FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

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

# FITNESS TRIBUNE®

Nr. 188 | Oktober / November 2020

intenza

## INTENZA FITNESS – MICHEL KOCH BRINGT DEN PREMIUM BRAND NUN AUCH IN DIE SCHWEIZ

## FRAUENPOWER IN DER FITNESSBRANCHE

fitnesstribune.com

Chiefs®

**25G PROTEIN**

**NO ADDED SUGAR**

**LOWER CARB**

**LACTOSE FREE**

**LIMITED EDITION**

CHIEFS AG | BAARERSTRASSE 21 | CH-6300 ZUG
TEL +41 41 726 07 07 | MAIL B2B@CHIEFS.CH

chiefslife.com

Roger A. Gestach

# Über die Wellen hinweg schwimmen!

Am 1. September vor drei Jahren habe ich die FITNESS TRIBUNE übernommen. Die Zeit verflog im Nu und die Arbeit macht mir immer noch sehr grossen Spass, weil ich nach wie vor für die Fitnessbranche «brenne». Für mich gibt es keine schönere Branche. Oder in welchem anderen Beruf verkauft man Gesundheit, besseres Aussehen, kräftigere Muskeln, abnehmen, sich Wohlfühlen, sein Immunsystem stärken, Leute kennen lernen, Gruppenkurse, Entspannung und vieles mehr. Zudem sind die Leute die in dieser Branche arbeiten alle cool und jung, sprich jung geblieben. Ich möchte mich an dieser Stelle bei meinen Lesern und vor allem bei meinen Anzeigen-Kunden herzlichen bedanken, denn ohne sie gäbe es unser Magazin nicht mehr. Merci!

Leider ist der «Corona-Spuk» noch nicht vorbei. Die letzten drei Ausgaben waren voll mit Artikeln zur Thematik der Corona-Pandemie. Dies ist in dieser Ausgabe nicht mehr der Fall. Ich gehe zwar in meinem Kommentar nochmals darauf ein, ansonsten wenden wir uns in dieser Ausgabe vermehrt anderen Themen zu. Unser Redaktionsteam war der Meinung, dass es jetzt an der Zeit ist wieder nach vorne zu schauen und uns auf die Dinge zu konzentrieren, die wir beeinflussen können.

Eines der Schwerpunktthemen dieser Ausgabe thematisiert das weibliche Geschlecht. Wir berichten gleich über vier starke Frauen: Anna Schepperle, Yvonne Schleiss, Heidi Harms und Barbara Huli sind zweifellos spannende Persönlichkeiten. In der Fitnessbranche arbeiten zwar sehr viele Frauen, dennoch sind es zu wenige Frauen in den obersten Führungsetagen und es existieren noch viel weniger Frauen als Männer, die ein eigenes Fitnesscenter besitzen und leiten. Vielleicht können wir mit dieser Ausgabe einen kleinen Beitrag leisten, dass sich mehr Frauen zukünftig trauen, ein eigenes Center zu eröffnen.

In Bern fand der Schweizer Branchen-Tag des SFGV und BGB statt. Wir berichten ausführlich darüber, schliesslich war es einer der ersten grossen Events der Branche, die dieses Jahr durchgeführt werden konnten. Ein Highlight am BranchenTag war die Prämierung des Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres: Das BODYFIT in Tagelswangen gewann diese Auszeichnung. Das Team von Paolo Amato holte sagenhafte 40 Prozent aller Stimmen. Das tolle Events nicht immer sehr gross sein müssen, beweisen vier weitere Veranstaltungen an den wir teilgenommen haben und darüber berichten.

Selbstverständlich bedienen wir Sie wieder mit spannenden Fachartikeln und Sie erfahren mehr über den Fitnessmarkt in China. Peter Regli und Marcel Scheucher, welche beide regelmässig für unser Magazin schreiben, haben beide ein spannendes Buch herausgebracht, alle Infos dazu nur hier.

Und ganz wichtig für Sie: Die Fitness-Industrie bleibt sehr innovativ. Es gibt sehr viel Neues und Spannendes. Studieren Sie deshalb die Anzeigen dieser Ausgabe sehr genau und lesen Sie auch die Advertorials. Ich bin überzeugt, dass es auch für Ihr Center etwas Neues dabei hat. Denn Sie wissen ja, Stillstand gleich Rückschritt!

Muskeltraining an den Geräten: Das Alleinstellungsmerkmal der Fitnessbranche! Dies war der Titel des Editorials und ein Schwerpunkt der letzten Ausgabe. Und dieser Satz hat grosse Wellen geschlagen! Ich erhielt diesbezüglich viele positive Feedbacks und er war ein grosses Thema an der Mitgliederversammlung des SFGV. Ich bin überzeugt, wenn es unserer Branche gelingt, dieses Alleinstellungsmerkmal richtig zu vermarkten und wir der Bevölkerung klar machen können, wie wichtig Muskeltraining an den Geräten für unsere Gesundheit und unser Immunsystem ist, dann können zukünftig weitere Viren-Wellen kommen, die Fitnesscenter werden problemlos drüber hinweg schwimmen.

Bis bald wieder, Ihr

Roger Gestach

# HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE

INTERVIEW ANNA SCHEPPERLE 36

CROSSTRAINING – EFFEKTIV, ABER RISKANT? 48

VOM FITNESS- ZUM GESUNDHEITSCENTER 56

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 Schrankschliessung komplett automatisiert. Gerne beraten wir Sie telefonisch oder vor Ort.

Zutrittskontrolle

Bargeldlose Zahlung

Schranksysteme

RFID-Datenträger

Ihr Digitalisierungspartner:

NEOGATE
WIR DIGITALISIEREN FREIZEITBETRIEBE

Mehr Informationen im Web:

www.neogate.ch
www.gantner.com

Kontakt:

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

Offizielle Vertretung Schweiz:

Gantner

BRANCHENTAG IN BERN 66

DAMIT VORTRÄGE DIE GEWÜNSCHTE WIRKUNG HABEN... 76

BODYFIT TAGELSWANGEN FITNESS- UND GESUNDHEITSCENTER DES JAHRES 2020 108

FITNESSMARKT CHINA 116

Anzeige

CYCLING EXPERIENCE

STAGES CYCLING
SOLO

Kleine Investition, grosse Wirkung!

Mit STAGES Solo und LesMills Virtual Bike bieten Sie Ihren Mitgliedern auch ohne Gruppenunterricht einmalige Cycling Erlebnisse.

Ab CHF 150.-/Monat

LESMILLS
VIRTUAL BIKE

TUM
www.tum-sports.com

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

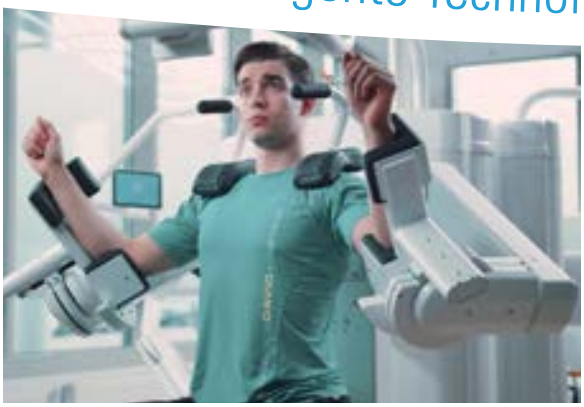
# Inhaltsverzeichnis


| | |
|---|---|
| Editorial | 3 |
| Kommentar | 16 |
| Advertorial INTENZA Fitness | 18 |
| Reportage Heidi Harms | 20 |
| Advertorial Technogym | 22 |
| Fitness News | 24 \| 44 |
| Advertorial fitness-buddy | 26 |
| Event News | 28 \| 52 \| 82 |
| Austria News | 30 \| 42 |
| SAFS News | 34 |
| Interview Anna Schepperle | 36 |
| Solarium News | 40 |
| Advertorial DOMITNER | 43 |
| Priska Hasler Kolumne | 46 |
| Fachartikel Crosstraining | 48 |
| Aufstiegskongress 2020 | 54 |
| Reportage BEAT PREMIUM TRAINING | 56 |
| Education News | 60 |
| Interview Peter Regli | 62 |
| Fachartikel Fettabbau | 64 |
| BranchenTag Bern | 66 |
| Andreas Bredenkamp Kolumne | 76 |
| Eric-Pi Zürcher Kolumne | 80 |
| Edy Paul Kolumne | 86 |
| Germany News | 88 |
| Fachartikel Vorsätze | 90 |
| Reportage Barbara Huli | 94 |
| Tobias Thenée Kolumne | 96 |
| Felix Zimmermann Kolumne | 98 |
| Fachartikel Loyalitätsprogramme | 100 |
| Swiss News | 102 \| 120 \| 122 |
| Fachartikel Neuroathletiktraining | 104 |
| Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2020 | 108 |
| SFGV News | 112 |
| Ronald Jansen 360° PAINfree News | 114 |
| Fachartikel Fitnessmarkt China | 116 |
| Svizzera italiana | 124 |
| Suisse romande | 125 |
| Inserentenverzeichnis | 126 |
| Termine und Adressen | 128 |
| Impressum | 130 |

Foto: Jacek Chabraszewski - www.stock.adobe.com

# Machen Sie Ihr Center krisensicher mit dem Star der MTT-Branche!

Kompromisslose Biomechanik • Intelligente Technologie • Krisensicher



## WIRBELSÄULE

Umfassendes Auswertungs- und Behandlungskonzept

## SCHULTER

Biomechanisch optimierte Trainingsgeräte + visuelles Biofeedback-System

## HÜFTE + KNIE

Uni- und bilaterale Test- und Trainingsmöglichkeiten

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

**Ihr Spezialist für Konzeptentwicklung & Geräteausstattung**

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

**Jetzt unverbindlich Markteinführung-Konditionen anfordern!!**

# Der neue Taycan.
# Soul, electrified.

**Entdecken Sie den ersten vollelektrischen Porsche 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

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

# SPORTTRAINER

mit SAFS Diplom Fachrichtung

**AUSDAUERSPORT** oder

**ATHLETIK**

Ihr Kontakt für Beratung und Ausbildungsplanung:

**044 404 50 70 | info@safs.com**

**www.safs.com**

SAFS AG | Albisriederstrasse 226 | 8047 Zürich

BESTWIPES

RKS GmbH

## Getränkte Desinfektionstücher

BESTWIPES eignen sich für alle Oberflächen – für die schnelle Desinfektion, wann immer sie benötigt wird.

**100 % alkoholfrei & hautverträglich**

Ihr Ansprechspartner in der Schweiz:
**RKS GmbH, Bahnhofstrasse 47, 8196 Wil ZH**
Tel. +41 44 869 05 05
info@rks-gmbh.com
www.rks-gmbh.com

**Die Innovation**
Vorgetränkte Desinfektionstücher
Die reissfesten und saugfähigen Vliestücher sind bereits wischfertig in ausreichender Menge mit Desinfektionslösung (Anti-Bacterial-Kills) getränkt.
Unsere Desinfektionsmittel sind auf QAV Basis und gegen Bakterizid und Viruzid eingestellt, sprich auch gegen Corona. Das standardmässige Anmischen von Desinfektionsmittel entfällt somit.

**Dermatologisch getestet**
Trotz des breiten Wirkungsspektrums und der hohen Reinigungsleistung sind unsere Desinfektionstücher bewiesenermassen (dermatologisch getestet) mild zur Haut und verträglich für jeden Anwender.

**Für alle Fälle und alle Flächen**
BESTWIPES eignen sich für alle Oberflächen – für die schnelle Desinfektion, wann immer sie benötigt wird und erzielt im Vergleich zu ähnlichen Produkten eine bessere Desinfektionsleistung bei geringeren Anschaffungskosten.

**Bis zu 30% Kosteneinsparung**
Durch eine speziell entwickelte Abreissmembrane wird nur ein Tuch herausgegeben. Das bedeutet weniger Müll, geringere Entsorgungskosten und der Abfalleimer muss seltener geleert werden, denn nur ein Tuch ist ausreichend für ein Gerät. BESTWIPES halten mindestens 3 Mal so lange wie herkömmliche Papierrollen. Das spart Zeit, Material und Geld.

five

# Holz trifft auf Hightech.

## Erleben Sie mit five eine neue Trainingsbewegung!

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

### Die Vorteile:

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

CTS

suisse@milon.com
Tel.: +41 (0) 41 780 39 00

**Jetzt entdecken:**

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

milon®

# MILON Q

## ZIELGERICHTETES TRAINING MIT MOTIVATIONSFAKTOR

DIE MAXIMALE FREIHEIT ENTDECKEN!

Q free

Vereinbaren Sie Ihren persönlichen Beratungstermin unter

+41 (0) 41 780 39 00
suisse@milon.com
---
www.milon.ch

50 JAHRE MILON GEMEINSAM ERFOLGREICH

**INNOVATION** AUS TRADITION

# Muskeltraining viel wichtiger als impfen

Kennen Sie das Sprichwort: «Traue keiner Statistik, die du nicht selbst gefälscht hast»? Eines ist klar; mit Statistiken lässt sich die Wahrheit verzerren, so wie dies derzeit vonseiten der staatlichen Medien und unserer Politik geschieht. Denn aus der Zunahme der Neuinfektionen eine so grosse Gesundheitsgefahr abzuleiten, entspricht aus meiner persönlichen Sicht einfach nicht der Realität.

Klar das Corona-Virus ist hochansteckend und auch viel schlimmer als eine normale Grippe. Lesen Sie hierzu die Reportage über Heidi Harms (Seite 20), die an Covid-19 erkrankt war. Ich bin deshalb dafür, dass Risikogruppen geschützt werden und ich kann auch mit einer Maskenpflicht an Orten mit sehr vielen Leuten gut leben. Doch wir sollten endlich mit einem aufhören: Angst zu verbreiten! Wir müssen lernen mit dem Virus zu leben.

Mitte April 2020, als sich die Covid-19-Todesfälle in Europa auf einem Höhepunkt befanden, stellte ein französischer Schäfer, der tausende Schafe besitzt, ein Video online. Darin erklärte er, wie er vorgeht, wenn er die Schafe scheren, impfen oder auf die Schlachtbank führen muss. Das effektivste Mittel ist der imaginäre Wolf. Denn genau auf das Signal hin, dass ein Wolf sich der Herde nähert, rennen die Schafe wie von Sinnen in den Stall. Dort angekommen, sind sie erst mal froh, dem Wolf entkommen zu sein. Und in dieser Angst lassen sie alles mit sich geschehen. Ob es den Wolf nun wirklich gab oder nicht, ist ihnen egal. Sie sind froh, in Sicherheit zu sein.

Erst hiess es «Flatten the Curve», dann musste die Verdoppelungszahl herhalten, dann der R-Faktor. Und dann kam die Nachricht, die zeigt um was es wirklich geht: Die Pandemie ist dann zu Ende, wenn es einen Impfstoff gibt. Ja, es sterben Menschen an Covid-19 und dies ist schlimm. Doch die Ärzte und Spitäler in der Schweiz, Österreich und Deutschland waren bisher nie überlastet. Der prophezeite Kollaps ist bisher nie eingetreten. Es mussten sogar Ärzte und Spitäler Kurzarbeit anmelden. Mittlerweile lässt sich feststellen, das vor allem eins dem Virus zum Opfer gefallen ist: Die Kommunikation darüber. Hatte man als letztes die «Flatten the Curve-Strategie» erfolgreich durchgesetzt, ist die Strategie mittlerweile zu einem kopflosen Eiertanz, sowohl in der Politik wie auch in den Medien, verkommen. «Die zweite Welle ist da» hört man jetzt. Oder was passiert, wenn die «normale» Influenza nun auch auf das Corona-Virus trifft? Die einzige Lösung scheint in der heilbringenden Impfung zu liegen.

Durch die verhängten Massnahmen konnten sicher zahlreiche Menschenleben gerettet werden. Doch stehen sie im gerechten Verhältnis zu den geplatzten Lebensträumen, vernichteten Existenzen, hohen Suizidraten, zerrissenen Freundschaften, Angstzuständen und einer Spaltung der Gesellschaft, wie wir sie bisher noch nicht kannten?

Dass zahlreiche Menschen das Vertrauen in die Politik verloren haben, zeigen die Demonstrationen gegen die Corona-Politik. Zuerst wurde versucht, die Demonstration pauschal zu verbieten, weil die Ansteckungsgefahr zu gross sei. Als dies nicht klappte, rief man dazu auf, der Demo fernzubleiben, da es ohnehin nur eine Ansammlung von Verschwörungstheoretikern, «Aluhüten», «Covidioten» und Rechtsextremen sei. Ich war selber nie auf einer Demonstration. Ich kenne aber einige Leute die es waren persönlich und diese Leute sind auf keinen Fall Verschwörungstheoretiker oder Rechtsradikale. Selbstverständlich gibt es diese Ausnahmefälle auch, man darf aber nicht pauschalisieren. Wenn die Klima-Jugend auf die Strasse geht oder gegen Rassismus demonstriert wird, gehen die Medien definitiv nicht so negativ mit dem Demonstranten um, wie bei den Corona-Gegnern. Was mich ebenfalls massiv stört ist, dass Videos anders denkender Experten teilweise

auf YouTube wieder gelöscht werden. Kein Wunder, dass man dann skeptisch wird. Es ist im Moment sehr schwierig zu unterscheiden, welchen Medien man glauben kann. Natürlich kursieren auf Facebook sehr viele Fake-News. Es ist aber bei weitem nicht so, dass alle News der Corona-Gegner gefakt sind. Oft ist es auch eine Frage der eigenen Wahrnehmung. Es gibt schliesslich nicht die eine richtige Wahrheit. Die Wahrheit ist immer im Ermessen des Betrachters.

Und für alle die jetzt denken der Gestach ist ein Corona-Gegner. Dies stimmt nicht. Ich werde mich voraussichtlich auch gegen Corona impfen lassen. Aber ich bin sehr besorgt was gerade passiert, vor allem die Spaltung der Gesellschaft bereitet mir grosse Sorgen. Nach aktuellen Angaben des Schweizer Fernsehen (Hauptausgabe Tagesschau Ende September 2020) sind in der Schweiz nur 10 Prozent der Bevölkerung Corona-Gegner und 90 Prozent finden, dass die Regierung alles richtig gemacht hat. An dieser Statistik zweifle ich sehr. In meinem privaten wie auch geschäftlichen Umfeld ist der Anteil der Corona-Gegner um einiges höher. Das heisst nun entweder stimmt die Statistik nicht oder die Personen in meinem Umfeld, welche sich sehr oft intensiv mit Fitness befassen, sind der Meinung, dass es für die Gesundheit viel Wichtigeres gibt (z. B. Muskeltraining) als die Bekämpfung dieses Virus.

Ich bin überzeugt, wenn unsere Kinder in der Schule mehr Sport machen würden und die ganze Bevölkerung ab dem 16. Lebensjahr bis ans Lebensende zweimal in der Woche ein gezieltes und effizientes Muskeltraining an den Geräten absolvieren würden, dann wäre unsere Welt bald eine andere! Das Gesundheitssystem würde komplett zusammenbrechen. Spitäler, Arztpraxen, Physiotherapeuten, Psychiater und die ganze Pharmaindustrie hätte sehr viel weniger Arbeit. Ganze Berufsgruppen würden zusammenbrechen. Dafür bräuchte es viel mehr Fitness- und Gesundheitscenter und der Trainer würde zu einem der meistbeachteten Berufe der Welt werden. Selbstverständlich haben da grosse Lobbyisten kein Interesse an einem solchen Szenario. Oder haben Sie sich auch schon mal gefragt, wieso in der Hauptausgabe der Tagesschau des Schweizer Fernsehen seit Corona nie darüber berichtet wurde, wie man das Immunsystem stärkt.

Den «Vogel abgeschossen» hat das BAG (Bundesamt für Gesundheit) im August. Mit einer grossangelegten Kampagne machten sie Werbung mit dem Slogan: «Leider helfen Muskeln nicht gegen Viren, Hygieneregeln schon». Dank einer grossen Intervention der Branche, insbesondere des SFGV, wurde diese Kampagne des BAG wieder eingestellt. Der grosse Schaden war aber bereits angerichtet: Denn die Kampagne war zwei Tage grossflächig in der ganzen Schweiz zu sehen (Online, Print, Plakate, Social Media..). Für einen grossen Teil der Bevölkerung, die der Meinung sind, dass ein bisschen Bewegung für die Gesundheit ausreichend sei, ist ein weiterer Grund erbracht worden, sich nicht im Fitnesscenter anzumelden.

Also, wenn die anderen die Wichtigkeit des Muskeltrainings nicht verbreiten, dann bleibt unserer Branche nichts anderes übrig, als das Heft selber in die Hand zu nehmen! Die Verbände machen dies bereits mit verschiedenen Massnahmen. Dies reicht aber nicht! Es liegt an jedem Einzelnen dies zu tun. Am besten fangen Sie damit an, dies in Ihren eigenen Reihen zu tun, bei den Mitgliedern und deren Umfeld. Lesen Sie hierzu den spannenden Artikel von Andreas Bredenkamp, auf was es bei Vorträgen ankommt.

Anzeige

# INTENZA Fitness – Mehr als nur Cardiogeräte

## Intenza Fitness – Michel Koch bringt den Premium Brand nun auch in die Schweiz

**Attraktives Design gepaart mit hoher Funktionalität und Langlebigkeit – das sind die Attribute der Geräte von INTENZA Fitness. Aber nicht nur das: Hinter den Geräten des taiwanesischen Herstellers steckt eine langjährige interessante Unternehmensgeschichte, die zu überzeugen weiss.**

1998 wurde das Mutterunternehmen von INTENZA Fitness, HealthStream Taiwan Inc., von Mark Chang gegründet. In der ersten Dekade der Firmengeschichte entwarf und produzierte das Unternehmen für viele andere bekannte Marken wie Life Fitness, Stairmaster und Kettler Fitnessgeräte und Komponenten, getreu dem Motto: Herausforderungen sind der beste Motor für Kreation. So entschied sich der Gründer 2012, eine eigene professionelle Gerätelinie auf den Markt zu bringen. Das war die Geburtsstunde für INTENZA Fitness. Seitdem hat sich sehr viel getan und das Unternehmen ist heute weltweit mit fünf Hauptniederlassungen, einer davon in Düsseldorf (für die EMEA Region) und Vertrieben in 70 Ländern im Markt vertreten. Seit dem 1. August 2020 ist INTENZA Fitness nun auch in der Schweiz präsent.

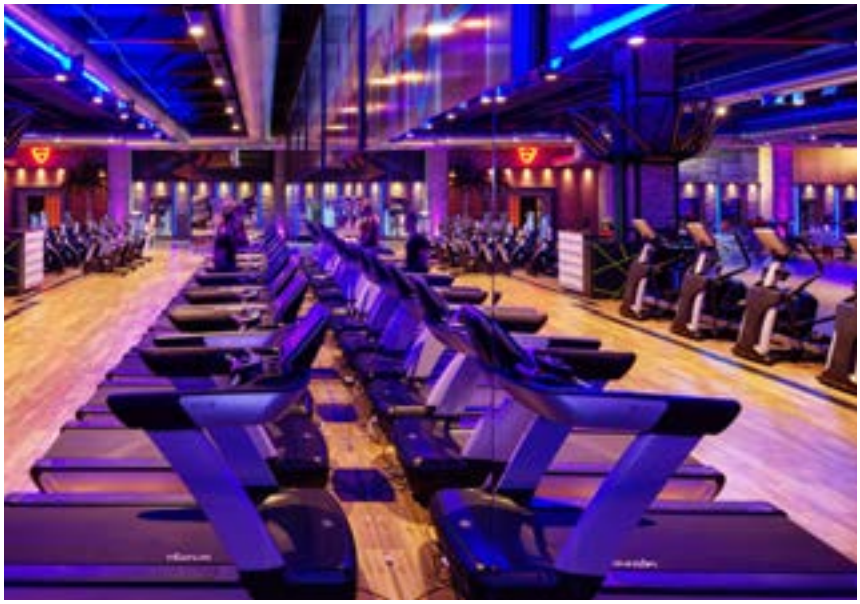
INTENZA Fitness ist seit geraumer Zeit stark auf dem Europäischen Markt und baut die Präsenz kontinuierlich aus. In einer kurzen Zeit konnte die Marke mit den hochwertigen Produkten zahlreichen Kunden und u.a. auch bekannte Fitnessketten gewinnen. «INTENZA weiss mit Qualität, Design und einzigartigen USP's zu überzeugen und passt zum hohen Qualitätsbewusstsein Schweizer Kunden» so Michel Koch, der die Geschicke von INTENZA Fitness Schweiz leiten wird. Als einer der Gründer und ehemaliges GL Mitglied der ratio AG verfügt er über ein breites Netzwerk und jahrelange Erfahrung besonders in der Planung und Ausstattung von Gesundheits-, Physiotherapie- und Fitnessanlagen.

### Von der Vision zur Mission

Das Unternehmen positioniert sich klar im Premium- und Hi-Tech Segment. Dazu passen auch die Unternehmenswerte, die den Mensch und seine Umwelt als Ganzes in den Mittelpunkt stellen. So ist bspw. Intenzas Credo «Tomorrow Today» ein Aufruf zu gemeinschaftlichem Handeln, um den Menschen zu helfen, ihr bestes zukünftiges Ich zu entdecken.

Durch Einflüsse von ausser- und innerhalb der Fitnessbranche sind die Mitglieder heute so designbewusst wie nie zuvor. Daher wird es immer wichtiger, Geräte zur Verfügung zu stellen,

Lars Schmidt (VP EMEA) und Michel Koch (Leitung Schweiz)



die diesem Bewusstsein entsprechen. Der grosse Fokus von INTENZA Fitness auf Design und Geräteästhetik spiegelt sich in der unverkennbaren INTENZA Design-DNA wieder.

Jedoch geht es bei INTENZA Fitness um noch viel mehr als Design und Ästhetik: Es geht um eine Vision. Eine Kombination aus technischer Innovation, Ästhetik und Benutzerfreundlichkeit zieht sich bis ins letzte Detail der Geräte hindurch. So bringt INTENZA Fitness Produktdesign und präziseste Fertigung in Einklang. Und das ist sicherlich mit ein Grund, warum der INTENZA Escalate Stairclimber den Red Dot Award für herausragendes Produkt-Design und die komplette INTENZA Linie den Plus-X Award für Innovation, Qualität und Funktionalität erhalten hat.

Zum Fokus auf Design kommt bei INTENZA Fitness ein starkes Servicebewusstsein. «INTENZA Fitness stellt sich dieser Herausforderung und bietet auch hier innovativste Lösungen. Die Cardiogeräte der Entertainment Serie verfügen über eine Selbstdiagnosesoftware und sind jederzeit online mit dem INTENZA Service Center verbunden. So können wir mögliche Probleme bereits erkennen und lösen, bevor diese auftreten und wissen genau was zu machen ist. Zudem erleichtert es die Wartung der Geräte. Auch dies ist ein enormer Kosten- & Produktvorteil», sagt der INTENZA EMEA Verantwortliche, Lars Schmidt, welcher als ehemaliger Mitinhaber der Move to Live Gruppe ebenfalls auf eine enorme Erfahrung in der Fitnessbranche zurückgreifen kann.

## Endstation Wohlgefühl

Zen-Design-Prinzipien kombiniert mit höchster Qualität, technischer Innovation und preisgekröntem Design sorgen dafür, dass Intenza-Geräte nicht nur in Fitness-Anlagen eingesetzt werden. Premium Hotels, exklusive Spas und Resorts auf der ganzen Welt setzen bei der Geräteauswahl auf INTENZA. Interessanterweise gehören auch Einrichtungen wie Polizei und Feuerwehr zum Kundenstamm des Unternehmens. Und selbst im Heimgeräte-Markt wird INTENZA immer beliebter.

## Build Smart. Think Green

«Einer der grossartigsten Vorteile der INTENZA Geräte sind die smarten und nachhaltigen Prozessen bei deren Produktion. INTENZA nimmt auch hier seine ökologische Verantwortung wahr und leistet einen Beitrag für eine gesündere Umwelt», so Intenzas CEO Mark Chang: «Bei INTENZA ist Nachhaltigkeit keine Floskel, sie definiert und lenkt alles, was die Marke tut. Wir tun alles, um unseren Nutzern das bestmögliche Produkterlebnis bieten zu können, aber nicht auf Kosten unseres Planeten. Eine wirtschaftliche und umweltfreundliche Produktion, die beständig und nachhaltig ist, ist essentiell für die Erfüllung unseres Produktversprechens.»

Beim Blick auf die Produktionsstätten in Taiwan zeigt sich dann auch, dass diese einerseits topmodern sind aber sich harmonisch in die Umgebung von Bergen und Wiesen in saftigem Grün einbetten. Das Kronjuwel jedoch befindet sich auf dem Dach. Die 728-KW-Photovoltaikanlage produziert saubere Energie für die INTENZA-Produktion und zusätzlich noch einige Betriebe in der Umgebung. Zudem hat INTENZA Fitness ein eigenes Programm für das Pflanzen von Bäumen geschaffen. Bis heute wurden im Rahmen dieses Programms mehr als 40'000 Bäume und Büsche gepflanzt.

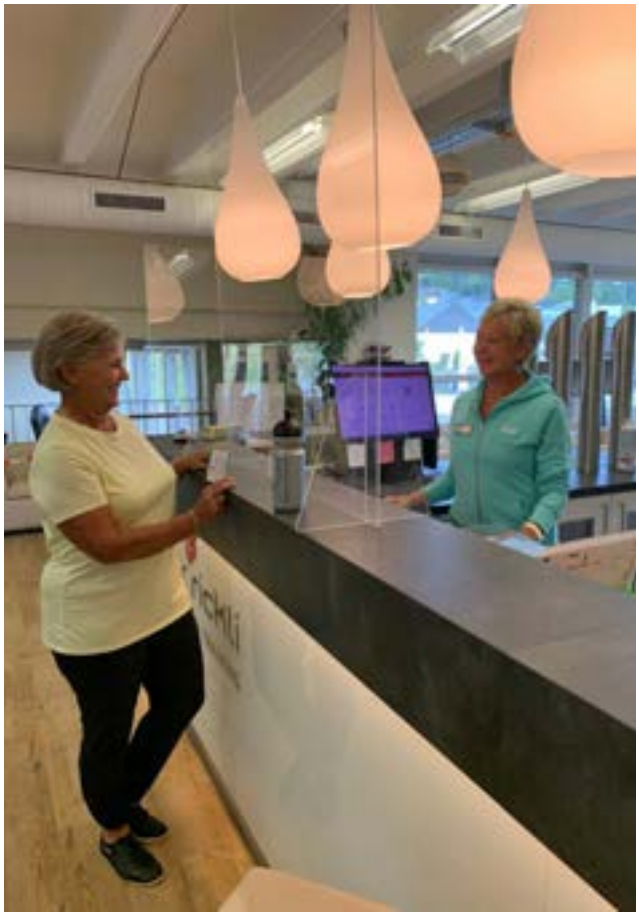
## Fazit

INTENZA Fitness ist heute in der Schweiz vermutlich noch eines der bestgehüteten Geheimnisse der Fitnessbranche. Dies wird aber ganz sicher nicht mehr lange so bleiben, denn der Mix aus Performance, makellosem Design und Premium-Materialien gepaart mit einem äusserst attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis, überzeugt sowohl die Betreiber von Gesundheits- und Fitnesscentern, als auch unterschiedlichsten Kundengruppen, vom Anfänger bis zum Leistungssportler.

**INTENZA Fitness Schweiz**
Rotzbergstrasse 19
6362 Stansstad
T: 041 610 20 00
e-mail: info@intenzafitness.ch
Facebook: /intenzafitnessschweiz
Instagram: /intenzafitnessschweiz
LinkedIn: /Intenzafitnessschweiz
www.intenzafitness.ch

# Dank einem guten Immunsystem Corona gut überstanden

**Lesen Sie jetzt warum Gesundheitstraining Ihr Leben retten kann und wie Heidi Harms dank jahrelangem Training und einem intakten Immunsystem die schlimmste Erkrankung ihres Lebens überstanden hat!**



Heidi Harms aus Oberrieden (ZH) unterrichtet selbst mit 74 Jahren jede Woche sechs bis acht Lektionen Kraft- und Ausdauertraining in dem Gesundheitscenter, in welchem sie selbst mitbeteiligt ist. «Schon ein leichtes, regelmässiges Training stärkt das Immunsystem», sagt die sympathische Gesundheitstrainerin, der man ihr Alter nicht ansieht.

Nie hätte sie gedacht, dass sie die wohl schwerste Krankheit in ihrem Leben durchmachen musste. Heidi war in ihrem ganzen Leben noch nie länger als zwei oder drei Tage so krank gewesen, dass sie das Bett hüten musste. So wie auch diesen Frühling, es begann mit einem leichten Hüsteln, dachte sie sich nichts dabei und war überzeugt, dass am nächsten Tag alles wieder in Ordnung sei. Als jedoch ihr Husten immer schlimmer wurde, wurde sie von ihrer Familie zum Arzt geschickt. Die Diagnose war erschütternd: Akute Lungenentzündung, Stirnhöhlen- und eine Mittelohrentzündung. Die Ursache war das Corona-Virus, aber dies stellte sich erst später heraus, als das Testresultat auf Covid-19 positiv ausfiel.

Der Arzt verschrieb ihr Antibiotika und sie musste alle zwei Tage zur Kontrolle, was jedes Mal mit erheblichen Anstrengungen verbunden war, da sie ganze drei Wochen zu Hause verbringen musste und kaum aus dem Bett kam. Sie hustete heftig, spie Schleim, hörte beidseitig kaum etwas und fühlte sich nach eigenen Angaben so elend, wie noch nie zuvor in ihrem ganzen Leben. «Normalerweise muss man mich im Bett anbinden weil ich immer aktiv bin und nicht ruhig sitzen kann», sagt die Leiterin und Gesundheitstrainerin des dr. rickli PREMIUM TRAINING.

Zum Glück ging es nach dieser schweren Zeit wieder aufwärts. Atemnot hatte sie zum Glück nie und nebst ihrer Immunabwehr war auch ihre Atemmuskulatur sehr stark. «Dank dem Training hatte ich genau die Reserven, mit denen ich das Virus besiegen konnte, insbesondere in der Mikrozirkulation meiner Lunge».

Und genau deswegen möchte Heidi Harms auch mit 74 Jahren noch lange nicht in Pension gehen und will weiterhin viele Menschen dazu inspirieren, etwas für ihre Gesundheit zu tun! Genau jetzt mit dem Training anzufangen ist der richtige Zeitpunkt! Denn... **man ist nie zu alt dafür**. Training wirkt in jedem Alter, denn es kommt auf die Art und die fachliche Begleitung an. Profis passen jedes geführte Training dem Alter und dem Gesamtzustand an.

Heidi hat nach jedem Training Glücksgefühle und dies auch nach über 30 Jahren Training und sagt: «Wer neu beginnt und drei Monate durchgehalten hat, der möchte auch nicht mehr aufhören». Und wer jetzt seine Gesundheit zur Priorität macht, ist bestens gerüstet für die kommende Grippesaison und auch für eine mögliche zweite Welle des Corona-Virus.

«Darum empfehle ich jedem, egal welchen Alters, gleich mit dem Training zu beginnen und regelmässig, gezielt an der Gesundheit zu arbeiten. Unser Körper und Geist werden es danken, mit einer tollen Lebensqualität bis ins hohe Alter.»

SENSOPRO

**WANDERN IST KOORDINATION.**

WWW.SENSOPRO.SWISS

# Technogym führt die Digital Fitness Revolution an

**Die neue Technogym Live-Plattform und die neue Excite Line bieten ein noch nie dagewesenes Trainingserlebnis mit endlosen Inhalten**

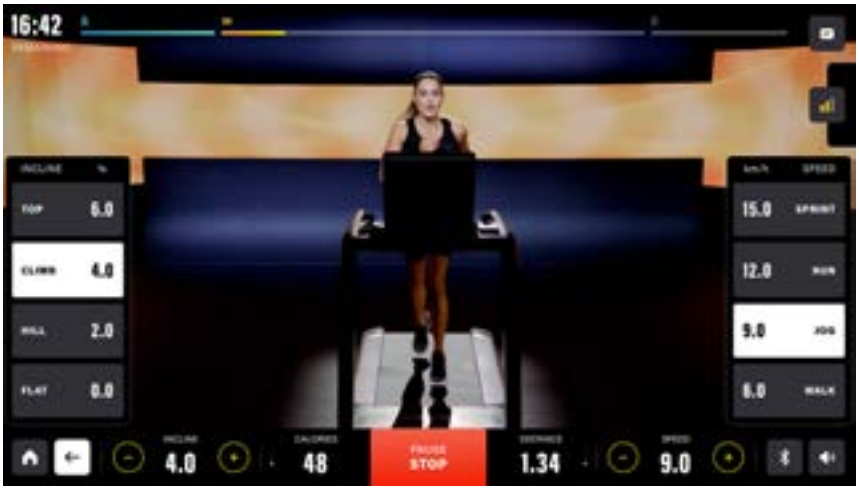
Mit Technogym Live können Nutzer Live- und On-Demand Videoinhalte auf allen Gerätekonsolen von Technogym und auf der neuen Mywellness-App 5.0 geniessen — jederzeit und überall. Gleichzeitig präsentiert Technogym die neue Excite Geräte-Linie, die nicht nur das beste Verhältnis zwischen Platzbedarf und Trainingsfläche bietet, sondern in der Human Powered-Version auch die nächste Generation nachhaltiger Fitnessgeräte repräsentiert.

### Technogym Live

Die offene Plattform bietet dem Endnutzer ein beispielloses Mass an Vielfalt und Personalisierung. Dank Technogym Live können Menschen aus vielseitigen Inhalten wählen — von Trainern geleitete Workouts, Gruppenkurse, virtuelles Training im Freien, Trainingsprogramme, Exercises oder Unterhaltung — basierend auf ihren persönlichen Vorlieben, Bedürfnissen und Zielen: Von allgemeiner Fitness bis hin zu Gruppentrainings, sportspezifischem Performance Training und zu gesundheits- und präventionsorientierten Programmen.

Die neue Technogym Live-Konsole enthält eine umfangreiche Content-Bibliothek, die kontinuierlich mit neuen Inhalten aktualisiert wird, um den Nutzern Abwechslung und Motivation zu bieten:

- **Technogym Sessions**, die neuen digitalen On-Demand-Trainings, die für alle Cardio-Produkte verfügbar sind, werden in 6er-Serien mit jeweils einem bestimmten Ziel gruppiert: Abnehmen, Ausdauer aufbauen, usw.
- Die **Routines** sind eine Reihe simpler, geführter Trainings mit festgelegten Zielen und Anstrengungs-Levels.
- Für Benutzer, die ein unkompliziertes, zielorientiertes Training bevorzugen, sind **Exercises** die richtige Option: Workouts basierend auf Entfernung, Kalorien oder Zeit.
- **Virtuelle Outdoor-Trainings** bieten die Möglichkeit, in die kultigsten und exotischsten Reiseziele der Welt einzutauchen.
- Schliesslich bietet die Technogym Live-Konsole **endlose Unterhaltungsoptionen**, darunter TV-Kanäle, soziale Medien, Netflix und eine breite Palette von spiel- und nachrichtenbasierten Apps.



Die neu veröffentlichte **Mywellness App 5.0** ermöglicht es Fitnessclubs und Trainern ausserdem, eigene digitale Inhalte zu erstellen (Live- oder On-Demand-Kurse) und diese an ihre Mitglieder zu streamen.

### Die neue Excite Linie

Die neue Excite-Linie macht das Training mit ihren vielfältigen Workouts und zahlreichen Unterhaltungsoptionen für jedes Alter und jeden Fitnessgrad unterhaltsamer und inspirierender. Das Design der Geräte wurde überarbeitet und optimiert:

- Das Laufband Excite Live Run bietet eine 13% grössere Lauffläche bei 30% weniger Platzbedarf.
- Der Crosstrainer Excite Live Synchro verfügt über die grösste Schrittlänge auf dem Markt (bis zu 67 cm) und eine verstellbare Rampe mit bis zu 33° Steigungswinkel.
- Mit einer Einstiegshöhe von nur 12,5 cm sind Excite Live Bike und Excite Live Recline noch anwenderfreundlicher und der reduzierte Pedalabstand sorgt für ein noch realistischeres Fahrgefühl.

Die gesamte Excite Linie besteht aus wiederverwertbaren Komponenten. Das kompaktere Design erfordert weniger Rohstoffe, was den ökologischen Fussabdruck reduziert.

Die vollständig vernetzte Human Powered-Version benötigt weder Strom noch Batterien für den Betrieb des 10-Zoll-LCD-Touchscreens, der komplett mit Wi-Fi®, Bluetooth® und Trainingsinhalten ausgestattet ist.

### Technogym's einzigartiges digitales Ökosystem

Technogym — das führende Unternehmen für Fitness und Wellness — investiert seit Jahren in digitale Innovationen, um seinen Kunden ein vollständig personalisiertes Trainingserlebnis zu bieten. Heute verfügt das Unternehmen über ein einzigartiges Ökosystem, das vernetzte Fitnessgeräte, die Mywellness Cloud-Plattform und mobile Apps sowohl für Endnutzer als auch für Betreiber von Fitnessclubs umfasst und «Wellness on the go» bietet, das heisst die Möglichkeit, sich mit seiner persönlichen Trainingserfahrung jederzeit und überall zu verbinden. Das Technogym Ecosystem ist mit den beliebtesten Fitness-Apps und -Accessoires, einschliesslich der Apple Watch, kompatibel.

Technogym wurde 1983 gegründet und ist eine weltweit führende Marke in den Bereichen Fitness, Wellness, Sport und Gesundheit. Mit über 2'300 Mitarbeitern und 14 Niederlassungen weltweit ist Technogym in über 100 Ländern vertreten. Mehr als 80'000 Wellnesscenter und 300'000 Privathäuser weltweit sind mit Technogym ausgestattet. Technogym wurde nach Sydney 2000, Athen 2004, Turin 2006, Peking 2008, London 2012, Rio 2016 und Pyeongchang 2018 zum achten Mal zum offiziellen Lieferanten für die Olympischen Spiele 2020 in Tokio ernannt

www.technogym.com

# RSG Group (Rainer Schaller) steigt mit 35% Beteiligung bei gym80 ein

Die RSG Group GmbH und der Fitnessgerätehersteller gym80 International GmbH, der dieses Jahr sein 40-Jahr-Jubiläum feiert, bringen ihre langjährige Zusammenarbeit auf die nächste Ebene und werden Unternehmenspartner. So steigt die RSG Group als alleiniger Investor bei gym80 ein und erwirbt eine 35-prozentige Beteiligung am führenden deutschen Gerätehersteller. Beide Unternehmen — und ihre Geschäftsführer — blicken auf eine bereits 25-jährige gemeinsame Geschichte zurück und freuen sich über das neue gegenseitige Bekenntnis zueinander in Form der Unternehmensbeteiligung. Bereits das erste McFIT-Studio 1997 in Würzburg, gegründet von Rainer Schaller, wurde mit Kraftgeräten von gym80 ausgestattet. Beide Parteien planen darüber hinaus eine intensive Zusammenarbeit bei zukünftigen Expansionen der RSG Group, z. B. in die USA sowie nach Grossbritannien und Frankreich. Durch die Beteiligung an gym80 schliesst die RSG Group eine für sie elementare Lücke: Den Schulterschluss mit der Industrie.

# Matrix zum dritten Mal in Folge für «Höchste Kundenzufriedenheit» ausgezeichnet

Nach 2018 und 2019 kann sich der renommierte Anbieter von Fitnessgeräten erneut zu den Unternehmen zählen, die laut einer bundesweiten Umfrage des Deutschen Instituts für Produkt-und Marktbewertung aus Kundensicht «ihre Versprechen halten, qualitativ hochwertige Produkte sowie einen guten Service zu bieten» und damit die Auszeichnung für die «Höchste Kundenzufriedenheit» verdienen. Im Juni waren Kunden in ganz Deutschland dazu aufgerufen, die Hersteller zu benennen, die bei ihnen die höchste allgemeine Zufriedenheit erzielen. Über 3500 Kunden gaben ihre Stimme ab — mit Matrix als einem der Sieger. Das gesamte Matrix Team freut sich über dieses besondere Lob, das die hohe Qualität in Sachen Kundenberatung und After Sales-Service in der Kategorie Fitnessgeräte bestätigt. Geschäftsführer Ulfert Böhme ergänzt: «Es ist für uns erfreulich und motivierend, dass dieser Plus X Award aufs Neue zeigt, wie sehr unser kontinuierliches Bestreben, jederzeit bestmöglich auf die Bedürfnisse des Kunden einzugehen honoriert wird.»

# Start duale Ausbildung Sport- und Fitnesskaufmann/-frau (IHK)

Am 1. Oktober ist an der Deutschen Sportakademie das duale Ausbildungsprogramm zum Sport- und Fitnesskaufmann (IHK) inklusive der Zusatzqualifikation zum Professional Fitnesscoach gestartet. Das Ausbildungskonzept vermittelt in 36 Monaten das kaufmännische Fachwissen für die abschliessende IHK-Prüfung. On Top lernen die Azubis den Beruf des professionellen Fitnesscoach von der Pike auf: Bereits nach den ersten drei Monaten haben die Azubis die Fitnesstrainer B-Lizenz in der Tasche, mit der sie von Beginn ihrer Ausbildung an als Trainer im Studio unterstützen können. Während der dualen Ausbildung erhalten die Azubis dann insgesamt acht Trainerlizenzen in den Bereichen Group Fitness, Functional Fitness, Ernährung und Personal Training. Ein attraktives und topaktuelles Komplettprogramm für Nachwuchskräfte!

Der nächste Ausbildungsstart ist 2021. Fitnessanlagen, die auf der Suche nach einem passenden Azubi sind, bekommen von der Deutschen Sportakademie neben Bewerberprofilen umfangreichen Recruiting-Support.

Kontakt:
Irina Luxem, +49 221 – 42 29 29 29,
luxem@deutschesportakademie.de

Anzeige

DEUTSCHE SPORTAKADEMIE

Jetzt Aus- und Weiterbildung starten:
**Fitnessfachwirt (IHK) *NEU* · Sport- und Fitnesskaufmann/-frau (IHK) inkl. Professional Fitnesscoach *NEU***
**Sport- und Fitnesstrainer · Fitnesstrainer B-Lizenz · Personal Trainer**
**Achtsamkeitstrainer · Ernährungsberater · Functional Fitnesstrainer A-Lizenz u.v.m.**

deutschesportakademie.de | team@deutschesportakademie.de | 0800.34 22 100 (kostenfrei)

Swiss Prävensana Akademie

Fachschule für Gesundheitsberufe

# Dein Weg zum Traumberuf!

Dein kompetenter Partner für Gesundheitsberufe im Bereich Fitness, Ernährungsberatung, Medizinische Massage, Psychosoziales und Naturheilkunde.

**„Dort wo Gesundheit Schule macht!“**

## Deine berufliche Zukunft als:

- dipl. Fitnessinstruktor/in
- dipl. Fitnesstrainer/in mit SVBO Branchenzertifikat
- dipl. Medizinischer Fitnessinstruktor/in
- dipl. Personaltrainer/in
- Spezialist für Bewegung- und Gesundheitsförderung
- mit Eidgenössischem Fachausweis

- dipl. Ernährungsberater/in
- dipl. Ernährungstherapeut/in

- dipl. Gesundheitsmasseur/in
- dipl. Berufsmasseur/in
- dipl. Medizinischer Masseur/in mit Eidgenössischem Fachausweis

- dipl. Mentaltrainer/in
- dipl. psychosozialer Berater/in mit Eidgenössischem Diplom
- dipl. Naturheilpraktiker/in mit Eidgenössischem Diplom

## Viele Berufe mit Krankenkassenanerkennung!


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

# Ihre FitBar mit dem fitness-buddy

**Gefüllt mit Fitness**

Kürzlich ist es mir wieder passiert: Kurz entschlossen noch schnell ins Fitnessstudio, Tasche geschnappt und los. Dann, im Studio: Handtuch vergessen. Duschgel auch... Geht es Ihren Gästen auch immer wieder so?

Wie froh war ich, dass es in «meinem» Studio inzwischen den fitness-buddy gibt. Eine tolle Erfindung, denn hier kann man völlig unkompliziert die Gegenstände erwerben, die man vergessen hat: Handtuch, diverse Hygieneartikel, Fitnessriegel und vieles mehr. Zudem kann ich immer wieder neue Produkte ausprobieren, die hier in einer kleinen Verpackungseinheit angeboten werden. Bezahlt wird entweder mit der Kunden- oder Kreditkarte. Super einfach. Genau «mein Ding».

**Aber jetzt lasse ich den Betreiber des Studios zu Wort kommen:**

Ja, der fitness-buddy ist eine wirklich praktische Erfindung. Er ist einfach zu befüllen, ohne — aufgrund der verschiedenen Produktgrössen — ständig umgebaut werden zu müssen. Ich erhalte automatisch eine Info, wenn ein Artikel nachgelegt werden muss oder ein Mindesthaltbarkeitsdatum abzulaufen droht. So kann ich meinen Gästen auch zielgerichtet Aktionen anbieten. Aktionen können zudem gestartet werden, wenn man zum Beispiel die Akzeptanz für neue Produkte herausfinden möchte.

Programmieren kann man den fitness-buddy von unterwegs. Ebenso sind beispielsweise die Verkaufsanalysen von unterwegs aus abrufbar: Mittels Smartphone, Tablet oder Laptop. Die Digitalisierung bringt mir somit enorme Vorteile und Zeitersparnis.

Der fitness-buddy macht sich gut im Theken- und Sitzbereich. Ebenso kann ich ihn mir im Eingangs- und Wellnessbereich prima vorstellen. Befindet sich ein Gast im Saunabereich und stellt fest, dass ihm ein zweites Handtuch oder ein Getränk fehlt, muss er sich nicht in den Eingangs- oder Thekenbereich bemühen, sondern kann direkt im Wellnessbereich das Nötige aus dem fitness-buddy entnehmen. Je einfacher der Zugriff für den Gast, desto höher die Frequenz, desto höher der Umsatz. Ausserdem, sollte die Theke gerade nicht besetzt sein, können sich Kunden beim fitness-buddy selbst bedienen. So muss keine Wartezeit in Kauf genommen werden. Zudem können Warteschlangen zu Stosszeiten reduziert werden.

Die W & R Fitness- und Wellness-Group hat ein sehr gutes Konzept mit uns zusammen erarbeitet: Das FitBar-Konzept. Wo platziere ich was am besten. Unsere bereits vorhandene Einrichtung, wie Getränkezapf-Anlage, Shake-Automat und Kaffeemaschine wurde integriert. So entstand ein ansprechender Lounge-Bereich mit Sitzmöglichkeiten und Abstellflächen, in dem sich unsere Gäste gerne aufhalten, bei einem Plausch verweilen, eine Zeitschrift durchblättern oder einfach ihren Gedanken nachhängen.

**Nun, Herr Mayer, Sie sind Geschäftsführer der W & R Fitness- und Wellness-Group, wie kamen Sie auf die FitBar-Idee mit dem fitness-buddy?**

Da wir seit vielen Jahren Fitnessstudios und Wellnessbereiche in verschiedenem Umfeld einrichten, erfahren wir viel über die Bedürfnisse der Gäste, wie auch über die Erwartungen der Betreiber. Selbstverständlich ist das Wohlfühlen der Kunden der Schlüssel zu gutem Umsatz und Ertrag. Nach diesen Gesichtspunkten entstand das FitBar-Konzept mit dem fitness-buddy. Wichtig ist uns, dass sich sowohl der Inhaber des Studios oder Wellnessbereichs als auch, selbstredend, dessen Gäste sich in dem neuen, individuellen Konzept wiederfinden, Freude an der Veränderung haben und bestenfalls, «ihr Studio», «ihre Wellness-Oase», weiterempfehlen. Daran arbeiten wir, dafür leben wir. Zumindest «unter anderem».

W & R FITNESS- UND WELLNESS-GROUP

W & R Fitness- und Wellness Group
Bühlwiesen 4
D-89134 Blaustein
info@wellness-einrichtungen.de
www.wellness-einrichtungen.de

# FitBar Konzept

Wir planen Ihre individuelle FitBar mit dem digitalen **fitness buddy**

W&R
FITNESS- UND WELLNESS-GROUP

Layout: Grafikbüro Schmid | www.grafikbuero-schmid.de

W & R Fitness- und Wellness Group
Bühlwiesen 4
D-89134 Blaustein

Telefon +49 (0)7304-929518
info@wellness-einrichtungen.de
www.fitnessbuddy24.com

Einfach QR Code scannen und schon haben Sie unsere Kontaktdaten auf Ihrem Smartphone!

# Kraft trifft Kunst

**gym80, das Traditionsunternehmen aus dem Ruhrpott produziert seit 1980 «Made in Germany» in Gelsenkirchen. Ende letztes Jahr wurde die gym80 Schweiz AG gegründet, welche seit Anfang 2020 aktiv ist. Aufgrund der Einschränkungen, verursacht durch die Corona-Pandemie, konnte dies bisher nicht gefeiert werden. Die Verantwortlichen Hanspeter Rubner und Christian Billinger haben sich nun etwas ganz Besonderes einfallen lassen! gym80 präsentierte seine Kraftmaschinen in einer aussergewöhnlichen Umgebung.**

In der Fame gallery in Zürich auf 700 Quadratmetern, traf am Freitag 28. August und Samstag 29. August Kraft auf Kunst. An beiden Tagen konnten die Gäste spannende Einblicke in die Welt der Kraftgeräte und der Kunst gewinnen.

Bekannte und internationale Gäste waren vor Ort — unter anderem war am Freitag der Schauspieler und gym80-Markenbotschafter Henning Baum anwesend, bei uns bekannt u. a. aus der Serie «Der letzte Bulle».

gym80 feiert dieses Jahr sein vierzigstes Jubiläum und ist seit jeher dem Ruhrpott treu geblieben. Headquarter samt Produktion befindet sich in Gelsenkirchen, im Herzen des Ruhrpotts. Hier wurde die Geschichte einer völlig neuen Trainingsqualität geschrieben. Mit exzellenter Biomechanik, handwerklicher Präzision und klarem Design hat das Team das Training revolutioniert und verbessert es stetig weiter. Die Firma entwickelt und produziert Kraftgeräte mit unvergleichbarer Qualität und Haltbarkeit. In ihrem Fertigungsprozess wird modernste Technik mit traditioneller, meisterlicher Handwerksarbeit kombiniert. Neben Lasern und Schweissrobotern werden ebenso verschiedenste Handwerker benötigt, die es ermöglichen, eine über 95-prozentige Fertigungsstiefe am Standort Gelsenkirchen zu erreichen. Qualität «Made in Germany» zeichnet gym80 aus. Neu ist auch die RSG Group, von McFIT Gründer Rainer Schaller, an gym80 beteiligt (siehe Fitness News in dieser Ausgabe).

Die Fame gallery reiht sich als eine der grössten Galerien Zürich's in die Erfolgsgeschichte ein. Die Faszination und Leidenschaft für Foto- und moderne Kunst ist Ursprung des Konzeptes. Die Galerie präsentiert nationale und internationale Fotografie und Kunst der Gegenwart und vergangener Tage. Gezeigt werden etablierte Fotografen und New Talents mit limitierten und unlimitierten Editionen. Mit hochkarätige Fotografien und Unikaten setzt sich die Galerie mit anspruchsvollen Motiven von den Trends des Massenbildmarktes ab.

gym80
gym80

20
20

# „Technogym Live“ feiert erfolgreiche Österreich-Premiere

**Eine nahezu unendliche Vielfalt an Workouts, Trainingsroutinen und Unterhaltungsinhalten bietet die digitale „Technogym Live"-Plattform. Diese Inhalte können über die neuen Technogym-Gerätekonsolen der Cardio-Serie „Excite Live" und über die Mywellness-App 5.0 abgerufen werden. „Technogym Live" überzeugt aber auch mit seinem innovativen, benutzerfreundlichen Oberflächendesign. In Österreich feierte „Technogym Live" im Magic Fit Dornbirn jetzt eine erfolgreiche Premiere.**

"Wir haben uns entschieden, bei dieser Premiere mitzumachen. Wir sind jetzt in ganz Österreich der Vorreiter. Nach drei Monaten kann ich sagen: Diese Entscheidung war absolut richtig, denn die neuen Geräte sind bei unseren Kundinnen und Kunden super angekommen", bestätigt Karl Schmelzenbach, Inhaber von Magic Fit Dornbirn. „Wir sind seit 23 Jahren am Fitnessmarkt tätig, und seit mehr als 15 Jahren mit Technogym und the fitness company eng verbunden. Die alte Excite-Serie hatte ich seit 2011

sowie gesundheits- und präventionsorientierten Programmen.

Besonders ins Auge sticht das neue Oberflächendesign der User Interfaces, das für „Technogym Live" völlig überarbeitet wurde. Die User Interfaces überzeugen mit ihrer Übersichtlichkeit, durch die die Benutzer schnell und einfach ihre gewünschten Trainings und Informationen abrufen können. „'Technogym Live' ist eine einzigartige und revolutionäre Trainingserfahrung, die Benutzern die Möglichkeit bietet, im Fitnessstudio, zu Hause und unterwegs auf ansprechende und personalisierte Trainingsinhalte zuzugreifen", sagt Nerio Alessandri, Gründer und CEO von Technogym.

**Innovativer Personal Trainer**

Als besonders großen Vorteil sieht Karl Schmelzenbach den neuen Personal Trainer von „Technogym Live". „Damit hat man jetzt ganz neue Möglichkeiten, das ist eine echte Innovation. Und auch die ganzen visuellen Programme. Man kann aus mehr als 220 verschiedenen Strecken und Landschaften auswählen. Das wird sehr intensiv und gerne genutzt."

Die Kundinnen und Kunden vom Magic Fit Dornbirn zeigten sich von Beginn an von diesen revolutionären Geräten begeistert. „Die Rückmeldungen waren durchwegs positiv. Allen taugt es so richtig. Das neue Display ist ganz fein, von der Berührung viel schneller. Auch die Wartung und die Reinigung gehen beim neuen Display viel besser. Das ist ja gerade in Corona-Zeiten sehr wichtig."

im Studio und diese haben wir — nach neun Jahren — mit der neuen ausgetauscht. Es hat jetzt auch sehr gut gepasst, weil mit der neuen ‚Excite Live'-Serie eine Weltpremiere stattgefunden hat."

„Technogym Live" ist eine offene Plattform und bietet ein beispielloses Maß an Vielfalt und Personalisierung. Sie fasst die von Technogym geschützten und von Fitnessclubs erstellten Inhalte zusammen. Alle Inhalte basieren auf den persönlichen Vorlieben, Bedürfnissen und Zielen — von allgemeiner Fitness bis zu Gruppentraining, sportlichen Trainingsprogrammen

**EXCITE LIVE RUN verkörpert alles, was Sie am Laufen lieben**

**Umfangreiche Trainingsangebote**

Die neue „Technogym Live"-Konsole enthält eine umfangreiche Inhaltsbibliothek mit von Trainern geleiteten „Technogym Sessions", dem neuen digitalen On-Demand-Training, das für alle Cardio-Produkte verfügbar ist. Die Schulungsvideos sind von unterschiedlicher Dauer und mit verschiedenen Schulungsschwerpunkten. Darüber hinaus können Benutzer Routinen ausprobieren, eine Reihe leicht zu befolgender und geführter Übungen mit bestimmten Zielen und Arbeitsbelastungen. Für Benutzer, die ein unkompliziertes zielorientiertes Training bevorzugen, sind „Routines" die richtige Option — Workouts basierend auf Entfernung, Kalorien oder Zeit. Virtuelle Outdoor-Trainings bieten die Möglichkeit, in die kultigsten und exotischsten Reiseziele der Welt einzutauchen. Schließlich ermöglicht die „Technogym Live"-Konsole end-

**EXCITE LIVE CLIMB kombiniert die niedrigste Höhe mit der tiefsten Trittfläche**

lose Unterhaltungsoptionen, darunter TV-Kanäle, soziale Medien, Netflix und eine breite Palette von spiel- und nachrichtenbasierten Apps. Mit einer Vielzahl von Optionen und Inhalten hilft „Technogym Coach" — die erste künstliche Intelligenz, die auf Fitness angewendet wird — Benutzern, ihre Trainingserfahrung wirklich zu personalisieren.

**Studio überzeugt mit Vielfalt**

Mit den neuen Geräten — insgesamt 36, davon acht neue Laufbänder — deckt das Magic Fit Dornbirn die ganze Ausdauer-Bandbreite ab. Zusätzlich zur „Excite Live"-Serie hat das Studio auch neue Skillrow- und Skillbike-Geräte von Technogym angekauft. Das Magic Fit Dornbirn punktet bei seinen Kundinnen und Kunden besonders durch seine Vielfalt. Es wird nicht

**EXCITE LIVE BIKE übertrifft mit seinem Desing und der Biomechanik**

**MAGIC FIT Dornbirn - Trainings Area**

Photocredit: Technogym, Magic Fit

nur Fitness geboten, sondern auch ein großer Wellness-Bereich. Squash spielen und Bouldern ist ebenso möglich. Das Magic Fit Dornbirn hat einen eigenen Under Armour-Shop und ist mit seinem Sortiment der größte Händler dieser Marke in Vorarlberg.

„Wir sind auch ein sehr innovatives Studio. Wir wollen bei allen Trends vorne mit dabei sein. In den vergangenen neun Jahren habe ich 1,3 Millionen Euro in die Geräte und in Umbauten investiert. Das kommt natürlich unseren Kundinnen und Kunden zugute, wenn sie immer am neuesten Stand trainieren können", sagt Karl Schmelzenbach. Das Magic Fit ist in Vorarlberg in drei Bezirken flächendeckend vertreten. Die Kundinnen und Kunden können mit einer Karte in allen drei Studios trainieren.

# Sporttrainer mit SAFS Diplom ab Januar 2021 bei der SAFS

## Fachrichtung I: Ausdauersport oder Fachrichtung II: Athletik

**Oft entscheidet das gewisse Etwas über Sieg oder Niederlage. Ein athletisches Krafttraining sowie ein sportartenspezifisches Training sind wichtige Faktoren, um die entscheidenden Prozente aus einem Sportler und einem Team herauszuholen.**

Mit dem Abschluss Sporttrainer mit SAFS Diplom erlangen Sie diese wichtige Expertise. Mit Abschluss der Ausbildung sind Sie eine ausgewiesene Fachperson für das individuelle und sportartspezifische Athletik Training mit Einzel- und Mannschaftssportlern. Als Sporttrainer analysieren Sie die athletischen Fähigkeiten Ihrer Athleten sportartspezifisch: Sie erstellen individuelle Sportlerprofile nach der funktionellen Leistungspyramide. Diese vergleichen Sie mit dem Sportartenprofil, um gezielt die leistungsbestimmenden Athletikfaktoren zu trainieren. Ihre Interventionen basieren auf dem Konzept der gesunden Leistung («Healthy Performance») mit seinen vier Säulen: Training, Erholung, Ernährung und Mindset. Die Sporttrainer betreuen ihre Athleten langfristig, so dass diese ihr Leistungspotential im Wettkampf abrufen können. Dazu berücksichtigen sie ausreichende Erholung sowie unterstützende Ernährung und arbeiten synergistisch mit weiteren Fachspezialisten.

### Fachrichtung wählbar

**Sporttrainer mit Fachrichtung «Ausdauersport»** planen das Training sportart- und saisonspezifisch. Dabei werten sie metabolische Testergebnisse aus, um die Bewegungsökonomie und die Belastungsresistenz ihrer Sportler zu steigern. Gezielt Kraft-, Schnelligkeit- und ESD-Einheiten werden integriert. Um die Athleten vor Übertraining zu schützen und sie an ihr Leistungspotential zu führen, bauen die Sporttrainer auf persönliches Trainingsmonitoring.

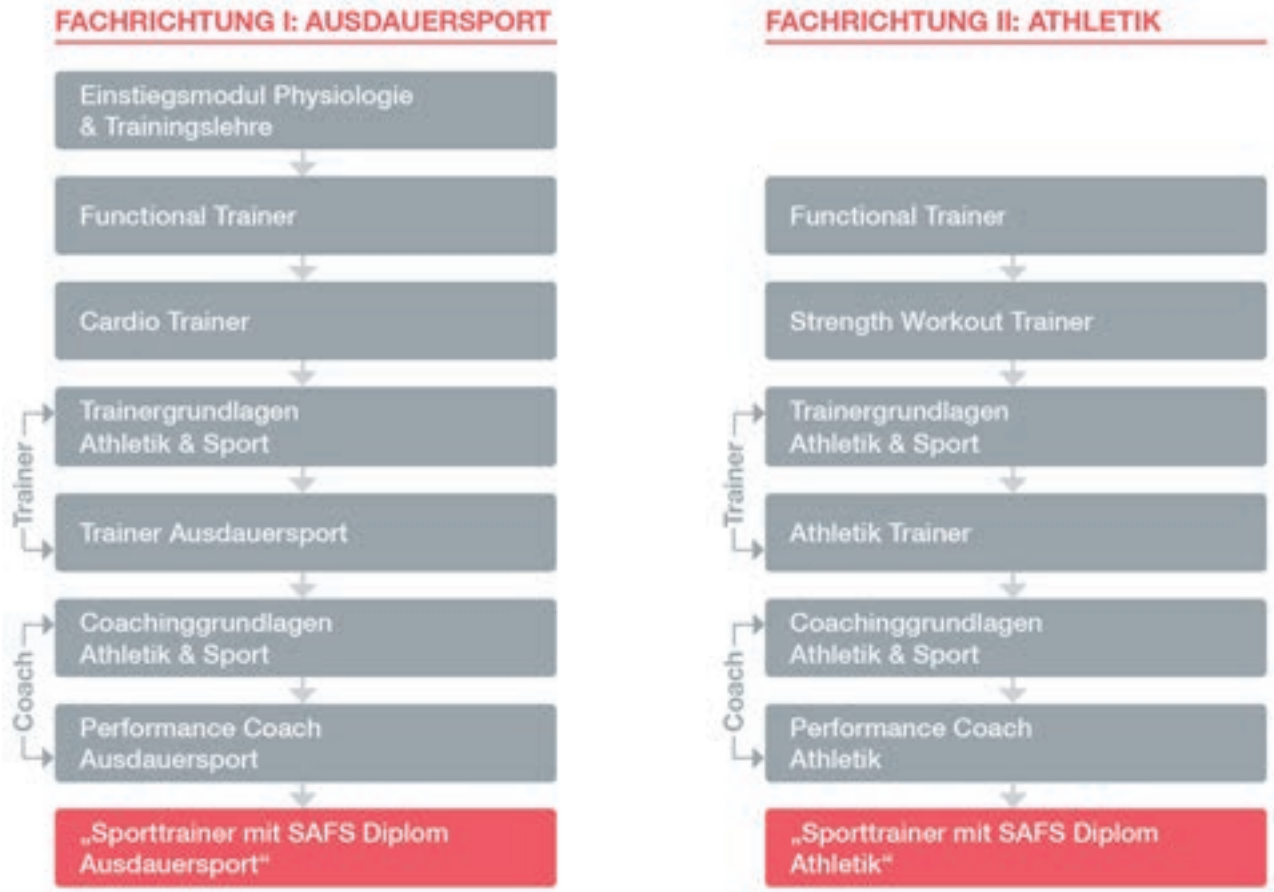
**Sporttrainer mit Fachrichtung «Athletik»** verfügen über das theoretische und praktische Know-how, um individuelle und sportartspezifische Assessments bei Kraft- und Spielsportarten auszuführen, zu interpretieren und daraus Trainingsinterventionen zu definieren. Das Training planen sie sportart- und saisonspezifisch und erstellen phasenabhängig zielführende Trainingsprogramme für Ihre Athleten.

### Anforderungsprofil

Die Ausbildung richtet sich an:

- Fitness und Personal Trainer, die Sportler gezielt leistungsorientiert betreuen wollen
- Leistungssportler, die von ihrem Training maximal profitieren wollen
- Sportarten-Trainer, die ihre Kompetenz im Athletik- Training maximieren wollen

## Modularer Aufbau Sporttrainer mit SAFS Diplom




Für die Teilnahme sind folgende Voraussetzungen erforderlich:

- Erfahrung im leistungsorientierten Sport (als Athlet oder Trainer)
- Fachrichtung Athletik: Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis (oder gleichwertige Ausbildung)
- Fachrichtung Ausdauersport: Einstiegsmodul Physiologie & Trainingslehre (oder gleichwertige Ausbildung)
- Gutes Einfühlungsvermögen und Freude am Sport
- Bereitschaft zu selbstgesteuertem Lernen vor der Präsenzphase

**Ausbildungsdauer**
Fachrichtung I Ausdauersport: 16 Monate mit 20 Präsenztagen und ein Prüfungstag

Fachrichtung II Athletik: 14 Monate mit 19 Präsenztagen und 1.5 Prüfungstagen

**Ausbildungskonzept**
Die SAFS Gesamtausbildung zum Sporttrainer mit SAFS Diplom umfasst insgesamt 6—7 Ausbildungsmodule. Jedes Ausbildungsmodul beinhaltet geführtes und selbstgesteuertes Lernen. Über Ihren persönlichen Kundenlogin gelangen Sie zur SAFS Lernplattform, die einen integrierten Ausbildungsbestandteil darstellt: Wissensbausteine, Selbstkontrolle und Online-Test ermöglichen zeitgemässes Lernen und das Überprüfen Ihrer Fortschritte. In den kurzen Präsenzphasen transferieren Sie das Erarbeitete in die Praxis und erweitern Ihre Kompetenzen.

**Kosten**
**Fachrichtung I:**
18 Monatsraten à CHF 380.00
**Fachrichtung II:**
18 Monatsraten à CHF 350.00

Für detaillierte Informationen und Beratung stehen Ihnen der SAFS-Bildungsberater Urs Bärtschi telefonisch
unter 044 404 50 70 oder
per E-Mail via info@safs.com zur Verfügung.

Jobform
www.jobfitness.ch
Deutsche Hochschule
www.dhfpg.ch
SAFS
SAFS AG - SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
ALBISRIEDERSTRASSE 226 / 8047 ZÜRICH
044 404 50 70 / info@safs.com
WWW.SAFS.COM

# Eine Powerfrau startet durch!

**Anna Schepperle ist eine der wenigen Betreiberinnen von Fitness- und Gesundheitscentern in der Schweiz. Und überdies auch noch recht jung, gerade mal dreissig. Quasi im Überfliegermodus hat sie mit einem neuen Konzept in wenigen Jahren eine Marke aufgebaut und betreibt inzwischen an vier Standorten erfolgreich ihre Gesundheitscenter. Der fünfte Standort wurde auch bereits unterzeichnet und weitere sollen bald folgen. Was steckt hinter dem Konzept? Und was ist die Motivation dieser jungen Geschäftsfrau?**

Roger Gestach wollte es genauer wissen und sprach mit Anna Schepperle, Gründerin und CEO der L!FE Swiss Health Club AG

RG: Anna, vor zehn Jahren warst Du noch angestellt als Speditionskauffrau und heute bist du eine erfolgreiche Unternehmerin. Erzähl uns doch ein paar Details zu Deinem Werdegang, auch wie du in die Fitnessbranche gekommen bist.

AS: Ursprünglich komme ich aus der Speditionsbranche und habe damals nebenbei in Lörrach in einem Discount-Fitness gearbeitet. Ich habe in der Speditionsbranche gutes Geld verdient nur habe ich sehr früh eine Erfahrung machen dürfen: Alles Geld der Welt ist egal, wenn du deinen Job nicht gerne machst. Als mich der damalige Regionalleiter der Discount-Kette fragte, ob ich in seinem Center den Verkauf übernehmen wolle, war es für mich in Sekundenschnelle klar — egal wie viel ich dort verdienen würde, ich musste etwas neues machen — etwas das mir Spass machte. Also sagte ich zu und ging damit auf nicht mal ein Drittel meines damaligen Verdientes ein. Aber es machte mir Spass, ich verkaufte Abonnements, bereitete Marketing-Kampagnen vor und arbeitete mich schnell zur Clubleitung in seinem Club nach oben. Als ich auf einem damaligen Seminar in Berlin dann einen Inhaber eines Studios in der Schweiz kennenlernte und er mich fragte, ob ich ihm helfen wolle, sein Studio aufzubauen, war für mich klar, eine neue Herausforderung, die nehme ich doch gerne an! So begann vor fünf Jahren mein Weg in der Schweiz und innerhalb von zwei Jahren baute ich das Studio auf, schrieb Mitgliedschaften, stellte Leute ein und merkte schnell, dass die Gesundheitsbranche weit mehr bieten konnte, als der Endverbraucher wusste. Nach zwei Jahren als Geschäftsführerin musste ich einen schweren Schlag verarbeiten: Ich wurde aus meinem Arbeitsverhältnis gekündigt — ich glaube, weil meine damaligen Arbeitgeber merkten, dass ich mehr wollte, als nur ein Studio zu leiten. Zuerst war ich schockiert, habe aber dann bemerkt, dass dies vielleicht genauso sein sollte und bin Ihnen heute sehr dankbar dafür. So habe ich mich selbständig gemacht, mein erstes eigenes Studio in Allschwil im April 2017 eröffnet und angefangen, mir meine grosse Vision zu erfüllen: Menschen dabei zu helfen, sich ein glücklicheres, gesünderes und vor allem selbstbewussteres Leben zu ermöglichen. Kunden wie Mitarbeitern. Wir haben dann ein eigenes Konzept entwickelt, welches in den LIFE Swiss Health Clubs angewendet wird. Über vier Bereiche decken wir als LIFE Coaches alles ab — Training (Bewegung), Ernährung, Entspannung und Coaching. Unsere Mitglieder haben also ihren eigenen LIFE Coach.

RG: Was war Deine Motivation, Dich selbständig zu machen?

AS: Ganz ehrlich? Verantwortung zu übernehmen! Unternehmer machen sooft den Fehler, dass Sie gar nicht überlegen, was die Motivation Ihrer Mitarbeiter ist — aber mit deinem Team steht und fällt alles. Ich habe mit meinen vier engsten Mitarbeitern

(Anne-Kathrin Wilm, Mareike Jänsch, Roman Krzystyniak und Robin Vecchi) alles von Anfang an aufgebaut und sie auch immer wieder nach ihrer Meinung gefragt. Wir sehen uns mehr als eine Gemeinschaft von Menschen, die dasselbe Ziel verfolgen. Mein Team sind meine Weggefährten — jeder mit einer anderen Stärke und werden von mir immer darin motiviert, sich zu entwickeln und das zu tun, was ihnen jeden Tag Freude bereitet.

RG: Du hast dein Start-Up im April 2017 gegründet und beschäftigst heute über 50 Mitarbeitende und betreibst vier, bald fünf Gesundheitscenter. Eine steile Karriere! Wie waren die Anfänge Deiner Selbständigkeit?

AS: Arbeit, Arbeit, Arbeit (früher bis 90 Stunden pro Woche, heute 50 bis 60 Stunden) und sehr viele Selbstzweifel. Ich habe Menschen gehabt die mich unterstützt haben, Beat Friedli zum Beispiel. Und mein jetziger Geschäftspartner und auch Investor einiger Projekte, Donat Fritsch. Für mich ist ganz wichtig nicht im, sondern am Unternehmen zu arbeiten und das geht nur, wenn du von erfolgreichen Unternehmern lernst und auch bereit bist an dir zu arbeiten.

RG: Kannst Du Euer Konzept kurz beschreiben? Was macht dieses einzigartig?

AS: Wir haben eine klare Vision und eine klare Mission. Die Vision ist, so vielen Menschen wie möglich dabei zu helfen ein erfülltes, gesundes und selbstbewusstes Leben zu führen (vor allem Frauen). Die Mission ist das Konzept. Über die Bewegung, die Ernährung, die Entspannung und dem Auseinandersetzen mit deinem Geist, kannst du so viel in deinem Inneren verändern, was sich positiv auf deine Gesundheit und deinen Körper auswirkt, aber auch auf deinen Geist, den immer noch so viele Menschen so stark vernachlässigen. Inzwischen haben wir knapp 2000 Kunden, rund 76 Prozent davon sind Frauen. Die Center sind einmal 850, einmal 650 und zweimal 300 Quadratmeter gross. Jedes Center hat seinen eigenen Einrichtungsstil, welcher zu den Menschen, dem Gebäude und der Region passt (z. B. Schweiz, Bali oder Afrika) Wir liegen eher im oberen Preissegment, unser günstigstes Abo startet bei CHF 1800.— im Jahr, der Umsatz pro Mitglied ist im Durchschnitt CHF 2400.— und unser teuerstes Abo kostet CHF 5400.—. Qualität hat seinen Preis, und ich finde, dass sollten viel mehr Unternehmer beachten und sich und ihre Produkte nicht unter Wert verkaufen.

RG: Was sind die Vorteile für Eure Kunden?

Robin Vecchi, Roman Krzystyniak und Anna Schepperle

AS: Wir Menschen haben für alles Verwalter. Vermögensverwalter, Versicherungsverwalter — aber keinen Gesundheitsverwalter. Die Menschen übernehmen einfach nicht gerne Verantwortung für sich und ihr Leben — daher haben wir es uns als Aufgabe gemacht, dass jedes Mitglied seinen eigenen individuellen LIFE Coach an der Seite hat, der mit ihm genau anschaut, was er gerade braucht und in regelmässigen Abständen über Tests und unsere psychologisch ausgearbeiteten Fragen auch sieht, wo er gerade steht um ihm das zu «verschreiben» was er gerade braucht. Er hat eine 24/7-Ansprechperson und wird von hoch ausgebildetem Personal ständig begleitet.

RG: Du hast vorhin einen Investor erwähnt. Wie seid Ihr geschäftlich aufgestellt?

AS: Ich habe einen Geschäftspartner, der auch Investor einiger meiner Firmen ist und zwei Partner mit denen ich zukünftige Unternehmungen plane — Roman Krzystyniak und Robin Vecchi. Grundsätzlich ist es so, dass ich mit meinem Unternehmen anderen Personen die Möglichkeit geben will, sich selbstständig zu machen und zu LIFE dazu zu stossen und ein Teil unseres Teams zu werden. Das heisst ich beteilige mich gerne an zukünftigen Clubs, helfe sie mit auf und auszubauen und biete ihnen ein geschlossenes Konzept von Marketing, Verkauf und einem unglaublichen Team und einem Overarching Purpose an. Das ist unsere Art eines Franchising — Systems.

RG: Wie sehen Deine Zukunftspläne mit LIFE aus?

AS: Es geht eigentlich in drei Richtungen.

1. Zum einen beginnen wir ab diesem Oktober wieder mit Vorträgen und Events für Frauen — FEMALE POWER Abende und Seminare wo wir den Bereich des Coachings aufgreifen um Frauen zu helfen, sich selbst zu verwirklichen. Das gilt auch für Unternehmerinnen oder denen, die es werden wollen.
2. Zudem starten wir mit Verkaufsschulungen für diese Ladies. Das geht nicht nur an unsere Mitglieder und Mitarbeiter, sondern auch an alle da draussen, die verstanden haben, dass Unternehmertum heute nicht mehr funktioniert wie früher und die wirklich eine Veränderung in der Branche erzielen wollen. Es ist so wichtig wie wir wahrgenommen werden und das wir unserer Branche mehr Glaubwürdigkeit und Marktpräsenz geben, gerade nach dieser Zeit. Ich würde mir wünschen, es gäbe mehr Unternehmen, die daran interessiert sind, ihren Kunden ganzheitlich zu beraten und die verkaufen richtig lernen und nicht über den Preis gehen...
3. Und zu guter Letzt eröffnen wir sicherlich noch einige Filialen. Eine steht schon in den Startlöchern — in Frick. Das Ziel wären in den nächsten drei bis fünf Jahren 15 Filialen zu eröffnen — gerne auch mit neuen Partnern an der Seite.

RG: Was macht Anna Schepperle privat gerne?

AS: Das hört sich jetzt vielleicht ein bisschen verrückt an, aber ich entwickele mich wahnsinnig gerne persönlich und spirituell weiter. Ich besuche viele Seminare, lese viel in diesen Bereichen und mache zurzeit ein NLP-Studium, damit ich meine Kenntnisse als Coach noch vertiefen kann. Zudem treibe ich sehr gerne Sport (so zirka sechsmal die Woche), trinke sehr gerne Wein (italienischen), reite — selten aber gerne und habe zwei Hunde die mich auffordern regelmässig in der Natur zu sein.

RG: Anna, ganz herzlichen Dank für diesen spannenden Einblick und weiterhin viel Erfolg! ■

InBody
Erfolge werden sichtbar.

# Check-Up für Ihre Kunden

Körperanalyse mit InBody

Jetzt anrufen & InBody testen!

- Messung in weniger als 1 Minute
- Einfach durchführbar
- Leicht erklärbare Auswertung
- Genaue Messwerte - keine Schätzungen

best4health

Exklusiver Vertriebspartner Schweiz:

best4health gmbh
Grindelstrasse 12 | 8303 Bassersdorf
Tel. +41 44 500 31 80 | mail@best4health.ch
www.best4health.ch

# Mit dem Collarium® hat eine neue Ära des Bräunens begonnen

**Die Solariumbranche darf sich seit einigen Jahren wieder über steigende Besucherzahlen und stabilere Umsätze freuen. Zu verdanken ist dieser Trend nicht zuletzt dem Collarium®. Die Nachfrage nach Collagen-Geräten wird sowohl in Sonnenstudios als auch in Fitnessstudios immer grösser.**

collarium®
BRÄUNE - VITAMIN D - COLLAGEN

### Collarium® – beliebter denn je

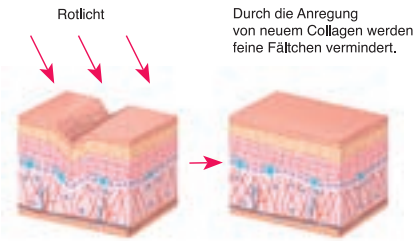
Das Collarium® ist bei Herr und Frau Schweizer beliebter denn je. Das verwundert nicht, denn nicht nur ein schön gebräunter Teint, sondern auch ein angenehmes Hautgefühl und ein samtweiches Hautbild sind den Kundinnen und Kunden wichtig. Aber auch der gesundheitliche Aspekt in Bezug auf den Vitamin-D-Spiegel, hat bei den Anwendern einen hohen Stellenwert.

Das Collarium® kommt diesem Trend entgegen. Im Gegensatz zum konventionellen Solarium nutzt das Collarium® ein perfekt ausbalanciertes Wirkungsspektrum von UV- und Rotlicht. Diese Kombination sorgt für eine deutlich verbesserte Direktpigmentierung, eine erhöhte Hautverträglichkeit und ein glattes Hautgefühl. Zudem entsteht weniger Bräunungsgeruch auf der Haut. Der UV-Anteil ist genau abgestimmt auf den neuen gesetzlichen Wert in UV-Typ 3.

### Collagen ist der Jungbrunnen für die Haut

Falten und Spannungsverlust in der Haut sind natürliche Prozesse im menschlichen Körper. Schuld daran ist der altersbedingte Collagenabbau und die verlangsamte Zellerneuerung in der Haut. Collagen ist nämlich für die Hautfestigkeit und Spannkraft zuständig. In der Anti-Aging Industrie wird deshalb schon seit Jahren erfolgreich auf den Einsatz von Collagen- bzw. Rotlicht gesetzt. Die Behandlung mit rotem Licht verlangsamt nachweislich den Collagen-Abbau, sorgt für eine bessere Durchblutung und kann einen aufpolsternden Effekt haben.

Zahlreiche dermatologische Untersuchungen zeigen, dass signifikante Verbesserungen im Bereich der Falten, der Hautfeuchtigkeit und der Spannkraft festzustellen sind. Das Rotlicht bekämpft also auf natürliche Weise die Ursachen der Hautalterung von innen.



**Vom Solarium zum Collarium® – die meisten Geräte lassen sich problemlos umrüsten.**

### Das Collarium® im Fitnessstudio

Das Collarium® gewinnt täglich neue Anhänger und nicht nur Sonnenstudios, sondern auch immer mehr Fitnessstudios haben diesen Trend erkannt und setzen auf die neue Art des Bräunens. Denn sowohl ehemalige Solariumgänger als auch Neukunden lassen sich vom Collarium® begeistern. Und das Beste: Die meisten Solarien lassen sich auf das neue Collarium® umrüsten.

**Weitere Informationen zum Collarium® mit praktischem Studiofinder finden Sie unter: www.collarium.ch**

### Das neue Solariumgesetz

Alle Solariumbetreiber (auch Fitnessstudios, Hallenbäder etc.) sind seit dem **1. Juni 2020** verpflichtet, ihre Geräte gemäss den Bestimmungen der V-NISSG zu betreiben und auf den UV-Typ 3 umzurüsten. Die UV-Typ 3 Umrüstung beinhaltet eine erhebliche Minderung der Strahlenstärke, die mit dem Rotlicht des Collariums entsprechend ausgeglichen werden kann. Die Firma Solarium Service AG bietet für Solariumbetreiber ein «Rundum sorglos Paket» für die Umrüstung auf Typ 3 inklusive allen notwendigen Bestrahlungsplänen und obligatorischen Beschriftungen.

V-NISSG REMINDER

## Checkliste für das neue Solarium-Gesetz

**Ab dem 1. Dezember 2020 müssen folgende Massnahmen ergriffen sein:**

- UV-Typ 3 Umrüstung
- Geräteprotokolle und Gerätebeschriftungen müssen vorhanden sein
- Bestrahlungspläne in jeder Kabine
- Informationspflicht (Plakate)
- Schutzbrille muss vorhanden sein

**Ihr Kontakt für die Umrüstung:**
Solarium Service AG
Hasentalstrasse 16, 8934 Knonau
Tel. +41 44 722 59 00
www.solarium-service.ch


Anzeige

# Herbst-Aktion
## Top-Neugeräte

solarium service

LEASING 939.– / 48 Mt

### Ergoline Prestige 1600

- mit Vollausstattung
- Air Condition / Aqua Fresh
- Soundsystem mit Bluetooth
- Hybrid-Technologie
- UV-Typ 3

Netto Aktionspreis
**CHF 39'900.–**

LEASING 650.– / 48 Mt

### Collarium® MegaSun 6800

- mit Vollausstattung
- Air Condition / Aqua Fresh
- Soundsystem mit Bluetooth
- Mit extra Beauty-Collagen-Booster im Gesichtsbereich
- UV-Typ 3

Netto Aktionspreis
**CHF 27'900.–**

LEASING 525.– / 48 Mt

### Collarium® MegaSun 5600

- mit Vollausstattung
- Air Condition / Aqua Fresh
- Soundsystem mit Bluetooth
- Mit extra Beauty-Collagen-Booster im Gesichtsbereich
- UV-Typ 3

Netto Aktionspreis
**CHF 21'900.–**

Aktion gültig für Bestellungen bis Ende November 2020. Preisangaben exkl. MwSt.

Selbstverständlich erhalten Sie auch weitere **Solarium und Collarium® Modelle** zu attraktiven Konditionen. Fragen Sie uns einfach und wir erstellen Ihnen ein unverbindliches Angebot.

**solarium-service.ch**
**solarienshop.ch**
**0800 82 82 83**

# Nebenberuflich weiterbilden in Österreich

Für Unternehmen, die ihre Mitarbeiter gezielt nebenberuflich weiterbilden oder Quereinsteigern den Start in die Fitness- und Gesundheitsbranche erleichtern möchten, bietet die BSA-Akademie über 70 staatlich geprüfte und zugelassene Lehrgänge. Durch das Lehrgangssystem, das Fernlernphasen mit kompakten Präsenzphasen verbindet, haben Mitarbeiter viele Vorteile und verfügen über maximale Flexibilität in ihrer Planung. Die Präsenzphasen können Teilnehmende an zwei regionalen Lehrgangszentren in Wien und Innsbruck absolvieren. Folgende Lehrgangstermine werden u. a. in diesem Jahr angeboten:

- 06.11.—08.11.2020 Fachkraft Sun, Beauty & Care
- 10.12.—13.12.2020 Ernährungstrainer/in-B-Lizenz
- 17.12.—20.12.2020 Fitnesstrainer/in-B-Lizenz

Zusätzliches Angebot in München:

- 16.10.—18.10.2020 Berater/in für Stressmanagement

Aufgrund der aktuellen Situation sind alle Termine unter Vorbehalt.
www.bsa-akademie.de

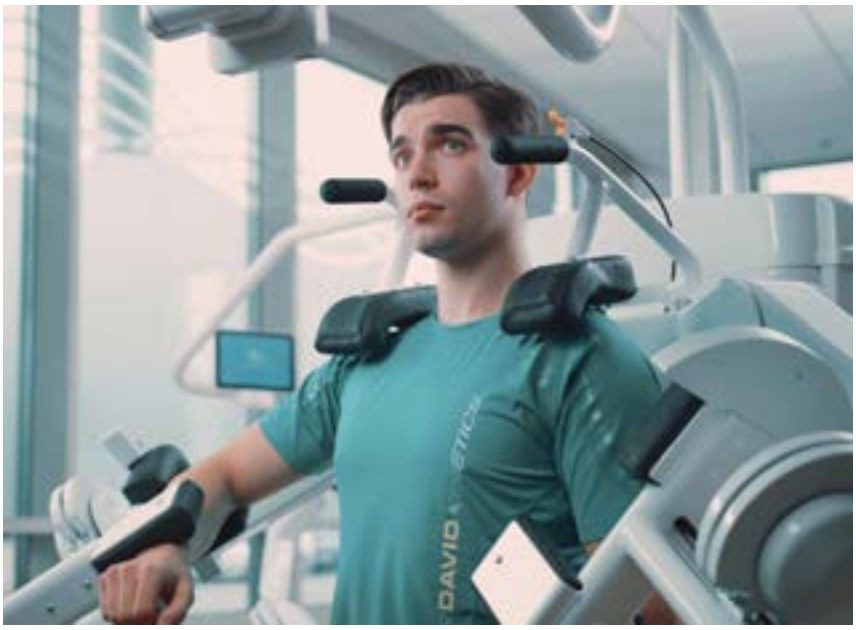
# B. Sc. Sport-/Gesundheitsinformatik – Jetzt noch Studierende anmelden!

Zum Wintersemester 2020 bietet die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) erstmals den dualen Studiengang B. Sc. Sport-/Gesundheitsinformatik an. Die Absolventen sind z. B. in der Lage, Gesundheits- und Fitnessapps zu entwickeln oder digitale Trainings- und Kundensysteme zu installieren, auszuwerten, komplett neu zu entwickeln oder aufeinander abzustimmen. Sport- bzw. Gesundheitsinformatiker übernehmen die entscheidende «Mittlerfunktion» zwischen Sport, Fitness und Gesundheit sowie Informatik und bringen so die digitale Entwicklung in Ihrem Betrieb voran. Melden Sie Studierende für den neuen Studiengang an und werden Sie zum Vorreiter in der Branche.
www.dhfpg.de/bsgi

# BSA-Akademie erweitert Angebot von «Online-Präsenzphasen»

Für ausgewählte Lehrgänge bietet die BSA-Akademie Lehrgangsteilnehmenden mit «Online-Präsenzphasen» einen zusätzlichen Service. Es stehen bereits einige Lehrgänge, beispielsweise «Berater/in für Sporternährung», «Marketingmanager/in» sowie «Entspannungstrainer/in», in digitalisierter Form zur Verfügung. Diese Online-Versionen sind jederzeit und mehrfach über eine Lernplattform abrufbar. Lehrgangsteilnehmende werden dadurch bei der Vorbereitung der Vor-Ort-Veranstaltungen zusätzlich unterstützt. Sie können in speziellen Foren, moderiert von den Tutoren der BSA-Akademie, untereinander kommunizieren. Eine individuelle Betreuung durch die Fernlehrer der BSA-Akademie ist weiterhin uneingeschränkt möglich.
www.bsa-akademie.de/online-praesenzphase

# News: Vorstellung des neuen DAVID-Distributors für Österreich und die Schweiz



David Health Solutions freut sich, unseren neuen Distributor für Österreich und die Schweiz bekannt zu geben. Die DOMITNER GmbH ist jetzt DAVID's exklusiver Vertreter für diese beiden Länder. Das Team unter der Leitung von Peter Domitner verfügt über mehrjährige Erfahrung in der Bereitstellung umfassender Lösungen für die gerätegestützte medizinische Trainingstherapie. Die Verwundbarkeit des Fitnessmarktes während Corona hat viele Clubbetreiber für die Öffnung ihres Angebots in Richtung Therapie sensibilisiert. Mit dem DAVID-Konzept steht nun eine seit Jahrzehnten bewährte, permanent weiterentwickelte und nun für den Fitnessmarkt adaptierte All-In-One Lösung zur Verfügung.

**DOMITNER bietet seinen Kunden ein umfassendes Angebot**

DOMITNER legt grossen Wert darauf, den Kunden eine vollständige und umfassende Lösung für die Anforderungen der Medizinischen Trainingstherapie zu bieten. «Wissenstransfer ist wichtig. Wir tun unser Bestes, um mit Kunden zusammenzuarbeiten und ihnen die richtige Technologie, das richtige Know-how und ein massgeschneidertes Businessmodell zur Verfügung zu stellen, um ihre Abläufe zu verbessern.»

Peter Domitner kannte die David-Technologie bereits und wurde dem Gründer von David Health Solutions, Arno Parviainen, über einen gemeinsamen Kontakt offiziell vorgestellt. Darüber hinaus war die Partnerschaft eine logische Schlussfolgerung, da bereits einige DOMITNER-Kunden das David Spine Concept in ihren Kliniken integriert haben und daran interessiert sind, andere Konzepte wie die Schulter- Hüft- und Knielösungen zu integrieren. Zudem stellen diese Lösungen auch eine ideale Ergänzung für die bestehenden Rückentherapie-Center by Dr. WOLFF dar, die in Österreich und der Schweiz an zahlreichen Standorten bereits sehr erfolgreich arbeiten.

**Österreich und die Schweiz sind starke Märkte für medizinische Trainingstherapie**

Der österreichische und der schweizerische Markt sind für medizinische Trainingstherapie sehr empfänglich, es bestehen jedoch Unterschiede. Die medizinische Trainingstherapie wird in der Schweiz immer wichtiger. Dies zeigt sich z. B. daran, dass in der Schweiz die Versicherungen die Kosten von bis zu 36 Sitzungen der medizinischen Trainingstherapie übernehmen. Auch in Österreich gewinnt diese Art der Therapie zunehmend an Bedeutung und viele hochklassige Anbieter im Fitnessmarkt setzen auch dort bereits auf DAVID.

**Eine Zukunft mit besseren MTT-Trainingsmöglichkeiten**

Peter Domitner ist davon überzeugt, dass die aktuelle Pandemie den Bedarf nach mehr Trainingsmöglichkeiten im MTT-Bereich nochmals deutlich verstärkt hat. Da Fitnesscenter während eines Lockdowns einem hohen Risiko ausgesetzt sind, hat sich die Mentalität deutlich geändert. «Gesundheits- und Fitnessclubs beginnen zu erkennen, welch grosse Chance darin besteht, ihren Patienten eine erstklassige medizinische Trainingstherapie anzubieten», sagt Peter Domitner. «Dies zieht eine neue Kundengruppe an, einschliesslich Menschen mit Rückenschmerzen oder anderen muskuloskelettalen Schmerzen.» Mit den Möglichkeiten der gerätebasierten Trainingstherapie erhalten diese Zentren ein umfassendes Businesskonzept. «Für uns ist es wichtig, unseren Kunden einen 360°-Service und die erforderliche Unterstützung anzubieten, um ihr Geschäft weiterzuentwickeln.»

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

**Domitner GmbH**
Mülistrasse 18
CH-8320 Fehraltorf

**Domitner GmbH**
Herrgottwiesgasse 149
A-8055 Graz

office@domitner.com
www.domitner.com

# Spitzenleistung auf dem Laufband: Der erste Weltrekord mit Skillrun

**Matthias Kyburz (geboren 1990) ist Schweizer Orientierungsläufer, Juniorenweltmeister, Europameister und mehrfacher Weltmeister. Im Frühjahr 2020 hatten Matthias und sein Freund die zündende Idee, 50 Kilometer auf einem Laufband zu laufen und diese Challenge mit der Welt zu teilen. Nach einer intensiven Vorbereitungszeit erreichte Matthias auf Technogym's Skillrun den Weltrekord für die schnellste Zeit von 2:56:35. Was ist die Geschichte dieses Orientierungsläufers, der eigentlich nichts mit Laufbändern zu tun hat?**

**Was ist Orientierungslauf?**
Orientierungslauf ist ein Wettkampf auf verschiedenen Arten von Freigelände. Ein Wettkampf kann verschiedene Distanzen umfassen, aber es zählt nicht die Distanz, sondern man läuft gegen die Zeit. In Städten werden Sprintdistanzen über 3 bis 4,5 km zurückgelegt, die etwa 15 Minuten dauern. Dann gibt es Mitteldistanzen, die typischerweise die schwierigsten sind, bei denen das Gelände technisch sehr anspruchsvoll ist. Diese dauern etwa 30 bis 35 Minuten und betragen in der Regel 5 bis 8 km. Und schliesslich gibt es die Langstrecken, die etwa 90 Minuten dauern und bei denen man einen halben Marathon laufen könnte, oder «nur» 12 km. Es hängt alles von der Art des Geländes ab, auf dem man läuft. Man muss durch unbekanntes Gelände von Kontrollpunkt zu Kontrollpunkt bis zum Ziel navigieren, nur mit einer Karte und einem Kompass. Dieser Sport erfordert technisches Denken und schnelles Laufen.

«Orientierungslauf ist eigentlich ein traditioneller Familiensport», sagt Matthias. «Jede Altersgruppe bekommt einen ihrem Niveau entsprechenden Parcours, auch wenn man 10 Jahre alt ist. In diesem Fall ist die Strecke einfacher als die für die Eliteläufer und man kann in seinem eigenen Tempo laufen. So bin ich auch als jüngster von drei Jungen gestartet. Was mir am meisten am Orientierungslauf gefällt, ist, dass man immer in verschiedene Terrains geht, und die sind meistens im Wald. Heutzutage sind Sprintwettkämpfe recht häufig und finden normalerweise in Städten statt. Aber die ursprünglichen, traditionellen Wettkämpfe fanden in schönen Wäldern und jedes Mal an einem anderen Ort statt».

**Die grösste Herausforderung beim Orientierungslauf**
«Was ich am herausforderndsten und schönsten am Orientierungslauf finde, ist, dass man zu Beginn des Wettkampfs eine Karte erhält, die man noch nie gesehen hat. Man muss also die schnellste Strecke wählen, man muss sich überlegen, wie man so schnell wie möglich zu jedem Kontrollpunkt kommt. Das kann auf einer geraden Linie sein, aber auch durch Büsche, über Felsen, bergauf und bergab oder sogar auf einem Weg um sie herum. Man muss schnell denken und handeln. Es ist immer eine Herausforderung, eine intelligente Route zu finden, um den nächsten Kontrollpunkt ohne Zeitverlust zu erreichen. Die Herausforderung besteht darin, am eigenen Limit zu laufen, zu denken und kluge Entscheidungen zu treffen. Das ist die Sache mit dem Orientierungslauf:

Einige Jungs sind wirklich schnell, treffen aber die falschen Entscheidungen, und einige Jungs sind technisch sehr stark, aber nicht in der Lage, ihr Limit zu durchbrechen. Es erfordert all diese Fähigkeiten.»

Was ist das Geheimnis von Matthias? Was macht ihn zum Meister im Orientierungslauf? «Nun, natürlich ist meine starke körperliche Fähigkeit eine meiner Stärken», sagt Matthias und lacht schüchtern. «Wir trainieren nur im Freien, und die Wälder, in denen die Meisterschaft stattfindet, sind für uns gesperrt. Es ist uns nicht erlaubt, dort zu trainieren. Also trainieren wir in allen umliegenden Wäldern. Das Gelände ist sehr spezifisch, also muss man im Land selbst trainieren, in der Nähe des Geländes, in dem die Meisterschaft stattfindet. Wir gehen in ein Trainingslager und trainieren mit Hilfe von Karten von Orten in der Nähe des Geländes, um uns an das Gelände zu gewöhnen. So können wir die Vegetation, die Strukturen, die Steilheit usw. kennenlernen.»

### Vom Orientierungslauf zum Skillrun-Laufband

Wenn Matthias nur draussen trainiert, wo kommt diese Laufband-Challenge ins Spiel? Ursprünglich begann die Geschichte in einem Trainingslager im Februar zusammen mit einem Freund. Er ist Trainer und lobte die gute Verfassung, in der Matthias war. Obwohl sie nicht normal trainieren konnten, weil alle Wettkämpfe abgesagt wurden, wäre es schade gewesen, nichts zu tun, weil Matthias so gut in Form war. Um seine Fitness aufrechtzuerhalten, kam er auf die Idee, 50 km auf einem Laufband zu laufen. «Ich dachte, es wäre eine grosse Herausforderung, weil ich es nicht wirklich gewohnt bin, auf einem Laufband zu laufen, insbesondere 50 km. Ich laufe nur für Leistungstests auf einem Laufband. Mein Freund bat Technogym, ein Laufband — Skillrun — speziell für den Weltrekordversuch zur Verfügung zu stellen. Und sie waren wirklich begeistert davon. Wir waren sehr froh, dieses zuverlässige Produkt für den Weltrekord zu haben.»

Matthias bemerkte sofort, dass Skillrun ein angenehmes Laufgefühl bietet. «Beim Laufen spürt man die extrem hohe Qualität dieses Laufbandes. Wenn man zum Beispiel aufsetzt, ist der Abstoss wirklich gut. Im Vergleich zu anderen Laufbändern ist der Push Off zwar irgendwie weich, aber immer noch stark genug.» Das macht Skillrun zu einem wahren Laufgenuss. Matthias musste sich zwar erst an die ungewohnt kurze Lauffläche gewöhnen, aber nachdem er die richtige Schrittlänge und -Technik gefunden hatte, lief alles perfekt. Sie nutzten auch die technischen Daten, die Skillrun liefert, wie den Herzfrequenzmonitor und die Länge der Schritte pro Bein. «Das war sehr interessant und hat Spass gemacht, eine Art spielerischer Umgang mit dem Laufen. Wir haben es über die gesamten 50 km verwendet, also waren es auch sehr nützliche Daten für die Filmcrew, die es in ihrer Produktion über mich verwendet haben.»

### Trainingseinheiten mit Skillrun

Skillrun ermöglicht es dem Benutzer, eine Vielzahl von einzigartigen Cardio- und Krafttrainings durchzuführen, wie z. B:

- Running Session: Die exklusive interaktive Technologie Biofeedback erfasst und überwacht die wichtigsten Laufparameter in Echtzeit und liefert farbcodiertes Feedback, das es dem Benutzer ermöglicht, seine Leistung zu verbessern.
- Parachute Training: Benutzer können die Widerstandskraft und die Höchstgeschwindigkeit mit einem Fallschirmtraining stärken, das das Gefühl des Laufens im Freien mit einem Fallschirm reproduziert. Der Widerstand ist beim Start minimal und nimmt mit zunehmender Geschwindigkeit zu.
- Sled Training: Ermöglicht es den Benutzern, ihre Kraft zu trainieren, und reproduziert das Gefühl, einen Schlitten auf Gras zu schieben. Der Widerstand ist beim Start hoch und nimmt konstant ab.

Skillrun ist auch ideal für Gruppentrainings in einer Kurs- oder Studioumgebung. Skillrun Class ist perfekt für diejenigen, die auf der Suche nach einem effektiveren und motivierenderen Gruppenlaufkurs sind.

### Matthias und der erste Weltrekord auf Skillrun

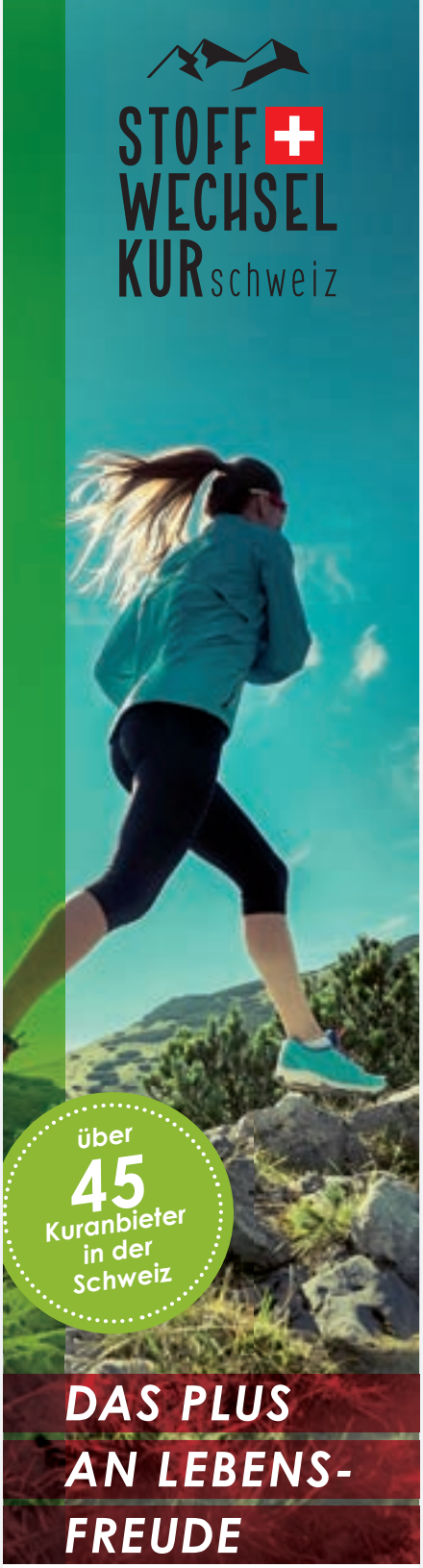
Das verrückteste an der Geschichte ist, dass Matthias diese Distanzen nicht gewohnt war und schon gar nicht auf dem Laufband. «Ich dachte, ich würde am nächsten Tag nicht mehr laufen können, aber ich hatte nicht einmal Muskelkater. Ich konzentrierte mich auf ein Tempo von 3,30 Minuten pro Kilometer, während ich normalerweise mit einem höheren Tempo laufe. Vielleicht war die Kombination aus der hohen Qualität des Skillrun, meiner guten körperlichen Verfassung und dem Tempo der Grund dafür, dass ich mich am nächsten Tag wirklich gut fühlte. Alle, auch ich, waren sehr überrascht», lacht Matthias.

Matthias bereitete sich drei Wochen vor seinem Weltrekord auf die 50 km vor. Jede Woche machte er einen langen Lauf von etwa 30 km auf flachem Gelände, um seine Muskeln daran zu gewöhnen. Was als lustige Idee zwischen zwei Jungs begann, endete als 50-Kilometer-Weltrekord auf dem Skillrun-Laufband.

Niemand glaubte, dass ein Orientierungsläufer einen solchen Rekord erreichen könnte. Aber er tat es, zusammen mit Skillrun.

Anzeige

STOFF WECHSEL KUR schweiz




DAS PLUS AN LEBENS-FREUDE

Gute Figur und Vitalität

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

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

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



# Gewichtskontrolle

Wer hat eigentlich die Waage erfunden? Ein Waagebalken aus dem 5. Jahrtausend v. Chr. wurde in einem prähistorischen Grab in Ägypten entdeckt. 1669 erfand der Franzose Gilles Personne de Roberval die Tafelwaage. 1763 baute der schwäbische Pfarrer Philipp Matthäus Hahn eine Neigungswaage mit direkter Gewichtsanzeige. Dezimal- und Küchenwaagen entstanden in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. 1939 leiteten zwei amerikanische Ingenieure mit der Nutzung elektrischer Widerstandsänderungen das Zeitalter der elektronischen Waagen ein.

Wann genau ein Mensch sich zum ersten Mal gewogen hat entzieht sich meiner Kenntnis. Eines weiss ich jedoch sehr genau, die Gewichtskontrolle ist nicht mehr wegzudenken. Überall wird das Gewicht kontrolliert im Sportbereich, beim Einkaufen etc. Bei den einen geht es um kleinste Abweichungen, bei anderen — na ja — da sind die Abweichungen ein bisschen grösser. Spannend ist immer wieder was das Wort auslöst. Schaut mal in die Gesichter von euren Kunden, wenn ihr gleich nach der Begrüssung zu ihnen sag: «Heute messen wir wieder mal das Gewicht». Kaum einer der gleich in die Luft springt vor Freude und euch um den Hals fällt, dass er endlich wieder Gewichtskontrolle hat. Ich kenne da eher diejenigen, die plötzlich die Farbe im Gesicht wechseln.

«Muss das sein? Heute? Ich war gestern im Ausgang und hab 1—2 Bier getrunken. Da bin ich sicher wieder zwei Kilo schwerer.» Genau und in der nächsten Woche hat die Grossmutter Geburtstag und der Schokoladenkuchen war ja so lecker, dass man am nächsten Tag zum Znüni noch den Rest verdrückte. Hier sind den Ausreden keine Grenzen gesetzt.

Was so ein Wort für eine Hysterie auslöst. Und sind wir mal ehrlich. Meistens weiss jeder genau, wann die Anzeige auf der Waage den Zeiger in die Höhe treibt. Aber eben, die Gewichtskontrolle zeigt es dann noch so genau und ohne Vorwarnung. Ist nicht wie beim Parkieren, wenn das Auto überall piept, weil man schon ziemlich nahe an der Wand steht.

Das wäre vielleicht noch eine Erfindung wert. Du steigst auf die Waage und sobald du immer näher an die Grenze kommst, welche du nicht überschreiten solltest, piepts sie immer lauter oder schneller. So könntest du noch runterspringen, bevor die magische Zahl erreicht ist.

Oder dann diejenigen, die ganz easy locker auf die Waage steigen und dann überrascht sind, weil die Waage viel mehr anzeigt, als sie im Kopf haben. Übrigens, ich will da den Männern nicht zu nahetreten, aber dieser Fall kommt praktisch nur bei Männern vor. Da fallen dann oft immer wieder Aussagen wie: «Ja, mein Vater hatte schon schwere Knochen» Ja klar.

In dieser Hinsicht machen es die Frauen anders. Sie nehmen sich schon vorneweg ein höheres Gewicht vor und wenn dann die Waage weniger anzeigt sind sie überglücklich und finden es gar nicht so schlimm. Wenn jedoch die Waage dann mehr anzeigt als sie sich vorgenommen haben, dann haben wir ein Dilemma.

Ich bin überzeugt, als man die Waage erfunden hat, wusste man noch nicht welche Emotionen man mit diesem Gerät auslöst. Und heute ist sie nicht mehr wegzudenken. Gewichtskontrolle macht sicherlich Sinn, sollte jedoch nicht übertrieben werden.

**Priska Hasler**

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

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

# Der neue Fitnesstrend – gemischte Trainingsformen
# Crosstraining – effektiv, aber riskant?

**Eine der mittlerweile beliebtesten Trainingsformen ist das Crosstraining. Nicht nur in Deutschland erfreut sich dieser neue Trend zunehmender Beliebtheit. CrossFit®-Boxen sind in 142 Ländern auf mehr als sieben Kontinenten, laut der offiziellen CrossFit®-Website, zu finden. Nach der Eröffnung der ersten Box im Jahr 2001 gab es 2014 bereits 10'000 weltweit. Auch in Fitnesscentern wird Crosstraining immer beliebter. Was hinter diesem Trend steckt und welche Trainingseffekte damit erzielt werden können, soll dieser Artikel klären.**

Crosstraining, in der wissenschaftlichen Literatur auch als High-Intensity Functional Training (HIFT) bezeichnet, ist eine Trendsportart aus den USA, die in den 90er-Jahren vor allem von Polizisten und Soldaten betrieben wurde. CrossFit®-Training, als populärste Form des Crosstrainings, wird offiziell wie folgt definiert: «CrossFit® is constantly varied functional movements performed at high intensity» (Glassman, 2007).

Crosstraining ist also ein hochintensives Training mit funktionellen, mehrgelenkigen und vor allem alltagsbezogenen Übungen, die die aerobe Leistungsfähigkeit, die Kraftfähigkeit und die allgemeine Fitness verbessern. Speziell die Kombination aus Kraft und Ausdauer soll sich positiv auf die folgenden zehn Bereiche der Fitness auswirken: kardiovaskuläre/respiratorische Ausdauer, Durchhaltevermögen, Kraft, Flexibilität, Explosivität, Schnelligkeit, Koordination, Agilität, Balance, Präzision (Glassman, 2002).

Eine spezifische Trainingseinheit nennt man auch «Workout of the Day» (WOD) (Glassman, 2007). Das Crosstraining ist neben der hohen Intensität vor allem durch die schnelle Ausführung der einzelnen Übungen nacheinander gekennzeichnet. Zwischen den Sätzen findet nur eine geringe bis keine Regeneration statt (Sprey et al., 2016).

Der Schwerpunkt der Übungsauswahl richtet sich nach der Variation von funktionellen Übungen. Dabei werden Turnelemente wie bspw. Handstand oder Übungen an den Ringen ausgewählt. Diese werden mit Übungen aus dem Gewichtheben wie z. B. Kreuzheben, Umsetzen, Kniebeugen oder Reissen kombiniert. Ergänzt wird das Training durch Ausdaueraktivitäten wie Laufen, Rudern und Fahrradfahren (Glassman, 2002).

**Wie effektiv ist Crosstraining?**

Minimaler Aufwand, aber maximales Ergebnis: Durch hochintensive Belastungen und funktionelle Bewegungsmuster soll mit minimalem Zeitaufwand eine maximale Verbesserung der aeroben und anaeroben Fitness erzielt werden. Crosstraining kann somit auch als High-Intensity Functional Training (HIFT) definiert werden. Erreicht wird dies durch eine Kombination von mehrgelenkigen Übungen, hoher Intensität und einer schnellen Bewegungsausführung. Im Speziellen sollen die maximale aerobe Leistungsfähigkeit ($VO_2max$), die anaerobe Leistungsfähigkeit, die Kraftleistung und die Körperkomposition verbessert werden.

Doch wie wirksam ist HIFT wirklich, insbesondere im Vergleich zu traditionellen Trainingsmethoden? Smith et al. (2013) untersuchten die Effekte eines zehnwöchigen HIFT auf die aerobe Fitness und die Körperkomposition. Zusätzlich zum Training hielten die Teilnehmenden eine Paleodiät ein. Bei männlichen und weiblichen Probanden wurden signifikante Verbesserungen in der relativen und absoluten $VO_2max$ sowie eine bemerkenswerte

Reduktion des Körperfettanteils (um ca. 3,7%) festgestellt. Die Autoren schlussfolgerten, dass die Änderungen der Körperkomposition aus der Kombination von Diät und Workout resultieren und der Effekt nicht allein auf das Workout zurückzuführen ist.

Feito, Hoffstetter, Serafini und Mangine (2018) untersuchten die Effektivität eines 16-wöchigen HIFT auf Trainingsleistung und Körperkomposition, wobei die Probanden drei unterschiedliche WODs absolvierten. Dabei konnte die Trainingsleistung verbessert und der Körperfettanteil signifikant reduziert werden, die fettfreie Masse änderte sich jedoch nicht bedeutend. Die Autoren führten dies unter anderem auf die fehlende Kontrolle der täglichen Protein- und Kalorienzufuhr zurück, da dieser regulierten Nährstoffaufnahme ein wesentlicher Einfluss auf Änderungen der Körperkomposition und der fettfreien Masse zugesprochen wird.

Weitere Studien (De Sousa et al., 2016; Hermassi et al., 2017) belegen, dass mit HIFT ähnliche Verbesserungen in den Bereichen Kraftausdauer, Hypertrophie und Maximalkraft erzielt werden können wie mit traditionellem Krafttraining. Barfield et al. (2012) wiesen nach, dass Crosstraining-Programme wie sie bei CrossFit® üblich sind, im Vergleich zu traditionellen Trainingsprogrammen eine höhere Effektivität im Bereich Kraftausdauer aufweisen. Mit traditionellem Krafttraining konnten allerdings bessere Maximalkraftwerte erzielt werden, obwohl auch beim Crosstraining eine signifikante Verbesserung beobachtet werden konnte.

### Grössere Verletzungsgefahr beim Crosstraining?

Das Risiko für Verletzungen des Muskel-Skelett-Systems ist neben den positiven Effekten der sogenannten Extreme Conditioning Programs (ECPs), zu denen auch Crosstraining-Programme wie z. B. CrossFit® zählen, zu erwähnen.

Hak, Hodzovich & Hickey (2013) untersuchten die Verletzungsanfälligkeit von 132 CrossFit®-Anwendern. Die Ergebnisse zeigen, dass 74 Prozent der Teilnehmenden Verletzungen erlitten, die auf das CrossFit®-Training zurückzuführen waren. Körperregionen wie Schultern, unterer Rücken sowie Arme und Ellenbogen sind dabei am häufigsten betroffen.

In einer weiteren Studie (Feito, Burrows & Tabb, 2016) wurden 3'049 Personen befragt, die zwischen 2013 und 2017 ein CrossFit®-Training absolvierten. 30,5 Prozent berichteten von einer Verletzung innerhalb der letzten zwölf Monate, die sie sich beim CrossFit®-Training zugezogen haben. Am häufigsten waren die Schultern (39%), der Rücken (36%) und die Kniegelenke (15%) betroffen. Personen, die an drei bis fünf Tagen pro Woche CrossFit® ausübten, wiesen am häufigsten Blessuren auf.

Jedoch zeigt die aktuelle Studienlage, dass die Verletzungshäufigkeit im CrossFit® nicht höher ist als in traditionellen Sportarten (z. B. Spielsportarten; Hak et al. 2013).

### Ursachen von Verletzungen im CrossFit®

Als die häufigsten Ursachen im Zusammenhang mit ECPs wurden Gründe wie das inkorrekte Ausführen von Bewegungen (33%) und die Verschlimmerung von früheren Verletzungen (33%) aufgeführt. 64 Prozent der Personen, die Verletzungen aufwiesen, berichteten von einer Trainingsreduktion für einen Monat (Summit, Cotton, Kays & Slaven, 2016).

Bergeron et al. (2011) begründen die Verletzungsanfälligkeit damit, dass das Trainingsprogramm ein fortgeschrittenes Niveau im Hinblick auf

die technische Ausführung der Übungen erfordert, während gleichzeitig die Wiederholungen unter dem Aspekt der schnellen Ausführung ohne adäquate Pausenzeiten zwischen den Sätzen durchgeführt werden. Zusätzlich fehlen entsprechende Regenerationszeiten zwischen den einzelnen Trainingseinheiten. Dies führt zu einer früher einsetzenden Ermüdung, einem erhöhten oxidativen Stress, einer geringen Widerstandsfähigkeit gegen nachfolgende Belastungen, einem erhöhten Gefühl der Anstrengung und zu einer inkorrekten Ausführung von Bewegungen (einhergehend mit einer erhöhten Verletzungsgefahr).

Die Autoren nennen ausserdem die inadäquate Trainingsprogression als Risikofaktor für die hohe Anzahl an Überlastungsverletzungen. Diese Trainingsprogression kann zu Ermüdungsstadien wie dem «Overreaching» und dem «Overtraining» führen.

Mit einem individuellen Monitoring und der Regulierung der Trainingsbelastung könnten diese Folgen vermieden werden.

Trotz der beschriebenen Erkenntnisse konnte durch die Studien nicht belegt werden, dass die Verletzungsgefahr im Vergleich zu traditionellen Sportarten erhöht ist (Hak, Hodzovich & Hickey, 2013; Poston, et al., 2016).

## Fazit

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich durch Crosstraining bei passender Trainingssteuerung und korrekter Ausführung der Übungen positive Effekte in den Bereichen Hypertrophie, Kraftausdauer und Maximalkraft erzielen lassen. Ausserdem kann man durch diese gemischte Trainingsform seine Körperkomposition verbessern. Dabei ist, entgegen vorherrschender Meinung, die Verletzungshäufigkeit nicht höher als bei traditionellen Sportarten, sofern das Training unter qualifizierter Anleitung durchgeführt wird.

## Auszug aus der Literaturliste


- Hermassi, S., Wollny, R., Schwesig, R., Shephard, R. J., & Chelly, M. S. (2019). Effects of in-season circuit training on physical abilities in male handball players. The Journal of Strength & Conditioning Research, 33(4), 944—957.
- Summitt, R. J., Cotton, R. A., Kays, A. C., & Slaven, E. J. (2016). Shoulder injuries in individuals who participate in CrossFit® training. Sports health, 8(6), 541—546.


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

**Johanna Rupp**

Die Sportwissenschaftlerin arbeitet als pädagogische Mitarbeiterin und Dozentin an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie an der BSA-Akademie im Fachbereich Trainings- und Bewegungswissenschaft. Durch ihre Tätigkeit als Trainerin in Fitness- und Gesundheitseinrichtungen konnte sie praktische Erfahrungen in der medizinischen Trainingstherapie bei orthopädischen Erkrankungen sammeln.
www.dhfpg-bsa.de

visit www.fitinteriors.com follow us

# DESIGN FIRST.

SCHWEIZ

FIMEX
distribution ag

Werkstrasse 36
CH – 3250 Lyss BE
tel. +41 (0)32 387 0505
info@fimex.ch

fit interiors

DESIGNED AND PRODUCED IN ITALY

Gruppo P&G srl • Via Emilia, n.3916, 47020 Longiano (FC), Italy • tel. (+39) 0547 58746 • info@gruppopeg.com

# Exklusive Netzwerktreffen bei ratio und Sensopro

Nach einem alles andere als gewöhnlichen bisherigen Jahresverlauf veranstalteten Sensopro und ratio zusammen am 27. August und 10. September zwei Netzwerktreffen in kleinem Rahmen. Neben einem Impulsreferat ging es vor allem darum, einen Einblick in die Firmen zu gewähren und sich in ungezwungener Atmosphäre mit anderen interessanten Gästen auszutauschen. Die Veranstaltungen waren auf einen exklusiven Rahmen beschränkt, damit jedem der Teilnehmer wohl war und auch physisch die notwendigen Abstände eingehalten werden konnten.

Am 27. August konnten die Teilnehmer bei der ratio in Kriens ein spannendes Referat von Henk Roozeboom erleben. Er hat den Anwesenden einen Einblick in seine physiotherapeutische Arbeit mit taub-blinden Klienten verschafft und den Wert von Bewegung für diese Menschen vermittelt. Im Selbstversuch konnten die Teilnehmer nachempfinden, was es bedeutet, im Alltag auf diese Sinne verzichten zu müssen. Zum Abschluss wurde der perfekte Sommerabend bei einem Rooftop Barbeque zum Netzwerken und Austausch zwischen unterschiedlichen Bewegungsdisziplinen intensiv genutzt.

Am 10. September folgte dann der Event mit einem Live-Cooking in der Produktionshalle von Sensopro in Münsingen unter dem Motto «Work/Life-Balance, so ein Scheiss» von Fabian Zbinden. Pascal Schwarz (Schöngrün, Patoro, Schlosserei) und Fabian Zbinden (Victoria Jungfrau, NOBU Los Angeles, La Ribollita), die beiden stresserprobten Szeneköche, haben schon auf den verschiedensten Events als Kollektiv für die kulinarische Unterhaltung gesorgt. Im Zentrum stehen immer die einzelnen Zutaten, welche mit raffinierten Techniken und Gewürzen zu einem geschmacklichen Erlebnis werden. Ganz unter dem Motto: Unsere Lebensmittel, eure Stars! Es war ein aussergewöhnlicher Event mit viel Zeit zum Essen, mit Challenges zum Verdauen und einigen Zaubertricks von Jack Mackusky.

VIN KLEIN

SKIFAHREN IST
KOORDINATION

AUFSTIEGSKONGRESS
FACHKONGRESS FÜR AKTIVE GESUNDHEITSGESTALTER
Abrufbar vom 01.10.2020 bis zum 31.12.2020
ONLINE ONLY

# Aufstiegskongress In 2020 erstmals «ONLINE ONLY»

**Der Aufstiegskongress, der von der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG), der BSA-Akademie und der BSA-Zert veranstaltet wird, bietet auch in diesem Jahr ein abwechslungsreiches Programm. Erstmals wird der Kongress nicht in Mannheim stattfinden, sondern als reine Online-Veranstaltung unter dem Namen «Aufstiegskongress ONLINE ONLY» durchgeführt werden.**

Der Aufstiegskongress hat sich als DER Fachkongress für aktive Gesundheitsgestalter etabliert und findet in diesem Jahr erstmals als reine Online-Veranstaltung statt. Vom 1. Oktober bis 31. Dezember 2020 sind unter aufstiegskongress.de nach vormaliger Registrierung sämtliche Inhalte kostenfrei und unbegrenzt abrufbar.

Unter aufstiegskongress.de werden die verschiedenen Themenfelder der Branche wie Ernährung oder Coaching in einzelnen Foren, statt in Fach-Foren und Intensivseminaren, aufgegriffen. Einige Referenten thematisieren die Corona-Pandemie und ihre Auswirkungen auf die Fitness- und Gesundheitsbranche. Ausserdem werden die Ergebnisse einer Studie vorgestellt, die das Trainingsverhalten von Mitgliedern vor, während und nach der Corona-bedingten Schliessung der Fitnesscenter erforscht hat. Auch

2020
TIME FOR
ACTION
PERSPEKTIVEN SCHAFFEN
UND SICHERN

**Forum Wissenschaft**

| | |
|---|---|
| Prof. Dr. Christoph Eifler | Effekte eines Krafttrainings nach dem Kieser Training-Konzept bei Rückenschmerzen |
| Sandra Gärttner | Achtsamkeitstraining – Individuell und digital |

**Forum Management**

| | |
|---|---|
| Dr. Sarah Kobel | Consumer Centricity im Zukunftsmarkt «Fitness und Gesundheit»: Customer Insights gewinnen und richtig nutzen |
| Niko Russ | Wie Kunden zu «Fans» werden |

**Forum Coaching**

| | |
|---|---|
| Nicolai Rolli | Coaching – Ein Perspektivenwechsel in Mitarbeiterführung und Kundenbindung |
| Prof. Dr. Julia Krampitz | Coaching und Self-Leadership – Eine gesunde Symbiose |

**Forum Ernährung**

| | |
|---|---|
| Jola Jaromin-Bowe | Ernährungsexperten im Fitnessunternehmen – Nachhaltig investiert vs. «Jeder kann's» |
| Clive Salz | Wie Sie die Ernährung gestalten sollten, um auch noch mit 80 Jahren top in Form zu sein |

der wissenschaftliche Vorkongress «Up-to-date» wird unter dem Namen «Forum Wissenschaft» digital verfügbar sein.

In der Tabelle oben finden Sie einen Auszug aus dem vorläufigen Programm des diesjährigen «Aufstiegskongress ONLINE ONLY»

Informieren Sie sich und Ihr Team über die neuesten Trends sowie Entwicklungen, aktuellste Forschungsergebnisse und Konzepte aus der Praxis für die Praxis. Gehen Sie online mit uns und besuchen Sie die Plattform des «Aufstiegskongresses ONLINE ONLY»!

Das vollständige Programm finden Sie unter: www.aufstiegskongress.de/programm

Partner

Medienpartner

Veranstalter

# Vom Fitness- zum Gesundheitscenter

**An der diesjährigen Mitgliederversammlung des SFGV am BranchenTag in Bern, zeigte der Verband wiederum die Wichtigkeit der Positionierung auf. Seine Empfehlung lautete: Sich klar auf die Gesundheit zu fokussieren. Also weg vom Fitnesscenter, hin zum Gesundheitscenter.**

Ein gutes Beispiel dafür, wie dies in der Praxis realisiert werden kann, zeigt Ivonne Schleiss auf, die mit Ihrem BEAT PREMIUM TRAINING in Alpnach diesen Wandel erfolgreich umgesetzt hat. Nachfolgend erzählt Sie uns hautnah ihre Geschichte:

1997—2004 führte ich das Impuls Fit- und Wellness Center in Altdorf, welches mein damaliger Chef Marco Lauener (Uhrmacher und Bijoutier) aus einem Konkurs gekauft hatte. Er suchte Rat bei seinem ehemaligen Trainer in Winterthur, Beat Friedli. Niemand hätte damals gedacht, was für eine grosse Geschichte für mich durch Beat noch geschrieben wird. Mit 427 Quadratmeter Wellnessbereich inklusive grossem Massagesprudelbad gegenüber 160 Quadratmeter Trainingsfläche auf zwei Etagen war es unmöglich, kostendeckend zu arbeiten. Also mieteten wir in einem Nebengebäude 250 Quadratmeter dazu. Die Mitglieder nahmen es auf sich, das Gebäude zu wechseln, weil sie sich bei uns gut betreut und wohl fühlten. Dank dem milon Trainingskonzept konnten wir endlich die Frequenz und Anzahl der Mitglieder erhöhen. Unsere Umsatzzahlen sind dementsprechend ebenfalls stark gestiegen.

2004 wollte mein Chef das Fitnesscenter abstossen. Es war nicht seine Branche und definitiv nicht rentabel genug. Nach einer Krisensitzung mit Beat, der uns bis dahin immer unterstützt und beraten hatte, gründete ich mit einem Mitarbeiter die Impuls Fit- und Wellness Center GmbH. Mit viel Herzblut und dem Wissen, dass ich immer Rückendeckung von Beat habe, konnten wir uns auf 1200 Mitglieder hochar-

beiten. Nur noch der Sommer war kritisch, sonst konnten wir trotz immens grossen Betriebskosten gut leben.

Als dann 12 Jahre später ein Fitnesscenter mit 1500 Quadratmeter in Altdorf geplant war, hatte ich zuerst leichte Panik. Denn aufgrund der hohen Betriebskosten war an eine Preissenkung der Abos nicht zu denken und Mitglieder zu verlieren, hätten wir langfristig wahrscheinlich nicht verkraftet. Schlussendlich fanden wir eine gute Lösung das Center zu verkaufen. Ich bin Roger Gestach, Thomas Akermann und Beat Friedli sehr dankbar, dass wir gemeinsam diese Lösung gefunden haben, die für alle Beteiligten schlussendlich ein Gewinn war. Die Mitglieder bekamen einen Mehrwert, das Team weiterhin einen Job und mein Geschäftspartner wurde Clubmanager.

Für mich stellte sich die Frage, ob ich mit 59 Jahren nochmal durchstarten oder bis zur Pensionierung als Trainerin arbeiten soll. Ich habe mich entschieden, nochmal etwas aufzubauen und mir den Traum von einem Gesundheitscenter zu erfüllen. Seit ich 1997 im TC Muri eine Woche in der für mich total neuen Branche arbeiten durfte, bewundere ich Heidi Harms, die auch jetzt noch alterslos, unermüdlich und voll motiviert auf der Trainingsfläche von dr. rickli PREMIUM TRAINING steht. Was gibt es Schöneres, als Gesundheit und Lebensqualität zu verkaufen?

Während fünf Jahren hatte ich schon mit dem Gewerberaum unter meiner Wohnung geliebäugelt und mir mein milon-Studio vorgestellt... So entschloss ich, die Chance zu packen und nochmals durchzustarten! Mein Vorbild war das FR!TZ in Illnau. Premium Training mit Premium Leistungen, beste Betreuung und familiäres Ambiente, kein sehen und gesehen werden. Alle sollen sich wohlfühlen. So konnte ich mit Unterstützung von Beat Friedli, Lars Harms und dem Team von milon Ende Januar 2018 das BEAT PREMIUM TRAINING in Alpnach eröffnen.

Unser Team setzt sich aus qualifizierten Trainern und Trainerinnen mit hoher Sozialkompetenz zusammen. Die Mitglieder des BEAT zu ihren Zielen zu begleiten ist unsere grösste Freude und Motivation. Dieses Jahr stellen wir uns der Herausforderung, eine Lehrtochter auszubilden. Wir sind dem SFGV sehr dankbar, dass er uns dabei ebenfalls mit Rat und Tat zur Seite steht. Mit milon haben wir ein Trainingskonzept, das

einfach, sicher und effizient ist. Durch die Digitalisierung haben wir viel Zeit für unsere Mitglieder. Erfolge können dokumentiert werden. Mit dem milon Zirkeltraining, dem five Rücken- und Gelenkkonzept, InBody Körperanalyse und neu auch Sensopro, haben wir die perfekten Tools für ein Gesundheitsstudio. Die Partnerschaft mit Dr. Stutz und Gesundheit Sprechstunde festigt unsere Positionierung zusätzlich.

Auch mit dem SFGV haben wir ein Organ, das sich für uns und die Gesundheit einsetzt. Im Bundeshaus, bei den Ämtern, Krankenkassen usw. kämpft der SFGV seit Jahren erfolgreich für unser Image als seriöse Gesundheits- und Fitnesscenter. Mit der Neupositionierung sprechen wir Menschen ▶

an, die noch nie in einem Fitnesscenter waren. Nicht die Muskulösen und Schönen, sondern Menschen wie du und ich. Jedenfalls so wie ich.

Dank der Positionierung als Gesundheitscenter haben wir noch unendlich grosses Potential und die Tendenz der Mitgliederzahlen wird bald wieder steigen. Die meisten Mitglieder sind zwischen 45 und 69 Jahre alt. Unser ältestes Mitglied ist über 90, hat mit 89 Jahren das erste Mal in einem Studio trainiert. Sie kommt zweimal die Woche und wird natürlich immer von uns begleitet. Die persönliche Betreuung von Mitgliedern, die nicht alleine zurechtkommen, gibt uns ein unbezahlbares Image. Die Leute reden darüber. So können wir uns über die Jahre positiv im Gesundheitsmarkt positionieren.

Und dann kam Corona... Niemand hätte es für möglich gehalten, dass die ganze Welt einmal still stehen würde. Es hat uns alle hart getroffen und zum Glück wusste ich im Voraus nicht, dass es möglich ist, unverschuldet und ohne finanzielle Unterstützung den Betrieb schliessen zu müssen. 2020 sollte unser Jahr werden! Wir hätten das Ziel von 750 Mitgliedern locker erreichen können und hätten bereits nach so kurzer Zeit positive Zahlen schreiben können. Aber jetzt ist es so, und wir schauen positiv nach vorn! ■

**Fakten**

*Grösse:*
423 m²
*Trainingsfläche:*
298 m² (inkl. Theke)
*Abopreis:*
CHF 1500 (inklusiv: Tüechliservice, Pulsgurt, Getränkeflatrate, Ernährungsberatung uvm.)

**Mitgliederzahlen**

| | |
|---|---|
| Eröffnung 26. Januar 2018: | 2 |
| 31. Januar 2018: | 62 |
| 31. Dezember 2018: | 445 |
| 31. Dezember 2019: | 588 |
| 29. Februar 2020: | 640 |
| 16. März 2020: | Lockdown |
| 11. Mai 2020: | 588 |
| 15. August 2020: | 568 |

FREIE STUDIENPLÄTZE IN ZÜRICH
JETZT DUAL STUDIERENDE AUSBILDEN
Bachelor-Studiengänge (dual)
Fitnessökonomie
Sportökonomie
Gesundheitsmanagement
Fitnesstraining
Ernährungsberatung
Sport-/Gesundheitsinformatik
NEU
Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences
SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
safs.com

# Flexible Anpassung der Proteinzufuhr im Sport

Eine bedarfsgerechte Proteinzufuhr ist wichtig für den menschlichen Körper. Proteine, als Baustoffe für Enzyme, Hormone oder Antikörper im Immunsystem, übernehmen essenzielle Aufgaben. Darüber hinaus sind sie als Zellbestandteile etwa in Muskelfasern, Sehnen, Knorpel und Knochen enthalten. Doch wie sieht eine bedarfsgerechte Proteinzufuhr aus?

Die Deutsche Gesellschaft für Ernährung e. V. (DGE) empfiehlt Erwachsenen zwischen 19 und 64 Jahren eine tägliche Proteinzufuhr von 0,8 Gramm Protein pro Kilogramm Körpergewicht (Referenzwert). Für Erwachsene ab 65 Jahren wird ein Schätzwert von täglich 1,0 Gramm pro Kilogramm Körpergewicht angegeben, da bei älteren Personen ein höherer Proteinbedarf angenommen wird.

In einem aktuellen Positionspapier der Arbeitsgruppe Sporternährung der DGE wird der gegenwärtige wissenschaftliche Kenntnisstand zur Bedeutung der Proteinzufuhr im Sport zusammengefasst. Trotz der zunehmend bekannten Wichtigkeit der Proteinzufuhr im Sport wird kontrovers über die Zufuhrmenge, die Quelle, die optimale Aminosäurenzusammensetzung sowie das Timing der Aufnahme diskutiert. Laut Positionspapier kann eine belastungsspezifisch angepasste Proteinzufuhr, in der die Sportart berücksichtigt wird, den Trainingsprozess förderlich begleiten und die Leistungsfähigkeit erhöhen. Dies kann durch den Erhalt oder den Aufbau der Muskelmasse bei gleichzeitiger Verhinderung kataboler (abbauender) Prozesse sowie einer verbesserten muskulären Regeneration in der Nachbelastungsphase erfolgen. Die entsprechende Empfehlung der Proteinzufuhr im Sport liegt bei 1,2 bis 2,0 Gramm Protein pro Kilogramm Körpergewicht. Diese Proteinzufuhr ist dabei nicht als fixe Kenngrösse anzusehen, sondern kann je nach Trainingsgestaltung individuell angepasst werden.

Im Lehrgang «Berater/in für Sporternährung» der BSA-Akademie erfahren Teilnehmende, wie sie Sportler aus Ausdauer-, Spiel- und Kraftsportarten hinsichtlich einer sportartgerechten Ernährung zur optimalen Leistung im Training und Wettkampf sowie zur Regeneration beraten. Dabei werden sowohl die Belange von Breiten- als auch von Leistungssportlern berücksichtigt.

### Literaturliste

König, D., Carlsohn, A., Braun, H., Großhauser, M., Lampen, A., Mosler, S. et al. (2020). Proteinzufuhr im Sport. Position der Arbeitsgruppe Sporternährung der Deutschen Gesellschaft für Ernährung e. V. (DGE). Ernährungs Umschau, 67 (7), 132—139. https://doi.org/10.4455/eu.2020.039

ENERVIT

# THE PROTEIN DEAL

20g protein

## INDULGENCE MADE POSSIBLE.

CHOCO & VANILLA DREAM

CRISPY COOKIE TREAT

COCONUT PARTY

RED FRUIT DELIGHT

NEU!

low sugar
gluten free
palm oil free

20g protein

theproteindeal.com

ENERVIT

# THE NATURE DEAL

BIO ORGANIC

NEU!

## LET'S MAKE PEOPLE FALL IN LOVE WITH NATURE.

unconventional bar | vegan | gluten free

raw bar | vegan | gluten free

enervit.com

**JETZT ERHÄLTLICH IN DER SCHWEIZ BEI**

**SOLEDOR®**

SOLEDOR AG, Grüngenstrasse 19, CH-4416 Bubendorf, Tel.:+41 (0)619268777, Fax.:+41(61)9268778, E-Mail: info@soledor.ch

# FitnessTRAINING einfach erklärt – Das neue Buch von Peter Regli

**Modische Trends und betörende Versprechungen sind oft viel zu schön, um wahr zu sein. Die vielen seichten Trainingsprogramme vorab in der Fitnessbranche, Social Media sei Dank, verwirren und sind mitunter schwer zu ertragen. Peter Regli plädiert in seinem neuen Buch für mehr Fakten und Hintergrundwissen aus der Wissenschaft, welche eben Wissen schafft und damit neue Erkenntnisse bringt, altes hinterfragt – aber immer solide.**
**Einige Aussagen werden provozieren – das ist vom Autor durchaus erwünscht. Der Mensch ist heute zeitoptimiert unterwegs. In Anlehnung an Drucker gilt: «Hören Sie auf richtig zu trainieren und beginnen Sie damit, das Richtige zu trainieren.»**

Roger Gestach im Gespräch mit Peter Regli:

RG: Peter, warum das neue Buch «FitnessTRAINING einfach erklärt»? Gibt es nicht schon genug Bücher in diesem Segment?

PR: Nun, Du hast Recht — es gibt genügend Bücher zum Thema. Meine Frage war «Gibt es Bücher zum Thema, welche alle verstehen?». Und da war die Antwort ein klares nein. Komplizierte Sachverhalte möglichst einfach zu beschreiben war mein Anspruch.

RG: Was ist anders als in Deinem Buch «Knackarsch & Co.»?

PR: Vieles habe ich übernommen oder den neusten wissenschaftlichen Erkenntnissen angepasst. Dazu habe ich vermehrt Exkurse im Buch zu spannenden Themen wie Muskelkater oder plyometrisches Training. Ganz neu ist das Thema Regeneration — ein sehr wichtiges Thema, wenn es um Trainingserfolg geht.

RG: Hast Du ein Beispiel von neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen?

PR: Ja, im Bereich des Herzkreislauftrainings. Bislang ging man davon aus, dass ein gut trainiertes Sportlerherz im High End Segment doppelt so gross werden kann. Deshalb dann auch das sogenannte Abtraining nach der Karriere. Dies hat sich nicht bestätigt. Die linke Herzkammer wird zwar grösser, aber noch völlig im grünen Bereich aus Sicht der Kardiologen — einfach am oberen Ende der Skala.

RG: Wo soll das Buch zum Einsatz kommen?

PR: «Knackarsch & Co.» habe ich zusammen mit dem Verlag als Lehrmittel geschrieben. Dies ist hier nicht mehr der Fall. Es fehlen beispielsweise die Lernkontrollen. Dafür habe ich ein ausführliches Glossar aufgenommen. Ich höre immer wieder dasselbe zum «Knackarsch & Co.» – es

ist sehr einfach geschrieben. Diesen Anspruch habe ich belassen. Das neue Buch kann gut in der Ausbildung der Fitnessbranche eingesetzt werden. Zum persönlichen Studium und auch in der höheren Trainerausbildung. Auch dort höre ich oft, dass ein verständliches, einfaches und präzises Buch fehlt — diese Lücke schliesse ich.

RG: Worauf freust Du Dich am meisten oder besser was erwartest Du vom neuen Buch?

PR: Dass es gelesen wird. Spass beiseite. Ich freue mich auf jede Rückmeldung zum Buch und auf alle Anregungen für ein neues Buch. Diskussionen, auch kontroverse, bringen uns im Training und in der Ausbildung weiter. Wenn das Buch hilft, wo auch immer, das Training effektiv zu gestalten und umzusetzen, habe ich mein Ziel erreicht.

RG: Du bist seit vielen Jahren als Dozent in der Ausbildung tätig. Wie beurteilst Du den aktuellen Stand?

PR: Die Ausbildungen beurteile ich grossmehrheitlich als sehr positiv. Da wird vielerorts ein guter Job gemacht. Ob bei den Quereinsteigern oder bei den Auszubildenden spielt keine Rolle. In der Praxis stelle ich allerdings fest, dass das Gelernte leider oft nicht umgesetzt wird oder vielleicht nicht umgesetzt werden darf. Ich bin der festen Überzeugung, dass hier noch Luft nach oben ist. Das Thema Geschäftsmodell der Zukunft in der Branche scheint mir persönlich ein mögliches Thema für ein nächstes Buch zu sein.

RG: Welchen Einfluss hat Corona auf die Ausbildungen?

PR: Der Lockdown hat es gezeigt — vieles ist online möglich. Ich erwarte in der nahen Zukunft eine Verschmelzung von online und Präsenzangeboten. Dies bedingt ein neues Denken der Ausbildungsinstitutionen und der Berufsschulen. Es ist nämlich nicht damit getan, mit Unterlagen des Präsenzunterrichts einfach einige Lektionen online abzuhalten. Auch wenn es eben funktioniert hat als Improvisation. Soll das dauerhaft werden, sind radikal neue Konzepte notwendig. Die (jungen) Menschen sind bereit — nähern wir uns als Ausbildungsfachpersonen diesem Denken an!

RG: Herzlichen Dank und viel Erfolg mit dem neuen Buch.

# Körperfettreduktion als Herausforderung Die Diät als Weg zurück zum Wohlfühlgewicht

**Durch monatelanges Homeoffice und die Schliessung von Fitnesscentern haben einige Menschen an Gewicht zugenommen. Aber keine Sorge, es gibt die unterschiedlichsten Diätformen, die zurück zum Wunschgewicht führen und das Interesse an neuen Strategien scheint ungebrochen. Der Grund für dieses scheinbar unbändige Verlangen nach neuen Diätformen könnte allerdings sein, dass das Verhältnis von Aufwand zu letztendlich erzieltem Effekt der angewandten Diät nicht den Erwartungen entspricht. Warum diese vielversprechenden Diätformen meist nicht zum erhofften Ziel führen, wird in diesem Artikel dargestellt.**

Der Abbau von Körperfett ist physiologisch ausreichend beschrieben: Nur wenn ein Energiedefizit besteht, mobilisiert der Körper eigene Energiereserven (Hall et al., 2012). Basierend auf diesem gemeinsamen Nenner lässt sich die Wirkung bisheriger und mit hoher Wahrscheinlichkeit auch aller zukünftigen Diätstrategien erklären. Lediglich die Art, wie das Energiedefizit erzielt wird, weicht bei den jeweiligen Diätformen voneinander ab.

### Wichtigkeit des Energiedefizits

Die verminderte Fettzufuhr zum Einsparen von Energie spielt bei fettarmer Ernährung eine Rolle. Demgegenüber verhilft die reduzierte Kohlenhydratmenge bei kohlenhydratarmer Kost zu einer niedrigeren Energiezufuhr. Das Erhöhen der Protein- und Ballaststoffzufuhr fördert die Sättigung, wodurch weniger Nahrungsenergie aufgenommen wird. Vegetarische und vegane Kost gehen mit der Reduktion des Verzehrs energiereicher Fertignahrung einher. Beim intermittierenden Fasten gilt hingegen: Je geringer die Anzahl der am Tag eingenommenen Mahlzeiten, desto geringer erweist sich die Gesamtenergiezufuhr. Die Aufzählung von Diäten und deren Eigenschaften liesse sich beliebig verlängern. Allerdings gilt bei allen Diäten dieselbe Kernaussage, dass das Erzeugen eines Energiedefizits essenziell für die Gewichtsreduktion ist.

Als wichtiger Aspekt muss jedoch ergänzt werden: Je stärker das Energiedefizit, desto ausgeprägter zeigen sich folglich der Körperfett- und Körpermasseabbau (Anderson et al., 2001). Ein langfristiger Erfolg ist damit aber nicht gesichert. Dem Abnehmen folgt in der Regel die Wiederzunahme (Anastasiou, Karfopoulou & Yannakoulia, 2015). Daher interessiert weniger die Frage, welche Diät den grössten Erfolg gewährt. Vielmehr muss beleuchtet werden, warum Abnehmwillige oftmals nicht imstande sind, die Theorie der negativen Energiebilanz langfristig in ein praktisch anwendbares Massnahmenbündel umzumünzen.

### Häufige Fehler mangels Handlungswissen

Ursachen hierfür sind unter anderem Wissenslücken und häufig fehlende Unterstützung durch Fachkräfte. Dadurch wird zum Beispiel eine erhöhte Fettverbrennung mit Körperfettabbau verwechselt und auch ein Gewichtsverlust mit Körperfettabbau gleichgesetzt. Sobald der Anteil der Kohlenhydrate in der Ernährung reduziert und der Anteil der Fette erhöht wird, lässt sich eine gesteigerte Fettverbrennung messen. Bei unveränderter Energiezufuhr kommt es aber nicht zum Körperfettabbau. Es werden lediglich mehr Nahrungsfette verbrannt (Bergouignan et al., 2012). Zudem kann der Abbau von Körpermasse zulasten der muskulären Kohlenhydratspeicher, des Körperwassers und der fettfreien Masse (u. a. Muskulatur) gehen (Eston et al., 1992). Der Abbau fettfreier Masse erhöht das Risiko, den Jo-Jo-Effekt auszulösen (Stubbs et al., 2018) sowie an Gesundheit und Lebenserwartung einzubüssen (Hamer & O'Donovan, 2017).

Empfehlungen wie «mehr Vollkorn» oder «mehr Obst und Gemüse» zu verzehren sind hinlänglich bekannt. Abnehmwillige folgen den Regeln mit dem Ergebnis, nicht abzunehmen. Die Erklärung für die Ursache zeigt zugleich das bestehende Defizit an Handlungswissen. Denn die Emp-

fehlungen enthalten korrekterweise «mehr Vollkorn statt Weissmehl und Zucker» sowie «mehr Obst und Gemüse im Austausch gegen Softgetränke, Bratwurst usw.» zu verzehren (Thielecke & Jonnalagadda, 2014; Trumbo & Rivers, 2014). Werden Vollkornprodukte und Obst zusätzlich zu Weissmehl, Torte usw. gegessen, erhöht sich die Gesamtenergiezufuhr. Resultat ist eine noch stärker ausgeprägte positive Energiebilanz mit entsprechendem Körperfettansatz. Bewusst beliebte energiedichte Lebensmittel zu reduzieren, stösst aber auf wenig Begeisterung.

### Freiräume für individuelle Vorlieben sind entscheidend

Die bisherige Darstellung zeigt: Die langfristige Kontrolle des Körperfettanteils gelingt nicht, indem Einschränkungen und Verbote zur Voraussetzung gemacht werden. Der Grossteil der Abnehmwilligen ist nicht in der Lage, rigide Einschränkungen langfristig durchhalten zu können (Bryant, King & Blundell, 2008). Wenn Kuchen, Pommes usw. Teil der individuellen Lebensqualität sind, werden Diätformen mit entsprechenden Verboten scheitern. Die Schuld beim Abnehmwilligen zu suchen, ist nicht hilfreich. Vielmehr müssen Diätkonzepte daraufhin überprüft werden, inwiefern Freiräume für individuelle Vorlieben und alltagstaugliche Anwendungen bestehen. Dabei zeigt sich, dass viele propagierte Strategien tatsächlich unrealistische Einengungen von den Anwendern abverlangen. Hier ist es Aufgabe der Anbieter, alltagstaugliche und individuell flexible Konzepte zu erarbeiten. Nicht der Abnehmwillige soll sich an die Rahmenbedingungen des Diätkonzeptes anpassen müssen, sondern das Diätkonzept muss sich in den Alltag des Abnehmwilligen integrieren lassen.

**Beispiele:** In eine Low-Carb-Ernährung Vollmilchschokolade zu integrieren erscheint widersprüchlich. Wenn allerdings täglich 90 Gramm Kohlenhydratzufuhr akzeptiert werden und eine 100-Gramm-Tafel 54 Gramm Kohlenhydrate enthält, lässt sich gelegentlich eine definierte Menge der Süssware berücksichtigen. Eine Person, die das Frühstücken ablehnt, muss nicht dazu überredet werden, wenn die Energie- und Nährstoffzufuhr über die verbleibenden Mahlzeiten sicherzustellen ist. Eine Bratwurst oder ein Stück Kuchen hindern nicht daran, abzunehmen, wenn sich diese Lebensmittel in der negativen Energiebilanz berücksichtigen lassen. Limitiert wird die Anwendung solcher Massnahmen, da Abnehmwillige den eigenen Energiebedarf oft nicht kennen. Das Gehirn gibt kein eindeutiges «Stoppsignal», damit man weiss, bei welcher täglichen Energiemenge erfolgreiches Abnehmen bzw. der Körperfettabbau gelingen.

### Individuelles Ziel entscheidender Faktor für Diätstrategie

Das Ziel, den Körper zu definieren, muss vom Vorsatz, den erhöhten Körperfettanteil abzubauen (Übergewicht bzw. Adipositas), abgegrenzt werden. Der Körperfettanteil kann, z. B. für Shows oder Wettkämpfe, vorübergehend durch radikales Hungern deutlich unter die Normwerte reduziert werden (Pardue, Trexler & Sprod, 2017). Eine langfristige Körperfettreduktion lässt sich auf diese Weise nicht erzielen. Mediale Darstellungen dürfen hier nicht mit reellen Möglichkeiten verwechselt werden. Häufig kommt es auch zu Fehlinterpretationen veröffentlichter wissenschaftlicher Studien. Fachpublikationen, die z. B. Massnahmen zur Gewichtsreduktion bei adipösen postmenopausalen Frauen untersuchen, lassen sich nicht auf junge Kraftsportler übertragen. Solcher wichtigen Details ungeachtet, wird vorschnell eine «neue Massnahme XY zur Maximierung der Fettverbrennung» herausgelesen, die folglich nicht funktioniert.

### Fazit

Eine negative Energiebilanz ist für den Körperfettabbau erforderlich. Einen Königsweg gibt es nicht. Somit besteht ausreichend viel Freiraum für individuelle Vorgehensweisen. Davon profitieren unter anderem Übergewichtige, wenn die langfristige Kontrolle von Gewicht und Fettanteil beabsichtigt wird, da individuelle Ernährungsstrategien das Durchhaltevermögen positiv beeinflussen können.

### Auszug aus der Literaturliste


- Anastasiou, C. A., Karfopoulou, E. & Yannakoulia, M. (2015). Weight regaining: From statistics and behaviors to physiology and metabolism. Metabolism, 64 (11), 1395—1407.
- Thielecke, F., Jonnalagadda, S. S. (2014). Can whole grain help in weight management? Journal of Clinical Gastroenterology, 48 (1), 70—77.


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

**Jan Prinzhausen**

Der Ernährungswissenschaftler Jan Prinzhausen ist Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie der BSA-Akademie. Ausserdem ist er Ernährungsberater am Olympiastützpunkt Thüringen und veröffentlicht Bücher zu den Themen Sporternährung, Abnehmen und Ernährungsberatung.
www.dhfpg-bsa.de

# BranchenTag der Schweizer Bewegungs-, Fitness und Gesundheitsindustrie

**Wegen Corona läuft dieses Jahr so einiges anders wie zuvor, so auch beim BranchenTag des SFGV und BGB. Lange war es ein Bangen und Hoffen, ob der Event stattfinden kann. Schliesslich konnte der Anlass wie geplant, ausnahmsweise an einem Mittwoch, doch stattfinden. Am 19. August fand der BranchenTag der Bewegungs-, Fitness- und Gesundheitsindustrie des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verband (SFGV), bereits zum zweiten Mal in Kooperation mit dem Berufsverband für Gesundheit und Bewegung (BGB), im Kursaal Bern statt.**

Am BranchenTag trafen sich Unternehmer und die Fitness- und Gesundheitsindustrie, um gemeinsam vom reichhaltigen Informations- und Networking-Angebot zu profitieren. Für die Aussteller begann der Tag sehr früh, konnten sie doch bereits ab 6 Uhr mit dem Aufbau ihrer Stände beginnen. Auch wurde dem Umstand Rechnung getragen, dass letztes Jahr die Aussteller etwas zu verstreut platziert gewesen waren. Daher wurde die Fläche nicht mehr in zwei Bereiche unterteilt.

Für die Mitglieder des BGB ging es um 9 Uhr mit der Mitgliederversammlung los, danach folgte mit dem gemeinsamen Apéro riche auch der Start für die Mitglieder des SFGV, bevor diese dann um 12 Uhr mit ihrer Mitgliederversammlung begannen.

**SFGV Mitgliederversammlung**

Claude Ammann eröffnete die Mitgliederversammlung mit seinem Jahresbericht. Dank der Corona-Pandemie konnte der Verband viele neue Mitglieder verzeichnen. Die Pandemie zeigte aber auch, dass die Fitnesscenter nach der Meinung der Politiker nicht systemrelevant sind. Ammann erörterte die Highlights des SFGV vom letzten Jahr. Unter anderem ist der Verband viel aktiver auf Social Media, insbesondere Facebook und Instagram. Es entstand die neue Ausbildungsoffensive und nebst dem Verbandmagazin (Bewegungsmedizin) bietet der Verband neu seinen Mitgliedern auch das Magazin «Gesund & Fit» für deren Endkunden an. Mit dem Satz: «Für ein starke Branche» beendete Claude Ammann seinen Speak.

Irène Berger informierte die Anwesenden über die Berufsprüfungen, welche diesen November dreisprachig stattfinden werden. Ebenfalls gab sie Auskunft über das im Frühjahr stattfindende Casting für die Swiss Skills, welche aber leider wegen Corona nun auf 2022 verschoben werden mussten. Bei den kommenden Swiss Skills hat der SFGV die Schirmherrschaft.

André Tummer stellte die Postkarten «Immunsystem stärken» vor, welchen den Mitgliedern ab sofort zur Verfügung stehen. Tummer ging ausserdem

nochmals auf die Magazine des Verbandes ein. In seinem Schlussvotum appellierte er an die Mitglieder, die Mitarbeiter zu den Experten-Ausbildungen zu schicken, welche bisher mangels Teilnehmerzahlen noch nicht durchgeführt werden konnten.

André Moser stellte die neue Job-Plattform des Verbandes vor. Hier können die Mitglieder des SFGV kostenlos Stellenanzeigen für 60 Tage aufschalten. Nicht-Mitglieder bezahlen CHF 60.— pro Anzeige. Claude Ammann stellte anschliessend das neue Taschenbuch «Muskeltraining als beste Medizin» vor.

Geschäftsführer und Ehrenpräsident Roland Steiner unterstrich in seiner Rede, dass das Muskeltraining das Alleinstellungsmerkmal der Fitnessbranche sei und verwies hier auf die FITNESS TRIBUNE Nr. 187 (Ausgabe August / September 2020), die sich ausführlich mit dem Thema befasst hat.

Roland Steiner berichtete zudem über den Branchenreport 2020 der schon bald erscheinen wird. Darin ist ersichtlich, dass es immer noch viel mehr Einzelstudios (961) als Kettenbetriebe (400) gibt, die Ketten aber pro Standort mehr Umsatz erzielen. Aus dem kommenden Branchenreport wird man ebenfalls herauslesen können, dass die Branche zwischen 2015 bis 2020 ein Wachstum von 56 Prozent erzielt hat. Inzwischen trainieren in der Schweiz 1,12 Millionen Kunden, was 13,1% der Gesamtbevölkerung entspricht. Diese grossen Wachstumszahlen erklären dann auch den immer härter werdenden Wettbewerb.

Steiner ging auch ausführlich auf den Corona-Lockdown ein und das zusammen mit der IG Fitness eingereichte Schutzkonzept. Er erwähnte auch die skandalöse Kampagne des BAG gegen Fitnesstraining und er erklärte, dass der SFGV hier unverzüglich einen Brief geschrieben hat. Die Kampagne wurde daraufhin zurückgezogen.

Wie bereits letztes Jahr an der Mitgliederversammlung präsentierte Roland Steiner erneut die Idee eines Namenswechsels des Verbandes. Der Verband wurde als Fitnesscenter Verband gegründet, ergänzte sich dann als Fitness- und Gesundheitscenter Verband und Steiner könnte sich nun vorstellen, dass der Name zukünftig «Gesundheits- und Reha-Center Verband» heissen könnte. Er betonte aber klar, dass diese Namensänderung keinesfalls beschlossen sei und hierfür noch intensive Diskussionen im Vorstand und auch mit den Mitgliedern bevorstehen würden. Er könne aber auch damit leben, wenn Fitness auch zukünftig im Namen sei. Roland Steiner forderte aber die Mitglieder auf, sich auf das Thema Gesundheit zu konzentrieren, da er hier das grösste Potential für die Einzelstudios sehe.

Im Anschluss präsentierte Irène Berger einen Bericht über das BEAT PREMIUM TRAINING in Altdorf, da Yvonne Schleiss aus gesundheitlichen Gründen selber nicht teilnehmen konnte. Der Bericht ist ab der Seite 56 in der dieser Ausgabe der FITNESS TRIBUNE abgedruckt.

Als letzter offizieller Akt wurden die Jahresrechnung, der Revisionsbericht und das Budget einstimmig abgesegnet. Die nächste Mitgliederversammlung findet am **Freitag, 28. Mai 2021 in Bern** statt.

**Workshops und Aussteller**

Währenddessen fanden bereits die ersten Workshops des BGB und anschliessend an die Mitgliederversammlung fanden weitere aktive Workshops des BGB und spannende Fachvorträge des SFGV statt. Beim Besuch der Fachausstellung konnte gezielt das Netzwerken gepflegt werden. Erstmals fand ein reines Frauenforum statt, welches gut besucht war.

Aufgrund der Corona-Pandemie waren es dieses Jahr einige Aussteller weniger als letztes Jahr und auch die Besucherzahlen konnten nicht ans letzte Jahr anknüpfen. Dafür war der Ausstellerbereich besser und übersichtlicher strukturiert, was von beiden Seiten sehr positiv bewertet wurde.

**Spektakulärer Gala Abend**

Gegen 19 Uhr war es dann soweit: Das Galadinner mit Showblocks begann! Und wieder war der wunderschöne Saal festlich dekoriert und die Technik ebenso wieder grandios. Das Thema des Abends war die Ausbildungsoffensive des SFGV.

Nach der ersten Vorspeise folgte bereits das erste Highlight, Die Prämierung des SFGV Ausbildungsbetrieb des Jahres stand an. Dieser Preis wurde dieses Jahr zum ersten Mal vergeben. Gewonnen hat das Physioflex in Wettingen von Denise Zumsteg. Die Gewinnerin war mit ihrem Lernenden anwesend und freute sich riesig über diese Ehrung. Die FITNESS TRIBUNE wird in einer späteren Ausgabe das Physioflex in Wettingen und die anderen Ausgezeichneten vorstellen.

Auch ein Opfer der Corona-Pandemie waren die SwissSkills, die in diesem Jahr nicht ausgetragen werden konnten. Trotzdem wurden die qualifizierten Athleten vorgestellt und Irène Berger gab eine Hommage an diese zum Besten. Sie werden an den nächsten SwissSkills, die im 2022 stattfinden werden, die Möglichkeit haben, ihr Können unter Beweis zu stellen.

Nach dem Hauptgang fanden die Ehrungen der besten Absolventen Fachmann/Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung EFZ und Fitness-Instruktor/Fitness-Instruktorin mit eidg. Fachausweis statt. Speziell zu erwähnen ist Madeleine Fehr vom well come FIT in Bülach. Sie erzielte bei der Lehrabschlussprüfung EFZ die höchste Note 6.0. Es ist sehr selten, dass Jemand einen Abschluss mit der Maximal-Note besteht. Claude Ammann hielt dann auch für Madeleine Fehr eine extra Laudatio und sie wurde speziell geehrt.

**Award Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres**

Bereits zum zweiten Mal wurde der Award für das Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres von der FITNESS TRIBUNE und des SFGV gemeinsam verliehen. Zum Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2020 wurde das BODYFIT in Tagelswangen gekürt. Mittels einer Online-Abstimmung wurden insgesamt 3499 Stimmen abgegeben. Davon erhielt das BODYFIT Tagelswangen sagenhafte 1403 Stimmen, was 40 Prozent entspricht.

Im Premium-Studio BODYFIT trifft Kompetenz und Erfahrung auf ein stilvolles Fitness- und Wellnessambiente. Seit mehr als 20 Jahren ist Inhaber Paolo Amato dem Studio und seinen Mitgliedern eng verbunden. Vor allem auch dadurch, da er selbst als 15-jähriger in «seinem» Studio mit dem Training begonnen hat. «Hier trainiert bereits die zweite Generation», berichtet er stolz. Als Gast spürt man, dass im BODYFIT vom langjährigen Trainer bis hin zum Bistro- und Backoffice-Personal von Anbeginn alle an einem Strang ziehen, wie bei einer grossen Familie. Dies bestätigt sich auch Online in den sozialen Medien. Das Studio gilt für Viele als zweites Zuhause — und das Ganze nicht erst seit gestern, sondern tatsächlich generationsübergreifend. Erfahren Sie in dieser Ausgabe mehr über das BODYFIT in Tagelswangen.

Ein gelungener BranchenTag mit zahlreichen Ehrengästen fand gegen Mitternacht im Kursaal sein Ende. Der SFGV und der BGB dankten ihren Sponsoren, ohne die eine solche Veranstaltung nicht hätte stattfinden können.

Nächstes Jahr findet der Event wieder im Kursaal Bern statt und zwar am Freitag, 28. Mai 2021.

# Kommentar zum BranchenTag von Roger Gestach

War die Durchführung des BranchenTag gerechtfertigt? Im Vorfeld zur Veranstaltung gab es einige Kritik aus der Branche, dass der Vorstand des SFGV an der Durchführung des BranchenTag im August vehement festhielt. War es doch der ersten Grossanlässe der Fitnessbranche in der Schweiz seit dem Lockdown. Viele andere Events wurden entweder abgesagt oder werden, wie die FIBO oder der Aufstiegskongress, als reine Online-Veranstaltungen durchgeführt.

Klar, der Verband musste seine Mitgliederversammlung durchführen, um handlungsfähig zu bleiben. Daher wurde seitens einiger Leute auch gefordert, nur die Mitgliederversammlung mit einem kleinen Apéro durchzuführen und auf die Workshops, Fachvorträge und — vor allem — den Gala-Abend zu verzichten.

Auch ich persönlich sah dem Event im Vorfeld sehr skeptisch entgegen. Warum mit einer Grossveranstaltung ein womöglich grosses Risiko eingehen, dass wenn sich ein sogenannter «Superspreader» unter den Teilnehmern befunden hätte, sämtliche Anwesenden in Quarantäne hätten gesteckt werden müssen? Die Verantwortlichen des SFGV beschlossen aber, den Anlass wie geplant durchzuführen.

Schlussendlich muss man aber sagen: Der Anlass war seitens der Veranstalter top organisiert und wurde sehr professionell durchgeführt. Gegenüber dem Vorjahr konnten einige Verbesserungen erzielt werden, wie z. B. dass die Ausstellerfläche konzentrierter gestaltet wurde. Auch der Gala-Abend war wiederum sensationell! Von der Organisation her kann man den Veranstaltern nichts vorwerfen. Allerdings hatte es deutlich weniger Teilnehmer als im letzten Jahr. Dies ist meines Erachtens einzig auf die Gefahr, sich mit dem Virus anzustecken, zurückzuführen.

Gemäss meinen geführten Gesprächen, waren die Centerbetreiber am Anlass sehr glücklich. Man spürte grosse Freude, wieder einmal Branchenkollegen live zu sehen. Bei den Ausstellern gab es zwei Lager: Die einen, die trotz weniger Besuchern die hohe Qualität der Gespräche lobten und die anderen, die einfach einen grundsätzlichen Rückgang spürten und quasi eins zu eins die Rechnung «weniger Besucher = weniger Geschäft» machten.

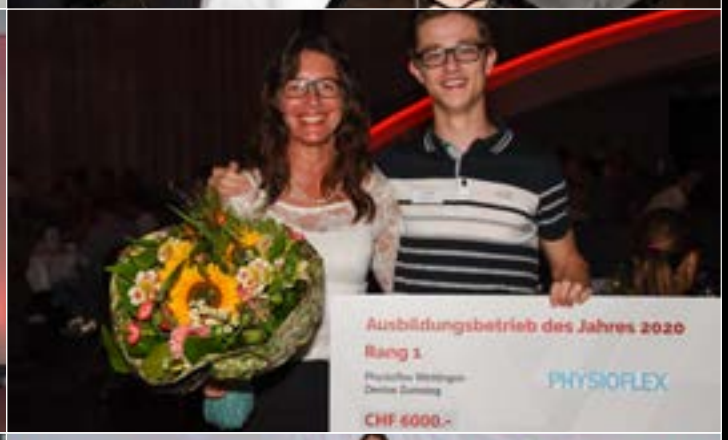
Der Verband hat mit der Durchführung des Anlasses mit dem Feuer gespielt. Da aber der «Superspreader» ausblieb, ging die Rechnung für den SFGV auf.

2
3

1
2
3

BEST WIPES

1
3


Ausbildungsbetrieb des Jahres 2020
Rang 1
PHYSIOFLEX
CHF 6000.-

FITNESS TRIBUNE
FITNESS TRIBUNE

2
1
3

TECHNOGYM

SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
SAFS
LIFEMILLS

#HOW
FITNESS
SHOULD
FEEL

Berufsverband für
Gesundheit und Bewegung Schweiz

EINFACHE ANWENDUNG
EFFEKTIV IM NUTZEN
SOFORTIGE ERGEBNISSE

ACISO
Faszientraining hat mich gerettet!

HCK
Vieva pro

ACTIVE MEALS
PREMIUM FITNESS MEALS

Branded
Member App

BODYFIT

DAVID
Rückentherapie
als Profitcenter

DAVID
Rückentherapie
als Profitcenter

RKS
GmbH

MATRIX

Omron
five

SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
SAFS

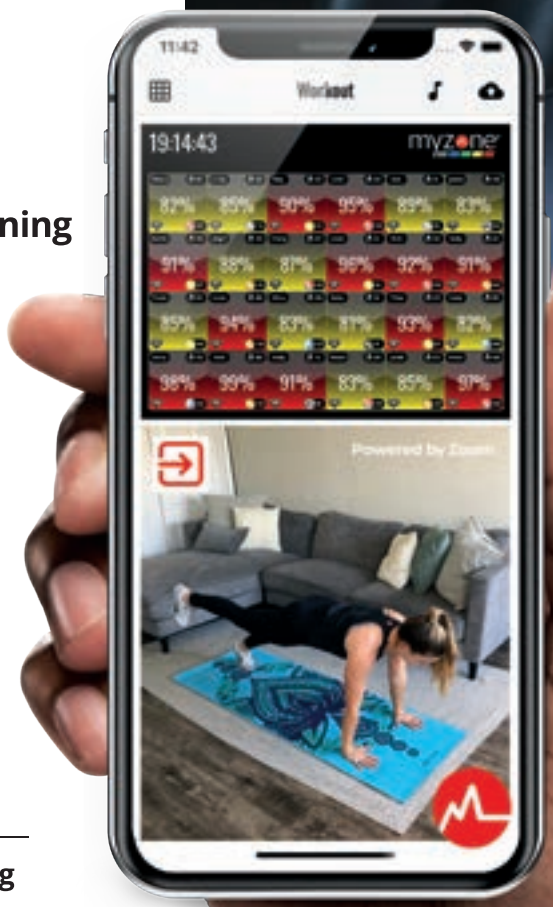
Jahresbericht
2019/20

App

myzone®

TRAGBARE TECHNOLOGIE DIE DIE KUNDENBINDUNG ERHÖHT

# Bieten Sie digitale Lösungen und machen Sie Ihr Angebot komplett - Sie gewinnen treue Mitglieder und neue Interessenten und steigern Ihre Umsätze deutlich.




**Myzone ermöglicht Ihnen, mit Mitgliedern zu interagieren, persönliches Feedback zu geben und das Gefühl von Gruppentraining nachzuempfinden, unabhängig davon, ob Ihre Mitglieder im Fitnessstudio, zu Hause oder Outdoors trainieren.**

myzone.org | deutschland@myzone.org

## Andreas Bredenkamp

Für die jahrelange Unterstützung meiner Arbeit bedanke ich mich bei Mario und Christin Görlach, Marc Wisner, Alexander Strahl und dem gesamten EGYM Team. EGYM ist weltweiter Technologieführer von intelligenten Trainingslösungen für die Fitness- und Gesundheitsbranche.
Das umfassende Angebot an vernetzten Fitnessgeräten und digitalen Produkten ermöglicht ein komplett integriertes Training mit messbaren Ergebnissen für Nutzer und Betreiber. Ich freue mich immer wieder, Teil der Lösungen zu sein und den EGYM Campus im Rahmen der Masterschulungen zu unterstützen!

EGYM

**https://fitforlife.egym.de**

# Damit Vorträge die gewünschte Wirkung haben…

«Nachdem wir uns aufgrund Covid 19 auf Outdoor Sport fokussiert haben, nehmen wir das Training in Ihrem Fitnessclub nicht mehr in Anspruch. Somit kündigen wir unsere Mitgliedschaft . . . Ihr seid ein Spitzenteam, werden euch gerne weiterempfehlen, nur wir haben uns für eine andere Form von Bewegung (im Freien) entschieden. Mit der Bitte um Rückbestätigung, alles erdenklich Gute und weiterhin viel Erfolg.»

Diese Kündigung ist real. Sie zeigt uns die hohe Wertschätzung unserer Mitglieder — und gemeinsam mit ihr erhalten wir ihre Kündigung. Eine deprimierende Erfahrung, die in ähnlicher Weise wohl auch Marc Aurel schon machen musste. Seine Lehre daraus lautet:

«Ertrage es oder unterrichte sie!»

Mit dem Unterrichten ist es allerdings wie mit dem Training: Will man Wirkung erzielen, muss man die Regeln kennen. Und es ist ratsam, sie zu befolgen. Sonst richtet man schnell mehr Schaden an, als man Nutzen erzielt. In meinem letzten Beitrag habe ich deshalb eine dieser Regeln vorgestellt:

Das Prinzip der Zielgerichtetheit.

Das Prinzip der Zielgerichtetheit zählt zu den didaktischen Prinzipien. Es beschreibt die Tatsache, dass der Lehrstoff auf ein gewisses Ziel hin ausgerichtet sein muss. Ist das Ziel des Unterrichts zum Beispiel, die Menschen von «Gesundheit durch Bewegung und eine gesunde Ernährung» zu überzeugen, verhindert ein solcher Unterricht Kündigungen wie die obige nicht, sondern er wird zu solchen Kündigungen führen. Denn «Gesundheit» zu erlangen durch mehr Bewegung und eine gesündere Ernährung, ist im Verständnis der Menschen sowieso schon breit und fest verankert. Halten auch wir nun noch Vorträge über Ernährung und stellen unsere Trainingsgeräte als Geräte für das Training des Herz-Kreislaufsystems, des Stoffwechsels, des Rücken-, Gelenk- oder Faszientrainings oder — aus aktuellem Anlass — für das Training des Immunsystems dar, entspricht das der sowieso bereits verinnerlichten Idee unserer Kunden, sie blieben gesund, nur weil sie sich mehr bewegen und gesund ernähren. Und die Konsequenz, die sie daraus ziehen werden, ist, «Bewegung im Freien» sei in Zeiten der Pandemie wahrscheinlich sogar noch die bessere Idee. Deshalb finden unsere Kunden unseren Unterricht gut, aber als Ergebnis daraus kündigen sie. Denn wenn Bewegung draussen an der frischen Luft gesünder ist und gesund ernähren können sie sich schliesslich auch zu Hause, wozu bedarf es dann noch einer Mitgliedschaft in einem Fitnessclub?

Es ist also wie im Training: Ich kann jahrelang Gewichte stemmen und auf dem Laufband laufen: Kenne ich die Regeln nicht, führen all meine Anstrengungen zu nichts. Im schlimmsten Falle füge ich mir selbst sogar noch Schaden zu. Und was für das Training gilt, gilt auch für den Unterricht. Kenne und beachte ich die Regeln des Unterrichtens nicht, geht der Schuss auch schnell mal nach hinten los. So weiss zum Beispiel jeder, der meine Vorträge kennt, dass «Bewegung noch kein Training ist» und dass «in meinem Vortrag über Ernährung Ernährung keine Rolle spielt». Ziel des Trainings ist nicht «Bewegung», sondern ein gezielter und dosierter «Wachstumsreiz». Und dosiert und gezielt lassen sich «Wachstumsreize» nur setzen durch ein gutdosiertes Muskeltraining. Und Muskeltraining geht nirgendwo besser als an den speziell für das Muskeltraining entwickelten Geräten. Deshalb haben wir für unsere Kunden in diese Geräte unser Geld investiert. Und deshalb sollte in unseren Vorträgen weder Bewegung noch frisches Gemüse im Fokus stehen, sondern ganz allein der einzigartige Nutzen eines regelmässigen, gezielten und dosierten Muskeltrainings.

Jeder Vortrag im Fitnessclub, der nicht zum Ziel hat, die Menschen davon zu überzeugen, dass sie dem Niedergang im Alter nur durch gezielte Wachstumsreize entgegenwirken können, sind für den Fitnessclub, der sein Geld in Geräte für den Muskelaufbau investiert hat, nicht nur nutzlos, sondern kontraproduktiv.

Aber es gibt noch weitere Prinzipien, die beachtet sein wollen, wenn man mit seinem Unterricht die gewünschte Wirkung erzielen will. Neben den didaktischen Prinzipien zählen dazu zum Beispiel die Prinzipien der Hermeneutik. Mit anderen Worten: Die Prinzipien der Auslegung und Erklärung von Texten.

Die Prinzipien der Hermeneutik beschäftigen sich mit der Gesamtsituation, in der der Mensch Informationen aufnimmt. Zum Beispiel bringt es nicht mehr viel, den Kunden anzurufen, wenn die Kündigung bereits bei uns auf dem Tisch liegt. Denn zur «Gesamtsituation» gehört unter anderem auch, «wann» die Information erfolgt. Liegt dem Club die Kündigung des Mitglieds bereits vor, dürfte die «Auslegung und Erklärung des Textes» für das Mitglied vor allem unter dem Aspekt seiner Kündigung stehen. Und dann wird es schwierig, da noch irgendetwas umzudrehen.

Im Sinne der Hermeneutik ist es aber nicht nur entscheidend, «wann» die Information erfolgt. Für den Informationsgehalt ist es ebenso wichtig, wer was sagt, wie und wo er es sagt — und vor allem: Warum er es sagt. Mit der Erfassung der Gesamtsituation ist für die Zuhörer oft schon alles gesagt, noch bevor wir angefangen haben, zu sprechen. Dazu einige Beispiele:

«Wer» ist das, der da was sagt? Gehört dem zum Beispiel der Fitnessclub, in dem wir uns befinden? Dann ist mit dem «wer» es sagt und «wo» er es sagt, auch weitestgehend klar, «was» er sagen wird:

«Werden Sie Mitglied in unserem Fitnessclub, denn nur so werden sie Erlösung erlangen von Ihrem Leid! — Amen!»

«Was» gesagt wird versteht der Kunde also zuerst einmal unter dem Aspekt, «wer» es sagt. Und aus dem «wer» und «wo» ergibt sich zu einem erheblichen Teil bereits, «warum» er es sagt. Allein unter diesem Gesichtspunkt ist gerade zu Beginn der grosse Nutzen zu verstehen, den die Fürsprache durch eine Vertrauensperson hat. Denn ist das Vertrauen zum Sprecher selbst noch nicht vorhanden, sondern muss im Vortrag erst aufgebaut werden, muss der Vortragende rhetorisch schon sehr gut aufgestellt sein, damit die Wirkung des Vortrags nicht allein aufgrund der Gesamtsituation, in der der Kunde ihn versteht, wie eine Seifenblase verpufft.

«Wer sagt was, und warum sagt er das!» Dieser Merksatz umreisst das Prinzip der Hermeneutik sehr gut. Denn existiert zwischen Sprecher und Publikum kein Vertrauensverhältnis, wird die Frage, ob er das Vertrauen seiner Zuhörer dennoch gewinnen kann, allein davon abhängen, «wie» er es sagt. Dazu ein Spruch von Joseph Pulitzer. Nach ihm ist der Pulitzer-Preis benannt, der als Medienpreis für Belletristik vergeben wird, vergleichbar mit dem Oscar in der Filmbranche. Diese Koryphäe der Literatur sagt:
Schreibe kurz — und sie werden es lesen.
Schreibe klar — und sie werden es verstehen.
Schreibe bildhaft — und sie werden es im Gedächtnis behalten.
Auf den Vortrag übertragen heisst das:
Fasse dich kurz — und sie werden dir zuhören.
Strukturiere deinen Vortrag gut — und sie werden dich verstehen.
Spreche in Bildern — und sie werden es in Erinnerung behalten.

Sprechen Sie in Bildern — und Ihre Zuhörer werden vor allem Sie in Erinnerung behalten. Und genau darauf kommt es an. Denn das Ziel unserer Vorträge ist, unsere Zuhörer für unsere Gemeinschaft zu gewinnen. Zweck dieser Gemeinschaft ist es, dem Niedergang im Alter durch gezielte Wachstumsreize entgegenzuwirken. Nur so werden wir unsere letzten Lebensjahre — oder Jahrzehnte — nicht in Pflege zubringen, sondern auch im hohen Alter noch ein kraft- und würdevolles Leben führen. Schaffen wir es, hinter diesem Zweck die Menschen zu vereinen, werden wir unschlagbar sein. Ganz egal, ob im Wettbewerb zu «gesunder Ernährung» und zu

«Bewegung» oder auch zu «Online-Influencern» und «Billiganbietern».

Nebenbei bemerkt: Ihre Zuhörer als Teil Ihrer Gemeinschaft zu gewinnen, das ist der grösste Nutzen, den Sie aus Ihrem Unterricht ziehen werden. Und diesen Nutzen verschenken Sie, wenn Sie das Unterrichten den «Erklär-Videos» oder «Influencern» im Internet überlassen. Eine Gemeinschaft zu gründen wird Ihnen nur gelingen, wenn die Menschen zu Ihnen persönlich eine vertrauensvolle Beziehung aufbauen. Und das schaffen Sie nicht, indem es andere für Sie tun. Dafür werden Sie selbst aktiv werden müssen. Und damit Sie einen wirtschaftlichen Nutzen daraus ziehen, erwerben Sie die Fähigkeit, Ihrer Persönlichkeit durch professionelle Vorträge Reichweite zu verleihen.

Und vielleicht noch ein Hinweis zum Schluss: Das Prinzip der Hermeneutik umfasst nicht nur die Situation während des Vortrags. Die Einschätzung der «Gesamtsituation» entscheidet auch darüber, ob die Menschen der Einladung zu Ihren Vorträgen überhaupt folgen. Und deshalb ist es wichtig, Ihrem Vortrag das richtige Erscheinungsbild zu geben. Denn Sie können moderieren, präsentieren oder referieren, aber so richtig erfolgreich werden sie nur werden, wenn Sie es verstehen, zu inszenieren.

Moderieren heisst, den Inhalt eines Vortrages in einen Zusammenhang zu stellen. Zum Beispiel den Trainings-Vortrag eines externen Experten zum Erwerb Ihrer neuen Geräte. Damit nämlich der Vortrag nicht als «produktbezogen» empfunden wird, sollte erst über die Moderation die Verbindung zwischen Thema und Produkt hergestellt werden. Damit bleibt der Vortrag glaubwürdig und Ihr Vertrauensverhältnis zu Ihren Kunden wird nicht untergraben. Deshalb ist mir, wenn ich bei Ihnen einen Vortrag halte, auch Ihre Moderation so wichtig.

Im Zentrum einer «Präsentation» dagegen steht ein Produkt. Folglich kommt zu einer Präsentation nur, wer sich für das Produkt interessiert. Wer sich für das Produkt nicht interessiert, der geht auch nicht hin. Bei einer Präsentation ist also das direkte Interesse am Produkt der Zweck meiner Teilnahme. Darf ich das Produkt gar nicht kaufen, sondern nur nutzen, zum Beispiel ein Trainingsgerät für mein Training, ist das Produkt nur noch Mittel zum Zweck. Entsprechend geringer ist mein Interesse, es mir auf einer Präsentation vorstellen zu lassen. In diesem Fall ist das Referat die geeignete Form. Beim Referat steht nicht mehr das Produkt im Mittelpunkt, sondern ein Thema. Das Produkt spielt bestenfalls noch als geeignetes Werkzeug am Rande hinein. Aber auch zu einem Referat werden nur die erscheinen, die sich für das Thema interessieren. Wer sich also zum Beispiel für das Muskeltraining nicht interessiert, wird auch zu keinem Vortrag gehen, der Muskeltraining zum Thema hat. Erst in der Inszenierung geht es weder um ein Produkt, noch um ein Thema. In einer Inszenierung ist der Zuhörer selbst Held in seiner Story und steht damit im Mittelpunkt. Und deshalb werden Sie nur mit Inszenierungen die Zuhörer abholen, die Sie für Ihre Gemeinschaft gewinnen wollen. Denn alle anderen sind ja sowieso schon da. Wenn Sie also Trainingsgeräte verkaufen wollen, präsentieren Sie sie, wenn Sie Ihren Mitgliedern das Training an Ihren Geräten näherbringen wollen, referieren Sie. Aber wenn Sie neue Mitglieder für Ihre Gemeinschaft gewinnen wollen, dann inszenieren Sie. Schreiben Sie für Ihre Mitglieder eine spannende Story, denn neun von Billy Wilders 10 Regeln zum Schreiben von Stories lauten:

«Du sollst nicht langweilen!»

In diesem Sinne freue ich mich über Ihre Einladungen zu einem Endverbraucher-Vortrag in Ihrem Fitnessclub oder auf Ihre Teilnahme an einer meiner nächsten Schulungen im Rahmen der EGYM-Masterausbildung. Am besten kommen Sie gleich auf die nächste...

**Andreas Bredenkamp**

Jahrgang 1959

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

EGYM

# Entdecke das Immunity Boost Trainingsprogramm von EGYM.

Trainieren deine Mitglieder schon smart? Hole dir deine EGYM Geräte, auf Wunsch mit der 1 –% Sonderfinanzierung direkt von EGYM!

**Scanne den QR Code und erfahre mehr!**

EGYM GmbH I Einsteinstrasse 172 I 81677 München I egym.com | sales@egym.com

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

# Digitale Selbstverteidigung

## Teil 2

Im ersten Teil habe ich aufgezeigt, dass ein unbedachter Gebrauch des Smartphone uns so anfixen kann, dass es normal ist, dieses Kleingerät sogar während dem Krafttraining zu streicheln. Ich behaupte: Wir müssen smarter als das Smartphone sein. Sind wir es nicht, dann ist die Gefahr gross, dass wir ständig online sind. Das ist aber nicht modern, sondern bloss modernes Sklaventum. In diesem Teil geht es nun um den Newskonsum.

Warum ist das wichtig? Weil es um Ihre Lebenszeit und Ihr Wohlbefinden geht. Früher wurden wir mit News anders versorgt. Die Zeitung in Papierform — einst der ultimative Newsversorger — erschien bloss täglich. In der Schweiz war die Tagesschau im TV um 19:30 Uhr das tägliche nationale Lagerfeuer. Schriftliches erreichte uns über den Briefkasten.

Alle diese Gefässe — und das ist wichtig — wurden bloss einmal täglich benutzt und danach war die Sache erledigt. Aber das ist Old School. Die Welt des New School, sie ist eine andere: Wie oft gehen Sie heute an Ihren medialen Briefkasten und checken Ihre Mails? Wie viele News-Apps «verseuchen» Ihr Handy und wie oft drücken Sie diese pro Tag? Ist Ihre Startseite auf dem Internet ein Newsportal? Was ist mit Facebook, Twitter, Instagram usw.?

Mit der invasiven Technologie sind wir einem Tsunami von Nachrichten ausgesetzt. Überall fluten Infos auf uns ein. Zig TV-Kanäle und News-Apps buhlen um unsere Gunst, Grossbildschirme in den Bahnhöfen und TV-Screens im Zug, als auch im Fitnesscenter versorgen uns ständig und überall mit News.

Früher war folgende Frage wichtig: **Wie komme ich zu Informationen?** Heute muss man aber anders fragen: **Wie werde ich Informationen wieder los bzw. wie kann ich sie umgehen?**

Eine der wertvollsten Ressourcen, die wir haben, ist unsere Aufmerksamkeit. Wenn Sie zum Beispiel bei einem Termin Ihr Handy ausschalten, dann machen Sie Ihrem Gegenüber ein grosses Kompliment. Sie signalisieren: Du bist mir wichtig! Meine AUFmerksamkeit ist voll für Dich da. Meine Sinne und nicht mein Handy ist auf Empfang eingestellt.

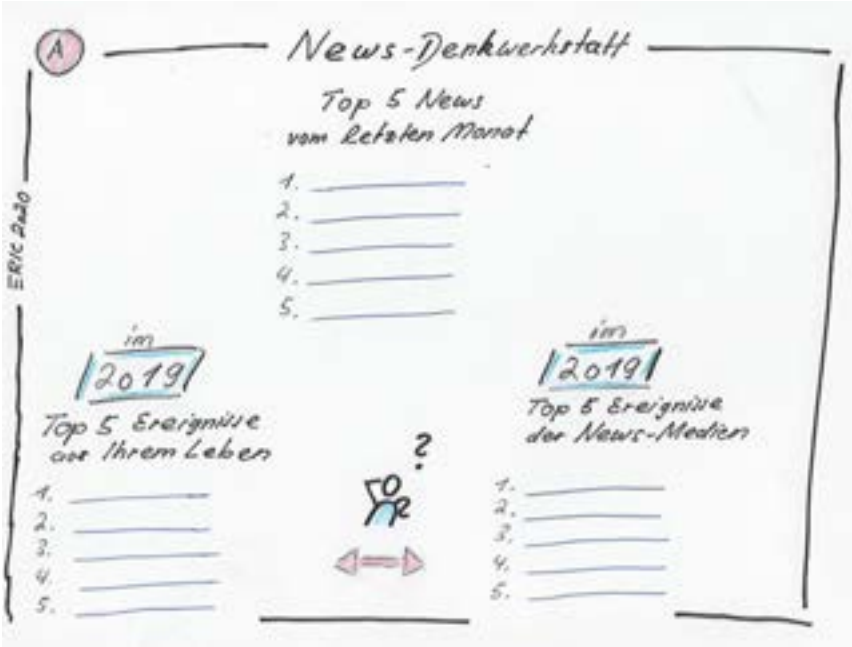
Man kann Aufmerksamkeit nicht an- und abschalten. Man kann sie nur lenken. Wenn Sie ein News- oder Social Media-Junkie sind, dann können Sie Ihre Aufmerksamkeit ständig auf Banales und Seichtes lenken. In der New-School-Zeit wird eben nicht mehr einmal täglich «upgedatet», sondern permanent. Allein diese Bemerkung sollte eigentlich ausreichen, um zu wissen, dass es auf der Welt gar nicht so viel Relevantes geben kann, welches für die Öffentlichkeit wichtig ist. Wenn wir uns als Insel vorstellen und unsere Aufmerksamkeit der Strand ist, dann branden mit den Newsportalen und Apps ständig Nachrichtenwellen auf den Strand. Sind wir ständig online, dann gibt es nur noch Flut. Wer digital unmündig ist, der wird somit in News ertrinken.

Alle News-Medien wollen unsere Gehirne hacken. Deshalb verkaufen Sie das Neue immer als das Relevante. Und sie wissen auch: Unsere Gehirne reagieren auf Schrilles und Abnormes mit Aufmerksamkeit. Deswegen wird oft irgendein Nonsens-Thema zum Aufreger des Tages hochgejazzt. So was bringt Spektakel und Quote. Information ist heute sehr schnell geworden, doch Klarheit braucht immer Zeit. Deswegen empfehle ich Ihnen für einen klugen Newskonsum eine Zeitung zu lesen, die nur wöchentlich einmal erscheint. Ein solches Medium krankt viel weniger an der Überdosis Sofortness, unter welcher die Daily-News-Medien leiden und dann Komplexes auf einen funkelnden Slogan reduzieren. Was viele immer wieder vergessen: Die Medien erzählen nicht die Wahrheit, sondern sie bieten eine Perspektive an. Oder haben Sie das Gefühl, dass ein Boulevardblatt wie Bild oder Blick über ein aktuelles Thema gleich schreiben werden, wie eine FAZ oder eine NZZ? Die vielzitierte Lügenpresse ist bei genauerem Hinsehen bloss eine Lückenpresse. Niemand hat die Exklusivrechte auf die Wahrheit.

Gehen Sie mit Daily-News sparsam um. Warum? Weil es fiese Zeitdiebe sind. Nehmen wir an, Sie konsumieren über TV, Zeitung, Apps und Internet täglich 1 Stunde News. Dann sind das pro Woche 7 Stunden und in einem Monat bereits 30 Stunden. Das ist mehr als ein ganzer Tag. Beachten Sie bitte die Skizze A. Nennen Sie in der Rubrik «News vom letzten Monat» die fünf wichtigsten News vom vergangenen Monat. Das Thema Corona ist von dieser Übung ausgenommen, schliesslich haben wir nicht jedes Jahr eine Pandemie. Wenn Sie «normal» ticken, dann werden Ihnen kaum fünf Dinge einfallen, die aber allesamt im Vormo-

**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




nat brandaktuell waren. Das sollte zu denken geben. Schliesslich haben Sie im Vormonat über einen Tag lang News konsumiert. Gehen Sie nun zur Rubrik «persönliche Highlights 2019». Schreiben Sie Ihre fünf grössten Ereignisse auf. Das kann eine Heirat, Geburt eines Kindes, ein neues Haus oder eine neue Arbeitsstelle sein. Diese Liste auszufüllen, sollte Ihnen leichtfallen. Wandern Sie nun zur Rubrik «News-Highlight 2019». Listen Sie fünf Kardinal-News auf, die auf allen News-Kanälen zeitgleich und über Wochen die Gehirne der News-Konsumenten bedienten. Viele sind auch nach längerem Nachdenken, nicht in der Lage, fünf Themen aufzulisten. Hier eine Auswahl: Brand der Notre-Dame, Ibiza-Affäre in Österreich, Beginn der Massendemonstrationen in Hongkong, Flugzeugabsturz in Äthiopien bei dem alle 157 Passagiere starben.

Stellen Sie sich nun folgende Frage: Hatte einer dieser tragischen Ereignisse oder jene, die Ihnen in den Sinn kamen eine Relevanz für Ihre persönlichen Highlights im Jahr 2019? Im Normalfall sind sie es nicht. Das sind Bad News für die Breaking News. Was in den Medien als hochrelevant aufgepimpt wird, ist für uns meist nur Lebenszeitdiebstahl. So weit, so schlimm. Aber es kommt noch schlimmer. In der hochnervösen Mediengesellschaft ist vieles nur noch Drama, Skandal oder Katastrophe. Dieser tägliche Vollalarm giftet aber unser Gehirn. Man erfährt von Massenvergewaltigungen in Indien, von Bestechungen und von Eltern, die ihre Kinder im Keller ständig einsperrten. Schon hat man wieder gute Gründe, Menschen die man vorher nicht kannte, abgrundtief zu hassen. Aber was ist der Gewinn, wenn wir uns immer wieder mit toxischen Gefühlen triggern lassen?

Gemäss der Neurowissenschaft ist das Hirnzentrum für positive Gefühle auf der anderen Seite als jenes für negative Gefühle. Beachten Sie bitte Skizze B. Wenn ca. 90 Prozent der News nur negativ sind, dann wird primär unser Negativzentrum täglich stimuliert. Das ist etwa so, als würden wir nur unseren rechten Bizeps trainieren und den linken kaum. Das würde niemand gut finden. Wenn wir uns also über News täglich mit toxischen Gefühlen giften, dann beeinflusst das über kurz oder lang unsere Grundstimmung. Auf die Dauer der Zeit nimmt die Seele die Farbe der Gedanken an. Das wusste bereits der römische Kaiser Marc Aurel.

Einspruch: Aber man muss doch wissen, was auf der Welt passiert. Abgelehnt: Was die Medien oft so pompös darbringen ist nur die Abweichung der Norm. Schrilles, Extravagantes, Bizarres — all das ist hocherotisch für die Daily-News-Anbieter. Je länger wir uns diesem Festival an Negativitäten aussetzen, desto mehr glaubt man plötzlich, die Abweichung von der Norm ist die neue Norm. Dann denkt man: Die Welt ist schlimm und grausam. Wut, Zorn und Dauer-Empörung haben dann ein ideales Biotop.

Wir wissen alle, dass vollwertige Ernährung wichtig für uns ist. Oft ist es leider so, dass Junkfood viel leichter zu bekommen ist, als wertvolle Nahrung. Dasselbe gilt für geistige Nahrung. Achten Sie auf das, was Sie an Ihr Gehirn lassen.

**Bei digitalen News geht es um Achtung, aber noch mehr um Ächtung.** Deswegen; geizen Sie mit Ihrer Aufmerksamkeit! Widerstehen Sie der News-Flut. **Ruhe, Distanz, Gelassenheit — das alles können Sie nicht herunterladen.** Das ist das Grundgesetz und dieses sollten wir nie vergessen. Je mehr Stille wir uns gönnen, desto leiser schreit die Welt. Stille ist die Geliebte von Gelassenheit. Diese Liebesbeziehung gilt es immer wieder zu stärken. Stille und Gelassenheit kann man in den Zeiten der digitalen Daueraufregung nur mit viel Disziplin erlangen, da prickelnde News immer nur einen Klick von uns entfernt sind. Aber dieses hirnbefreite Herumklicken ist ein Verbrechen an der eigenen Lebenszeit. Ist unsere Lebenszeit aber nicht das Kostbarste, das wir haben?

# EGYM CHANGE

Mit **CHANGE** hat EGYM erstmals nach dem Lockdown wieder zu einer hochkarätig besetzten, informativen Fachveranstaltung eingeladen. Am Freitag 28. August erwarten die Teilnehmer spannende Vorträge, eine Podiumsdiskussion, die beliebte Customer Journey mit den neuesten EGYM Innovationen zum Anschauen bzw. Ausprobieren und nicht zuletzt leckere Snacks, Drinks und Lounge-Musik.

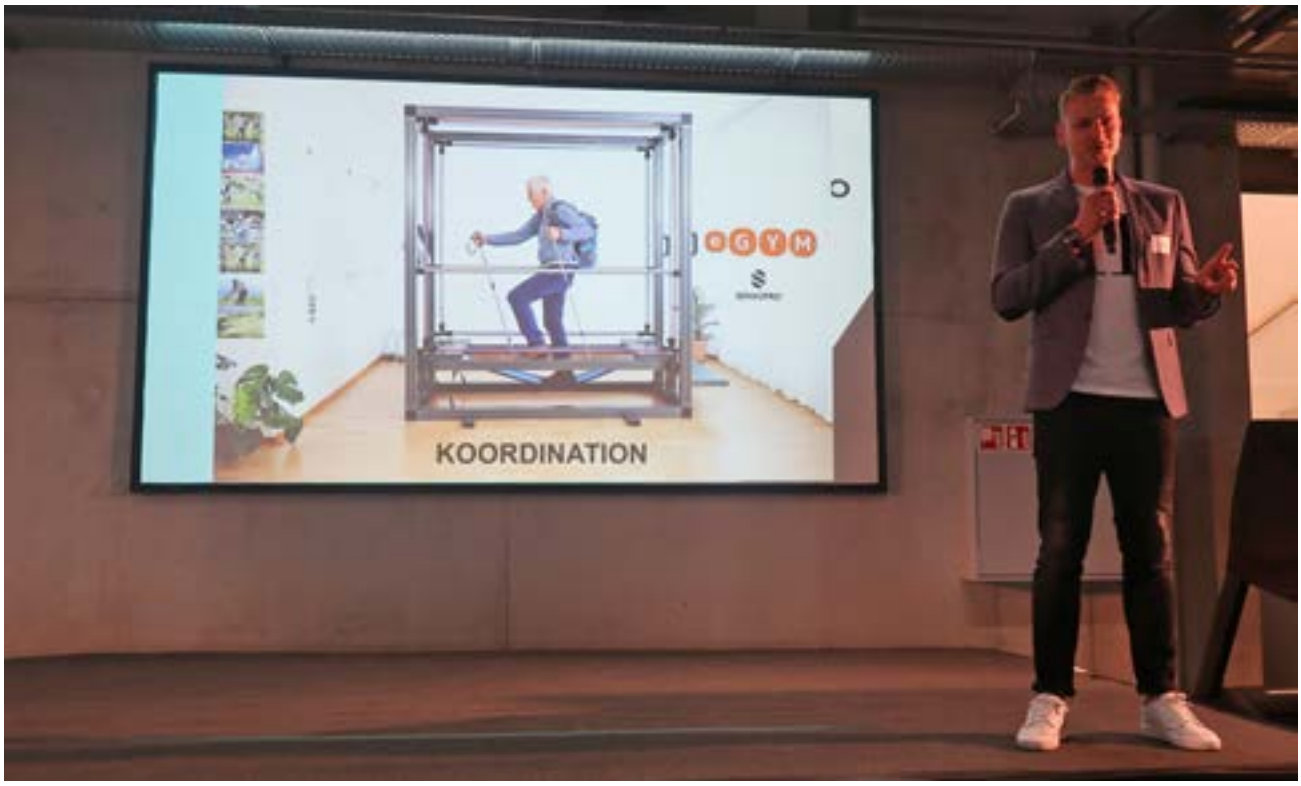
2020 ist das Jahr der grossen Herausforderungen. COVID-19 hat unseren Alltag massiv verändert und fordert uns ständig aufs Neue heraus. Jetzt ist es für Betreiber besonders wichtig zu erfahren, was gerade im Schweizer Fitness- & Gesundheitsmarkt ändert: Gibt es neue Wege, neue Impulse und vielleicht neue Märkte, um zu neuen Kunden zu kommen, trotz veränderter Anforderungen und Richtlinien? Die Antwort lautet natürlich Ja!

Der Anlass fand in einer angesagten Location statt, im Hotel Meilenstein in Langenthal, dort befindet sich unter anderem auch ein Formel 1 Museum. Franz Baier und Daniel Holsträter von EGYM Schweiz begrüssten die Gäste — Centerbetreiber, die aus der ganzen Schweiz angereist waren. Nach einem ausgiebigen Come Together mit Kaffee und Gipfeli, hiess Miriam Rickli als Moderatorin die Anwesenden willkommen und eröffnete den Event offiziell.

Als erster Referent begann Ilja Grzeskowitz, seines Zeichens Change-Experte, seinen Vortrag mit dem treffenden Thema «Change 2020». Eine seiner Kernaussagen war unter anderem, dass Kunden heute ganz anders einkaufen. Dies bedeutet, dass man innovativ denken muss, was wiederum bedeutet, dass auch Fehler möglich sind. Veränderungen sind trotzdem sehr wichtig, da man sonst irgendwann nicht mehr erfolgreich ist. Mit Methoden von gestern kann man die Herausforderungen von heute nicht meistern. Jedoch tut genau dies die Mehrheit der Menschen: Jeder will Veränderungen, aber Niemand will sich ändern. Die vier «W's» für eine Veränderung sind: Wählen, Wollen, Wagen, Wiederholen. Die beste Frage um eine Veränderung anzustossen ist: «Was wäre wenn... Und wieso eigentlich nicht?» Für Change braucht es Klarheit, Empathie, Transparenz und Sinn. Kunden interessiert es nicht, wie Sie gestern waren, sondern einzig und alleine das Heute. Und wichtig ist das ganze Team: Niemand gewinnt alleine!

Nach einem leckeren Lunch war der zweite Referent bereit: Kaspar Schmocker von Sensopro. Sein Referat war mehr eine Interaktion mit dem Publikum, als ein gewöhnlicher Vortrag. Er stellt dabei die Frage: Was ist Koordinationstraining? In diesem Zusammenhang stellte er Sensopro und den Nutzen des von ihnen entwickelten Gerätes vor.

Auf dieses erfrischende Intermezzo folgte einer der Hauptredner, Mario Görlach. Seinen Vortrag widmete er dem Thema Sarkopenie und Dynape-




nie, die Abnahme der Muskelmasse im Alter. In Deutschland werden 350 Milliarden für die Gesundheit ausgegeben, aber nur 5 Milliarden für Fitness. Training alleine reicht aber nicht, sondern es braucht Wachstumsreize.

In seinem packenden Referat verdeutlichte Mario Görlach einmal mehr die Wichtigkeit des Muskeltrainings. Die Muskeltätigkeit ist schliesslich verantwortlich für ein gutes Immunsystem. Sarkopenie mit allen Ausläufern wie Muskelabbau, Osteoporose, Fettleibigkeit, Depressionen, Diabetes, Gangunsicherheit, Stürze, Embolie oder Schlaganfall.

«Diese Flut an Problemen ist eben nicht zwangsläufig ans altern gekoppelt, sondern kann von uns allen helfend bedient und abgefangen werden. Wir können gut und gerne 120 Jahre alt werden», so Mario Görlach.

Nie waren Wachstumsreize so wichtig wie in dieser schwierigen Zeit, denn Muskeln produzieren unter Belastung Botenstoffe, die sogenannten Myokine, die der Kommunikation zwischen den Organen dienen, und die in der Lage sind, uns vor Erkrankungen wirksam zu schützen. Sie sind sinnbildlich gesprochen so etwas wie Ladestationen und Wegweiser für unser Immunsystem. Offensichtlich sind es dabei gerade überschwellige Belastungen, die diese wichtigen Botenstoffe in grosser Zahl in unseren Kreislauf ausschütten und uns damit besonders wirksam vor Erkrankungen schützen können. Gerade in Zeiten, in denen uns ein Virus quasi «ruhigstellt», ist die Produktion an Myokinen besonders wichtig, weil langes Liegen zu einem Abbau an T-Lymphozyten führt. Die T-Lymphozyten sind in unserem Körper für die Immunabwehr verantwortlich.

Ebenfalls ging Mario Görlach auf das Thema Joggen ein. 70 Prozent aller Läufer haben Beschwerden beim Joggen. Denen kann geholfen werden. «Wer nicht gehen kann, hat sein wichtigstes Freiheitsgrad verloren», so Mario Görlach und stellte next level running vor. Unter dem Motto «Alles beginnt im Kopf» ging er am Schluss noch auf skillcourt ein.

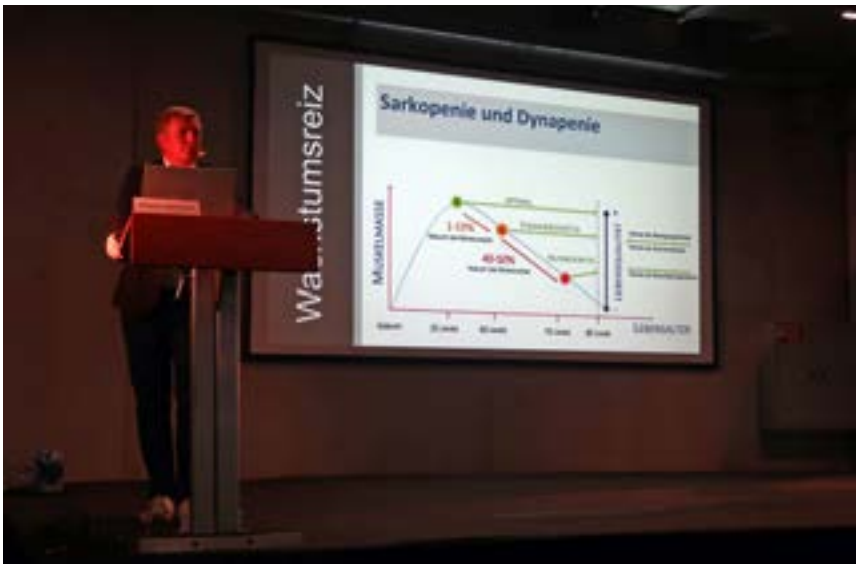
Nach einer kurzen Pause stand der letzte Redner des Tages auf der Bühne. Harry Hofstettler brachte den Anwesenden seine Einschätzung über die künftigen Trends näher:

- Society Change (eine neue Gesellschaft)
- Individualisation (maximal persönlich)
- Nischen (grosses Potential, massgeschneidert)
- Convenience (ganzheitlich, einfach, vernetzt, unkompliziert) ▶

- Data Esu (Digital und vernetzt)
- Experience Economy z. B. Netflix kauft Kinos.
- Community und Lifestyle

Nach dem letzten Vortrag gab es eine Podiumsdiskussion mit allen Referenten. Den Abschluss bildete ein gemütliches Get-together mit Apero, bevor sich die Teilnehmer auf den Weg nach Hause machten.

Nebst den Vorträgen gab es die neue Welt von EGYM zu sehen und die seiner Partner, u. a. Sensopro, Seca, Precor und Movement Concepts. ■



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

# Kleine Betriebe mit grossen Chancen

Einer der grössten Missverständnisse bei Unternehmern beruht in der Annahme, dass grösser und stärker auch erfolgreicher und besser sein soll! Diese Annahme ist grundlegend falsch und sollte von Fall zu Fall überprüft und genau analysiert werden. Jedes Konzept hat seine Zielgruppe und ich habe schon oft erlebt, dass Unternehmer sehr viel Geld investiert haben und die Kunden am Schluss nur teilweise zufrieden waren!

**Einige Thesen**

Ich höre von Unternehmern immer wieder die gleichen Äusserungen wie sie subjektiv ihr Business erleben:

- Nur noch Kettenbetriebe haben im heutigen Verdrängungsmarkt eine Chance!
- Die anderen bieten viel mehr Produkte und Dienstleistungen an!
- Nur wenn ich alle neuen Trends mitmache habe ich eine Chance!
- Die Konkurrenz ist billiger als wir!
- etc.

Diese Äusserungen sind nur die halbe Wahrheit und man sollte sich immer genau überlegen was die wirklichen Probleme sind und warum man zu diesen Annahmen kommt. Ist es tatsächlich das Angebot oder sind meine Produkte nicht optimal oder bin ich zu «altmodisch» und nicht mehr aktuell oder ist mein Preis-Leistungsverhältnis nicht optimal oder ist unser Service nicht genug gut? Fragen über Fragen, welche man zuerst genau analysieren sollte, bevor man eine Entscheidung fällt, welche man später eventuell bereut.

**Was sind die Stärken der Kleinbetriebe?**

Grundsätzlich haben kleine Betriebe sehr viele Vorteile gegenüber grossen Betrieben; z. B.

- Kleine Betriebe haben geringere Investitionen und dadurch weniger Risiko.
- Durch das geringere Angebot ist die Positionierung klarer und der Kunde versteht das Angebot besser und schneller.
- Der Chef arbeitet direkt im Betrieb mit, dadurch ist die Betreuung und die Nähe zum Kunden optimaler — man kennt sich persönlich.
- Ein kleiner Betrieb hat sehr kurze Entscheidungswege — Sie sind Ihr eigener Chef und Meister und können jederzeit sehr flexibel und sofort Handeln und Entscheiden; d. h. Sie können viel schneller und unkonventionell arbeiten und auf die Kundenwünsche eingehen.
- Kleine Betriebe haben geringe Fixkosten (Räume, Personal etc.).
- Kleine Betriebe können in Vororten oder kleinen Ortschaften erfolgreich arbeiten.

Flexibilität und Kundennähe ist in der heutigen Zeit einer der wichtigsten Faktoren. In diesen Bereichen hat ein grosses Unternehmen keine Chance gegenüber einem Kleinen — weil «nur» mit Angestellten gearbeitet wird und oft kein Inhaber im Betreib steht!

**Was sind die Schwächen der Kleinbetriebe?**

In den folgenden Punkten hat man als Kleinbetrieb die schlechteren Karten und deshalb sollte man ihnen die grösste Beachtung schenken:

- Die Abhängigkeit von den Mitarbeitern ist durch wenig Personal viel grösser und ein Ausfall z. B. durch Krankheit stellt eine grössere Belastung für den Betrieb dar.
- Der Betrieb hat ein kleineres Angebot.
- Teilweise haben Kleinbetriebe geringere Öffnungszeiten.

- Durch geringere Einkaufsmengen bekommt man schlechtere Konditionen im Einkauf.
- Der persönliche Einsatz des Unternehmers ist enorm.

Diesen Punkten sollte man als «Kleinunternehmer» grösste Aufmerksamkeit schenken. Nur mit Top Personal, dem richtigen Angebot und vollem persönlichen Einsatz ist das machbar.

**Die wichtigsten Punkte**

Damit Sie als Kleinbetrieb Erfolg haben, ist vor allem Ihr Bewusstsein, dass man den «Grossen» in vielen Bereichen überlegen, ist sehr wichtig. Wenn Ihnen diese Punkte bewusst sind, gehen Sie mit optimaler Motivation an die Arbeit. Folgende Punkte sind von grösster Wichtigkeit:

- **Anders als die Konkurrenz** — Ziehen Sie eine gradlinige klare Strategie durch, welche sich von der Konkurrenz unterscheidet.
- **Top Qualität** — Bieten Sie absolute Top Qualität in Ihrer Dienstleistung.
- **Netzwerken** — Vernetzen Sie sich mit den lokalen Betrieben so stark wie möglich, das gibt Ihnen eine optimale Ausgangslage.
- **Markt** — Beobachten Sie den Markt sehr genau und reagieren Sie bei wichtigen Neuheiten schnell und flexibel.
- **Produkte** — Verkaufen Sie nur die besten Produkte.
- **Atmosphäre** — Pflegen Sie eine persönliche Wohlfühl-Atmosphäre, begrüssen Sie alle Kunden persönlich mit dem Namen.
- **Überraschungen** — Überraschen Sie die Kunden immer wieder mit neuen Ideen und Aufmerksamkeiten.
- **Social Media** — Nützen Sie die Möglichkeiten der neuen Medien um die Kundennähe zu optimieren.

Arbeiten Sie permanent intensiv in den Bereichen, wo Sie den «Grossen» überlegen sind und das sind vor allem: Kundennähe, Betreuung, Qualität, Schnelligkeit und Flexibilität im Wandel.

**Schlussfolgerungen**

Das richtige **Konzept**, zur richtigen **Zeit**, am richtigen **Ort**, mit dem richtigen **Personal** hat immer **Erfolg**!

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

Anzeige

# Lebenslänglich trainieren mit fit+ Tattoo: QR Code auf der Haut öffnet Fitnessstudio-Türen

**Dieses Gewinnspiel geht definitiv unter die Haut: Die deutschlandweit vertretene Fitnessstudiokette fit+ vergab mit einer sehr kuriosen Aktion 100 Mitgliedschaften auf Lebenszeit.**

Die Fitnessstudiokette fit+ eröffnete ihr 100. Studio in Deutschland. Anlässlich dieser runden Eröffnung in Stuttgart verlost das Unternehmen deutschlandweit 100 Mitgliedschaften auf Lebenszeit. Wer gezogen wurde und sich den QR-Eintrittscode der Studios tätowieren lässt, der darf lebenslang kostenlos bei fit+ trainieren. Interessierte konnten sich bis 31. August 2020 bei der Aktion bewerben.

Die Kosten für die Tätowierungen übernimmt fit+, die Grösse des Tattoos ist festgelegt, das Körperteil hingegen frei wählbar. Unter dem Hashtag #trainforatattoo fanden Interessierte Social Media-Beiträge zum Thema.

Insgesamt haben sich 986 Personen für die Aktion Aktion beworben, die bereit gewesen wären, den Eintrittscode von fit+ stechen zu lassen. Die Verlosung der 100 Gewinner fand inzwischen statt und es wurde bereits mit dem tättowieren begonnen.

Die Studios fit+ sind in ganz Deutschland in ländlichen Gemeinden zu finden, in der Schweiz gibt es bereits ein Studio in Buttikon. Bern und Schmerikon werden noch dieses Jahr eröffnet.

Als Franchise System etablierte sich die Fitnessstudiokette in kürzester Zeit. Zusammen mit ihrem Team krönen die Gründer Björn Krämer und Torsten Boorberg jetzt die Eröffnung des 100. Studios mit dieser verrückten Aktion und bieten Körperkunst für Körperkult. Motivierte tragen ihre Eintrittskarte von nun an als Erinnerung auf der Haut. So gibt es keine Ausrede mehr, den Sport zu vergessen.

«Nach den Wochen der Ausgangsbeschränkung möchten wir die Menschen nicht nur dabei unterstützen, ihre möglicherweise zugelegten Kilos loszuwerden, sondern auch, den Geldbeutel langfristig zu schonen», erklärt Geschäftsführer Torsten Boorberg.

Mit dem Code als Tattoo reagiert fit+ auf einen aktuellen Trend: «In den vergangenen Jahren haben sich immer mehr Menschen und auch Stars wie Angelina Jolie oder Pink einen Barcode tätowieren lassen. Wir gehen mit dem QR-Code noch einen Schritt weiter und bieten eine lebenslange Mitgliedschaft in unseren Studios. Das sieht nicht nur cool aus, sondern ermöglicht den Gewinnerinnen und Gewinnern Trainieren im Wert mindestens von mehreren Tausend Euro». Der Gewinn ist allerdings nicht beschränkt auf eine Jahreszahl: «Möchten Teilnehmer länger als 15 Jahre bei uns trainieren, so stehen ihnen auch bis zum Lebensende unsere Türen offen», so Torsten Boorberg.

Anzeige

# 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

# Von der Absichtserklärung zur Umsetzung Gewohnheitsbildung – Vorsätze fassen und erfolgreich durchsetzen

**Wer kennt das nicht: Jedes Jahr aufs Neue, besonders zu Silvester, verspricht man sich, Vorsätze nun tatsächlich einzuhalten. Meist ist dieses Versprechen Mitte des Jahres schon wieder vergessen. Aber warum ist das so und wie kann man die Herausforderung von der Absichtserklärung bis zur Umsetzung meistern? In diesem Artikel erfahren Sie, wie Vorsätze tatsächlich eingehalten werden können und damit eine nachhaltige Wirkung für Trainierende, Unternehmen und Teams erzielt werden kann. Die zentrale Botschaft: Der Köder muss ihnen «schmecken»!**

Bei Vorsätzen handelt es sich um konkrete Absichtsbekundungen, die nicht nur in vorübergehende Verhaltensweisen umgesetzt, sondern dauerhaft beibehalten werden sollen: Sportlicher Lebensstil, Achtsamkeit und Kostenbewusstsein sind beispielhafte Individual- bzw. Unternehmensvorsätze. Die Herausforderung liegt hierbei in «dauerhaft beibehalten» und spiegelt sich in einem individuellen Lebensstil oder einer spezifischen Unternehmens- bzw. Leadership-Kultur wider.

## Der zentrale Schlüssel zum Erfolg: die Gewohnheitsbildung

Gewohnheitsbildung ist nicht gleich Gewohnheitsbildung. So ist beispielsweise die unbewusste Entstehung etwas anderes als eine bewusste Entwicklung oder gar die zielgerichtete Veränderung einer Gewohnheit. Im Folgenden liegt der Fokus auf der Entwicklung einer Gewohnheit und es wird beschrieben, wie das dadurch verinnerlichte Handeln zur besseren Umsetzung verschiedener Ziele beiträgt — sowohl für Einzelpersonen als auch für Unternehmen.

### 1. Schritt: Welche Gewohnheit soll entwickelt werden und aus welchem Grund?

Jeder Vorsatz hat einen Hauptsatz — sprachlich ausgedrückt. Also, worum geht es wirklich? Die Aussicht, eine Gewohnheit erfolgreich zu entwickeln, wird durch den Grund bestimmt, aus dem etwas getan werden soll. Geht es um etwas Positives, eine Chance auf etwas, worauf man Lust hat oder ist externer Handlungsdruck vorhanden, der das Unternehmen in seiner Existenz bedroht oder die persönliche Gesundheit beeinträchtigt? In diesem ersten Schritt ist auch zu klären, weswegen eine Gewohnheit entwickelt werden soll. Die Intentionen können entweder extrinsisch (weil andere das von mir wollen: «Nimm endlich ab — das ist nicht schön anzusehen») oder intrinsisch motiviert sein («Ich mache das für mich bzw. mein Unternehmen», «Das wird mich noch gesünder machen» bzw. «Nur wenn wir uns verändern, können wir erfolgreich bleiben»).

### 2. Schritt: Der Köder muss dem Adressaten «schmecken»!

Die Gewohnheitsentwicklung muss ein positiver intrinsischer Wunsch sein, nur dann steigt die Aussicht auf dauerhaften Erfolg. Erst dieser innere Antrieb schafft die zentrale Voraus-

setzung: Commitment zu der angestrebten Gewohnheit und damit in der Übersetzung zum unbedingten Ja zu dieser Entwicklung. Oftmals wird in der Praxis mit Argumenten geworben, die nützliche und nicht selten moralische Aspekte zum Ausdruck bringen, so beispielsweise der erhobene Zeigefinger des Arztes: «Wenn Sie nicht abnehmen, dann drohen Ihnen ein Herzinfarkt oder Schlaganfall!» Dieser Ansatz reicht lediglich für die Initiierung von Vorhaben, aber oft nicht für deren Verinnerlichung aus.

**3. Schritt: Zu welchem Zeitpunkt soll die entsprechende Gewohnheit entwickelt werden?**

In der Praxis wird häufig zu vielen Vorhaben die höchste Priorität beigemessen: Jetzt und sofort soll das Ganze umgesetzt werden. Oft ist damit aber auch schon der Todeszeitpunkt des Vorhabens bestimmt: nämlich kurz nach dem Start, denn der zeitliche Horizont wird falsch gesetzt. Der richtige Moment zum Beginn einer Gewohnheitsentwicklung hat mit der Komplexität und der Tiefe des jeweiligen Vorsatzes zu tun. Entsprechend gilt: Besser eine Gewohnheit nach der anderen entwickeln als mehrere auf einmal (Komplexitätsdilemma). Des Weiteren stellt sich hinsichtlich der Tiefe folgende Frage: Wie neu und herausfordernd ist die konkrete Gewohnheitsentwicklung (Bsp.: «Ich habe seit 20 Jahren keinen Sport mehr gemacht.»). Während weniger komplexe und tiefe Gewohnheitsentwicklungen schneller und einfacher vonstattengehen, sollten umfassende und tiefgreifende in sogenannten «Teachable Moments» eingebettet werden. So stellen ein Change-Prozess durch eine neue Geschäftsführung, ein neuer Beruf oder privater Umzug grössere beispielhafte Umbrüche und damit die Chance dar, gewohnte Denkstrukturen und Verhaltensmuster aufzubrechen.

**4. Schritt: Auf welche Art und Weise soll eine Gewohnheit entwickelt werden?**

Eine klare Struktur — DAS Herzstück der Gewohnheitsentwicklung — spiegelt sich in folgendem Dreiklang wider:

**1. Auslöser**

Die Auslöser zur Entwicklung einer Gewohnheit sind unterschiedlich und facettenreich. Von sozialem Druck (beispielsweise in Form von Verabredungen mit anderen zum Training) über veränderte Rahmenbedingungen (präventive Kurse nach § 20 SGB werden finanziell bezuschusst) bis zur Überrumpelung (Center werden wie bei der Corona-Pandemie über Nacht geschlossen und es braucht ad hoc alternative Trainingsmöglichkeiten) sind alle Varianten erlaubt, die dem Zweck dienlich sind. Bekannte Beispiele aus der Wirtschaft sind die automatischen Check-in-Schalter am Flughafen, dem Center oder den Messezentren bzw. SB-Kassen im Supermarkt, deren Handhabung (noch) von Mitarbeitern betreut wird, aber die Kunden zielgerichtet und behutsam an die neue Handlung herangeführt werden. Lange Warteschlangen bzw. Zeitersparnis sind weitere — oft unbewusste — Argumente, um branchenübergreifend neue, innovative Varianten und Lösungen auszuprobieren.

**2. Handlung**

Hier geht es um das gewünschte und fest vorgenommene Handeln — Sport treiben, gesunde Ernährung, kompaktere und strukturiertere Meetings, mitarbeiterzentrierte Führung usw. In dieser Phase wird genauer betrachtet, wie die neue Handlung gerade zu Beginn der Umsetzung geschützt und unterstützt werden kann, damit sie immer wieder ausgeführt und dadurch verinnerlicht werden kann.

**3. Belohnung**

Besonders Belohnungen sind der Grund, weshalb man eine Handlung erneut durchführt. Durch die Belohnung bzw. ersten Erfolgserlebnisse werden Botenstoffe (wie Dopamin, Serotonin u. Ä.) ausgeschüttet, die die Handlung positiv bewerten. Erst ▶

**Gewohnheitsbildung lässt sich in folgender Erfolgsformel darstellen:**

Abb. 1: Erfolgsformel der Gewohnheitsbildung

das erneute Erlebenwollen führt zur Wiederholung. Belohnungen müssen dabei immer adäquat und variabel sein. Adäquat im Sinne der Attraktivität: Es hat keine Wirkung, wenn man den Kunden nach einem harten, fordernden Workout mit einem gratis Glas Wasser belohnt oder wenn eine Führungskraft für einen hochmotivierten Mitarbeiter nur einen feuchten Händedruck und warme Worte übrig hat. Der Begriff «variabel» deutet in diesem Zusammenhang an, dass die entsprechenden Belohnungen (egal ob gegenüber sich selbst oder Kunden und Mitarbeitern) abwechslungsreich gestaltet werden müssen, da sie sonst schnell ihren hormonellen Glückscharakter sowie ihren Motivationsaspekt verlieren. Nur wenn die Belohnung attraktiv und im positiven Sinne unberechenbar bleibt, ist die Wahrscheinlichkeit gegeben, den Sprung von der einzelnen Handlung zur Wiederholung und final zur fixen Gewohnheit zu schaffen.

Die vereinfachte Formel (vgl. Abb. 1) umfasst die Prozesskette von der grundlegenden Einstellung zu einer Handlung (Denken), über die Handlung selbst (Tun), dem Reflektieren und Erkennen («Gar nicht so schlecht»/ Anders denken) bis hin zur wiederholten unbewussten Durchführung der Handlung (Nicht mehr denken/Verinnerlichen).

### Durch Barrierenmanagement Gewohnheitsentwicklung sichern

Die immer wieder durchzuführende Handlung ist noch sensibel und im wahrsten Sinne des Wortes anfällig «wie ein rohes Ei», bevor sich die Gewohnheit voll entwickeln kann. Die unterschiedlichen Barrieren können physikalischen, sozialen oder psychologischen Charakter haben. Die bekanntesten psychologischen Barrieren sind Verlockungen oder der innere Schweinehund. Diese Barrieren wie «Bleib bequem zu Hause, anstatt dich im Center zu quälen» oder «Warum Managementprozesse ändern, wenn es doch auch so geht» verhindern die erneute Handlungsdurchführung. Auch Pausen — in Form von Unterbrechungen — haben «toxische» Wirkung auf die Gewohnheitsentwicklung. Das gilt insbesondere dann, wenn im Change-Management nicht die adäquate Geschwindigkeit eingehalten wird und Pausen das Prinzip von wiederkehrender Anwendung der neuen Prozesse unterbinden. Um diesen Fallstricken zu entgehen, braucht es zusätzlich ein entsprechend strukturiertes Barrieremanagement. Wie in jedem Management geht es hier in einem ersten Schritt um die Analyse eventuell auftretender individueller und unternehmerischer Barrieren. In einem zweiten Schritt geht es um die Überlegung, wie man diese Barrieren entweder umgehen («get around») oder ihnen begegnen kann («get through»).

### Durch Wenn-Dann-Pläne den inneren Schweinehund überwinden

Sogenannte Wenn-Dann-Pläne sind das wirksamste Mittel, um eine neu entwickelte Gewohnheit zu schützen. Sie beruhen auf dem gleichen Wirkungsprinzip wie Gewohnheiten und haben als Kernidee folgende Überlegung: «Wenn ich in die Situation komme, in der mich mein innerer Schweinehund auf die Couch locken will, dann mache ich ...». Der Situation aus dem Weg gehen ist eine psychologische Variante der Wenn-Dann-Pläne. Eine soziale Variante der Wenn-Dann-Pläne ist es, Ressourcen zu aktivieren, z. B. beruflich einen Mitarbeiter oder privat den Lebensgefährten um Unterstützung zu bitten oder für den Trainingseinstieg einen geeigneten Trainingspartner zu suchen. Die psychologische Wenn-Dann-Variante stellt das Commitment in Form des unbedingten Willens («Ja, ich will») in den Fokus.

### Resümee und Ausblick

Scheuen Sie sich nicht vor Veränderungen und arbeiten Sie im Alltag kontinuierlich an neuen Gewohnheiten! Sie gelten zwar als die grössten Verhinderer von individueller und unternehmerischer Weiterentwicklung bzw. Veränderung, aber sie sind gleichzeitig auch die Grundlage für Innovation, Performance und Exzellenz.

### Literaturliste


- Myers, D. G. (2014). Psychologie (3. Auflage). Heidelberg: Springer.
- Verplanken, B. (2018): The Psychology of habit. Theory, Mechanisms, Change, and Contexts Heidelberg: Springer.
- Statista (2019). Die guten Vorsätze für 2020. Zugriff am 02.01.2020 unter https://de.statista.com/infografik/20341/umfrage-beliebteste-vorsaetze-fuer-2020/
- ZEIT ONLINE (2018). Am liebsten würde ich damit aufhören ... die Frage ist nur: Wann? Und vor allem: Wie?. Zugriff am 15.01.2020 unter: https://www.zeit.de/zeit-wissen/2018/01/psychologie-gewohnheiten-verhalten-muster-aenderung

**Prof. Dr. Oliver Schumann**

© Oliver Schumann

Prof. Dr. Oliver Schumann ist für die BSA-Akademie und die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) als Dozent, Tutor und Autor tätig. Die Schwerpunkte seiner Professur liegen in den Bereichen Strategisches Management, Neurokommunikation und Sportökonomie.
www.dhfpg-bsa.de

# STRETCH and STRENGTH

HIMTEC-BODYSTRETCHER
GRATIS 2MT TESTEN
0800 201 800

www.bodystretcher.ch

HIMTEC - BodyStretcher V4
Geprüft & empfohlen
AGR
BdR

BackFit

# Die unglaubliche Reise zu mir selbst

**Krebs, Übergewicht, häusliche Gewalt, alleinerziehend – wie Barbara Huli vom Leben auf der Strasse wieder ins Leben zurück und sich dabei selbst gefunden hat.**

Barbara Huli wurde in Ungarn geboren, spielte als Jugendliche Tennis und war eine Kickboxerin. Schon als Jugendliche war sie eher kräftig gebaut. Mit 20 Jahren wog sie 66 Kilo. Mit 21 Jahren wurde bei ihr ein Tumor gleichzeitig mit einer Schilddrüsen-Unterfunktion entdeckt und die Ärzte sagten ihr, dass sie höchstens noch neun Monate zu leben hat. Innerhalb eines Monats nahm sie 33 Kilo zu. Ihr Gewicht wuchs innerhalb kürzester Zeit auf 130 Kilo an und dies bei einer Körpergrösse von 164 Zentimetern. Damals, an ihrem Geburtstag hatte ihr ihre Familie schon das Grab gekauft. Ihr Umfeld, die Familie, ihre Eltern und ihr Verlobter wandten sich von ihr ab. Sie wartete quasi in Ungarn auf ihren Tod.

Schwer depressiv kam sie in die Schweiz, um ein neues Leben zu beginnen. Die ersten Lichtblicke folgten... Sie lernte den zukünftigen Vater ihrer Tochter kennen und verliebte sich in ihn. Obwohl ihre Chance, ein Kind zu bekommen bei 0,01 Prozent lagen, wurde sie schwanger. Anstatt sich mit ihrem Mann auf das Kind freuen zu können, erlebte sie im Gegenteil häusliche Gewalt. Aus Frust hat sie gegessen... Nach der Schwangerschaft wog sie 150 Kilo. Nach der Geburt hörte die häusliche Gewalt nicht auf und zusätzlich wurde bei ihr Gebärmutterhalskrebs diagnostiziert...

Jetzt war der Moment für Barbara gekommen, sie wollte ihr Leben verändern. Auf einmal hat es bei ihr «Klick» gemacht. Sie wollte raus aus ihrem Körper und weg von diesem Umfeld, das sie nur krank machte und sich nicht zu sich selbst kommen liess.

In der Folge fing sie an zu trainieren, ass keinen Zucker mehr und schränkte die Kohlenhydrate massiv ein. Ausserdem integrierte sie viel Bewegung in ihren Alltag und fing an positiv zu denken.

So verlor sie Kilo um Kilo. Ihr neues Leben überrascht auch die Ärzte, der Krebs war weg.

Heute ist sie alleinerziehend und glücklich. Es geht ihr sehr gut, sie ist gesund und topfit. Sie sagt, dass sie durch das Schicksal selbst erlebt habe, zu was für Wunder wir selbst geschaffen sind und welche ungeahnten Kräfte und Energien uns zur Verfügung stehen, wenn wir es denn wollen.

Durch ihr Schicksal hat sie ihre Berufung gefunden. Sie hat sich als Mentalcoach selbständig gemacht und will ihren Klienten zeigen, wie auch sie unglaubliche Dinge leisten und erreichen können.

Vor allem hilft sie ihren Klienten beim Abnehmen, aus Erfahrung und ganzheitlich. Kein reines Fitnessprogramm, sondern ein Programm, um den Lebensstil nachhaltig zur verändern und an den wichtigen Stellschrauben die richtigen Veränderungen zu machen. Darüber hinaus arbeitet sie im Spital in Arlesheim und unterstützt dort Krebspatienten und macht ihnen Mut, indem sie ihnen ihre Geschichte erzählt. Ihr Ziel ist es Frauen Hoffnung zu geben, denn Nichts ist unmöglich!

www.barbara-huli-growthmindset.jimdosite.com

Noch eine letzte Bauetappe, dann ist die Modernisierung des Fitnessparks National abgeschlossen. Dir – als unternehmerisch denkende Führungspersönlichkeit – eröffnet sich jetzt eine einmalige Chance: Du führst Luzerns stilvollste Wellness-Oase in die Zukunft!

# Leiter/in Fitnesspark National, Luzern

Du bist eine motivierende Führungspersönlichkeit, ein/e aufmerksame/r und umsichtige/r Gastgeber/in. Trainierende und Mitarbeitende setzen ihr volles Potenzial um, das ist dein Fokus. Deine Gäste fühlen sich wohl, das ist dein oberstes Ziel.

## Deine Aufgaben

- Fitnesspark leiten
- Personal führen und fördern
- Angebote entwickeln
- Budget verantworten
- Gäste betreuen & Qualitätsstandards sichern

## Dein Hintergrund

- Betriebswirtschaftliche Ausbildung/ Weiterbildung
- Sport/Fitness oder Gastroausbildung
- Führungserfahrung in vergleichbarem Umfeld
- Unternehmerisches Denken & Gäste begeistern
- Hoher Qualitätsanspruch

## Das bietet dir die Genossenschaft Migros Luzern

- Herausfordernde, abwechslungsreiche Tätigkeit in einem sportlichem Umfeld mit entsprechender Verantwortung
- Eine Kaderposition bei der grössten privaten Arbeitgeberin der Schweiz
- Überdurchschnittliche Sozialleistungen

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann erwarten wir gerne deine vollständige Bewerbung an **philipp.lustenberger@migrosluzern.ch**

**Ihr Kontakt für diese Stelle:**
**Genossenschaft Migros Luzern**
Philipp Lustenberger
Leiter HR Gewinnung & Betreuung
Postfach
6031 Ebikon

MIGROS

# Prozesse automatisieren

## Welche Massnahmen das Studio umsetzen sollte, um mehr Zeit zu haben und eine höhere Wertschöpfung zu erzielen

Erfindungen wie teilautonome Autos, Online-Bestellung per Sprachassistent und Bezahlung mit dem Handy sind mittlerweile zu unserem Alltag geworden. Heutzutage wundert sich keiner mehr, wenn er genau das Produkt als Werbung angezeigt bekommt, was er noch vor fünf Minuten im Web recherchiert hat. Der Online-Bereich ist durchzogen von Algorithmen und das Thema Re-Marketing ist mittlerweile perfektioniert. So sehr, dass es bei den Menschen schon wieder Skepsis und Misstrauen weckt.

Doch wie sieht es im Fitnessbereich aus? Nicht etwa bei den grossen Kettenbetrieben, sondern bei den inhabergeführten Einzelstudios und kleinen Filialisten. Dass die Digitalisierung durch Corona und die behördliche Schliessung noch mal einen Push bekommen hat, hat wohl jeder Fitnessstudiobetreiber gespürt. Vielleicht haben die Mitglieder, von denen wir dachten, sie hätten kein Internet, sogar die selbstgemachten Trainings-YouTube Videos ihres Fitnessstudios geklickt. Doch wie geht man jetzt in die Zukunft und welche Prozesse bringen in digitaler und automatisierter Form mehr Nutzen für den Kunden?

Der Kunde und seine Engpässe stehen dabei im Fokus. Da die inhabergeführten Studios häufig mit Persönlichkeit und Service-Dienstleistung punkten möchten, kann man als erstes Beispiel sehr gut den Check-In Bereich nehmen. Wird der Engpass des Kunden besser gelöst, wenn dieser seine Clubkarte abgibt, dafür einen Spindschlüssel erhält und dabei den persönlichen Kontakt zum Servicemitarbeiter hat? Oder ist die Zeit der Engpass und der Kunde hat keine Lust auf einen Schlüssel warten zu müssen und würde sich lieber selbst schnell per Chiparmband einchecken und sich dann seinen Spind selbst aussuchen?

Häufig wird in diesem Kontext die Frage gestellt: Persönlichkeit oder Digitalisierung. Jedoch sollte viel mehr Wert daraufgelegt werden, dass triviale Prozesse automatisiert werden, damit der Mitarbeiter mehr Zeit für wirklich wertschöpfende Aufgaben und Kommunikation hat. Ist es nicht besser, wenn sich der Mitarbeiter am Empfang ausreichend Zeit für die Anliegen der Mitglieder nehmen kann, ohne zwischendurch immer den Check-In betreuen zu müssen? Der Kern ist es, einfache Prozesse zu automatisieren und so mehr Persönlichkeit durch Digitalisierung zu erreichen.

Doch die Möglichkeiten die Gerätehersteller, Studiosoftware und Online-Agenturen heutzutage bieten, gehen weit darüber hinaus den Check-In zu automatisieren. Inwieweit man beispielsweise das ganze Bistro automatisiert, ist sicherlich eine unternehmerische Entscheidung und hängt stark von der Positionierung und den Grundwerten des Unternehmens ab.

Aufgaben und Bereiche, die automatisiert werden könnten:

- Kursbuchung und Stornierung
- Terminbuchung und Stornierung

- Kommunikation per Mail: Termin- und Kündigungsbestätigung
- Online Funnels: eBook –> Lead –> autom. Newsletter –> Gutschein –> Mitgliedschaft
- Verträge online abschliessen
- Automatisierte Lastschriften
- Chipgesteuertes Training
- Aufgabenketten für Trainer- und Servicepersonal

Automatisierung bedeutet in diesem Kontext, dass der Prozess ohne das direkte Mitwirken eines Mitarbeiters ablaufen kann. Häufig empfiehlt sich eine Kombination aus der alten und neuen Welt. Chatbots beispielsweise werden so lange eingesetzt, wie die Fragen und Anliegen der Kunden zu den Standardfragen passen. Wird das Anliegen für einen Algorithmus zu komplex, dann schaltet sich ein Mensch in den Chat ein und hilft dem Kunden weiter.

**Engpass des Unternehmers**

Wenn Mitarbeiter in Premiumanlagen zu sehr mit Routineaufgaben beschäftigt sind, bleibt zu wenig Zeit für wirklich wertschöpfende Arbeit. Dementsprechend ist Zeit sicherlich ein Engpass, den es zu beheben gilt. Alternativ würden sich die Kosten erhöhen, da man dazu gezwungen wäre weiteres Personal einzustellen, um die Servicequalität zu sichern.

Zusätzlich können über Automatisierung Kontaktpunkte mit dem Kunden verbessert werden. Es gilt die Anliegen und Fragen aus Kundenperspektive frühzeitig zu erkennen und diese zu beantworten, bevor der Kunde sich unwohl fühlt. Nehmen wir ein Beispiel: Für ein neuangemeldetes Mitglied werden sicherlich die ersten Eckpunkte für die Trainingseinweisung am Ende der Beratung genannt. Trotzdem kann man immer wieder Unsicherheiten feststellen. Fragen, die sich ergeben sind: «Was muss ich mitbringen? Wo muss ich mich melden? Was erwartet mich? Ich weiss gar nicht, ob ich mir das alles merken kann». Eine automatisierte Terminerinnerungs-Mail 24 Std. vor dem ersten Training mit den häufigsten Fragen von Neueinsteigern können hier Wunder bewirken. Setzen Sie schon solche automatisierten und idealerweise personalisierten Mails um?

Vielleicht muss man sogar weiter gehen und den Vertriebsprozess digitalisieren. Erklärungen, wie zum Beispiel der Studiorundgang, werden in Form von Videobotschaften zusammengefasst. Nach einer Bedarfsanalyse stellt der Sales-Mitarbeiter das Angebot in einer persönlichen Videobotschaft dar. Der Zeitanspruch sollte in diesem Fall

höchstens 10 Minuten betragen, der Abschluss der Mitgliedschaft erfolgt anschliessend online.

Doch wie kommt es dann zum ersten Beratungsgespräch? Wenn man sich die grossen Marketer im Web anschaut, ist das Prinzip immer gleich: Am Anfang erhält man kostenloses Wissen und der Anbieter sammelt so immer mehr Expertenstatus beim Interessenten. Irgendwann werden nach nützlichen Newslettern noch mehr Infos zur Verfügung gestellt — beispielsweise über ein eBook, eine Checkliste oder eine gratis Analyse. Diese Tools bieten tatsächlichen Nutzen und wären schon ohne ein Upselling ein Mehrwert für den Interessenten. Doch mittlerweile vertraut der Interessent dem Anbieter und ist gewillt kleines Geld zu investieren. Im Online-Bereich sind es häufig Seminare, Video-Coachings oder Ähnliches. Im Fitnessbereich kann es dann ein Entspannungstag oder eine 2-Wochen-Probemitgliedschaft sein. Nachdem der Interessent also bereits in die Produkt- oder Dienstleistungswelt eingetaucht ist, erfolgt erst der richtige Abschluss. Das Schöne daran: Der Kunde kennt das Unternehmen bereits und hat Vertrauen in die Expertise. Der Abschluss ist dann häufig reine Formsache. Diese «Vertriebstrichter» können zu 100 Prozent automatisiert werden, sodass neue Kontakte überwiegend von der Qualität der Inhalte und der Reichweite abhängig sind.

**Fazit**

Viele Prozesse im Fitnessbereich können digitalisiert werden. Dabei gilt es immer die Bedürfnisse und Engpässe des Kunden zu erkennen und bestmöglich zu lösen. Denn nur wer Nutzen stiftet, wird langfristig überleben. Wer einen schlechten, nicht nutzenstiftenden Prozess digitalisiert, hat dann eben einen digitalen, schlechten Prozess. Automatisierung soll dort Aufgaben übernehmen, wo der Mensch Zeit und Geld verbrennt, damit mehr Zeit für persönliche Kontaktpunkte bleibt. Servicemitarbeiter oder Trainer sollen sich nicht aus einem helfenden Gespräch rauswinden müssen, um eine Routineaufgabe zu erfüllen. Betriebe sind durch fehlende Automatisierung oft wenig skalierbar und bei steigenden Umsätzen steigen häufig ebenfalls die Kosten. Durch die Fokussierung auf die wertschöpfenden Aufgaben hört man auf, unnötig Zeit zu verschwenden und hilft dem Kunden bei seinen grössten Problemen. Derjenige, der die Engpässe besser löst als seine Konkurrenz und das zusätzlich klar kommunizieren kann, wird seine Alleinstellungsmerkmale weiter ausbauen. Für jeden der möglichen Automatisierungsschritte gibt es auf dem Markt hochwertige Anbieter, egal ob Studiosoftwareanbieter, Getränkespenderhersteller oder Online-Positionierungsberatung. Man kann frei wählen mit wem man zusammenarbeiten will und kann auf die Experten der jeweiligen Bereiche bauen. Die Tür in die digitale Welt steht offen, eintreten müssen Sie selbst.

**Tobias Thenée**

Tobias Thenée hat seinen Master of Business Administration (MBA) an der DHfPG absolviert. Er ist Inhaber und Geschäftsführer des Activ Centrums in Aachen und in Wegberg.

# Traue keiner Studie, die du nicht selbst gefälscht hast!

**Studien begegnen uns in vielfältiger Art und Weise – doch kann man ihnen trauen? Was erfahren wir in Studien neues, was uns die Praxis nicht schon längst offenbart?**

«Entschuldige bitte, könntest du mir einen Tipp geben, wie ich meine Brust am besten trainieren kann?» Ein Trainierender sprach mich gerade an, als ich meine Cable-Cross Chest Flys an den Kabelzügen beendet hatte. «Ähm..., ja klar», antwortete ich verwundert, «was genau willst du wissen?» Während ich mich nach einem Trainer auf der Fläche umschaute, der sich im Discount-Fitnessclub traditionell eher versteckt, fuhr der Trainierende fort: «Ich habe erst mit dem Training angefangen und habe diese Übung schon bei vielen gesehen, kannst du sie empfehlen?» Da hatte sich der Trainierende (Markus, wie sich später herausstellte), genau den Richtigen für diese Frage ausgesucht. Ich versuchte dem Trainingsanfänger sportwissenschaftlich korrekt und dennoch einfach zu erklären, dass es sinnvoll ist, einen Muskel in sämtlichen seiner anatomischen Funktion zu trainieren, um möglichst verschiedene und (bei entsprechendem Trainingswiderstand und Spannungsdauer) auch alle Muskelfasern zu trainieren. «Und warum trainierst du so langsam, das macht sonst niemand hier?» Er fuhr fort: «Alle die hier trainieren und Maschinen sind, machen schnelle Wiederholungen mit viel Gewicht!»

Stimmt, denn mit dieser Beobachtung lag Markus absolut richtig — nämlich, dass ich nicht zu den «Maschinen» im Club zähle, und dass fast alle Bodybuilder im Club auf diese Weise trainieren und die massive Masse an Muskeln ihnen ja schliesslich auch Recht gibt, oder? Für Markus ist das eine logische und nachvollziehbare Schlussfolgerung — wer eine Maschine mit massiver Brust sein will trainiert mit hohem Gewicht und schnellen Bewegungen. Der Experte weiss an dieser Stelle natürlich, dass die Übungsauswahl sowie das Trainingsprinzip nur zwei von vielen Variablen darstellen, die das Trainingsergebnis «Muskelaufbau» beeinflussen und das schnelle Bewegungen die intern geleistete Muskelarbeit und damit -ermüdung reduzieren. Markus jedoch schliesst aufgrund der Beobachtung mehrerer Einzelfälle auf einen systematischen Zusammenhang und verallgemeinert diesen Tatbestand. Wer grundsätzlich aufbauen will, braucht viel Gewicht und muss schnelle Wiederholungen ausführen. Würde die Schlussfolgerung womöglich anders ausfallen, wäre Markus in einem anderen Fitnessclub gelandet oder hätte er seine Beobachtungen gleich in einer Vielzahl an Clubs gemacht?

Dieses einfache Beispiel aus der Praxis verdeutlicht uns, wie die blosse Wahrnehmung eines beobachtbaren und realen Zustandes aus der Praxis zu verschiedenen Wirklichkeiten führen und Zusammenhänge verschiedener Variablen verzerren kann.

### (Empirische) Studien: Überprüfung der Wirklichkeit

Hier möchte uns die Wissenschaft einen Gefallen tun, indem nach einem bestimmten Schema, systematisch Erfahrungen gemacht und daraus Erkenntnisse gezogen werden, die Aussagen über die Realität zulassen. Dabei sollen insbesondere mögliche Verzerrungen weitestgehend ausgeschlossen werden. Nachdem man sich zunächst über den aktuellen Stand des Wissens informiert hat um zu erfahren, welche Zusammenhänge bereits untersucht wurden, würde man gleich mehrere Personen mit ähnlichen Merkmalen (Bodybuilder im Fitnessclub) unterschiedlicher Herkunft beobachten. Da es in jeder Zielgruppe individuelle Unterschiede wie beispielsweise Lebensstil, Ernährung, Alter, genetische Dispositionen usw. gibt, möchte man über den Einzelfall hinausgehen und möglichst Aussagen über «alle Bodybuilder» treffen können. Da «alle Bodybuilder» etwas weit gefasst ist und dies bedeuten würde, dass wir Trainingsbegeisterte auf der ganzen Welt beobachten müssten, beschränken wir uns zunächst auf ein Land und eine Region und befragen jeweils 20 Personen aus 10 Clubs. Aber Achtung: Zunächst sollten wir definieren, welche Merkmale eine Person überhaupt aufweisen muss, um als «Bodybuilder in einem Fitnessclub» durchzugehen und in die Stichprobe mitaufgenommen werden zu können.

Wenn also schnelle Wiederholungen und viel Gewicht das optimale Rezept für den Muskelaufbau sind, dann müsste dieses Verhalten durchgehend in der Stichprobe beobachtet werden können. Wenn wir diese Untersuchung nun genau so durchführen würden, liesse sich dieses Trainingsmuster mög-

licherweise tatsächlich bei einer Vielzahl Trainierender beobachten. Bei einer grösseren Stichprobe ist es jedoch ebenfalls durchaus möglich, dass darunter einige Trainierende sind, welche mit langsamen Bewegungen und einem moderaten Gewicht trainieren und die entsprechenden Merkmale ebenfalls aufweisen. Diese Beobachtung würde weitere Fragen aufwerfen und man frage sich an dieser Stelle, welche Trainingsmethode nun zu bevorzugen wäre?

Um dieser Frage nachzugehen würde man in einer weiteren Untersuchung die beiden Trainingsmethoden miteinander vergleichen. Man würde die Trainierenden aus der gezogenen Stichprobe gleichmässig auf zwei Gruppen verteilen. Gruppe «schnell» trainiert über einen definierten Zeitraum mit schnellen Wiederholungen und viel Gewicht, während Gruppe «langsam» über den gleichen Zeitraum langsam und mit moderatem Gewicht trainiert. Noch vor dem Start der Trainingsphase würde man mit geeigneten Messmethoden das Ausgangsniveau beider Gruppen ermitteln (Alter, Gewicht, Muskelmasse, Kraft usw.). Zusätzlich sollten bestimmte Variablen (Ernährung, Lebensstil, weitere körperliche Aktivitäten usw.), welche das Trainingsergebnis beeinflussen, erfasst und kontrolliert werden, damit diese Faktoren das Ergebnis nicht ungewollt verzerren. Ebenfalls sollte so weit wie möglich sichergestellt werden, dass die Trainierenden aus beiden Gruppen auch exakt nach den entsprechenden Trainingsmethoden trainieren und nicht noch zusätzliche Trainings absolvieren, welche die Trainingswirkung beeinflussen könnten.

Nach einer längeren Trainingsphase würde man dann exakt dieselben Messungen wie zuvor erneut durchführen und die Ergebnisse aus beiden Gruppen miteinander vergleichen. Welche Trainingsmethode hat wohl die Nase vorne? Das wäre doch einmal eine Studie Wert oder nicht?

### Wissenschaftler vs. Praktiker

Wissenschaftler und Praktiker leben oftmals in zwei verschiedenen Welten. Wissenschaftler beklagen sich darüber, dass viele Praktiker sich nicht regelmässig fortbilden und sich nicht an den neusten Erkenntnissen aus Studien orientieren, sondern sich vieles aufgrund der eigenen Erfahrungswerte herleiten. Die Praktiker stören sich daran, dass in der Praxis beobachtbare Phänomene in der Wissenschaft noch nicht belegt wurden beziehungsweise nicht existieren, sofern sie nicht in Studien nachgewiesen wurden. So bestehen Trainings- und Therapiepraktiken, welche keinen oder nur wenig wissenschaftlichen Bezug aufweisen. Auf der anderen Seite gibt es Studien, die dem einen oder anderen völlig realitätsfern erscheinen und die komplexen Phänomene in der Praxis nicht ausreichend erklären können. Die wissenschaftliche Forschung ist darum bemüht, dieser Forderung der Erklärung von komplexen und praxisrelevanten Situationen so gut wie möglich Rechnung zu tragen. Dabei kann naturgemäss jedoch nicht vom Einzelfall ausgegangen werden, da dies zu einer verzerrten Wahrnehmung führen könnte, wie wir im vorherigen Beispiel von Markus gesehen haben. Um für die Allgemeinheit gültige Aussagen treffen zu können, muss über den Einzelfall und die interindividuellen Unterschiede hinausgegangen werden.

### Wissen ist Macht

Erkenntnisse aus wissenschaftlichen Untersuchungen sind insbesondere dann besonders wertvoll und aussagekräftig, wenn diese in einer Vielzahl von Studien aus verschiedenen Regionen und Ländern unabhängig voneinander bestätigt werden können. Diese Erkenntnisse bilden dann die Ausgangsbasis, an welcher sich in der Praxis orientiert werden sollte. Ausgehend davon obliegt die grosse Herausforderung dem Praktiker, die entsprechenden Erkenntnisse im konkreten Einzelfall zu berücksichtigen und individuelle Ansätze und Lösungen zu finden. Es könnte dann als Aufgabe des Praktikers angesehen werden, entsprechende Impulse aus praxisrelevanten Themen und Situationen an die Wissenschaftler zu liefern, welche sich diesen Themen dann in wissenschaftlichen Untersuchungen widmen.

An dieser Stelle sei ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Aussage «ein Trainer im Discount Fitness-Club würde sich traditionell verstecken und sei nicht auf der Trainingsfläche anwesend» auf meiner selektiven Wahrnehmung aufgrund persönlicher Erfahrungen beruht, aber keinesfalls dem Regelfall entsprechen muss. Würde man hier eine Vergleichsstudie durchführen wäre es durchaus denkbar, dass ausgewählte Discounter in der Flächenbetreuung durchaus besser abschneiden, als so mancher vermeintliche Premium-Club. Würden Sie diese Studie lesen?

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

# Mitgliedschaften durch Loyalitätsprogramme aufwerten

Bestandskunden sind für ein Fitnessstudio bekanntlich extrem wertvoll. Sie erzielen nicht nur eine deutlich höhere Marge als Neukunden (vgl. Bechler 2015), sondern sind häufig ebenso Ausgangspunkt für die günstigste aller Werbeformen, das sogenannte "Referral-Marketing" (auch word-of-mouth genannt). Doch wenn wir von der Unterstützung bei der Erreichung von Trainingszielen als eine der zentralen Dienstleistungen einer Fitnessanlage einmal absehen; was bieten Betreiber eigentlich loyalen Kunden, die über einen Zeitraum ein vom Studio gewünschtes Verhalten zeigen - zum Beispiel regelmässige Besuche in der Anlage oder die Einhaltung bestimmter Trainertermine? Im Verhältnis zu den Angeboten, mit denen Neumitglieder in Akquisekampagnen überschüttet werden, doch relativ wenig. Dies erscheint ob der höheren Marge jedoch nicht logisch.

Eine Möglichkeit, wie die Fitnessbranche loyale Kunden besser bedienen kann, zeigt ein Blick in die Reise- und Tourismusbranche. Jeder von uns kennt die grossen Loyalitätsprogramme der internationalen Fluggesellschaften und ihre begehrten Statusoptionen, die Kunden für die häufige Nutzung ihrer Dienste belohnen und sie somit binden sollen. Die Prämien reichen von kostenfreien Flügen über besondere Services (je nach Status) bis hin zu physischen Produkten wie Tablets und Smartphones. Aber auch in anderen Bereichen sind diese Programme häufig anzutreffen. Allen voran ist hier die Hotellerie zu nennen, die uns in der Fitnessbranche doch häufig als Vorbild dient. Aber warum investieren diese Unternehmen überhaupt Geld in solche Programme?

### Vorteile von Loyalitätsprogrammen

Der Return-on-Investment solcher Loyalitätsprogramme ergibt sich aus der höheren Profitabilität von Bestandskunden für das Unternehmen. Während der durchschnittliche Jahresumsatz pro Kunde bei Neu- und Bestandskunden gleich anzusetzen ist, fallen bei Neukunden durch Werbungskosten, Gehälter für Verkaufsmitarbeiter und Personaleinsatz für Einführungstrainings deutlich höhere Ausgaben an (vgl. Bechler 2015). Demnach lautet die Devise, sich bestmöglich um Bestandskunden zu kümmern, um die höhere Profitabilität dieser auszunutzen. Entsprechend ergibt sich der Return-on-Investment aus einer Verlängerung des Kundenlebenszyklus, bei dem man potentielle Kunden zunächst erreichen möchte, um dann ihr Interesse an der Leistung wecken und sie zu einem Mitglied zu konvertieren. Anschliessend geht es für Betreiber darum, diese Mitglieder möglichst lange zu halten und die durchschnittlichen Einnahmen abzuschöpfen, ohne diese durch hohe Akquisitionsausgaben zu relativieren. Hier setzen Loyalitätsprogramme an, denn idealerweise helfen sie nicht nur bei der Mitgliederbindung, sondern auch dabei, Kunden über solche Extraleistungen als Fürsprecher zu gewinnen und somit die durchschnittlichen Werbungskosten für Neukunden durch Referral-Marketing zu senken.

Darüber hinaus decken Loyalitätsprogramme einen weiteren Bereich in der Motivationspsychologie des Menschen ab. Bezogen auf die Mitgliedschaft in einem Studio können wir sagen, dass viele Kunden beispielsweise aus ästhetischen oder gesundheitlichen Gründen in einer Fitnessanlage trainieren. Andere hingegen schätzen den sozialen Austausch mit anderen Mitgliedern oder Ihrem Team. Ein Treueprogramm eröffnet Ihnen in der Motivation allerdings zusätzlich noch den Hintergrund, dass Mitglieder im Rahmen eines gezielt gestalteten Belohnungssystems nach Prämien streben können. Somit machen Sie sich für die Kundenbindung einen Trieb zunutze, der bereits in der Steinzeit fest im Denken und Handeln der Menschen verankert war, das Jagen und Sammeln als Handlungsprämisse.

### Vorhandene Programme in der Fitnessbranche

Ansätze solcher Loyalitätsprogramme können wir in der Fitnessbranche durchaus beobachten. Viele Fitnessanbieter geben ihren Neukunden am Anfang eine Art "Fahrplan" vor, der sie Schritt für Schritt durch die ersten Wochen führt. Teilweise stehen an Eckpunkten auch Belohnungen, wie etwa ein kostenfreier Proteinshake, an. Zum Ende dieses Einführungsprogramms gibt es mancherorts die Aufnahmegebühr wieder zurück, wenn der Kunde erfolgreich alle Stepps der Anfangszeit bewältigt. Dies ist ein gelungener Ansatz, um den Kunden dauerhaft zum gewünschten Verhalten zu bewegen.

In seltenen Fällen gehen bestimmte Fitnessanbieter sogar noch einen Schritt weiter, indem für Kunden, die bereits über einen gewissen Zeitraum Mitglied sind, zusätzliche Angebote geschaffen werden. Hier sind teilweise Extras wie das Mitbringen eines Freundes am Wochenende möglich. Belohnt wird dabei oft aber nicht das erwünschte Verhalten (wie etwa regelmässige Studiobesuche), sondern lediglich die bisherige Vertragsdauer. Nichtsdestotrotz stellt dies natürlich zumindest einen guten Anfang dar.

Leider ist es danach schnell vorbei mit den vorhandenen Programmen. In einer Analyse der grössten Ketten Deutschlands (gemäss der Statistik des DSSV e.V.) konnten keine Loyalitätsprogramme identifiziert werden,

welche im Sinne dieses Artikels (zumindest nach Meinung der Autoren) hinsichtlich Quantität und Qualität vergleichbar mit den fundierten Programmen anderer Branchen wären. Es gibt zwar erste Ansätze, diese schöpfen das Potential aber bislang noch nicht ansatzweise aus. Im Umkehrschluss lässt sich daraus ableiten, dass solche Programme oftmals noch die Möglichkeit eines Alleinstellungsmerkmals bieten.

**Umsetzungsideen**

Als Anlagenbetreiber müssen Sie sich zunächst einmal Gedanken darüber machen, welche Handlungen Ihrer Mitglieder Sie belohnen möchten. Haben Sie ein neues Kurskonzept eingeführt und möchten die Nutzung anregen, dann belohnen Sie die Teilnahme an Kursen. Ebenso können Sie über diesen Hebel Anreize schaffen, um mehr Weiterempfehlungen für Neukunden zu generieren oder beispielsweise den Abschluss eines Trainingsplans zur Sicherung des Trainingserfolgs zu inzentivieren. Auch denkbar sind etwa Belohnungen für eine bestimmte Anzahl an Studiobesuchen für Mitglieder, da diese insbesondere zu Beginn einer Mitgliedschaft als Indikator für die Kündigungswahrscheinlichkeit gelten.

Sobald Sie diesen Handlungskatalog festgelegt haben, machen Sie sich Gedanken über die Prämien, mit denen Sie Anreize schaffen möchten. Das kann etwa ein gratis Getränk, ein Handtuch oder eine kostenlose Stunde mit einem Personal-Trainer sein. Es empfiehlt sich hierbei, einen Pool aus verschiedenen, frei wählbaren Prämien zu erstellen und diese mit einem Punktesystem zu "bepreisen". So können Mitglieder Belohnungspunkte für Ihre Handlungen sammeln und dann gegen eine Prämie ihrer Wahl einlösen. Auf diesem Wege wird die Mitgliedschaft in Ihrem Studio aufgewertet und Mitglieder werden durch das Jäger-und-Sammler-Prinzip dazu angeregt, gewisse Handlungen durchzuführen, die Sie vorab bestimmt haben.

Hinsichtlich der Umsetzung gibt es im Wesentlichen zwei Möglichkeiten: Ein analoges und ein digitales Modell. Die analoge Variante kann beispielsweise über Stempelkarten abgebildet werden, bei denen Mitglieder für gewisse Handlungen einen Stempel auf eine Treuekarte ausgestellt bekommen und so lange inzentivierte Aktionen ausführen, bis sie genug Stempel gesammelt haben, um diese gegen ein Produkt oder gegen einen Service ihrer Wahl einzutauschen. Der Vorteil der analogen Umsetzung liegt klar darin, dass Sie hiermit sofort loslegen können. Sie brauchen nichts weiter als Stempel, wobei hier Unterschriften von Mitarbeitern genauso funktionieren würden und eben die Sammelkarte selbst. Allerdings können Sie auf diesem Wege nur schwer Daten zu Nutzungsstatistiken oder dem Erfolg des Treueprogramms auswerten, ohne selbst manuell die Daten zu erfassen (wie oft wurde welche Prämie gewählt, etc.). Des Weiteren besteht hier immer das Problem, dass mit dem Verlust der Treuekarte auch die gesammelten Punkte verloren gehen, was bei Mitgliedern trotz Eigenverschulden für Frustrationen sorgen kann. Nicht zu unterschätzen sind auch die administrativen Aufwände, um beispielsweise Stempel zu vergeben, Treuekarten auszuhändigen und Regeln einzuhalten (z. B. Werden Stempel auch nachträglich vergeben, wenn ein Mitglied seine Karte vergessen hat?).

Eine wesentlich professionellere, da automatisierte Option, stellt hier die digitale Umsetzungsvariante dar. Es gibt mittlerweile einige Anbieter auf dem Markt, die mobile Lösungen, wie beispielsweise Studio-Apps, entwickelt haben. In einer solchen App als zentraler Anlaufpunkt der Mitgliedschaft kann man beispielsweise Kurse buchen, Trainings dokumentieren, Freunde empfehlen, Neuigkeiten über ein Studio erfahren und vieles mehr. Ebenso lassen sich Treueprogramme einbinden, mit denen Mitglieder vollständig automatisch die Loyalitätspunkte nach Vollzug einer gewünschten Handlung gutgeschrieben bekommen und diese im Prämienkatalog der App direkt gegen einen Belohnungspreis eintauschen können. Hier profitieren Sie von der Expertise und Markterfahrung von Produktentwicklungsteams und Automatisierungen der Prozesse, sodass Sie die Vorteile eines solchen Loyalitätsprogramms für sich und Ihr Studio nutzen können. Allerdings werden für die Bereitstellung einer solchen Softwarelösung auch Kosten fällig, die ins Verhältnis zu beispielsweise den Vorteilen der höheren Marge und des längeren Kundenlebenszyklus gesetzt werden müssen. Ausserdem muss eine solche Studio-App natürlich erst professionell eingerichtet werden, bevor Sie damit arbeiten können.

**Fazit**

Loyalitätsprogramme bieten interessante Aspekte für die eigene Kundenbindung, welche in der Fitnessbranche bislang nur sehr selten ausgeschöpft werden. Gerade diese aktuell wenig verbreitete Nutzung ermöglicht es aber Fitnessanbietern, sich durch den Entwurf und die Etablierung eines solchen Programmes von der jeweiligen Konkurrenz abzugrenzen und ihren Kunden ein wertvolles Konzept anzubieten, das sie für ihre Kundentreue belohnt. Die technischen Möglichkeiten sind gegeben, es bedarf lediglich der Umsetzung durch die Anbieter.

**Literaturverzeichnis**


- Bechler, Andreas (2015): "Die Bedeutung der Kundenbindung in der Fitnessbranche", in BODYMEDIA 3/2015, S. 22–26, BODYMEDIA GmbH & Co. KG

**Andreas M. Bechler**

Andreas M. Bechler ist Autor, Berater, Dozent und Podcaster in der Fitnessbranche. Mit seinem Podcast 'Hashtag Fitnessindustrie' verfolgt er das Ziel, einen Wissenstransfer zwischen den Interviewgästen und dem Zuhörer zum Nutzen der ganzen Branche zu ermöglichen. Aktuelle Trends und Entwicklungen sind ebenso Teil des Podcasts wie grundsätzliche strategische Fragen aus dem Tagesgeschäft von Fitnessanbietern. Weitere Informationen:
https://hashtag-fitnessindustrie.de

**Stefan Rauch**

Stefan Rauch ist Sport- und Wirtschaftswissenschaftler und hat sich auf die Fitness- und Gesundheitsbranche spezialisiert. Hauptberuflich ist er als Vertriebsmanager für SaaS ("Software as a Service") bei EGYM tätig. Sein Fokus liegt dabei auf dem deutschen, österreichischen sowie auf dem schweizer Markt. Hier betreut Stefan Rauch unter anderem Studiobetreiber und Praxisinhaber bei der Einrichtung einer digitalen Mitgliederbetreuung.

# Aus der Vision und den ersten Schritten des Partner-Netzwerkes «gesundheits-training.ch» wird eine starke Marke

Alles begann im Oktober 2019 mit einer gemeinsamen Kampagne mit der «sprechstunde doktor stutz». Schnell wurde allen bewusst, dass aus dieser Zusammenarbeit weit mehr werden kann.

Anfangs Januar 2020 fand dann das erste Netzwerktreffen statt. Die Begeisterung für die gemeinsamen Aktivitäten wurden durch den Lockdown jedoch jäh zunichte gemacht. Doch genau wegen der Corona-Pandemie wurde den Netzwerkpartnern bewusst, dass sie gerade in der Krise als starke Gemeinschaft mit einer einheitlichen Positionierung viel mehr Wirkung im Markt erzeugen können.

Am Donnerstag 17. September 2020 fand nun das zweite Netzwerktreffen statt. Dr. Samuel Stutz referierte über die Bedeutung der Corona-Krise für die Gesundheits-Trainings-Branche. Anschliessend führte er ein Interview mit Heidi Harms, Geschäftsführerin vom dr. rickli PREMIUM TRAINING und aktive Instruktorin, die an Corona erkrankte (lesen Sie den Artikel über Heidi Harms auf der Seite 20). Evelyne Wirz Eberle, designierte CEO der Hochgebirgsklinik Davos, referierte über den Trend zur ambulanten Reha und wohnortsnahen Behandlungsformen. Sie zeigte auf, dass starke Netzwerke, welche sich im Gesundheitsbereich positionieren, gute Chancen haben in Zukunft aus diesem Segment neue Kunden zu gewinnen.

Abschliessend forderte Beat Friedli die Anwesenden in einem begeisternden verbalen «Feuerwerk» auf, jetzt aktiv zu werden und passive und bereits ausgeschiedene Mitglieder wieder zu aktivieren und mit geeigneten Massnahmen Neukunden zu akquirieren. Seine abschliessende Botschaft war, dass wir nur gemeinsam stark im Markt sind und deshalb der Aufbau der Marke **Gesundheits-Training** ein wichtiger Schritt für die Zukunft ist.

Mit der Zusage aller Teilnehmenden am Netzwerktreffen vom 17. September 2020 wurde die Grundlage gelegt, ein starkes Netzwerk für eine neue Form von Gesundheits-Trainings aufzubauen. 32 Partner-Center stellen sich unter das Dach www.gesundheits-training.ch um in Zukunft im Markt mit einem gesundheitsorientierten Trainingskonzept als starke Einheit aufzutreten.

# Vorstand des SPTV (Schweizer Personal Trainer Verband) vergrössert sich

Kurz vor Redaktionsschluss dieser Ausgabe fand die Generalversammlung des SPTV statt. Dabei wurde der neue Vorstand gewählt und auf neun Vorstandsmitglieder und drei Supporter erweitert, um die Aktivitäten des Verbandes zu professionalisieren und zu wachsen. Wir berichten darüber in der nächsten FITNESS TRIBUNE.

# DAS BUCH FÜR UNTERNEHMER & FÜHRUNGSKRÄFTE

Welche Strategien können Anbieter mit Qualitätsanspruch nutzen, um sich von Discountern abzugrenzen?

Dieses Buch ist eine Schritt für Schritt Anleitung. Am Fallbeispiel eines Unternehmens aus der Fitnessbranche werden exemplarisch Wettbewerbsstrategien erarbeitet.

**Print oder eBook bestellen:**
**Verlag Tredition ISBN 978-3033079724**
**tredition.de/buchshop**

***Autor:***
*Dr. Marcel Scheucher unterrichtet als Dozent für Betriebswirtschaftslehre und hat 15 Jahre Erfahrung als Unternehmer in der Fitnessbranche. Er kennt den strukturellen Wandel der Branche und die aktuellen Herausforderungen im Management.*

# Gehirn und Muskel als Partner Grundlagen des Neuroathletiktrainings

**Teil 1**

**Immer wieder werden in der Fitnessbranche neue Trends «geboren». Einer dieser Trends ist das Neuroathletiktraining (NAT), dessen Bekanntheit in Europa in den letzten Jahren vor allem durch das von Dr. Eric Cobb (Z-Health® Performance Solutions) entwickelte neurozentrierte Training zugenommen hat. Der erste Teil dieser zweiteiligen Artikelreihe behandelt die theoretischen Grundlagen, Hintergründe und Zielsetzungen des Neuroathletiktrainings.**

Das Neuroathletiktraining (NAT) basiert auf der ganzheitlichen Betrachtung aller an einer sportlichen Bewegung beteiligten Funktionssysteme des Körpers. In diesem Kontext spielt vor allem das zentrale Nervensystem, bestehend aus Rückenmark und Gehirn, eine bedeutende Rolle. Die weiteren zentralen Systeme sind das propriozeptive, das visuelle und das vestibuläre. In Anbetracht der Funktionssysteme, auf die das Neuroathletiktraining abzielt, erklärt sich von selbst, weshalb dieses auch als Erweiterung des klassischen, orthopädisch-mechanischen Ansatzes verstanden werden kann. Diese neue Betrachtungsweise stellt vor allem in heutigen Zeiten der Bewegungsarmut und -monotonie eine nicht zu unterschätzende Herausforderung dar. Darüber hinaus bietet das NAT weiteres Potenzial zur Steigerung der sportlichen Leistungsfähigkeit. Die Zielsysteme des NAT werden nachfolgend genauer dargestellt.

### Das propriozeptive System

«Die Propriozeption, auch Tiefensensibilität oder Eigenwahrnehmung genannt, ist die bewusste und unbewusste Verarbeitung afferenter Informationen über die Gelenkstellung, -bewegung und -kraft durch das zentrale Nervensystem" (Quante & Hille, 1999, S. 306). Dabei spielt v. a. die Kommunikationsgeschwindigkeit, also die Zeit von der Reizaufnahme der Gelenkrezeptoren bis zum Beginn des Bewegungsvollzugs durch einen neuronalen Impuls des Zentralnervensystems (ZNS) an die entsprechende Muskulatur, eine entscheidende Rolle. Die inhaltliche Strategie des NAT ist demnach sowohl die Rezeptoren in der Peripherie (Haut, Band/Kapsel, Sehnen, Knorpel etc.) gezielt zu stimulieren als auch das ZNS durch die Erweiterung von Bewegungsmustern (Neuroplastizität) zu aktivieren. Dies bedeutet, dass bestimmte Bewegungsmuster in ausgewählten Gelenken und externe neuromuskuläre Reize zur Potenzierung der Systemleistung eingesetzt werden.

### Das visuelle System

Das visuelle System ist der erste Analysator, der dem Gehirn Informationen über die Umweltbedingungen liefert. Durch die Reizaufnahme des visuellen Systems werden die meisten «Daten» an das ZNS geliefert, die dort in einem Aktionsplan (Bewegungsentwurf/-steuerung) verarbeitet werden.

Die visuelle Information von der eigenen Bewegung umfasst sowohl die direkte Information über die Ausgangssituation vor Bewegungsbeginn als auch die Situationsveränderung während des Bewegungsvollzugs selbst.

### Das vestibuläre System

Das vestibuläre System ist zuständig für die Orientierung von Position und

Bewegung (Drehsinn und Geschwindigkeitsempfinden) im Raum und liefert somit einen elementaren Referenzwert für die anderen genannten Systeme (Schmid-Fetzer & Lienhard, 2018). Durch vestibuläre Signale (Vestibularorgan = Gleichgewichtsorgan; Lage im Innenohr) findet eine ständige Informationsübermittlung an koordinierende Zentren über die Lage des Kopfes im Schwerefeld der Erde statt. Bewegungen des Kopfes werden in Richtung und Beschleunigung erfasst. Der Vestibularanalysator hat dementsprechend für die Koordination von Bewegungsabläufen einen hohen Stellenwert, insbesondere in Sportarten mit turnerischen und akrobatischen Elementen.

**Aufgaben des neuromuskulären Systems im Alltag**

Zunächst muss festgehalten werden, dass es die Hauptfunktion unseres Gehirns ist, unser Überleben zu sichern. Bei allem, was wir tun, analysiert unser Gehirn immer, ob es sicher für uns ist. Danach werden die Entscheidungen getroffen.

Anhand der in Abbildung 1 dargestellten Übersicht ist es nachvollziehbar, dass die Teilsysteme einander beeinflussen und die Leistungsfähigkeit eines jeden Teilsystems elementare Bedeutung für die Ausführung von Bewegungsmustern hat.

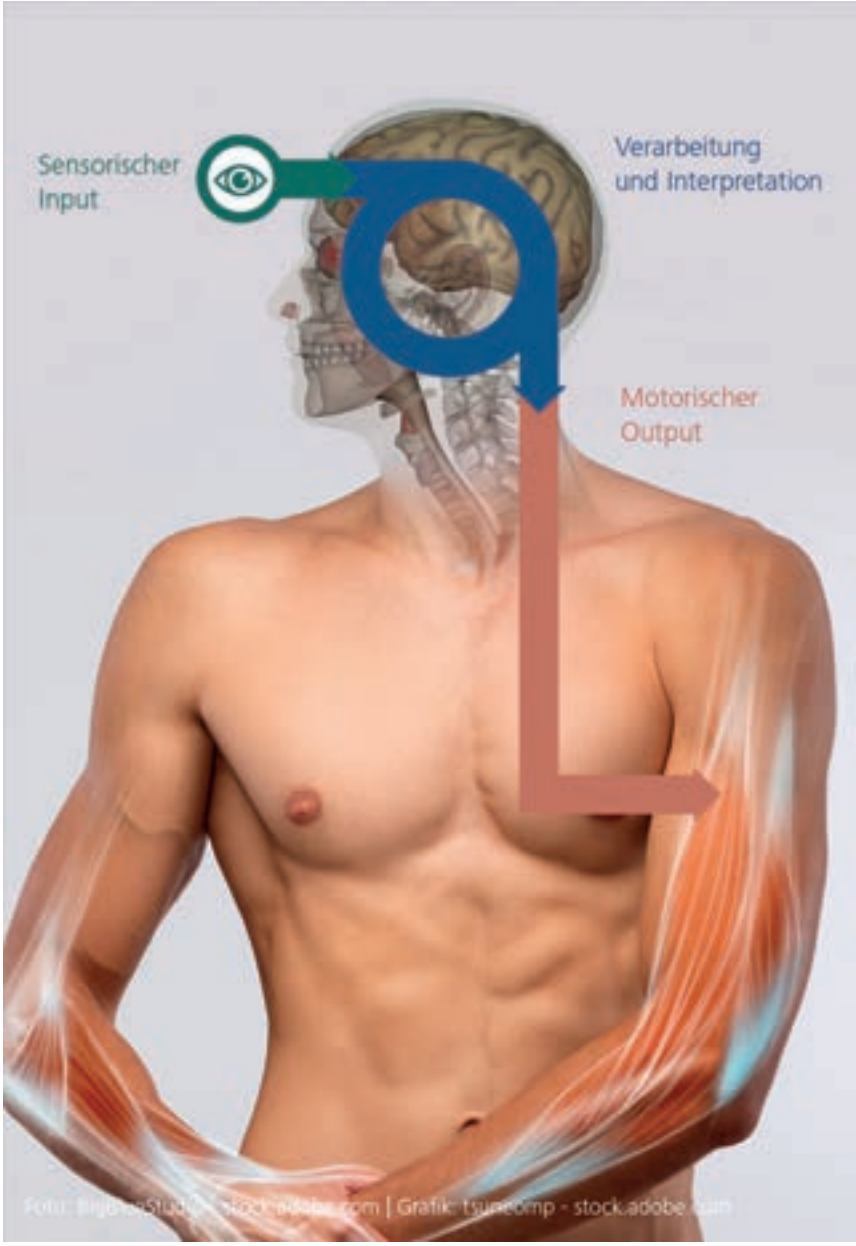



Abb. 1: Input – Interpretation – Output (modifiziert nach Lienhard, 2019, S. 9)

Ein Beispiel soll das illustrieren: Ein Sportler läuft über einen unebenen Waldweg. Das visuelle System nimmt ein Schlagloch frühzeitig wahr und leitet die Informationen über die Beschaffenheit des Untergrundes an das ZNS weiter. Dieses wiederum aktiviert die entsprechenden Muskelgruppen und Gelenkrezeptoren, um einen gezielten (horizontalen) Sprung zu absolvieren. Sowohl in der Lauf- wie auch in der Sprung- und vor allem in der Landephase reguliert der vestibuläre Sinnesapparat die sich ändernden Gleichgewichts- und Geschwindigkeitsbedingungen und zentriert die Lage des Körpers im Raum.

Eine Besonderheit ergibt sich natürlich auch aus der Beschaffenheit des Untergrundes im Allgemeinen. Ist dieser besonders rutschig bzw. uneben, so sind es die Mechanorezeptoren (z. B. lokalisiert an den Füssen), die diese visuell nicht wahrnehmbare Beschaffenheit erkennen und über afferente Leitbahnen an das Gehirn senden. Hier wird diese Information schnellstmöglich aufgenommen, verarbeitet und über die efferenten Leitbahnen an die anzusteuernden Muskeln geleitet, um durch die Aktivierung der Antagonisten zur schnellen posturalen Kontrolle einen Sturz des Sportlers zu vermeiden.

Gleiches gilt beispielsweise auch für Bewegungen in der Dunkelheit, wenn das visuelle System nicht genügend Informationen aufnehmen kann. Bei einem ungeschulten neuromuskulären System ist in der Regel eine verlangsamte Bewegungsausführung bzw. eine Hemmung die Folge.

Hieraus wird ersichtlich, welchen Einfluss das Zusammenwirken dieser analytischen Systeme auf die effiziente und verletzungsfreie Bewegungsausführung haben kann. Die Optimierung des neuromuskulären Gesamtsystems ist demnach der Kerninhalt des NAT, was vor allem auch im Rehabilitationsprozess nach einer zurückliegenden Verletzung von Bedeutung ist, um Folgeverletzungen zu vermeiden und die Leistungsfähigkeit durch Abbau solcher Hemmungen wiederherzustellen.

**Trainingsinhalte im Neuroathletiktraining**

Durch gezielte Aktivierung, z. B. des visuellen Systems vor der sportlichen Belastung bzw. im Alltag mithilfe sogenannter Drills, wird das Zusammenspiel der beteiligten Systeme optimiert.

Differenzierte Übungen, die meistens aus dem propriozeptiven Training im Rehabilitationsbereich bekannt sind, sollten demnach in jedem Trainingsprogramm vorzufinden sein, unabhängig davon, ob der Trainierende diese zur Wiederherstellung oder zur Steigerung der Leistung verwendet.

Werden Übungen zur Aktivierung des neuromuskulären Systems regelmässig zu Beginn einer Trainingssession eingesetzt, so werden diese vom Gehirn als «bekannt» wahrgenommen, was grundsätzlich das Bewegungslernen erleichtert. Durch die Änderung bestimmter Bewegungsmuster von «unbekannt» zu «bekannt» reduzieren sich ebenso die hemmenden Einflüsse auf die Bewegungsgeschwindigkeit.

Der Grund für Defizite oder Leistungsstagnationen kann dementsprechend auch eine Hemmung des neuromuskulären Systems aufgrund unbekannter Bewegungsmuster sein.

Solche Hemmungen treten allerdings nicht nur bei unbekannten Bewegungsmustern auf, sondern auch bei Bewegungen, die mit unangenehmen Empfindungen wie Schmerz assoziiert werden. Bewegungsmuster, bei denen man sich eine Verletzung zugezogen hat, sind dementsprechend ebenfalls beeinflusst von diesen Hemmungen, die im nachfolgenden Rehabilitationsprozess gezielt abgebaut werden müssen, um die «alte» Leistungsfähigkeit wiederzuerlangen.

Somit dient das NAT auch als Filter für «richtige» (= leistungssteigernde) und «falsche» (= leistungshemmende) Bewegungsmuster und ebenso als Korrekturmassnahme. Da das Nervensystem reaktiv ist, kann der unmittelbare Erfolg eines «Drills» festgestellt werden. Es gibt Testungen, die die beteiligten Strukturen in der Bewegungskoordination prüfen (z. B. Kleinhirntests), um so herauszufinden, welche Bewegungsabläufe zur Korrektur abzuleiten sind. Sie machen darüber hinaus die Trainingsfortschritte des neuromuskulären Zusammenspiels überprüfbar.

## Fazit

Das Neuroathletiktraining ist eine ganzheitliche Betrachtungsweise des neuromuskulären Systems und sensibilisiert Trainer dazu, mehr Wert auf die Aktivierung der neuronalen Strukturen zu legen. Wenn alle Systeme optimal zusammenarbeiten, ist eine sichere und effektive Bewegungsausführung gewährleistet, wodurch sich der Leistungsoutput steigert. Diverse Übungen zur Steigerung der neuromuskulären Interaktion sollten je nach Zielsetzung und Ausgangslevel in jedes Trainingsprogramm implementiert werden. Im zweiten Teil dieser Artikelreihe, der in der FITNESS TRIBUNE 189 erscheint, werden adäquate Testungen und passende Übungen exemplarisch vorgestellt und erläutert.

## Literaturliste


- Quante, M. & Hille, E. (1999). Propriozeption: Eine kritische Analyse zum Stellenwert in der Sportmedizin. Deutsche Zeitschrift für Sportmedizin, 50 (10), 306—310.
- Schmid-Fetzer, U. & Lienhard, L. (2018). Neuroathletiktraining. Grundlagen und Praxis des neurozentrierten Trainings. München: Pflaum. ■

**Professor Dr. Daniel Kaptain**

Professor Dr. Daniel Kaptain ist u. a. Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie. Er promovierte im Fachbereich Sportwissenschaften. Darüber hinaus ist er Experte für Konditions- und Athletiktraining sowie ausgebildeter Trainingstherapeut.
www.dhfpg-bsa.de

**Professor Dr. Ulf Sobek**

Professor Dr. Ulf Sobek ist Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und BSA-Akademie sowie Fitnesstrainer der U-20- und U-19-Fussballnationalmannschaft. Der Sportwissenschaftler war als Co- und Athletiktrainer des 1. FC Saarbrücken und 1. FC Köln tätig, wo er 2011 die Deutsche Meisterschaft der U17 gewann.
www.dhfpg-bsa.de



AUFSTIEGSKONGRESS
FACHKONGRESS FÜR AKTIVE GESUNDHEITSGESTALTER
Abrufbar vom 01.10.2020 bis zum 31.12.2020
ONLINE ONLY

Beim diesjährigen «Aufstiegskongress ONLINE ONLY» referiert Prof. Dr. Ulf Sobek im Forum Training zum Thema «Neurotraining – Inputorientiertes Training versus outputorientiertes Training». Im Forum Corona spricht Prof. Dr. Daniel Kaptain über die beiden zentralen Themen der Fitnessbranche, nämlich Muskelmasseaufbau sowie Körperfettreduktion, und ihre Auswirkungen auf das Immunsystem.

Nach erfolgreicher Registierung finden Sie alle Vorträge digital und kostenfrei unter:
www.aufstiegskongress.de/programm

„Hören Sie auf richtig zu trainieren und beginnen Sie damit, das Richtige zu trainieren."

## Das neue Buch von FITNESS-Experte Peter Regli

Ab Oktober 2020 im Buchhandel
und online erhältlich
**peter-regli.ch**

# BODYFIT Tagelswangen Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2020

## Ein Award des SFGV und der FITNESS TRIBUNE

Im Vorfeld hat 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 — alle eingegangenen Bewerbungen selektiert.

Acht Fitness- und Gesundheitscenter wurden dann zur Wahl vorgeschlagen, vier Center aus der Deutschschweiz, zwei aus dem Tessin und zwei aus der Westschweiz. Diese Anlagen wurden dann in mehreren Ausgaben der FITNESS TRIBUNE und der BEWEGUNGSMEDIZIN vorgestellt und es fand eine Online-Abstimmung statt.

Insgesamt wurden 3499 Stimmen abgegeben. Davon erhielt das BODYFIT Tagelswangen sagenhafte 1403 Stimmen, was 40 Prozent entspricht. Paolo Amato und sein Team durften nun am BranchenTag in Bern die Ehrung zum «Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2020» entgegen nehmen und haben sich sehr über diese Auszeichnung gefreut.

Auf dem zweiten Platz folgte das PLANET WELLNESS VILLAGE in Pazzallo (bei Lugano) und auf dem dritten Platz das FITNEXX in Oensingen. Hier die Reihenfolge:

1. BODYFIT, Tagelswangen
2. PLANET WELLNESS VILLAGE, Pazzallo
3. FITNEXX, Oensingen
4. SPORT ROCK, Willisau
5. HARMONY FITNESS & SPA 4*, Veyrier
6. BLUE FIT CLUB, Montagny-près-Yverdon
7. MEDITOPCENTER, Seengen
8. WELLNESS CLUB SASSA, Lugano

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.

### Sieger des Award 2020: BODYFIT in Tagelswangen

Im Premium-Studio BODYFIT trifft Kompetenz und Erfahrung auf ein stilvolles Fitness- und Wellnessambiente. Seit mehr als 20 Jahren ist Inhaber Paolo Amato dem Studio und seinen Mitgliedern eng verbunden. Vor allem auch dadurch, da er selbst als 15-jähriger in «seinem» Studio mit dem Training begonnen hat. Roger Gestach sprach mit Paolo Amato:

RG: Paolo, herzliche Gratulation zur Wahl des Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2020. Du bist seit über 20 Jahren mit Deinem Center am Markt. Nenn uns doch die wichtigsten Eckpunkte und erzähle uns Eure Firmengeschichte.

PA: Herzlichen Dank für deine Glückwünsche Roger. Nachdem ich als 15-jähriger im BODYFIT zu trainieren begonnen habe, war ich 1999 in der glücklichen Lage das Center zu übernehmen. Obwohl dieses sehr bescheiden und eher rustikal eingerichtet war, war es für mich ein grosser und unvergesslicher Moment in meinem Leben. Mit diesem Schritt erfüllte

sich mein Traum, meine Leidenschaft für den Sport der jüngeren Generation weiter zu vermitteln. Gleichzeitig hatte ich so mit meiner Erfahrung die Möglichkeit, Menschen von dieser Lebenseinstellung zu begeistern und damit ihre Gesundheit zu fördern. Unbezahlbar war dabei die Unterstützung meines mittlerweile langjährigen Teams.

Auf einer Fläche von rund 1100 m2 war das damalige Angebot im Verhältnis zu heute sehr begrenzt. Jeder Bereich bot anfangs wenig Möglichkeiten, um ein vielseitiges Training durchführen zu können. Um diesen Umstand zu ändern, haben wir in den 18 Jahren am alten Standort dreimal einschneidende Umbauten vorgenommen. Mit jedem dieser Schritte kamen wir unserer Vorstellung von Fitness im Sinne einer Lebenseinstellung etwas näher. Heute, mit der Realisation unseres neuen Centers, haben wir mit den uns zur Verfügung stehenden Mitteln auf einer Fläche von rund 1800 m2 eine Struktur konzipiert, die jedem Trainierenden gerecht werden kann. Die verschiedenen Bereiche bieten mit modernsten Konzepten unzählige Trainingsmöglichkeiten an, um persönliche und individuelle Ziele zu erreichen. Also wortwörtlich vom Athleten zum Freizeitsportler bis hin zu unseren junggebliebenen Senioren. Natürlich kommt auch der Gesundheitsaspekt dabei nicht zu kurz. Dafür sorgt unter anderem ein raffiniertes Koordinations- und Stabilisationstraining sowie ein preisgekröntes Rücken- und Gelenkkonzept, das von einem üppigen Group-Fitnessangebot ergänzt wird. Mit unserem schönen Wellness- und Bistrobereich bietet das BODYFIT zudem heute die Möglichkeit, dass sich unsere Kunden in einem gemütlichen Ambiente treffen und ihre sozialen Kontakte pflegen können. Davon kann jeder unserer Mitglieder profitieren und das war auch unser Ziel.

RG: Bei der Abstimmung habt Ihr gut 40 Prozent der Stimmen erhalten, was ein sensationelles Resultat ist und Euch klar zum Sieger gemacht hat. Wie erklärst Du Dir diesen deutlichen Sieg?

PA: Ich denke, dass ist das Resultat einer langjährigen, ehrlichen und engagierten Arbeit einer zusammengeschweissten Truppe. Diesen Award haben wir zusammen gewonnen und jeder hat seinen Beitrag dazu geleistet. Ich denke das merkt man und das zeigt, dass sich unsere Kunden bei uns wohlfühlen und wir als Team einen guten Job machen.

RG: Was ist Deine Motivation?

PA: Ich habe in meinem Leben viel Schlechtes erlebt und viel Elend gesehen. Deshalb bin ich sehr dankbar für alles. Diese Umstände alleine sind für mich schon sehr motivierend. Ich bin froh, dass ich durch das BODYFIT täglich wertvolle Menschen um mich habe, die mir sehr viel bedeuten. Das ist ein sehr grosses Privileg. Selbstverständlich ist auch diese wunderbare Auszeichnung eine grosse Motivation für mein Team und mich, um weiterhin unser Bestes zu geben und um unser Bestreben nach einer top Dienstleistung aufrecht zu halten.

RG: Was hat sich in den letzten 20 Jahren für Euch am meisten verändert, was positiv, was negativ?

PA: Im Allgemeinen hat sich bestimmt die Anerkennung unserer Tätigkeit in der Gesellschaft zum positiven geändert. Gestützt durch wissenschaftliche Fakten weiss man heute, wie wichtig das Training im Fitnesscenter für die Gesundheit und das Wohlbefinden ist. Das alleine bringt schon viele positive Aspekte mit sich, die unsere Glaubwürdigkeit untermauert und somit unserer Aufgabe den verdienten Stellenwert gibt. Für uns persönlich ist die Freude und die Zufriedenheit unserer Kunden in den neuen Räumlichkeiten sehr positiv und motiviert uns immer wieder von Neuem. Die wenigen negativen Aspekte sind nicht der Rede wert. Konzentrieren wir uns lieber auf das Schöne und bleiben dabei positiv.

RG: Was ist eure Firmenphilosophie?

PA: Wir geben immer unser Bestes und versuchen möglichst allen unseren Mitgliedern gerecht zu werden. Unser Bestreben ist, dass sich unsere Kunden während ihrem Aufenthalt bei uns wohl fühlen. Der persönliche und fast schon familiäre Umgang war und ist uns ein grosses Anliegen.

RG: Wie spürt Ihr die starke Expansion der Discounter und Ketten?

PA: Für mich ist es keine erfreuliche Entwicklung. Viele wichtige Aspekte eines guten Trainingsumfeldes gehen meiner Meinung nach so verloren. Vieles wofür wir als Branche die letzten 30 Jahre so hart gearbeitet haben. Der Gradmesser dieser Center ist einzig der Preis und somit bleibt das Wesentliche auf der Strecke. Erfreulich ist allerdings, dass mittlerweile auch wir als Gesellschaft merken, dass es Wichtigeres gibt als nur den Preis. Dadurch gewinnen wir mit harter, seriöser und leidenschaftlicher Arbeit immer wieder Leute zurück, die das zu schätzen wissen.

RG: Ihr seid nun bald drei Jahren an eurem neuen Standort an dem Ihr Euer Angebot wie auch die Trainingsfläche massiv ausgebaut habt. Was ist für die Zukunft geplant?

PA: Konkrete Pläne für die Zukunft sind in der momentanen Situation nicht vordergründig. Was die nächsten Schritte sein werden, kann ich noch nicht sagen. Ich bin jedoch überzeugt, dass wir mit unserer Leidenschaft uns selbst treu bleiben werden und uns auch in Zukunft dafür einsetzten, immer besser zu werden.

RG: Vielen lieben Dank und nochmals herzliche Gratulation! ■

ACISO

# 4 GUTE GRÜNDE ...

## SICH GERADE JETZT UNTERSTÜTZUNG ZU HOLEN:

- ✓ Ja, denn ich brauche hohe Kundenbindung
- ✓ Ja, denn ich brauche Neukunden
- ✓ Ja, denn ich brauche eine Strategie
- ✓ Ja, denn ich brauche wirtschaftliche Sicherheit

**TESTEN SIE ALLE ACISO DIENSTLEISTUNGEN 6 MONATE LANG MIT HAPPY GARANTIE!**

Sie werden dabei von Ihrer persönlichen Beraterin unterstützt und begleitet. Mehr Infos bei ariane.egli@aciso.com

### „ICH BIN JETZT KUNDE GEWORDEN – EBEN GRAD DRUM!

- *Nach dem Lockdown im März gestartet!*
- *Hat mir Stabilität übermittelt!*
- *Habe alltagstaugliche Strategien erhalten!*
- *Habe eine coole Homepage inkl. Facebook Bewerbung erhalten!*

*Zum Glück habe ich das gemacht – auch wenn ich nur ein kleines Studio habe!“*

**Toni Maieru, Real-Fitness, Aadorf**

## DEIN A UND O FÜR MEHR ERFOLG

www.aciso.com

# SFGV Ausbildungsoffensive

**Mit dem Slogan «Wir machen Profis», setzt der Schweizerische Gewerbeverband (SGV) ein unmissverständliches Zeichen für die hohe Wertigkeit der staatlichen Berufsabschlüsse. Der SFGV hat diese Zeichen früh erkannt und sich schon im Jahr 2010 aufgemacht, die Ausbildungsschiene in der Fitnessbranche zu revolutionieren.**

Das gesellschaftliche und politische Ansehen eines Berufszweiges hängt zum grössten Teil von seiner Ausbildungsstruktur ab. Dabei entwickeln sich die Bildungssystematik und die Bildungsinhalte jedes Berufes stetig weiter.

Historisch begründet befinden wir uns in unserer Branche auf einem holprigen Weg. Als Ende der 1960er-Jahre die ersten Fitnesscenter eröffnet wurden, stand der reine, ausschliesslich figurbetonte Körperkult im Mittelpunkt. Fundierte Trainerausbildungen gab es keine und die Branche gehörte sicherlich zurecht bis Ende der 1980er-Jahre ausschliesslich zur Kategorie «Freizeit und Schönheit». Keinem Arzt und keinem Therapeuten wäre es in jener Zeit in den Sinn gekommen, Patienten zum Trainingsaufbau in ein Fitnesscenter zu schicken.

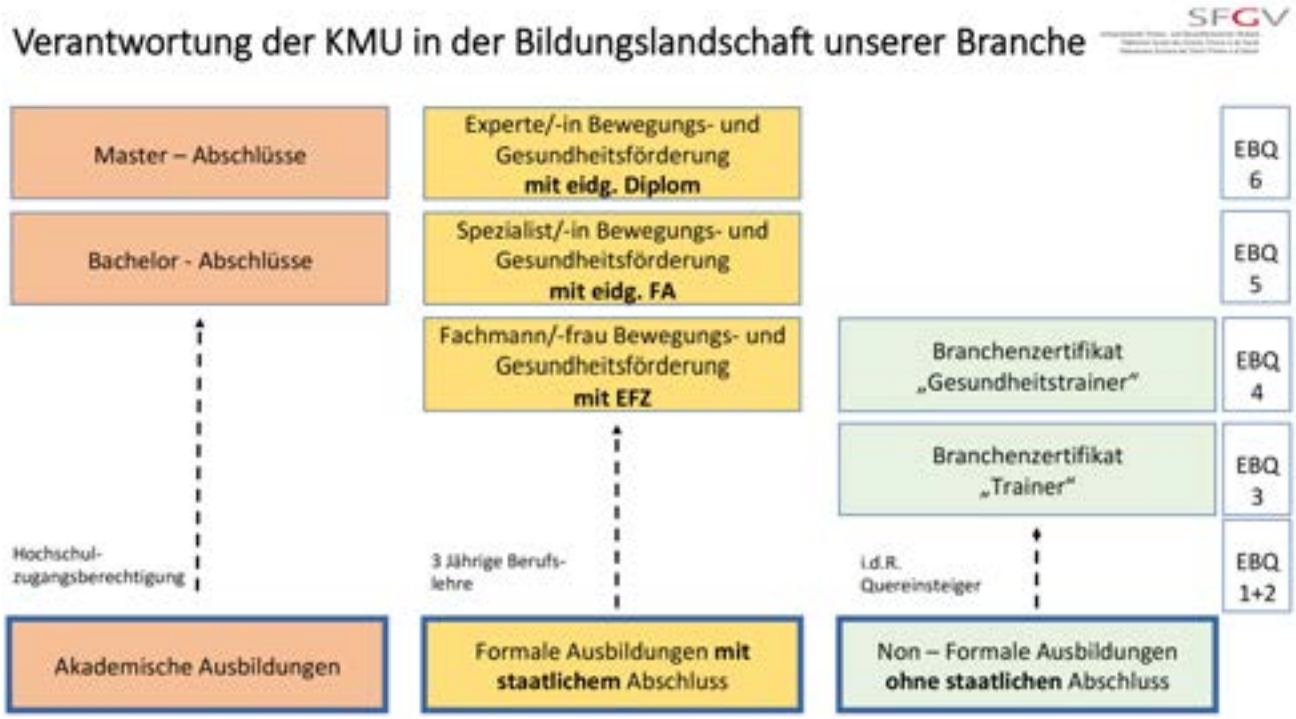
Jeder von Ihnen weiss, dass sich dieses Bild stark verändert hat. Heute sind Prävention, Gesundheit, auch Trainingstherapie die Hauptmotive unserer Kundschaft. Das erfährt jeder von uns in seiner täglichen Arbeit. Aufgrund dieser Erwartungen hat sich auch unsere Bildungslandschaft stark verändert. Die drei staatlichen Abschlüsse verdrängen die teils unüberschaubare und zusammenhangslose Anzahl von non formalen Einzelzertifikaten.

Wir sind in den vergangenen Jahren ein grosses Stück vorangekommen, aber noch lange nicht am Ziel. Politisch haben wir immer noch eine zu kleine Lobby, was sich in der Corona-Pandemie wieder gezeigt hat. Die Einteilung unserer Branche in die Kategorie «Freizeit und Unterhaltung», gemeinsam mit Schwimmbädern und Campingplätzen war ein Schlag ins Gesicht.

Hier gilt es nun weiterhin die Herausforderungen innerhalb unserer bestehenden Bildungslandschaft weiter zu verbessern. Dazu sollten alle Arbeitgeber denjenigen Mitarbeitenden, welche schon lange in der Branche arbeiten, aber über keine staatlichen Abschlüsse verfügen, den Weg über das non formale Branchenzertifikat ermöglichen, um anschliessend den Übergang zum eidgenössischen Fachausweis gehen zu können.

Sie sind als Arbeitgeber stark in der Verantwortung unser Image mitzutragen — durch die Qualifikation und Leistung Ihrer Mitarbeitenden. Jede Trainerin und jeder Trainer in Ihrem Unternehmen mit einem staatlichen Abschluss ist nicht nur Ihr Aushängeschild, sondern auch Repräsentant unserer ganzen Branche.

Um die Mitglieder des SFGV in diesem Bereich zu fördern, hat der Vorstand des SFGV beschlossen, seine Mitglieder im Ausbildungsbereich finanziell zu unterstützen. Wir möchten damit die Unternehmungen dazu ermuntern, ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hauptsächlich zu Aus- und Weiterbildungen mit staatlichen Abschlüssen zu motivieren.

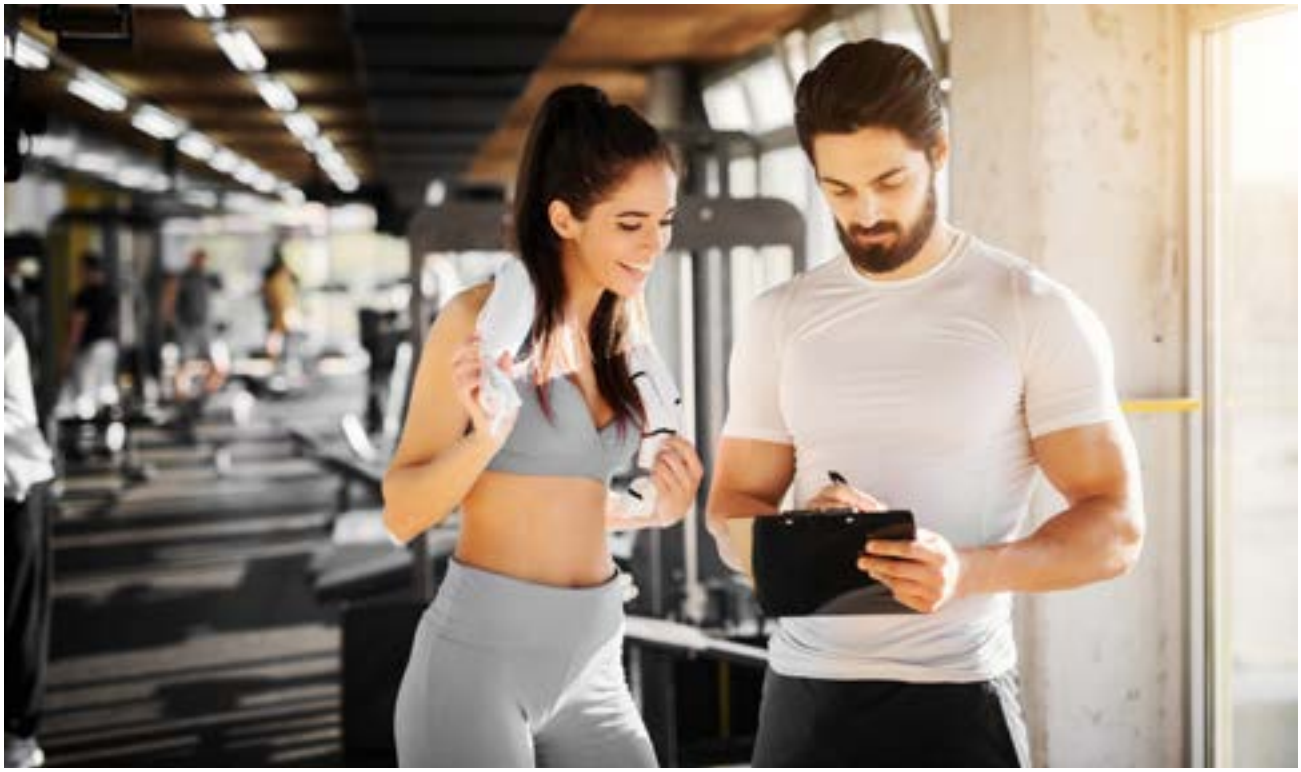



Aus diesen Gründen unterstützt der SFGV Aus- und Weiterbildungen mit folgenden finanziellen Anreizen:

EFZ: Kostenübernahmen des kantonalen Berufsbildnerkurses, wenn ein Mitglied des SFGV vom Kanton eine neue Ausbildungsbewilligung (ab August 2020 oder spätere Jahre) erhalten hat.

FA: Bonuszahlung von CHF 1'000 pro Person.
Dies gilt für Personen, welche die Berufslehre EFZ Fachmann Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis erfolgreich bestanden haben und sich nun für die Prüfung Spezialist/Spezialistin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis angemeldet haben. Daneben kann jeder Absolvent der Prüfung noch die Subjektfinanzierung des Bundes beanspruchen (50 Prozent der Kurskosten werden zurückbezahlt).

DIPLOM: Bonuszahlung von CHF 1'000 pro Person.
Dies gilt für Personen, welche sich nun für die Prüfung Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Diplom angemeldet haben. Daneben kann jeder Absolvent der Prüfung noch die Subjektfinanzierung des Bundes beanspruchen (50 Prozent der Kurskosten werden zurückbezahlt).



# Mit dem Kopf durch die Wand

**Teil 2**

Müssen wir als Fitnesscenter überhaupt auf die Gesundheitsschiene aufspringen oder dürfen wir weiterhin auch einfach «nur» ein Fitnesscenter sein? Die Frage erübrigt sich eigentlich, denn wer richtig fit ist, der ist grundsätzlich gesund und braucht somit kein Gesundheitscenter. Ich denke dies sind in erster Linie Verkaufsargumente und das ist auch richtig so, doch wie in Teil 1 gesagt: Wenn ich mich jedoch als Gesundheitscenter behaupte, dann sollte ich auch die nötigen Kompetenzen aufweisen. Dass wir Physios anstellen beziehungsweise unter einem Dach «zirkulieren» lassen ist ein wichtiger Schritt, leider Gottes ist es oft immer noch so, dass Physios die Fitnesstrainer als minderwertige Kollegen betrachten, welcher eh keine Ahnung hat. So wird das leider nicht wirklich funktionieren.

Funktionieren wird dies nur dann, wenn der Physiotherapeut erkennt, dass der Fitnesstrainer Fähigkeiten hat, welche sich mit den seinigen ergänzen, ohne in ein Konkurrenzverhältnis zu rutschen. Wir müssen als Fitnesstrainer verstehen, dass wir ausserdem über Kompetenzen verfügen, welche der Physiotherapeut nicht hat.

Leider Gottes ist es immer noch so, dass dieses Konkurrenzdenken vorhanden ist und dies auch nicht immer unbegründet. Denn wenn der Physiotherapeut zum Beispiel erkennt, dass der Fitnesstrainer die Basics einer Übungsindikation gegen Kopfschmerzen nicht kennt, dann wird es eben kritisch. Wenn ich dem Physiotherapeuten aber einen ergänzenden Betreuungsplan präsentieren kann, welcher auf seiner gestellten Anamnese beruht und zusätzlich noch weitere Aspekte wie Wellness, Ernährung und Lifestyle integriere, dann habe ich gewonnen, denn das liegt nicht in der Kernkompetenz des Physios.

Das Schlüsselwort ist «Respekt»! Respekt bekomme ich aber nur dann, wenn das was ich tue als einen verinnerlichten Lifestyle betrachte, welchen ich in meiner Arbeit mit anderen teilen kann. Und in genau dem letzten Satz liegt das Hauptproblem. Personen die sich als Fitnesstrainer bewerben, diese kompetente Ausbildung geniessen und aus ihrer Sicht das Beste geben, sind keine Gesundheitstrainer, was keinesfalls abwertend oder abschätzend gemeint ist. Gesundheitstrainer sind eine andere Gattung Mensch was die Typologisierung anbelangt. Mit der Fitnesstrainer-Ausbildung suggerieren wir einen gesunden, auf das innerliche und äusserliche Erscheinungsbild bedachten Lebensstil, vermitteln Fun und wollen in erster Linie Präventiv arbeiten. Der Name Gesundheitscenter suggeriert aber ein anderes Bild, was auch richtig ist und für den Endkunden auch Sinn ergibt. Ein Gesundheitscenter kann aber keine Fitnesstrainer haben, es braucht Gesundheitstrainer, denn dies ist ein anderer Schlag von Mensch. Ein guter Gesundheitstrainer muss das Helfersyndrom haben, was ein Fitnesstrainer meist eben nicht hat. Dies bedeutet nicht, dass der Fitnesstrainer nicht in diese Rolle hineinwachsen kann.

Damit wir in diese Rolle hineinwachsen können, müssen wir auch die Art der Übungen, welche wir unseren Kunden geben, anpassen und damit machen wir heute weiter.

**Deine Übungen gegen Kopf- und Nackenschmerzen.**
Einige Erklärungen:
**Integration der Augen:** Die Kinesiologie macht es schon lange, die Neuro-Athletik seit kurzem — Die Integration der Augen. Aus verschiedenen Gründen sind die Augen aufgrund ihrer Funktion und anatomischer Verbindung ein wesentlicher Bestandteil von Schmerzen im Nacken und Kopf.
**Neuro-Integration:** Bei der Neuro-Integration geht es um die Verbindung der verschiedenen Systeme. Wir stellen damit sicher, dass die neue erlangte Beweglichkeit oder die Funktion quasi «abgespeichert» wird. In der Ausbildung zum PAIN Coach arbeiten wir mit einem eigens entwickelten Modell.

Als Vorbereitung für die Übungen mit dem Nacken, Kopf bzw. den ganzen Armlinien, empfehlen wir dir die Stellen mit einer gängigen Massagerolle leicht zu massieren. Achte darauf, dass du den Nacken, die Arme und den Kopf in die Übungen integrierst. Dies fördert unter anderem die viskoelastischen Eigenschaften des Bindegewebes, wodurch der Zu- und Abfluss der Nähr- und Schadstoffe begünstigt wird.

Vorsicht: Wer sich diese Art der Belastung nicht gewohnt ist, sollte sich zuvor an einen kompetenten Trainer wenden.

Führe die Bewegungen langsam und mit leichtem Druck durch. Nimm dir für alle Übungen gute 10 Minuten Zeit.

**Ausgangsposition**
Setze dich aufrecht auf einen Stuhl oder Trainingsbank. Achte darauf, dass du die Kante des Stuhls/Bank greifst und dadurch das Schulterblatt fixiert bleibt.

**Stufe 1**
Richte deine Haltung nun noch mehr auf, indem du das Brustbein hebst und die Halswirbelsäule aufrichtest. Falls

du geübt bist, achte auf die Aktivierung der prävertebralen Halsmuskulatur. Für Einsteiger empfiehlt sich die Vorstellung, das Kinn zum Kehlkopf zu ziehen (bitte nicht zum Brustbein).
Augen: Achte darauf, dass du deinen Blick geradeaus hast. Fokussiere etwas in der Ferne und dann in der Nähe. Es geht um die Integration der Augen.
Neuro-Integration: Denke dir nun eine schwierige Zahlenreihe aus — zum Beispiel 17 — und zähle diese rückwärts.
Es geht dabei nicht grundsätzlich um die Richtigkeit des Herunterzählens, sondern um die Integration des neuronalen Systems.

**Stufe 2**
Mit der aufgerichteten HWS leitest du langsam eine Rotation mit integrierter kontralateraler Seitneigung, Flexion ein (ansonsten können die Facettengelenke die Rotation blockieren) ein.
Augen: Achte darauf, dass du mit deinem Blick der Rotation folgst.
Neuro-Integration: Auch hier kannst du das Zahlensystem integrieren.
Als zusätzliche Neuro-Integration kannst du während der Bewegung und dem zählen noch eine Melodie summen.

**Stufe 3**
Wenn du in der Endposition angelangt bist, achte noch einmal auf einen maximalen Zug zwischen Schulterhöhe und Kopfansatz.
Augen: Richte deinen Blick maximal in die Rotationsrichtung. Atme dann langsam und tief ein, währendem du den Blick zur Gegenseite wendest. Atme dann gezielt aus, richte gleichzeitig den Blick wieder in die Rotation und versuche die Rotation noch einmal zu vergrössern.
Neuro-Integration: Führe am Ende jeder Ausatmungsphase eine liegende 8 mit deinen Augen durch. Also stelle dir vor, dass du mit deinen Augen, ohne die Rotation zu verlassen, einer liegenden Acht folgst. Dabei ist es wichtig, dass die gedachte Linie der liegenden acht in der Mitte nach unten geht.

**Stufe 4**
Gehe zurück in die Ausgangsstellung und wiederhole alle dort aufgeführten Anweisungen.

**Stufe 5**
Mit der aufgerichteten HWS leitest du langsam eine Rotation mit integrierter ipsilateraler Seitneigung, Extension ein (ansonsten können die Facettengelenke die Rotation blockieren).
Augen: Achte darauf, dass du mit deinem Blick der Rotation folgst.
Neuro-Integration: Auch hier kannst du das Zahlensystem integrieren.
Als zusätzlich Neurointegration kannst du während der Bewegung und dem zählen noch einen Melodie summen.

**Stufe 6**
Wenn du in der Endposition angelangt bist, achte noch einmal auf einen maximalen Zug zwischen Schulterhöhe und Kopfansatz.
Augen: Richte deinen Blick maximal in die Rotationsrichtung. Atme dann langsam und tief ein, währendem du den Blick zur Gegenseite wendest. Atme dann gezielt aus, richte gleichzeitig den Blick wieder in die Rotation und versuche die Rotation noch einmal zu vergrössern.
Neuro-Integration: Führe am Ende jeder Ausatmungsphase eine liegende 8 mit deinen Augen durch. Also stelle dir vor, dass du mit deinen Augen, ohne die Rotation zu verlassen, einer liegenden Acht folgst. Dabei ist es wichtig, dass die gedachte Linie der liegenden acht in der Mitte nach oben geht.

**Ronald Jansen**

www.360-pain-academy.com

# Chinas Fitness-Wiederaufbau als Vorbild – Neues Gesundheitsbewusstsein sorgt für Kundenzustrom

Während in der Schweiz und in Deutschland noch über mögliche Folgen für eine Zeit nach der Unzeit nachgedacht wird, zeigt China einmal mehr, wie ein schnelles Umdenken zu effektiven Lösungen und positiven Wirkungen führen kann. Dies zeigt wiederum, dass es eine Orientierungshilfe für unsere Fitnesswirtschaft gibt, wenn wir die Entwicklungen in China genau reflektieren.

In der FITNESS TRIBUNE Nr. 153 erschien ein Erfahrungsbericht von Dr. Kai Pauling zur ersten FIBO in China, welche im September 2014 in Shanghai stattfand. Darin hiess es: «Abschliessend möchte ich noch anmerken, dass viele immer noch über das mögliche Potenzial Chinas oder dessen Wachstumschancen theoretisieren. Dies impliziert, dass China noch am Anfang steht, was jedoch in der Praxis nicht der Fall ist. China hat sich bereits so rasant entwickelt, dass die Aufteilung der wesentlichen Märkte in den kommenden fünf Jahren nahezu abgeschlossen sein wird. Wer also noch in China dabei sein und von der grossen Wachstumswelle profitieren möchte, der sollte sich ranhalten. Jährlich verlassen 14 Millionen Chinesen die Unis und in Verbindung mit der exponentiell steigenden Zahl von Investoren, die nach den Finanzreformen ihr Geld in China investieren müssen, steigt auch die Zahl chinesischer Unternehmensgründungen im Gesundheits- und Fitnessmarkt, wodurch ausländische Unternehmen zunehmend obsolet werden.» (#1, Pauling, 2015, S. 92) In der letzten Ausgabe (Nr. 187) wurde im Artikel «Märkte der Zukunft: Kinder brauchen mehr als Bewegung» aufgezeigt, dass die damalige Prognose eingetroffen ist. Der Fitness- und Gesundheitsmarkt hat sich ohne wesentliche Einflüsse aus Europa ausdifferenziert und das ehemalige «Made in Germany» ist einem starken «Made in China» gewichen, von dem wir nun lernen können. (#2, Pauling, 2020, S. 96 ff.)

Belegen lässt sich dies anhand des aktuellen Vergleiches der Marktdaten des Zeitraumes, der zwischen diesen beiden FITNESS TRIBUNE Ausgaben liegt. Dabei wird deutlich, wie sehr die Wachstumsraten des chinesischen Fitnessmarktes die des Deutschen abgehängt haben. In China stieg die Anzahl der Fitnessstudios in diesem Zeitraum um sagenhafte 2'678 Prozent, d. h. 3'650 Fitnessanlagen im Jahr 2014 zu 97'746 in 2019, während die Anzahl in Deutschland gerade einmal um 16 Prozent stieg, d. h. 8'332 zu 9'669. Die Penetrationsrate stieg sogar um 4'800 Prozent, d. h. 0,25 Prozent im Jahr 2014 zu 12 Prozent in 2019, gegenüber 21 Prozent in Deutschland, d. h. von 11,6 Prozent zu 14 Prozent.

**China ist kein Discount-Fitness-Land**

In China trainierten zum Anfang des Jahres über 100 Mio. Menschen in ca. 97'746 Fitnessanlagen, davon waren mehr als 60'000 kleine bis mittlere Einzel- und Kettenstudios und 30'000 Studios grosser in- und ausländischer Fitnessketten. Nach Angabe des chinesischen Bodybuilding Verbandes (CBBA) lag der Umsatz bei weit über 32,88 Milliarden Euro und damit an der Weltspitze vor den USA mit 28,88 Milliarden Euro.

Laut China Sports Business waren im Jahr 2011 aber lediglich 20 Prozent der chinesischen Fitnessstudios profitable und der Grund hierfür erinnert stark an den deutschen Markt im Discount Segment. «Viele Fitnessstudios sind in Schwierigkeiten, zielen nur auf kurzfristigen Cashflow auf den Rücken der Mitglieder. Allzu oft besteht in China die Standardtaktik Mitglieder zu gewinnen lediglich darin, im Preis billiger als die Konkurrenz zu sein. Dies kann kurzfristige Gewinne bringen, schadet aber langfristig dem Umsatzmodell und untergräbt sowohl den Markenwert als auch die Mitgliederbindung. Einige Fitnessstudio-Ketten sind schnell gewachsen, in der Hoffnung, dass die Skalierung der Schlüssel zum Erfolg sein wird, obwohl dies alle ihrem Geschäftsmodel zugrunde liegende Mängel noch verschärft.» (#3, China Sports Business, 2011, Ü.d.A.). Im Jahr 2019 konnte hiervon keine Rede mehr sein, denn die Unternehmen haben sich radikal gewandelt und statt auf Differenzierung durch Preis auf Kundenservice und Qualität gesetzt. Daher gibt es heute in China keine den Markt spaltende oder dominierende Discountfitness-Anbieter. In Deutschland gab es eine genau gegenteilige Entwicklung hin, zu einem sehr grossen Discount-Markt und einer insgesamt stark sinkenden Profitabilität, was vom Autor schon im Jahr 2015 in der dreiteiligen Artikelserie «Das Ende vom Fitness-Discount?» in der FITNESS TRIBUNE angeprangert wurde (#4.1 – 4.3, Pauling, 2015). So ist es nicht verwunderlich, dass seither Experten nahezu

jährlich alarmschlugen und damit lange vor der aktuellen Wirtschaftskrise warnten, dass etwa 40 Prozent der Studios bei uns nicht (mehr) profitabel sind bzw. eine Nettorendite von unter 0,5 Prozent haben (#5, Pauling, 2020, S. 60).

In Chinas Fitnessstudios trainieren neben besserverdienenden überwiegend Menschen aus der in China noch vorhandenen breiten Mittelschicht. Der durchschnittliche jährliche Mitgliedsbeitrag in einem normalen Fitnessstudio ohne Vorteilsrabatte liegt bei etwa 125 Euro und in einem High-End-Gesundheitsclub etwa bei 625 Euro. Wobei dies nur der Grundbeitrag ohne jeglichen Service ist, d. h. bei uns eher mit der «Verwaltungspauschale» zu vergleichen. Flatrates oder Pauschalpreise wie bei uns gibt es in China eher nicht. Zum Grundbeitrag kommt daher noch die eigentliche Trainings- und Kursbetreuung hinzu, die in vielen Studios sogar obligatorische Pflicht ist und die pro Stunde bezahlt wird. Die Preisspanne reicht dabei von ca. 12 bis 25 Euro pro Stunde in einem normalen Studio und 37 bis 62 Euro pro Stunde in einem High-End-Club. Wobei die Preise regional und lokal sehr stark variieren, d. h. landesweite Mitgliedschaften zu monatlichen Einheitspreisen wie bei uns gibt es in nicht. In Grossstädten bzw. sogenannten Städten erster Klasse wie Beijing, Shanghai, Guangzhou oder Shenzhen liegt der Stundenpreis im Durchschnitt bei 75 Euro und in kleineren Städten zweiter Ordnung wie Chengdu und Wuhan bei 37 Euro. (vgl. #6, Pan, Li & Pauling, 2020, S. 74).

Die Bereitschaft der Chinesen für Fitness tief in die Tasche zu greifen, wird daran deutlich, dass das durchschnittliche Monatseinkommen in China nur bei 908 Euro liegt. Demgegenüber liegt es in der Schweiz bei 4'926 Euro und in Deutschland bei 3'756 Euro und hier gibt es Fitnessstudios mit einem Monatsbeitrag von 15 Euro inkl. freier Getränke und einer Basistrainingsbetreuung, etwas was es nicht in China gibt.

### Rückkehr der Mitglieder

Aktuell gibt es in China regional bedingte Restriktionen für Fitnessstudios, so müssen etwa in Chengdu von den Kunden Masken getragen werden, ein positives Gesundheitszeugnis vorhanden sein und die Kunden müssen sich für Trainingstermine registrieren. Da das Tragen einer Maske für viele Asiaten schon früher eine ständige Gewohnheit war, stellt dies keinen grossen Konfliktpunkt dar, wie etwa in Deutschland, wo zwar im Studio keine Maske zu tragen ist, aber dafür teilweise Abstandsregeln gelten, die dazu führen, dass ein Teil der Geräte gesperrt werden muss.

In China kommen nach dem Lockdown die Menschen bereits wieder zurück in die Studios, wobei die finanzielle Ausfallzeit noch nicht wieder völlig kompensiert werden konnte. Dies setzt viele insbesondere grössere Studios unter erheblichen wirtschaftlichen Druck, was im Wesentlichen auf die enormen Mietkosten zurückzuführen ist. Fitnessstudios befinden sich in China meist in grossen Gewerbebauten (z. B. Einkaufszentren oder Hotels) und sind Aufgrund der Mietpreise meist in höher gelegenen Etagen. Die durchschnittliche Studiogrösse beträgt 3'000 Quadratmeter. Zusätzlich gibt es eine grosse Anzahl von Einzel- und kleinen Boutique-Studios mit einer Grösse von 200 bis 300 Quadratmeter, die sich zumeist in C-Lagen und weniger modernen Gebäuden befinden.

In dieser Situation zeigt sich jetzt jedoch wieder einmal mehr, wie anpassungsfähig und vor allem schnell die chinesischen Unternehmen reagieren. Hat es nach 2011 noch nahezu acht Jahre gedauert, bis sich das Gros des Marktes dauerhaft aus der Verlustzone und der Notwendigkeit des Importes von ausländischem Know-how befreien konnte, wird es diesmal vermutlich nur acht Monate dauern, bis der Markt sich wieder voll im wirtschaftlichen Boom befindet. Damit wird China seine volle Marktstärke in der Fitnessindustrie geschätzt zwei Jahre vor der unseren wiedererreichen.

### Digitaler Service und Kommunikation

Zwei erfolgversprechende Ansätze sind dabei zu beobachten. Zum einen versuchen Studios durch neue zusätzliche digitale Angebote, einen noch besseren Service und eine intensive Kommunikation ihre Mitglieder zu halten. Dieser Ansatz beinhaltet die Intention die Kunden nicht nur im, sondern auch ausserhalb des Studios mit Training und Service zu versorgen. Dabei spielen neben Apps, Social Media, klassischen Fitness- und Ratgebervideos auch Gedanken zur Implementierung von eFitness und Exergaming eine wichtige Rolle.

In Deutschland hingegen gibt es z. B. selbst grosse Kettenbetriebe mit eigenen Social Media Teams, die seit Beginn der Krise keine einzige direkte Kommunikation, d. h. persönliches/namentliches Mailing, mit den Kunden geführt haben, sei es eine Information zur bevorstehenden Schliessung, während der Schliessung, zur bevorstehenden Wiedereröffnung oder zu den weiteren laufenden Einschränkungen oder Lockerungen. Nicht selten wurden Infos erst im Nachhinein auf der Internetseite veröffentlicht. Es ist zudem bedauerlich, dass kaum ein Unternehmen bekannt ist, welches seine Kunden ehrlich gefragt hätten, ob diese bereit seien, den Beitrag für die Ausfallzeit zur Unterstützung quasi freiwillig zu spenden. Stattdessen wurde das Thema totgeschweigen und versucht Kunden, die eine Erstattung wünschten mit Gutscheinen abzuspeisen, die nach einer Vertragslaufzeit eingelöst werden können. Dieses Verhalten erinnert eher an die zitierte Kritik von China Sports Business. Das hingegen Transparenz und Kontakt die Sympathie und Bindung zum Studio in Krisensituationen erhöht, ist Basiswissen nicht nur im Turnaroundmanagement.

### Ü50 als Hoffnungsschimmer

Natürlich gibt es aufgrund der Marktgesetze von Angebot und Nachfrage aktuell eine Reihe von Angebotskampagnen mit teilweise grosszügigen Rabatten. Der zweite vielversprechende neue Trend betrifft aber nicht die Preis- sondern die Angebotspolitik. Viele Studios betonen nun die besonders das Immunsystem stärkende Wirkung eines gesundheitsorientierten Fitnesstrainings. Damit treffen sie voll ins Schwarze einer Zielgruppe, die bisher nicht zu den Fokusgruppen im Marketing der Studios gehörte. Es ist die Generation 50 plus.

Einer aktuellen Pilot-Umfrage von Prof. Li, die sie in 10 Fitnessstudios in Chengdu durchführte, kam zu dem Ergebnis, dass acht Studios bereits ihre Mitgliederzahlen wiederherstellen konnten. Weiter wurde festgestellt, dass bei den Mitgliedern und Neukunden ein höheres Gesundheitsbewusstsein zu verzeichnen ist und sich die Akzeptanz zum Fitnesssport im Denken der über 50-Jährigen deutlich erhöht hat.

Ganz neu und unerwartet ist diese Entwicklung jedoch nicht, wie ein Blick in die Liste des American College of Sports Medicine (ACSM) und der Shanghai University of Sport (SUS) zu den chinesischen Top-20-Fitness-Trends für 2020 verrät. Dort gibt es im Unterschied zu den USA, Europa, der Schweiz und Deutschland einige interessante chinesische Eigenarten. Auf Platz drei befand sich bereits der Trend «Sport als Medizin» und auf Platz sechs rangiert der «Platztanz», was eine in China sehr weit verbreitete und überwiegend von der Generation Ü50 betriebener Gesundheitssport ist.

### Staatsziel und Qualifizierung

In China ist, anders als in der Schweiz und Deutschland, Sport als Staatsziel definiert. Aus diesem Grund gibt es mit der General Administration of Sport (GASC) ein eigenes Ministerium, welches sich neben der Förderung des ▶

Profispots ebenso um den Fitness- und Vereinssport kümmert. Ihm zugeordnet ist die Chinese Body Building Association (CBBA) als Dachverband der Fitnessverbände aller Provinzen und Städte.

In China gibt es seit 2007 eine sehr umfangreiche stattliche geprüfte Trainerausbildung. Diese wird geleitet vom Zentrum für berufliche Kompetenzbeurteilung und Beratung der Allgemeinen Verwaltung des Sports in China und ist niedergeschrieben in der verbindlichen Ausbildungs- und Prüfungsrichtlinie «Ausbildungsgrundriss für die nationale berufliche Qualifikation von Fitnesstrainern». Der darin festgelegte Umfang reicht von der Elementarausbildung mit 150 Stunden, über die mittlere Stufe mit zusätzlich 120 Stunden über die Oberstufe mit weiteren 90 Stunden und gipfelt in der Dozenten (Instructor) Stufe mit weiteren 60 Stunden, d. h. insgesamt 420 Unterrichtsstunden. In dieser Ausbildung sind im Segment Fitness für spezifische Population neben Modulen für Fitness für Herz-Kreislauf-Krankheiten, Fitness für Diabetiker, Fitness für Osteoporose und Fitnessübungen für Patienten mit Asthma bereits seit langem ein Modul für Sport für Senioren enthalten. Hierdurch sind die Trainer optimal auf eine Veränderung in der Angebotspolitik und Zielgruppe im Sinne eines «neuen» Trends vorbereitet, was es den Studios ermöglicht schnell auf die neue Zielgruppe der Gesundheitsbewussten und 50 plus umzuschwenken.

**Fazit**

Bisher lag der grösste Mitgliederanteil in chinesischen Fitnessstudios im Alter zwischen 22 und 34 Jahren. Aktuell bildet sich ein neuer Trend heraus, dass aufgrund der gestiegenen Bedeutung der Gesundheit mehr Menschen aus der Generation 50 plus in die Studios kommen, die vorher eher den kostenlosen und im freien stattfinden «Platztanz» ausübten und generell keine Notwendigkeit in Fitnessstudios sahen. Zusätzlich verstärkt die Krise die Kundenkommunikation, technologische Entwicklung hin zu digitalen mobilen Fitnessangeboten, zur Digitalisierung der Studios und die Entwicklung und Integration von eFitness und Exergaming. Die chinesische Regierung fördert systematisch die Fitnessbranche, so dass diese sich wieder positiv entwickeln kann. Im Gegensatz zu China und der Schweiz ist die Fitnessbranche in Deutschland nach Meinung vieler Studioinhaber nahezu komplett vom Staat alleingelassen. Daher lohnt sich ein Blick nach China, um zu beobachten, wie sie es dort schaffen die Krise in den Studios schnell wieder zu überwinden. Der chinesische Staat bemüht sich nicht nur um das wirtschaftliche Wachstum des Fitnessmarktes, sondern fördert intensiv die weitere Ausbildung von Fachpersonal. Darüber hinaus sorgt er mit Kampagnen für den Gedanken der Gesunderhaltung der Bevölkerung. Es wäre zu wünschen, dass unsere Regierungen sich daran ein Beispiel nehmen und die diesbezüglichen Forderungen der Verbände nach mehr Unterstützung erfüllen würden. Dies würde dem Markt, den Unternehmen und seinen Beschäftigten aber vor allem der Volksgesundheit sehr zugute kommen.

Dieser Artikel ist unterstützt vom Wissenschaftsprojekt «Forschung zur Sportgeschichte in der V.R. China 1949–2019» (Projekt Nr.: 19ZDA350).

**Quellen:**


- #1 Pauling, Kai. (2015). Die erste FIBO in China — Ein persönlicher Erfahrungsbericht. In: FITNESS TRIBUNE, Nr. 153, S. 44—92.
- #2 Pauling, Kai. (2020). Märkte der Zukunft — Kinder brauchen mehr als Bewegung In: FITNESS TRIBUNE, Nr. 187 S. 96—99
- #3 https://chinasportsbiz.com/2011/07/01/huge-potential-of-fitness-market-in-china. Accessed 2014-03-13.
- #4.1 Pauling, Kai. (2015). Das Ende vom Discount — Teil 3, Nachhaltigkeit in Qualität und Bilanz. In: FITNESS TRIBUNE, Nr. 158, S. 50—51.
- #4.2 Pauling, Kai. (2015). Das Ende vom Discount — Teil 2, Hohe Qualität versus günstiger Preis. In: FITNESS TRIBUNE, Nr. 157, S. 50—52.
- #4.3 Pauling, Kai. (2015). Das Ende vom Discount — Teil 1, Qualität und individueller Service versus Preis und Masse. In: FITNESS TRIBUNE, Nr. 156, S. 16—18.
- #5 Pauling, Kai. (2020). Wertvoll oder wertlos? Unternehmensbewertung in der Krise. In: bodyLIFE, Nr. 6, S. 60—62.
- #6 Pan, H. & Li, Z. & Pauling, K. (2020). Der asiatische Fitnessmarkt, Teil 1: China. In: BODYMEDIA, Nr. 4, S. 70—74.

**Prof. Dr. Ph. Hua Pan**

Professor und Doktorvater für Sportwissenschaft und Germanistik an der Sporthochschule Chengdu (China). Er promovierte an der Salzburger Universität in Österreich. Von 2013 bis 2014 forschte er als Gastdozent an der Deutschen Sporthochschule Köln. Zu seinen Hauptwerken zählen die in China geltenden Standardwerke: «Sportgeschichte in Deutschland vom Anfang bis zur Gegenwart», «Breitensportgeschichte in Deutschland» und «Olympische Bewegung in China». Er hat über 100 Fach- und Wissenschaftspublikationen.

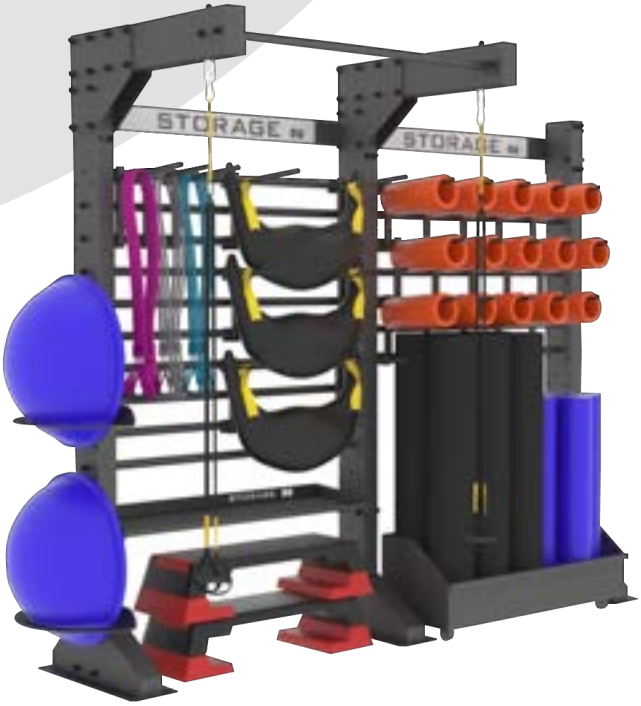
**Prof. Zun Li**

Professorin und Magistermutter für Sportwissenschaft und Fitness an der Sporthochschule Chengdu (China). Ihre Fachgebiete sind Fitnesstraining, Gymnastik und Trainingslehre. Sie ist Mitglied des technischen Komitees der Chinese Aerobics Association und Executive Secretary des National Dance Promotion Center. Aus ihrer Trainerschaft sind drei Aerobic-Berufsathleten, mehr als zehn nationale erstklassige Aerobic-Athleten, zwei internationale und drei nationale erstklassige Fitnessathleten hervorgegangen, die in internationalen und nationalen Fitnesswettkampf erfolgreich wurden. Sie schrieb Standardwerke zu «Tanzbewegungen» und «Fitnessübungen» und über 30 Fach- und Wissenschaftspublikationen.

**Dr. Kai Pauling**

Dozent und unabhängiger Experte für Sport Management und Business Administration, insbesondere eFitness/eSport, Gesundheitsmanagement (BGM) und betriebliche Gesundheitsförderung (BGF), Change-/Turnaroundmanagement und Unternehmensführung/Personalentwicklung. Als Chinaexperte war er Gastdozent an chinesischen Hochschulen, u.a. Tsinghua University - Division of Sports Science & Physical Education (Beijing, China) und Shanxi University of finance and economics (Taiyuan, China), Speaker auf der ersten FIBO 2014 in China und hat die chinesische Sprachprüfung HSK3 bestanden. Er hat über 60 Fach- und Wissenschaftspublikationen, davon vier auf Chinesisch in China. Kontakt: kai.pauling@sporting-expert.com

# ORDNUNG MUSS SEIN!

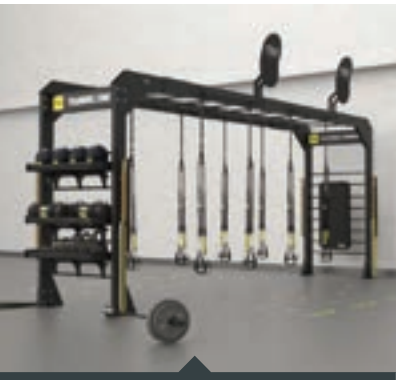



**Sind eure Kleingeräte auch so ordentlich verstaut?**

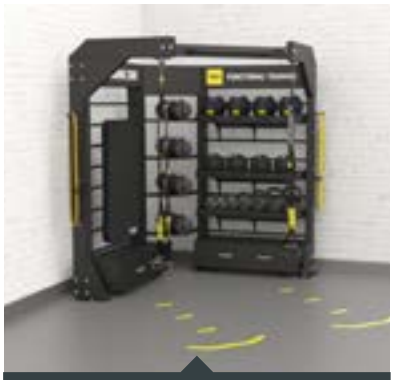
3 in 1 Lösungen im Functional Trainings Bereich – Training, Lagerung und moderner Look!

- Platz sparen
- Functional Training Tools ordentlich verstauen
- Vielzahl an Trainingstationen
- Modular aufgebaut
- Individualisierbar und alle RAL Farben möglich

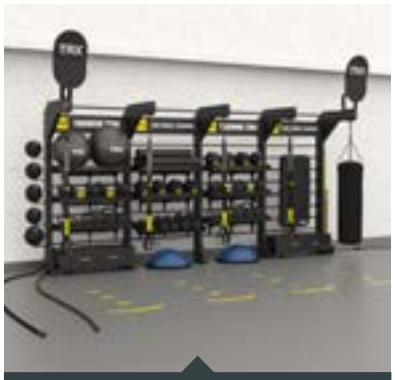
Ein frisches und modernes Erscheinungsbild Ihres functional Training Bereiches bei Ihrem Partner für Functional Training.



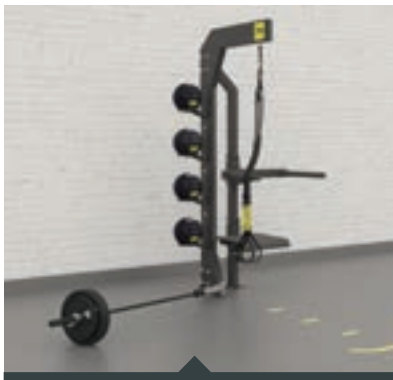
Brücken - Lösung



Eck - Lösung



Wand - Lösung



Einzelstation - freistehend

Fitagon
passion for movement

Fitagon
Technoparkstrasse 1
8406 Winterthur

+41 52 202 57 70
info@fitagon.ch

# Nano Studio in der Luzerner Altstadt eröffnet

Auf kleinstem Raum mit den neusten Technologien trainieren, dieses Konzept wurde soeben an einer sehr exklusiven Lage in der Luzerner Altstadt verwirklicht. Das Zielpublikum beim Nano Studio sind Personen, die in kein herkömmliches Fitnesscenter gehen würden und möglichst zeitsparend trainieren wollen.

Das Konzept stammt von Berny Huber von Fit3, welche auch die Trainingsgeräte dazu geliefert hat. Und zwar einen reACT Trainer, ein Power Plate und EMS-Gerät von wav-e. Neben dem erprobten Mix aus kontrollierter und konzentrierter Anspannung, stehen zwei Medi-Stream Wassermassageliegen zur Verfügung, zur wohlverdienten Entspannung nach dem Training oder einfach zwischendurch. Es soll nicht beim einen Nano Studio in Luzern bleiben, weitere sind bereits in Planung.

Der reACT Trainer, vertrieben durch Fit3, erfreut sich einer immer grösseren Beliebtheit. Viele Center bieten dieses Training neu an, u.a.: Bleiche Fit in Wald, Body-Vibes in Azmoos, Life Fit in Rüti oder Loosli fit in Emmental.

# Flaggschiff von Let's Go Fitness in Dübendorf eröffnet

Jochen Müller (Managing Director Swiss German), Helmut Zimmermann (Clubmanager)

Let's Go Fitness ist weiter auf Expansionskurs, sowohl in der Westschweiz, wie aber auch in der Deutschschweiz. In Dübendorf wurde diesen Sommer ein 1'600 Quadratmeter grosses Center eröffnet. Es ist das neue Flaggschiff in der Deutschschweiz. Der Chef Expansion Jochen Müller und der Centerleiter Helmut Zimmermann freuen sich sehr über die neue Anlage. Weitere Standorte folgen bald.

# schneller stärker kürzer weniger oft

wav-e

EMS fürs Fitnessstudio
**ganz anders**

reACT®

*Wirkung schon bei wenigen Minuten*

*ab 1x pro Woche*

HIIT WAV-E | 15 MINUTES | 3D EMS

www.wav-e.eu

- wav-e macht jedes konventionelle Training zu einem High-Intensity-Intervall-Training!
- wav-e ist ein Booster für die Trainingsmotivation und den Trainingserfolg Ihrer Kunden!
- wav-e ist auch ein Booster für Ihren wirtschaftlichen Erfolg durch die Verkürzung der Belegungszeiten und die Attraktivitätssteigerung Ihrer Einrichtung!

Lifestyle | Reha | Sport

www.reacttrainer.eu

- 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

## Testen Sie unser «Nano-Studio» Konzept!

**Kürzere Trainingseinheiten – weniger Raumbedarf – grössere Wirkung**

**NEU**
auch in Luzern
www.nanostudios.ch

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

# Bringen Sie Bodymagic in Ihr Leben

Ende August fand die Eröffnung des neuen Bodymagic mit einer grossen Eröffnungsfeier statt. Inhaber Lukas Jäggi und Maria Malaydin eröffneten in Sempach ein einzigartiges Konzept. Einerseits ein grosszügiger Showroom für Wiederverkäufer, Studiobesitzer und Hoteliers und als Zweitnutzung können Privatpersonen auf Voranmeldung an den Geräten trainieren oder relaxen. Ansonsten sind Showrooms ja «tote Flächen».

Der Schlüssel zum Erfolg heisst bei Bodymagic Hochwertigkeit. Denn Qualitätsprodukte machen Spass und legen den Grundstein für hohe Effizienz. Das Bodymagic fördert die Gesundheit mit den modernsten Konzepten, die es derzeit auf dem Markt gibt. Das edle Boutique-Studio soll erster Ansprechpartner für Beauty, Figur und EMS wireless sowie Prävention und Gesundheit sein. Dort können Privatpersonen Gesundheit und Figur ganzheitlich optimieren und ihr Immunsystem kräftigen: Mittels Entschlackung, Stoffwechselkuren, Anti-Cellulite-Behandlungen oder bequem liegend dem Körper frischen Sauerstoff zuführend.

www.bodymagic.ch

# Neugründung Allianz Bewegung, Sport und Gesundheit

Am 7. September 2020 haben sich mehrere Gesundheits-, Sport- und Bewegungsorganisationen zur Allianz Bewegung, Sport und Gesundheit zusammengeschlossen. Gemeinsam möchten sie den Bewegungsmangel in der Bevölkerung angehen und das Anliegen von Alltagsbewegung und Sport in die Politik tragen.

Der Verein wurde von Pro Velo Schweiz, Public Health Schweiz, Fernfachhochschule Schweiz FFHS, Schweizerische Herzstiftung, Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband SFGV, Swiss Aquatics, Berufsverband für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz und Schweizer Wanderwege gegründet. Christian Lohr ist Präsident. In den Vorstand gewählt wurden Jardena Rotach (Schweizerische Herzstiftung), Sonja Kahlmeier (Public Health Schweiz), Claude Ammann (Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband), Carole Straub (Pro Velo Schweiz) und Patrick Alpiger.

Damit das Thema der gesundheitsförderlichen Bewegung nachhaltig in der Schweizer Politik verankert wird, braucht es eine partnerschaftliche und gemeinsame Zusammenarbeit von verschiedenen Organisationen. Der Allianz Bewegung, Sport und Gesundheit sollen alle Stakeholder angehören, die eine gesundheitswirksame Bewegungspolitik in der Schweiz fördern und fordern.

# Willi Zihlmann kauft ein Seminarhotel

Es ist ja nicht so, dass Willi Zihlmann in seinem Fitness Connection in Wolhusen über ein kleines Angebot verfügt. Ganz im Gegenteil: Er hat sein Fitnesscenter über die Jahre zu einem Kompetenz-Zentrum gemacht und bietet (fast) alles an, was es auf dem Markt und in der Branche gibt.

Das Zentrum zeichnet sich durch die einzigartige Vernetzung und Synergienutzung aller Angebote aus. Und diese können sich sehen lassen. Der Leistungskatalog ist mittlerweile eine Broschüre mit über 170 Seiten und diese ist auch bereits nicht mehr aktuell. Der Herausgeber der FITNESS TRIBUNE kennt keinen Unternehmer in der Fitnessbranche, der so eine breite Angebotspalette hat, wie Willi Zihlmann. Dabei hat Wolhusen gerade einmal 4340 Einwohner!

Als neuester Coup hat er nun das seit April 2019 geschlossene Seminarhotel Bramboden in Romoos (Entlebuch) erworben. «Weil es ein Ort mit Weitsicht ist und ideal in meiner Vision des Kompetenzzentrums für ganzheitliche Gesundheit passt» äussert er sich dazu.

Zihlmann sei schon lange auf der Suche nach einem Ort mit «Weitsicht» gewesen, begründet er den Kauf. Für ihn ist das Seminarhotel Bramboden mehr als nur ein zusätzliches Engagement oder ein neuer Geschäftszweig. Viel mehr sei es die perfekte Ergänzung, um seine Angebote zu vernetzen, die alle zu seiner Vision der ganzheitlichen Gesundheit gehören.

Er betreibt neben dem Fitness Connection, zu dem auch das Schwimmbad Wolhusen gehört, zusammen mit seinen Brüdern das Kultur- und Kommunikationslokal Wolhusen (KKLW).

Da das «Fitness Connection» nicht nur ein Fitnesscenter ist, sondern es bei allem was Zihlmann mit seinem Team bietet, um die Leistungsfähigkeit und die Selbständigkeit im Alter geht, passt das Seminarhotel als dritter Standort ideal in sein Konzept. Dieses soll auch künftig das sein, wofür sein Name steht. Willi Zihlmann will zusammen mit Partnern aus der ganzen Welt Kurse, Seminare und Workshops anbieten.

«Global denken und regional handeln» ist nicht nur sein Motto, sondern auch ein dauernder Prozess. Er möchte, dass die Weiterführung des Seminarhotels ein Gewinn für die ganze Region wird.

Wieviel er in den nächsten Jahren ins Hotel investieren will, kann er noch gar nicht genau beziffern. Er will das investieren, was nötig ist, um das Angebot für den Kunden kontinuierlich zu verbessern. Alles auf einmal könnte er sowieso nicht stemmen, sondern, wie er dies schon immer macht, Schritt für Schritt Verbesserungen schaffen. Willi Zihlmann betont aber auch, dass der Erfolg des Fitness Connection nicht sein Verdienst alleine sei, sondern er dies seiner ganzen Familie zu verdanken hat, welche ebenfalls im Betrieb mitarbeitet, insbesondere seiner Frau, welche ihn immer unterstützt hat.

Die FITNESS TRIBUNE wird in der nächsten Ausgabe sehr ausführlich darüber berichten, was der bekannte Unternehmer für eine Vision verfolgt und wie seine Pläne genauer aussehen.

Anzeige

**14x in der Zentralschweiz**

one
training center

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

**one-training.ch**

Roger A. Gestach

# Cavalcare l'onda

Il 1° settembre di tre anni fa ho assunto la direzione della FITNESS TRIBUNE. È un lavoro legato a un'industria che mi appassiona ancora, il tempo è davvero volato. A mio avviso, non esiste un settore più stimolante. In quale altra professione è possibile vendere la salute, un aspetto esteriore migliore, muscoli più forti, aiutare a perdere peso, a sentirsi bene, rafforzare il sistema immunitario, incontrare persone, proporre corsi di gruppo, di rilassamento e molto altro ancora? E poi, le persone che lavorano in questo campo sono dinamiche e giovanili, o sono perlomeno rimaste tali. Colgo l'occasione per ringraziare i lettori e in modo particolare gli inserzionisti, senza i quali la nostra rivista non potrebbe esistere. Grazie davvero!

Purtroppo l'incubo del coronavirus non è ancora finito. Gli ultimi tre numeri della rivista erano pieni di articoli sulla pandemia. Questa volta, però, non è più il caso. Nel mio commento vi accenno ancora, ma per il resto queste pagine sono in gran parte "corona-free". La squadra editoriale ha ritenuto che fosse giunto il momento di guardare avanti e di concentrarci su cose che possiamo influenzare.

Uno dei temi principali di questo numero è il genere femminile. Presentiamo ben quattro donne forti: Anna Scheperle, Yvonne Schleiss, Heidi Harms e Barbara Huli, che sono senza dubbio personalità affascinanti. Nel mondo del fitness lavorano molte donne, tuttavia ancora troppo poche svolgono ruoli dirigenziali, mentre – rispetto agli uomini – è esiguo il numero di donne che possiede e che gestisce il proprio centro fitness. Il nostro servizio potrà forse dare un piccolo contributo per indurre più donne a compiere il grande passo e aprire un proprio centro.

La Giornata svizzera della FSCF e della BGB si è svolta a Berna. Ne riferiamo ampiamente, dopo tutto è stato uno dei primi grandi eventi del settore che si è tenuto quest'anno. Un momento culminante della Giornata è stata la premiazione del Centro fitness e di salute dell'anno: il vincitore è BODYFIT di Tagelswangen. La squadra di Paolo Amato è riuscita a raccogliere un incredibile 40 per cento dei voti. Ma gli eventi importanti non devono per forza essere grandiosi, lo dimostrano altre quattro manifestazioni, alle quali abbiamo partecipato e di cui raccontiamo in queste pagine.

Naturalmente abbiamo dato spazio ancora una volta a interessanti articoli di approfondimento,scoprirete di più sul mercato del fitness in Cina. Peter Regli e Marcel Scheucher, che scrivono regolarmente per la nostra rivista, hanno pubblicato un libro avvincente, troverete tutte le informazioni in merito.

Osservazione molto importante: rimane decisamente innovativa l'industria del fitness, che continua a proporre interessanti novità. Quindi, leggete con attenzione le inserzioni e i pubbliredazionali. Sono certo che una novità potrebbe riguardare la vostra palestra. Già, perché immobilismo equivale a regressione.

Allenamento muscolare con le macchine: Il punto di forza del settore del fitness. Era il titolo dell'editoriale e il tema di fondo dello scorso numero. Una frase che ha provocato forti reazioni. Ho ricevuto molti riscontri positivi al riguardo ed è pure stato un argomento centrale all'Assemblea generale della FSCF. Sono convinto che se l'industria del fitness saprà promuovere nel modo giusto questo straordinario punto di forza e riuscirà a persuadere le persone dell'importanza dell'allenamento muscolare con le macchine per la salute e per il sistema immunitario, in futuro potranno anche esserci nuove ondate pandemiche, ma i centri fitness saranno attrezzati per superare le crisi nel migliore dei modi.

A presto,

Roger Gestach

Roger A. Gestach

# Dépasser les vagues!

Il y a trois ans, le 1er septembre, j'ai repris la FITNESS TRIBUNE. Le temps est passé comme un éclair et ce travail continue à me faire beaucoup de plaisir car mon coeur «brûle» toujours autant pour la branche de la fitness. Pour moi, il n'existe pas de plus belle branche. Ou bien dites-moi, dans quelle autre profession peut-on vendre à la fois de la santé, de la beauté, des muscles plus forts, de la perte de poids, se sentir bien, renforcer son système immunitaire, faire connaissance avec des gens, des cours en groupe, de la détente et beaucoup plus. De plus, les gens qui travaillent dans cette branche sont tous cool et restés jeunes. Justement, je voudrais saisir l'occasion pour remercier cordialement tous mes lecteurs et surtout ceux qui mettent des annonces, car sans eux, notre magazine n'existerait plus. Merci!

Malheureusement, le «Corona» n'est pas encore terminé. Les trois derniers numéros étaient pleins d'articles sur le thème de la pandémie. Ceci n'est plus le cas dans ce numéro. J'en fais juste la mention dans mon commentaire mais sinon ce numéro est pour la plupart «sans Corona». Notre équipe de rédaction pensait qu'il était temps maintenant de regarder de nouveau en avant et de nous concentrer sur les choses que nous pouvons influencer.

L'un des points forts de ce numéro concerne le genre féminin. Nous parlerons justement de quatre femmes fortes : Anna Schepperle, Yvonne Schleiss, Heidi Harms et Barbara Huli sont sans aucun doute des personnalités intéressantes. Il est certain que beaucoup de femmes travaillent dans la branche de la fitness, cependant elles ne sont pas nombreuses aux niveaux supérieurs dans le cadre et il y a encore moins de femmes qui ont leur propre centre de fitness. Peut-être que nous pouvons contribuer, par ce numéro, à ce que davantage de femmes se lancent à l'avenir et ouvrent leur propre centre.

La journée suisse de la branche du SFGV et du BGB a eu lieu à Berne. Nous y consacrons un article détaillé, c'était tout de même un des premiers grands événements de cette branche qui ait pu avoir lieu cette année. Un point culminant de cette journée était l'élection du centre de fitness et de santé de l'année: c'est le BODYFIT à Tagelswangen qui a reçu cette distinction. L'équipe de Paolo Amato a récolté 40 pour cent de toutes les voix. Quatre autres événements auxquels nous avons participé nous démontrent que ce n'est pas leur taille qui est importante.

Nous vous proposons naturellement comme d'habitude des articles intéressants et vous allez en apprendre sur le marché de la fitness en Chine. Peter Regli et Marcel Scheucher, tous deux auteurs réguliers de notre magazine, ont sorti un livre très intéressant, vous trouverez toutes les infos sur ce sujet en exclusivité ici.

Et, très intéressant pour vous: l'industrie de la fitness reste très innovative. Il y a beaucoup de choses nouvelles et intéressantes. Donc, examinez les annonces de ce numéro de très près et lisez également les annonces publicitaires. Je suis convaincu que vous y trouverez du nouveau pour votre centre. Vous le savez bien: rester sur place signifie retourner en arrière!

Faire de la musculation aux appareils: c'est la particularité de la branche de la fitness! Tel était le titre de l'éditorial et un des points forts du dernier numéro. Et cette phrase a fait de grands remous! A ce sujet j'ai reçu beaucoup d'échos positifs et c'était un grand thème lors de la réunion générale du SFGV. Je suis convaincu que si nous pouvons bien vendre cette particularité et que nous pouvons démontrer à la population combien la musculation aux appareils est importante pour notre santé et notre système immunitaire, nous pourrons à l'avenir faire face à des vagues de virus et les centres de fitness les affronteront sans problème.

A bientôt de vous revoir,

Roger Gestach

Annonce

# Inserentenverzeichnis – FT Nr. 188


| | |
|---|---|
| ACISO | 111 |
| Andreas Bredenkamp Seminare | 76 |
| basefit.ch | 85, 125 |
| best4health | 39 |
| BESTWIPES | 12, 13 |
| BodyStretcher | 93 |
| Chiefs | 2 |
| DAVID | 7 |
| Deutsche Sportakademie | 24 |
| DHfPG | 59 |
| Domitner | 7 |
| EGYM | 76, 79 |
| ENERVIT | 61 |
| Fimex Distribution AG | 51, 128, 130, 132 |
| Fitagon | 119 |
| fit interiors | 51 |
| Fit3 | 121 |
| FitBar | 27 |
| fitness-buddy | 27 |
| fitness.com | 87 |
| five | 14 |
| fle-xx | Beilage |
| Gantner | 4 |
| gym80 Schweiz | 131 |
| GYMwood | Beilage |
| Himtec | 93 |
| HWS Huber Widemann Schule | 47 |
| InBody | 39 |
| INTENZA Fitness | 1 |
| Johnson Health Tech (Schweiz) | 129 |
| LES MILLS | 5 |
| Marcel Scheucher Buch | 103 |
| MATRIX | 129 |
| Migros Luzern | 95 |
| milon | 15 |
| Morgenroth Spezialbeläge | 88 |
| Myzone | 75 |
| NAUTILUS | 127 |
| Neogate | 4 |
| ONE Training Center | 123 |
| Outrace | 128 |
| Peter Regli Buch | 107 |
| Porsche Zentrum Zürich | 8, 9 |
| proFit-Videos | 17 |
| QualiCert | 89 |
| ratio | 127 |
| reACT | 121 |
| RKS | 12, 13 |
| SAFS | 10, 11, 59 |
| SCHWINN | 127 |
| SENSOPRO | 21 |
| sidea | 130 |
| Solarium Service | 41 |
| Soledor | 61 |
| STAGES | 5 |
| StairMaster | 127 |
| STAR TRAC | 127 |
| STOFFWECHSELKURschweiz | 46 |
| Swiss Prävensana Akademie | 25 |
| Technogym | 132 |
| the fitness company Handels GesmbH | 132 |
| TUM Sports | 5 |
| wav-e | 121 |
| W & R Fitness- und Wellness Group | 27 |

STAR TRAC · StairMaster · NAUTILUS · SCHWINN

CORE HEALTH & FITNESS

## STAR TRAC FreeRunner

Das **High-End Laufband** verbindet höchste Laufperformance mit längster Lebensdauer und noch nie dagewesenen Dämpfungseigenschaften:
30% geringere Gelenkbelastung durch die revolutionäre, patentierte HexDeck-Technologie. Verbesserte wärmeabfuhr und verlängerte Lebenszeit des Laufbandteppichs durch das Aluminium Deck.
**Das natürlichere Lauferlebnis macht das Gerät zum neuen Star auf Ihrer Trainingsfläche.**

## StairMaster 10G Gauntlet

**Der originale** und weltweit beliebteste Treppensteiger nun gepaart mit einzigartigen Innovationen:
30cm tiefe Treppenstufen für höchste Sicherheit und vielfältige Bewegungsmöglichkeiten.
Die neue **OverDrive-Technolgie** simuliert das Tragen oder Hochschieben einer Zusatzlast beim Treppensteigen und ermöglicht alle Varianten des HIIT-Trainings.

ratio

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

## Messe & Event-Termine:

### Deutschland:

**abgesagt nur Online**

Aufstiegskongress, Mannheim

**abgesagt nur Online**

MEDICA, Düsseldorf

### Österreich:

**siehe: www.fitness.at**

### Schweiz:

**8. bis 10. Oktober 2020**

Mountain Move Netzwerk, Arosa

### Internationale Messen:

**abgesagt**

RIMINIWELLNESS, Rimini

**abgesagt nur Online**

FIBO, Köln

### Internationale Kongresse:

**abgesagt nur Online**

EHFA Kongress, Köln

Anzeige

OUTRACE

THE MODULAR GROUP FITNESS EXPERIENCE

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

## Schulen & Verbände:

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences
BSA-Akademie Prävention, Fitness, Gesundheit
School for Health Management
www.dhfpg-bsa.de

SAFS Swiss Academy of Fitness & Sports
www.safs.com

DSSV
www.dssv.de

SFGV
www.sfgv.ch

HWS Huber Widemann Schule
www.hws.ch

SPTV
www.sptv.ch

IG Fitness Schweiz
www.ig-fitness-schweiz.ch

star school for training and recreation
www.star-education.ch

klubschule MIGROS
www.klubschule.ch

Swiss Prävensana Akademie
Fachschule für Gesundheitsberufe
www.swisspraevensana.ch

QC QualiCert CERTIFIED QUALITY
www.qualicert.ch

UPDATE akademie
www.update-akademie.ch

# DAS ZIEL IM BLICK

Alle haben das gleiche Ziel. Aber nicht alle haben die gleichen Voraussetzungen.
Mit den CXP INDOOR BIKES kann jeder nach individuellen Leistungsmerkmalen trainieren.
Mit präzisen Werten wie Watt, Kalorien, U/min, Herzfrequenz, animierten Grafiken & leuchtenden Farben am Display kommt jeder erfolgreich an sein individuelles Fitnessziel - alleine oder in der Gruppe.

MATRIX

| 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
MATRIX- Zweigniederlassung Österreich | Mariahilfer Straße 123/3 | A-1060 Wien | Tel:+43 (0) 664 23 506 97

www.intenzafitness.ch

**Verlags- und Anzeigenadresse:**
**Fitness-Experte AG**
Blumenhalde 10
6010 Kriens - Schweiz
Tel. +41 41 320 16 16
info@fitnesstribune.com

**Chefredaktor und Herausgeber:**
Roger Gestach

**Textredaktion und Administration:**
Fitness-Experte AG

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

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

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

**Druckerei:**
Prospektus Nyomda, Ungarn

**Konzept und Gestaltung:**
bestforyou.ch GmbH, Luzern

**© 1988-2020 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 6-mal jährlich in der Schweiz, Österreich und Deutschland. In der Schweiz und Österreich ist die FITNESS TRIBUNE das führende Fitness Fachmagazin. In Deutschland ist unser Magazin zwar nicht führend, aber trotzdem gerne gelesen. Fordern Sie beim Verlag die Mediendaten an und informieren Sie sich über Auflage, Verteilung und Preise.

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

## Redaktionsschlussdaten 2020

| Ausgabe: | Einsendeschluss für Redaktion: | für Anzeigen: | Erscheinungsdatum: |
|---|---|---|---|
| Nr. 189, Dezember 2020/Januar 2021 | 26.10.2020 | 09.11.2020 | 1. Woche Dezember 2020 |
| Nr. 190, Februar/März 2021 | 21.12.2020 | 11.01.2021 | 1. Woche Februar 2021 |
| Nr. 191, April/Mai 2021 | 15.02.2021 | 08.03.2021 | 4. Woche März 2021 |
| Nr. 192, Juni/Juli 2021 | 26.04.2021 | 10.05.2021 | 1. Woche Juni 2021 |
| Nr. 193, August/September 2021 | 28.06.2021 | 12.07.2021 | 1. Woche August 2021 |
| Nr. 194, Oktober/November 2021 | 23.08.2021 | 13.09.2021 | 1. Woche Oktober 2021 |

Anzeige

Professionelles Zubehör für Fitnessstudios, Personal Training Center und Privatpersonen – Kontaktieren Sie uns für mehr Informationen.

FIMEX Distribution AG | info@fimex.ch | +41 32 387 05 05 | www.sideaita.net

# KING OF MACHINES.

OFFICIAL
gym80
Schweiz
TRAINING CENTER

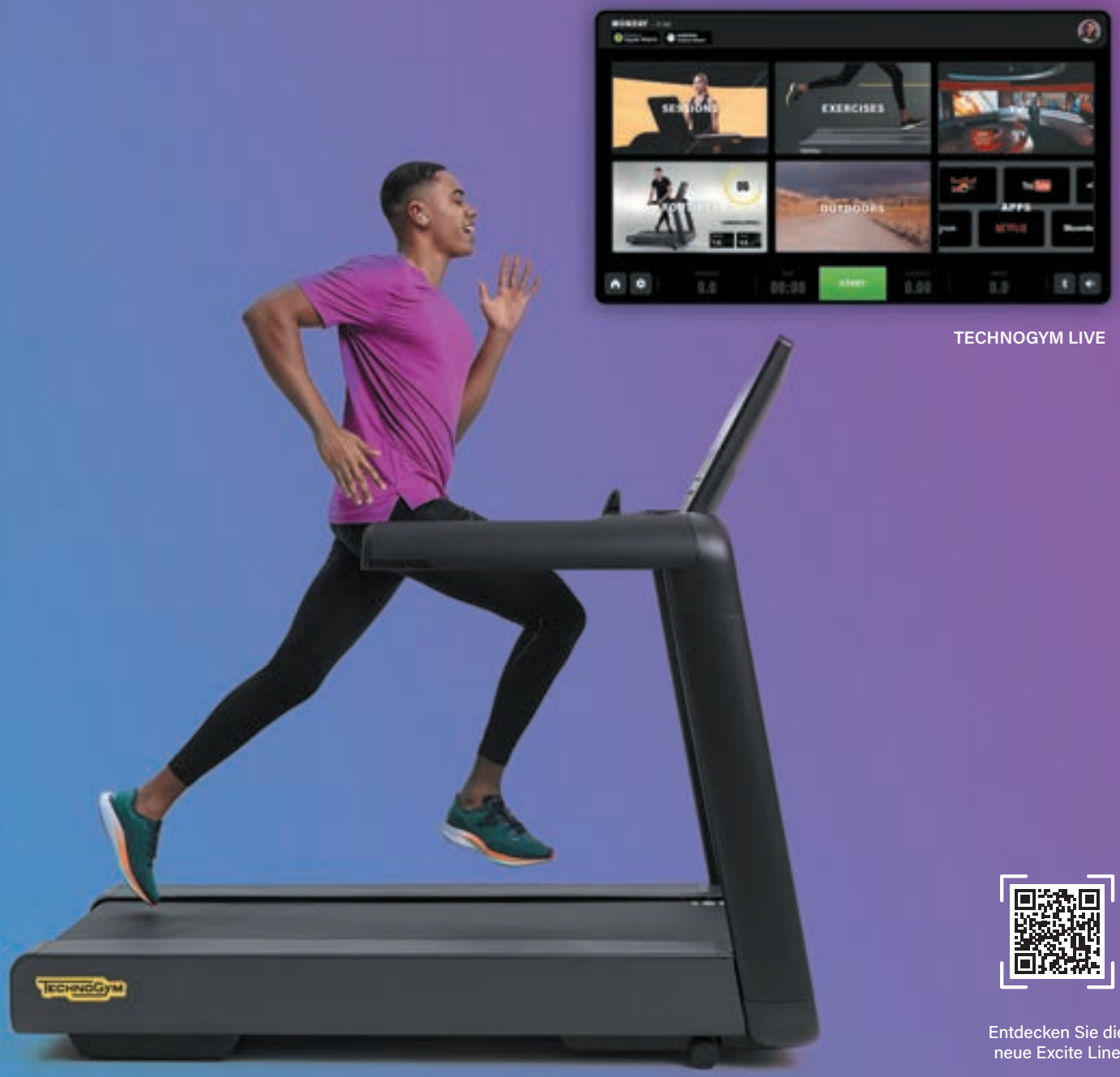
## KURZE LIEFERZEITEN

Wir entwickeln und produzieren Kraftgeräte mit unvergleichbarer Qualität und Haltbarkeit. Unser Headquarter samt Produktion befindet sich in Gelsenkirchen, dem Herzen des Ruhrpotts. Somit können wir deine individuellen Geräte innerhalb von 8 - 10 Wochen fertigen und ausliefern. Qualität „Made in Germany" zeichnet uns aus.

## KATALOG DOWNLOAD

## MADE IN GERMANY

www.gym80.ch info@gym80.ch tel: +41 (0)44 51 50 395




Entdecken Sie die
neue Excite Line

# Precision Training Experience

**Die neue Excite Line bietet dank der Technogym Live-Plattform allen Benutzern eine ansprechende und individuelle Trainingserfahrung.**

- **Trainingsvielfalt:** massgeschneiderte Trainings auf Abruf und unzählige Unterhaltungsmöglichkeiten
- **Mobile Konnektivität:** Personalisieren Sie Ihr Erlebnis, indem Sie Ihr Telefon verbinden; laden Sie es drahtlos
- **Platzsparend:** Das neu gestaltete Excite Run bietet -30% Grundfläche und +13% Lauffläche
- **Energiesparend:** Die neue Excite Line repräsentiert die nächste Generation nachhaltiger Geräte

Entdecken Sie mehr auf technogym.com/fitnesstribune

TECHNOGYM®