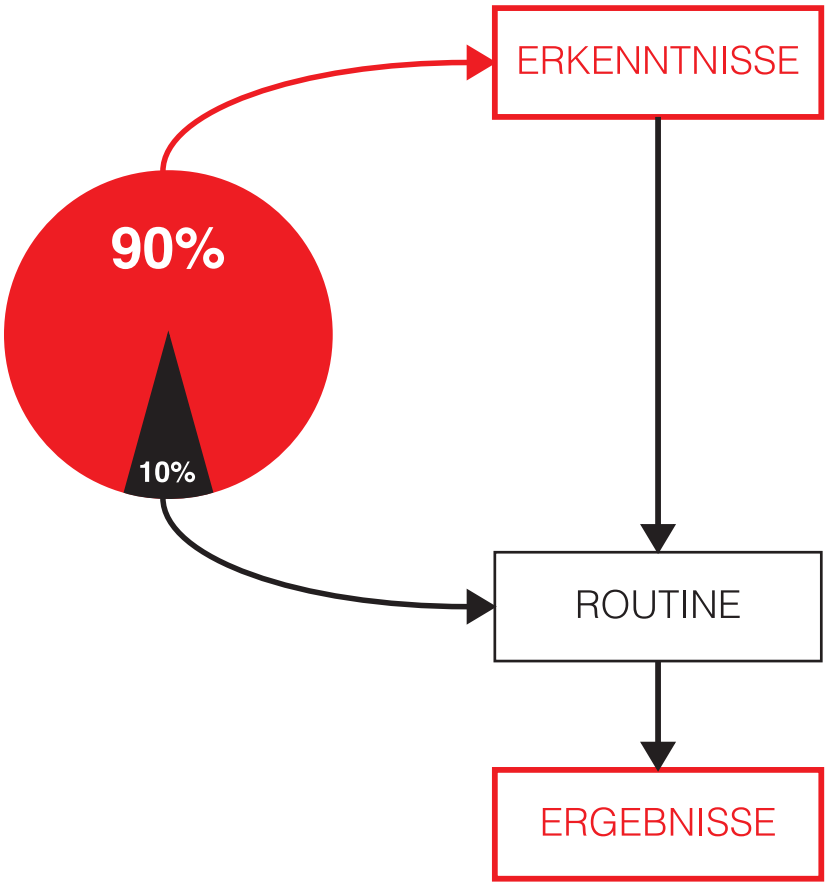
Andreas Bredenkamp

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

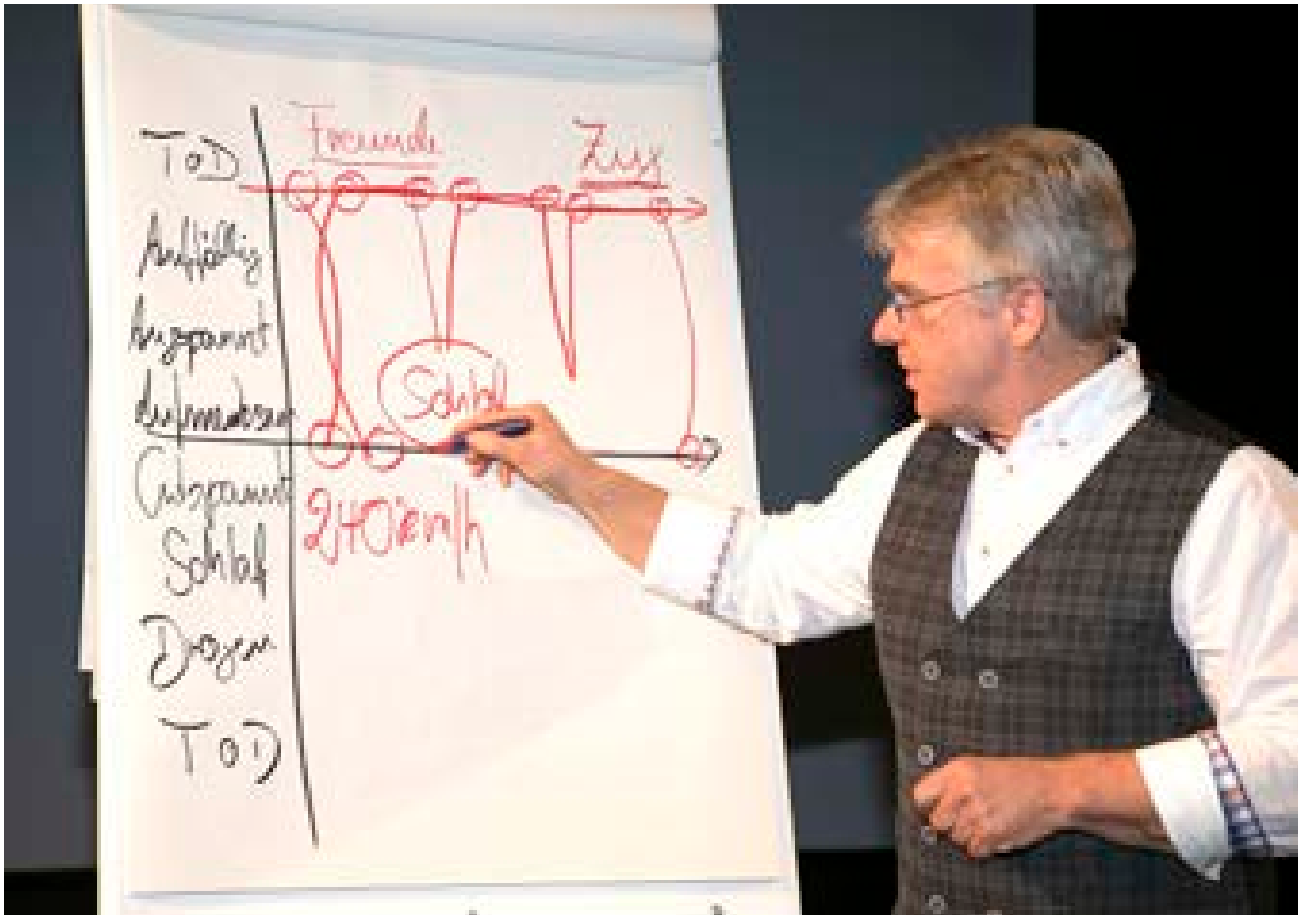


training gewinnen will, der darf nicht denken, die Leute wüssten doch, dass sie was tun müssen. Es reicht auch nicht, wenn man es ihnen sagt. Damit die Menschen verstehen, wie wichtig es ist, sich eine kräftige Muskulatur zu erhalten, und sie damit einverstanden sind, Muskeltraining als die wichtigste Form der Körperpflege wirklich anzuwenden, müssen die Betreiber der Fitnessclubs in der Lage sein, Menschen mit ihren Vorträgen zu fesseln und für das Muskeltraining zu begeistern. Nur, wenn sie es verstehen, die Menschen zu begeistern, werden sie das Bewusstsein für starke Muskeln in ihnen wecken und die Muskelpflege zu einem so selbstverständlichen Teil der Körperpflege werden lassen, wie es die Zahnpflege schon längst geworden ist.

Damit 100 Prozent der Menschen das Muskeltraining aber nicht nur anwenden, sondern als lebenslange Routine auch beibehalten, bedarf es allerdings nicht nur wichtiger Erkenntnisse, sondern auch der entsprechenden Ergebnisse. «Ich habe durch Training 5 kg abgenommen» und «Mein Rücken tut nicht mehr so weh» wird als Erfolgsmeldung auf einer Erfolgswand im Fitnessclub nicht ausreichen, um die restlichen 90 Prozent der Menschheit für das Training ihrer Muskeln zu begeistern. Erfolgswände stellen den Erfolg als Ausnahme dar. Man stelle sich einen Chirurgen vor, der die erfolgreichen seiner Operationen auf einer Erfolgswand zeigt, oder eine Fluggesellschaft ihre erfolgreichen Flüge. Erfolgswände beweisen keinen Erfolg, sie stellen ihn in Frage. Wirklich erfolgreich sind Fitnessclubs erst dort, wo deren Mitglieder auch mit 80 Klimmzüge machen, während die anderen Senioren an Rollatoren gehen, sofern sie aus ihren Pflegeheimen überhaupt noch herauskommen. Damit die Menschen ein Leben lang im Fitnessclub trainieren und über ihren Erfolg reden und ihn zeigen, muss es ein Erfolg sein, der nicht mit Diäten, mit regelmässiger Gymnastik, Joggen oder Schwimmen auch zu erreichen ist. Es muss ein Erfolg sein, der ausschliesslich durch gezielte Wachstumsreize erzielt werden kann, denn das Setzen dosierter, gezielter Wachstumsreize ist das Alleinstellungsmerkmal der Fitnessindustrie. Und solche Erfolge gibt es noch nicht. Zumindest sind sie alles andere als eine Selbstverständlichkeit.

Dort, wo ein Produkt noch gar nicht existiert, für das man einen Plan entwickeln will, nimmt die Industrie das Produkt gedanklich vorweg, um dann vom Ergebnis aus rückwärts zu denken. Sie nennt dieses Verfahren Reversed Engineering. In der Zukunftsforschung heisst es Prognostik. Eine der Prognosetechniken ist das «Szenario». Der Zukunftsforscher entwirft also ein «Zukunftsszenario», schätzt es vor dem Hintergrund all seiner Kenntnisse auf sein Potential ab, Wirklichkeit zu werden, und arbeitet dann auf diese Zukunft hin, als sei sie bereits Realität. Ein solches Szenario könnte für die Fitnessindustrie das folgende sein:

Alle Menschen trainieren an Kraftmaschinen. Muskelpflege ist so selbstverständlich wie die Zahnpflege. Deshalb sind die gesunden Menschen aus den Pflegeheimen ausgezogen, damit man sich dort auf die Pflege wirklich Bedürftiger konzentrieren kann. Rollatoren sind aus dem Strassenbild verschwunden. Gesunde Menschen, die eines Rollators bedürfen, um auf ihren eigenen Beinen noch gehen zu können, gelten nicht mehr als «alt», sondern als «ungepflegt». «Gepflegte Senioren» machen mit 80 Jahren Klimmzüge und dürfen auch im fortgeschrittenen Alter ein selbstbestimmtes, eigenverantwortliches und würdevolles Leben in Freiheit führen. ▶



Sarkopenie ist ungefähr so häufig wie Karies und jeder weiss, dass er sich durch entsprechende Körperpflege die Gesundheit seiner Zähne ebenso erhalten muss wie die Kraft seiner Muskeln.

Für diese Zukunft hält die Fitnessindustrie den Plan in der Hand. Damit ihr jedoch nicht nur 10 Prozent, sondern alle Menschen in diese Zukunft folgen, sind Erkenntnisse und Ergebnisse das, was sie dafür liefern muss.

Während Erkenntnisse und Ergebnisse für das Wachstum in der Fitnessbranche die Motoren sind, wirkt sich die «Kernkompetenz: Kundenbetreuung» der Einzelstudios geradezu hemmend auf das Wachstum aus. Nicht von ungefähr bezeichnen die Amerikaner das Ausführen der Übungen an Trainingsgeräten als «Workout Routines». Sie drücken damit aus, um was es sich bei den «Kraftübungen» wirklich handelt: Alltägliche Routinen! Kniebeugen und Bankdrücken sind keine anspruchsvollen, sportlichen Bewegungsabläufe, sondern Alltagsbewegungen, die die Menschen unter Belastung ausführen, um im Alltag vor diesen Alltagsbelastungen besser geschützt zu sein. Denn selbst der 100jährige macht seine erste Kniebeuge am Morgen, wenn er aus dem Bett aufsteht.

Kniebeugen im Fitnessclub auszuführen ist eine sicher weniger anspruchsvolle Routine, als die Teilnahme am Strassenverkehr. Ein Kind, das morgens im Berufsverkehr mit dem Fahrrad zur Schule fährt, ist auf dem Schulweg allemal gefährdeter als ein erwachsener Mensch bei der Ausführung seiner Übungen im Fitnessclub. Aus diesem Grund gibt es Regeln, die von den Verkehrsteilnehmern einzuhalten sind, aber betreutes Autofahren gibt es deshalb noch lange nicht. Die Kinder machen ihren «Fahrradführerschein» und damit meistern sie den Weg zur Schule selbst. Machen sie später ihren Führerschein, ist «betreutes Autofahren» nur ein zeitlich begrenztes Angebot. Es richtet sich an Jugendliche, die ihren Führerschein bereits vor Vollendung ihres 18. Lebensjahres machen. Dann aber fahren auch sie ihr Auto selbst. Den «Personal Chauffeur» leisten sich nur Privilegierte, so wie den «Personal Trainer» auch. Der Rest der Menschheit fährt selbst, und so wird der Rest der Menschheit in Zukunft auch seine Muskeln trainieren: Eigenverantwortlich und selbständig! Die Einzelstudios sollten deshalb ihre Kunden nicht bei der Durchführung alltäglicher Routinen betreuen, sondern sie sollten sie auf das Training adäquat vorbereiten, indem sie sie qualifizieren. Betreuung widerspricht der Eigenverantwortlichkeit und hemmt zudem die Einzelstudios in ihrer Fähigkeit zum Wachstum. Denn wie weit wären wir mit der Zahnpflege bis heute gekommen, wenn wir die Menschen beim Zähneputzen betreuen wollten? Für das Wachstum der Branche ist die Ausführung der Übungen unwichtig, denn niemand spricht vom Zähneputzen, aber alle wissen, wie wichtig die Zahnpflege ist, und sie zeigen mit ihrem Lächeln das strahlende Ergebnis.

Die Betreuung der Menschen bei der Ausführung alltäglicher Routinen wie im Muskeltraining ist eine Verschwendung menschlicher Ressourcen, die in der Vermittlung von Erkenntnissen und im Erreichen der Trainingsziele dringend benötigt werden. Deshalb sollten sich die Einzelstudios statt auf die Betreuung ihrer Kunden auf deren Qualifizierung konzentrieren. Die Fitnessindustrie steht nicht für Pflege und Betreuung, sondern für Eigenverantwortlichkeit. Die eigenverantwortliche Gesundheitsprävention ist der Markt der Zukunft, und dafür können wir nicht 10 Prozent der Menschen gewinnen, sondern wir gewinnen sie alle. Wir müssen es nur tun. ■

eGYM

Hat Dein Gym noch **Mitglieder**

oder hat es schon **Fans?**

We make the Gym work for everyone

Sprich mit uns:

DE: marketing@egym.com I CH: franz.baier@partner.egym.com

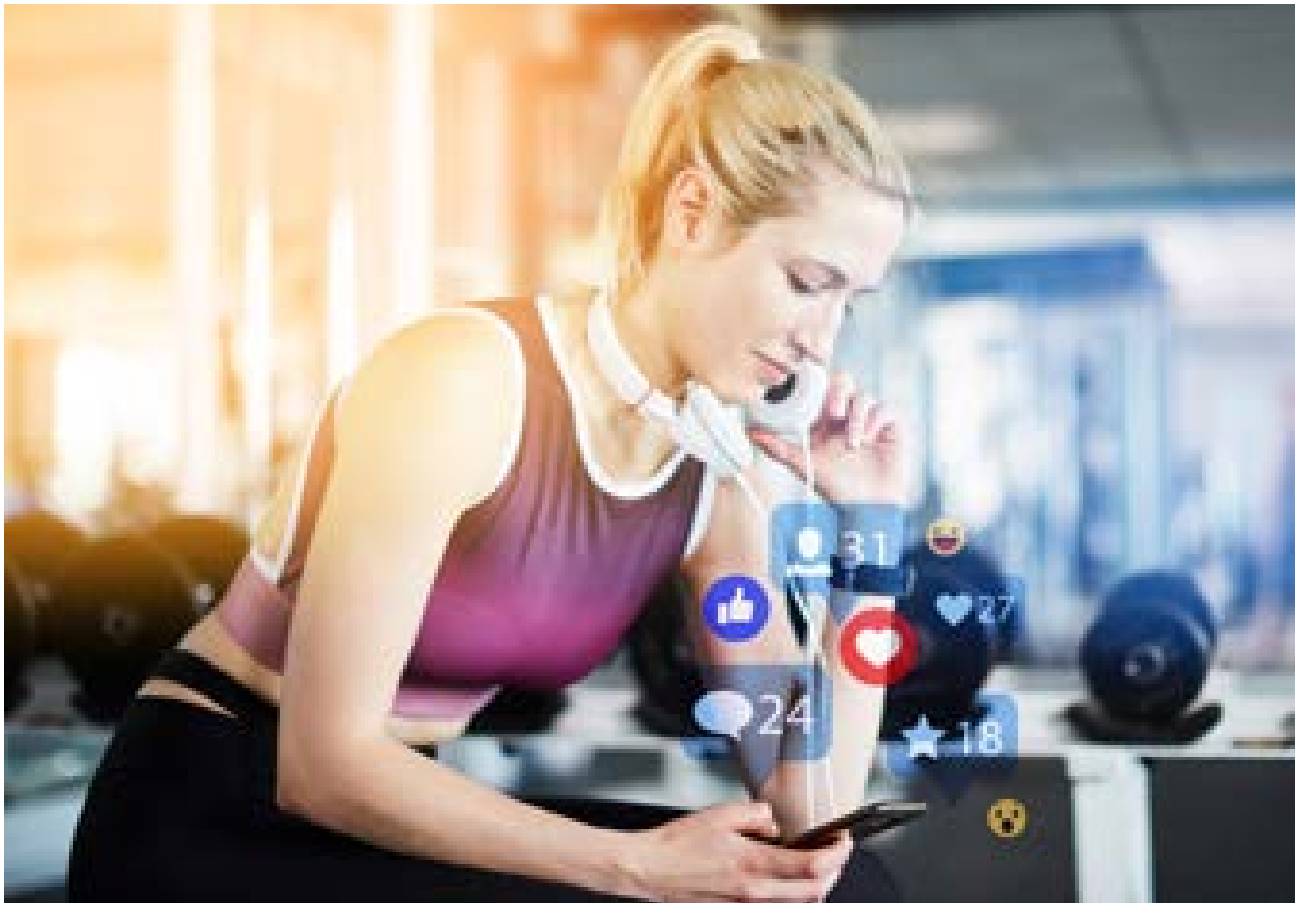
eGym GmbH I Einsteinstrasse 172 I 81677 München I www.egym.com/de/business

eGym Schweiz, Zweigniederlassung Baar I Ruessenstrasse 12 I 6340 Baar I www.egym.com/de/business

Management 4.0 – Herausforderung Digitalisierung

Die neue Art der Kommunikation in der Fitnessbranche

Heutzutage kommunizieren die meisten Menschen nicht mehr über E-Mail und Telefon, sondern nutzen Social-Media-Kanäle wie Facebook, Instagram und Co. Diese neue Art und Weise der Kommunikation hat ebenfalls Auswirkungen auf die Interaktion zwischen Fitnesscentern und (Neu-)Kunden. Doch wie schaffen es die Betreiber, nicht in der Flut an Informationen, Nachrichten, Videos und Emojis unterzugehen?



Fakt ist: Wenn Informationen, beispielsweise neue Angebote des eigenen Centers oder auch einfach nur News, nicht mehr aufgenommen, gelesen und vor allem wahrgenommen werden, dann kann der gewünschte Kommunikations- und Marketingeffekt durch diese Botschaften natürlich auch nicht (mehr) eintreten. Zentrale Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Kommunikation sind deshalb heute eine zielgruppenspezifische Ansprache und die Wahl der richtigen Kommunikationskanäle für unterschiedliche Zielgruppen bzw. Kundensegmente.

Die Generationen Y und Z: die Kunden der Zukunft

Unsere Umwelt befindet sich im permanenten Wandel und einer der gravierendsten Generationenwechsel der modernen Zeitgeschichte wird das Kauf- und Kommunikationsverhalten der Verbraucher in den nächsten Jahrzehnten weiter dramatisch verändern. Die Babyboomer werden durch die Generation Y (Millennials) und die Generation Z (Gen Z) als die einflussreichsten Konsumentengenerationen weltweit abgelöst werden. Bis 2030 werden alle Babyboomer das 65. Lebensjahr vollendet haben, und obwohl sie dann einen grösseren Prozentsatz der Weltbevölkerung ausmachen als heute (9 Prozent im Jahr 2019 und 16 Prozent bis 2050), wird ihr Einfluss auf das Kaufverhalten der Verbraucher abnehmen. Bis 2030 werden aktuellen Prognosen zufolge über 80 Prozent der weltweiten Bevölkerung aus den Millennials und der Gen Z stammen und über 80 Prozent aller Verbraucherkäufe tätigen.

Ein Blick auf den US-Fitnessmarkt

Laut dem «Health Club Consumer Report 2019» der IHRSA stellen die Millennials und die Gen Z heute schon 38 Prozent der Mitglieder des US-Fitnessmarkts und diese Zahl soll in den nächsten zehn Jahren voraussichtlich auf über 50 Prozent ansteigen. In Europa und Deutschland ist eine ähnliche Entwicklung zu erwarten. Klar ist in diesem Zusammenhang auch, dass gerade die Millennials und die Gen Z vermehrt «digital» kommunizieren. Dieser Trend ist zunehmend auch bei den Babyboomern zu beobachten. Das bedeutet, dass ohne eine entsprechende digitale Kommunikationsstrategie zukünftig relevante Botschaften von vielen Personen nicht mehr gesehen und somit auch nicht mehr konsumiert und verwertet werden. Und das kann fatale Folgen für das eigene Studio haben.

So funktioniert die richtige Kommunikation

Im Folgenden werden allgemeine Empfehlungen vorgestellt, um die aktuellen und zukünftigen Entscheidungsträger in Fitnessunternehmen zu inspirieren und zu sensibilisieren. Ziel ist es dabei, in der modernen Kommunikation umzudenken, wenn es darum geht, die Kommunikation des Unternehmens auf die materiellen und immateriellen Bedürfnisse der Millennials und der Gen Z auszurichten.

Eine App macht Ihr Center modern

Die Gen Z und die Millennials mögen es, über eine App mit Marken in Kontakt zu treten. Wenn ein Fitnessbetrieb mit diesen beiden Generationen interagieren will, ist es daher unerlässlich, über eine intuitive App zu verfügen, die es den Mitgliedern ermöglicht, Informationen über das Center einzuholen, sich individuell für spezifische, interessante Inhalte zu registrieren und schliesslich auch genau das zu kaufen, was sie wollen und brauchen.

Social Media als Dreh- und Angelpunkt Ihrer Kommunikation

Die Gen Z und die Millennials nutzen Social Media, um gezielt nach Marken zu suchen, Empfehlungen für Marken zu erhalten, ihre Erfahrungen mit Marken auszutauschen und sich selbst zu vermarkten. Darüber hinaus besuchen sie verschiedene Social-Media-Plattformen, sodass es essenziell wichtig zu wissen ist, auf welchen Plattformen sich die potenziellen und aktuellen Mitglieder am häufigsten aufhalten. Millennials sind vermehrt auf Facebook, Instagram, Snapchat, Twitter und YouTube präsent. Die Gen Z wiederum ist eher auf Snapchat und YouTube aktiv.

Storytelling mithilfe des richtigen Video Content

Authentische Botschaften und Geschichten werden heute immer häufiger über Videos kommuniziert, denn Textinhalte und gar Standbildinhalte sind in diesem Zusammenhang überholt und aus Sicht der beiden Generationen «uralt». Fitnessunternehmer, die jüngere Generationen ansprechen wollen, müssen sich daher vermehrt darauf fokussieren, Videoinhalte selbst zu erstellen und über diese zu kommunizieren. Hier sollten insbesondere Inhalte mit authentischen Menschen (Markenbotschafter, Trainer, Kunden sowie evtl. auch die Geschäftsführung selbst) im Fokus stehen, um nachhaltig bei den Kunden in Sachen Image zu punkten und im Kopf zu bleiben.

Werden Sie zum Influencer

Ca. 40 Prozent der Millennials berichten, dass ihr bevorzugter Social-Media-Influencer sie besser kennt als die eigenen Freunde. Kaum zu glauben, oder? Darüber hinaus haben diese Social-Media-Berühmtheiten einen enormen Einfluss auf die Marken, für die sich die Gen Z und die Millennials interessieren bzw. schlussendlich auch kaufen. Infolgedessen müssen Fitnessanbieter entweder mit den beliebtesten Social-Media-Influencern in ihrem jeweiligen Marktgebiet zusammenarbeiten (Influencer-Marketing) oder dem Weg folgen, den bspw. die grosse US-amerikanische Premium Fitnesskette Equinox eingeschlagen hat. Equinox macht seine eigenen Mitarbeiter gezielt zu Social-Media-Influencern, die dann wiederum die «Botschaft» von Equinox auf den Social-Media-Kanälen weiterverbreiten und teilen.

Messaging-Apps – das unverzichtbare Tool für Ihre Kommunikation

Messaging-Apps wie bspw. der Facebook Messenger, Telegram, WhatsApp und soziale Plattformen sind die Zukunft der persönlichen Kommunikation. Telefonate und E-Mails werden zwar weiterhin sehr wichtige Kommunikationsmittel bleiben, aber im Laufe des nächsten Jahrzehnts müssen die Betreiber den Umgang mit den wichtigsten Messaging-Plattformen beherrschen, eine kommunikationskanalspezifische adäquate Sprache sprechen und gezielt den Dialog mit Kunden suchen.

Fazit

In diesem Jahr und weit darüber hinaus werden die Millennials und die Gen Z in Verbindung mit der fortschreitenden Digitalisierung einen unglaublichen Einfluss auf das Konsum- und Fitnessverhalten ausüben. Betreiber werden nicht länger einen generalistischen One-size-fits-all-Kommunikationsansatz verfolgen können, ohne Mitglieder der Millennial-Generation und der Gen Z zu vergraulen. Eines ist sicher: In den kommenden Jahrzehnten erfordert diese zentrale Herausforderung von den Studiobetreibern einen hohen Grad an Flexibilität, Innovationsbereitschaft und Individualität, gerade in der Kommunikation mit den potenziellen Kunden von heute und morgen.

Literaturliste

- Club Intel (Hrsg.) (2019). The Influence of Gen Y and Gen Z on the Fitness Industry. How Generations Y and Z are impacting the Global Fitness Industry. Zugriff am 17.10.2019. Verfügbar unter: https://gallery.mailchimp.com/7cfb09656f8db35b42ed40f51/files/87006b5d-d117-4fc3-b63d-3d1006f4ea3f/Gens_Y_and_Z_Implications_for_the_Global_Fitness_Market.pdf
- International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA) (Hrsg.) (2019). 2019 IHRSA Global Report — The State of the Health Club Industry. Zugriff am 14.10.2019. Verfügbar unter: https://www.ihrsa.org/publications/the-2019-ihrsa-global-report/
- International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA) (Hrsg.) (2019). The 2019 IHRSA Health Club Consumer Report. Zugriff am 17.10.2019. Verfügbar unter: https://www.ihrsa.org/publications/the-2019-ihrsa-health-club-consumer-report/

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 (DHfPG) und BSA-Akademie tätig. Seit 2015 fungiert er zudem als Fachleiter Management/Ökonomie.
www.dhfpg-bsa.de

Die 20 Fitnesstrends für 2020 gemäss ACSM

Neues gibt es im Bereich Fitness immer wieder. Das Entscheidende ist aber: Handelt es sich um einen Trend oder nur um ein Kurzzeitphänomen? Ein Trend ist eine Entwicklung, die nachhaltig und tiefgreifend ist. Ein Kurzzeitphänomen ist dagegen nach einer kurzen Erfolgsphase wieder passé. Um zu prognostizieren, welche Fitnesstrends uns dieses Jahr erwarten, hat das American College of Sports (ACSM) seine alljährliche Umfrage durchgeführt. Hier sind die Top 20 Trends fürs Jahr 2020:

Platz 1: Tragbare Technologie
Die Wearable-Technologie zählt seit einiger Zeit zu den Top drei Trends und beinhaltet Fitness-Tracker, intelligente Uhren, HR-Monitore und GPS-Tracking-Geräte. Die Problematik um die Messgenauigkeit scheint nun gut gelöst zu sein.

Platz 2: Hochintensives Intervalltraining (HIIT)
Letztes Jahr noch auf Platz 3, hat sich diese Trainingsmethode, bei der man kurzzeitig mit besonders hoher Belastung trainiert, dann kurz pausiert, und dann das Ganze wiederholt, um einen Platz verbessert.

Platz 3: Gruppentraining
Dieser Trend hat gegenüber 2019 mit HIIT den Platz getauscht. Ab mehr als fünf Teilnehmern zählt ein Kurs als gruppenbasiert. Instruktoren motivieren Teilnehmer in unterschiedlichen Leistungslevel in verschiedenen Kursformen.

Platz 4: Training mit freien Gewichten
Eine neue Kategorie, da die bisherige Kategorie «Krafttraining» zu umfassend geworden ist. Diese beinhaltet das Training mit Hanteln, Kettlebells oder Medizinbällen.

Platz 5: Personal Training
Personal Trainer sind nach wie vor in vielen Fitnessbereichen gefragt. Dieser Trend deckt dank Online-Training, Training im Fitnesscenter, von zu Hause oder bei Unternehmen eine grosse Breite ab.

Platz 6: Training ist Medizin
Hierbei handelt es sich um eine globale Gesundheitsinitiative mit dem Ziel, Ärzte und andere Gesundheitsdienstleister auf die Förderung der körperlichen Aktivität und die damit verbundenen Behandlungsempfehlungen zu sensibilisieren und ihre Patienten beispielsweise direkt an Fitnesstrainer zu überweisen.

Platz 7: Training mit dem eigenen Körpergewicht
Bei dieser Trainingsform geht es

darum, das eigene Körpergewicht zu nutzen. Diese ist mit minimaler Ausrüstung auszuüben, was sie zu einer sehr kostengünstigen Art des Trainings macht.

Platz 8: Fitnessprogramme für ältere Menschen
Dieser Trend betont weiterhin die Fitnessbedürfnisse der Baby-Boomer und älterer Generationen. Für Fitnesscenter ist auch die erhöhte Zahlungsbereitschaft dieser Altersgruppe im Vergleich zu den jüngeren Personen interessant.

Platz 9: Gesundheits-/Wellness-Coaching
Ein wachsender Trend mit Ansätzen zu Gesundheitsförderung, Krankheitsprävention und Verhaltensänderung, bei dem das Coaching meist in Einzelgesprächen erfolgt und der Coach unterstützt, ermutigt und erreichte Ziele bestätigt.

Platz 10: Beschäftigung zertifizierter Fachkräfte
Die Bedeutung der Einstellung von zertifizierten Gesundheits- und Fitness-Profis durch Bildungs- und Zertifizierungsprogramme, die vollständig akkreditiert sind, wird immer wichtiger.

Platz 11: Training zur Gewichtsreduktion
Die meisten Ernährungsprogramme integrieren ein Fitnesstraining. Seit Beginn der Studie ist Training zur Gewichtsreduktion ein Top-Trend.

Platz 12: Funktionelles Fitnesstraining
Diese Trainingsform beinhaltet komplexe Bewegungsabläufe, die mehrere Gelenke gleichzeitig beansprucht. Sie steht im Gegensatz zum konventionellen Fitnesstraining, bei dem oft ein Teil der Übungen an Geräten isoliert absolviert wird.

Platz 13: Outdoor-Aktivitäten
Outdoor-Aktivitäten wie Wandern, Klettern und Radfahren, allein oder in der Gruppe, sind weiterhin sehr beliebt.

Platz 14: Yoga
Yoga hat in der Vergangenheit eine Vielzahl von Formen angenommen (u. a. Power Yoga, Yogilates und Hot Yoga). On-Demand Videos und Bücher sind reichlich vorhanden, ebenso wie Zertifizierungen in den vielen Yogaformaten.

Platz 15: Lizenzierung für Fitness-Berufstätige
Vergleichsweise wie ein Arzt ein abgeschlossenes Medizinstudium benötigt, werden im Fitnessbereich Lizenzen für bestimmte Tätigkeitsfelder vorausgesetzt.

Platz 16: Lifestyle-Medizin
Hier handelt es sich um den evidenzbasierten Einsatz von Verhaltensweisen zur Erhöhung der Lebensqualität und zur Verbesserung des Gesundheitsverhaltens. Beispiele sind unter anderem die Eliminierung des Tabakkonsums, die Verbesserung der Ernährung, die Steigerung der körperlichen Aktivität und die Minderung des Alkoholkonsums.

Platz 17: Zirkeltraining
Zirkeltraining umfasst typischerweise etwa 10 Übungen, die nacheinander und in einer vorgegebenen Reihenfolge absolviert werden. Jede Übung wird für eine bestimmte Anzahl von Wiederholungen oder für eine bestimmte Zeitspanne durchgeführt, bevor eine kurze Pause gemacht wird und zur nächsten Übung übergegangen wird.

Platz 18: Betriebliche Gesundheitsförderung
Dieser Trend beinhaltet einer Reihe von Programmen und Dienstleistungen, die von den Arbeitgebern zur Verbesserung der Gesundheit und des Wohlbefindens der Arbeitnehmer angeboten werden, integriert mit Systemen zur Unterstützung der Bewertung und Berichterstattung über die Auswirkungen auf Gesundheit, Kosten und Produktivität.

Platz 19: Einsatz von Messverfahren
Messungen sind notwendig, um den Nutzen von Gesundheits- und Fitnessprogrammen zu bestimmen und z. B. den Erfolg bei der Veränderung negativer Lebensgewohnheiten zu dokumentieren.

Platz 20: Kinder und Bewegung
Fettleibigkeit bei Kindern und Jugendlichen ist in den meisten Industrie- und Entwicklungsländern ein grosses Gesundheitsproblem.

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

Die kompetente Fachschule für Gesundheitsberufe

Die Swiss Prävensana Akademie AG ist der kompetente Partner für Gesundheitsberufe im Bereich Fitness, Wellness, Med. Massage, Ernährung, Psychologie, Naturheilkunde und Präventivmedizin. Die Akademie wurde 2005 vom Naturarzt und Erwachsenenbildner Emanuel Portmann gegründet. An 4 Standorten in den Städten Zürich, Rapperswil, Chur und Bern unterrichten qualifizierte Berufs- und Fachangestellte und garantieren eine fundierte Aus- und Weiterbildung ihrer Teilnehmenden.

Das medizinische Fachwissen bildet auch im Fachbereich Fitness & Bewegung das Fundament für das Verständnis des Aufbaus, der Funktionen und der Krankheiten des menschlichen Körpers und das hat auch im Ausbildungskonzept der Swiss Prävensana Akademie einen hohen Stellenwert. Ganz im Sinne ihres Slogans «Dort wo Gesundheit Schule macht!»

Emanuel Portmann
Akademieleiter / Geschäftsführer

Marcel Scheucher
Product Manager / Dozent SPA

Die Swiss Prävensana Akademie ist von diversen Gesundheitsorganisationen als kompetente Ausbildungsstätte anerkannt. Nach der Ausbildung haben die Teilnehmenden die Zulassungsbedingungen zur Krankenkassenregistratur sowie zu eidgenössischen Fachausweisen bereits erfüllt. Aufgrund der Zusammenarbeit mit vielen Unternehmungen im Bereich Fitness, Wellness, Gesundheitsförderung, Naturheilkunde und Präventivmedizin ist die Swiss Prävensana Akademie stets in der Lage, sich veränderten Marktbedürfnissen anzupassen.

Der Wachstumsmarkt Fitness, Prävention und Gesundheit hat sich in den letzten Jahren sehr stark entwickelt. Auch hat das gesundheitsorientierte Training für die Zielgruppe «50 plus» deutlich an Bedeutung gewonnen, weshalb auch die Qualifikation der Mitarbeitenden in Fitnesscentern immer wichtiger wird und für Unternehmen mit hohem Qualitätsanspruch auch der Schlüssel zum Erfolg darstellt. Aber nicht nur die fachliche Qualifikation in den Bereichen medizinisches Fachwissen und Trainingslehre, sondern auch die Dienstleistungskompetenz ist für Fitness- und Gesundheitscenter von wirtschaftlicher Bedeutung. Aufgrund der grossen Nachfrage nach pragmatischen und praxisorientierten Lösungen zur Einführung neuer Mitarbeitenden hat die Swiss Prävensana Akademie zwei neue Workshops mit den Themen Kundengewinnung und Kundenbindung entwickelt, um damit ab dem Jahr 2020 am Standort Zürich unter Anleitung eines Experten die Kompetenz im Verkauf von Mitgliedschaften und kundenzentriertem Handeln der Teilnehmenden zu entwickeln. Quereinsteiger oder bereits qualifizierte Fachkräfte, durchlaufen dabei alle Phasen des Verkaufsgesprächs, von der Begrüssung neuer Interessenten bis zum Erlangen einer langfristigen Kundenbeziehung, welche dann im Rahmen des Qualitätsmanagements und mit persönlichem Einsatz nachhaltig gepflegt werden soll, denn Stammkunden zu bedienen ist bekanntlich bis siebenmal leichter, als Neukunden zu gewinnen!

Für die Entwicklung der neuen Tages-Seminare im Fachbereich Fitness und Bewegung sowie als Botschafter ihrer Aus- und Weiterbildungsangebote in der Berufswelt, konnte die Swiss Prävensana Akademie einen erfahrenen Unternehmer aus der Fitnessbranche für sich gewinnen. Marcel Scheucher hat Betriebswirtschaftslehre studiert und hat über zwanzig Jahre Berufserfahrung im Dienstleistungssektor. Während dieser Zeit hat er die Marke Body Gym, eine Gruppe von mehreren Fitnesscentern in der Deutschschweiz, mit grossem Kundenstamm aufgebaut.

Die Vorteile einer Ausbildung bei der Swiss Prävensana Akademie:

- 20 anerkannte und zertifizierte Diplomausbildungen (4 Eidg. Abschlüsse)
- 120 Weiterbildungsmodule
- Modularer Unterricht, der viel Freiheit lässt
- Gutes Preis-/Leistungsverhältnis
- Bundessubventionen bei Eidg. Abschlüssen
- Praxisnaher Unterricht mit hochqualifizierten Dozenten
- Neu: Lösungsorientierte Tages-Seminare
- Zentrale Standorte in Rapperswil, Zürich, Bern und Chur

Swiss Prävensana Akademie
www.swisspraevensana.ch

Swiss Prävensana Akademie

Fachschule für Gesundheitsberufe

Dein Weg zum Traumberuf!

Dein kompetenter Partner für Gesundheitsberufe im Bereich Fitness, Wellness, Massage, Ernährung, Psychologie, Naturheilkunde und Präventivmedizin.

„Dort wo Gesundheit Schule macht!“

Deine berufliche Zukunft als:

- dipl. Fitnessinstruktor/in
- Fitnesstrainer/in mit SVBO Zertifikat
- Med. Fitnessinstruktor/in
- Spez. für Bewegung- und Gesundheitsföderung mit Eidg. Fachausweis

- dipl. Wellnessfachmann/frau
- dipl. Ernährungsberater/in
- dipl. Gesundheitsberater/in
- dipl. Gesundheitsmasseur/in
- dipl. Berufsmasseur/in
- dipl. Personaltrainer/in

Für persönliche Beratung jetzt anrufen!

Hauptsitz Rapperswil SG
Untere Bahnhofstrasse 19
8640 Rapperswil
055 211 85 85

Standort Zürich
Vulkanstrasse 120
8048 Zürich
044 211 65 65

Standort Bern
Laupenstrasse 35
3008 Bern
031 332 75 75

Standort Chur
Gürtelstrasse 20
7000 Chur
081 630 85 85

Vom Physiotherapeut zum Gesundheitscenterbetreiber

Von Roger Gestach

An einem Vormittag Anfangs Januar besuchte ich das ACTIVA Gesundheitszentrum in Rothrist. Ich war etwas zu früh dort und hatte bis zum Termin mit dem Inhaber Erik van Vugt etwas Zeit, mich umzuschauen. Was mir aufgefallen ist, ist dass das Center um diese Zeit sehr gut besucht war, man merkt auch sofort, dass es sich um ein Gesundheitszentrum handelt, Altersdurchschnitt um die 60, viele Senioren.

Erik van Vugt war voll in seinem Element, begrüsste sämtliche Mitglieder und hielt Smalltalk. Auch sonst merkte ich, dass er voll in seiner Tätigkeit aufgeht, Physiotherapeut durch und durch. Zahlen sind nicht so seine Sache, dafür hat er seine Centerleiterin Danja Lienhard. Sie hat den Laden im Griff. Im ACTIVA-Gesundheitszentrum ist sie Leiterin Training und auch für die Lehrlingsausbildung verantwortlich.

Das ACTIVA ist ein Gesundheitscenter mit mehr als 15 Jahren Erfahrung in den Bereichen Physiotherapie, Fitness, Bewegung und Ernährung. Es wird grossen Wert darauf gelegt, dass sich alle Menschen wohl fühlen. Für die Mitarbeitenden ist es wichtig auf die Bedürfnisse der ACTIVA Mitglieder einzugehen, denn nur so ist es möglich gemeinsam Schritt für Schritt zum gewünschten Ziel zu kommen.

Erik van Vugt hat 1994 als Physiotherapeut in Oftringen angefangen. Dort betreibt er immer noch ein Center mit RTC, MTT (Medizinische Trainingstherapie) und Physio. Das ACTIVA Gesundheitszentrum in Rothrist kann sein zweijähriges Bestehen Ende März 2020 feiern. Mit einer Fläche von rund 1'500 Quadratmetern, davon 800 Quadratmeter Trainingsfläche verfügt es über eine ansprechende Grösse mit ausgewogenen Platzverhältnissen. Vom

Rückentherapie-Center by Dr. Wolff

Die Ursachen für Rückenschmerzen sind sehr oft inaktive oder abgeschwächte sogenannte tiefergelegene Muskeln, die nahe der Wirbelsäule liegen und diese in den einzelnen Wirbelsäulensegmenten stabilisieren sollen. Das Gehirn und das Nervensystem aktivieren bei gesunden Rücken diese wichtige Muskulatur, bei akuten und chronischen Schmerzen nicht. Die Abnutzung erhöht sich und führt bei spontanen Bewegungen zu Schmerzen und Verletzungen. Für diese Probleme bietet das Rückentherapie-Center by Dr. Wolff die optimale Lösung. Nämlich die Aktivierung dieser wichtigen tiefergelegenen Muskulatur.

Viele Menschen sind nicht mehr in der Lage, Bewegungen im Alltag oder im Berufsleben ohne Schmerzen auszuführen! Fast jeder zweite Erwachsene würde eigentlich eine Therapie benötigen!

Herkömmliches Krafttraining der oberflächlichen Rücken-Muskulatur wie es in Fitnessclubs angeboten wird, behebt die Ursache von Rückenschmerzen nicht. Im Gegengenteil: Wer nur die sichtbaren oberflächlichen Muskeln trainiert, kann unter Umständen durch ein solches Training seine Probleme noch vergrössern. Denn die Wirbelsäule wird in ihrer korrekten Haltung durch die tiefe Bauch- und Rückenmuskulatur geschützt und stabilisiert.

Der aktuelle Forschungsstand in der Rückentherapie belegt, dass diese segmentale Stabilisation der Wirbelsäule VOR jeglicher Art des Trainings erfolgen muss. Ein individuell durch einen speziell ausgebildeten Therapeuten abgestimmter Therapieplan sorgt dabei rasch und effektiv für Besserung.

Das RTC Gerätesystem

Die klassischen Rückentherapiegeräte bevorzugen einfachste, grobmotorische Übungen in Sitzposition und unterstützen die motorische Anspruchslosigkeit der Bewegung durch Fixation des Trainierenden im Gerät. Hier unterscheidet sich die Bewegungs- und Gerätetechnik des Rückentherapie-Centers by Dr. WOLFF grundlegend. Die Übungsabläufe zielen auf die Aktivierung der tiefliegenden, segmental stabilisierenden Muskeln. Ausgesprochen kleine und koordinativ anspruchsvolle Übungen sorgen für die Ansteuerung des M. transversus und M. multifidus.

Bewegungssensoren zur Visualisierung der Bewegungen

Entscheidend ist die richtige Einstellung der Geräte auf die Patienten. Nur in der sogenannten neutralen Zone wird die stabilisierende Muskulatur optimal angesprochen und trainiert. Diese Zone wird mithilfe spezieller Sensoren bestimmt. Nur durch den Sensor und die Anzeige direkt am Gerät können sowohl Patient als auch Therapeut permanent kontrollieren, ob die Bewegung noch in der neutralen Zone abläuft.

Testen – Trainieren – Kontrollieren

Mit kleinsten Bewegungen und nachfolgenden stabilisierenden Halteübungen, die von Einheit zu Einheit leicht erschwert werden, werden gezielt der M. transversus und die M. multifidii trainiert, die hauptverantwortlich für die Stabilisation der Wirbelsäule sind.

Sehr oft berichten Patienten schon nach wenigen Einheiten von einer deutlichen Besserung ihrer Beschwerden. Der segmentalen Stabilisationstherapie wurde in wissenschaftlichen Studien eine weitaus höhere Nachhaltigkeit nachgewiesen als herkömmlichen Therapien.

Konzept ist das Gesundheitszentrum ähnlich strukturiert wie das FR!TZ in Illnau. Das kommt daher, dass Beat Friedli das Center beraten hat.

Im ACTIVA wird vieles geboten, um die Gesundheit zu fördern:

- Rückentherapie-Center by Dr. WOLFF (RTC)
- Kraft- & Ausdauergeräte (Technogym & milon)
- milon Zirkel
- five
- InBody
- MediMouse
- Bodystretcher
- SensoPro
- u. a.

Einer der Schwerpunkte ist das RTC (Rücken Therapie Center by Dr. Wolff). Erik van Vugt bietet schon sehr lange RTC an, bereits damals am Standort in Oftringen. Hier kann er auf die jahrelange, enge und sehr gute Zusammenarbeit mit Peter Domitner, von der Domitner GmbH zählen.

Das ACTIVA ist im Hochpreissegment positioniert. Das Abo all inclusive wird für CHF 1500.— angeboten. Darin enthalten sind Wellness, 5x Personal Training, unbegrenzte InBody-Messungen mit Auswertung, gratis Hand- und Duschtücher, milon-Karte und Pulsgurt. Mit seiner Spezialisierung und seinem Angebot grenzt sich das Center gegenüber den Discountern ab. Ebenfalls beeindruckend ist die Verkaufs-Abschlussquote von 84 Prozent aller Interessenten.

Überdies verfügt das Center über einen grosszügigen Wellnessbereich mit Sauna, Dampfbad und einem grossen Schwimmbad mit Gegenstrom-Anlage.

Im ACTIVA Gesundheitscenter wird Wert auf Qualität gelegt. Daher arbeiten ausschliesslich Fitnesstrainer mit eidgenössischem Fachausweis und Physiotherapeuten dort. Stolz ist das Center, dass es auch Lehrlinge ausbildet.

Und so kam es, dass Erik van Vugt vom Physiotherapeuten zum Fitnesscenter-Betreiber wurde. Obwohl er das Wort «Fitness» nie verwendet und auch in der Kommunikation des Centers nicht vorkommt. Das ACTIVA ist ein Gesundheitscenter durch und durch. ■

Erik van Vugt
Geschäftsinhaber
Leitung Gesundheitscenter

Danja Lienhard
Leitung Training

FIBO GLOBAL FITNESS CONGRESS

2 – 4 April 2020

FACHKONGRESS und LEITMESSE

NEU

DIE IDEALE KOMBINATION!

JETZT Ticket sichern!

FIBO CONGRESS inkl. Eintritt zur FIBO MESSE ab 99 ,- Euro

Infos und Tickets unter fibo-congress.com

organized by

Reed Exhibitions

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

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

media partners

fitness MANAGEMENT INTERNATIONAL

medical fitness and healthcare

FIBO CONGRESS 2020 – Drei Tage Austausch und Wissen auf höchstem Niveau

Im Rahmen der FIBO, der internationalen Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit, findet vom 2. bis 4. April 2020 der FIBO CONGRESS als Fachkongress für Experten aus Fitness, Prävention und Gesundheit statt. Verantwortlich für die Organisation und Durchführung, unter Federführung der FIBO, zeichnen sich mit der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie (BSA) führende Bildungsanbieter der Fitness- und Gesundheitsbranche. Der FIBO CONGRESS überzeugt durch ein vielseitiges Programm mit mehr als 80 Vorträgen von ausgewiesenen Top-Referenten.

Erfahrene Organisatoren
Dank der über 35-jährigen Expertise von DHfPG und BSA als führende Bildungsanbieter der Branche mit weitreichender Erfahrung auch in der Kongressorganisation, wird der Fachcharakter des Kongresses im Rahmen der FIBO vom 2. bis 5. April — und langfristig darüber hinaus — nochmals auf eine neue Ebene gehoben.

Abwechslungsreiches Vortragsprogramm
Dieses Jahr ist der FIBO CONGRESS in folgende Themenstränge aufgeteilt: Gesundheit (bestehend aus Training, Ernährung und Mentale Fitness), Management, Existenzgründung, Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM), Sun, Beauty & Care, EMS-Training und Physiotherapie. Die Teilnehmer profitieren von Top-Referenten und aktuellen, direkt umsetzbaren Inhalten. Insgesamt werden mehr als 80 Vorträge an den drei Kongresstagen präsentiert.

Themenstrang Gesundheit
Die Vorträge zum Thema Training stellen beispielsweise neue Ansätze des Athletiktrainings vor und bieten Forschungsupdates aus dem Krafttraining. So referiert Prof. Dr. Daniel Kaptain, Experte für Konditions-/Athletiktraining von Profisportlern und Mannschaften sowie Dozent der DHfPG/BSA, über Regenerationsmanagement im Athletiktraining. In diesem Vortrag geht es unter anderem darum, wie Regeneration gemessen werden kann und wie sich Profisportler von Amateuren/Fitnesskunden unterscheiden. Teilnehmer erfahren, ob der Spruch «No Pain, No Gain» Wahrheit oder Mythos ist.

Wer sich für Ernährungscoaching interessiert und wissen möchte, welche E-Coaching-Kanäle es gibt und welche Möglichkeiten Social Media im Bereich Ernährungscoaching bietet, der ist bei Jola Jaromin-Bowes Vortrag richtig. Die Diplom-Ökotrophologin, Ernährungswissenschaftlerin und Ernährungsexpertin der Jugend von Borussia Dortmund erklärt, wie sinnvolle Botschaften zum Thema Ernährungscoaching unter den eigenen Kunden/Followern verbreitet werden und wie Fitnessanbieter, Ernährungsberater und Co. ihren Erfolg durch die aktive Beteiligung der Klienten steigern können.

Roman Spitko, Fachleiter Management/Ökonomie an der DHfPG/BSA

Auch im Bereich Mentale Fitness sind renommierte Speaker im Einsatz. Prof. Dr. Oliver Schumann, Dipl.-Sportökonom, Sportpsychologe und Experte für Strategisches Management und Kommunikation rückt das Thema Wille und Willenskraft in den Fokus. In seinem Vortrag wird er beispielhaft aufzeigen, was die Vorteile eines ausgeprägten Willens sind, wie man Willenskraft trainieren kann, welche Rolle Gewohnheiten spielen und wie man diese erkennen und überwinden kann. Nicolai Rolli, Dipl.-Sportwissenschaftler und Experte für Strategie, Führung und Coaching, bringt allen Interessierten nahe, wie man Menschen in ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung unterstützt. Der Experte diskutiert konkrete Ansätze und Ideen, wie Coaching zur Anwendung gebracht werden kann und warum unsere eigenen Annahmen unser Handeln beeinflussen.

Management und Existenzgründung

Die Management-Vorträge können ebenfalls mit spannenden Themen aufwarten. So wird aufgezeigt, was die aktuellen und zukünftigen strategischen Herausforderungen in der Fitness- und Gesundheitsbranche sind und wie Mitgliedergewinnung und Mitgliederbindung durch effektives Online-Marketing funktionieren. Dabei wird Roman Spitko, Fachleiter Management/Ökonomie an der DHfPG/BSA erklären, was man auf Facebook, Instagram und Co. posten sollte, was funktioniert und was eher nicht. Teilnehmer erfahren, warum «Content Marketing» der Schlüssel zum Erfolg im Social-Media-Marketing ist oder wie eine erfolgreiche «Content Strategie» für Fitnesscenter aussehen kann, um dadurch grössere Reichweite zu erzielen und schliesslich mehr Mitglieder zu gewinnen.

Wer eine Selbstständigkeit anstrebt, kann sich im Themenstrang Existenzgründung über die richtige Strategie, Planung und Finanzierung informieren. Hier werden unter anderem die Bedeutung der Standortwahl und die Möglichkeiten der Risikoabsicherung behandelt.

BGM, Sun, Beauty & Care und EMS-Training

Im Bereich des Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) beschäftigen sich die Experten unter anderem mit erfolgreichen Präventionsmassnahmen von Muskel-Skelett-Erkrankungen in der betrieblichen Praxis sowie psychosozialer Gesundheit und E-Health-Lösungen.

Des Weiteren werden die Zielgruppenpotenziale der Sun, Beauty & Care-Branche untersucht sowie Strategien anderer Geschäftsbereiche aufgezeigt, die in diese Branche übertragen werden können.

Im Themenfeld EMS bringen die Referenten Wirkungsweisen und Anwendungsmöglichkeiten von EMS-Training allen Betreibern, Trainern und Interessierten näher. Ausserdem wird das EMS-Training als erfolgreiches Businessmodell sowie die Anwendbarkeit im Breiten- und Leistungssport vorgestellt. Prof. Dr. Christoph Eifler, Prorektor sowie Fachbereichsleitung Trainings- und Bewegungswissenschaft an der DHfPG, wird zudem Qualitätskriterien als Positionierungsmerkmale im EMS-Markt hervorheben.

Im Bereich des Themenblocks Physiotherapie sind erneut der Thieme Verlag mit Vorträgen zu Physiotherapie und Reha sowie der Pflaum Verlag mit dem Schwerpunkt Sportphysiotherapie als Partner mit dabei.

Erstklassiges Preis-Leistungs-Verhältnis

Topaktuelle Themen, welche die Fitness- und Gesundheitsbranche bewegen, werden auf dem FIBO CONGRESS zu einem erstklassigen Preis-Leistungs-Verhältnis ab 99 Euro präsentiert. Tickets gibt es für einen, zwei oder für die gesamten drei Kongresstage. Teilnehmer können alle Themenstränge besuchen und auch die FIBO ist am jeweils gebuchten Kongresstag inklusive.

Infos und Tickets unter:
www.fibo-congress.com

organized by | media partners

Private Venture Capital als Finanzierungsalternative

Worauf es beim Investor Pitching ankommt

Jeden Monat wollen tausende Menschen in Deutschland, Österreich und der Schweiz in die Selbstständigkeit starten. Manche folgen der Familientradition und sollen den elterlichen Betrieb übernehmen, andere werden als Ausweg aus der Arbeitslosigkeit zu Franchisenehmern und versuchen fremde Konzepte zu expandieren und ein grosser Teil möchte aus einer eigenen Vorstellung heraus ein Business entwickeln. So unterschiedlich die Motivationen und Konzepte auch sind, nahezu allen Gründern ist jedoch gemein, dass sie am Anfang nicht ohne fremde Hilfe auskommen. Beratung für Existenzgründer gibt es mittlerweile an jeder Ecke und diese nicht selten sogar unentgeltlich. Was es dagegen für die meisten Entrepreneurs nicht frei Haus gibt, ist das Geld welches für den Auf-, Umbau oder Erhalt einer unternehmerischen Selbstständigkeit benötigt wird. Bei den klassischen Banken bzw. Finanzinstituten bekommen jedoch insbesondere KMU aus der Sport-, Fitness- und Gesundheitsbranche oft kaum die notwendigen Kredite. Aus diesem Grund beginnt der Schritt in die Selbständigkeit zumeist mit der Suche nach alternativen Geldquellen. Von Crowdfunding über spezialisierte Seed- oder Venture-Capital Gesellschaften bis zu privaten Investoren stehen viele Möglichkeiten offen, doch auch hier gibt es für alle Gründer wieder eine Gemeinsamkeit, sie müssen die potenziellen Geldgeber zuerst überzeugen. Doch bei der Frage wovon und wie sie zu überzeugen sind, da scheiden sich die Geister, was sich an der Vielzahl unterschiedlichster Ratgeber erkennen lässt, die über eine Internetsuche zum perfekten Investoren Pitch angezeigt werden. Während etwa in der Deutschen TV-Show «Die Höhle der Löwen» meiner Meinung nach, durch den Bild- und Tonschnitt der Produktionsfirma, die Zuschauer das Bauchgefühl der Investoren als eine dominante Rolle in der Entscheidungsfindung wahrnehmen können, geht es im amerikanischen Äquivalent der Show, schon dem Namen «Shark Tank» nach, viel härter und deutlicher zur Sache, z. B. bei den Fragen und Bewertungen von Kevin O'Leary (alias Mr. Wonderful). Dies ist auch wichtig, denn ein verklärter — mit einer kleinen Idee zum Millionär — Traum sollt so früh wie möglich durch die Realität der finanzmathematischen Business Correctness ersetzt werden. Schliesslich sind es am Ende keine guten Feen, mal abgesehen von den vielen netten Omis die leider zu leichtsinnig ihr mühsam erspartes Geld in ihre Enkelkinder investieren, sondern es sind andere Menschen die ihr Geld geben, damit sie am Ende einen Gewinn erzielen. Es muss daher jedem Entrepreneur zual-

lererst klar sein, dass investieren das Gegenteil von spenden oder verschenken ist und ein Wirtschaftsunternehmen ohne Ertrag ein garantiertes Pleiteunternehmen sein wird. Wer dieses sogenannte unternehmerische Denken nicht mitbringt, der sollte am besten die Finger von einer Selbstständigkeit lassen und Arbeitnehmer bleiben, wobei jedoch auch viele Firmen heute von den Mitarbeitern zumindest ein Grundverständnis für ein wirtschaftliches Handeln erwarten, d. h. u. a. mit den gegeben Ressourcen oder Budgets sorgsam umzugehen, was wiederum eine Form des unternehmerischen Denkens erfordert.

Wer selbst und ständig Entrepreneur sein möchte, der muss möglichst wie ein Finanzinvestor denken und sein Bauchgefühl feuern (vgl. Herz & Tuma, 2019). Was im Umkehrschluss jedoch nicht bedeutet, dass einzig allein nackte Zahlen oder gar Computer über Investments z. B. in Startups entscheiden sollen, denn «auch Investitionsentscheidungen, die scheinbar so stark von mathematischen Überlegungen geleitet sind, entpuppen sich also bei näherem Hinsehen in der Praxis als eine Mischung von genauer Berechnung mit Hilfe professioneller Instrumente einerseits und Intuition, „Bauchgefühl" und Erfahrung andererseits.» (Paul, 2015, S. 428-429)

Für diejenigen in denen ein Unternehmerherz schlägt und die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen wollen, folgen nun die aus meiner persönlichen Sicht wichtigsten fünf Aspekte des wovon und wie sie einen Fitness-investor überzeugen können, damit dieser es in Erwägung zieht sein privates Geld in Sie zu investieren.

1. USP

Die Eröffnungsfrage ist bereits die erste Killerfrage. Schaffen Sie es nicht in einem sehr basalen Statement, d.h. möglichst in einem kurzen Hauptsatz bzw. einer maximal 30 Sekunden langen Aussage, die Unique Selling Proposition Ihrer Unternehmung, d. h. Ihr Alleinstellungsmerkmal welches Menschen dazu bewegen soll zu Ihren Kunden zu werden, zu verdeutlichen, dann ist der Pitch bereits am Ende noch bevor er richtig begonnen hat. Der USP soll zudem herausstellen, wie Sie erstens entweder ein weit verbreitetes Problem (besser) lösen, zweitens einen bisher unerfüllten Wunsch einer möglichst enormen Kundengruppe bedienen oder drittens einen notwendigen Bedarf in einem noch unterversorgten Markt effizienter und nachhaltiger decken können. Darüber hinaus ist das Optimum erreicht, wenn der USP auf Ihrem geistigen Eigentum beruht.

2. Warum Entrepreneur

Auf die Frage nach dem Grund weshalb Sie Unternehmer sind bzw. werden wollen, sollten Sie vor allem ehrlich, authentisch und kongruent antworten können. Allgemeine Phrasen oder leere Worthülsen führen bei dieser Frage garantiert nicht nur zu einem schlechten Bauchgefühl sondern mit Sicherheit zum Nein aus Herzens- und Verstandessicht. Einige Investoren wollen hier neben der Motivation vor allem das Herzblut, die Opfer- bzw. den Willen zur Leidensbereitschaft und das Durchsetzungsvermögen bzw. den Kampfgeist erkunden. Mein Augenmerk liegt jedoch auf der intrinsischen Motivation, der (Wieder-) Standhaftigkeit und besonders auf der Ehrbarkeit.

3. Plan C

Wenn Sie in einen Pitch vor Investoren gehen, setzt jeder voraus, dass Sie absolut vorbereitet sind, wozu selbstverständlich die lückenlose Kenntnis ▶

Ihres Businessplans, u. a. inklusive Markt-, Standortanalyse, Investitionsplan und Finanzanalyse für die nächsten 3—5 Jahre, sowie der Vertriebs- und Marketingplanung und sämtliche weitere betriebswirtschaftlichen Key Performance Indicators (KPI) gehören. Dies ist Ihr Plan A, d. h. so sieht Ihre hoffentlich realistische Planung aus. Die meisten Gründer, insbesondere die, welche von Unternehmensberatern betreut wurden, haben dann zusätzlich einen alternativen Plan B vorbereitet, der oft auf nicht ganz realistischen und hypothetischen Marktereignissen beruht die als Herausforderungen selbstverständlich gemeistert werden könnten. Mit der Frage nach einem Plan C soll geprüft werden, ob der Gründer wirklich nicht nur seinen Markt, seine Kunden, Vertriebswege, Mitbewerber usw. bis ins kleinste Detail kennt, sondern sich ebenso intensiv in einer Risikoanalyse mit den potenziellen und im allgemeinen häufig auftretenden Unternehmenskrisen beschäftigt und eine Notfallplan vorbereitet hat.

4. Personal & Partner

Der nachhaltige wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens basiert im Wesentlichen auf die Unterstützung seiner Mitarbeiter und Partner. Eine sehr detaillierte Antwort auf die Frage nach der Rekrutierung von Fachkräften und einem Personalentwicklungsplan ist daher ebenfalls eine essenzielle Killerfrage. Es nützt nichts das genialste Produkt zu haben, wenn es keine Fachkräfte gibt, die dieses produzieren und vertreiben können. Bei der Frage nach Partnern möchte ein Investor zudem erkennen können, dass es ein möglichst solides Backup durch strategische und operative Partner oder im besten Fall Support durch ein ganzes Netzwerk gibt.

5. Worst Breakdown Scenario

Diese Frage ist meist sehr unangenehm, doch gilt es hierauf eine den Investor beruhigende Antwort geben zu können. Sie sollten also darauf vorbereit sein, dem Investor glaubhaft machen zu können, wie Sie ihm sein Geld selbst im schlimmsten möglichen Fall zurückzahlen werden. Hier geht es neben der blossen Frage um eine Kreditsicherheit vor allem um die Ehrbarkeit des Gründers, d h. fühlt er sich selbst und einzig verantwortlich das der Investor sein Geld nicht verlieren wird.

Langer Weg zum Geld

Natürlich gibt es im Rahmen einer Due-Diligence-Prüfung (DD) (vgl. Michels, 2007, S. 25) eine ganze Reihe von weiteren sehr intensiven Prüfungen. Dabei geht es nicht nur um die Analyse bzw. der Überprüfung im Rahmen des betriebswirtschaftlichen Accountings, sondern es gibt auch eine Prüfung der rechtliche Aspekte als sogenannte Legal Due Diligence (vgl. Ahrnes, 2016, S. 277)

Doch die obigen fünf Stufen sind notwendige Hürden, die erst einmal überwunden werden müssen. Dabei ist der erste Punkt USP die grösste Herausforderung. Alle weiteren Punkte könnten bei sehr grossem Interesse eines Investors kompensiert werden. Zu den Punkten zwei bis vier könnte der Investor die Idee oder die Unternehmung z. B. komplett durch eigenes Führungspersonal und sein Netzwerk entwickeln lassen. Und sollte der USP so durchschlagend sein und einen enormen ROI (Return on Investment) erwarten lassen, kann dies das Risiko rechtfertigen einen Totalverlust der Investition in Kauf zu nehmen und damit Punkt 5 kompensieren.

Fazit

Eine fantastische Idee oder ein grossartiges Produkt bilden zwar den Kern einer Existenzgründung, doch ohne klaren USP sind selbst diese aus wirtschaftlicher Sicht nur für ein privates Hobby und nicht für eine Selbstständigkeit geeignet. Wenn Sie jedoch einen USP haben, der selbst Ihren schärfsten Kritiker zum Kunden machen würde, dann stehe die Chancen gut, dass Sie einen Investor finden, der Ihnen eine Chance geben könnte. Doch Sie sollten dabei unbedingt beachten, dass das wertvollste Asset eines Investors nicht sein Geld oder sein Netzwerk ist, sondern es ist seine persönliche Zeit, sein Wissen und seine Erfahrung. Daher sollten Sie die Chance eines Pitch nicht dadurch verderben, dass Sie nicht ausreichend vorbereitet sind oder nur an Ihre Interessen statt an die des Investors denken. Selbst wenn Sie, Ihre Partner, Berater, Familie, Freunde oder Testkunden noch so überzeugt sind, nur wenn sie der kritischen Prüfung eines erfahrenen Investors standhalten, können Sie wirklich mit grosser Wahrscheinlichkeit in einer erfolgreichen Selbstständigkeit durchstarten.

Quellen:

- Ahrens S. (2016) Arbeitnehmer und Geistiges Eigentum. In: Geistiges Eigentum und Wettbewerbsrecht. FOM-Edition (FOM Hochschule für Oekonomie & Management). Springer Gabler, Wiesbaden. DOI 10.1007/978-3-658-14313-8
- Herz C. & Tuma T. (2019) Marcel Maschmeyer im Interview „Das Bauchgefühl haben wir gefeuert". In: Handelblatt. https://www.handelsblatt.com/finanzen/anlagestrategie/fonds-etf/marcel-maschmeyer-im-interview-das-bauchgefuehl-haben-wir-gefeuert/24336124.html?ticket=ST-49377904-aTNeSGh-P9WULWGXYijKG-ap4 (abgerufen am 5.1.2019).
- Michels S. (2007) Sanierungsmöglichkeiten im Insolvenzverfahren. In: Arlinghaus O. (eds) Praxishandbuch Turnaround Management. Gabler. DOI 10.1007/978-3-8349-9122-5_1
- Paul J. (2015) Unternehmenspraxis. In: Praxisorientierte Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Springer Gabler, Wiesbaden. DOI 10.1007/978-3-658-07106-6_3 ■

Dr. Kai Pauling
ist Dozent und unabhängiger Experte für Sport Management und Business Administration, insbesondere Fitness-/Gesundheitsmanagement, Change-/Turnaroundmanagement und Unternehmensführung/Personalentwicklung. Als privater Fitnessinvestor und persönlicher Business Angel unterstützt er Entrepreneurs bei der Realisierung ihrer Geschäftsidee. Gründer*innen im Personal Training, eSports und eFitness, mit Mikrostudio/Boutique-Konzepten, beim Franchiseaufbau sowie aus allen anderen Bereichen des Sport-, Fitness- und Gesundheitsmarktes können ihn gerne persönlich kontaktieren:
kai.pauling@sporting-expert.com

HWS
Huber Widemann Schule
Qualifizieren Sie sich in Ihrem Berufsfeld
› Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom
› Spezialist/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. FA
› Trainer/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Branchenzertifikat
› Fitness- und Bewegungstrainer/-in
Jetzt in Basel und Zürich!
Mehr Infos auf hws.ch
ipso!BILDUNG

The Game Changers: Ernährungs-dokumentation im Blockbuster-Format mit Starbesetzung

Ist vegan die richtige Ernährung? In der Netflix-Dokumentation «The Game Changers» hat die Fleischindustrie einen schweren Stand!

Foto: facebook.com/gamechangersmovie

Die Dokumentation erzählt die Geschichte von James Wilks, Elite-Sondereinheits-Trainer und Gewinner von «The Ultimate Fighter», auf seiner Reise nach der Wahrheit auf die Frage, ob eine ausreichende Proteinzufuhr, Stärke und optimale Gesundheit durch tierische Produkte bedingt ist. Im Rahmen einer schweren Verletzung fing Wilks an zu recherchieren, welche Ernährungsform für den Heilungsprozess am förderlichsten ist. Er stiess dabei auf eine Studie über römische Gladiatoren, in welcher die Erkenntnis festgehalten wurde, dass die Gladiatoren sehr wenig oder gar kein Fleisch assen. Wilks überzeugte die Studie nicht. Er war sich sicher, dass tierische Proteine für die Bildung von Muskeln, die Aufrechterhaltung des Energieniveaus und den Heilungsprozess bei Verletzungen unabdingbar sind. Er traf sich schliesslich mit den Forschern, welche diese Entdeckungen gemacht hatten. Als er wieder nach Hause zurückkehrte, war er davon überzeugt, dass die Gladiatoren während des Trainings und den Wettkämpfen zum Grossteil rein pflanzliche Nahrung zu sich nahmen. Geschockt von diesem neuen Wissen, startete er seine eigenen Nachforschungen. Er bereiste vier Kontinente und traf sich mit Dutzenden der weltweit stärksten, schnellsten und zähsten Spitzensportlern, sowie mit führenden Ernährungs-, Sport-, Anthropologie- und Gesundheitsexperten.

Topathleten sprechen exklusiv über ihr Ernährungsgeheimnis

Stars wie Kraftsportikone Arnold Schwarzenegger, Strongman Patrik Baboumian, Formel-1 Star Lewis Hamilton, Tennis-Ass Novak Djokovic, Radrennfahrerin Dotsie Bausch, Profisurferin Tia Blanco, Gesundheitsaktivist und ehemaliger Triathlet Rip Esselstyn, Gewichtheber Kendrick Farris, Boxer Bryant Jennings, Ultramarathonläufer Scott Jurek, Leichtathletin Morgan Mitchell und viele mehr... Sie alle stellen sich den Fragen von James Wilks und geben exklusive Einblicke in ihr Training sowie ihre sportartspezifische Ernährung.

Vegane Ernährung als Wundermittel gegen alles?

Gemäss der Doku hat eine auf Pflanzen basierende Ernährung viele Vorteile. Behauptet wird, dass sich das Krebsrisiko verringere, Entzündungen schneller heilen, der Cholesterinspiegel sinke. Durch eine vegane Ernährung soll sich die Potenz steigern. Wilks stellt fest: Das Einzige, was bei einer veganen Ernährung wirklich fehlt, ist das Vitamin B12. Er schlägt vor, dass man dieses per Präparat zu sich nimmt. «The Game Changers» geht in seiner Analyse hart mit der Fleischindustrie ins Gericht. Sie wird sogar mit der Zigarettenindustrie verglichen. Bewusst beschönige diese das Bild, wonach Fleisch für eine gesunde Ernährung unabdingbar sei.

In einem viel beachteten Artikel von Men's Health wird bemängelt, dass der Zuschauer mit unzähligen Studien überschüttet wird. Das Problem sei, dass die Studienergebnisse dem Betrachter oft verdreht präsentiert werden, ohne dass dieser ein vollständiges Verständnis der Forschung erhält. Auch der Vergleich der Fleisch- mit der Zigarettenindustrie wird kritisiert. Die Wissenschaft liefere keine Beweise, dass Fleisch ebenso schädlich sei wie Tabak.

Ob Sie sich nun vegan ernähren oder nicht — schlussendlich liegt die Entscheidung bei Ihnen. Wir von der FITNESS TRIBUNE plädieren auf «leben und leben lassen», denn Ernährung soll ja auch Spass machen und nicht in einem heiligen Krieg enden. Auf jeden Fall ist weniger Fleisch essen für die Umwelt und Ihre Gesundheit gut. Man kann den Fleischkonsum reduzieren, indem man es bewusster, weniger und dafür hochwertiger konsumiert und lokal einkauft.

Es lohnt sich aber auf jeden Fall auch als Fleischesser den Film «The Game Changers» anzuschauen.

Lars Harms übergibt die Leitung der milon alpine AG an Paul Gubser

Lars Harms

Paul Gubser

Lars Harms hat nach über 8 Jahren in London und 7 Jahren bei der milon alpine AG in Illnau (davon 5 1/2 Jahre als Country Manager Schweiz) sich entschieden, einen lange gehegten Wunsch zu erfüllen und eine mehrmonatige Auszeit (Sabbatical) ab Anfang März 2020 zu beginnen. Eine Kreativpause, eine Zeit für persönliche Weiterentwicklung und Erarbeitung von neuen Ideen, Gedanken und Strategien.

Paul Gubser hat das Team der milon alpine AG im Bereich Sales und Schulung seit Januar 2019 verstärkt und übernimmt neu die Leitung. Als ehemaliger Studiobesitzer und Chef des Sportamtes der Stadt St. Gallen bringt Paul Gubser die ideale Kombination aus Erfahrung, Know-how, Marken-Kenntnisse und Konzeptentwicklung mit in seine neue Rolle. Das milon Team freut sich sehr, dass er diese Herausforderung annimmt und wünscht ihm dabei alles Gute! Das zuverlässige Team der milon alpine AG bleibt weiterhin bestehen und setzt sich wie folgt zusammen:

- Paul Gubser, Country Manager Schweiz per 1.3.2020
- Beat Friedli, Leiter Verkauf & Schulungen
- Thorsten Fuchs, Verkauf & Schulungen
- Marina Maulbeck, Leitung Logistics & Administration
- Anne Fischer, Buchhaltung & Administration
- Francesco Caroppo, Servicetechniker

Vertrieb und Verkauf der Konzepte: milon, five, cardioscan und InBody.

Anzeige

Generation Z – mobil, flexibel und gestresst?

Nach X und Y verfolgen uns, das im positiven Sinne, jetzt die jungen Menschen der Generation Z (Gen Z). Was heisst das für ein Fitnesscenter? Was haben diese jungen Kundinnen und Kunden für Bedürfnisse? Was heisst das für Fitnessunternehmer, wenn diese jungen Menschen plötzlich die Mitarbeitenden repräsentieren? Wo liegen die Chancen und Herausforderungen mit der Gen Z? Sie leben in einer Gesellschaft, welche sie nicht geschaffen haben, in Anlehnung an den früheren amerikanischen Präsidenten Kennedy.

Vorne weg ein Befund, welcher auf den ersten Blick erstaunt: Ist doch immer davon die Rede, dass die jungen Menschen mit schlechteren körperlichen Voraussetzungen in den Sport kommen. Ist dem wirklich so? Die Antwort ist überraschend einfach: Nein! Im Rahmen der Magglinger Trainertagung Anfang November 2019 präsentierte das Forschungsteam um Silvio Lorenzetti erstaunliches: Die Gen Z ist aufgrund der Datenlage sportlich auf einem höheren Niveau als die Vorgenerationen. Dies gilt übrigens für Einzelathleten im Bereich von Ausdauersportarten ebenso wie für Teamsportler. Die Gen Z ist besser als ihr Ruf! Wir müssen uns keine Sorgen machen, dass in naher Zukunft keine olympischen Medaillen für die Schweiz gewonnen werden.

Wie tickt sie nun, die Gen Z? Es stehen ihnen alle Möglichkeiten dieser Welt offen und dank dem Smartphone gibt es kein Offline mehr. Die 1995—2010 geborenen jungen Menschen sind virtuell vernetzt, dadurch aber auch in globaler Konkurrenz, Digital Natives und sind besorgt um die Zukunft. Gemäss NeoViso, Yannick Blätter, lässt sich die Gen Z mit drei Attributen definieren: Instant, Flexibilität und Klarheit. Das heisst alles muss schnell gehen, die Arbeits- und Freizeitwelt muss flexibel sein und doch wünschen sie klare Ansagen! Letzteres überrascht dann doch wieder etwas.

Die jungen Menschen, immer noch gemäss NeoViso, wollen klarere und kürzer gesteckte Ziele und Instant-Feedback. Sie streben nach Sinn und Inspiration und das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung ist hoch.

Was heisst das jetzt für das Fitnesscenter?

Die Gen Z ist digital und sehr kreativ, siehe TikTok, meistens anständig, fordert Sinn und hinterfragt die Dinge kritisch. Da bin ich nicht immer so sicher, wenn ich sehe, wie auf der Trainingsfläche trainiert wird nach Vorbildern auf dem Smartphone.

Sie suchen inspirierende Trainerinnen und Trainer, welche ihre Sprache sprechen und Verständnis für ihr Verhalten und Denken aufbringen. Vergessen Sie bei dieser Generation einen Trainingsplan auf Papier! Das wird nicht funktionieren. Sie wollen den Trainingsplan überall mit dem Smartphone dabei haben und idealerweise noch die Möglichkeit haben, sich weltweit zu vergleichen! Und sprechen Sie mit klaren und wahren Worten an, was nötig ist: Bewegungsqualität, Determinanten im Training und die Ziele. Bei den Zielen ist es so, dass Sie es vergessen können, langfristig zu planen. Die Gen Z will ein kurzfristiges Ziel und das sofort — instant eben. Dies wird die Trainerinnen und Trainer stark herausfordern. Auch was das Instant-Feedback betrifft. Machen Sie das nicht persönlich während dem Training, es wird nicht ankommen. Schreiben Sie eine WhatsApp, sie haben richtig gelesen, das kommt schnell und unmittelbar nach dem Training an und ist für die Gen Z völlig normal!

Die Spielregeln verändern sich

Früher war die Welt noch in Ordnung — heute ist sie VUKA: Volatil, unsicher, komplex und ambivalent. Die Erfolgsfaktoren der Zukunft haben sich verändert. Wer Mitarbeitende der Gen Z führen darf, muss sich anderen Fragen stellen wie unsere Generation der Babyboomer oder noch älter. An der Magglinger Trainertagung hat das Steffi Burkhart wunderbar auf den Punkt gebracht. In Anlehnung an Steffi Burkhart folgende Punkte:

- **Warum gibt es uns als Team?** — Vision, Mission und Unternehmensziel sind transparent.
- **Wer darf bei uns arbeiten?** — Die Personalauswahl muss kompromisslos gemacht werden.
- **Wer macht was?** — Rollen sind zu klären und Teamstrukturen zu etablieren. Die Zeiten von «Ich bin der Chef» sind vorbei!
- **Wie arbeiten wir zusammen?** —

Klare Spielregeln, klare Prozesse und eine Instant-Feedback-Kultur sind ein Muss. Zusammen heisst im Team, siehe erster Punkt.

- **Wie behalten wir das Ziel im Auge?** — Wille und Leistungsbereitschaft sind vorhanden, nutzen Sie als Chef diese aus! Die Gen Z wird liefern.

Die Gen Z ist des Weiteren unter dem Motto «mobile First» und «we connect» unterwegs. Gewöhnen Sie sich daran. Das ist nicht schlechtes Benehmen, sondern halt einfach der normale Alltag.

Soft Skills sind die neue harte Währung für den Erfolg

Wer heute mit seinem Fitnesscenter erfolgreich sein will, der muss folgende Fähigkeiten mitbringen oder sich diese schleunigst aneignen:

- Teamfähigkeit
- Kommunikation
- Kollaboration
- Präsentation
- Verhandlung
- Leadership
- Empathie
- Kundenzentrierung
- Neugier
- Agilität
- Selbstkompetenz

Und als wenn das nicht schon genug wäre, stehen zuoberst auf der Agenda der Kundschaft Dinge wie Service, Kundenbindung, Qualität in allen Bereichen und Kreativität.

Diese Dinge haben Sie als Fitnessunternehmer nur dann im Griff, wenn Sie die oben aufgeführte neue Währung implementiert haben. Oder sich kompromisslos Mitarbeitende suchen, die genau so funktionieren und Sie selber nehmen sich gelassen zurück. Der beste Mitarbeitende in einem erfolgreichen Betrieb der VUKA-Welt ist nicht zwingend der Chef — meistens ganz sicher nicht.

Wer als Fitnessunternehmer in Zukunft überleben will, hat viele gute Optionen, wie er die Kundschaft dem Zeitgeist entsprechend behandeln will. Smartphones gehören da zwingend dazu.

Soziale Medien sind nicht gleich soziale Medien

Wer kennt TikTok, die chinesische App, welche ich schon weiter oben kurz angetönt habe? Oder Twitch, das neue Fernsehen der Gen Z, der E-Sportkanal der Jungen, wo kommentierte Sessions in allen möglichen Spezies der E-Sportwelt live übertragen werden. Instagram? Snapchat? Und die neue Bibel der jungen Menschen: Youtube.

Sie vermissen Facebook? Ich bin schon sehr erstaunt, wie viel Power und finanzielle Mittel viele Fitnessunternehmer in den Kanal Facebook stecken. Nur — die jungen Menschen sind nicht dort zu finden? Seit auch ihre Eltern einen Facebook-Account haben, sind die jungen Menschen nicht mehr dort. Wer geht schon gerne am gleichen Ort in den Ausgang wie seine Eltern?

Das heisst: Wenn Sie die Gen Z oder auch X und Y erreichen wollen, vergessen Sie Facebook und prüfen so im Schnitt alle sechs Monate, auf welchen Kanälen sich diese Generationen tummeln. Und dort setzen Sie den Hebel an.

Die Kommunikation der jungen Generation ist spontan und kurzfristig bis sehr kurzfristig. Das macht sich beim einhalten von gebuchten Terminen schon heute bemerkbar. Kommt etwas spannendes über WhatsApp oder Slack herein, wird der Termin storniert und neu vereinbart. Für die Gen Z kein Problem — passen Sie die Prozesse in Ihrem Unternehmen entsprechend an!

Quo vadis Fitnesscenter und Trainierinnen und Trainer?

Was heisst das alles für Fitnessunternehmer oder eben auch die Mitarbeitenden der Trainingsfläche und im Kursraum?

- Sie sind im Kampf um Aufmerksamkeit ein kleines Puzzleteil von vielen. Handeln Sie entsprechend und passen Sie das Unternehmen diesen Anforderungen an.
- Leben Sie die Feedback-Kultur. Aber bitte nicht mit Terminvereinbarungen in zwei, drei oder vier Tagen. Sofort — entweder in Form eines Espresso-Feedbacks oder per WhatsApp oder welchen bevorzugten Kanal auch immer Sie nutzen.
- Kommunizieren Sie mit Mitarbeitenden und den Kundinnen und Kunden in einem Mix aus digitaler und persönlicher Note.
- Zeigen Sie in jedem Fall den Sinn der geforderten Massnahme auf. Das gilt für die Mitarbeitenden genauso wie für die Trainierenden — sie müssen begreifen, warum sie etwas tun müssen.
- Und zu guter Letzt — die Gen Z, aber nicht nur die, hat oft etwas Mühe mit dem Umgang von Rückschlägen. Unterstützen Sie sie in diesem Fall!

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

Intermittierendes Fasten – Wundermittel oder doch nur Ernährungstrend?

Das Thema Fasten ist kein neuer Trend der Fitness- und Gesundheitsbranche. Seit einigen Jahren rückt allerdings eine Form, das intermittierende Fasten bzw. Intervallfasten, immer mehr in den Fokus. Es soll nicht nur das Abnehmen erleichtern, sondern auch positive Eigenschaften bei der Prävention von chronischen Erkrankungen besitzen.

In den letzten Jahren hat die Ernährungsstrategie des intermittierenden Fastens bzw. Intervallfastens immer mehr Aufmerksamkeit bekommen. Hierbei wird, wie der Name schon sagt, im ersten Intervall von z. B. mehreren Stunden oder sogar ein bis zwei Tagen gefastet. Während des zweiten Intervalls darf gegessen werden. In der Fitnessbranche häufen sich positive Erfahrungsberichte von Intervallfasten zur Gewichtsreduktion und in der Therapie von übergewichtsbedingten Erkrankungen. Das klingt fast nach einem Wundermittel. Doch wie sieht die Wirklichkeit aus?

Die verschiedenen Formen des intermittierenden Fastens

Es gibt verschiedene Ausprägungen des Intervallfastens: Bei einer Art des Intervallfastens wird an einem Tag der Woche keine oder bis zu einem Viertel der üblichen Energie aufgenommen. In der Fastenzeit darf Wasser, Tee und Kaffee getrunken werden. An den anderen Tagen wird regulär gegessen, um so das Risiko des Diätabbruchs zu verringern. Der Fastentag soll die über die Woche zugeführte Energie reduzieren und somit beim Abnehmen helfen. Eine weitere und ähnliche Form des Fastens ist die 5:2-Diät. Dabei wird an fünf Tagen der Woche normal gegessen und an zwei Tagen die Energiezufuhr auf maximal ein Viertel beschränkt. An den strengen Fastentagen, an denen keine nennenswerte Energie zugeführt wird, dürfen auch hier Wasser, Tee und Kaffee getrunken werden. Die Form, welche in letzter Zeit am meisten an Popularität gewonnen hat, ist die 16:8-Diät. Bei dieser speziellen Art des Intervallfastens werden keine kompletten Fastentage eingeführt. Lediglich in einem Zeitfenster von 16 Stunden wird gefastet. Die restlichen acht Stunden des Tages wird Nahrung in üblicher Menge aufgenommen. Dieses Prinzip sehen viele als vorteilhaft an, da die Fasten- mit der Schlafphase kombiniert werden kann und somit den Alltag nicht allzu sehr verändert. In den acht Stunden Essenszeit darf man auch hier in moderaten Mengen essen. In den nachfolgenden 16 Stunden Fastenzeit sollten nur Wasser, Tee und Kaffee aufgenommen werden. Neben den bereits erwähnten bekannten gibt es auch eine Menge Sonderformen des intermittierenden Fastens. Hierbei handelt es sich um die oben beschriebenen Fastenarten kombiniert mit spezifischen Ernährungsformen. Ein Beispiel dafür wäre, in der Essenzeit noch zusätzlich auf eine Low-Carb-Ernährung zu achten. Somit wird versucht, die Vorteile beider Ernährungsstrategien zu kombinieren, um noch bessere Erfolge zu verzeichnen.

Die Vor- und Nachteile des intermittierenden Fastens

Vorteile	Nachteile
geringere Energieaufnahme durch lange Fastenphase einfaches Erreichen des Kaloriendefizites durch Weglassen ganzer Mahlzeiten bei der 16:8-Diät leichte Umsetzbarkeit: «normales» Essen ausserhalb der Fastenphase ausgeprägtere «Ruhezeiten» für den Verdauungstrakt im Vergleich zu normaler Mahlzeitenverteilung laut einer Tierversuchsstudie (Kaeberlein et al., 2006; Longo & Mattson, 2014) mindert regelmässiges Fasten das Risiko für chronische Erkrankungen (z. B. Typ-2-Diabetes oder Herz-Kreislauf-Erkrankungen), eine Humanstudie belegt dies noch nicht	Drop-out-Rate von bis zu 38 Prozent (Trepanowski et al., 2017) bei einer 16:8-Diät teilweise Kalorienüberschuss, den die Fastenphase nicht ausgleichen kann 16:8-Diätform schwierig in der Umsetzbarkeit für Personen, die im Schichtdienst tätig sind (zu jedem Schichtwechsel wird Intervallrhythmus geändert oder Schlafenszeiten angepasst) alle gesundheitsbezogenen Parameter gesunder Menschen nach dem Fasten wieder in Ausgangslage (Richter, 2017) bezüglich Körpergewicht, Blutdruck und weiterer gesundheitlicher Parameter keine signifikanten Unterschiede zwischen Intervallfasten und täglicher Energierestriktion (Trepanowski et al., 2017)

Fazit

Beim intermittierenden Fasten stehen sich Vorteile und Nachteile gegenüber. Jedoch muss diese Ernährungsstrategie, so wie jede andere Ernährungsform auch, individuell an den Fastenden angepasst werden. Für manche Personengruppen, z. B. im Schichtdienst tätige Arbeitnehmer, eignet sich das Intervallfasten weniger als für andere. In Kombination mit einer Ernährungsform wie z. B. Low Carb lassen sich gute Ergebnisse erzielen. Jedoch beruhen diese positiven Aussagen lediglich auf Erfahrungsberichten und noch nicht auf aussagekräftigen Studien. Somit ist das intermittierende Fasten eine weitere Möglichkeit im «Dschungel der Ernährungsstrategien», wo man auf aussagekräftige Studienergebnisse noch warten muss.

Literaturliste

- Kaeberlein, T.L., Smith, E.D., Tsuchiya, M., Welton, K.L., Thomas, J.H., Fields, S., Kennedy, B.K., et al. (2006). Lifespan extension in Caenorhabditis elegans by complete removal of food. Aging Cell, 5(6), 487—494.
- Longo, V.D., Mattson, M.P. (2014). Fasting: Molecular Mechanisms and Clinical Applications. Cell metabolism, 19(2), 181—192.
- Richter, M. (2017). Fasten im Ramadan. Ernährungsumschau 5 (2017) S.17–22.
- Trepanowski, J.F., Kroeger, C.M., Barnosky, A., Klempel, M.C., Bhutani, S., Hoddy, K.K., Gabel, K., et al. (2017). Effect of Alternate-Day Fasting on Weight Loss, Weight Maintenance, and Cardioprotection Among Metabolically Healthy Obese Adults: A Randomized Clinical Trial. JAMA Intern Med, 177(7), 930–938.

Niklas Schwarz

Niklas Schwarz absolvierte sein Studium Ernährungsberatung an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und ist als Dozent, Autor und Tutor für die DHfPG sowie BSA-Akademie im Fachbereich Ernährung tätig. Durch seine mehrjährige Tätigkeit als Fitnesstrainer sowie Ernährungscoach bringt er viel Praxiserfahrung in der Betreuung von Sportlern sowie übergewichtigen Personen mit.
www.dhfpg-bsa.de

Schöner Schwitzen in Münchens Nobelmeile

Henrik Gockel, Wolf Harwath, Rolf Dürrenberger

«Pump it up» heisst es jetzt direkt in der Maximilianstrasse, dem Münchner Luxusboulevard. Denn PRIME TIME fitness feierte am 20. Januar 2020 pünktlich zum 10. Geburtstag die Eröffnung seines 11. Fitnessclub mit VIP Aufgebot. Über 500 Gäste darunter fitte Schauspieler wie Adrian Can, Philip Birnstiel und Hannes Jaenicke, der gleich Mitglied wurde, sportliche Moderatorinnen wie Sylvia Walker, Sky Sport, und Alessandra Geissel, Musicalstar Anna Maria Kaufmann, und Sportler wie Bernd Karbacher sowie die TSV 1860 Fussballer Benjamin Kindsvater und Tim Rieder strömten herbei.

Fit, schlank und schön können im grössten und modernsten Fitnessclub der Premium Fitnesskette nicht nur Astralkörper auf über 1200m² Trainingsfläche in zwei Etagen trainiert und modelliert werden. PRIME TIME fitness bietet dafür ausgefeilte Geräte sowie den milon Zirkel für ein Ganzkörpertraining und im Cardiobereich einen Fatburner Zirkel, der bis zu 72 Stunden erhöhten Kalorienverbrauch bewirkt. Die «Functional Area» ist ausgestattet mit TRX Bändern, Gewichten, Seilen und mehr. Doch PRIME TIME fitness ist vielmehr als nur Geräte in einem Raum. Bei Prime Time fitness wird auch massgeschneidert, nur ein wenig anders als bei Gucci, Prada und Hermès nebenan: Ein ganzer Stab an bestens ausgebildeten Personaltrainern hilft den Mitgliedern — egal ob jung oder alt — ihre ganz persönlichen Ziele mit individuell zugeschnittenen Trainingsprogrammen zu erreichen.

Nicht nur der Club und die Lage sind besonders auch die Macher von PRIME TIME fitness Henrik Gockel und Barbara Lohse, denn sie unterstützen Sportbenefizevents wie den Sportpresseball und speziell die Jugend Sportförderung und Henrik Gockel ist nicht nur Trainer sondern Dozent u. a. an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheit (DHfPG). Für seine Verdienste im Bereich Prävention und Gesundheit wurde Henrik Gockel mit dem European Club Leadership Award 2018 der Internationalen Health, Racquet & Sportsclub Association, ausgezeichnet.

Henriks Schwester, die Modedesignerin Anja Gockel, strahlte, denn sie feierte gerade in Berlin bei der Fashion Week ihre neue Kollektion „Joy", die für die Lebensfreude steht. Fit hält sich die Powerfrau mit Personal Training natürlich bei ihrem Bruder im PRIME TIME fitness im Main Tower, dem höchsten Fitnessstudio Europas.

Strahlen konnte auch Unternehmer und Rennfahrer Hubert Haupt, denn er gewann gerade zum 3. Mal das 24 Stunden Autorennen von Dubai. Zur Eröffnung hatte er ein besonderes Geschenk dabei, sein allerneustes Zirkeltrainingsgerät seiner Fitnessmarke milon.

Der legendäre Pionier der Fitness- und Gesundheitsbranche Albert Busek, der auch Arnold Schwarzenegger entdeckte, beeindruckte mit Zahlen „Fast 11 Millionen Mitglieder trainieren in Deutschland in Studios und anderen Fitnesseinrichtungen, Tendenz steigend" und Fitness und Gesundheitsguru Jennifer Wade, der man ihre 71 Jahre nicht abnimmt fügte hinzu: „Das Wichtigste bei Fitnesstraining ist nicht das harte Training, sondern die Regelmässigkeit plus eine gesunde Ernährung".

Wenn Sie das nächste Mal in München an der Maximilianstrasse sind, lohnt sich auf jeden Fall ein Besuch im neusten PRIME TIME fitness.

Anzeige

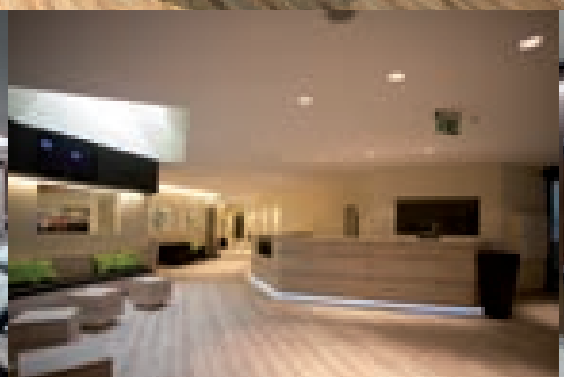
DEINE ZIELE.
DEINE AKADEMIE.
#FUTUREBOOSTER

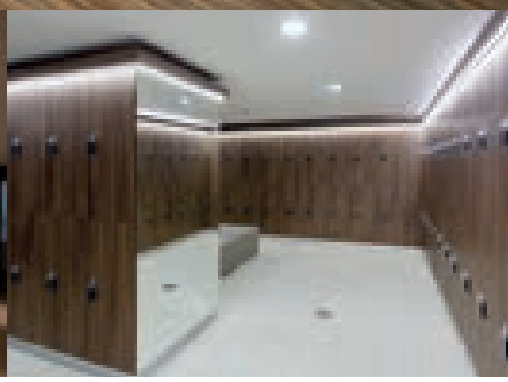
JETZT STARTEN
deutschesportakademie.de oder
0800 / 34 22 100 (kostenfrei)

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

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

Über den Vierwaldstättersee tuckert eine schwimmende Sauna

Kaltes, klares Seewasser, eisige Winter, Natur pur und dazu die Lust am Saunieren — nicht an Land, sondern direkt auf dem Wasser. Der Anblick eines Saunabootes mitten in Finnland brachte den Schweizer Res Wallimann ins Staunen. Was ihn aber noch mehr ins Staunen brachte: Die Tatsache, dass es so etwas in der Schweiz nicht gibt. Und schon war eine Idee geboren. Es sollte die SSR1 entstehen, das erste Saunaboot der Schweiz. Zurück aus Finnland und voller Tatendrang machte sich Res, gelernter Schreiner, sofort ans Werk. Aber nicht, ohne seine Freunde mit ins Boot zu holen: Stella Holz (Designerin) und Samuel Muff (Colorist). Denn zu dritt ist es bekanntlich viel schöner als allein.

Dieses Boot ist ein Raumwunder: Auf kleinstem Raum beherbergt es eine Sauna mit Ofen, einen Ruheraum und eine Sonnenterrasse. Das in der Schweiz einzigartige Saunaboot lässt sich grundsätzlich in drei Teile unterteilen. Auf jeweils kleinen, aber feinen 5 Quadratmetern (also insgesamt 15 Quadratmeter) kann man auf dem Saunaboot saunieren, ruhen und sonnen.

Grundkonstruktion aus Italien

Es standen über ein Jahr Planung, einige schlaflose Nächte und viel Energie bevor. Wie baut man überhaupt ein Boot — geschweige denn eine Sauna auf einem Boot? Und darf man das überhaupt und welche Regeln gilt es zu beachten? Sehr viele Fragen mussten geklärt werden, noch niemand von ihnen hatte zuvor je ein Boot oder eine Sauna gebaut.

Res Wallimann stand von Anfang in Kontakt mit den Behörden, die dem Projekt sehr offen gegenüberstanden. Die Absprachen seien extrem wichtig gewesen, die Zusammenarbeit bezeichnet er als angenehm.

Er lacht über den eigenen Mut, wenn er zurückdenkt, wie alles anfing. Sie bauten ein 1:1-Modell aus Dachlatten, um die Dimensionen auszutesten. «So konnten wir mit einem Statiker direkt Probe sitzen und das weitere Vorgehen besprechen.» Im September 2018 kam der schwimmende Untersatz, welcher in Italien nach Mass gefertigt wurde. Danach bereitete Res Wallimann die Wände in kompletter Handarbeit in einer eingemieteten Schreinerei vor.

«Durch diese komplexe Vorarbeit war es möglich, die Wände und das Dach an einem einzigen Tag mit dem Untersatz zu ‹verheiraten› und aufzubauen», erzählt er. Erst danach konnten die Wände auf der Innenseite isoliert werden. «Ein Riesenschritt, der nur durch die Hilfe von vielen guten und fleissigen Freunden möglich war.» Und so haben sie einiges über Feuchtigkeit, Tauwasser, Fassadenbau, Dachdecken und Heizungen recherchiert und gelernt.

1,8 Tonnen wiegt die gesamte Konstruktion, die hauptsächlich aus Accoya-Holz besteht: Dieses wird in Essig getränkt und in einem speziellen Verfahren aufbereitet. «So ist es sehr widerstandsfähig und trotzdem leicht.» Sie mussten gut überlegen, wo welches Gewicht auf dem Boot steht, damit es seetauglich ist und nicht in Schieflage gerät. Doch es fand alles seinen Platz auf dem Katamaran: die Sauna mit Ofen, ein Ruheraum und eine kleine Sonnenterrasse mit einer Badeleiter ins Wasser.

Zusammen mit dem Seehotel Kastanienbaum

Seit Anfang Oktober 2019 steht das Saunaboot im kleinen Hafen vom Seehotel Kastanienbaum bei Horw/Luzern. Da das Boot nur einen 8-PS-Motor hat, darf es auch ohne Bootsprüfung gefahren werden.

www.saunaboot.ch

COME BACK TO THE TOP
STRETCH AND STRENGTH

JETZT KOSTENLOS
TESTEN
0800201800

BodyStretcher
HIMTEC
Swiss made
BODYSTRETCHER.COM

Wann ist eine Kontraktion eine Kontraktion? Und können Faszien kontrahieren?

Mit strahlenden Augen erzählt mir eine junge Trainerin, dass jetzt von Robert Schleip, wirklich bewiesen ist, dass sich Faszien kontrahieren können und dass diese Erkenntnis das Training tatsächlich revolutionieren kann. Gut, jetzt kann ein erfahrener Trainer oder

Ausbilder die junge Frau abwerten, sie als naiv oder unausgebildet betrachten, nur, das bringt nichts. Denn, die Frau ist ja in Aus- und Weiterbildungen, investiert Zeit und Geld um zu lernen, sie ist also nicht unausgebildet, sondern vielleicht einfach etwas fehlausgebildet.

Laut Wikipedia gibt es ca. 16 unterschiedliche Arten von Kontraktion, davon ist eine die Muskelkontraktion. «Eine Muskelkontraktion ist die aktive Muskelverkürzung (konzentrische Kontraktion). Auch den Muskelkontraktionen zugerechnet werden Anspannungen des Muskels, die keine Verkürzung bewirken, sondern den Muskel gegen Widerstand in einer bestimmten Länge halten (isometrische Kontraktion), und solche, die einer auf den Muskel wirkenden Kraft einen Widerstand entgegensetzen, während er verlängert wird (exzentrische Kontraktion). Dabei handelt es sich allgemein um einen biologischen Prozess, bei dem mechanische Kräfte im Muskelgewebe erzeugt werden. Im Falle der Skelettmuskeln werden diese Kräfte durch Sehnen auf die Knochen übertragen», usw. usf. (Zitat aus Wikipedia).

Das ist die ganz klassische Beschreibung der Lehre und der Terminologien für Muskelkontraktion und Training. Und bereits hier, bei diesem einfachen Modell, ist es für viele Trainerinnen und Trainer schwierig sich vorzustellen wie eine exzentrische Kontraktion funktioniert. Das übliche Trainer-Verständnis von Kontraktion ist, dass sich der Muskel zusammenzieht. Wahrscheinlich trägt der Wort-Teil «Kon» dazu bei, denn «con» kommt von «zusammen» und «tahere» bedeutet «ziehen».

Da gefällt mir der Ansatz und die Terminologie von Prof. Jürgen Freiwald besser, weil er zur Präzisierung beiträgt: «In früheren Zeiten (Kicher, K.A.) benutzte man das Wort «Muskel**kontraktion**sformen», heutzutage benutzt man den Terminus «Muskel**aktion**sformen»», (Freiwald; J.,Greiwig, A., Optimales Kraftraining, Spitta 2016.)

Muskel-Aktion ist doch super, super verständlich, der Muskel tut was, und was er tut, kann noch definiert werden z. B. exzentrisch, isometrisch, konzentrisch usw. Diese Muskel-Aktionen beziehen sich auf die quergestreifte Skelettmuskulatur, welche für Bewegung, Körperhaltung und unterschiedlichen Stoffwechsel-Vorgänge zuständig ist.

Findet man in Faszien quergestreifte, aktionsfähige Muskelfasern?

Staubesand J. hat bereits 1996 aufgezeigt, dass in den Faszien glatte Muskelzellen aufgefunden wurden. «Wider Erwarten finden sich im Faszienbindegewebe neben Fibrozyten und Fibroblasten auch einzelne glatte Muskelzellen, die für die Aufrechterhaltung eines «Faszientonus» verantwortlich sein könnten. [...] Erst in jüngster Zeit kam nach der wiederholten Durchsicht vieler hunderter von Schnitten ein Befund hinzu, dem wir eine besondere Bedeutung beimessen: Nämlich das — zwar seltene — Vorkommen unbezweifelbarer glatter Muskelzellen zwischen den kollagenen Fibrillenbündeln. [...] Die Tatsache, dass im Gewebe (des oberflächlichen Blattes der Fascia Cruris) vereinzelt auch glatte Muskelzellen gefunden werden, sollte nicht überbewertet werden.» (Zitat Staubesand, J. Manuelle Medizin, 1996)

Die Innervierung der glatten Muskulatur ist laut Staubesand somatosensibel mit grossen vegetativen Anteilen.

(Staubesand, J. Manuelle Medizin, 1996)

Mit diesen Erklärungen ist eine Versteifung von Gewebe einfach zu verstehen und man kann gut nachvollziehen, dass eine solche Versteifung nichts mit einer Muskelaktivität zu tun hat. Wenn ein Trainer dies verstanden hat, dann kann er auch Aussagen von Schleip verstehen, wie: «Faszien können sich mithilfe von Glattmuskel-ähnlichen Zellen — sogenannten Myofibroblasten — aktiv versteifen. Je dichter eine Faszie von diesen Zellen besiedelt ist, umso deutlicher ist deren Kontraktionsfähigkeit ausgeprägt.»

Das heisst, dass die glatte Muskulatur auf Berührung und Druck, sowie auf Temperatur und Oberflächenschmerz reagiert. (Vielleicht sogar auf den PH-Wert, bzw. auf saures Milieu? Annahme von K. Albrecht). «Es ist nicht auszuschliessen, dass diese Formationen im Zusammenhang mit dem myofaszialen Schmerzsyndrom, mit den «Triggerpunkten» und «Referenzzonen» der manuellen Therapeuten stehen.»

Ist das alles relevant?

Muss ein Trainer diese Hintergründe wissen? Ist das relevant? Warum schreibe ich diesmal so einen anstrengenden Artikel? Ja, es ist relevant, denn dieses Durcheinander von Terminologien führt zu vielen Missverständnissen in der Praxis. Wenn z. B. von den Faszien-Vertretern bestimmte «eigenartige» Übungen empfohlen werden und mit diesen den Trainern vermittelt wird, dass diese Übungen nicht für die Muskulatur sind, sondern auf die Faszien wirken, dann ist das fatal. Diese unseligen Unterteilungen beinhalten auch, dass bei solchen Übungen die Belastungen auf andere Körper-Strukturen ausgeblendet werden und das ist ebenfalls fatal.

Es gibt es zwei gangbare Wege in der Bewegungs-Praxis, im Training

Entweder jemand vertieft sich in die Hintergründe und erarbeitet sich eine stabile, vertiefte Kompetenz, oder ein Trainer hat einen ausgeprägten gesunden Menschenverstand und weiss, dass er immer den ganzen Menschen bewegt.

Ein Training einer einzelnen Struktur geht nicht. Ein Muskel-Training, ein Faszien-Training, ein Ligamentum-Training an sich gibt es nicht. Es können nur Kompetenzen verbessert werden, Kraft-Kompetenz, Beweglichkeits-Kompetenz, Ausdauer-Kompetenz usw. und diese Kompetenzen werden mit dem Gesamt-Kunstwerk Mensch erarbeitet.

Ich, wir in der star education, trainieren Menschen und nicht Strukturen und dabei verändern sich auch Strukturen.

Literatur:

- Staubesand. J., Manuelle Medizin 1996, 34: 196-200, Springer Verlag
- Freiwald; J.,Greiwig, A., Optimales Kraftraining, Spitta 2016.
- Zitat R. Schleip — Newsmail Oktober 2019, Fascia Research.de

Karin Albrecht
star education
www.star-education.ch

Sind Gewichtheberübungen im Fitnesstraining sinnvoll?

Insbesondere im Langhanteltraining sind Gewichtheberübungen («ballistische Übungen») zur Verbesserung der Schnellkraftkomponenten sehr populär. Mit «Stossen» und «Reissen» sind ballistische Wettkampfübungen gemeint, die sogar den Status von olympischen Disziplinen innerhalb der Sportart Gewichtheben haben. Darüber hinaus sind ballistische Langhantelübungen feste Bestandteile im sportartbegleitenden Athletiktraining vieler Leistungssportler. Doch sind sie auch für Fitnesssportler sinnvoll?

Unabhängig vom olympischen Gewichtheben und Athletiktraining im Leistungssport erfreuen sich ballistische Langhantelübungen in den letzten Jahren auch im Fitnesssport, im Zuge des anhaltenden Trends «Functional Training», zunehmender Beliebtheit. Genau hier liegt ein zentrales Problem dieser ballistischen Langhantelübungen. Sie sind koordinativ sehr anspruchsvoll. Der motorische Lernprozess dauert im Vergleich zu konventionell ausgeführten Langhantelübungen wesentlich länger. Darüber hinaus wirken aufgrund der explosiven Kraftmomente und Hantelbeschleunigungen hohe mechanische Belastungen auf die aktiven und passiven Strukturen des Bewegungssystems. Im Leistungssport werden die Athleten monate- und teilweise jahrelang auf solche komplexen Freihantelübungen vorbereitet. Leistungssportler der olympischen Gewichtheberdisziplinen trainieren seit ihrer Jugend an der Bewegungstechnik und bereiten ihr Bewegungssystem über die Jahre hinweg auf hohe Belastungen bei solchen Übungen vor. Diese intensive und lange Vorbereitung fehlt dem Fitnesssportler in der Regel.

Darüber hinaus herrscht im Fitness- und teilweise auch im Athletiktraining nach wie vor der Irrglaube, man müsse ballistische Langhantelübungen unbedingt mit maximal hohen Trainingslasten ausführen. In der Tat ist die einzige Sportart, bei der die Notwendigkeit besteht, solche ballistischen Langhantelübungen mit maximal hoher Kraftleistung auszuführen, das Gewichtheben mit den oben genannten Disziplinen «Stossen» und «Reissen». Die Leistungsfähigkeit des Gewichtshebers zeigt sich darin, diese Wettkampfdisziplinen mit der maximal möglichen Gewichtslast absolvieren zu können. Weder für den Fitnesssportler noch für den Athleten anderer Sportarten besteht diese Notwendigkeit. Im Fitnesssport kann sich beim Einsatz von ballistischen Übungen nun die folgende gefährliche Kombination ergeben: Technisch und physisch nicht adäquat vorbereitete Fitnesssportler führen Übungen, die eine hohe mechanische Belastung auf das Bewegungssystem auslösen, mit schlechter Technik und individuell zu hohen Trainingslasten aus. Es liegt auf der Hand, dass diese Mixtur aus schlechten Rahmenbedingungen eine Gefährdung der Gesundheit der Fitnesssportler darstellt.

Ungeachtet der vorab geschilderten Probleme und Umsetzungsschwierigkeiten bieten ballistische Langhantelübungen auch Vorteile für den Fitnesssportler. Die Kraftleistungsfähigkeit wird auch im Hinblick auf die Schnellkraftfähigkeit verbessert. Durch den Technikerwerb der ballistischen Übungen erweitert sich das Bewegungsrepertoire der Sportler. Die koordinativ-motorischen Fähigkeiten werden gezielt verbessert (z. B. auch die Gleichgewichtsfähigkeit). Zudem fördern ballistische Langhantelübungen die muskulär erzeugte Stabilität in den involvierten Muskel-Gelenk-Systemen, was letztendlich eine Prophylaxe gegen Verletzungen und degenerative Schäden am Bewegungssystem darstellt. Die Grundvoraussetzungen zum Erzielen der hier dargestellten positiven Effekte ballistischer Langhantelübungen bestehen darin, dass der Fitnesssportler auf diese mechanischen Belastungen vorbereitet wird und die Bewegungsabläufe technisch so korrekt erlernt werden, dass zumindest keine gesundheitsgefährdenden Fehlbelastungen bei der Bewegungsausführung entstehen und stets mit Gewichten trainiert wird, die dem technischen Niveau sowie dem Leistungs- und Gesundheitslevel des Fitnesssportlers entsprechen.

Bevor ballistische Langhantelübungen ausgeführt werden, muss sichergestellt sein, dass die komplexen Basisübungen mit der Langhantel (insbesondere die Varianten der Kniebeuge und des Kreuzhebens) technisch beherrscht werden. Solange bei diesen Grundbewegungen Defizite bestehen, macht es keinen Sinn, ballistische Langhantelübungen auszuführen.

Mit der BSA-Akademie zum Trainer für Freihantel- und Kettlebelltraining

Die BSA-Akademie bietet den Lehrgang «Trainer/in für Freihantel- und Kettlebelltraining» an. Teilnehmer erstellen Trainingspläne mit Langhantel-, Kurzhantel- und Kettlebellübungen, konzipieren methodische Übungsreihen zum Technikerwerb komplexer Übungen, unterweisen Kunden in den korrekten Bewegungsablauf, korrigieren und geben Hilfestellung bei der Bewegungsausführung.

www.bsa-akademie.de/tfkt

QualiCert
CERTIFIED QUALITY

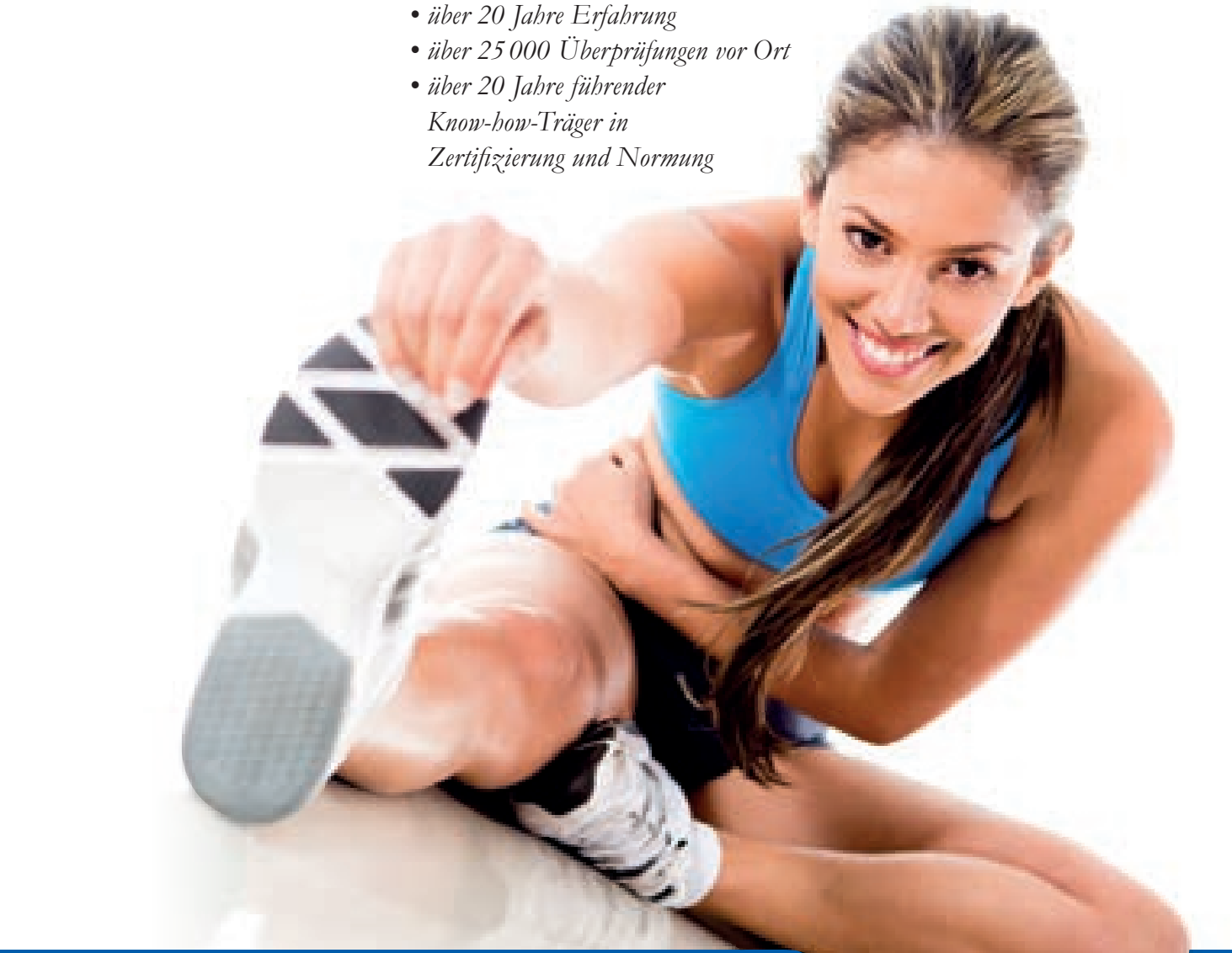
QualiCert ist das führende Schweizer Prüfinstitut für gesundheitsfördernde Bewegung und Training.

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

Hartnäckige Fitness-Irrtümer, 2. Teil

Fortsetzung von FITNESS TRIBUNE Nr. 182, Seite 90

Man muss viel trainieren um Muskeln zu erhalten

Ein kurzes, intensives Krafttraining genügt für den Muskelerhalt. Nebst dem klassischen Krafttraining reicht es auch, kurze hochintensive exzentrische, mit Elektro-Muskel-Stimulation verstärkte, Trainings zu absolvieren um anabole Feedbacks zu erhalten. Die Regenerationszeiten variieren enorm und sollten gemessen werden.

Es gibt auch andere Mittel und Wege die völlig vernachlässigt werden: Denn Mentaltraining hilft gemäss einer Studie auch, um grössere Muskeln zu erzielen.

Während dem Training baut der Muskel auf

Nein — Training ist Zerstörung und überschwellige Reize setzen. Wie beim Barfuss laufen über spitze Steine, gehen Zellen kaputt. Erst die Regeneration mit ihrer Superkompensation und Epigenetik macht das System besser und baut Hornhaut auf.

Im Alter muss man mehr trainieren

Im Alter verlangsamt sich der Stoffwechsel und die Superkompensation nimmt ab. Die anabolen Hormone sinken deshalb muss man weniger oft aber härter trainieren. Ältere Leute müssen sich nicht viel mehr bewegen, sondern hochintensiv und vor allem Schnellkraft mit Koordination und Beweglichkeit trainieren. Regel: Alles was man genetisch nicht bevorteilt — sprich nicht gut kann — sollte trainiert werden. Oder ganz einfach, trainieren Sie auch was Sie nicht mögen. Im Sport und der Freizeit betätigen Sie sich natürlich so wie es Ihnen gefällt und da wo Sie auch gut sind.

Training soll natürlich sein

Eben nicht — Training ist das Gegenteil von Sport. Wo im Sport versucht wird mit kleinstem Aufwand beste Leistungen möglichst ökonomisch über längere Zeiten abzurufen, versucht man im Training den Körper so schnell und so stark wie möglich zu ärgern, damit er an seine Grenzen stösst und versagt. Der Trick am Training besteht darin, dass es nicht natürlich für den Körper ist. Da unterscheidet es sich klar von der Arbeit oder Sport. Der Körper muss regelrecht geschockt sein! Nur dies hat epigenetische Relevanz (das Schalten von Genen).

Wer sich mehr bewegt ist gesund und schlank

Falsch — Es arbeiten viel mehr Übergewichtige und Kranke in körperlich anstrengenden und bewegenden Berufen wie z. B. der Pflege, Gastgewerbe etc. als im Büro.

Kalorien sind Kalorien

Nein — Die Energiebilanz ist ein Witz

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
berny@fit3.ch • www.fit3.ch

es kommt drauf an was, in welchen Abständen und welcher Kombination bei welchem genetischen Typ in welcher Lebensphase und hormonellen Status, wie verstoffwechselt wird. Also kann man Fett werden, trotz geringer Kalorienzahl und mit einer grossen Menge an Kalorien auch abnehmen. Zum Beispiel ergibt das Trinken einer grossen Menge reinen Olivenöls Durchfall und man nimmt ab. Bei einer kleinen Menge verteilt über den ganzen Tag und Nacht, kombiniert mit ein bisschen Zucker und Insulinausschüttungen, wird die Person mit weniger Kalorien Fett werden.

Einfach weniger Essen und man nimmt ab

FDH (Friss die Hälfte) kann auch funktionieren ist aber nicht die Lösung. Hauen Sie sich nur voll mit Broccoli und Co. — Das hilft psychisch und physisch.

Süssstoffe machen nicht dick

Häufiger Zucker und auch Zuckerersatz beschädigen den Stoffwechsel. Nicht die Menge auf einmal, sondern die dauernde Konsumation von Süssgetränken oder auch künstlich gesüssten Getränken, ist ein Killer für den Stoffwechsel und fördert das Hungergefühl. Nicht umsonst gibt man den Mast-Tieren diese Dickmacher damit schneller Geld per Kilo verdient werden kann.

Mit Bergaufwärtslaufen verbrenne ich mehr Fett

Falsch — Bergabwärts laufen verbrennt zwar ein bisschen weniger Kalorien während der Tätigkeit, aber durch das exzentrische Abbremsen braucht der zerstörte Muskel danach viel mehr Energie und Fett in der Superkompensationsphase. Mehr Schwitzen ist nicht gleich Fettverbrennung und was sich anstrengend anfühlt, verbraucht nicht am meisten Kalorien. Wenn wir von Arbeitsbewegungen zu echten Trainings wechseln bauen wir viel Fett ab.

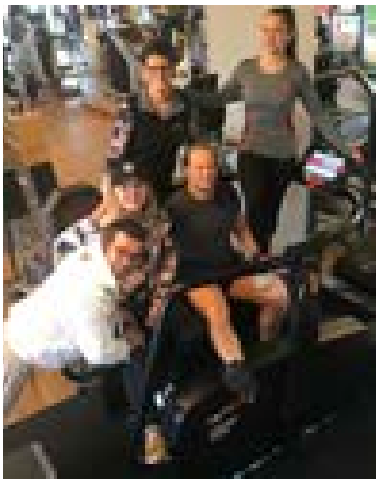
Schlanke sind Gesund

Immer mehr schlanke junge Menschen wie z. B. Models haben Fettanteile von 40 Prozent und gelten als übergewichtig und haben auch die Symptome und Krankheiten von Übergewichtigen wie Insulin-Intoleranz, Diabetes und zu hohe Cholesterinwerte. Dieses neue Phänomen ist ein typisches Feedback der Natur für vererbte Degeneration. Bereits die dritte Generation «Büro» hinterlässt ihre Spuren. Was passiert wohl mit den der dritten Generation «Social Media» möchte man da gerne wissen?

Mit der Geburt des Kindes fängt die Verantwortung der Eltern an

Natürlich fängt diese schon viel früher an und nicht nur während der Schwangerschaft sondern schon vor der Zeugung. Denn wir geben nicht nur unsere Gene weiter sondern auch unseren epigenetischen Zustand. Wer schlechtere Gene von seinen Eltern erhalten hat, kann sie durch Training, Ernährung und seinen Lifestyle beeinflussen und so positiv an seine Kinder weitervererben. Aber leider auch negativ.

reACT im Panthera Lady's Gym, Stans



www.reacttrainer.eu

Nach Deutschland hat nun auch in der Schweiz ein reines Lady Fitness Studio auf den reACT Trainer gesetzt. Das Panthera Lady's Gym in Stans hat sein Team ausbilden und zertifizieren lassen. Der Entscheid entstand nicht nur, um sich vom Konkurrenzkampf zu lösen und mit attraktiver Werbung neue Kunden zu generieren, sondern auch aus persönlichem Motiv; Da der Besitzer wieder an der Natural Bodybuilding Europameisterschaft teilnehmen wird, sind wir auch stolz, ihm mit dem exzentrischen Training von reACT zu ermöglichen, seine persönliche Reizschwelle nochmals erhöhen zu können. Und das ohne Gelenkbelastung. Wir wünschen Urs Zumstein viel Erfolg am Wettkampf.

Anzeige

Nestlé führt Nährwert-Ampel ein

Der weltgrösste Nahrungsmittelkonzern Nestlé führt den Nutri-Score in mehreren Ländern Europas ein und wird im ersten Halbjahr 2020 beginnen, die Nährwert-Ampel auf Lebensmittelverpackungen in Deutschland, der Schweiz, Österreich, Belgien und Frankreich zu drucken. Der Konzern werde den Nutri-Score über den Zeitraum von zwei Jahren auf Produkten anbringen, die komplett zum Konzern gehörten. Das Ziel ist, in jeder Produktkategorie eine der gesündesten Optionen anbieten zu können. Über 5000 Produkte sollen die Ampel tragen. Nutri-Score bezieht neben dem Gehalt an Zucker, Fett und Salz auch empfehlenswerte Bestandteile wie Ballaststoffe oder Proteine in eine Gesamtbewertung ein und gibt einen einzigen Wert an, auf einer Skala von «A» (gesund) bis «E» (ungesund).

Pflanzliches Poulet kommt in den Detailhandel

Wie fühlt sich Pouletfleisch an? Faserig und nicht gummig — das fällt den meisten Fleischessern dazu ein. Genau das versuchen die vier Gründer von der Start-up-Firma Planted nachzubauen. Zwei davon sind ETH-Lebensmittelingenieure und die Tüftler hinter dem «Fleisch» aus vier pflanzlichen Zutaten: Gelberbsenprotein, Erbsenfasern, Sonnenblumenöl und Wasser.
Im März 2019 haben die Gründer richtig losgelegt und das Poulet an Foodfestivals getestet. Im Oktober 2019 haben sie bereits in einer ersten Finanzierungsrunde sieben Millionen Franken zusammenbekommen und seit Mitte Januar 2020 ist das Fake-Fleisch in den Regalen von Coop zu finden.

Ohne Arztzeugnis in die Physiotherapie?

In Ländern wie Holland, England oder Australien ist der Direktzugang zur Physiotherapie schon länger Realität, in der Schweiz immer wieder mal Gegenstand von politischen Diskussionen. Heute ist es so, dass in vielen Fällen Hausärzte oder Orthopäden eine Physiotherapie verordnen. Diese umfasst normalerweise neun Sitzungen. Sind diese abgelaufen und ist weiterhin eine Therapie notwendig, muss der Patient beim Arzt eine neue Verordnung, verbunden mit einem Arzttermin, einfordern.
In Holland hingegen können Patienten seit 2006 ohne Verordnung eines Mediziners Physiotherapie in Anspruch nehmen und die Kosten über die Versicherung abrechnen. Dies nennt man Direktzugang. In der Schweiz ist dieses Thema insbesondere deshalb wieder aktuell, wie die hiesigen Gesundheitsakteure Sparmöglichkeiten suchen. Beispiele dafür sind etwa die ambulant vor stationär-Strategie, die Notfallpauschale für Bagatellfälle auf Notfallstationen sowie Tarifanpassungen des Bundes.
«Viele Politiker erkennen die Chance nicht, dass durch den Direktzugang Kosten gespart werden können, wenn man das gesamte Gesundheitssystem volkswirtschaftlich betrachtet», führt Mirjam Stauffer, Präsidentin von Physioswiss, aus. Barbara Callisaya, Stellenleiterin der Patientenstelle Zentralschweiz, würde es begrüssen, wenn der Direktzugang für eine bestimmte Patientengruppe möglich würde. «Für diagnostisch abgeklärte, chronisch kranke Personen wäre dieser eine Erleichterung. Sie könnten sich zahlreiche Arztbesuche sparen». Zu den chronischen Krankheiten, die eine Physiotherapie erfordern, zählt sie etwa Parkinson, Rheuma sowie Paraplegie. Wünschenswert sei überdies, dass auch Patienten mit anderen, nicht chronischen Leiden, entlastet würden.
Ob der Direktzugang kommen wird ist politisch noch nicht entschieden. Falls er kommt, ist allerdings noch mit einem Zeithorizont von vier bis fünf Jahren zu rechnen.

Anzeige

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

Eine Herzbewegende Innovation – Das 360° PAIN*free* Herz-Kreislauf-Training

Teil 2

Im ersten Teil dieser Kolumne haben wir darauf aufmerksam gemacht, dass ein Herz-Kreislauftraining im Sinne der 360° PAIN ACADEMY auch auf der strukturellen, myofaszialen Ebene zu erfolgen hat, bzw. wir diese Massnahmen als mindestens genauso wichtig erachten wie das klassische Herz-Kreislauf-Training.

Als eine der Strukturen haben wir eine MYOFASZIALE KINETISCHE KETTE ausgemacht, welche von den Füssen bis hinauf zum Hals reicht und sowohl das Diaphragma wie auch den Herzbeutel integriert. Im Zusammenhang mit der Verbindung zu den Beinen ist dies die wichtigste, zu beachtende Struktur in Bezug auf die strukturelle Beeinflussung des Herzens.

Zwei weitere, in den oberen Extremitäten anzutreffende MYOFASZIALE KINETISCHE KETTEN sind die vorderen Armlinien, welche identisch sind mit den sogenannten Herz- und Perikardmeridian der Akupunktur. Daher ist auch nicht verwunderlich, dass spezifische Symptome in diesen beiden Meridianen in erster Linie die Herz- und Atmungstätigkeiten betreffen. Wir können die mittlerweile sehr gut dokumentierte Akupunktur als Ableger der Traditionellen Chinesischen Medizin nicht länger ignorieren, da das Potential auch für die Bewegungsbranche erheblich ist.

Auch sie umschliessen das Herz mit ihren Faszien bzw. sind energetisch für die Versorgung zuständig. Beachten wir die heute leider gängige Haltung erkennen wir, dass wir auch in diesem Bereich unter einer "Verschlossenheit" leiden und dies durch unsere fortwährend sitzende Haltung noch fördern.

Mit diesem Wissen habe ich bei 10 Personen schon vor etwa 2 Jahren einen Versuch gestartet. Dieser Versuch hat nichts mit einer wissenschaftlichen Arbeit oder einer evidenzbasierten Studie zu tun. Diese Voraussetzungen wurden nicht erfüllt. Trotzdem sind die Ergebnisse interessant und lassen Rückschlüsse auf mögliche Veränderungen im Umgang mit Herzpatienten zu.

Blutdruck und Herzfrequenz verändert sich

Durch die Zusammenarbeit mit einem Arzt haben wir es geschafft, 10 Personen zu finden, welche entweder einen zu hohen/tiefen Blutdruck hatten oder der Ruhepuls signifikant erhöht war. Da wir lediglich die Auswirkung auf die Strukturen testen wollten, war eine Trainingsgruppe im eigentlichen Sinne nicht angebracht. Hätten wir Kraftübungen gemacht, wäre es nachher nicht nachvollziehbar gewesen, ob die Veränderung durch die erhöhte Herzfrequenz erfolgte.

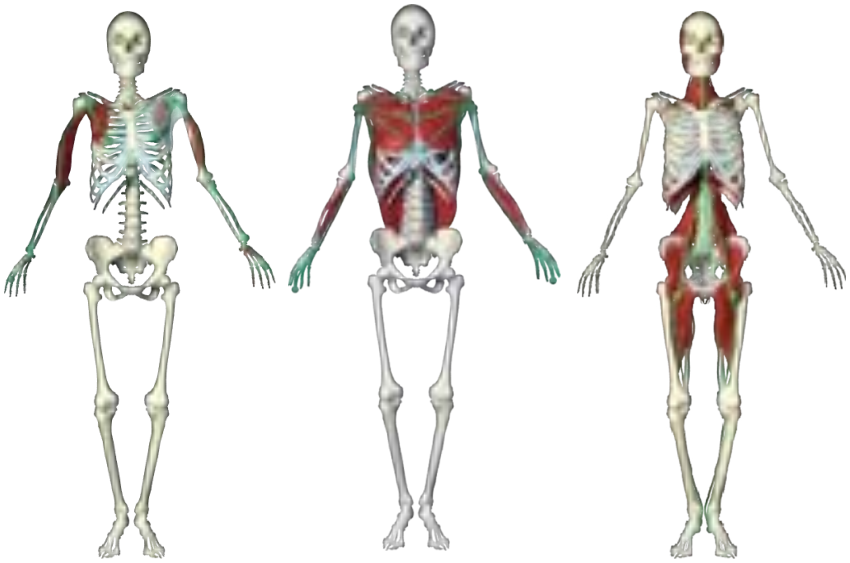
Die Probanden haben somit lediglich die Aufgabe erhalten zu dehnen und aktiv auf ihre Haltung zu achten. Auf die Haltung zu achten deshalb, weil sowohl der Brustkorb und somit die vorderen Armlinien, wie auch durch den aufgerichteten Hals auf die tiefe Frontallinien, das Herz beeinflusst wird.

Fünf der zehn Personen haben lediglich die vordere Armlinien, also die Brustmuskulatur, Arm-, Hand und Fingerbeuger gedehnt und auf die Haltung geachtet, im Sinne der zurückgezogenen Schulter bzw. des geöffneten Brustkorbs. Wir haben sie in die **Gruppe 1** eingeordnet.

Die anderen fünf Personen haben die Adduktoren und den Hüftbeuger gedehnt sowie aktiv immer wieder darauf geachtet, dass sie eine aufrechte Haltung einnehmen, speziell im Halsbereich. Wie nennen sie die **Gruppe 2**.

Das Dehnen wurde täglich durchgeführt und bestand aus klassischen Dehnübungen für die genannten Bereiche. Die Belastungsdauer wurde auf 60-120" angesetzt mit dem Input einer tiefen Ein- und Ausatmung während dem Dehnen.

Gruppe 1					
Proband 1	**IST**	**Woche 1**	**Woche 2**	**Woche 3**	**Woche 4**
Herzfrequenz	90	88	90	85	80
Blutdruck	140/90	138/85	141/84	135/85	133/85
Proband 2	**IST**	**Woche 1**	**Woche 2**	**Woche 3**	**Woche 4**
Herzfrequenz	80	83	76	73	76
Blutdruck	105/58	100/70	110/65	112/70	111/65
Proband 3	**IST**	**Woche 1**	**Woche 2**	**Woche 3**	**Woche 4**
Herzfrequenz	99	103	95	97	92
Blutdruck	100/55	103/57	108/62	105/59	110/64
Proband 4	**IST**	**Woche 1**	**Woche 2**	**Woche 3**	**Woche 4**
Herzfrequenz	112	99	103	106	95
Blutdruck	146/105	142/89	144/92	139/87	138/93
Proband 5	**IST**	**Woche 1**	**Woche 2**	**Woche 3**	**Woche 4**
Herzfrequenz	60	64	67	64	70
Blutdruck	99/58	95/56	100/62	99/57	102/63
Gruppe 2					
Proband 6	**IST**	**Woche 1**	**Woche 2**	**Woche 3**	**Woche 4**
Herzfrequenz	110	106	105	93	94
Blutdruck	139/100	142/104	138/99	134/92	133/94
Proband 7	**IST**	**Woche 1**	**Woche 2**	**Woche 3**	**Woche 4**
Herzfrequenz	103	102	99	94	89
Blutdruck	133/96	128/87	130/91	127/86	126/88
Proband 8	**IST**	**Woche 1**	**Woche 2**	**Woche 3**	**Woche 4**
Herzfrequenz	55	56	61	68	69
Blutdruck	96/63	99/63	100/66	105/71	109/73
Proband 9	**IST**	**Woche 1**	**Woche 2**	**Woche 3**	**Woche 4**
Herzfrequenz	113	106	107	102	101
Blutdruck	151/112	145/104	143/103	139/99	140/98
Proband 10	**IST**	**Woche 1**	**Woche 2**	**Woche 3**	**Woche 4**
Herzfrequenz	100	97	99	93	89
Blutdruck	147/106	141/99	141/98	140/93	135/88



Die tiefe vordere Armlinie, die oberflächliche vordere Armlinie und die tiefe Frontallinie (von links nach rechts) als Indikatoren für ein strukturelles Herz-Kreislauf-Training

Zusätzlich wurde darauf hingewiesen, dass die Probanden betreffend Bewegung und Ernährung keine weiteren, ungewohnten Aktivitäten in dieser Zeit durchführen sollen.

Die Übungen wurden über einen Monat durchgeführt, die Werte wöchentlich kontrolliert und notiert.

Grundsätzlich haben beide Gruppen eine Verbesserung erzielt. Auch subjektiv haben beide Gruppen angegeben, dass sie einen spürbaren Unterschied merken, im Sinnen von weniger Schwindel, Nervosität und vermindertes Hitzegefühl im Brustbereich. Die zweite Gruppe, welche die myofaszialen Ketten gedehnt hat, welche mit dem Herzbeutel direkt in Verbindung stehen, hat einen deutlicheren Unterschied erreicht als die erste Gruppe.

Die Veränderungen haben uns trotz erwarteter Verbesserungen positiv erstaunt. Die Werte haben sich bei fast allen Probanden teils erheblich zum Positiven verändert. In Anbetracht dessen, dass die Veränderungen lediglich durch die Dehnungsübungen zustande kamen, lässt das Potential hinter dieser Art von Training nur vermuten. Wir haben die Probanden aus Zeitgründen nicht weiter betreut bzw. untersucht. Zudem sind die Gründe für die Veränderungen, bei einem allgemeinen Training schwer nachzuvollziehen. Die Praxis zeigt aber klar eine schnellere und bessere rehabilitative Wirkung bei Herzkreislaufpatienten, wenn die myofaszialen Ketten strukturell und auch energetisch im Sinne eines Energielieferanten berücksichtigt werden.

An dieser Stelle gilt noch einmal zu erwähnen, dass wir damit keinesfalls die Indikationen wie Herz-Kreislauf-Training in Frage stellen wollen. Selbstverständlich nicht, doch es ist an der Zeit die ganzheitliche und strukturelle Seite mehr zu beachten und diese Ansichten in das Rehatraining zu integrieren.

Wenn ein System einwandfrei laufen soll, dann ist es von entscheidender Bedeutung, dass die zugehörigen Strukturen funktionell tadellos reagieren. Wenn wir Muskelgruppen haben, welche vermeintlich unter einer eingeschränkten Beweglichkeit leiden oder im Faszien Zeitalter als verklebt gelten, so versuchen wir mittels Massagerolle und dehnen die Strukturen wieder zu verbessern. Dies weil wir mittlerweile Wissen, dass funktionell verkürzte oder strukturell verklebte Strukturen nicht ihr volles Potential entfalten können. Wir wissen, dass die Leistung des kompletten Bewegungsapparates eingeschränkt ist, wenn die Muskulatur nicht ausgewogen trainiert wird, womit ich ein Dehnungs-, Kräftigungs und Cardiotraining meine. Weshalb soll dies also bei den Strukturen, welche das Herz-Kreislauf-System umgibt, anders sein?

Mit dieser Denkweise und einem ausgeklügelten 360° PAIN*analyzes*® System erkennen wir genau diese Zusammenhänge und arbeiten nach diesen Mustern. Wenn ihr mehr darüber wissen wollt dann freuen wir uns über eure Kontaktaufnahme.

Ronald Jansen

www.360-pain-academy.com

Englands Schulen führen das Fach Achtsamkeit ein

Die Zahl der psychisch auffallenden Kinder steigt weltweit. Angst zu versagen und Leistungsdruck der krank macht. England tut ab jetzt etwas, um die Schüler zu stärken und zu unterstützen.
Achtsamkeit, Stressabbau und Emotionsregulation heissen die neuen Fächer, die allesamt Pflichtfächer sind. Mehr als 2'000 Trainer gibt es bereits in Grossbritannien und Irland. Gemeinsam mit den Schülern werden regelmässig Achtsamkeitsübungen durchgeführt. Auch Meditationen finden statt. So sollen die Schüler ihre Emotionen besser erkennen lernen und sie dadurch benennen sowie regulieren können. Ausserdem gibt es Tipps zur besseren Bewältigung von Stress-Situationen. Die Schüler lernen zudem spielerisch wie das menschliche Gehirn funktioniert.
Das Integrieren von Achtsamkeit hilft erwiesenermassen enorm, das Selbstvertrauen und die Zufriedenheit von Schülern zu steigern. Auch die Kreativität wird dadurch gefördert. Ein Anstieg der Gehirnleistung, sowie eine Verringerung von Konzentrationsstörungen werden ebenfalls erreicht. Ein zunehmend empathisches Handeln sorgt zudem auch für einen Rückgang von Mobbing.
Quelle: nur-positive-nachrichten.de

Burn-out-Rekord in der Schweiz

Der wachsende Druck in der Arbeitswelt zeigt Folgen: In der Schweiz haben die psychischen Erkrankungen von Berufstätigen zugenommen. Seit 2012 stieg die Zahl der Arbeitsausfälle um rund 50 Prozent. Dabei handelte es sich in sechs von zehn Fällen um ein Burn-out oder eine Depression, wie Statistiken zeigen. Die Wirtschaft hat das Problem lang unterschätzt. Noch immer investieren viele Firmen zu wenig in die Prävention und in die Betreuung der Betroffenen.
Aber auch die Ärzte sind oft überfordert, wenn es um die Diagnose einer Arbeitsunfähigkeit geht. «Die Ärzte schreiben ihre Patienten oft vorschnell zu lange und zu 100 Prozent krank. Häufig wäre die Weiterarbeit in einem Teilzeitpensum sinnvoller», sagt Niklas Baer, Leiter WorkMed, der Fachstelle Rehabilitation an der Psychiatrie Baselland.
Zudem bemängelt Baer die fehlende Kooperation zwischen Arbeitgebern und Medizinern. Nur in jedem fünften Fall treten beide Seiten miteinander in Kontakt. «Somit fehlt vielen Ärzten das ganzheitliche Wissen über die Arbeitssituation des Patienten.»
Im Auftrag des Bundes hat er die berufliche Reintegration von psychisch Erkrankten untersucht. Das Ergebnis: Mehrheitlich scheitert die Wiedereingliederung, zwei Drittel der Fälle führen gar zu einer Kündigung. Bei Burn-out oder Depression dauert die Arbeitsunfähigkeit im Schnitt 18 Monate — doppelt so lang wie bei den übrigen Erkrankungen. Am stärksten gefährdet sind Personen zwischen 40 und 50 Jahren. Doch der Anteil der Jüngeren nehme deutlich zu. Der Bund beziffert die wirtschaftlichen Kosten als Folge von Stress auf mehr als 10 Milliarden Franken im Jahr. Darunter fallen Absenzen und Produktionsausfälle sowie die Renten der Invalidenversicherung. Jede zweite Neuanmeldung für eine IV-Rente entfällt inzwischen auf psychische Gründe — bei den Jüngeren sind es sogar über 70 Prozent.
Quelle: blick.ch

Anzeige

360° PAIN ACADEMY®

Die Nr. 1 für Schmerztherapie im Fitness.

Nächste Kurse

27. Februar 2020

360° PAIN*coach*® First

Du lernst die Grundlagen im Umgang mit Schmerzkunden im Fitnesscenter/Personal Training kennen.

Erlebe das enorme Potenzial des 360° PAIN*analyzes*® System in der Praxis.

Daten: 27. bis 29. Februar 2020

Zeit: 8.30 bis 17.00 Uhr

Wo: Ritterhausstr. 9, CH-8713 Uerikon

24. April 2020

Myofascial Pain Pattern

Lerne fasziale Muster als Schmerzursache kennen

Funktionelles Faszien Training zur Schmerzbeseitigung.
Kurz, einfach und effizient.

Daten: 24. bis 25. April 2020

Zeit: 8.30 bis 17.00 Uhr

Wo: Ritterhausstr. 9, CH-8713 Uerikon

Jetzt anmelden unter:
Telefon: +41 (0)76 365 65 45
www.360-pain-academy.com

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

EDUQUA

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

Konfliktpunkt: Meinungsverschiedenheiten

In meiner langjährigen Praxis als Coach und Berater habe ich immer wieder die Feststellung gemacht, dass sehr viele persönliche Konflikte dadurch entstanden sind, dass die Leute mit unterschiedlichen Meinungen ihrer Mitarbeiter/Kollegen/Chefs etc. nicht umgehen können, was das Arbeitsklima enorm trübt und die Qualität der Arbeit darunter leidet. Dies ist jedoch schade, denn der positive Effekt von Konflikten besteht auch in der Weiterentwicklung von bestehenden Situationen. Und verschiedene Meinungen zusammengefasst sind immer mehr wert als nur eine einzige.

Wenn Meinungsverschiedenheiten auch nicht unbedingt angenehm sind, so sind sie doch absolut natürlich, wenn mehrere Menschen miteinander umgehen. Subjektive Ansichten, Erfahrungen, Hoffnungen und Wünsche sowie Charaktereigenschaften und die momentane Stimmungslage verschiedener Menschen können zum Teil extrem differenzieren und so Meinungsverschiedenheiten entstehen lassen.

Ich möchte Ihnen deshalb hier einige Hinweise geben, damit Sie besser mit unterschiedlichen Meinungen umgehen und somit einen echten Konflikt vermeiden können.

1. Das Problem annehmen
Wenn die Meinungen der betreffenden Personen voneinander abweichen ist es wichtig, sie zu akzeptieren und sich damit auseinander zu setzen. Wird das Problem verneint oder mit einer vordergründigen Lösung erledigt, bietet dies nur Zündstoff für spätere explosivere Auseinandersetzungen.

2. Das Problem genau analysieren
Konflikthafte Situationen zeichnen sich meistens dadurch aus, dass man aneinander vorbeiredet. Für eine dauerhafte Lösung muss deshalb das den Konflikt auslösende Problem zuerst genau analysiert werden.

3. Klärung der gegenseitigen Standpunkte
Alle Beteiligten sollten sich klar äussern wie sich das Problem aus ihrer Sicht darstellt, warum sie dies so sehen, und weshalb sie eine bestimmte Lösung vorziehen. Dies schafft Klarheit für alle, und somit ergeben sich auch Lösungsperspektiven.

4. Beim Hauptkonflikt bleiben
Das Problem wird nie gelöst, wenn die Beteiligten vom Kernpunkt abschweifen. Es gibt immer Nebenpunkte, doch für eine Lösung muss zuerst das eine, erst dann das andere Problem gelöst werden.

5. Dauerhafte Lösungen brauchen genügend Zeit
Sehr viele Meinungsverschiedenheiten werden zu Dauerstreitpunkten, weil sich die Beteiligten keine Pause gönnen. Um einen Konflikt in seiner ganzen Tragweite zu erfassen, aufzuarbeiten und Ansätze einer gemeinsamen Lösung zu erarbeiten, braucht es seine Zeit. Es ist deshalb wichtig, dass die Beteiligten zwischendurch eine Denk- und Entspannungspause einlegen, und sich an einem andern Tag ausgeruht wieder dem Problem widmen.

6. Fragen können auch blockieren
In Konfliktsituationen sollten Fragen

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

gut überlegt sein. Verständnisfragen (Warum denkst Du so darüber?) sind hierbei weniger problematisch als Fragen, die eine andere Meinung unterschwellig zum Ausdruck bringen (Hast Du Dir das wirklich gut überlegt?) und deshalb der Konfliktlösung wenig dienlich sind.

7. Das Innenleben sollte nicht unterdrückt werden

Vieles, was emotional stört oder blockiert, kommt in der angespannten Situation der Meinungsverschiedenheit nicht zur Sprache, mit der Folge, dass man einer echten Lösung nicht näherkommt. Es ist deshalb besser, wenn sich alle Beteiligten klar äussern, was sie ärgert oder stört und soll von den andern nicht als persönlicher Angriff oder Vorwurf aufgefasst werden.

8. Versteckte Bedenken zum Vorschein bringen

Viele Meinungsverschiedenheiten beruhen auf unausgesprochenen Bedenken. Wenn es in einem Konfliktfall überhaupt nicht vorwärts geht, sollte man sich fragen, ob eventuell Bedenken dahinterstehen, die bis jetzt gar nicht zur Sprache gekommen sind und deshalb eine Lösung verhindern. Bringt man diese zum Vorschein, muss man sich als nächstes überlegen, wie sie ausgeräumt werden können.

9. Innere und äussere Konflikte

Eine Auseinandersetzung mit anderen Personen ist vielfach auch Ausdruck eines eigenen inneren Konflikts. Oft findet man auch deshalb keine Lösung mit den Beteiligten, weil man zuerst die inneren Konflikte selbst bereinigen muss. Dies ist dann eine wichtige Voraussetzung für die Beilegung der entstandenen Meinungsverschiedenheiten.

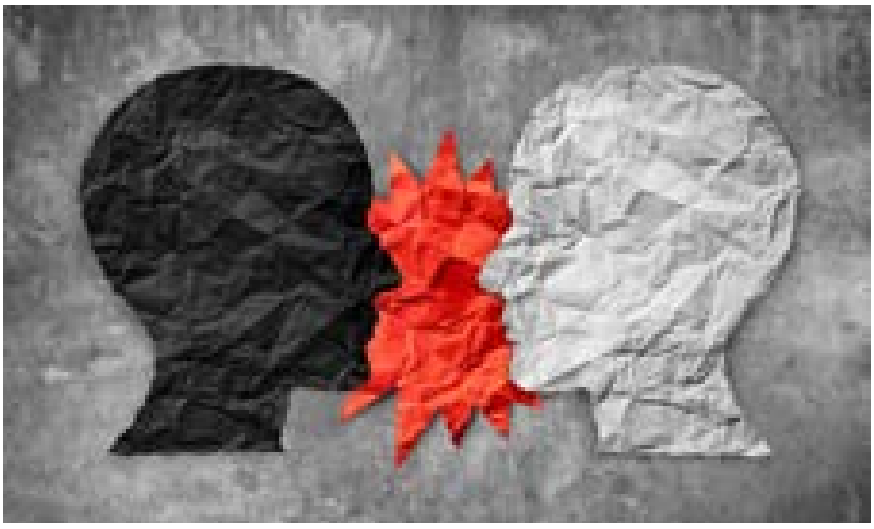
10. Konflikte sind kein Wettkampf

Die Mentalität des Siegen-Müssens ist den meisten Leuten so in Fleisch und Blut übergegangen, dass sie dies gar nicht bewusst realisieren. Mit dieser Mentalität lassen sich jedoch Konflikte schwierig lösen. Man muss von dem abkommen und einen sinnvollen Interessensausgleich anstreben.

Ich hoffe, dass Sie bei den nächsten konfliktträchtigen Meinungsverschiedenheiten mit Ihren Mitarbeitern (oder auch im privaten Umfeld) diese Hinweise nochmals kurz zu Gemüte führen und dadurch bessere Lösungsergebnisse erhalten.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen 2020 wenig Meinungsverschiedenheiten.

Ihr Edy Paul



Der Fitnessmarkt im Spannungsfeld zwischen Discounter und Premium, was können Betreiber tun?

Das PRIME TIME Team zum «Lernen» im FR!TZ in Illnau.

Seit 1990 hat sich die Reaktionsquote im Fitnessmarkt von durchschnittlich 2,5 Prozent auf über 13 Prozent erhöht. Wenn man diese Werte für den Deutschen Markt auf die Schweiz projiziert, bedeutet das, dass es 1990 in der Schweiz bei 6,8 Mio. Einwohnern 155'000 Member gab. Heute sind es bei mehr als 8 Mio. Einwohner und demzufolge mehr als 1 Mio. Mitglieder. Zwar ist die Bevölkerung in Deutschland von 1990 bis 2018 nur um vergleichsweise geringe 3 Mio. gewachsen, aber durch den Anstieg der Reaktionsquote trainieren statt 2 Mio. Mitgliedern heute 10,6 Mio. D. h. mehr als 800'000 Member plus in der Schweiz und in Deutschland mehr als 8,5 Mio. Eigentlich müsste es in einem solch dynamischen Wachstumsmarkt allen gut gehen. Tut es aber nicht... Gerade mittelpreisige Clubs (um EUR 50 p.M. in Deutschland, zwischen CHF 800 bis 1'000 für das Jahresabo in der Schweiz) sind «unter Druck».

Henrik Gockel

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

Der Fitnessmarkt unterscheidet sich da nicht von anderen Märkten. Denn in jedem sich entwickelnden Markt entstehen Marksegmente, denn die Bedürfnisse der dazukommenden Mitglieder sind unterschiedlich. Es gibt dann kein «one size fits all» mehr. Nur zu Beginn einer Marktentwicklung gibt sich der Kunde mit EINER Lösung zufrieden. Wie seinerzeit im Automobilsektor mit dem Ford Modell T oder dem VW Käfer oder bei den Handys das Nokia 3210. Ford hat heute zig Modelle, aber es nicht geschafft sich klar zu positionieren. Volkswagen war da erfolgreicher, hat mehr als ein Dutzend Konzernmarken, die, grob gesagt, alle das gleiche anbieten und sich nur in der «Verpackung» — d. h. für jede Zielgruppe ist eine Automarke positioniert — Skoda für den Preisbewussten, Volkswagen für den vernünftigen Qualitätsbewussten und Audi für den sportlichen «Aufsteiger».

Ich gehe klar davon aus, dass der Fitnessmarkt weiter wächst. Selbst das platzen der Dotcom-Blase nach den 9/11-Anschlägen mit der Rezession zum Jahresende 2002/03 und nach der Lehmann Pleite 2008 haben das Fitnessmarktwachstum nur kurzfristig etwas eingebremst. Dann ging es kontinuierlich weiter mit 2 bis 4% Marktwachstum im Jahr. Es gibt nicht viele so dynamische Märkte wie die Fitnessbranche. Wenn wir von 13 Prozent Reaktionsquote ausgehen, müssen wir diese vergleichen mit den über 20 Prozent in den USA. Jetzt werden viele einwerfen, dort ist vieles anders. Aber wie sieht es mit den über 20 Prozent in den skandinavischen Ländern aus? Meine Überzeugung ist, dass wir 2030 spätestens bei 1,6 Mio. Trainierenden in der Schweiz und 16 Mio. Fitnessclubmitgliedern in Deutschland angelangt sein werden. Das wäre ein Wachstum von knapp 600'000 neuen Mitgliedern in der Schweiz und fast 6 Mio. neue Member in Deutschland.

Ganz klar wird sich der Markt weiter segmentiert werden. Waren es die letzten zehn Jahre vor allem die Dis-

counter die das Wachstum vorangetrieben haben, sind jetzt Boutique-Studios der nächste Trend. So neu ist dieser Trend allerdings nicht. Mrs. Sporty und Bodystreet haben diesen Trend in den letzten zehn Jahren begründet und sind erfolgreich gewachsen. Bodystreet hat sogar einen ganzen Markt «geschaffen» EMS Studios, die es in dieser Form so nur in Deutschland gibt.

Discounter sind vom Angebot vergleichbar mit den klassischen Studios. Zu Beginn der Entwicklung fehlten die «teuren» Kursprogramme und die «teuren» Wellnessbereiche, aber auch diese hochpreisigen, investitionsintensiven Angebote sind für Discounter keine Tabus mehr. Als Discounter wird im Allgemeinen der Markt bis EUR 30 p. M. und in der Schweiz ca. CHF 500 p. a. definiert.

Woher rührt der Erfolg des Discount-Fitness-Marktes? Die Discounter nutzen die Preiselastizität des Marktes. Rainer Schaller von McFit war der weltweite Begründer dieses Marktsegmentes. Aus dem Lebensmittel-Einzelhandel kommend, kannte er die Marktgesetze: Die Aldis und Lidls haben seit den 1970er Jahren nur den lokalen Kaufleuten das Leben schwer gemacht, bis Rainer Schaller diese Entwicklung im Fitnessmarkt initiiert hat.

Preiselastizität bzw. ein elastischer Preis bedeutet, dass wenn man den Preis z. B. um zehn Prozent senkt, dass der Absatz um mehr als zehn Prozent steigt. Der Fitnessmarkt ist absolut preiselastisch, ganz im Gegensatz z. B. zu Benzin oder Diesel. Hier kauft der Kunde im gleichen Umfang, selbst wenn die Preise steigen.

Rainer Schaller hat den Preis verglichen mit «normalen» Fitnessanlagen Ende der 90er Jahre um 60 bis 70 Prozent gesenkt, also zwei drittel, hat aber gleichzeitig im Schnitt mehr als sechsmal so viele Member wie der Durchschnitt generiert. Das rechnet sich, wenn man keine personalintensiven Dienstleistungen anbietet, sondern «nur» Geräte und Angebote «vermietet».

In den letzten Jahren sind viele Nachahmer-Produkte im Discount Segment entstanden. Grössere Ketten, FitX und Fit/One, haben sich differenziert in dem sie noch einmal grösser und besser ausgestattet sind als McFit, z. B. mit Live Kursen, Wellness etc. In der Schweiz begründete basefit.ch diesen Trend.

Getrieben durch diese Entwicklung scheint der Urheber des Discount Segments, McFit, auch nicht mehr mit einer «One Discounter Fits All» das Discount-Segment abzudecken. McFit entwickelte neue Produkte und hat diese auf dem Markt positioniert. HIGH FIVE als noch günstigeres und Functional/Cross Fit orientiertes Angebot, John Reed als Music Club für eine junge, urbane Zielgruppe im «Premium» Discount Segment.

Vergleichbar wie im Lebensmitteleinzelhandel, wo der Kunde Low Involvement, Low Interest-Produkte im Discounter (z. B. Hygienepapiere) aber High Involvement, High Interest (z. B. Bio-Käse) teuer im Fachgeschäft kauft, funktioniert inzwischen der Fitnessmarkt. Der Aldi direkt neben dem Alnatura mit den «gleichen» Kunden ist im Lebensmitteleinzelhandel «normal». Ähnlich entwickelt es sich im Fitnessmarkt: Kraft und Cardio Training sind ein sogenanntes «Commodity», ganz gleich ob Premium oder Discounter, alle bieten Cardio und Kraft von der Basis her in gleicher Qualität an. Discounter haben die gleichen Geräte wie die Premium-Anbieter. ▶

Von der Hardware sind die Discounter wie hier clever fit top. Punkten müssen Einzelbetreiber über die Software (Team) und vor allem die Zielgruppen-Ansprache.

Das heisst für das klassische Fitnessstudio kann sich ein weiterer «gefährlicher» Trend entwickeln: «Mein Kunde» wandert ab und kauft sich ein Abo im Premium- oder Hard-Discounter und zusätzlich bucht er Stunden in einem der neuen Boutique-Konzepte, z. B. HIIT Trainingskonzepte wie Barry`s Bootcamp, Orangetheory aber auch Yoga, Barre oder andere spezialisierte Angebote. Wenn er dann noch bei einer B2C-Plattform wie Urban Sports Club oder Fit Fox in Deutschland oder Gymhopper in der Schweiz Member wird, hat der klassische Fitnessclub noch nicht einmal mehr regelmässige Einnahmen. Das war aber bislang die Stärke des Fitness-Modells — Mitgliedschaften als regelmässige Cash Flow Basis.

So... Was macht man jetzt als Besitzer eines klassischen Fitnessclubs im mittleren Preissegment? Beziehungsweise: Was hätte man machen können?

Einige lokale Anbieter sind den Weg gegangen: «If you can`t beat them, join them», d. h. sie wurden Lizenznehmer bei clever fit et al. oder entwickelten ein eigenes Discount-Konzept und gingen in die vollständige Marktabdeckung in ihrer Region. Musterbeispiel und «Role Model» ist hier die Unternehmensgruppe Pfitzenmeier in der Rhein-Neckar-Region. Mit mehr als fünf Brands unterschiedlich positioniert wird der Markt komplett von Discount bis Premium und sogar mit Medical-Fitness abgedeckt. Das Unternehmen strebt an, den kompletten regionalen Markt quer durch alle Segmente zu besetzen.

Im Konsumgütermarkt ist das seit langem eine erfolgreiche Strategie. Konzerne wie Nestlé, aber auch DM oder Migros haben hunderte von Subbrands, die unterschiedlich positioniert sind, um für alle Konsumenten etwas zu anzubieten.

Und wenn man den Trend nicht rechtzeitig erkannt hat? Hier sei das Beispiel Fitness First zu erwähnen. 2010 von den jetzigen Eigentümern erworben, war zunächst das Ziel, die eher mittelpreisige Kette weiter auszubauen. Aus dem Markt kamen Nadelstiche, die den einstigen Marktführer zunächst nur «geärgert» haben, die grossen Discounter, die EMS Clubs, Cross Fit Boxen, aber auch lokale Ketten wie ElbGym oder auch PRIME TIME fitness setzten Akzente in den Grossstädten. In kleineren Städten waren es lokale Ketten oder Discounter, die dem deutschlandweiten Marktführer «zusetzten». Erst mit dem neuen Geschäftsführer Martin Seibold wird eine neue Strategie umgesetzt. Die Top-Clubs in den Grossstädten sollen eindeutig Premium positioniert werden. Clubs in weniger kaufkräftigen Regionen werden entweder verkauft, geschlossen oder in eine Filiale der zugekauften Discount-Kette smile X gewandelt. Der ehemalige Wettbewerber ElbGym aus Hamburg wurde gekauft und wird punktuell in weitere Grossstädte expandiert. Ob hier das Label ElbGym z. B. auch in München an der Isar verwendet wird, ist wohl noch nicht entschieden. ElbGym war ja ursprünglich eine rein lokale hanseatische Marke. Im Einzelhandel hat sich die traditionelle Münchner Marke «Ludwig Beck am Rathauseck» nie in anderen Städten durchsetzen können. Fitness First erwarb dazu auch die Barry's Bootcamp-Lizenz für Deutschland und verfolgt jetzt eine Mehrmarkenstrategie, vergleichbar mit grossen Handelsriesen. Dazu braucht man natürlich starke Investoren die bereit sind, diese innovative und mutige Strategie zu finanzieren. Auf jeden Fall haucht man dem «alten» Fitness Company bzw. Fitness First Brand wieder Leben ein. Das Ziel wird sein, «Phantasie für Investoren» zu kreieren, um das neue Gebilde dann zu verkaufen.

Auch eine Differenzierung über Spezialgeräte wie zum Beispiel Sensopro ist möglich.

Wenn Sie Inhaber eines «klassischen» Midmarket-Fitnessclubs sind, ist eine Alternative — guter Standort und noch lang laufender Mietvertrag vorausgesetzt — der Verkauf. Einige grosse Fitnessketten, in der Schweiz z. B. basefit.ch, Let`s Go Fitness, aber auch die Fitness-Submarken der Migros, Coop's Tochter update Fitness, sie sind alle auch bereit «anorganisch» über Zukäufe zu wachsen. Ein Verkauf löst aber auch für den Inhaber die Frage aus, was kommt dann? Ob der Verkaufserlös für den Ruhestand reicht, muss im Einzelfall beurteilt werden. Ein Stück weit ist ein Verkauf aber auch eine Art Kapitulation vor dem Markt.

Zu allererst müssen sich die Fitnessanlagenbetreiber die «unter Druck» sind, d. h. Mitglieder und oder Umsatz und damit Gewinnmargen einbüssen, über das «Warum» klar werden. Je mehr sich ein Markt entwickelt wie der Fitnessmarkt, brauchen potentielle Interessenten eine klare Antwort warum sie sich in diesem oder welchem Fitnessclub anmelden sollen. Derjenige, der denkt, er weiss schon alles, einfach trainieren und sparen will, wird sich in Richtung Discounter orientieren. Derjenige, der eigentlich keine Lust zum Training hat aber was tun muss, wird auch EMS als Trainingsform prüfen. Derjenige der abnehmen möchte und noch nicht fit genug für ein «richtiges» Fitnessstudio fühlt wird Zirkelstudios wie Mrs. Sporty bevorzugen. Menschen «mit Rücken» wird Kieser Training präferieren.

Haben Sie diesen Abschnitt gelesen und hatten sie bei den Namen, McFit, Mrs. Sporty, EMS, Crossfit ein klares Bild vor Augen, eine eindeutige Assoziation, was sich dahinter verbirgt? Es ist wie bei Autos — bei 911 weiss jeder um was es geht, wie das aussieht, wie das klingt. Man muss eine starke Marke kreieren und die kreiert man nur, wenn man ein klares Bild im Kopf des Konsumenten erzeugt. Dabei ist auch durchaus eine Polarisierung erwünscht, jemand liebt einen 911 oder findet ein solches Auto «affig». Jeder weiss, was mit «meinem Stammitaliener» um die Ecke gemeint ist, jeder weiss es und hat ein Bild im Kopf, wie man dort empfangen und bedient wird. Der Stammitaliener bietet natürlich nur klassisch italienische Speisen an.

Bei PRIME TIME fitness z. B. versuchen wir Premium Training für den «Urban Performer» anzubieten. D. h. das beste Training direkt dort, wo der «Urban Performer» entweder wohnt oder arbeitet. «Urban Performer» sind alle Menschen die in der Stadt leben, arbeiten oder zumindest engagiert sind und «etwas tun» müssen.

Sich einer erfolgreichen Franchisekette anzuschliessen kann eine weitere Alternative sein. Bevor eine andere Franchisekette «meinen» Markt mit einem anderen Standort erobert, würde ich diese Alternative auf jeden Fall prüfen. Für die Discounter wie für die Premium-Anbieter werden auch kleinere Einzugsgebiete immer attraktiver. Wir sehen das auch bei PRIME TIME fitness (PTF). Bislang waren wir nur in grossen Agglomerationen wie Hamburg und München präsent. Mit unserem Management Franchise Konzept DIEzARENA bespielen wir auch das vergleichsweise kleine Einzugsgebiet Diez/Limburg/Elz mit unter 100'000 Einwohnern sehr erfolgreich. Das klassische PTF-Programm wurde um die Module Kurse und Wellness erweitert, aber das Trainingskonzept, Ausstattung, Verwaltung und Marketing aber auch Check-in Systematik sowie das ganze Betriebskonzept sind 1:1 wie in allen PTF Clubs.

Bevor man eine Entscheidung über die eigene Zukunft trifft, empfehle ich folgendes zu analysieren:

1. Mitglieder und Umsatzentwicklung in den letzten drei Jahren.
2. Besuchshäufigkeit und Angebotsnutzung der Mitglieder, d. h. welche Angebote, Training, Kurse, Wellness, werden wie im Detail von den Membern genutzt. Wenn keine automatische Erfassung, dann durch stichprobeweise Zählung.
3. Mitgliederanalyse: Analyse der Struktur meiner Mitglieder im Vergleich zur Branche allgemein.
4. Mitgliederumfrage/Kundenzufriedenheitsanalyse: Hier empfiehlt es sich einen standardisierten Fragebogen zu nehmen wie ihn z. B. die DHfPG entwickelt hat oder auch in der Fitnessbranche tätige Meinungsforschungsunternehmen. Denn zur Ergebnisinterpretation sind Benchmarks entscheidend.
5. Marktanalyse: Auch hier empfehle ich mit branchenerfahrenen Experten zusammenzuarbeiten. Denn repräsentative Vergleichsdaten sind entscheidend.

Mit den Ergebnissen dieser fünf Schritte können Sie eine Strategie bzw. eine Schärfung der Positionierung erarbeiten und dann umsetzen.

Am Beispiel PRIME TIME fitness möchte ich Ihnen kurz die Konsequenzen erläutern. Wir sind 2010 im Frankfurter Westend, einer kaufkraftstarken Gegend gestartet. Unsere Strategie war eine Marktdurchdringung. D. h. wir sind mit bestehenden Produkten, im Kern Kraft- und Cardiotraining in einen bestehenden Markt eingedrungen. D. h. wir hatten ein stark begrenztes Angebot im Vergleich zu den damaligen Wettbewerbern «Fitness First» und dem gesundheitsorientierten Club «Triton». Wir sind mit EUR 49 in den Markt gestartet, also ca. EUR 10—20 günstiger als diese Wettbewerber. Weil unser Angebot von guter Qualität, convenient und auch günstig war, erreichten wir schnell hohe Mitgliederzahlen. In den Folgejahren reduzierten die Wettbewerber Ihre Preise und auch die Discounter kamen in das Stadtzentrum. Wir haben uns dann klar höher positioniert mit den Schwerpunkten Personal Training, Athletik- und Performance Training, also klar unsere Trainingskompetenz entwickelt, Mitarbeiter fortgebildet und die Preise erhöht. Heute sind wir im Durchschnitt die teuersten im direkten Einzugsgebiet. Wir haben zwar ca. 15 Prozent weniger Member als zum absoluten Hoch, aber trotzdem höhere Umsätze und Deckungsbeiträge. Dies ist natürlich eine «long Story short» erzählt.

Ganz allgemein bin ich überzeugt, dass viele im mittleren Preissegment positionierte Anbieter abspecken und sich fokussieren müssen. Theke, Solarien, Kurse, Massage und andere Angebote erwirtschaften oft unzureichende Deckungsbeiträge und der Betreiber muss den Mut haben, diese zu streichen und sich klarer und konsequenter zu positionieren. Natürlich sorgt das für Unruhe, denn Menschen mögen keine Veränderung, aber Sie müssen die Zukunft Ihres Unternehmens sichern, die Arbeitsplätze etc. Da muss man konsequent sein. Jeden Tag fragen uns Interessenten, ob wir Kinderparadies, Zumba, Crossfit oder was auch immer haben, aber wir sind «PREMIUM TRAINING» und wählen nur Angebote, die 100 Prozent zu diesem Anspruch passen. Wir haben fast 50 Prozent Frauenanteil, obwohl wir keine Kurse anbieten, denn wir haben eine klare Kleidungsordnung und Verhaltensregeln im Club.

Mein «Lieblingsclub» in der Schweiz ist z. B. das FR!TZ in Illnau. Für mich ein «Kieser 2.0» Konzept, welches auch in ländlichen Regionen funktioniert. Klare Positionierung als gesundheitsorientiertes Center, beste Betreuung etc. sind hier erfolgreich umgesetzt.

Zum Abschluss bitte ich Sie auch zukünftige Trends im Auge zu behalten, z. B. Home Fitness. Peloton bietet hier für eine Art Spinning Bike tolle animierende Programme für zu Hause. Aber das klassische Kraft,-Beweglichkeits- und Koordinationstraining wird damit so nicht erreicht. D. h. es kann sein, dass wir in Zukunft z. B. Cardio-Angebote reduzieren könnten, wenn im Heimbereich gute Angebote möglich sind und sich durchsetzen. Ersetzen werden sie das Fitnessstudio aber meiner Meinung nach nicht. Dies aufgrund folgender Analogie: Auch wer eine top eingerichtete Küche zu Hause hat, besucht trotzdem noch Restaurants. Insofern kann uns Home Fitness sogar helfen. Aber die Qualität in unseren Clubs muss top, top, top sein.

Anmerkung der Redaktion

Zu diesem Thema hält Henrik Gockel am Mountain Move in Arosa einen spannenden Vortrag. ■

Das nüchterne Fitnesstraining Frühsport ohne Frühstück: Fatburner oder ungesund?

Viele Sportler absolvieren vor Arbeitsbeginn bereits ihre Trainingseinheit, statt sich an den Frühstückstisch zu setzen. Sie schwören darauf, um energiegeladen in den Tag zu starten. Doch ist Nüchterntraining tatsächlich gesund, lässt die Pfunde purzeln und spart dazu noch eine Menge Stress? Was muss man wissen, wenn man diese Trainingsmethode anwenden will? Und wie trainiert es sich richtig in der Früh?

Es ist ein tolles Gefühl, morgens im Büro anzukommen und zu wissen, dass das Trainingsprogramm für den Tag schon erledigt ist. Dabei bleibt jedoch oftmals keine Zeit für ein Frühstück vor dem Training. Demnach wird dieses nüchtern durchgeführt. Ein sogenanntes Nüchterntraining ist heutzutage eine gängige Methode. Hauptargumente dafür sind, dass das Workout zum einen problemlos am Morgen vor der Arbeit durchgeführt werden kann. Zum anderen wird eine Sporteinheit auf leeren Magen häufig auch als «Fatburner» betitelt und soll demnach das Körperfett zum Schmelzen bringen. Doch ist es sinnvoll, ohne Energieaufnahme am Morgen Sport zu treiben?

Nüchterntraining

Zuallererst sollte der Begriff bzw. der Zustand bei einem Nüchterntraining erklärt werden: Das Nüchterntraining findet, wie der Name bereits verrät, im nüchternen Zustand statt. Es bedeutet also, dass der Sportler/die Sportlerin nach dem Aufstehen maximal etwas Wasser trinkt, jedoch keine Nahrungsaufnahme durchführt, und anschliessend trainiert.

Nüchterner Frühsport – von wegen Fatburner?

Im Körper befinden sich zwei Speicher für Glykogen, die Speicherform der Kohlenhydrate: in der Leber und in der Muskulatur. Über Nacht sinkt der Leberglykogenspiegel ab. Das Leberglykogen dient der Aufrechterhaltung des Blutzuckerspiegels und damit auch der Versorgung des Gehirns, der roten Blutkörperchen und der Nervenzellen mit Glukose. Die Energiespeicher in den Muskeln bleiben über Nacht auf einem konstanten Niveau, sodass die Muskeln auch am Morgen noch voller Energie sind. Wer also im nüchternen Zustand Sport treibt, trainiert mit einem nahezu leeren Leberglykogenspeicher. Um dennoch die Versorgung des Gehirns, der Blutkörperchen und des Nervensystems zu gewährleisten, kann der Körper in dieser Stoffwechselsituation Eiweiss abbauen und aus diesem die nötige Energie ziehen. Es ist also festzuhalten, dass der Körper bei unzureichender Glukosebereitstellung nicht wie erhofft auf Fettdepots zurückgreift, sondern auf Proteine bzw. Eiweissverbindungen im Körper. Das bedeutet jedoch, dass die Energiegewinnung durch den Abbau von körpereigenem Eiweiss, beispielsweise aus der Muskulatur oder dem Immunsystem, stattfindet. Zusätzlich hat der/die Sportler/in bei einer nüchternen Trainingseinheit einen sehr niedrigen Blutzuckerspiegel. Dadurch ist zum einen die Konzentrationsfähigkeit eingeschränkt und zum anderen die Gefahr einer Unterzuckerung gegeben. Das Risiko einer Verletzung steigt daher an. Erste Anzeichen für eine Unterzuckerung sind Schwitzen, Herzrasen, Blässe um Mund und Nase, Heisshunger, Konzentrationsstörungen, weite Pupillen und Zittern. Verstärkt sich die Symptomatik aufgrund des Energiemangels im Gehirn, folgen Kopfschmerzen, Sprach- und Sehstörungen. Wer nur mit einem Kaffee seinen Körper in Schwung bringt, kann zwar seinen Kreislauf etwas anregen, doch sofern kein Zucker enthalten ist,

steigt dennoch das Risiko einer Unterzuckerung.

Kleine Snacks verschaffen Abhilfe
Wer den nächsten morgendlichen Fitnesskurs oder ein Krafttraining plant, sollte, um Verletzungen oder akute Unterzuckerungen zu vermeiden, ein Training nicht ohne ein kleines Frühstück im Vorfeld durchführen. Eine Banane, ein kohlenhydrathaltiger Riegel oder eine Saftschorle reichen für den ersten Moment bereits aus. Wichtig ist, dass die kleine Mahlzeit Kohlenhydrate beinhaltet, welche das Gehirn durch das Wiederauffüllen des Leberglykogenspeichers mit der nötigen Energie versorgt. Zusätzlich dient es der Aufrechterhaltung des Blutzuckerspiegels.

Nur mit vollem Energiehaushalt zu voller Leistung
Auch wer bisher keine Probleme beim Workout am Morgen hatte, sollte nun den kleinen Snack vorab einbauen. Steht ein Krafttraining auf dem Plan, ist dieses weniger effizient, wenn wir kognitiv nicht vollkommen wach und leistungsfähig sind. Das bedeutet, dass wir beispielsweise immer zwei bis drei Wiederholungen pro Übung weniger durchführen können und somit den Muskel vermindert reizen. Die Leistungsentwicklung ist dadurch um ca. 20 Prozent geringer als bei einer Trainingseinheit mit einer Energieaufnahme im Vorfeld.

Leichte Cardioeinheit als Alternative
Wer jedoch darauf besteht, das Training morgens nüchtern durchzuführen, der kann eine lockere Cardioeinheit auf dem Laufband, Fahrradergometer oder Crosstrainer einbauen. Diese sollte nicht länger als ca. 60 Minuten andauern und bei geringer Intensität durchgeführt werden. Wer die Intensität nicht anhand seiner Pulswerte steuern kann, dem empfiehlt sich ein Talk-Test bzw. Sprechtest zur Überprüfung der gewählten Intensität. Bei niedriger Intensität sollte man noch gut in der Lage sein, sich zu unterhalten. Ist dies nicht mehr möglich, so wurde das Tempo zu hoch gewählt.

Tipps für Studiobesitzer
Wollt ihr eure Kunden beim morgendlichen Workout unterstützen, heisst sie doch einfach mit einem «Guten Morgen-Drink» oder einem kleinen Snack willkommen. So könnt ihr die Gefahr einer Unterzuckerung oder einer Verletzung minimieren. Gleichzeitig solltet ihr überlegen, ob ihr in den Morgenstunden intensive Kurse anbietet und den Kunden vorab Ernährungstipps gebt. Eine weitere Möglichkeit wäre ein «Fatburning-Kurs» für Frühaufsteher. Somit lässt sich das Training der Kunden am einfachsten in die richtige Richtung steuern.

Fazit
Wer also auf das frühmorgendliche Nüchterntraining nicht verzichten möchte, sollte sich mit einer Cardioeinheit mit niedriger Intensität begnügen. Eine andere Möglichkeit wäre, den Wecker auf noch eine Stunde früher zu stellen, um einen kleinen kohlenhydrathaltigen Snack vor dem Training einzunehmen. Dann steigt der Blutzuckerspiegel an, das Gehirn wird ausreichend versorgt und einem Krafttraining steht nichts mehr im Wege.

Dr. Katrin Stücher

Dr. Katrin Stücher absolvierte nach ihrem Abschluss Master of Science in Ernährungswissenschaft eine sportwissenschaftliche Promotion in der Abteilung Sportmedizin der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt. Sie berät zahlreiche Sportler sowie Personen mit unterschiedlichsten Erkrankungen hinsichtlich ihrer Ernährung. Ausserdem ist sie Referentin der Weiterbildungsakademie Sportmedizin der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt und Dozentin der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und BSA-Akademie im Fachbereich Ernährungswissenschaft.
www.dhfpg-bsa.de

ClassPass erhält Finanzierung von 285 Millionen US-Dollar und expandiert weiter im deutschsprachigen Raum

ClassPass, eine weltweit führende Plattform zur studioübergreifenden Buchung von Fitnesskursen und Wellnessanwendungen, hat eine Finanzierungsrunde in Höhe von 285 Millionen US-Dollar abgeschlossen. Die Runde folgt auf die erfolgreiche Expansion des Unternehmens in 28 Länder. Zudem konnte das Unternehmen bereits mehr als 1'000 führende Arbeitgeber weltweit für sein Corporate-Wellness-Programm gewinnen. Hinter dem Erfolg stehen eine Technologie und ein Geschäftsmodell, die für mehr Einnahmen und eine bessere Auslastung bei den Partnerstudios sorgen. Gleichzeitig mit der Finanzierung gibt ClassPass auch seine weitere Expansion im deutschsprachigen Raum bekannt. So ist das Unternehmen seit Ende 2019 auch in Österreich vertreten, wo es bereits über eine Reihe von Partnerschaften in der Hauptstadt Wien verfügt. Zudem hat ClassPass mit Hamburg im Dezember 2019 die dritte deutsche Stadt nach Berlin und München hinzugefügt. Auch in der Schweiz ist ClassPass vertreten, in Zürich und Genf. Getrieben wird die Expansion von einem starken DACH-Team, das weiter ausgebaut werden soll. Auch für 2020 plant ClassPass, das Wachstum in der DACH-Region fortzusetzen und weitere Städte hinzuzufügen.

2013 gegründet war ClassPass der erste Online-Marktplatz für Fitness- und Wellness-Angebote überhaupt. Heute unterhält das Unternehmen Partnerschaften mit mehr als 30'000 Fitnessstudios und Wellness-Anbietern in aller Welt und bietet seinen Nutzern damit das weltweit grösste Netzwerk in diesem Bereich. Die Finanzierung ermöglicht es ClassPass, das derzeit über 650 Mitarbeiter auf fünf Kontinenten beschäftigt, auch weiterhin seine im eigenen Haus entwickelte Buchungs- und Reservierungstechnologie mit hoher Geschwindigkeit auf globaler Ebene zu skalieren. Mit der auf Machine-Learning basierenden ClassPass-Technologie können die Partner Umsatz und Auslastung in ihren Studios optimieren.

Auf Wachstumskurs: Gympass investiert 60 Millionen Euro in Deutschland

Gympass ist auf Wachstumskurs: Das Unternehmen plant Investitionen in der Höhe von 60 Millionen Euro auf dem deutschen Markt. Mit seiner Investitionsstrategie verfolgt Gympass konsequent seine B2B-Ausrichtung. Das Unternehmen plant das millionenschwere Investment unter anderem für den weiteren Auf- sowie Ausbau seines Fitness-Partnernetzwerkes in Deutschland zu nutzen. So will Gympass in diesem Jahr von derzeit 2'500 Fitness-Partnern auf 4'000 wachsen. «Entsprechend unserer organischen Wachstumsstrategie haben wir uns für das Investment in bestehende und neue Partnerschaften statt der Übernahme von Wettbewerbern entschieden. Diese Strategie wird zum jetzigen Zeitpunkt unserer erfolgreichen B2B-Ausrichtung auf Fitnessangebote für Firmenkunden gerecht. Von dem geplanten Investment profitieren auch die Unternehmen, die ihren Mitarbeitern über unsere Online-Plattform den Zugang zu einer noch grösseren Anzahl von Sport- und Wellnesseinrichtungen ermöglichen können», erläutert Ralf Aigner, Geschäftsführer Gympass Deutschland.

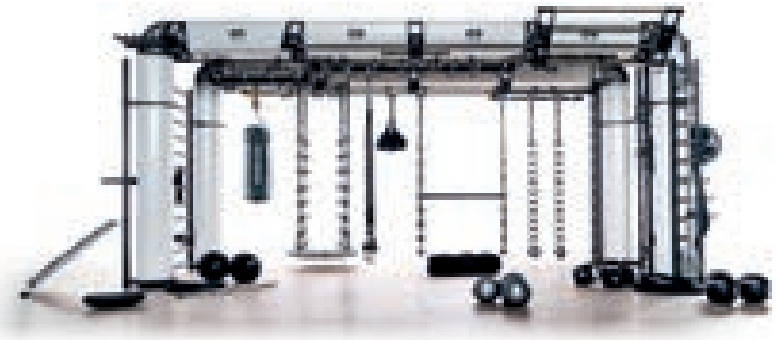
«Bei all unseren Investitionen verlieren wir unser Ziel nie aus den Augen, den weltweiten Bewegungsmangel zu bekämpfen. Hierzu leisten wir unseren Beitrag, indem wir mit individuellen Firmenfitness-Programmen die Gesundheit der Mitarbeiter fördern und dank unseres flexiblen Angebots vor allem auch sportlich inaktive Mitarbeiter erreichen — und so auch neue Kunden für die Fitnessstudios generieren», so Ralf Aigner weiter.

Ein Fokus von Gympass liegt im Ausbau ihrer Digitalstrategie: Das Unternehmen plant bis 2023 ein Team von 400 IT-Fachkräften aufzubauen und hat zudem das portugiesische KI-Start-up Flaner übernommen. Mit der Technologie des Start-ups, eine digitale Speicherplattform auf der Basis von KI und maschinellem Lernen, entwickelt Gympass datengesteuerte Ansätze, die ein individuelleres Nutzungserlebnis ermöglichen und die Nutzer motivieren (verschiedene) sportliche Aktivitäten auszuprobieren.

Anzeige

OUTRACE

THE MODULAR GROUP FITNESS EXPERIENCE



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

Traumjob - Zuhörer zwischen 36 Autos in der Garage, Klimaexperten und sonstigen fantastischen Wesen

Der Alltag eines Personaltrainers ist einfach wunderbar. Nicht nur, dass wir den Menschen zu einem gesünderen Leben verhelfen — nein es ist viel mehr als das. Einen Tag ohne Kundschaft kann ich mir nicht mehr vorstellen. All die Geschichten unserer Kunden sowie jeder Einzelne in seiner Person — unbezahlbar.

Da denke ich doch spontan an unseren Inhaber eines KMUs, der immer Stress hat und schon lange sein Leben mit leichterem Gepäck geniessen möchte. Egal ob es vor der 4-wöchigen Urlaubsreise oder nach dem Kurztrip in die Alpen ist. Bereits an seiner Frisur am Morgen, wenn er das Studio betritt, merke ich — aufgepasst er hat schlecht geschlafen. Heute werde ich eher ein lockeres Training mit ihm absolvieren. Im Gespräch merke ich dann sofort, wo der Hund begraben ist: Offene Personalgespräche, VR-Sitzungen, Ballast abwerfen. Und das Verrückte an der ganzen Situation? Während er mir erzählt, dass alles wieder drunter und drüber läuft, folgt im gleichen Satz: Ich habe am Wochenende ein weiteres Auto gekauft. Sein 36. steht nun in voller Pracht in der Garage und kaum hat er es mir erzählt, fragt er sich: Wann fahre ich denn damit? Wie war das nun mit Ballast abwerfen?

Dazu wüsste vielleicht unsere Klimaexpertin mehr zu erzählen. Sie, eine ältere, klägliche Dame weiss immer wann, welches Klima (nicht) gut ist. Wenn die Arthrose zwickt im Knie ist es die Biese. Wenn der Föhn bläst, ist es ebenfalls die Arthrose, die das Gehen schwer macht.

Priska Hasler

www.bt-coaching.ch
www.STOFFWECHSELKURschweiz.ch
priska.hasler@bt-coaching.ch

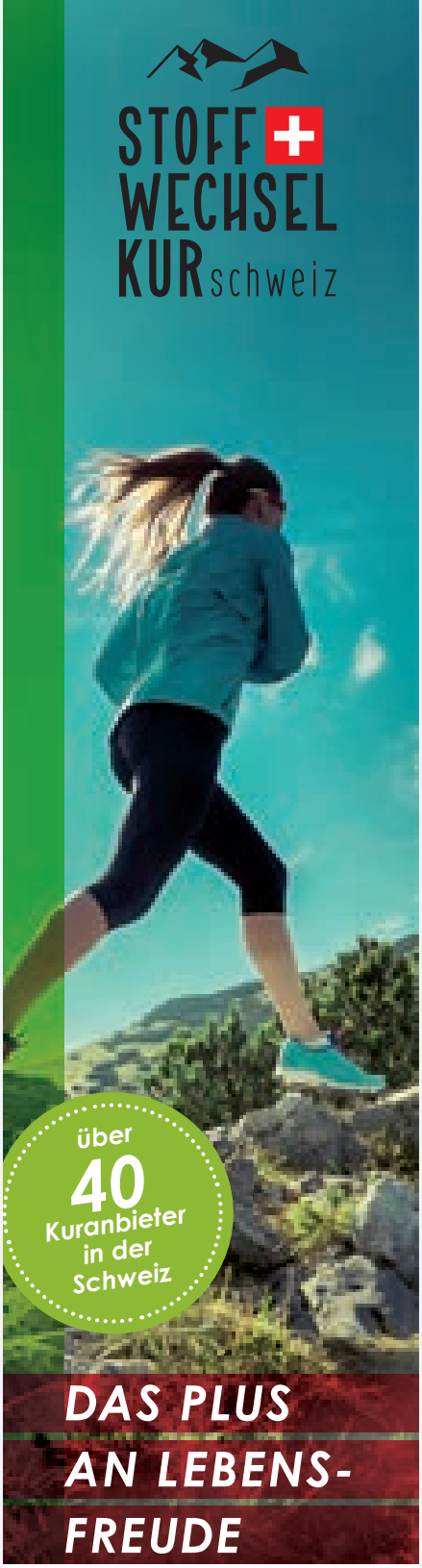
Aber ganz schlimm ist es dann im Sommer – diese Hitze! Unaushaltbar, da macht die Lunge gar nicht mehr mit und bei Kälte? Davon reden wir erst gar nicht. Also wenn eine über das Wetter Bescheid weiss, dann mit Sicherheit sie.

Die pensionierte Klavierlehrerin hingegen strahlt bei jeder Übung als wäre es ein Coupe Romanoff, den sie vor sich hat. Sie ist rundum zufrieden. Auch wenn die Finger heute wieder mal steif sind und das Greifen der Gewichtsgriffe schwerer fällt als letzte Woche. Kein Jammern – ein Lächeln und weiter geht es im Programm. Ich liebe diesen Job. Bei all den Geschichten muss ich mich ab und zu ermahnen, warum die Menschen überhaupt zu mir kommen. Genau wegen mehr Bewegung und Gesundheit. Ist das so? Nicht nur, da bin ich mir sicher. Die junge, intelligente Businessfrau, welche im Familienbetrieb den Laden schmeisst, weiss mehr zu erzählen als ein ganzes Lexikon. Da musst du als Trainer richtig aufpassen. Prompt stellt sie in den 1000 Wörtern pro Minute eine Gegenfrage und du gibst keine Antwort. Auch die pensionierte Theologin, ein herzensguter Mensch. Sie kommt mit Bestimmtheit aus einem anderen Grund zu mir. Sie will einen Zuhörer. Jemand der ihr Woche für Woche 2 Stunden zuhört bei all den Problemen, für die niemand in der Gesellschaft ein Ohr hat.

In welchem Job triffst du so viele unterschiedliche Menschen, die Woche für Woche, eine Stunde lang bei dir sind und dir über das Leben erzählen? Wo du meistens mehr weisst als die Ehefrau oder die Kinder zu Hause? Gut zugegeben, bei den meisten sind es wiederkehrende Geschichten. Und ehrlich gesagt, braucht es manchmal auch Geduld und Verständnis. Hast du jedoch das Vertrauen zu deinem Kunden aufgebaut — ich verspreche dir — dieser Kunde bleibt bis zu seinem Lebensende bei dir.

Ja auch die traurigen Geschichten beschäftigen uns. Kunden, die von einer heimtückischen Krankheit eingeholt werden. Kunden, die das Lebens-Alter erreicht haben und nie wieder ins Studio kommen werden. Da bleiben uns die Erinnerungen, welche wir niemals vergessen werden.

Anzeige

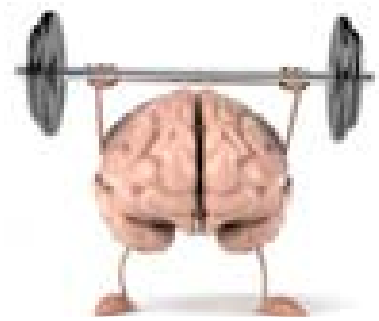


Gute Figur und Vitalität

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

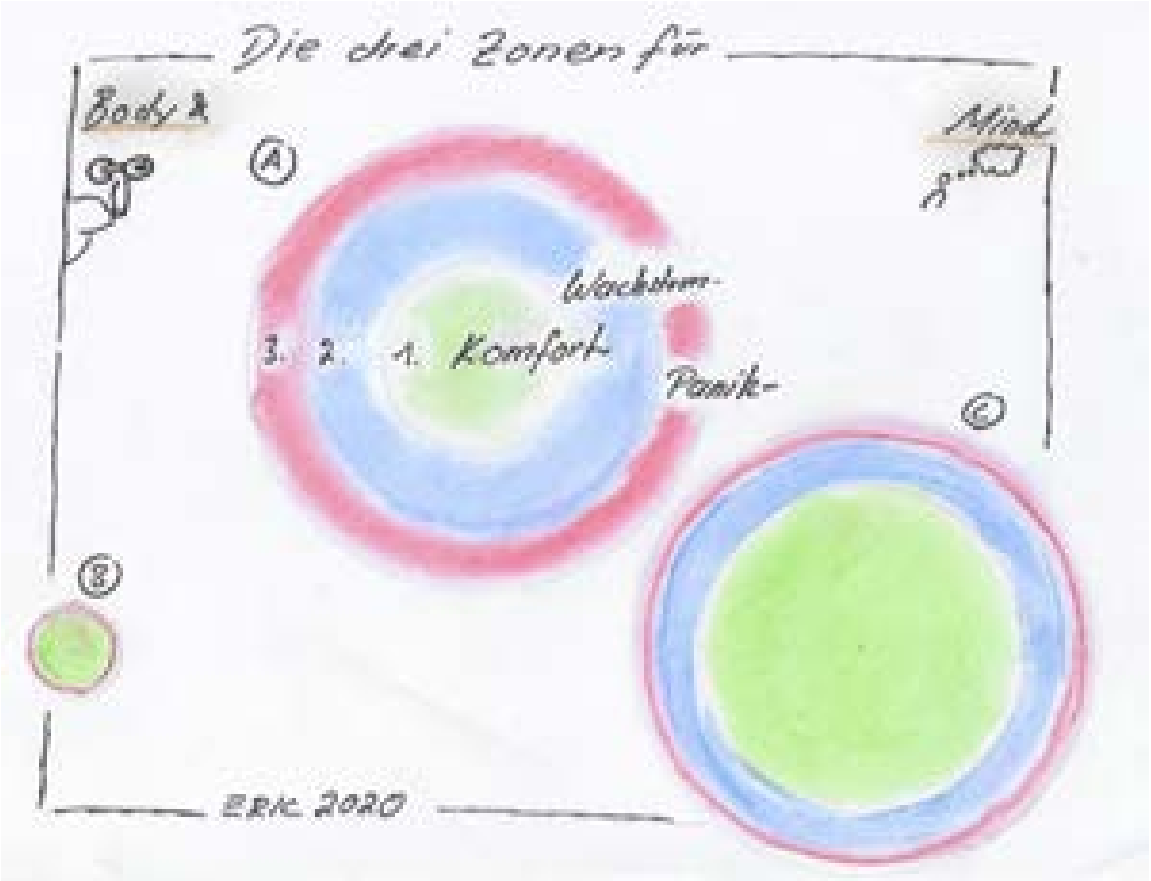
Wir suchen weitere Studios und Trainer als Kuranbieter! Jetzt melden:

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



In dieser Kolumne geht es um mentales Gewichtheben. Wahre Fitness trainiert beides. Physische als auch psychologische Muskeln. Viel Spass beim neuronalen Schwitzen.

Die drei Zonen in unserem Leben



Wir Menschen unterscheiden uns hauptsächlich über unsere Ähnlichkeit. Zum Beispiel haben wir alle drei Zonen. Diese sind natürlich bei jedem Menschen unterschiedlich konfiguriert, doch die Anzahl — eben drei — sie bleiben für alle gleich.

Sehen Sie sich bitte die Grafik A an. Zone 1 ist die **Komfortzone**. Hier können wir im Auto-Pilot durch den geläufigen Erfahrungshorizont fliegen. Unsere Fähigkeiten reichen für die Tätigkeiten oder Situationen in diesem Bereich aus. Alles ist bekannt und well-balanced. Es herrschen angenehme Betriebstemperaturen und es bedarf keiner Extra-Anstrengung.

Zone 2 ist die **Wachstumszone**. Das ideale Fitnesstraining ist hier zuhause. In diesem Bereich kann man den Körper funktionell oder strukturell verbessern. Dasselbe gilt auch für den mentalen Bereich. Sie geraten automatisch in diese Zone, wenn Sie die Komfortzone verlassen. Jetzt betreten Sie unbekanntes Terrain und die Extra-Anstrengung wird spürbar. In der Wachstumszone können Sie wachsen aber auch scheitern. Das kann Angst machen. Dazu später mehr.

Zone 3 ist die **Panikzone**. Hier bin ich vom bisherigen Erfahrungshorizont zu weit entfernt. Im Fitnesstraining sind die Reize dann zu hoch und es kommt zu Verletzungen wie Zerrungen, Rückenschmerzen, Brüche oder Kapselrisse. Im Mentalbereich sind es wüste Flüche, verbale Beleidigungen, die zu Handgreiflichkeiten führen können aber auch ein Burn-out sowie Panikattacken sind hier zu finden.

Mir geht es nun primär um die Komfort- und um die Wachstumszone. Also Zone 1 und 2. Dazu eine Frage: Was haben alle Menschen gemeinsam? Sie sind bequem. Wir Menschen schätzen gewöhnlich Sicherheit und Bequemlichkeit. Das liegt in unserer Natur. Deswegen lohnt es sich, dass man bei Aufgaben sich regelmässig zwei Fragen stellt: Erstens: Was ist angenehm? Aber auch: Was ist richtig? Ob im Job oder im Training. Es geht darum, dass wir das Richtige über das Bequeme platzieren. Denn wenn es mental als auch körperlich nur noch bequem sein soll, dann blockt die Entwicklung.

Ständige Bequemlichkeit und Gemüt-

lichkeit haben eine hässliche Seite, denn ihre Schädigungen liegen in der mittelnahen Zukunft. Ein Fitnesstraining neu ins Leben zu integrieren mag kurzfristig unbequem sein. Langfristig ist es aber bequem. Wer kein Fitnesstraining machen will und lieber in der Komfortzone bleibt, für den läuft es umgekehrt. Also kurzfristig bequem, langfristig aber unbequem.

Ob Training, Job oder Privatleben. Wir sind gut darin beraten, die eigene Bequemlichkeit immer wieder zu bezwingen. Mit anderen Worten: Verlassen Sie täglich die Komfortzone. Ständige Komfortzone ist die grösste Problemzone des Menschen. Die Selbstdisziplin — um von der Komfortzone temporär zu flüchten — ist keineswegs angeboren. Doch es ist einfach zu trainieren, denn wir haben ja täglich mit uns zu tun.

Ob wir fürs Leben wirklich taugen, hängt im wesentlichen davon ab, wie wir mit Variationen wie Zufall, Pech, Glück, Überraschendem oder mit — ich schreibe zwei «böse» Wörter — mit Stress und Druck umgehen können. Das ist Zone 2. Ob Routinen brechen, etwas Neues wagen oder die Erwartungen von anderen zu enttäuschen; solche Veränderungen bringen immer auch Unsicherheiten mit sich. Beachten Sie: Veränderungen und Wachsen; das gibt es nur mit Risiken. Das ist der Preis, welcher ein lebendiger Mensch zu zahlen hat. Wer den Sicherheitscontainer namens Komfortzone nie verlassen will und mit der Vollkasko-Mentalität verheiratet ist, der zahlt aber auch. Seine Zone 2 schwindet und alles ausser Komfortzone ist dann gleich Zone 3, also Panik (siehe Grafik B). Das ist kein schönes Leben.

Um die Komfortzone zu verlassen, dazu braucht es immer auch eine Portion Mut. Am besten kombiniert mit wacher Neugier. (= Gier nach Neuem) Es geht auch darum, den Mut zu haben, unvollkommen zu sein. Sich der Gefahr auszusetzen, für andere wie ein Narr auszusehen. Zum Beispiel im Fitnesstraining eine neue Übung zu machen und dabei im Vergleich zu anderen schlecht auszusehen. Das machen Sie nur dann, wenn Ihnen das eigene Entdecken wichtiger ist, als die Meinung anderer über Sie. Mit Mut fangen viele schöne Geschichten an. Etwas riskieren und die eigene Haut aufs Spiel setzen. Das ist gut so, denn dann gleicht das Leben einem Abenteuer. Viel besser geht es nicht.

Kommen wir zur wohl ältesten Emotion des Menschen. Die Angst. Jeder hat sie — keiner will sie. Dabei müssen wir wissen, dass Angst eine wichtige als auch eine neutrale Funktion hat. Sie ist wichtig, denn sonst hätte sie in der Evolution nicht überlebt. Ein Leben ohne Angst wäre für viele eine schöne Vorstellung, doch das Leben wäre wohl viel kürzer. Kein Bergsteiger überlebt lange, wenn er keine Angst hat (R. Messner). Aber auch im Alltag: Stellen Sie sich vor, Sie würden als Fussgänger ohne Angst eine dicht befahrene Hauptstrasse wild überqueren. Es käme nicht gut. Angst ist also wichtig; sie hilft beim Überleben. Angst ist aber auch im gewissen Sinne neutral. Dazu ein folgendes Gedankenexperiment: Stellen Sie sich die Angst als wildes Tier vor, welches vor Ihnen steht. Jetzt haben Sie drei Möglichkeiten. Erstens: Sie laufen davon und verstecken sich. Wenn Sie das tun, dann geben Sie enorm viel Macht ab, denn Sie laufen der Angst davon. Zweitens und drittens; Sie töten oder zähmen das wilde Tier. Ohne Schweissperlen ist das nicht zu haben, doch der folgende Satz ist ganz wichtig: Sich seinen Ängsten zu stellen, bedeutet sich seinem Leben zu stellen.

Ich kann Angst als Förderer oder als Hemmnis für meine Entwicklung im Leben verstehen.

Bei der ersten Variante gehe ich rein in die Angst und somit raus aus der Komfortzone. Achtung: Ich sage nicht, dass das leicht ist; ich sage bloss, dass es sich lohnen wird. Warum? Weil bei jeder Selbstüberwindung viel Glück auf dem beschwerlichen Weg liegt, welches wir aufheben können. Bei der zweiten Variante flüchte ich und kann friedlich in meiner Komfortzone vor mich hindämmern. Wenn Ihnen das genügt. Bitte. Pulsierendes Leben geht aber anders.

Deswegen lohnt es sich, sich im Leben ständig zu fragen: Wer soll in mir gewinnen? Das Ängstliche oder das Mutige in mir? Will ich die aufkommende Angst als Lähmung oder als Aktivierung deuten? Die Gefahr mag real sein. Die Angst als lähmend zu empfinden, ist bloss eine Wahl. Wie schön, wenn ich mir meiner Wahl bewusst bin.

Mut und Angst reagieren ähnlich wie Muskeln. Sie verkümmern bei Nichtgebrauch und sie werden bei Gebrauch stärker. Es lohnt sich also, wenn wir als Grossgrundbesitzer von Mut und TatKRAFT im Leben agieren. Ohne Blessuren wird das nicht gehen, doch die kurzfristigen Anstrengungen lassen uns langfristig gewinnen. Die eigene Komfortzone wird immer grösser. Anspruchsvolle Aufgaben werden dann komfortabel erledigt, die für andere bereits pure Panikzone wären. Auch die eigene Wachstumszone ist breit und die Panikzone marginal (siehe Grafik C).

Um nicht missverstanden zu werden. Risiko ist nicht dasselbe wie Ruin. Es geht nicht um ein blindes Agieren ohne Rücksicht auf Verluste. Wenn Sie all ihr Geld auf etwas setzen oder russisches Roulette spielen wollen, dann haben Sie meine Gedanken für mehr Mut, für gezähmte oder getötete Angst nicht verstanden.

Verluste, die in der Wachstumszone entstehen können, sind durchaus Okay. Sie gehören dazu. Ruin ist aber keine Option. Wenn Sie vom Zaun springen kann das zwar wehtun, doch ist der Sprung durchaus nützlich für Ihre Knochen. Vom 20. Stock zu springen ist es nicht mehr. Es ist möglich, gleichzeitig risikofreudig und dabei ruinfeindlich zu sein. Nachdenken — und zwar vorher — ist weiterhin sinnvoll. Es geht bloss darum, dass ein Mehr an Mut und ein Weniger an Angst das Leben unheimlich beREICHern. Wer ständig in der Komfortzone vor sich hindämmert, der verpasst viele WERTvolle Momente. Unsere Erfahrungen sind eine Mischung aus schönen, aus stolzen und auch aus peinlichen Momenten. Das alles gehört zum Spiel, welches Leben heisst. Profitieren Sie davon.

Eric-Pi Zürcher

War früher über Jahre als Personal Trainer tätig und arbeitet nun beim FC Thun als Konditionstrainer.
E-mail: eric-pi@bluewin.ch

BSA/DHfPG GESUNDHEIT&FITNESS WEEK

Der Mai bringt dich in Schwung!

Auch in diesem Jahr veranstalten die BSA-Akademie/Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) in Kooperation mit der SAFS – Swiss Academy of Fitness & Sports und dem ROBINSON Club Daidalos die «BSA/DHfPG GESUNDHEIT&FITNESS WEEK». Vom 23. bis 30. Mai 2020 werden angesehene Experten der Fitness- und Gesundheitsbranche erneut durch ein abwechslungsreiches Programm führen, das für jedes Leistungslevel – ob Anfänger, Wiedereinsteiger oder Fortgeschrittene – das perfekte Angebot enthält.

Nicht mehr lange, dann ist der ROBINSON Club Daidalos auf der griechischen Insel Kos wieder der Treffpunkt für Gesundheitsinteressierte sowie Fitnessfans und die, die es (wieder) werden wollen. Das Betreuungsteam, das aus insgesamt 11 renommierten Experten besteht, hat ein umfangreiches Programm zusammengestellt, das sich von Kraft-/Athletiktraining über Entspannungskurse bis hin zu Ernährungscoachings erstreckt. Das bietet ideale Rahmenbedingungen für alle Leistungsstufen.

Ein Auszug aus dem Programm

Ein traumhafter Strand, das Meer direkt vor der Tür, die Sonne am blauen Himmel: Das ist die griechische Insel Kos und die Kulisse der «BSA/DHfPG GESUNDHEIT&FITNESS WEEK» im ROBINSON Club Daidalos. Die Experten haben ein vielseitiges Programm organisiert, das für jedes Leistungsniveau genau das Richtige bietet: Beispielsweise werden den Läufern beim kurzen Selbsteinschätzungslauf Herzfrequenz und Milchsäure im Blut (Laktat) gemessen. So erfahren sie ihren individuellen Belastungsbereich für ein gesundheitsorientiertes Lauftraining. Auch zeigen die Experten den Anhängern des Functional Trainings, wie sie dieses Workout optimal in ihren Tagesablauf integrieren. Ausserdem können Interessierte abwechslungsreiche Body&Mind- sowie Entspannungskurse oder zahlreichen Vorträge besuchen, um mehr über Fitness und Gesundheit zu erfahren.

Die Experten der BSA/DHfPG und SAFS

Das Betreuungsteam der diesjährigen «BSA/DHfPG GESUNDHEIT&FITNESS WEEK» besteht erneut aus Branchenmitgliedern mit jahrelanger Erfahrung. Drei der insgesamt 11 Experten sind Aline Emanuel, Marcel Reuter und Jürg Neukom: Aline Emanuel, M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement, ist Leiterin des Fachbereichs Ernährung der BSA-Akademie sowie Dozentin, Autorin und Tutorin der DHfPG. Durch ihre praktische Erfahrung im Umgang mit Kunden und Patienten sowie als Pilates-Trainerin und Ernährungsberaterin weiss sie, worauf es bei der Betreuung von Menschen mit verschiedenen Leistungsleveln ankommt. Der Sportwissenschaftler sowie ehemalige Badminton-Nationalspieler, Marcel Reuter, kann aufgrund seiner Erfahrung als Berater von Spitzensportlern gezielt auf die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmenden eingehen. Jürg Neukom ist Fitnessökonom und hat als Dozent der SAFS seine Leidenschaft zum Beruf gemacht. Durch seine mehr als zwanzigjährige Erfahrung, seine Herzlichkeit und Freundlichkeit reisst er die Teilnehmenden mit und macht jede Kurseinheit zu einem Erlebnis. Das Betreuungsteam der TOP-EVENT-Woche freut sich auf Sie!

Jetzt dabei sein!

Die «BSA/DHfPG GESUNDHEIT&FITNESS WEEK» vom 23. bis 30. Mai 2020 ist ein Event exklusiv für Gäste des ROBINSON Club Daidalos. Interessierte können in jedem beliebigen Reisebüro oder unter ROBINSON.de ihren Urlaub buchen und kostenfrei am Programm teilnehmen.

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

SAFS WEITERBILDUNG 2020 JETZT ANMELDEN

JEDERZEIT STARTKLAR
Sie entscheiden wann Ihr Jahresabo beginnt - Der Start ist jederzeit möglich

ÜBER 150 WEITERBILDUNGSTAGE
stehen Ihnen mit mit einem Jahresabo zur Verfügung

WÄHREND 365 TAGEN
können Sie das komplette Angebot voll ausnutzen

WWW.SAFSWEITERBILDUNG.CH
das komplette Angebot online buchbar

SAFS | Albisriederstrasse 226 | 8047 Zürich | Telefon +41 44 404 50 70 | Fax +41 44 404 50 71 | info@safs.com

Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2020

Award des SFGV und der FITNESS TRIBUNE

Mit diesem Award des SFGV und der FITNESS TRIBUNE werden Schlüsselunternehmen ausgezeichnet, die sich in hervorragender Weise für die Fitness- und Gesundheitsbranche und die dahinterstehende Philosophie einsetzen, 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.

Das sind die Nominierten

Nun sind die Nominierten für das Jahr 2020 bekannt. Es sind acht Fitnesscenter, davon vier aus der Deutschschweiz und je zwei aus der Westschweiz und dem Tessin.

Deutschschweiz

- SPORT ROCK, 6130 Willisau
- FITNEXX, 4702 Oensingen
- BODYFIT, 8317 Tagelswangen
- MEDITOPCENTER, 5707 Seengen

Westschweiz

- HARMONY FITNESS & SPA 4*, 1255 Veyrier
- BLUE FIT CLUB, 1442 Montagny-près-Yverdon

Tessin

- PLANET WELLNESS VILLAGE, 6912 Pazzallo
- WELLNESS CLUB SASSA, 6900 Lugano

Die Jury — vertreten aus zwei Vorstandsmitgliedern des SFGV, Alain Amherd (Verantwortlicher Westschweiz, Leiter üK Romandie) und Thomas Tholey (Verbindung Fitness/Physiotherapie), Roger Gestach als Herausgeber der FITNESS TRIBUNE sowie Mäge Frei (ehemaliger Leiter der Berufsprüfungen und Fitnessexperte) als externer Branchenkenner — selektierten die eingegangen Bewerbungen.

Sie als Leser der FITNESS TRIBUNE haben nun die Möglichkeit abzustimmen, welches Center Sie als Award-Sieger möchten. Abgestimmt werden kann bis drei Wochen vor dem BranchenTag.

Das Siegercenter wird wie folgt erkoren: 50 Prozent Stimmenanteil hat die Jury und 50 Prozent Stimmenanteil hat die Leserabstimmung.

Das Siegercenter wird am BranchenTag der Bewegungs-, Fitness- und Gesundheitsbranche am Freitag, 17. April 2020 im Kursaal Bern geehrt.

Stimmen Sie jetzt ab auf: www.sfgv.ch/vote

Leggete l'articolo in italiano sulla votazione del Centro fitness e di salute dell'anno 2020 scansionando il codice QR.

Lisez cet article en français concernant l'élection du meilleur centre de santé et de fitness de l'année 2020 au moyen du code QR suivant.

SPORT ROCK

FITNEXX Oensingen

BODYFIT

MEDITOPCENTER

HARMONY FITNESS & SPA 4*

BLUE FIT CLUB

PLANET WELLNESS VILLAGE

WELLNESS CLUB SASSA

Mehr Informationen zu den nominierten Center erhalten Sie in der FITNESS TRIBUNE Ausgabe Nr. 183 oder Online (www.fitnesstribune.com).

Expect the Unexpected: Erwartungsmanagement für die Steuerung der Kundenzufriedenheit

Auf die Frage «was Kunden heute von einem Fitnesscenter erwarten» gibt es wohl unzählig viele und völlig unterschiedliche Aussagen. Fakt ist: Um Ihre Kunden zufriedenzustellen, müssen Sie deren Erwartungen nicht einfach nur erfüllen — Sie müssen die Erwartungen Ihrer Kunden wortwörtlich übertreffen. Doch wie entstehen eigentlich die Erwartungen, die Ihre Kunden an Sie als Anbieter stellen und können Sie diese allenfalls zu Ihrem eigenen Vorteil beeinflussen? Klar ist: Ein Kunde mit einer niedrigen Erwartungshaltung ist einfacher zu beeindrucken wie ein Kunde, der bereits von vorne herein hohe Ansprüche an Ihren Club stellt. Deshalb lohnt es sich einmal, einen genaueren Blick auf diese Thematik zu werfen.

In der letzten Kolumne haben wir gesehen, wie eine stark ausgeprägte Dienstleistungsqualität zu finanziellem Erfolg führen kann. Da Ihr finanzieller Erfolg von zahlungskräftigen Kunden abhängig ist, entscheiden diese natürlich selbst darüber, was für sie einen zahlungswürdigen Wert darstellt. Die individuellen Erwartungen Ihrer Kunden bezüglich Ihnen als Anbieter spielen hier eine wichtige Rolle, weil sie entscheidend für die Bewertung Ihrer Leistungen und deren Qualität sind. Um die Bedeutsamkeit der Wirkung von Kundenerwartungen einzuordnen, schauen wir uns nochmal den Service Quality-Value-Framework aus dem letzten Beitrag an (siehe Abbildung 1).
Wie man in Abbildung 1 sehen kann stehen die Erwartungen als Einflussfaktor noch zu Beginn der Kette und beeinflussen das Endergebnis (Wert, finanzieller Erfolg) tiefgreifend. Deshalb ist es entscheidend, ein realistisches Niveau von Erwartungen bei Ihren Kunden zu etablieren, um durch die eigene Leistungserfüllung die wahrgenommene Dienstleistungsqualität zu steigern.
So kann ein Kunde auch mit einer von ihm niedrigen wahrgenommenen Dienstleistungsqualität zufrieden sein, solange er dies von Anfang an so voraussieht. Hier ein Beispiel: Discount-Fitnesscenter streben in der Regel die Strategie der Kostenführerschaft (niedrigster Preis) an, mit der folglich entsprechende Kundengruppen angesprochen werden, denen ein möglichst niedriger Preis wichtig ist. In der Regel ist die grundlegende Erwartungshaltung von Kunden eines Discounters in Bezug auf die Betreuung als eher gering einzustufen. Stehen nun sämtliche zuvor beschriebenen Leistungsmerkmale in einer möglichst gleichbleibenden Qualität zur Verfügung und erfolgt darüber hinaus auch noch unerwartet ein Plus an Betreuung (z. B. Einführungs- und Kontrolltraining, engagierter Kundenservice, etc.), werden die Erwartungen des Kunden übertroffen. Obwohl es sich hierbei nicht zwangsläufig um eine objektiv starke Dienstleistung handeln muss, wird sie vom Kunden in diesem Zusammenhang als höherstehend eingeschätzt werden, da dies zunächst so nicht erwartet war. Somit wird die wahrgenommene Dienstleistungsqualität einerseits durch die Anforderungen der Leistung, also den normativen Erwartungen (wie soll die Leistung sein) beeinflusst. Andererseits haben die vom Kunden erwarteten Leistungen, also die prädiktiven Erwartungen (wie wird die Leistung sein) einen noch höheren Stellenwert, da Sie diese Erwartungen als Anbieter gezielt beeinflussen können. Aus dem Blickwinkel der Kunden, können Erwartungen zudem vor (Kaufabsicht), während (Leistungsbeurteilung) und nach Leistungsinanspruchnahme (Kundenbindung) berücksichtigt werden.

Was Sie als Anbieter steuern können

Zur Gestaltung eines Erwartungsmanagements sei an dieser Stelle das VIP-Modell von Bruhn/Georgi (2000, S. 186) genannt. Die Initialen des Modells stehen für V= Serviceversprechen, I= Serviceinformation und P=Serviceperformance.
Das Serviceversprechen umfasst alle Aussagen des Unternehmens, welche

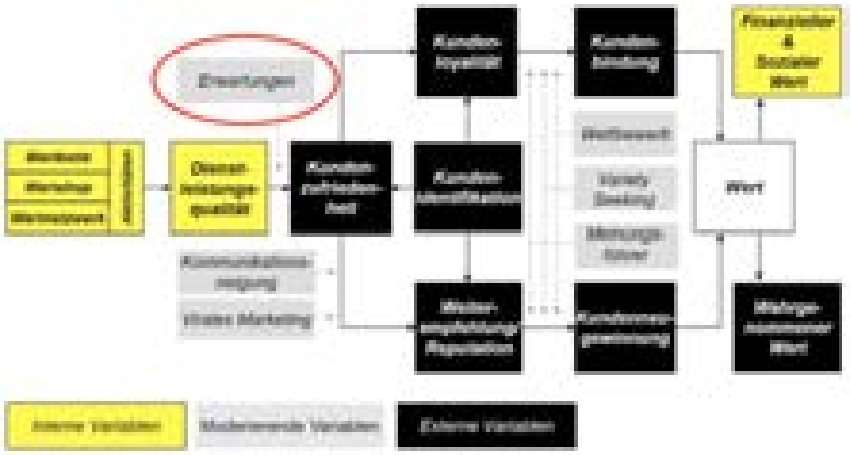


Abb. 1: Service Quality-Value-Framework (Woratschek et al., 2015, modifiziert)

gegenüber den Kunden ein bestimmtes Qualitätsniveau der angebotenen Leistung hervorheben. Die Aussage einer «intensiven rund um die Uhr Betreuung» eines Schweizer Premium Clubs suggeriert dem Kunden bspw. zu jedem Besuch einen kompetenten Ansprechpartner vorzufinden. Serviceinformationen hingegen haben einen erklärenden Charakter indem die Gesamtleistung oder einzelne Leistungsaspekte greifbar gemacht werden, wie zum Beispiel in Testberichten oder in Testimonials, welche Sie am besten mit eigenen Mitgliedern (nach deren Einwilligung)

erstellen. Die Serviceperformance wird im direkten Kontakt zwischen Kunde und Club erfahren. Im Gegensatz zu den Versprechen und Informationen bedingt dies jedoch, dass hier bereits ein Kauf stattgefunden haben muss, bevor eine Steuerung der Erwartungen über Serviceperformance erfolgen kann. Diese basiert unter Umständen bereits auf Erfahrungen mit früheren Mitgliedschaften in anderen Fitness- und Sporteinrichtungen sowie vergleichbaren Situationen. Wenn ein Kunde bereits einmal zuvor Mitglied in einer Fitness- oder Sporteinrichtung war, wird dieser das Erlebte automatisch mit der neuen Erfahrung abgleichen und sich aufgrund dessen ein Urteil bilden. Aber Achtung: Mit steigenden Leistungen erhöhen Sie automatisch auch die Erwartungen Ihrer Kunden, was sich ebenfalls negativ in einer sogenannten Erwartungsspirale äussern kann. Die Erwartungsspirale ist dadurch gekennzeichnet, dass eine verbesserte Leistung zu kontinuierlich höheren Erwartungen seitens der Kunden führt. Sie kennen dies sicherlich aus dem Club-Alltag: Wenn Sie Ihre Mitglieder zu sehr verwöhnen, wachsen deren Ansprüche stetig. Bleibt eine besondere Weihnachtsaktion erstmals aus oder findet nur in einem reduzierten Rahmen als sonst üblich statt, reagieren Ihre Mitglieder enttäuscht, ja sogar mit Beschwerden, obwohl die Aktion lediglich «on-top» zu allen anderen Annehmlichkeiten und Vorteilen der Mitgliedschaft angedacht war.

Ebenfalls hat der Preis einer Leistung einen starken Einfluss darauf, was man erwarten darf. Kunden sind nicht immer nur auf der Suche nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis, sondern machen sich von einem teureren Produkt oder Dienstleistung oftmals ein besseres Bild.

Ein interessantes Beispiel wie ein Erwartungsmanagement dazu dienen kann «die richtigen Kunden» anzusprechen lässt sich anhand eines Beispiels der Ausstattung mit Freigewichten eines Fitnessclubs zeigen. Hier beschränken einige Anbieter bspw. das Freihantelsortiment auf maximal bis zu 20 kg Gewicht pro Hantel, um eher kraftorientierte Kundengruppen mehr oder weniger bewusst auszuschliessen. Weitere Beispiele finden sich in der Zusammenstellung des Kursangebotes oder der Gestaltung verschiedener Kommunikationsmittel. Nutzen Sie diese vielfältigen Möglichkeiten strategisch für Ihre Positionierung und Kundenselektion.

Auf was Sie als Anbieter keinen direkten Einfluss nehmen können

Der zunehmende Wettbewerb innerhalb der Fitnessbranche führt dazu, dass Kunden die verfügbaren Angebote einer Region miteinander vergleichen und sich versuchen ein genaueres Bild davon zu machen. Beispielsweise vergleichen potentielle Kunden, welche Leistungsangebote (z. B. Kraft- und Ausdauertraining, Kurse, Wellness) ab einem bestimmten Preis verfügbar sind und/oder orientieren sich an bereits bekannten, individuell bedeutsamen Merkmalen, wie Erreichbarkeit des Clubs, Atmosphäre, Trainingsmöglichkeiten und Betreuung. Somit haben Mitbewerber und Konkurrenten einen wesentlichen Einfluss darauf, mit welcher Erwartungshaltung sich Konsumenten über die Zeit ausstatten. Weiterhin haben Sie auf die Persönlichkeit und individuelle Situation des Kunden natürlich keinen Einfluss, wobei diese Aspekte einen erheblichen Beitrag zur Ausprägung der individuellen Kundenerwartungen leisten. Alles was Sie hier unternehmen können ist möglichst viel über die Erwartungen Ihrer bestehenden und gewünschten zukünftigen Mitglieder zu erfahren, um entsprechende strategische Ausrichtungen einzuleiten.

Fazit

Die Aufgabe des Erwartungsmanagements ist es in erster Linie herauszufinden, welche Aspekte für Kunden wichtig sind. Mit dem Wissen, welche Erwartungen die Kunden heute an Sie als Anbieter von Fitnessdienstleistungen stellen, gelingt es Ihnen, die Zufriedenheit Ihrer Kunden längerfristig abzusichern und somit einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil für sich zu beanspruchen. Je nach strategischer Ausrichtung Ihres Unternehmens und relevanter, situativer Faktoren, lassen sich verschiedene Strategien der Umsetzung eines Erwartungsmanagements mit seinen Wirkweisen unterscheiden. Um eine solide Datengrundlage zu schaffen, werden derzeit in der gesamten Deutschschweiz Endkundenbefragungen (bestehende Mitglieder) hinsichtlich Erwartungen und Zufriedenheitsaspekten durchgeführt. Die Erkenntnisse sollen in erster Linie der weiteren Senkung der Fluktuation dienen, welche in vielen Fitnessunternehmen noch immer zu hoch ist. In einem zweiten Schritt werden Nicht-Mitglieder relevanter Alterskategorien zu Ihren Einstellungen befragt, um wertvolle Informationen über zukünftige Zielgruppen zu gewinnen. Sie dürfen gespannt sein!

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

Personal-Scouting im Fitness- und Gesundheitssektor

Wie Recruiting-Skills für Fussballer Ihre Suche nach den passenden Mitarbeitern erleichtern

Der Fachkräftemangel wird immer spürbarer und breitet sich in einigen Branchen unaufhaltsam aus. Gerade deswegen ist es so wichtig, fachlich kompetentes Personal schnell zu identifizieren und für das eigene Unternehmen zu gewinnen. Doch wie können Führungskräfte «die Spreu vom Weizen» trennen und die zum Betrieb passenden Mitarbeiter finden. Hier bieten andere Branchen ungeahnte Lösungsansätze.

Für Auswahlprozesse von neuen Mitarbeitern sind die Möglichkeiten der Digitalisierung nützlich, aber man sollte sich immer auch auf die eigene Wahrnehmung und Intuition verlassen. Für ein umfassenderes Gesamtbild müssen ernsthaft in Betracht zu ziehende Kandidaten zwingend im Recruiting in ihrer praktischen Tätigkeit unter die Lupe genommen werden — das gilt für den Profifussball wie auch für die Fitness- und Gesundheitsbranche.

Mentalität und Qualität – Die richtige Mischung macht's

Die Qualität der Einzelspieler bildet die Basis für die Leistungsfähigkeit des gesamten Teams, ist aber noch lange kein Erfolgsgarant — das gilt für eine Teamsportart wie Fussball, aber auch für die Zusammenstellung eines Mitarbeiterteams im Unternehmen. Fachliche Kompetenz ist branchenübergreifend die Grundlage für Leistung. Aber es bedarf auch einer gewissen Mentalität und inneren Einstellung, unbedingt siegen bzw. beruflich vorankommen zu wollen. Langfristig setzen sich immer die Kandidaten mit einer Kombination aus hohem fachlichen Können und starker Mentalität durch. Der Mentalitätsfaktor und die Soft Skills scheinen hier in der Praxis oftmals ausschlaggebende Attribute zu sein, die schlussendlich über Passung und Erfolg entscheiden.

Deshalb sollte man sich bei der Suche nach dem geeigneten Kandidaten nicht nur auf die «harten Fakten», sondern auch auf das eigene Gespür verlassen und diesen auf Herz und Nieren — ähnlich einem «Medizincheck» und dem «Probetraining» in der Praxis — prüfen. Vorab sollte man sich hier folgende grundlegenden Fragen stellen:

- Welche technischen und mentalen Skills braucht das Team?
- Passt der Kandidat zum Team und kann er es optimal ergänzen?
- Ist er ein Teamplayer mit entsprechender Persönlichkeit und hoher
- Leistungsbereitschaft?
- Zeichnet sich der Kandidat nicht nur durch eine hohe Fachkompetenz, sondern auch durch eine hochprofessionelle Einstellung, z. B. im direkten Kundenkontakt auf der Trainingsfläche und im Umgang mit den Mitarbeitern, aus?

Der «War for Talents» dominiert alle Branchen

Die heutigen Scouts im Profifussball achten bei den jungen Talenten insbesondere genau auf die oben genannten Attribute, denn Talente im Fussball gibt es viele. Das ist in einem Wachstumsmarkt wie der Fitness- und Gesundheitsbranche keinesfalls anders. Der «War for Talents» ist auch hier in vollem Gange und, ähnlich wie die Spitzenvereine der Fussballbundesliga, buhlen auch die Unternehmen sowie Recruiting-Spezialisten um die qualifiziertesten und besten Nachwuchstalente.

Welche mentalen Fähigkeiten zeichnen besonders geeignete Spieler bzw. Mitarbeiter aus?

Mit meiner langjährigen Erfahrung sowohl im Spitzenfussball als auch im Bankensektor möchte ich hier ganz besonders einen Aspekt in das Blickfeld aller Entscheidungsträger und Personalverantwortlichen rücken: Top-Performer zeichnen sich neben ihrer Fachkompetenz insbesondere durch ihre Hingabe (einer Leidenschaft in besonders intensiver Ausprägung) aus, die man in drei Kategorien zusammenfassen kann:

1. **Intensive Zuwendung, Überzeugung und Berufung**
2. **Herzblut, Engagement und Optimismus**
3. **Freude, Flow-Erlebnisse und Selbstverwirklichung**

Die Sichtung neuer Talente – ein besonderer Aspekt im Profifussball

Neben den vorgenannten grundlegenden Eigenschaften kommt dem Sichtungstraining im Profifussball eine besondere Rolle zu. Dabei müssen die Spieler die komplexe Verbindung aus «Können» und «Wollen» in der Praxis punktgenau abrufen können. Hier kommt der Faktor «Tec» bzw. die Digitalisierung ins Spiel, denn insbesondere im Fussball lässt sich heute praktisch alles messen.

Der «Tec»-Faktor als wichtiges Tool bei der Selektion geeigneter Talente

Die zunehmende Kommerzialisierung des Fussballs und die damit einhergehende Vermarktung der Spielübertragungsrechte haben dazu geführt, dass den Scouts heute Livebilder zu fast allen wichtigen Spielen retrospektiv zur Verfügung stehen. Dazu kommen die vielseitigen Möglichkeiten und Informationen aus den digitalen Datenbanken. Hier können die Talentsucher auf moderne, wissenschaftlich fundierte Analysetools und Leistungsdaten zu jedem einzelnen potenziellen Spieler zurückgreifen, die vor einer Verpflichtung intensiv gesichtet und ausgewertet werden. Zweikampf- und Passquoten, Tore, diverse physische Leistungsparameter und die Verletzungshistorie gehen zum Beispiel, ähnlich einem Arbeitszeugnis bzw. Leistungsnachweis, in die Vorauswahl der besten Kandidaten ein. Inzwischen gibt es auch Modelle zur Bewertung der persönlichen Mentalität, Willensstärke und Emotionalität, die in der Praxis angewandt werden und im Scouting Berücksichtigung finden. Aber reicht das? Können auf dieser Grundlage die richtigen Entscheidungen getroffen werden?

Das Motto «Miss es oder vergiss es» ist aber längst nicht mehr nur eine Prämisse im Profisport, sondern hat auch im beruflichen Recruiting Einzug gehalten. Sicher stehen den Recruiting-Spezialisten in der beruflichen Praxis deutlich weniger Analysetools und Daten zu den potenziellen Bewerbern zur Verfügung als im Profisport, aber genau deshalb ist es umso wichtiger, die Bewerber im Rahmen eines Assessments oder eines eigenen kleinen Projekts auf Passung, Eignung, Qualifikation und Teamfähigkeit zu prüfen.

Leistung am Arbeitsplatz: Persönlichkeit und Fachkompetenz

Neben den konstitutionellen und konditionellen Voraussetzungen, bei denen motorische Fähigkeiten wie z. B. Schnelligkeit sowie Athletik immer bedeutsamer werden, spielen auch die fussballtechnischen und -taktischen Fertigkeiten sowie die Kooperationsfähigkeit für einen erfolgreichen Teamplayer im Fussball eine wichtige Rolle. Diese komplexen Eigenschaften werden in Leistungstests, Real-Life-Situationen und Face-to-Face-Gesprächen, ähnlich einem beruflichen Assessment-Center, ▶

gezielt geprüft und mit dem ersten Eindruck aus der Datenanalyse abgeglichen. Neben den beschriebenen Voraussetzungen werden zusätzlich mentale, kognitive und kooperative Kompetenzen live vor Ort beobachtet und analysiert. Betrachtet man dieses Vorgehen nun einmal branchenübergreifend, fällt auf, dass hier viele Parallelen im Kampf um junge Talente bestehen. Schlussendlich will doch jeder «nur» die besten Kandidaten für das eigene Team gewinnen. Deshalb sollte man als Personalverantwortlicher, egal ob im Profifussball oder in der Fitness- und Gesundheitsbranche, bei der Talentauswahl neben dem «Tec»-Faktor auch immer auf die eigene Intuition und seine Augen vertrauen.

Fazit

Meiner Meinung nach wird das Gesamtbild eines potenziellen Spielers wie auch eines Mitarbeiters erst durch den persönlichen Kontakt, die Beobachtung vor Ort in seinem direkten Tätigkeitsfeld und im Umgang mit Kollegen vollständig. Im Profifussball wird die Entwicklung eines Nachwuchstalents über einen längeren Zeitraum intensiv verfolgt, bevor eine Entscheidung getroffen wird. Bei talentierten Mitarbeitern im eigenen Unternehmen (unabhängig von der Branche) mag das grundlegend auch in der freien Wirtschaft möglich sein, aber in der beruflichen Praxis agieren Personalverantwortliche hier doch deutlich selektiver. Der Aufwand, den die Spitzenclubs und Talentschmieden im Profisport betreiben, kann von Unternehmen der Fitness- und Gesundheitsbranche bei der Besetzung vakanter Stellen nur bedingt geleistet werden. Umso wichtiger ist es, die entsprechenden Bewerber neben den fachlichen Qualifikationen auch auf ihre «Hingabe» und die mentalen Fähigkeiten zu testen.

All das und viele weitere Faktoren können innerhalb eines Probearbeitens (idealerweise über mehrere Tage) beobachtet und analysiert werden. Sicher ist auch das, ähnlich wie das Probetraining im Fussball, nur eine Momentaufnahme, aber nur so kann die Einstellungsentscheidung auch von einem direkten Eindruck in der Berufspraxis getragen werden und erfolgt nicht nur aufgrund von Unterlagen und Bewerbungsgesprächen. Wie im Profifussball gilt: «Geld allein schiesst keine Tore» und das beste Gehalt nützt nichts, wenn Ihre Mitarbeiter nicht für Ihre Sache, Ihr Unternehmen und die Marke «brennen». Für die Sport-, Fitness- und Gesundheitsbranche «brennen» viele junge talentierte Mitarbeiter — schliesslich können viele hier ihr Hobby zum Beruf machen und sich selbst verwirklichen. Deshalb sollten Sie bei der Auswahl Ihrer Mitarbeiter wie ein Scout im Detail auf all diese Aspekte achten, den Bewerbern intensiv «auf den Zahn fühlen» und deren «Hingabe und Feuer» überprüfen.

Mein Vorschlag:
Lassen Sie Ihre Kandidaten am besten drei Tage im Unternehmen aktiv mitarbeiten und übertragen Sie ihnen konkrete Aufgaben, die allein und im Team zu lösen sind. Diese dürfen durchaus komplexer Natur und zeitlich eng getaktet sein. In der gemeinsamen Arbeit wird es somit fast unmöglich, über eine längere Zeit nicht authentisch zu sein oder eine Rolle zu spielen. Im direkten Kundenkontakt, in den Gesprächen mit Mitarbeitern und in Präsentationen kann man sehr viel beobachten und entsprechende Rückschlüsse ableiten.

In dieser Zeit gilt es, folgende Fragen zu klären:

„Brennt“ der Bewerber für seine Sache?
Agiert er beim Probearbeiten proaktiv?
Legt er die richtige Hands-on-Mentalität an den Tag?
Wie agiert er unter Zeitdruck und in komplexen Aufgabenfeldern?
Kann er priorisieren und wie integriert er sich während dieser Zeit ins Team?
usw.

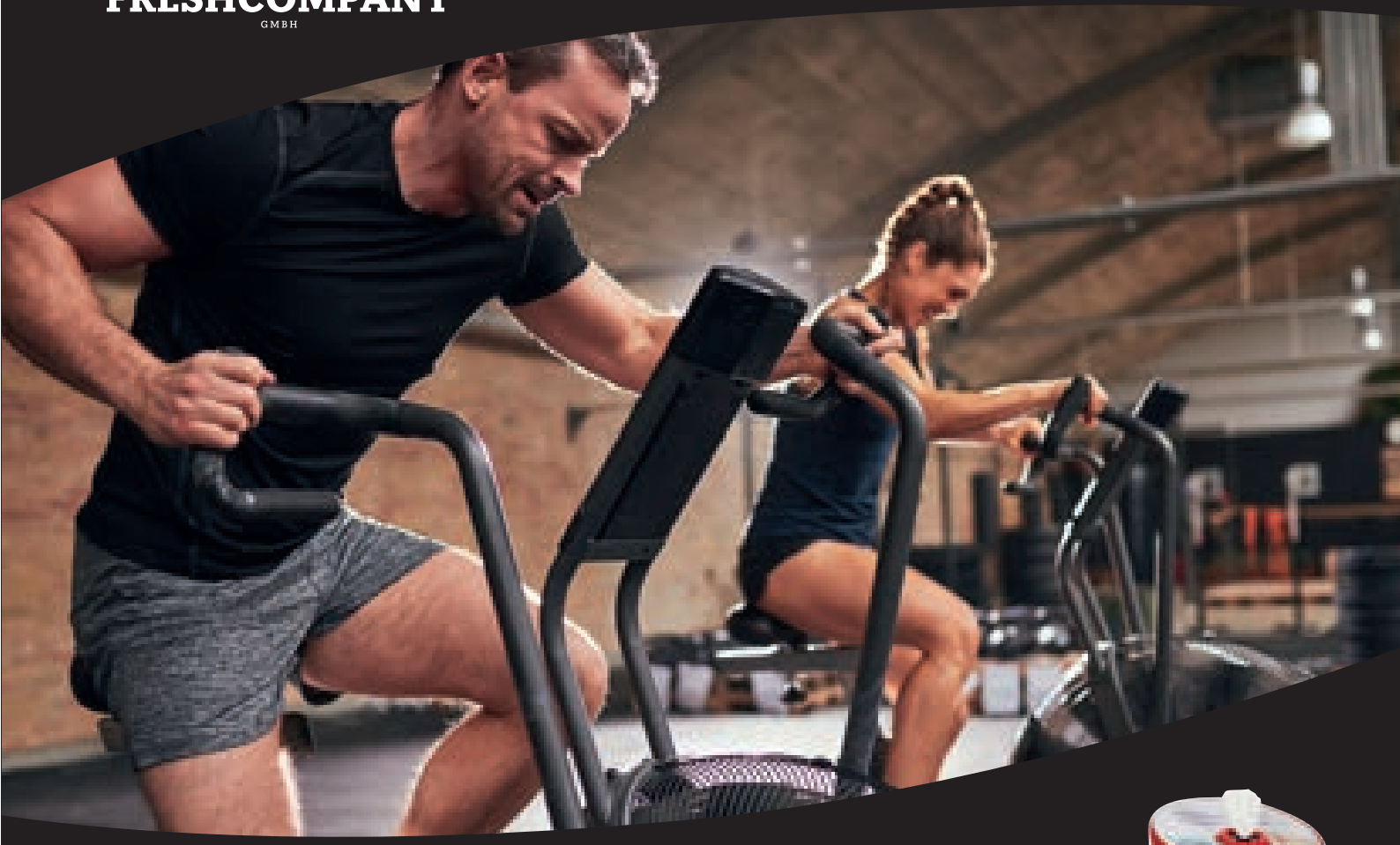
Literaturliste

- Fliegen, I. (2018). Crashkurs Recruiting: Personalbeschaffung und -auswahl. Freiburg: Haufe.
- Löw, M.-O. (2014). Behavioral Scouting: Überprüfung der Testgütekriterien eines (Talent-)Beobachtungsinstruments zur Erfassung des Verhaltens sowie volitionaler Komponenten im Fussball und Eishockey. Hamburg: Verlag Dr. Kovac.
- Reng, R. (2015). Mroskos Talente. Das erstaunliche Leben eines Bundesliga-Scouts. München: Piper.
- Ullah, R . & Witt, M. (2018). Praxishandbuch Recruiting. Grundlagenwissen — Prozess-Know-how — Social Recruiting, (2., aktualisierte und überarbeitete Auflage). Stuttgart: Schäffer-Poeschel. ■

Prof. Dr. Karsten Schumann

Sportwissenschaftler Prof. Dr. Karsten Schumann war wissenschaftlicher Mitarbeiter des Sportdirektors des Deutschen Fussball-Bundes und in die Entwicklung des deutschen Nachwuchsfussballs, insbesondere der U-Nationalmannschaften, integriert. Ausserdem arbeitete er als wissenschaftlicher Mitarbeiter des Vorstand Sport bei der FC Bayern München AG zur Unterstützung in den Bereichen Lizenzspielerabteilung, Scouting und Junior Team. Er ist Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG).
www.dhfpg-bsa.de

FRESHCOMPANY
GMBH



Die Lösung für die Fitness-Branche:

ES IST ZEIT, SICH VON DER SPRÜHFLASCHE ZU VERABSCHIEDEN.

Wet Wipes

Mit antibakterieller Lösung getränkte Reinigungstücher (BAG Zulassung). In Kombination mit der 'fresh station' können die Tücher einzeln entnommen werden und reichen zur Reinigung einer Fläche von bis zu 1 m^2. Das spart Zeit, Material und Kosten.

GET FRESH.

www.freshcompany.ch

+41 41 756 00 10 | Ruessenstrasse 4, CH-6340 Baar

Lieferung:

Die unterschiedlichen Aufgaben von Trainern und Therapeuten, und wie sie sich idealerweise ergänzen

Ein therapeutischer Prozess unterscheidet sich fundamental von einem Trainingsprozess: Training ist — ausgehend von einem schmerzfreien «Normalzustand» — aufbauend, zielgerichtet und soll zu einer Spitzenleistung hinführen, währenddem eine Therapie weit umfassender ist und von einem eingeschränkten, erb-, krankheits- oder unfallbedingten Zustand zum schmerzfreien «Normalzustand» verhelfen soll (siehe Grafik). Dementsprechend unterschiedlich «funktionieren» Trainer und Therapeuten! Nicht selten geraten sie wegen unterschiedlicher Ansichten in Konflikt miteinander... Das muss nicht sein, denn es geht nicht um das Ego von Trainer oder Therapeut, sondern um das Wohl und die Leistungsbereitschaft der oder des betreffenden Menschen.

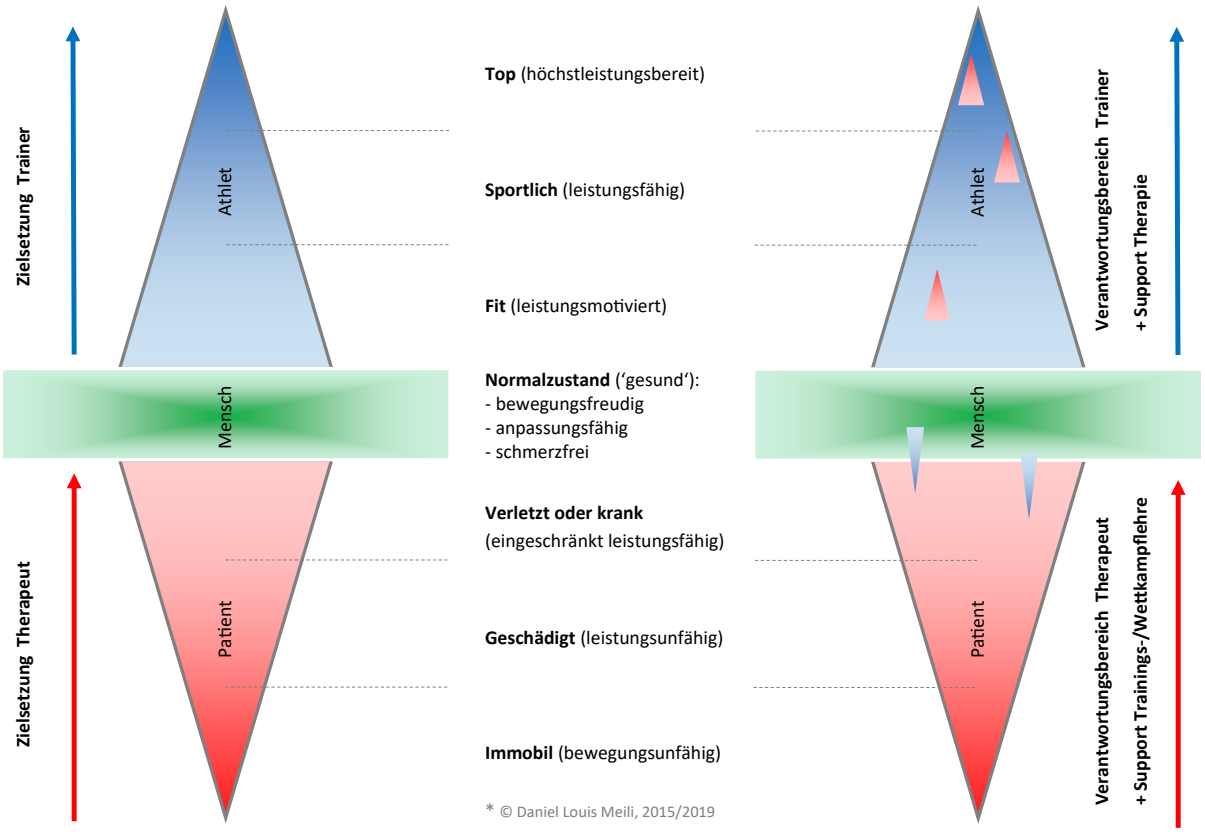
Definitionen (gültig für unseren deutschsprachigen Raum):

- Ein Therapeut ist befähigt, auf Grund einer (ärztlichen) Diagnose beim betreffenden Menschen eine Heilung herbeizuführen oder die schmerzhaften Symptome zu beseitigen (oder zumindest zu lindern), und die psycho-physischen Funktionen wiederherzustellen.
- Ein Trainer ist befähigt, durch das regelmässige, systematische und zielorientierte Vermitteln von Übungen, Reizen und weiteren «erzieherischen» Massnahmen einen Menschen oder eine Gruppe von Menschen zu einer ausserordentlichen Leistung zu führen.
- Ein Athlet ist ein Wettkämpfer, also ein (talentierter) Sportler der befähigt wird, zu einem bestimmten Zeitpunkt an einem bestimmten Anlass/Ort eine bestmögliche Leistung in einer Sportart/Disziplin zu erbringen.

Es ist trivial, sei aber hier doch noch einmal angefügt: Ausserordentliche Leistungen und insbesondere der Wettkampfsport sind an sich nicht «gesund» und weit weg von einem idealen «Normalzustand». Kommt hinzu: Die Balance gesund und erfolgreich ist sehr fragil. Ein wenig erfahrener, sehr ehrgeiziger Athlet braucht den Therapeuten in der Praxis öfter als ihm lieb ist, was erfahrungsgemäss den Trainer und seine Arbeit in Frage stellt.

Weiter erschwert wird das Verhältnis zwischen Therapeut und Trainer durch unterschiedliche Mentalitäten — und durch undifferenzierte sprachliche Übersetzungen: Im Amerikanischen ist der «Physiotherapist» der «Trainer» einer Mannschaft, während der Coach verantwortlich ist für die Trainings- und Leistungs-Planung. Da nun die amerikanische Mentalität mehr und mehr auch zu uns hinüberschwappt, lohnt sich eine differenzierte Betrachtung: Der amerikanische «Physiotherapist» ist also der «Übungsanleiter», der die Athleten fit machen oder fit halten soll, während der Coach neben taktischen auch strategische und damit

Kompetenzen und Wirkungsbereiche von Trainern und Therapeuten*



* © Daniel Louis Meili, 2015/2019

Management-Aufgaben übernimmt, was bei uns als «Sportlicher Direktor» bezeichnet wird. — Um nicht zusätzlich Verwirrung zu stiften, werde ich mich im Folgenden an die deutsche Definition und Aufgabenteilung halten! *Ob Athlet, Trainer oder Therapeut: Die Bezeichnungen gelten für alle Geschlechter.*

In den vergangenen beiden Jahrzehnten haben sich Physiotherapeuten, aber auch Psychotherapeuten, vermehrt als Trainer respektive Mentaltrainer betätigt (nicht wenige Physiotherapeuten wirken heute sehr erfolgreich als Personaltrainer). Das verwundert nicht, denn einerseits haben durch die Migration unterschiedliche Mentalitäten zu uns gefunden (insbesondere durch holländische und skandinavische Therapeuten, die hierzulande sehr rasch Karriere machten), und andererseits zeigen junge Physiotherapeuten ein grosses Interesse an Sport — oft ganz einfach darum, weil sportliche Menschen motiviertere Patienten sind als beispielsweise chronisch Kranke, und sich dabei Erfolge der Physiotherapie direkter bemerkbar machen. Kommt dazu, dass Trainer im professionellen Leistungssport unter immer grösserem Erfolgsdruck stehen und deren Empathie nicht dem einzelnen Athleten, sondern dem Erfolg als solches gewidmet ist. Bedingungslos. Doch wenn sich der einzelne Athlet austauschbar vorkommt, sucht er sich die Zuwendung eben dort, wo er sie bekommt: auf der Massagebank.

Spätestens jetzt müsste es beim ambitionierten Trainer klingeln! Oft weiss der Therapeut mehr über die Befindlichkeit der Athleten/Mannschaft als der Trainer, was beide ohnmächtig macht. Was wiederum dazu führt, dass der vom Trainer auf den einzelnen Athleten weitergegebene Leistungsdruck ansteigt, ohne dass damit im Endeffekt etwas zu gewinnen wäre.

Aber auch bei Individualsportarten ohne gegnerischen Direktkontakt wie Schwimmen oder Leichtathletik ist der Einfluss der Physiotherapie markant gestiegen. Einerseits wird durch physiologische Massnahmen die Regeneration verbessert, andererseits kann in der unmittelbaren Wettkampfvorbereitung der therapeutische Beistand Wunder wirken (Schmerzfreiheit, mentale Bereitschaft). Handkehrum ist mehr als verständlich, dass bei Misserfolgen auf der Massagebank auch die Trainingsplanung und Trainingsmethoden hinterfragt und diskutiert werden...

Bei professionellen Sportbetrieben ist die Ausgangslage klar: Die Clubleitung ist für den finanziellen Spielraum besorgt, der Trainer für den sportlichen Erfolg, und der Therapeut für die Gesundheit der Akteure. Entsprechend ist die Hackordnung gegeben, und ein Trainer wird nur absolut loyale Therapeuten um sich dulden. Kluge (Chef-) Trainer verpflichten darum mehrere Therapeuten gleichzeitig, um alle Athletentypen «abzuholen» und um eine interne Diskussionskultur aufzubauen, in der im vertraulichen Rahmen unterschiedliche Analysen zusammenkommen und gemeinsam an den besten Massnahmen gearbeitet wird. Erst in dieser Konstellation wird der Trainer in meinen Augen zum Coach.

In der Schweiz spielt selbst im Leistungssport das Amateurwesen die wichtigste Rolle. Demzufolge wird ohne vertragliche Vereinbarung gearbeitet — und jeder Akteur versucht seinen eigenen Vorteil herauszuholen: Der Trainer, der viele unbezahlte Stunden auf dem Platz steht, will sein in unzähligen Lehrgängen erworbenes Wissen mit «seinen» Athleten auf die Piste bringen und sich mit deren tollen Leistungen für sein hohes Engagement belohnen; er ist der treibende Motivator und klar leistungsorientiert. Der Therapeut hingegen, der entweder über die Krankenkasse abrechnet oder auf eigene Rechnung sein Know-how einbringt, will «seine» Kunden langfristig binden und wird der absoluten Spitzenleistung in der Regel kritisch gegenüberstehen; er ist von eher geduldiger Natur und bestenfalls ein ergänzender Motivator. Der Therapeut bringt die Empathie auf, die dem Trainer zuweilen abgeht; der Therapeut sieht die Dinge «relativ», der Trainer eher «absolut». — Der Athlet schliesslich, um dessen Leistung sich alles dreht, befindet sich ▶

— parallel zum sportlichen Aufstieg — in einer stetigen, oft umwälzenden Entwicklung; er macht in einem kurzen Lebens-Zeitraum einen enormen Lernprozess durch: vom Schüler/Lehrling über den Studenten/jungen Erwachsenen bis zur jungen Berufsperson oder sogar zum Familiengründer. Das alles will verkraftet werden! Nicht vergessen: Eine sportliche Laufbahn dauert mindestens zwei, in der Regel drei Olympiaden, also acht bis 12 Jahre (vom Teenie bis Mitte 20), bis die angestrebten Resultate überhaupt geerntet werden können!

Wäre die sportliche Höchstleistung im reiferen Alter zwischen 35 und 45 möglich, könnte der Athlet sich viel wirkungsvoller selbst steuern. So aber bleibt er auf gute Bezugspersonen angewiesen: Einen Perspektiven eröffnenden Trainer und einen nötigenfalls heilenden Therapeuten. Die bewusste oder instinktive Wahl des jungen Athleten «bei welchem Trainer bleibe ich, zu welchem Therapeuten gehe ich?» entscheidet im Wesentlichen über den langfristigen sportlichen Erfolg. Es gibt daher nicht «den» besten Trainer oder «den» richtigen Therapeuten, sondern nur das im Zusammenspiel mit dem Athleten beste Team!

Ich habe mich jedes Mal gefreut, als mich Therapeuten beispielsweise gefragt haben, wie bei einzelnen Disziplinen die enormen Beschleunigungen genau erzeugt werden, und wie diese sich aufgrund meiner Erfahrung auf einen jungen Körper auswirken. Dieses Verstehen-Wollen, um mitdenken zu können, ist zentral für die gemeinsame erfolgreiche Arbeit. Ganz konkret: In der aktiven Physiotherapie kann bestenfalls mit Winkelgeschwindigkeiten von 240 Grad pro Sekunde kontrolliert gearbeitet werden (was für den Laien schon recht schnell aussieht) — bei einem Speerwurf bewegt sich der Wurfarm aber mit Winkelgeschwindigkeiten von bis zu 2'500 Grad pro Sekunde: Das ist Faktor 10! Die dabei entstehenden Kräfte sind — auch wenn der Speer nur 600 Gramm (Frauen) oder 800 Gramm (Männer) wiegt — enorm. Wie befähigen wir also den jungen Athleten, diese Kräfte zu entwickeln und ohne gesundheitliche Probleme auch längerfristig zu steigern; wie muss man den Wiederaufbau bewerkstelligen, wenn das Ellenbogengelenk wegen Überreizung entzündet war?! Auf der anderen Seite muss mich als Trainer wundernehmen, wie die Regenerationsprozesse bei jedem einzelnen Athleten verlaufen und wo der Therapeut die jeweilige Belastungsgrenze zieht. Denn ich weiss: Ohne Forderung keine Leistung, bei Überforderung aber auch nicht! Zu wenig Training = kein Erfolg; zu viel Training = Verletzung! Der Grat ist schmal, nur gemeinsam finden wir den passenden Weg.

Ich habe immer wieder beobachtet, dass Wunschdenken (bei auch nur einem der Akteure) in die Sackgasse führt: Meist wird dem Athleten von erfolgshungrigen Trainern bei einem offensichtlichen Talent das Blaue vom Himmel versprochen, ohne seriös abzuklären, ob der Athlet (und das familiäre Umfeld) sich überhaupt für leistungssportliche Ziele eignen und interessieren. Falls ja, werden fast genauso oft vom Therapeuten entdeckte ungünstige körperliche Voraussetzungen nicht klar genug angesprochen, und der Athlet bleibt während der gesamten sportlichen Karriere ein «Pflegefall». Von daher ist es entscheidend, dass ein Trainer erkennt, ob der Athlet neben dem Können auch den Willen hat, «alles» für seinen Sport zu geben — und wenn nicht, lieber die Finger von diesem Athleten zu lassen. Und es ist nicht mehr als fair, dass ein Therapeut erkennt und mutig ausspricht, wenn beim talentierten Athleten der Wille zwar da ist, aber sein Körper die zukünftigen Belastungen nicht wirklich bewältigen kann, und auf ein Engagement (und damit auf interessante Erträge) verzichtet.

Auf dem Buckel des Athleten werden also verschiedenste Interessen ausgetragen. Von daher ist es ratsam, wenn sich Trainer und Therapeut persönlich gut verstehen, wenn sie gegenseitig Interesse bekunden, neugierig bleiben, sich der Diskussion stellen und ehrlich sind miteinander — auch mit dem Athleten! Eine sportliche Entwicklung zu begleiten und zu fördern ist ein gemeinsamer Prozess mit einem gemeinsamen Ziel. Alle sollen glücklich werden dabei. Auch wenn die Träume meist grösser sind als die tatsächlichen Erfolgschancen. ■

Daniel Louis Meili

Jahrgang 1961, Vater von vier Kindern, Diplomtrainer Swiss Olympic, Ausgezeichnet u.a. mit dem Wissenschaftlichen Preis der Schweizerischen Gesellschaft für Sportmedizin, ist als Marketingfachmann (Executive MBA) seit 33 Jahren selbständig erwerbend und betreut Geschäftsleitungsteams bei der unternehmerischen Weiterentwicklung.
welcome@meili.ch
www.meili.ch

Vom Vegetarier zum Jäger

Fabian Grimm verzichtet viele Jahre voller Überzeugung auf Fleisch. Doch das Forstwirtschaftsstudium seiner Freundin bringt Fabian zum Umdenken, der 25-Jährige trifft eine ganz bewusste Entscheidung: Er macht den Jagdschein, um inmitten der Natur ein nachhaltiges Leben führen zu können. Seitdem sammelt er Beeren, Früchte und Pilze, erlegt Wildtiere und geht angeln. Und er verarbeitet alles: Auch die Innereien und Knochen, für ihn eine Selbstverständlichkeit, denn Lebensmittel sind wertvoll, und wir sollten möglichst wenig davon wegwerfen. In seinem leidenschaftlichen Buch erzählt Fabian Grimm von seinem neuen Leben: Warum er sich zu einem selbst versorgenden Jäger ausbilden liess und was er von der Natur gelernt hat. Zugleich plädiert Fabian für einen achtsamen Konsum von Lebensmitteln.

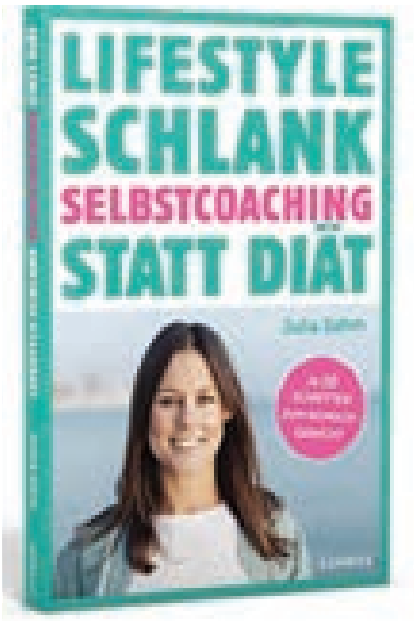
Fabian Grimm; Ich esse, also jage ich; Verlag Ullstein; ISBN 978-3864931031

Abnehmen beginnt im Kopf!

Zu viele Kilos auf den Rippen? Das Problem sitzt nicht auf den Hüften, sondern im Kopf. Die Autorin weiss das aus eigener Erfahrung. Ihr Buch verrät, wie der ewige Kreislauf aus mühevollem Abnehmen und Frust durch den Jo-jo-Effekt durchbrochen werden kann. Stress, Frust oder Langeweile lassen uns weit häufiger zum tröstlichen Essen greifen als tatsächlicher Hunger. Dieses Buch zeigt, wie wir dieses fatale emotionale Essverhalten in den Griff bekommen und dauerhaft schlank bleiben können.

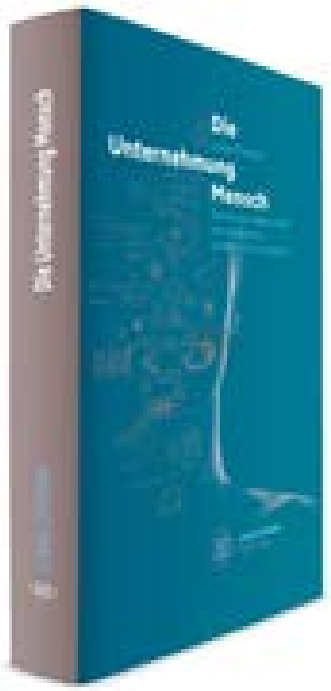
Als Life-Coach, Heilpraktikerin für Psychotherapie und Sportlerin hat sich die Autorin sehr erfolgreich auf das Thema Übergewicht spezialisiert. Ihr Buch führt mit ihrem 10-Schritte-Programm, professionellen Tools und verschiedenen Übungen praxisorientiert zum Ziel: diätfrei abnehmen, gesund leben und dauerhaft schlank bleiben.

Julia Sahm; Lifestyle Schlank! Selbstcoaching statt Diät; Copress Verlag; ISBN 978-3767912540



Parallelen von Business- und Lebens-Management sinnvoll nutzen

Die Unternehmung Mensch ist ein Buch, welches auf interessante und differenzierte Weise aufzeigt, wie sinnvoll und erfolgreich man die Konzepte und Erkenntnisse aus Firmen-Führung und Self-Management verbinden und nutzen kann. Viele Führungsthemen, die man eigentlich aus dem Business-Management kennt, werden von Lukas Christen auf eindrückliche Weise mit dem Self-Management vereint. Dabei zeigt der ehemalige Paralympics-Champion auf, dass erfolgreiches Self-Management die Basis für den Erfolg einer Firma im Berufsalltag ist. Und umgekehrt: Wenn es einer Firma schlecht geht, dann hat das meistens mit einem nicht so ganz professionellen Self-Management der Mitwirkenden zu tun. Dass die umfassende Fitness eines Menschen dabei von grosser Bedeutung ist, kommt in diesem Buch auf wunderbare und eindrückliche Weise zur Geltung. Absolut lesenswert für Menschen, die sowohl persönlich als auch unternehmerisch



erfolgreich sein wollen.

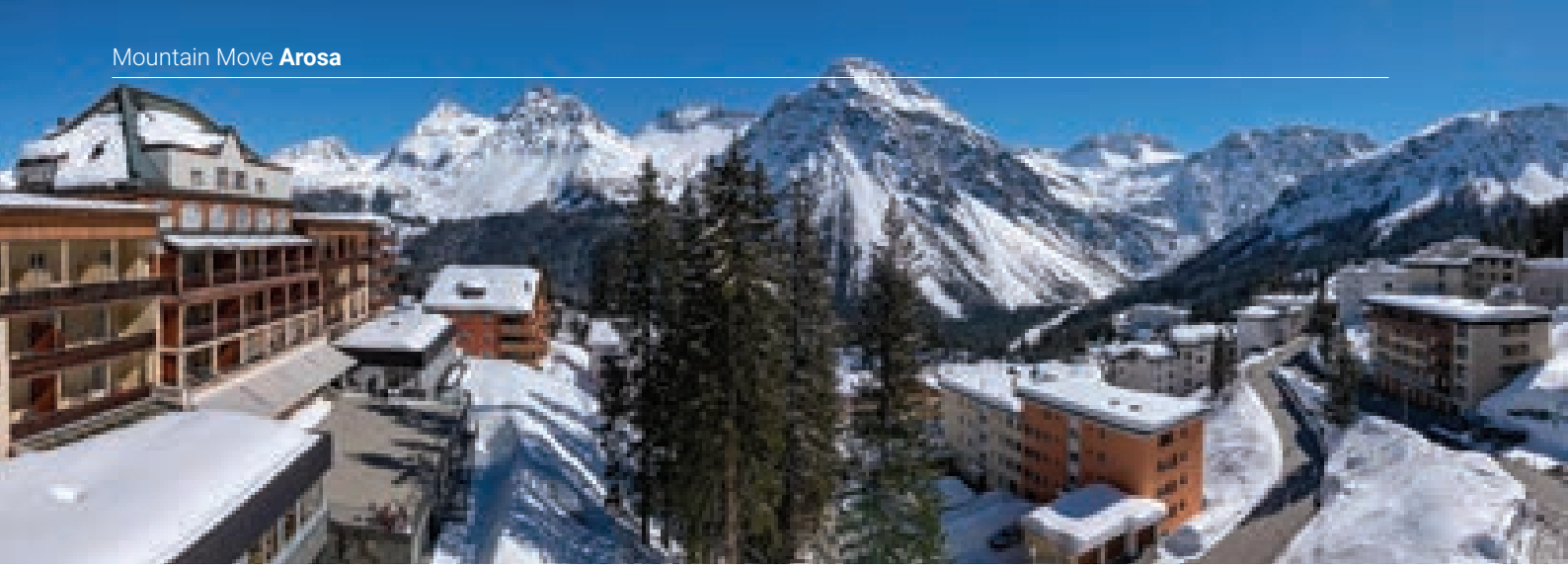
Zum Autor: Lukas Christen ist siebenfacher Paralympics-Sieger und fünffacher Weltmeister über 100m, 200m und im Weitsprung der Oberschenkelamputierten. Er war zwischen 1992 und 2003 an der Weltspitze und wurde im Jahr 2000 Behindertensportler des Jahres. Er arbeitet hauptberuflich als Management-Trainer, Führungs-Coach und Key-Note Speaker.

Lukas Christen; Die Unternehmung Mensch; www.lukas-christen.ch; ISBN 978-3033075740

Buch-Vernissage im Seminarhotel Nottwil

Lukas Christen und Ottmar Hitzfeld

Am 17. Januar 2020 fand im Seminarhotel Nottwil die Buchvorstellung «Die Unternehmung Mensch» von Lukas Christen (Paralympics-Sieger und Weltmeister) statt. Nach der Vorstellung seines neuen Buches gab es einen Apéro Riche. Unter den zahlreichen illustren Gästen befand sich auch Ottmar Hitzfeld.



Mountain Move – Hereinspaziert!

Bereits zum 16. Mal trifft sich die Fitnessbranche — Fitnesscenter-Besitzer, Instruktoren, Fitnessreferenten und Fitness-Experten — bei der ultimativen Fitness-, Ski- und Fun-Woche in den Schweizer Bergen zum Netzwerken und Erfahrungsaustausch. Der Event findet vom 15. bis 20. März 2020 zum sechsten Mal im Waldhotel Arosa statt. Im Rahmen des Mountain Move wird vom 18. bis 20. März das dreitägige Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Entscheidungsträger durchgeführt.

Das Netzwerktreffen lockt in seiner vierten Ausgabe erneut mit hochkarätigen Referenten. Ein Highlight wird sicherlich der Vortrag von Bruno Kernen, Ex-Abfahrtsskiweltmeister, sein. Mit ihm können interessierte Teilnehmer — an einem exklusiven Skiunterricht — am Freitagmorgen das richtige Carven lernen. Weitere hochkarätige Referenten, wie Henrik Gockel, der über das Spannungsfeld zwischen Discount und Premium referiert, Ariane Egli, Ron Jansen, Beat Friedli, Roger Gestach mit einem Ausblick auf Fitness im Jahre 2025 und Felix Zimmermann mit interessanten Hintergründen, was Mitglieder wirklich wollen, werden Sie exklusiv in diesen drei Tagen begeistern.

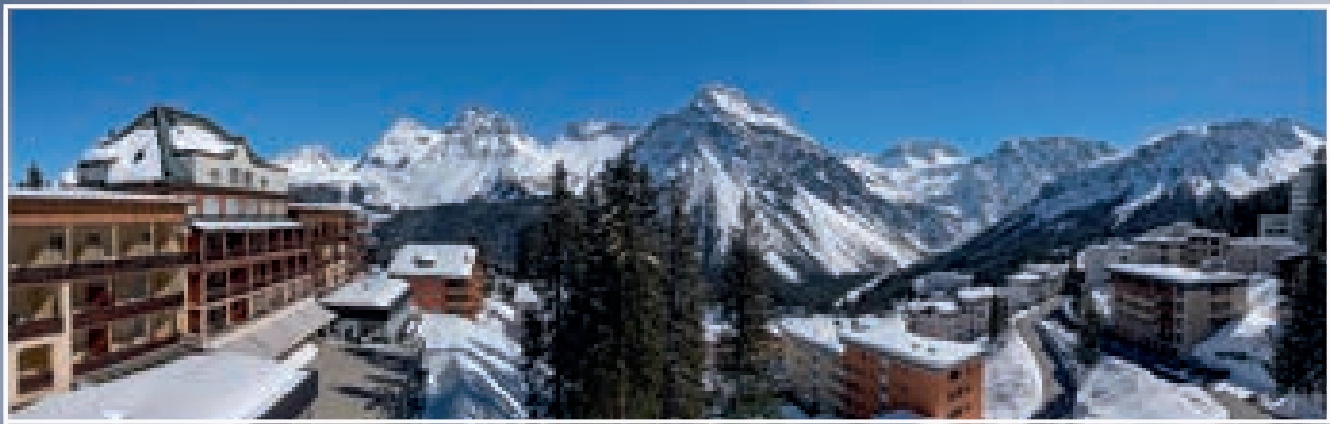
Natürlich wird auch für das leibliche Wohl bestens gesorgt sein, dank des etablierten Gala-Dinners am Mittwochabend und des Fondueplauschs am Donnerstag. Wiederum findet die beliebte Porsche Cigar-Night im Kursaal statt und das erste Mal wird das Plausch-Skirennen unter der Schirmherrschaft vom Porsche Zentrum Zürich durchgeführt werden. Die Siegerehrung wird an der bereits legendären Mountain Move Party-Night stattfinden.

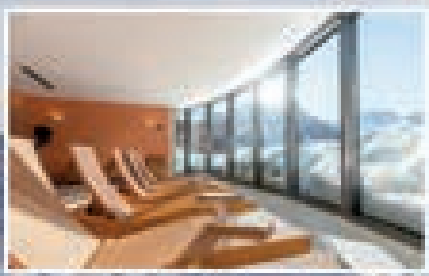
Dann hoffen wir, dass das Wetter genau so mitspielt, wie es dies bereits letztes Jahr gemacht hat: Perfekte Bedingungen, Pulverschnee und Sonnenschein pur!

Jetzt noch anmelden:
www.mountain-move.ch

Fotos: FITNESS TRIBUNE und Eveline Salzmann

Impressionen Mountain Move **2019**





Hereinspaziert!

Viertes Fitnesscenter Netzwerktreffen der Schweiz auf 1800 Metern über Meer im Waldhotel Arosa.

Bereits zum 16. Mal trifft sich die Fitnessbranche – Fitnessbesitzer, Instruktoren, Fitnessreferenten & Fitness-Experten – bei der ultimativen Fitness-, Ski- und Fun-Woche in den Schweizer Bergen zum Netzwerken und Erfahrungsaustausch.

Vom 15.-20.03.2020 freuen wir uns zum 6. Mal im Waldhotel Arosa, Nr. 1 Eventhotel im Bünderland, Gast zu sein.

Wir bieten im Rahmen der Mountain Move vom 18.-20.03.2020 ein 3-tägiges Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnessinhaber und deren Kader an.

	3Tage / 2Nächte
Spezialpreis für Fitnesscenterinhaber	CHF 198.-
Spezialpreis für Begleitpersonen	CHF 380.-
Verlängerungsnacht pro Person	CHF 190.-

Inklusivleistungen:
Waldhotel Halbpension, Superiorzimmer, Netzwerktreffen und Fachvorträge, Porsche Cigar-Night, Skiplauschrennen, Group Fitness, Fondueplausch, Party-Night

BUCHUNG:
WWW.MOUNTAIN-MOVE.CH

Design & Fotos: Eveline Saltmann Fotografie

PORSCHE

Porsche Zentrum Zürich

präsentiert:

FITNESS NETZWERK
MOUNTAIN MOVE
Welcome
B2B EVENT & MEETINGS

Viertes Fitnesscenter Netzwerktreffen

Mi 18. - Fr 20.03.2020 in Arosa

Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnesscenterinhaber und deren Kader

Die Mountain Move 2020 wird präsentiert von:

ACISO
Fitness & Health Consulting

FITNESS TRIBÜNE

five

milon

Besuche uns online: www.mountain-move.ch

NETZWERKEN SKI & FUN ALL IN ONE

MITTWOCH, 18.03.20

15.30 Begrüssung & Welcome-Drink Netzwerktreffen
16.10 Vorstellungsrunde Sponsoren
17.20 **Vortrag 1:** Roger Gestach - Fitness 2025!
18.10 **Vortrag 2:** Bruno Kernen -
Wie ich es aus einem Tief wieder an die Spitze schaffe
19.30 Abendessen
21.30 Porsche Cigar-Night im Kursaal

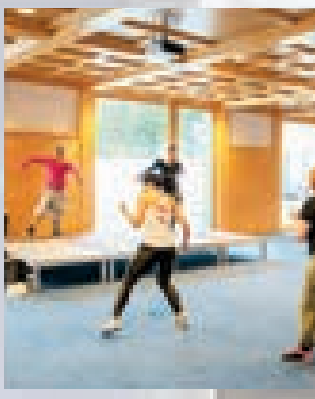
Donnerstag, 19.03.20

ab 07.30 Diverse Fitness Lektionen
09.20 **Vortrag 3:** Thomas Tholey - Biohacking - Bodyhacking
Ketose, Ketogene Ernährung & Exogene Ketone
09.40 **Vortrag 4:** Henrik Gockel - Der Fitnessmarkt im Spannungsfeld
zwischen Discounter und Premium, was können Betreiber tun?
10.30 **Vortrag 5:** Ariane Egli - Marketing vs. Werbung!
12.00 Porsche Skiplauschrennen - Treffpunkt 11.30 Tschuggenhütte
ab 12.30 Liegestühle @Tschuggenhütte sind reserviert
13.30 Netzwerktreffen @Tschuggenhütte
16.30 **Vortrag 6:** Ron Jansen - 360° PAINanalyzes -
Skalierbare Schmerztherapie in der Fitnessbranche
17.20 **Vortrag 7:** Beat Friedli - Wie wichtig sind starke Partner
für den Erfolg im Gesundheitsmarkt?
18.40 Mountain Move Fondueplausch
ab 22.30 Mountain Move Party-Night - Siegerehrung Porsche Skirennen

Freitag, 20.03.20

ab 07.30 Diverse Fitness Lektionen
09.30 **Vortrag 8:** Felix Zimmermann - Was Mitglieder wirklich wollen -
Ergebnisse aus aktuellen Kundenbefragungen
11.00 Skiunterricht mit Bruno Kernen - richtig Carven
limitierte Teilnehmerzahl, pro Person 70.00
ab 12.30 Liegestühle @Tschuggenhütte sind reserviert
13.00 Netzwerktreffen @Tschuggenhütte
16.00 Goodbye Netzwerktreffen 2020

Detailliertes Programm:
www.mountain-move.ch

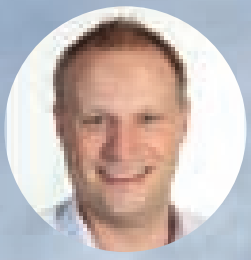


Rolf Dürrenberger
Organisator

Bruno Kernen
Ex Abfahrtsskiweltmeister

Henrik Gockel
Prime Time

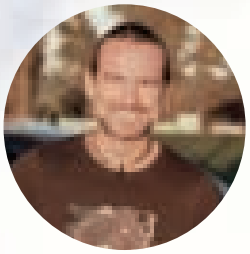
Felix Zimmermann
Star Performance



Roger Gestach
Fitness Tribune

Beat Friedli
Milon Alpine AG

Ariane Egli
ACISO

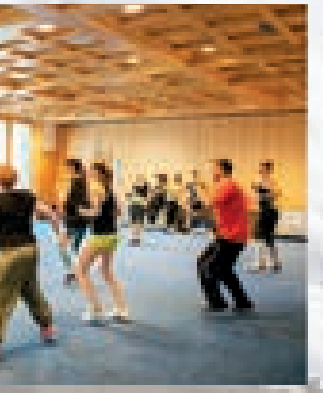


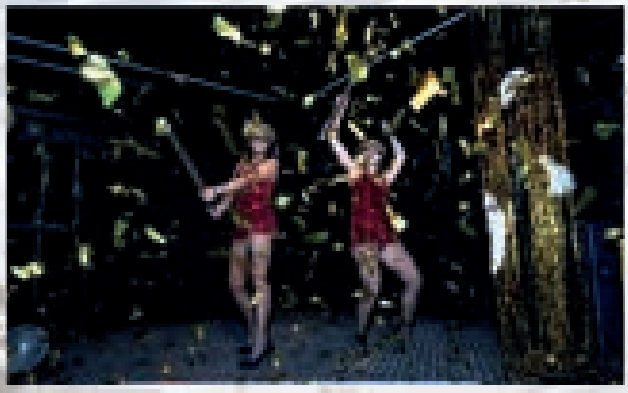
Thomas Tholey
CEO Zenith

Ronald Jansen
360° Pain Academy

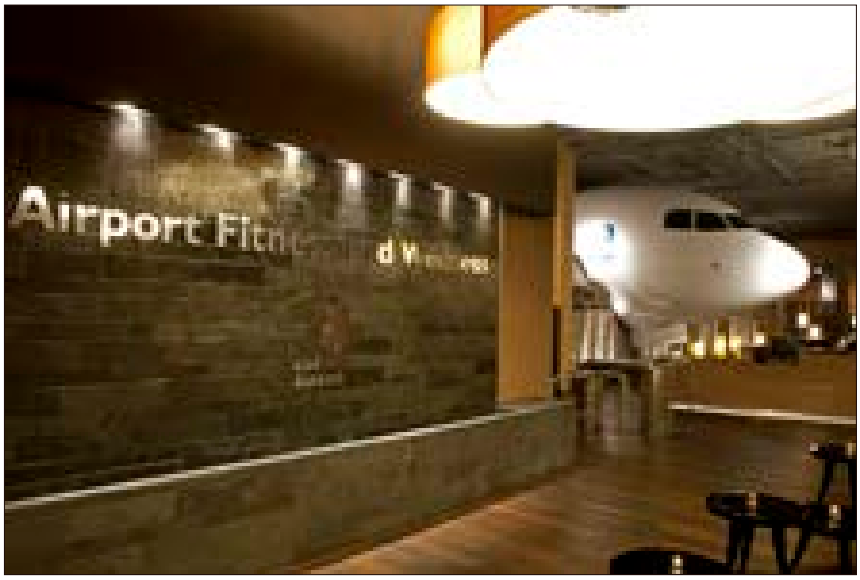
Mit freundlicher Unterstützung von:

DHZ FITNESS
BODY ART
star performance CONSULTING
MATRIX
PRECOR
SOLUTION
SONNEN PROJEKT
SportsSpeakers.ch by Susanna Alt
gymbo Schweiz
STOLUTIONS
BODYMAGIC KEEP IT SIMPLE & SHORT
ratio
RKS GmbH
Evelyne Salzmann FOTOGRAFIE
SAFS
360° PAIN ACADEMY
SENSOPRO
eGYM
best4health



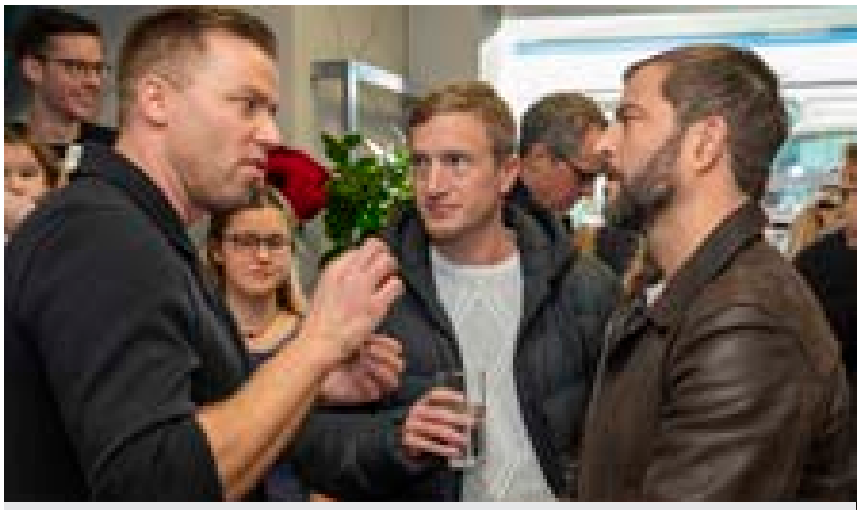


10 Jahre Airport Fitness & Wellness



Direkt im Zürcher Flughafengebäude befindet sich das Airport Fitness & Wellness Center, welches durch eine begehbare Flugzeugnase in Originalgrösse seinem Namen alle Ehre macht. Das gedämpfte Licht und tolle Designelemente sorgen für eine spezielle Trainingsatmosphäre und die grosszügige Wellnesslandschaft begeistert in tollem Design. Mit dem ganzen Spektrum an Fitnessangeboten fehlt es an nichts.
Es vor kurzem feierte das Airport Fitness & Wellness mit seinen Mitgliedern und geladenen Gästen das 10-jährige Jubiläum und Bestehen am Flughafen Zürich. Das Center gehört der Thermalbad Zurzach AG, welche seit vielen Jahren von Dominik Keller geleitet wird. Geschäftsführer im Airport Fitness ist Thomas Markus.

Comedian-Star eröffnet eigenes Center



Jonny Fischer (Cabaret Divertimento), Stefan Büsser (Moderator und Comedian) und Musiker Bligg

Mit vielen prominenten Gästen, Kunden, Partner und Freunden hat der bekannte Komiker Jonny Fischer von Divertimento ein Zenmove-Studio in Zürich eröffnet. Nebst seinem Kerngeschäft «Divertimento» ist Zenmove für Jonny Fischer jene bereichernde Herausforderung, die er sich schon länger gewünscht und nun in die Tat umgesetzt hat.
Seit 2015 hat Divertimento beschlossen, zu ihrer Bühnentätigkeit auch eigene Projekte zu lancieren; als Ausgleich, Inspiration, sinnvolle und bereichernde Zusatzbeschäftigung. Bei Manu ist dies neben der Rolle als Papa, die Musik und seine Band. Jonny hat nun mit der Eröffnung von Zenmove sein Herzensprojekt realisiert. Zusammen mit Zenmove-Gründer Stefan Schwitter konnte Jonny nebst Kunden und Freunden auch zahlreiche Gäste aus Kultur, Fernsehen und Sport zur Eröffnung willkommen heissen: «Es ist berührend zu sehen, wie all die Menschen Anteil genommen haben. Das ist natürlich sensationell und tut nach einer so intensiven Zeit enorm gut.»

Am meisten gefreut hat Jonny sich über die Reaktion seines kongenialen Divertimento-Partners Manu Burkart: «Manu ist Bühnen-, Geschäftspartner und Freund in einem. Seine spontane, ehrliche und gefreute Rückmeldung hat mich echt berührt.»
Jonny Fischer hat Zenmove selber vor zwei Jahren kennengelernt und sich damit unter anderem nach seinem Achillessehnen-Riss 2018 wieder fit gemacht. Zenmove mischt mit neuen Ansätzen die Trainings- und Gesundheitswelt auf. Es kombiniert Bewegung und Entspannung und dies in kurzer Zeit. Jedes Training, ob im Studio oder OnLive, wird von einem Zenmove Coach angeleitet. Dank diesen individuell angepassten Trainings ist Zenmove für alle ideal: ob Top-ManagerIn, Profi-AthletIn, berufstätige Hausfrau/-mann, Hobby-SportlerIn oder ältere Person.

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

3. Porsche 6h Indoor Cycling Event

Bereits zum dritten Mal veranstaltet das Porsche Zentrum Zürich einen 6-Stunden Indoor Cycling Event. Der Event findet am 10. Mai 2020 statt und ist mit 75 Bikes und über 100 Teilnehmern bereits jetzt ausgebucht. Unterstützt wird die dritte Ausgabe von der SAFS. Ebenfalls Partner dieses Jahr ist TUM Sports, welche den Event mit ihren STAGES Bikes ausrüstet.

Anmeldungen können nur noch auf der Warteliste entgegengenommen werden.

Anzeige

LET'S MOVE FOR A BETTER WORLD

Die grösste soziale Kampagne der Branche „Let's Move for a Better World" findet bereits zum siebten Mal statt. Vom **16. März bis 4. April** machen Fitnessclubs auf der ganzen Welt auf den Kampf gegen Übergewicht und einen bewegungsarmen Lebensstil aufmerksam.

"Let's Move for a Better World" hat es sich zum Ziel gesetzt, das Bewusstsein für die Vorteile von regelmässiger Bewegung zu erhöhen und tut dies mittels einer unterhaltsamen und aufregenden Challenge, die zudem den Zusammenhalt fördert.

Über Technogym's digitale Plattform mywellness Cloud können Teilnehmer ihr Training aufzeichnen und ihre dabei erhobenen MOVEs (Technogym's Masseinheit für Bewegung) spenden. Gezählt werden MOVEs, die über verbundene Technogym-Geräte oder bei In- und Outdoor-Trainings erzielt werden. Dazu muss nur ein Pulsgurt oder ein GPS-Tracker mit der mywellness App verbunden und das Training aufgezeichnet werden.

Registrieren Sie sich jetzt und kämpfen Sie gemeinsam mit Ihren Mitgliedern für unseren Traum, eine bessere Welt zu erschaffen!

www.technogym.com/letsmove

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

Berichtigung zum Artikel «Let's Go Fitness kooperiert mit neuem Baupartner» (FT Nr. 183, Seite 106)

In der letzten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE hatten wir geschrieben, dass Daniel Wirth als Totalunternehmer mit seiner Firma fit & wellness concept den Auftrag für die zukünftigen Neu- und Umbauten der Let's Go Fitness-Standorte bekommen hat.
Dies ist so leider nicht korrekt: Daniel Wirth hat den Auftrag für die nächsten drei Center in Basel, Dübendorf und Oftringen, die alle dieses Jahr realisiert werden, erhalten.

A STAR4YOU! – 21. März 2020, Zürich

Mit dem Event «A STAR4YOU!» präsentiert die star education, zusammen mit dem starTeam, ausgesuchte internationale Top Presenter in persönlicher Atmosphäre. Für diesen Event konnten Sebastian Piatek und Chris Harvey gewonnen werden. Das Programm bietet einen Mix aus trendigen Workouts und aktuellen Choreos. Mit diesem Event werden Choreo-, Workout-Trainer und alle begeisterungsfähige Group Fitness Gänger angesprochen. Für M.A.X. Trainer bietet es sich an, sogleich das neue M.A.X. Update 2/20 kennen zu lernen.
www.star-education.ch

update Fitness eröffnet vier neue Standorte

Die update Fitness AG (Coop 51%), ein weiterer grosser Player in der Schweiz, mit über 40'000 Mitgliedern und rund 800 Mitarbeitenden eröffnet im Frühjahr diesen Jahres gleich vier neue Standorte: Drei davon in der Region Basel (Münchenstein, Muttenz und Basel Gundeli) und der erste Standort im Fürstentum Liechtenstein, in Vaduz.

Activ Fitness übernimmt Migros Fitnessclub Tivoli Spreitenbach

Der Migros Fitnessclub Tivoli Spreitenbach (ex Flower Power) hat ab 1. Januar 2020 einen neuen Betreiber: Activ Fitness, die Fitnessmarke der Genossenschaft Migros Zürich, übernimmt den Standort. Aufgrund des Angebots und der starken Marktposition von Activ Fitness in der Region Zürich sowie der lokalen Präsenz im Limmattal mit Studios in Schlieren und Dietikon, passt das Studio in Spreitenbach hervorragend in das Studionetz der Activ-Fitness-Gruppe.
Alle Mitarbeitenden werden von Activ Fitness weiterbeschäftigt. Für die Kundinnen und Kunden bleibt das bisherige Angebot weiterhin bestehen.

Anzeige

Roger A. Gestach

10x champion Suisse en karaté, 2x champion européen dans l'équipe et Vice-champion mondial pour Shotokan, 3ème Dan

Dans la branche de la fitness depuis 1993

Apprentissage dans une banque, économie d'entreprise HFW (haute école spécialisée d'économie), instructeur de fitness avec le diplôme fédéral, Bachelor of Arts en économie de fitness, diverses formations en management/marketing/direction du personnel, entre autres CAS (coaching d'enseignement et d'intervention) à l'uni de Saint Gall

Co-propriétaire d'une école de karaté qui a donné naissance en 1993 au premier centre de fitness de Sursee

Propriétaire et directeur du groupe TC Gruppe Innerschweiz SA avec 4 grands centres de fitness et 3 centres de fitness pour dames

7 ans dans le comité d'administration du SFGV

Fondateur et directeur de longue date de ONE Training Center SA

A repris en septembre 2017 la FITNESS TRIBUNE avec l'entreprise Fitness-Experte SA

info@fitnesstribune.com

Le succès est un escalier, pas une porte.

Dottie Walters

Le printemps a déjà préparé plusieurs choses dans la branche de la Fitness, 3 grands événements formidables se tiennent à la porte: le Mountain Move à Arosa, la journée de la branche du SFGV et du BGB, qui a de nouveau lieu un vendredi, et naturellement la FIBO, cette année encore avec le congrès FIBO.

Une autre affaire importante a été conclue: Fitness World, propriétaire de basefit.ch, a été repris par PureGym d'Angleterre.

Gottfried Wurpes, CEO de la fitness company d'Autriche, a réalisé un Showroom grandiose. L'ouverture officielle avec toute la haute société autrichienne, aura lieu le Mercredi des Cendres. Nous y serons en exclusivité, mais nous sommes déjà au courant de certains détails.

Je suis très fier de ce que le champion du monde de boxe Wladimir Klitschko écrive pour le FITNESS TRIBUNE avec Tatjana Kiel, CEO de Klitschko Ventures. Vous ne trouverez cet article qu'ici, en exclusivité.

Connaissez-vous TikTok? Cette appli, très appréciée des jeunes, a fait plus d'un milliard d'adeptes en moins de trois années. Facebook en a mis neuf pour atteindre ce chiffre: lisez à ce sujet l'article intéressant de Peter Regli sur la génération Z ainsi que l'article spécialisé sur la numérisation de Roman Spitko.

Avez-vous déjà voté pour le «centre de fitness et de santé de 2020»? Donnez maintenant votre suffrage pour que votre centre préféré gagne le prix Award le jour de la branche.

Enfin, nous vous présentons dans cette édition encore un reportage intéressant sur le centre de santé ACTIVA à Rothrist.

Beaucoup de plaisir avec cette édition!

Bien cordialement vôtre,

Roger Gestach

Annonce

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 successo non è una porta, è una scala.

Dottie Walters

La primavera ha molto in serbo per l'industria del fitness. Sono infatti in agenda tre grandi eventi importanti: il Mountain Move ad Arosa, la Giornata FSCFS (Federazione Svizzera dei Centri Fitness e di Salute) e della BGB (Associazione Movimento e Salute), che si svolgerà ora di nuovo di venerdì, e naturalmente la FIBO, che anche quest'anno ospiterà il relativo Congresso.

Un grande affare è andato in porto: Fitness World, proprietario di basefit.ch, è stato rilevato dall'inglese PureGym.

Gottfried Wurpes, CEO di the fitness company in Austria, ha creato un magnifico showroom. La cerimonia di inaugurazione, invitati i nomi che contano in Austria, si terrà il mercoledì delle Ceneri. Saremo presenti in esclusiva, ma abbiamo voluto conoscere alcuni dettagli fin da ora.

Sono molto orgoglioso che il campione del mondo di boxe Wladimir Klitschko scriva per FITNESS TRIBUNE in collaborazione con Tatjana Kiel, CEO di Klitschko Ventures. Questa rivista ospita la loro rubrica in esclusiva.

Conoscete TikTok? È un'app molto popolare tra gli adolescenti che in soli tre anni ha conquistato oltre un miliardo di utenti. A Facebook ci sono voluti nove anni per raggiungere quel risultato. Su queste pagine troverete l'appassionante intervento sulla "Generazione Z" firmato da Peter Regli e l'articolo di Roman Spitko sulla digitalizzazione.

Avete già votato per il "Centro fitness dell'anno 2020"? Se non lo avete ancora fatto, esprimete il voto adesso in modo che il vostro centro preferito possa vincere l'ambito premio in occasione della Giornata FSCFS.

Infine, ma non meno importante, in questo numero abbiamo un'interessante relazione sul centro sanitario ACTIVA di Rothrist.

Buona lettura.

Cordialmente,

Die zukünftige Elite der Gesundheitsbranche

Die Ausbildung zum Experten/in Bewegung- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Diplom stellt die höchste Stufe in unserer Branche dar. Dementsprechend hoch sind die Anforderungen, denn die zukünftigen Experten haben eine Schlüsselfunktion in gesundheitsorientierten Unternehmen, denn diese sollen eng mit Physiotherapeuten und Ärzten zusammenarbeiten. Sie können Schnittstelle in der Kommunikation mit anderen Anbietern und Organisationen der Gesundheitsbranche, seien es Krankenkassen, Ligen und Verbände oder komplementär medizinischen Einrichtungen sein.

Der hohe Praxisbezug der Ausbildung sichert letztlich die Umsetzung des professionellen Wissens der Experten, welches eine andere Herangehensweise als der rein akademische Weg ist.

Aufgrund der mehrjährigen Berufspraxis, welche Bedingung für die Ausbildung ist, verfügen die Experten neben dem vermittelten Wissen auch über die nötige Erfahrung im Umgang mit Kunden, welche mit diversen Beschwerdebildern trainieren. Sie beherrschen ein gesundheitspsychologisches Coaching und werden somit für viele Kunden in gesundheitsorientierten Centern zur Vertrauensperson.

Training als «Wissenschaft» zu studieren bedeutet eigenständig zu forschen um der «Wahrheit» ein Stück näher zu kommen. Dies bedeutet aber noch lange nicht, dass diese «Wahrheit» in der Praxis auch von Nutzen sein muss.

Die Ausbildung zum Experten/in Bewegung — und Gesundheitsförderung ist die Spitze der Ausbildungspyramide. Sie soll bewusst die Elite unserer Branche darstellen und den Centern, welche sich bewegungsmedizinsch ausrichten wertvolle Mitarbeiter liefern.

Weitere Informationen sind auf der Homepage www.sfgv.ch unter «Bildung» zu finden.

Die ersten Kurse bieten SAFS und HWS an. Prüfungsleiter dieser Ausbildungsstufe, André Tummer, steht für Fragen unter a.tummer@sfgv.ch zur Verfügung.

Preis «SFGV Lehrbetrieb des Jahres 2020»

Der SFGV setzt neue Akzente zur Qualitätssteigerung im Ausbildungsbereich der Fitness- und Gesundheitsbranche und prämiert den «SFGV Lehrbetrieb des Jahres 2020» mit CHF 10'000.– Preisgeld.

Der SFGV wurde nach Ausschreibung des Wettbewerbes mit einer wahren Anmeldeflut von Unternehmen überrascht, welche sich dem Wettbewerb stellen möchten. Unterdessen finden die Audits direkt in den Unternehmen statt, in denen neben den administrativen Befragungen auch Interviews mit Ausbildnern und Lernenden auf dem Programm stehen.

Die Audits werden durch Anya Aubert, selber einmal eine EFZ Absolventin, durchgeführt, welche die Resultate an eine Fachjury weitergibt. Die Fachjury besteht aus fünf Mitgliedern, welche gegenüber den zu besuchenden Lehrbetrieben unabhängig und unbefangen sind. Mitglieder der Fachjury und des Vorstandes des SFGV sind mit Ihrem Unternehmen von diesem Wettbewerb ausgeschlossen.

Hier ein kurzer Bericht aus einem Besuch unserer Auditorin Anya Aubert:
„Um 10:30 Uhr war es soweit: Ich besuchte das Center Physioflex in Wettingen. Denise Zumsteg, Geschäftsführerin und zugleich Berufsbildnerin für Noah Pieper und Sarah Huber (3. Lehrjahr), empfing mich freundlich und wir arbeiteten die einzelnen Beurteilungskriterien durch. Einige Infos wurden mir schon im Vorfeld zugestellt, wie z. B. das Diplom der Berufsbildner, oder die Fähigkeitszeugnisse der Lernenden in den letzten drei Jahren.

Als mir Denise Zumsteg die Punkte zum «Ausbildungskonzept» erläuterte, merkte ich schon, dass hier jemand mit einer grossen Fachkompetenz dahintersteckt. Frau Zumsteg war vor Ihrer Selbständigkeit Lehrerin, daher geht sie sehr geordnet und geplant vor. Man merkt ihr die Freude am Ausbilden der Lernenden sofort an. Sie hat ein strukturiertes, schriftlich hinterlegtes Konzept erstellt, dass den Lernenden eine 3-jährige fundierte und lehrreiche Zeit bietet. Seit Anfang 2012 bildet sie erfolgreich Lernende aus und gehört somit zu den Betrieben, welche seit Beginn der Lehrlingsausbildung dabei ist.

Denise Zumsteg bietet den Angestellten stets Weiterbildungsmöglichkeiten und Inhouse Schulungen an. Die Lernenden haben zudem das Glück, einmal in der Woche in der Physiotherapie zu lernen und im Bereich Anatomie und Physiologie ihr Wissen zu erweitern. Auch die Projektarbeiten der Lernenden können sie auch direkt in der Praxis anwenden. Jedes Semester werden die Bildungsberichte angeschaut, sowie Lerndokumentationen von den Lernenden erstellt. Es wird sich auch die Mühe gemacht verschiedene Dokumente zu erstellen, wie die jeweiligen Handlungskompetenzen und interne Ziele erreicht werden sollen.

Am Ende des Audits wurde dann das persönliche Gespräch mit dem Lernenden Noah Pieper geführt. Noah Pieper ist sehr dankbar, dass er seine Ausbildung im Physioflex machen kann. In den drei Jahren hat er viel im Betrieb lernen können. Er konnte auch viel Eigeneinsatz bringen und ins Center einfügen. Deshalb freut es in umso mehr, dass er nach seiner Lehre im Physioflex bleiben kann.

Mein Fazit:
Eine beeindruckende Leistung welche Qualität das Physioflex in Bezug auf die Lehrlingsausbildung bietet. Deshalb ist es sicher ein heisser Kandidat für das Finale am 17. April 2020 in Bern.

Meine persönliche Bemerkung zum Projekt SFGV Lehrbetrieb des Jahres 2020:
Seit diese Berufslehre entstanden ist, hat sich sehr viel verbessert und man merkt, wie positiv sich die Branche weiterentwickelt. Es freut mich sehr zu sehen, wie engagiert die Center und die Berufsbildner sind. Ich habe durchwegs nur positive Erfahrungen gemacht und viele Berufsbildner sind mit grossem Herzblut dabei. Das der SFGV dieses Projekt «Lehrbetrieb des Jahres» gestartet hat, ist ein weiterer Meilenstein im Bildungssegment."

Anya Aubert, Auditorin für den Lehrbetrieb des Jahres

Jetzt anmelden zum BranchenTag!

www.sfgv.ch/branchentag-anmeldung
www.bgb-schweiz.ch/branchentag-anmeldung

Alle Bewegungsfachleute sind eingeladen.

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

BGB Schweiz

Weil Qualität verbindet

BranchenTag der Bewegungs-, Fitness- und Gesundheitsbranche

Kursaal Bern, Freitag, 17. April 2020

EINLADUNG

Platin Partner:

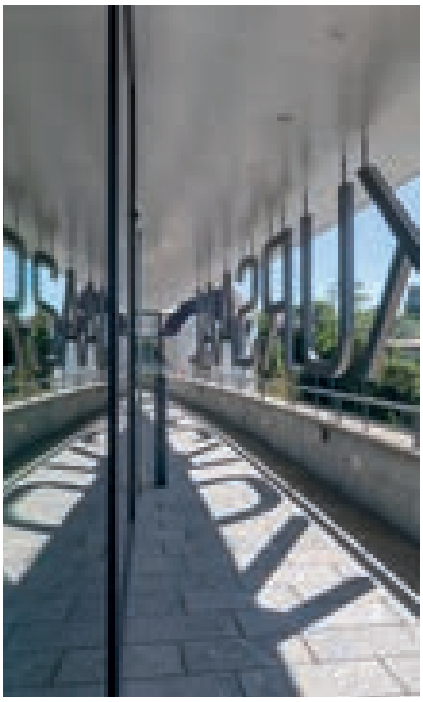
auviso audio visual solutions · eGYM · DermaPlast · MATRIX · milon · SCHUPP PHYSIO · FITNESS · WELLNESS · TECHNOGYM The Wellness Company

Tagesprogramm BranchenTag 2020
Durchstarten mit neuen Business-Strategien

Die Vorstände des Berufsverbandes für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz und des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verbandes SFGV heissen Sie herzlich willkommen am zweiten gemeinsam durchgeführten BranchenTag. Das diesjährige Kernthema lautet: «Durchstarten mit neuen Business-Strategien».

Holen Sie sich neue Geschäftsideen für Ihr Fitness- oder Bewegungscenter. Erfahren Sie mehr über massgeschneiderte Business-Strategien. Tauschen Sie sich während einem Spaziergang durch die Fachausstellung mit Fachleuten und Berufskolleginnen- und Kollegen aus. Geniessen Sie einen unbeschwerten Tag mit abwechslungsreichen und spannenden Workshops rund um die Berufswelt der Bewegungs-, Fitness- und Gesundheitsbranche.

Freitag, 17. April 2020



8.30 Uhr bis 9.30 Uhr

Berufsverband für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz
Empfang mit Kaffee und Gipfeli

9.30 Uhr bis 11 Uhr

Berufsverband für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz
Mitgliederversammlung im Raum Aare

11 Uhr bis 12 Uhr

Berufsverband für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz
Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband SFGV

Empfang mit Apéro riche
Besuch der Fachausstellung / Networking

12 Uhr bis 14 Uhr

Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband SFGV
Mitgliederversammlung im Raum Aare

Mitglieder BGB Schweiz und Nichtmitglieder
Besuch der Fachausstellung, Workshops

B
G B Schweiz

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

12 Uhr bis 13 Uhr

Workshops BGB Schweiz

Raum Szenario 1

Durchstarten mit neuen Business-Strategien
- BGB-Aus- und Weiterbildungskonzept
- BGB-Berufstitel
- Marketinginstrumente
- Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching

Vorstand BGB Schweiz und Team Geschäftsstelle

BGB Aus- und Weiterbildungskonzept – Vorstellung des neuen Konzeptes unter Berücksichtigung folgender Fragestellungen: Wieviel Aus- und Weiterbildung ist für bereits tätige Bewegungsfachleute nötig? Wie hole ich mir die BGB-Berufstitel? Wie setze ich Sie gezielt ein?

BGB-Berufstitel – Machen Sie sich auf Ihrem Spezialgebiet einen Namen. Wir erklären was BGB-Berufstitel sind, was für einen Nutzen sie bringen und wer sie beantragen kann.

Marketinginstrumente – Der BGB Schweiz unterstützt Sie in Ihrer Berufstätigkeit als Bewegungsfachfrau. Wir zeigen Ihnen Marketinginstrumente, die Ihnen nützlich sein werden, unabhängig davon ob Sie selbständig oder angestellt tätig sind. Setzen Sie die BGB-Berufstitel, die neuen Bewegungsprodukte und Bildmarken gezielt ein, um sich mit Ihren Spezialitäten im Bewegungs- und Gesundheitsmarkt zu positionieren.

Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching – Erfahren Sie alles über den neuen Fachbereich und wie Sie sich darin positionieren können.

Alle interessierten Personen sind an diesem Informations-Workshop willkommen.

13.15 Uhr bis 14.15 Uhr

Workshops BGB Schweiz

Raum Szenario 1, *Theorie*	Raum Panorama 1, *Praxis*	Raum Panorama 3+4, *Praxis*
Qualitätslabel Kursanbieter Fitness-Guide *Christine Grämiger*	**athleticflow** HIIT meets Yoga *Simon Kersten*	**Focus and attention on dance** *Clare Guss-West*

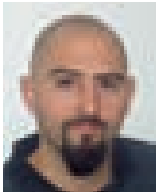
Qualitätslabel Kursanbieter Fitness-Guide – Christine Grämiger, Präsidentin BGB Schweiz, bringt Licht in den Dschungel rund um die Krankenkassenanerkennung, erläutert das neue Qualitätslabel für Kursanbieter und beantwortet Fragen.

athleticflow – kombiniert das Beste aus zwei Welten und bietet ein ganzheitliches und innovatives Workout, welches HIIT und Yoga auf eine ganz neue Art und Weise kombiniert. Sie werden durch High-Intensity Training herausgefordert und mittels Yoga Flows wieder ins Gleichgewicht gebracht.

Focus and attention on dance – Tanzen leicht gemacht! Eine neue Dimension, die Aufmerksamkeit und Achtsamkeit im eigenen Körper fokussiert, um die Qualität der Bewegung zu steigern, unabhängig von Alter, Geschlecht und Bewegungskönnen. Clare Guss-West kombiniert aktuelle Ergebnisse aus der Sportwissenschaft gekonnt mit fernöstlichen Bewegungspraktiken, um Tanz für jedermann zugänglich zu machen.

Für BGB- und SFGV-Mitglieder ist der Besuch der Workshops kostenlos.
Nichtmitglieder können die BGB-Workshops von 13.15 und 15.30 für CHF 60.– besuchen.

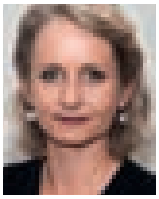
Referenten (A – Z)



Alain Amherd

Claude Ammann

Susanne Gysi Arrenbrecht



Irene Berger

Samuel Binz

Tagesprogramm BranchenTag 2020
Durchstarten mit neuen Business-Strategien

14 bis 15.30 Uhr

Besuch der Fachausstellung und Apéro

Besuchen Sie den SFGV / Fitnessguide und den BGB Schweiz vor Ort. An den Ständen gibt es Informationsmöglichkeit über die Dienstleistungen und Vorteile einer Mitgliedschaft im SFGV oder beim BGB Schweiz. Die SFGV-Vorstandsmitglieder Alain Amherd (Westschweiz), Jürg Heim (Tessin), André Moser, Urs Rüegsegger und André Tummer stehen zu Ihrer Verfügung. Für Fragen zum Fitness-Guide stehen Jasmin Bühler und Samuel Binz zur Verfügung. Beim BGB Schweiz geben die Vorstände Susanne Gysi Arrenbrecht, Philippe Dick, Ursula Keller Imhof, Manuela Schönbächler und Blanca Wigger Antworten auf Fragen.

15.30 Uhr bis 16.30 Uhr

Workshops BGB Schweiz

Raum Szenario, *Theorie*	Raum Panorama 1, *Praxis*	Raum Panorama 3+4, *Praxis*
Qualitätslabel Kursanbieter Fitness-Guide *Christine Grämiger*	**athleticflow** HIIT meets Yoga *Simon Kersten*	**Focus and attention on dance** *Clare Guss-West*

Qualitätslabel Kursanbieter Fitness-Guide – Christine Grämiger, Präsidentin BGB Schweiz, bringt Licht in den Dschungel rund um die Krankenkassenanerkennung, erläutert das neue Qualitätslabel für Kursanbieter und beantwortet Fragen.

athleticflow – kombiniert das Beste aus zwei Welten und bietet ein ganzheitliches und innovatives Workout, welches HIIT und Yoga auf eine ganz neue Art und Weise kombiniert. Sie werden durch High-Intensity Training herausgefordert und mittels Yoga Flows wieder ins Gleichgewicht gebracht.

Focus and attention on dance – Tanzen leicht gemacht! Eine neue Dimension, die Aufmerksamkeit und Achtsamkeit im eigenen Körper fokussiert, um die Qualität der Bewegung zu steigern, unabhängig von Alter, Geschlecht und Bewegungskönnen. Clare Guss-West kombiniert aktuelle Ergebnisse aus der Sportwissenschaft gekonnt mit fernöstlichen Bewegungspraktiken, um Tanz für jedermann zugänglich zu machen.

Für BGB- und SFGV-Mitglieder ist der Besuch der Workshops kostenlos.
Nichtmitglieder können die BGB-Workshops von 13.15 und 15.30 für CHF 60.– besuchen.

15.30 Uhr bis 16 Uhr

Fachvorträge SFGV

Aare 1: Einsatz von Sozialen Medien im Fitness-Center
Referenten: André Tummer und Kilian Käppeli

Im Zeitalter der Digitalisierung sind die Sozialen Medien ein zwingender Bestandteil eines erfolgreichen Marketings. Doch wie setzt man diese Kanäle sinnvoll ein, ohne sich zu verzetteln? Für welche Zielgruppe ist welches Medium am besten und vor allen Dingen: Welche obergeordnete Strategie soll überhaupt mit dem Online-Marketing verfolgt werden?
In diesem Workshop werden die Grundlagen erarbeitet, Konzepte vorgestellt und Erfahrungen ausgetauscht.

Referenten (A – Z)

Jasmin Bühler

Philippe Dick

Roger Gestach

Christine Grämiger

Clare Guss-West

Aare 2: Berufsbildner-Austausch (französische Uebersetzung)
Referent: Urs Rüegsegger, Vorstandsmitglied SFGV und OdA Bewegung und Gesundheit

In unserem Beruf «Fachmann/-frau Bewegungs- und Gesundheitsförderung» ist das Vertrauen zu den Kunden stark mitentscheidend, ob diese ihr Ziel erreichen oder nicht. Ebenso tragen diese Fachmänner und -frauen eine gewisse Mitverantwortung an der Gesundheit der Kunden, sobald diese im Center die Mitgliedschaft unterschrieben haben.
Deshalb ist es mindestens so wichtig, dass auch der Berufsbildner mit dem Lernenden in gegenseitigem Vertrauen zusammenarbeitet. Der Berufsbildner trägt die Verantwortung dafür, dass die Lernende in den 3 Jahren zu einer Fachfrau heranwächst, welche die Mitglieder zielführend betreuen kann, sich der Teil-Verantwortung der Gesundheit der Kunden bewusst ist und diese auch gerne trägt. In diesem Kurzworkshop sollen die verschiedenen Aufgaben des Berufsbildners beleuchtet werden und ein Austausch über Erfahrungen stattfinden.

Aare 3: FRAUENFORUM: Erfahrungsaustausch der Berufsfrauen in der Fitness- und Bewegungsbranche
Referentin: Irene Berger, Chefexpertin EFZ, Prüfungsleiterin Spezialist Fachausweis Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis, Vorstandsmitglied OdA Bewegung und Gesundheit

In diesem FORUM sind alle Frauen herzlich eingeladen, die sich ein Netzwerk aufbauen, Erfahrungen teilen und neue Inputs erhalten möchten. Nach einem kurzen Input einer Unternehmerin ist das Ziel: **Austauschen, diskutieren und weiterkommen!**

16 Uhr bis 16.30 Uhr

Besuch der Fachausstellung

16.45 Uhr bis 17 Uhr

BGB Schweiz Gemeinsamer Abschluss

Szenario 1

16.30 Uhr bis 17 Uhr

Fachvorträge SFGV

Aare 1: Neues Konsumentenmagazin Gesund und Fit - Umsetzungskonzept (französische Uebersetzung)
Referent: André Tummer, Chefredaktor «Bewegungsmedizin» und «Gesund und Fit», Prüfungsleiter eidgenössisches Diplom Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung, Vorstandsmitglied SFGV

Mit dem neuen Konsumentenmagazin «Gesund und Fit» geht der SFGV einen weiteren Schritt nach vorne. Das Zielpublikum der Zeitschrift sind die Kundinnen und Kunden der Fitnessunternehmer. Es soll dem jeweiligen Fitness- und Gesundheitscenter als Kommunikationstool dienen und fachliche Informationen «kundengerecht verpackt» vermitteln. Dieser Workshop erläutert die Struktur und die Inhalte des Magazins und schlägt Strategien zum Einsatz in Ihrem Unternehmen vor, wobei neben dem Printmedium auch die Verknüpfung über die Sozialen Medien angedacht ist.

Referenten (A – Z)

Jürg Heim

Kilian Käppeli

Ursula Keller Imhof

Simon Kersten

Urs Rüegsegger

Tagesprogramm BranchenTag 2020
Durchstarten mit neuen Business-Strategien

Aare 2: Taschenbuch Bewegung ist die beste Medizin - Umsetzungskonzept
Referent: Claude Ammann, Präsident SFGV, Co-Präsident OdA Bewegung und Gesundheit, Leiter der überbetrieblichen Kurse Berufslehre Fachmann Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis

Nicht einfach ein neues Projekt des Verbandes, sondern ein ganzheitliches Umsetzungskonzept, um die größte Kundengruppe der Schweiz für einen Besuch im Fitnesscenter zu begeistern.
Trainingsplan schreiben war gestern - gesunden Lebensstil erkennen ist heute - gesunden Lebensstil erkennen und vermitteln ist Morgen. Claude Ammann zeigt Ihnen, wie Sie mit dem neuen Taschenbuch die Umsetzung in Ihrem Unternehmen 1:1 durchführen können.

Aare 3: Fitness 2025
Referent: Roger Gestach, Fitness Tribune

Wo steht die Fitnessbranche 2025? Was sind die Trends der Zukunft? Welche Entwicklungen der Ketten und Discounter kommen noch auf die Einzelunternehmen zu? Wie muss sich das Einzelunternehmen positionieren, um zukünftig erfolgreich zu sein. Der Herausgeber der FITNESS TRIBUNE geht in seinem Referat diesen Fragen nach und wird Ihnen neue Impulse für eine erfolgreiche Zukunft in der Fitnessbranche auf den Weg geben.

17 Uhr bis 18.15 Uhr

Besuch der Fachausstellung und Beginn Apéro

Nutzen Sie die Gelegenheit und besuchen Sie die Fachausstellung mit den wichtigsten Partnern unserer Branche. Am SFGV-Stand erfahren Sie alles über die Dienstleistungen und Vorteile einer Mitgliedschaft im SFGV. Die Vorstandsmitglieder Alain Amherd (Westschweiz), Jürg Heim (Tessin), André Moser, Urs Rüegsegger und André Tummer stehen zu Ihrer Verfügung. Am BGB Schweiz Stand können Sie sich mit Ihren Anliegen an die Vorstandsmitglieder Susanne Gysi Arrenbrecht, Philippe Dick, Ursula Keller Imhof, Manuela Schönbächler und Blanca Wigger wenden. Am Fitness-Guide-Stand stehen Jasmin Bühler und Samuel Binz für Fragen zur Verfügung.

18.45 Uhr bis 24 Uhr

Gala Dinner mit Showblocks

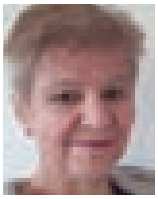
Mitglieder des SFGV sind kostenfrei eingeladen und dürfen eine Begleitperson mitnehmen. Mitglieder des BGB Schweiz sowie Nichtmitglieder sind herzlich eingeladen für CHF 120.– pro Person am Gala-Dinner teilzunehmen. Die Anmeldung muss bis spätestens 20. März 2020 erfolgen. Die Anmeldung erfolgt online unter www.sfgv.ch/branchentagung-anmeldung oder www.bgb-schweiz.ch/branchentag-anmeldung

Zwischen den einzelnen Gängen:
- Ehrung Lehrbetrieb des Jahres 2019 mit Rangverkündigung und Preisverleihung / Ein Award des SFGV
- Ehrung Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2020 / Ein Award des SFGV und der FITNESS TRIBUNE
- Ehrungen der besten Absolventen Fachmann / Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis und Fitness-Instruktor/Fitness-Instruktorin mit eidgenössischem Fachausweis

Referenten (A – Z)

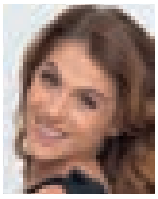
Manuela Schönbächler

André Tummer



Blanca Wigger

Moderation



Cindy Amherd

Jörg Kressig

B
G B Schweiz

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

Jetzt anmelden zum BranchenTag!

www.sfgv.ch/branchentag-anmeldung
www.bgb-schweiz.ch/branchentag-anmeldung

Alle Bewegungsfachleute sind eingeladen.

BranchenTag 2020 – Der Event im Jahr, den sich Berufsleute nicht entgehen lassen dürfen. Nutzen Sie die Gelegenheit und verbringen Sie einen lehrreichen Tag mit Branchenkolleginnen und -kollegen. Profitieren Sie von wichtigen Inputs und Neuigkeiten aus unserer Branche und tauschen Sie sich mit Ihresgleichen aus.

Auch für Nicht-Mitglieder

Sie sind noch kein BGB- oder SFGV-Mitglied? Kein Problem. Wir freuen uns darauf, mit allen Bewegungsfachleuten einen inspirierenden BranchenTag 2020 verbringen zu dürfen!

www.sfgv.ch/branchentag-anmeldung
www.bgb-schweiz.ch/branchentag-anmeldung

Kontakt
Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband SFGV
3000 Bern
Telefon 0848 893 802
Fax 0848 893 803
www.sfgv.ch

Berufsverband für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz
Katzenbachstrasse 221
8052 Zürich
Telefon 044 300 60 60
www.bgb-schweiz.ch

Projektverantwortliche
Claude Ammann, c.ammann@sfgv.ch
Roland Steiner, r.steiner@sfgv.ch
Christine Grämiger, ch.graemiger@bgb-schweiz.ch
Nicole Herren, n.herren@bgb-schweiz.ch

Platin Partner:

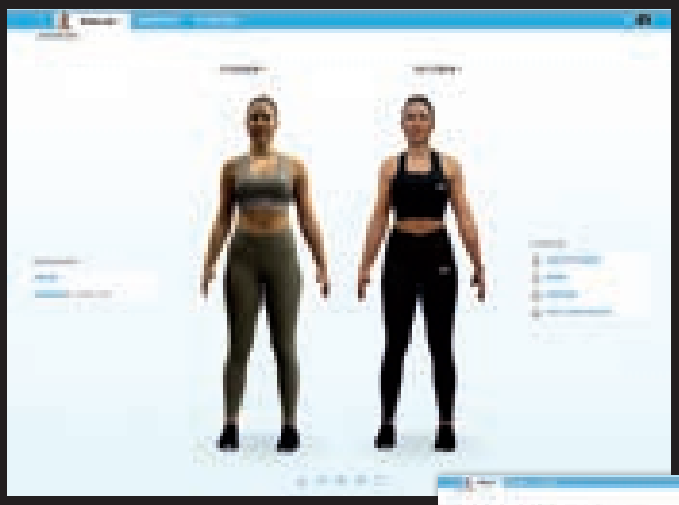
auviso audio visual solutions · eGYM · DermaPlast · MATRIX · milon · SCHUPP PHYSIO · FITNESS · WELLNESS · TECHNOGYM The Wellness Company

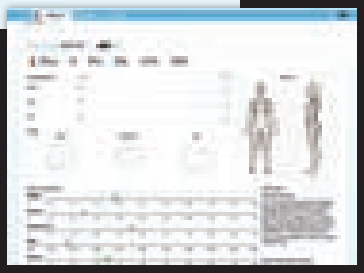
Inserentenverzeichnis – FT Nr. 184

360° Pain Academy	77
ACISO	11
ALL STARS	25
Andreas Bredenkamp Seminare	36
basefit.ch	113, 115
best4health	2
Bodygee	126
BodyStretcher	65
BranchenTag	119-125
Deutsche Sportakademie	62
DHfPG	49
Domitner	14, 15
Dr. Wolff	14, 15
echino	130
eGym	36, 39
FIBO CONGRESS	49
Fimex Distribution AG	63, 86, 110, 112, 132
Fitagon	5
fit interiors	63
Fit3	19, 71
fitness.com	78
fitnessplus	76
five	127
fle-xx	36
FRESHCOMPANY	99
Gantner	43
Himtec	65
HWS Huber Widemann Schule	55
I Love Fitness	4
InBody	2
INKO	73
Inotec	23
Johnson Health Tech (Schweiz) GmbH	7
Let's Go Fitness	111
Matrix	7
Meili-Hantel	72
milon	21
Morgenroth Spezialbeläge	57
Mountain Move	106-109
NAUTILUS	27
Neogate	43
Octane Fitness	131
OLICROM Sporttechnology	131
ONE Training Center	128
Outrace	86
Porsche Zentrum Zürich	12, 13
proxomed	131
QualiCert	69
ratio	27
reACT	19, 71
SAFS	16, 17, 91
SCHWINN	27
Sensopro	129
Soledor	73
StairMaster	27
STAR TRAC	27
STOFFWECHSELKURschweiz	87
Swiss Prävensana Akademie	45
Technogym	1, 112, 132
TecnoBody	131
the fitness company Handels GesmbH	1, 112, 132
THE HEXAGON	23
TRX	5
TUM Sports	23
update Fitness	114
Wet Wipes	99
WIPES	110

Anzeige

Die Revolution im Fitnessmarkt:
Fotorealistische 3D-Visualisierung und Tracking der Körpertransformation in einem Tool.

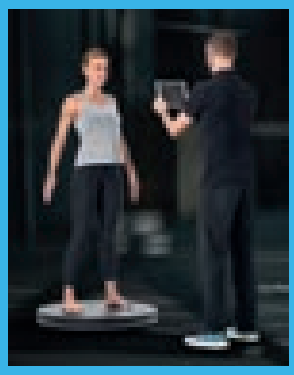




Bodygee macht den Trainingserfolg der Kunden sichtbar, messbar und damit erlebbar: Ihre Kunden verfügen über ein einzigartiges fotorealistisches 3D-Ich und die präzise Analyse von Form, Umfang, Haltung und Körperzusammensetzung.

BODYGEE

BODYGEE Boxx: Scan-Kabinenlösung für hoch frequentierte Fitnessstudios



BODYGEE Orbiter: Scan-Lösung mit Drehteller für Fitnessstudios mit persönlicher Betreuung

Coach App für den Trainer und Client App für Ihre Kunden

SWISS MADE TECHNOLOGY

SALES@BODYGEE.COM • BODYGEE.COM

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

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

9. bis 10. Oktober 2020
Aufstiegskongress, Mannheim

7. bis 8. November 2020
ACISO Congress, Kassel

16. bis 19. November 2020
MEDICA, Düsseldorf

Österreich:

siehe: www.fitness.at

Schweiz:

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:

1. April 2020
EHFA Kongress, Köln

19. bis 22. Oktober 2020
IHRSA Kongress, Berlin

Anzeige

14x in der Zentralschweiz

one training center

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

one-training.ch

Schulen & Verbände:

www.dhfpg-bsa.de

www.safs.com

www.dssv.de

www.sfgv.ch

www.hws.ch

www.sptv.ch

www.ig-fitness-schweiz.ch

www.star-education.ch

www.klubschule.ch

www.swisspraevensana.ch

www.qualicert.ch

www.update-akademie.ch

SENSOPRO

SKIFAHREN IST KOORDINATION!

FÜR HÖHERE STABILITÄT, ELEGANTERE SCHWÜNGE UND EINE LÄNGERE HOCKE!

www.sensopro.swiss

www.technogym.com

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

© 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.

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.

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

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

Redaktionsschlussdaten 2020

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
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
Nr. 189, Januar/Februar 2021	26.10.2020	09.11.2020	1. Woche Dezember 2020
Nr. 190, März/April 2021	21.12.2020	11.01.2021	1. Woche Februar 2021

Anzeige

proxomed®
für eine gesunde Gesellschaft

PROXOMED WORLD OF TRAINING

FIBO GLOBAL FITNESS

02. - 05. APRIL 2020
MESSEGELÄNDE KÖLN

Das proxomed Team Schweiz freut sich auf Ihren Besuch am 02. und 03.04.2020 an diesen Ständen:

proxomed® für eine gesunde Gesellschaft	Halle 6/B32	ITENSIC F-EFFECT
Octane FITNESS	Halle 6/E10	XT-ONE
OLICROM Sportechnology	Halle 6/C71	CQA-16
TecnoBody®	Halle 7/A19	D-WALL

Tickets und Terminvereinbarung unter:

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

PERFORMANCE RUNNING

SKILLRUN™

SKILLRUN™ übertrifft selbst die abenteuerlichsten Erwartungen an ein Laufband. Erhöhen Sie sowohl Ihre Kraft, als auch Ihre Koordination, Beschleunigung und Ausdauer dank der MULTIDRIVE TECHNOLOGY™ und werden Sie unschlagbar. Mehr entdecken: **technogym.com/skillrun**

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