FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

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

FITNESS TRIBUNE®

Nr. 191 | April / Mai 2021

DOMINIC THIEM:
DER NEUE TECHNOGYM MARKENBOTSCHAFTER

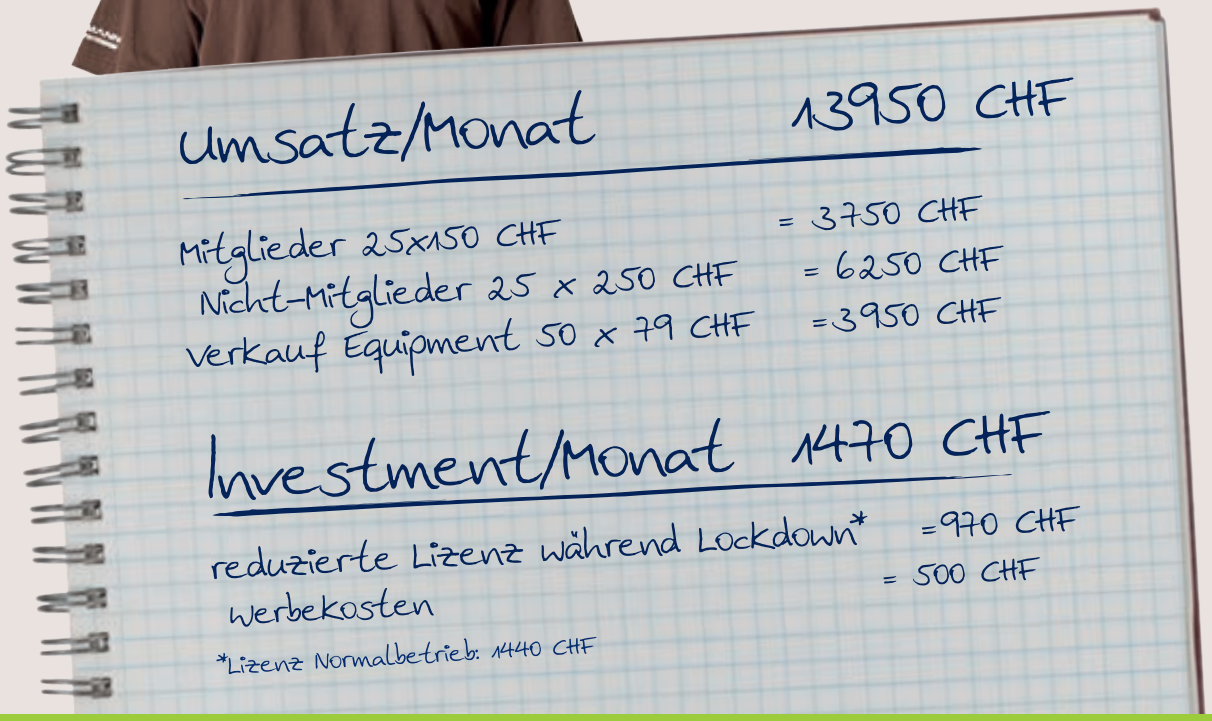
INTERVIEWS • NEWS • FACHARTIKEL

fitnesstribune.com

13 950 FRANKEN UMSATZ TROTZ LOCKDOWN!

„Dank Slim Belly haben wir in den schwierigen Monaten trotz Lockdown **über 10 000 Franken Umsatz** gemacht und unsere **Position als Figurspezialist** weiter **gestärkt**."

Urs Zumstein,
Mitinhaber & Geschäftsführer des Panthera Ladys Gym in Stans



SEIEN AUCH SIE GERÜSTET FÜR DIE ZUKUNFT!

Bieten Sie Ihren Mitgliedern folgende Möglichkeiten:

1. Training im Studio
2. Training daheim
3. Training Outdoor

Ihre Vorteile:

- neue Mitglieder
- Senkung der Fluktuation
- Positionierung als Figur-Spezialist
- Abheben vom Wettbewerb
- mehr Umsatz

slim belly® by AIRPRESSURE BODYFORMING

slim legs® by AIRPRESSURE BODYFORMING

Nähere Infos: ✆ +49 89 215 29 7012 • info@ab.fitness

www.slim-belly.com

Hausaufgabe: Systemrelevanz

Roger A. Gestach

Hätte Ihnen jemand an der Silvesterfeier 2019 vorausgesagt, wie die Jahre 2020 und 2021 werden, hätten Sie ihn ausgelacht oder sogar für verrückt erklärt! Nun wissen wir es: Was vor knapp über einem Jahr noch undenkbar gewesen ist, ist heute bereits Alltag.

Ich persönlich möchte nicht in der Haut der Regierung(en) stecken, welche wegen Corona sehr schwierige Entscheidungen zu treffen haben. Trotzdem sollten wir, wenn wir irgendwann wieder eine normale Situation haben, das Ganze gründlich aufarbeiten und analysieren. Nicht um jemanden zu verurteilen, sondern um zu verstehen und zukünftige Fehler zu vermeiden. Es gab in der Corona-Krise zu viele Ungereimtheiten und Pannen, z. B. bei der Besorgung von Masken und jetzt bei den Impfungen. Ich persönlich bin der Meinung, dass Lockdowns der absolut falsche Weg sind. Es sollte deshalb genau untersucht werden, was diese Lockdowns gebracht und welche Schäden sie angerichtet haben.

Aber auch die Fitnessbranche hat grosse Hausaufgaben: Wenn die nächste Pandemie kommt, sollten wir systemrelevant sein! Hier sind die Verbände gefordert, aber auch jedes einzelne Center kann dazu beitragen, mittels Aufklärung in seiner Region. Vorträge über die Wichtigkeit des Muskeltrainings sind dafür eine gute Möglichkeit. Vielleicht wollen Sie Ihr Center zukünftig vermehrt in Richtung Gesundheit positionieren. Dann sollten Sie die Kolumne von Paul Gubser in dieser Ausgabe lesen.

Gottfried Wurpes hat vor 30 Jahren «the fitness company» in Österreich gegründet. Heute ist seine Firma Marktführer bei der Ausstattung von Fitnessbereichen in Fitnessclubs, Privathaushalten, Hotels und Gesundheitseinrichtungen. Das Team der FITNESS TRIBUNE gratuliert zum Jubiläum und bedankt sich herzlich für die tolle Zusammenarbeit.

Gleich drei tolle Sportler sind in dieser Ausgabe vertreten: Dominic Thiem, der derzeit wohl beste Sportler Österreichs, das Schweizer Ski-Ass Wendy Holdener und mit Christian Stucki ein echter König. Weiter finden Sie interessante Fachartikel und viel Neues. Beachten Sie dabei auch die Anzeigen und die Advertorials.

Eine Frage an Sie drängt sich mir noch auf: «Schaffen Sie mindestens 40 Liegestütze am Stück, mehr als drei bis fünf Klimmzüge und kommen Sie vier Stockwerke in unter 40 Sekunden hoch?» Falls ja, erreichen Sie dies auch noch, wenn Sie über 80 Jahre alt sind? Dies ist ein einfacher kleiner Test, ob Sie genügend Muskelkraft haben. Wenn Sie diese Vorgaben nicht schaffen, sollten Sie unbedingt Ihr Muskeltraining intensivieren. Genaueres dazu lesen Sie im spannenden Artikel von Andreas Bredenkamp.

Ich weiss, ich wiederhole mich, aber ich bin hundertprozentig überzeugt: Die Fitnessbranche wird zu den grossen Gewinnern nach der Corona-Krise gehören und wird ein starkes Wachstum erfahren! Online- und Hometraining werden zwar bleiben, aber die Leute haben wieder ein sehr grosses Bedürfnis ins Fitnesscenter zu gehen. Schliesslich hat auch jeder eine Küche zu Hause, geht aber trotzdem gerne ins Restaurant essen (Zitat von Henrik Gockel). Die Frage ist also nicht ob die Kunden in grossen Scharen zurückkommen, sondern nur wann? Leider könnte es noch eine Weile dauern bis die Massen wieder in die Fitnesscenter strömen, vielleicht wird es Herbst 2021 oder Anfang 2022. Halten Sie also durch! Es wird sich lohnen!

Ihr

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE

DOMINIC THIEM – ÖSTERREICHS SPORTLER DES JAHRES 2020 10

THE FITNESS COMPANY – 30 ERFOLGREICHE JAHRE 12

DURCH GEZIELTES ONLINE-MARKETING MITGLIEDER GEWINNEN 32

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: +41 44 3013000
E: info@neogate.ch

Offizielle CH-Vertretung für

Gantner

INTERVIEW CHRISTIAN STUCKI 48

CORONA-KRISE BESCHLEUNIGT DIGITALISIERUNG 56

VOM UMGANG MIT REKLAMATIONEN 76

WAS UNS DIE LOCKDOWNS LEHREN... 112

Anzeige

InBody
Erfolge werden sichtbar.

Laden Sie Ihre Kunden ein!

Für den persönlichen Check-Up.

Offerieren Sie eine InBody-Körperanalyse

- Schliessen Sie neue Kunden-Abos ab
- Motivieren Sie Ihre Kunden wieder einzusteigen
- Setzen Sie neue Trainingsziele

SCAN ME!

best4health

Exklusiver Vertriebspartner für die ganze Schweiz:

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

Inhaltsverzeichnis

Editorial	3
Austria News	10 | 52
Migros News	24
Fitness News	26 | 42 | 110
Health News	28
Advertorial Markenberg	30
Fachartikel Online-Marketing	32
Werner Baumgartner Kolumne	34
Advertorial ratio	36
SAFS News	38
Education News	40
Advertorial Nutriathletic	43
Event News	44 | 58
Advertorial fitness-buddy	46
Interview Christian Stucki	48
Aufstiegskongress 2021	54
Priska Hasler Kolumne	55
Fachartikel Digitalisierung	56
Fachartikel Change-Management	60
Fachartikel Ausdauertraining	66
Fachartikel Höhenbalancetraining	68
Fachartikel Dehnen	70
BranchenTag 2021	74
Fachartikel Beschwerdemanagement	76
Paul Gubser Kolumne	78
Fachartikel Atemtraining	82
Daniel Meili Kolumne	86
Fachartikel Prozessoptimierung	88
Edy Paul Kolumne	92
Andreas Bredenkamp Kolomne	94
Eric-Pi Zürcher Kolumne	100
Germany News	102
Peter Domitner Kolumne	106
QualiCert News	112
SFGV News	114
Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2021	116
Swiss News	117
Media News	118 | 120
Svizzera italiana	122
Suisse romande	123
Inserentenverzeichnis	126
Termine und Adressen	128
Impressum	130

Y·E·T

YOUR EXERCISE TYPE

PERSONALIZE YOUR PERSONAL TRAINING

“WIE PERSÖNLICH IST IHR PERSONAL TRAINING WIRKLICH?”

Entdecken Sie mit YET eine völlig
neue Welt der Kundenzufriedenheit!

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

Der neue Taycan. Soul, electrified.

Entdecken Sie die vierte Version der vollelektrischen Sportlimousine ab sofort bei uns im Porsche Zentrum Zürich.

PORSCHE

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

Dominic Thiem hält sich fit mit Technogym

„the fitness company" feiert ihren 30. Geburtstag und präsentiert zu diesem Jubiläum einen herausragenden Sportler als neuen Markenbotschafter: Dominic Thiem, einer der besten Tennisspieler der Welt und Österreichs Sportler des Jahres 2020, vertraut in Sachen Fitness ab sofort auf das Equipment der exklusiven Marke Technogym. Im Interview erzählt der Tennis-Star unter anderem, wie das perfekte Training für ihn aussieht, welcher Sieg sein wichtigster war und welche Ziele er sich setzt.

RG: Dominic, wie wichtig ist es für dich, fit zu sein?
DT: Fit sein ist für mich persönlich fast das Wichtigste. Ganz unabhängig davon, dass ich Profisportler bin. Wenn man fit ist, bleibt man gesund und kann ein langes Leben haben. Es macht auch glücklich, wenn man fit ist. Deshalb kann ich Fitness nur jedem empfehlen.

RG: Wie sieht ein perfektes Training für dich aus?
DT: Ein Training ist perfekt, wenn ich fühle, dass ich danach ein bisschen ein besserer Tennisspieler und Sportler bin als vorher. Wenn ich Sachen verbessern konnte, die ich verbessern wollte. Krafttraining gibt mir im ganzen Körper Stabilität und das ist im Tennis ganz, ganz wichtig. Ich trainiere am liebsten Bauch und Rücken, weil man da auch am schnellsten Fortschritte sieht.

RG: Wie hilft dir Technogym dabei?
DT: Technogym hilft mir beim Training sehr, weil sie wirklich absolut alle Geräte haben, die ich brauche. Ich kann meinen ganzen Körper trainieren und

es hilft mir auch, dass ich nach einer Session rausgehe und ich mich wirklich verbessert habe. Mein Lieblingsgerät von Technogym ist momentan die Bench. Wenn ich meinen ganzen Körper trainieren will und nach dem Training komplett todmüde sein will, habe ich mit der Bench absolut alles, was ich brauche.

RG: Wie läuft die Zusammenarbeit mit der „fitness company"?
DT: Diese Zusammenarbeit ist für mich sehr wichtig, weil es ein richtig cooler Partner ist, weil wir uns gegenseitig helfen können und weil ich das als einen wichtigen Baustein sehe für weitere Erfolge. Ich wünsche dem Unternehmen, dass die nächsten 30 Jahre genauso gut oder sogar besser laufen. 30 erfolgreiche Jahre zeigen, dass eine richtig gute Kontinuität herrscht.

RG: Welcher Sieg war im Tennis bisher dein wichtigster?
DT: Das war ganz klar der Sieg bei den US Open. Es war ein so verrücktes und dramatisches Match, weshalb ich mich wahrscheinlich mein ganzes Leben detailgenau daran erinnern werden kann. Dieser Sieg war so wichtig, weil es ein Grand Slam-Sieg war und das von klein auf mein größtes sportliches Ziel war. Der Finaltag vom US Open war sehr lang. Er ist nicht so schön verlaufen, weil ich so endlos nervös war. Eigentlich habe ich nur gehofft, dass es so schnell wie möglich losgeht, damit es auch so schnell wie möglich wieder vorbei ist. Nach dem Sieg war ich einfach nur erleichtert.

RG: An welche schönen Erlebnisse in deiner Tennis-Karriere denkst du gerne zurück?
DT: Meine schönsten Erlebnisse neben den US Open waren die zwei Heimsiege in Kitzbühel und Wien, weil das ganze Stadion hinter mir gestanden ist und die Emotionen so intensiv spürbar waren. Deshalb fehlt mir das Publikum unglaublich. Ein Großteil vom Sport und den Emotionen macht das Publikum aus. Und es gibt nichts Schöneres, als in ein volles Stadion einzulaufen. Jetzt in der Situation, in der das nicht möglich ist, fällt schon ein Großteil von der schönen Seite des Sports weg.

RG: Wer war bisher dein härtester Gegner?
DT: Mein härtester Gegner war Rafael Nadal, weil er auf Sand und speziell bei den French Open fast unbesiegbar ist. Dort war er auch mein härtester Gegner. Es haben erst zwei Spieler geschafft, ihn dort zu besiegen.

RG: Ist dein Lieblingsbelag nach wie vor Sand?
DT: Ja, mein Lieblingsbelag ist noch immer Sand, weil ich auf Sand aufgewachsen bin. Weil ich eigentlich meine gesamte Kindheit und Jugend sowohl im Winter als auch im Sommer auf Sand trainiert habe und weil ich mich dort noch immer am heimischsten fühle.

RG: Was ist dein bester Schlag?
DT: Das ist meine Vorhand, weil sie sehr schnell ist und ich jeden Gegner damit wehtun kann, was extrem wichtig ist. Ich mache auch nicht so viele Fehler mit der Vorhand.

RG: Welche Ziele hast du im Tennis?
DT: Nach dem Sieg beim US Open wäre das ein Erfolg bei den French Open. Die French Open sind so ein großes und auch ein so schwer zu erreichendes Ziel, dass ich mir das sowohl für die nahe als auch für die ferne Zukunft vornehme. Die Nummer 1 zu sein, ist auch ein großes Ziel für mich, aber nicht so groß wie die French Open.

Photocredit: TECHNOGYM Austria

the fitness company
30 ERFOLGREICHE JAHRE

Mit der Edelmarke Technogym entwickelte sich „the fitness company" zu Österreichs Marktführer bei der Ausstattung von Fitnessbereichen in Fitnessclubs, Privathaushalten, Hotels und Gesundheitseinrichtungen. Gottfried Wurpes, CEO der „fitness company", blickt im Interview auf 30 erfolgreiche Firmenjahre zurück und prophezeit der Fitness-Branche ein starkes Wachstum nach der Krise.

RG: Das 25-Jahr-Jubiläum feierte „the fitness company" mit einem großen Fest. Gibt es auch zum 30er trotz Corona-Krise Grund zum Feiern?

GW: Unsere 25-Jahr-Feier war schon ein ganz besonderer Moment in unserer Geschichte. Wir haben aus unserer Halle eine knapp 2.000 m² große Eventlocation gemacht und gemeinsam mit 700 Gästen, darunter vielen Olympiasiegern und Weltmeistern, unser Jubiläum gefeiert. Zu unserem

30. Geburtstag haben wir mit Dominic Thiem den derzeit wohl besten Sportler Österreichs als Technogym-Markenbotschafter engagiert. Wir möchten mit ihm auch ein Zeichen setzen und zeigen, dass unserer Branche trotz der jetzt schwierigen Zeit eine großartige Zukunft bevorsteht. Die Krise hat den Wunsch der Menschen nach Fitness und Gesundheit weiter verstärkt. Die Fitness-Branche wird deshalb nach der Krise stark wachsen. Ich glaube, dass sich der Markt noch verdoppeln und verdreifachen kann. Wir werden dort hinkommen, wo heute die Amerikaner sind mit nahezu 30 Prozent an Personen, die ins Fitnessstudio gehen. Aktuell sind wir in Österreich bei zwölf Prozent.

Technogym Präsident Nerio Alessandri mit Gottfried Wurpes

RG: Ist es für dich nachvollziehbar, dass der Freizeitsport in der Corona-Krise so gut wie nicht mehr stattfindet?
GW: Das ist für mich überhaupt nicht nachvollziehbar. Der Sport ist für mich nicht das Problem, sondern ganz klar ein wesentlicher Teil der Lösung. Die Leute wollen zurück in ihr Fitnessstudio, sich fit und gesund halten. Das ist derzeit nicht möglich und wird enorme Folgeschäden im Gesundheitssystem nach sich ziehen. Es ist für mich auch völlig unverständlich, warum wir die Studios nicht öffnen können. Die Fitnessstudios haben umfangreiche Präventionskonzepte entwickelt und bereits bei der ersten Öffnung gezeigt, dass diese auch funktionieren. Es gab nachweislich nirgends eine Clusterbildung in Fitnessstudios. Das gilt auch für den Vereinssport. Es ist gesundheitspolitisch ein Wahnsinn, wenn man die Menschen daran hindert, ihren Sport in den Vereinen auszuüben.

RG: Was machte die „fitness company" in diesen 30 Jahren so erfolgreich?
GW: Der wesentliche Grund ist für mich, dass wir kontinuierlich und konsequent an einem Ziel arbeiten. Unsere Mission ist es, den Lebensstil von Menschen fitter, gesünder und vor allem ausgeglichener zu machen. Das können wir mit unseren Technogym-Produkten und unseren Dienstleistungen sehr gut umsetzen. Es braucht dazu natürlich auch ein starkes Team. Wir arbeiten alle mit sehr viel Leidenschaft und Dynamik. Das hat unser Team in den vergangenen Jahren sehr zusammengeschweißt und war ein wichtiger Grund für unseren Erfolg. Service und Dienstleistung stehen immer im Mittelpunkt unseres Handelns. Von der Standort-Analyse, über die Planung und Ausstattung, dem Marketing-Konzept bis hin zu Service-Checks und Wartungsarbeiten — „the fitness company" bietet alles aus einer Hand und steht ihren Kunden dabei immer mit Rat und Tat zur Seite.

RG: Was verbindest du mit der Marke Technogym?
GW: Seit 1991 ist "the fitness company" mit der Marke Technogym in Österreich verbunden Mit dieser Marke garantieren wir allen unseren Kunden ein Höchstmaß an Innovation und Kontinuität. Und stellen damit auch die Nachhaltigkeit sicher. Technogym hat mich von Beginn an fasziniert. Geräte von Technogym sind nicht nur besonders funktionell, sondern haben auch ein außerordentlich schönes und ansprechendes Design.

the fitness company C.E.O. Gottfried Wurpes

RG: Wie stark hat Technogym-Präsident Nerio Alessandri deine Karriere geprägt?
GW: Nerio Alessandri war schon in jungen Jahren ein sehr innovativer Unternehmer, der seiner Zeit weit voraus war. Er hat mir 2007 bei einem Abendessen etwas über eine Datenspeicherung im Internet erzählt. Heute wissen wir, dass das eine Cloud ist. 2007 hat es noch nicht einmal ein iPhone gegeben. Und ich habe mir damals gedacht, wofür man das eigentlich genau braucht. Zwei Jahre später war auch mir dann bewusst, warum wir es brauchen. Er hat mich in einer Art und Weise begleitet, die ganz besonders war. Er hat mich immer gefordert und gefördert. Und das hat mich natürlich sehr stark positiv geprägt.

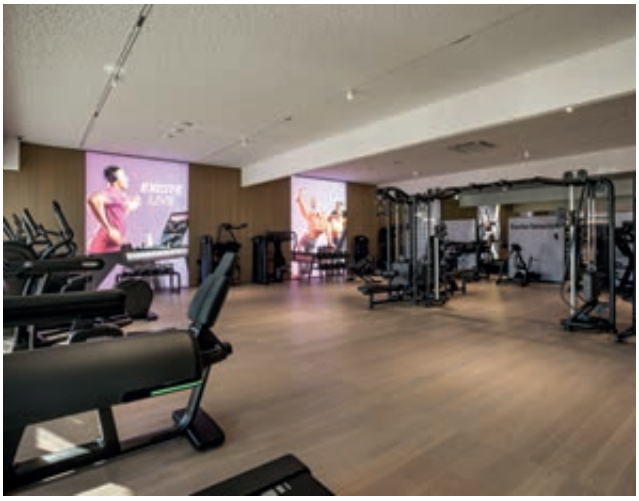
RG: Für große Aufmerksamkeit hat Anfang 2020 die Eröffnung des neuen Showrooms in Leonding gesorgt?
GW: Mit 1.600 m² ist es der zweitgrößte Showroom in der Technogym-Organisation weltweit. Einzigartig macht ihn das Design des italienischen Star-Architekten Antonio Citterio. Es vermittelt Fortschritt, Qualität und Eleganz und schafft damit eine ganz besondere Erlebniswelt.

RG: Welchen Stellenwert hat das Thema Digitalisierung für die „fitness company"?
GW: Mit unserer Erfahrung und Kompetenz wollen wir dazu beitragen, dass der Fitnessmarkt immer am Puls der Zeit ist. Die Digitalisierung wird auch im Fitnesssektor ein wesentlicher Faktor für eine positive und wirtschaftlich erfolgreiche Zukunft sein. Auch dabei wollen wir Vorreiter sein und unsere Kunden auf dem Weg zu Fitness 4.0 mit den neuesten Technologien unterstützen und begleiten.

RG: Was bedeutet Fitness 4.0 für dich?
GW: Grundsätzlich ist Fitness 4.0 ein Thema, das die Digitalisierung und überhaupt den gesamten Ansatz der Technik in das Fitnessleben integriert. Die Hauptthematik hier ist das Tracking. Das hat sich in den vergangenen Jahren schon sehr gut in unser System integriert. Darauf baut natürlich die ganze Generation 4.0 auf. Im Wesentlichen wird es aus meiner Sicht eine Mischung werden zwischen Personen, die das wirklich sehr stark nutzen, und jenen, die es moderat verwenden. Ein Wettkampfsportler wird immer anders trainieren als eine Person, die sich ein, zwei Mal pro Woche fit hält. Aber am Ende des Tages wird uns alle dieses Thema sicher noch sehr lange begleiten.

RG: Wie wichtig ist für dich persönlich Fitness und Gesundheit?
GW: Für mich persönlich bedeutet Fitness und Gesundheit, dass man das natürlich auch lebt und nicht nur darüber redet. Ich selbst bin sehr aktiv im Rennradfahren und mache zwei, drei Mal in der Woche mein Krafttraining. Und das schon seit vielen, vielen Jahren. Für mich gehört das einfach zum Leben dazu. Rennradfahren ist meine Leidenschaft. Das mache ich auch überall. Egal wo ich hinkomme, habe ich mein Rad mit dabei. Im Urlaub, auf Geschäftsreisen — wenn es wo einen großen Berg gibt, dann fahre ich hinauf.

Photocredit: TECHNOGYM AUSTRIA



EGYM

Fitness Hub

Das neue Herzstück der vernetzten Trainingsfläche

Kontaktloses Onboarding

Smarte Tests & Messungen

Motivation jederzeit

Scanne den QR Code, um mehr über Fitness Hub zu erfahren oder direkt einen Demo-Termin anzufordern!

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

BioAge
32
Komponenten
28
40
34
26
EGYM

JETZT NEU!
DIE TRAININGSART
"ISOKINETIK THERAPIE"
GRATIS UPDATE der Q-Serie für alle milon-Kunden
ALS GESUNDHEITSANBIETER WISSEN WIR, DASS SCHMERZEN IMMER HÄUFIGER AUFTRETEN.
>> DAS ERFORDERT INNOVATIVE TRAININGSMETHODEN.
milon | five

Jetzt Update unter
update@milon.com anfordern!

www.milon.com/isokinetik

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

EXPERTE
BEWEGUNGS- UND GESUNDHEITSFÖRDERUNG

mit eidg. Diplom

Fachrichtungen
UNTERNEHMUNGSFÜHRUNG oder
GESUNDHEITSCOACHING

Ihr Kontakt für Beratung und Ausbildungsplanung:

044 404 50 70 | info@safs.com

www.safs.com

SAFS AG | Albisriederstrasse 226 | 8047 Zürich

Es reicht! Der Lockdown ist sofort aufzuheben!

Von Roger Gestach

Hätte vor einem Jahr Jemand gesagt, dass man einmal in ferner Zukunft zum Reisen innerhalb Europas einen Impfpass vorweisen muss, hätte man ihn als Verschwörungstheoretiker abgestempelt. Heute stehen wir knapp vor der Einführung eines solchen Passes. Und — Dürfen bald nur noch Geimpfte in einem Fitnesscenter trainieren? Wohin führen uns diese Massnahmen noch?

Vor der Pandemie haben über eine Millionen Menschen in der Schweiz in einem Fitnesscenter trainiert. Viele tausend Mitarbeitende beschäftigt die Fitnessbranche und seit einigen Jahren können auch junge Menschen ihre Lehre dort absolvieren. Wie in vielen anderen Branchen auch, gab es in den letzten Jahren viel neue Konkurrenz. Die Branche war am Wachsen und differenzierte sich. Nebst der Migros, die schon sehr lang im Fitness aktiv ist, stieg auch Coop ein. Zudem kamen Discount-Fitnesscenter dazu. Viele Center fokussieren sich heute auf das Thema Gesundheit, wo es noch ein enormes Wachstumspotential gibt. Fazit: Die Fitnessbranche war vor der Corona-Krise eine gesunde und gut funktionierende Branche! Nun zerstört der staatlich verordnete Lockdown diese Branche! Viele vor Corona gut funktionierende Fitnesscenter stehen vor dem Aus, wenn sie nicht bald wieder öffnen können und die versprochene Hilfe nicht kommt!

Noch viel schlimmer als der Lockdown selbst ist aber Folgendes: Der Staat schädigt, aber entschädigt nicht oder nur sehr ungenügend! Wenn man schon einen Lockdown verordnet, dann soll man bitte auch den Schaden bezahlen, den man mit dieser Entscheidung anrichtet! Ich hatte die letzten Tage und Wochen mit sehr vielen Fitnessunternehmern telefonischen Kontakt. Viele haben bisher ungenügend Hilfe bekommen! Und wenn sie Hilfe bekommen haben, mussten einige diese Hilfe direkt wieder für die Mieten ausgeben für ihr geschlossenes Geschäft, weil die wenigsten Vermieter beim zweiten Lockdown auf ihr Geld verzichten wollten!

Der Lockdown zerstört nicht nur ganze Branchen, der Lockdown bringt auch Folgendes mit sich: Die häusliche Gewalt hat seit dem ersten Lockdown im März 2020 massiv zugenommen. Psychische Probleme nehmen seither massiv zu, Psychologen und Psychiater werden überrannt. Bei jungen Leuten zwischen 16 und 30 Jahren geht man davon aus, dass die psychischen Probleme und Depressionen um das Dreifache zugenommen haben. Die Leute rauchen seit Corona erstmals wieder mehr, konsumieren mehr Drogen und trinken zu Hause wesentlich mehr Alkohol. Die Kilos auf der Waage schnellen in die Höhe. Das Übergewicht lässt grüssen, weil wir uns einerseits aufgrund des Arbeitens im Homeoffice weniger bewegen und anderseits die Fitness- und Sportcenter geschlossen sind. Viele Personen vereinsamen — vor allem ältere Leute, Kranke und Singles. Über 168 Millionen Kinder haben weltweit seit über einem Jahr keine Schule mehr von innen gesehen. Die Leute haben Angst: Angst vor einem Jobverlust, Angst vor dem Virus, finanzielle Ängste und Angst vor der Zukunft. Corona macht die Gesunden krank! Nur sieht man dies nicht in der Statistik, dort sieht man nur die Corona-Toten! Die Spätfolgen der Corona-Politik kann keine Statistik erfassen.

Den Politiker wird man in der Zukunft kaum Vorwürfe machen können für ihre falsche Corona-Politik, weil sie haben sich ja immer von den Experten beraten lassen (in der Schweiz ist dies die Corona-Taskforce). Die Experten ihrerseits können sagen, sie haben nur beraten, entschieden hat die Regierung! Interessant ist, dass es unter diesen Experten keine Corona-Kritiker gibt, sondern nur Befürworter. Es ist doch dann auch logisch, welche Empfehlungen kommen. Ärzte, welche sich kritisch gegenüber den staatlichen Massnahmen äussern, werden als Verschwörungstheoretiker abstempelt. Gerade wurde einem Arzt in Ebikon (LU) die Lizenz entzogen, in Deutschland werden die Skeptiker aus Expertengruppen ausgeschlossen und langsam aber sicher wird durch die Hintertür ein «Impfzwang» installiert, der natürlich niemals so genannt werden wird.

Viele grosse, börsenkotierte Firmen und Konzerne konnten ihre Gewinne im letzten Jahr kräftig steigern. Bei den KMUs zeigt der Trend in die komplett gegenteilige Richtung. 20 Prozent der Restaurants in der Schweiz sind bereits Konkurs, weitere werden rasch folgen. Auch viele Fitnesscenter haben bereits das Handtuch geworfen. Es reicht:

Der Lockdown ist sofort aufzuheben, denn wenn die Therapie (Lockdown) mehr Schaden anrichtet als die Krankheit selber, dann stimmt etwas nicht!

MAKE YOUR CHOICE

[einfach kombinieren]

Welches Cardio Equipment ist das Beste für meinen Club, meine Anforderungen und die meiner Mitglieder?

Jetzt haben Sie die Wahl! Mit der neuen Matrix Cardio-Generation konfigurieren Sie innerhalb von zwei kompletten Geräteserien die Rahmen und Konsolen exakt so, wie es Ihren Wünschen entspricht.

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

Auf dem Behandlungsstuhl mit der Migros

Normalerweise wirbt die Migros mit Produkten des täglichen Bedarfs. Nun bietet die Migros auch Psychotherapie und Coaching an. Auf der neuen Online-Plattform «WePractice» möchte die Detailhändlerin neue Kunden ansprechen. Allerdings ist dies nicht auf den ersten Blick ersichtlich, erst in der Fusszeile ist von einer Firma namens «Migros Digital Solutions AG» zu lesen. Die Idee hinter dieser neuen Plattform: Wer psychische Probleme hat, soll möglichst rasch einen Termin mit einem geeigneten Psychologen finden, entweder vor Ort oder per Videochat.

WePractice wird von einem jungen Schweizer Startup namens Sparrow Ventures betrieben. Die Migros hat diese Firma 2018 gegründet um Startups zu entwickeln, damit sie auf neue Trends schnell reagieren kann. Das Ziel von «WePractice» ist, das mentale Wohlbefinden der Schweizer Bevölkerung zu stärken. Um dies zu erreichen, stellt die Plattform Therapeuten und ihren Kunden eine digitale Plattform zur Verfügung. Diese hilft den Therapeuten, sich auf das zu konzentrieren, was wirklich wichtig ist: ihre Kunden. Den Kunden wiederum wird geholfen, eine geeignete psychotherapeutische Beratung zu finden, da nur ein optimaler Match zu Erfolg führt.

Gestartet als reine Online-Plattform, ohne dass die Migros dies aktiv kommuniziert hatte, haben die Verantwortlichen im Frühling 2020 festgestellt, dass das mentale Wohlbefinden ein Thema ist, welches in Zeiten von Covid-19 weiterhin an Bedeutung gewinnen wird. Aufgrund dieser Erkenntnis wurde nun Anfangs März in Zürich eine eigene Co-Working-Gemeinschaftspraxis eröffnet. Die Sitzungszimmer können von den teilnehmenden, selbständigen Psychologen gebucht werden. Auf der Webseite steht, dass sich das Angebot zu Beginn auf den Grossraum Zürich begrenzt aber schon bald auf das ganze Land ausgeweitet werden soll.

Nebst den Apotheken und Medbase-Arztzentren ist mit «WePractice» ganz klar ein weiterer Schritt weg vom Kerngeschäft des Supermarktes zu erkennen. Fabrice Zumbrunnen, seit 2018 oberster Migros-Chef, setzt seit seinem Amtsantritt den Fokus klar auf das Wachstum im Gesundheitswesen. Bereits ab 2014 hat er in seiner Rolle als Chef des Departements «HR, Kulturelles & Soziales, Freizeit» dieses Wachstum vorangetrieben. Mit der Online-Apotheke Zur Rose besteht eine strategische Partnerschaft, in grösseren Supermärkten ist die Apotheke mit eigenen Filialen präsent. Die Medbase-Kette der Migros zählt inzwischen je rund 50 Standorte mit Apotheken und Arztpraxen, zwei Operationszentren in Spitälern und natürlich nicht zu vergessen, die über 140 Fitnesscenter, die zur Migros gehören.

Allerdings äussert der Branchenverband, die Schweizerische Gesellschaft für Psychiatrie und Psychotherapie, einige Kritik darüber, dass ein Grossverteiler auf diese Weise im Gesundheitsmarkt mitmischen will. Grundsätzlich sei zwar festzuhalten, dass eine solche Vermittlungsplattform sinnvoll sei, da sie für Hilfesuchende Hürden abbaut, einen Therapieplatz zu finden. Andererseits könnten die Online-Profile der Therapeuten keine Aussage über die Qualität der Behandlung machen. Ein Blick auf die Profile der «WePractice»-Psychologen zeigt, dass nicht jeder über die Anerkennung des grössten Berufsverbandes, der Föderation der Schweizer Psychologinnen und Psychologen (FSP), verfügt, sondern teilweise einen breiten Mix an Weiterbildungsdiplomen zu unterschiedlichen Themen auflistet. Auch gewisse Formulierungen auf der Webseite werden vom Verband als problematisch eingestuft, da diese suggerieren könnten, dass jegliches Unwohlsein oder Stimmungstief behandlungsbedürftig sei.

Auf diese Kritik entgegnet die Migros-Tochter Sparrow Ventures, dass die Plattform die reine Vermittlung und die Zurverfügungstellung der Praxis als Funktion hat. In den Austausch zwischen Patienten und Therapeuten sei man in keinster Weise involviert. WePractice sei nicht nur für erkrankte Personen gedacht, sondern auch für Kunden, die persönliche Herausforderungen in ihrem Leben angehen möchten. Deshalb sind auf der Webseite nicht nur Therapeuten, sondern auch Lebensberater, sogenannte «Life Coaches» aufgeführt. Das Ziel sei die Verbesserung und Stärkung der mentalen Gesundheit. Zudem bietet die Plattform die Möglichkeit eines Kennenlerngespräches zwischen Kunde und Therapeut um sich in einem 15-Minütigen Gespräch kennen zu lernen und herauszufinden, ob es passt. Falls nicht, kann man sich aus den Suchresultaten einen anderen Therapeuten wählen und erneut ein Kennenlerngespräch buchen.

www.wepractice.ch

Fabrice Zumbrunnen gibt Gas bei der weiteren Expansion im Bereich Gesundheit!

InBody
Erfolge werden sichtbar.

Laden Sie Ihre Kunden ein!

Für den persönlichen Check-Up.

Offerieren Sie eine InBody-Körperanalyse

- **Motivieren Sie Ihre Kunden wieder einzusteigen**
- **Checken Sie mit InBody die Körperzusammensetzung Ihrer Kunden**
- **Setzen Sie daraus neue Gesundheits- und Trainingsziele**
- **Schliessen Sie somit wieder Kunden-Abos ab**

best4health
Exklusiver Vertriebspartner für die ganze Schweiz:

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

Jetzt anrufen: 044 500 31 80 und testen!

EGYM Fitness Hub – Das neue Herzstück der vernetzten Trainingsfläche

Am 11. März feierte der EGYM Fitness Hub seine Weltpremiere. Der EGYM Fitness Hub ist das neue Herzstück der vernetzten Trainingsfläche in modernen Fitness- und Gesundheitsanlagen. Er adressiert auf einen Schlag drei der drängendsten Kundenbedürfnisse im Studio: smartes und berührungsloses Onboarding, wiederkehrende Messungen und Flexibilitätstests und Visualisierung des Trainingserfolgs. Das ist Mitgliederbetreuung auf einem völlig neuen Level. Der Fitness Hub ist ein weiterer wichtiger Baustein des offenen EGYM Ökosystems, das sämtliches EGYM Equipment, einschliesslich der Apps für Trainer und Mitglieder sowie eine ständig wachsende Zahl angebundener Geräte führender Drittanbieter umfasst.

Gerade in Zeiten deutlich erhöhter Hygieneanforderungen ist Fitness Hub eine wertvolle Unterstützung für Fitness- und Gesundheitseinrichtungen: Body Scan und Onboarding erfolgen komplett berührungslos und nehmen statt bisher durchschnittlich 20 lediglich zwei Minuten in Anspruch. Im Anschluss daran gewährleisten die intelligenten EGYM Smart Strength und Smart Flex Geräte ein sicheres und effektives Training in nur 30 Minuten, während die Mitglieder die erforderliche Distanz zueinander halten.

«Was uns von jeher antreibt ist die Vision des Fitnessstudios, das für alle funktioniert», erklärte Philipp Roesch-Schlanderer, EGYM Mitgründer und CEO. «Mit Fitness Hub setzen wir in puncto vernetzte Trainingsfläche und bestmögliches Trainingserlebnis für die Mitglieder einen weiteren Meilenstein. Durch das optimale Zusammenspiel mit dem EGYM Ökosystem bietet Fitness Hub den Fitness- und Gesundheitseinrichtungen eine konsistente, qualitativ hochwertige und personalisierte Trainingserfahrung, die sowohl Mitglieder als auch Trainer begeistert.»

Fitness Hub wurde vom EGYM Engineering Team von Grund auf neu entwickelt. Er verfügt über modernste 3D-Bildgebungstechnologie, einen 27-Zoll-Full-HD-Touch-Screen im ergonomischen Hochformat, und ist dank seiner hochwertigen Verarbeitung bestens für den professionellen Dauereinsatz im Studio geeignet.

Fitness Hub nutzt die offene EGYM Cloud zur nahtlosen Einbindung einer steigenden Anzahl an Geräten von Drittherstellern, wie z.B. Körperanalysewaagen von Seca, Tanita und InBody oder Smart Kardio-Geräte, u. a. von Matrix oder Precor. Nach Körperscan und Gewichtsanalyse sorgt Fitness Hub für die automatisch korrekte Einstellung aller angebundenen Geräte. Als eines der weltweit ersten Produkte ist der Fitness Hub mit Microsofts neuester 3D-Kamera Azure Kinect 3.0 ausgestattet — für höchste Präzision und zuverlässige Messungen. Die physische Interaktion mit dem Personal oder den Geräten ist auf ein absolutes Minimum reduziert — ideal, um alle Anforderungen an Abstandswahrung bzw. Sicherheit zu erfüllen.

War es bislang für das Mitglied schwierig, wenn nicht unmöglich, Verbesserungen bei Muskellängentraining und Körperzusammensetzung schnell und nachvollziehbar zu erkennen, macht EGYM Fitness Hub das Messen per Bildschirm-Anleitung einfach und intuitiv. Schummeln ist übrigens zwecklos: Fitness Hub stellt mit seiner smarten Technologie sicher, dass alle Messungen korrekt und ohne Abstriche durchgeführt werden. Sämtliche Trainingsfortschritte visualisiert die beliebte BioAge Funktion intuitiv und verständlich, und zwar separat für die Bereiche Kraft, Kardio, Stoffwechsel und ab sofort — dank Fitness Hub — für die Beweglichkeit. Das so erweiterte BioAge ist wie gewohnt auf der Trainer App und der Branded Member App für Trainer und Mitglieder einsehbar — und über den Fitness Hub nunmehr auch direkt auf der Trainingsfläche.

Fitness Hub entlastet nicht zuletzt das Personal im Studio von vielen zeitraubenden manuellen Aufgaben. Das stärkt die Rolle der Trainer, die viel mehr Freiräume für persönliche Interaktion, Training und Gesundheitsberatung erhalten und so den Mitgliedern deutliche Mehrwerte bieten.

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

Kryotherapie – der neue Trend!

Die einen frieren in Daunenjacke am Ufer, die anderen baden fröhlich im Eiswasser. Ist das Baden im kalten Wasser wirklich gesund? Oder ist es nur ein weiterer Trend der gerade quer durch alle sozialen Plattformen und Sportszenen geht?

Eisbaden bedeutet das Baden bei einer Wassertemperatur um den Gefrierpunkt, wobei man bis zur Brust ins Wasser steigt. Durch die plötzlich eintretende Kälte wird der Körper einem starken Temperaturreiz ausgesetzt. Um den Körper warm zu halten reagiert er, indem er schnellstmöglich Wärme produziert. Dabei weiten sich die Gefässe, die sich nach dem Temperatursturz kurzfristig zusammengezogen hatten. Als Konsequenz daraus kann das Blut schneller zirkulieren und der Kreislauf stabilisiert sich.

Regelmässiges Eisbaden könne das Immunsystem stärken und so vor Infekten schützen, heisst es. Die verbesserte Durchblutung nach dem Bad im kühlen Nass, die für ein verstärktes Wärmegefühl sorgt, empfinden viele ausserdem als sehr angenehm. Zusätzlich wird die Wärmebildung (Thermogenese) verbessert. Der Körper produziert mehr Wärme und man könnte theoretisch im T-Shirt spazieren gehen, während andere Leute bibbernd und wahrscheinlich zu einem gewissen Grad entsetzt oder erstaunt an einem vorbeigehen.

Darüber hinaus wird der Einsatz von Kälte mit einer körperlichen Leistungssteigerung in Verbindung gebracht. Denn auf extrem niedrige Temperaturen reagiert der Körper auch, indem er wertvolle Stoffe wie Adrenalin, Endorphine sowie entzündungshemmende Kortikoide ausschüttet. Nach einer körperlichen Anstrengung kann der Körper so mitunter schneller regenerieren. Nicht umsonst sind deshalb Eisbäder insbesondere bei Leistungssportlern gern gesehen und gehören nach dem Training fast schon zur Routine.

Der grösste Vorteil ist, dass man stärker wird — nicht unbedingt körperlich, dafür mental. Ebenfalls kann die Ganzkörper-Kryotherapie bei unterschiedlichen Erkrankungen helfen. Es zählen dazu unter anderem Bänder-, Gelenks- und Muskelverletzungen, verschleissbedingte Gelenks- und Wirbelsäulenerkrankungen, rheumatische Erkrankungen sowie spastische Muskelverspannungen. Auch nach Operationen kann die umfassende schmerz- und entzündungshemmende Wirkung einer Ganzkörper-Kältetherapie sinnvoll sein.

Die gesundheitlichen Effekte sind wissenschaftlich belegt: Laut einer niederländischen Studie hatten jene Versuchspersonen, die nach einer warmen Dusche noch für mindestens 30 Sekunden kalt nachduschten, um 29 Prozent weniger Krankenstandstage als diejenigen, die nur warm duschten.

Es bedeutet Überwindung sich der Kälte auszusetzen. Vor allem beim ersten Mal. Kaltbaden ist kontrollierbar und einfach. Es kann grundsätzlich nichts schief gehen. Man muss es nur machen und es dauert nicht einmal lange. Allerdings raten Experten auch sich höchstens wenige Minuten im Wasser aufzuhalten, um seine Gesundheit nicht zu riskieren. Ausserdem sollte man sich vorher gut aufwärmen. Das Gleiche gilt für die Zeit nach dem Bad.

Menschen mit gesundheitlichen Beschwerden sollten kein Winterbaden praktizieren. Insbesondere ist Eisbaden bei Menschen mit Kreislaufbeschwerden, starken Durchblutungsstörungen und Bluthochdruck problematisch.

Wer nun diesen Trend verfolgen möchte und es in einem weiteren Schritt sogar noch schafft, im kalten Wasser ruhig zu atmen, der erreicht die nächste Stufe der Meisterschaft. Denn die Kälte ist für den Körper eine Stresssituation. Er will schnell atmen und flüchten. In diesem Moment die Kontrolle zu behalten, im Wasser zu bleiben und den Atem zu beruhigen, das ist etwas, das man in jede andere fordernde Situation mitnehmen kann. Im kalten Wasser kann man sich antrainieren, Stress sofort zu kontrollieren und einen «kühlen» Kopf zu bewahren.

Sie werden jetzt wahrscheinlich denken, wieso die FITNESS TRIBUNE diesen Artikel im Frühling bringt. Einerseits gibt es Bergseen und anderseits haben Sie jetzt als Anfänger genügend Zeit in der Dusche zu üben, denn der nächste Winter kommt bestimmt.

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

Marco Kraft Eggenberger und Lars Harms haben in Langnau am Albis gemeinsam das Unternehmen Markenberg gegründet. Mit dem Ziel, den Gesundheitsmarkt im Bereich Vertrieb und Beratung nachhaltig zu verändern. Dabei ist ihr ganzheitlicher Ansatz genau das, was die Fitness- und Gesundheitsbranche jetzt braucht. Die beiden Firmeninhaber im Interview:

Was bietet die Firma Markenberg an?
Marco Kraft Eggenberger: Wir vertreiben schweizweit Produkte, die die Gesundheit der Menschen fördern. Dabei geht es uns nicht darum, einfach ein weiteres Produkt in einem Gesundheits-, Therapie- oder Fitnesscenter zu platzieren, sondern darum, dass das Produkt auch entsprechend genutzt und in ein Gesamtkonzept eingebunden wird. Deshalb bieten wir ganzheitliche Beratungen und Konzepte an. Im ersten Schritt evaluieren wir das Bedürfnis unserer Kunden wie auch die Bedürfnisse deren Kunden. Anschliessend wird ein umfassendes Konzept erarbeitet, in welches das passende Produkt als ein fester Bestandteil integriert wird. So stellen wir sicher, dass das neue Produkt zielführend für alle ist.

Wer sind Eure Kunden?
Lars Harms: Wir fokussieren uns auf den Gesundheitsmarkt und haben uns auf Gesundheitscenter, Physiotherapien mit/ohne Trainingsbereich, Fitnesscenter, Personal Trainer und Medical Wellnessanbieter spezialisiert. Die aktuelle Situation hat viele Unternehmen in diesem Bereich zu einem Umdenken geführt. Wir treffen mit unserem ganzheitlichen Angebot den Nerv der Zeit und unterstützen unsere Kunden, die Krise als Chance zu nutzen.

Ihr beide seid die Macher hinter Markenberg – welchen Background bringt ihr mit?
Harms: Wir kennen uns seit unserer Kindheit und haben zusammen in der Squash Nationalmannschaft der Schweiz gespielt. Später führte mich der Sport nach London. Nach meiner aktiven Zeit im Leistungssport habe ich in den Bereich Personal Training gewechselt und Persönlichkeiten wie Claudia Schiffer gecoacht. Zurück in der Schweiz übernahm ich die Geschäftsführung eines anerkannten Fitness- und Gesundheitsvertriebs.
Eggenberger: Ich habe Betriebsökonomie studiert und hauptsächlich im Marketing und Sponsoring gearbeitet. Lars und ich hatten im Beruf die gleichen persönlichen Herausforderungen, haben immer Vollgas gegeben — da sind wir uns sehr ähnlich. Aber wir ergänzen uns mit unseren unterschiedlichen Erfahrungen und Schwerpunkten auch extrem gut.
Harms: Absolut! Und unsere langjährigen Branchenkenntnisse helfen uns enorm, da wir nur Produkte anbieten, von denen wir als ehemalige Leistungssportler und Unternehmer absolut überzeugt sind.

Welches ist das vielversprechendste Produkt in Eurem Portfolio?
Eggenberger: Wir sind der Schweizerische Exklusiv-Vermarkter des deutschen Unternehmens cardioscan, das für innovative Diagnostik-Geräte steht. Deren neustes Produkt ist der mescan, der den Begriff Diagnostik revolutionieren wird und diese zum Kern der Arbeitsausrichtung macht.

Was ist das Besondere am mescan?
Harms: Das Gesamtpaket. Die Kunden, denen wir den mescan bereits vorgestellt haben, können kaum glauben, was alles in einer nur 45-sekündigen Messung möglich ist: Der Körperscanner misst relevante Körperdaten. vom Herzstress über die Sauerstoffsättigung zur Zellfitness bis hin zur Körperzusammensetzung. Darüber hinaus gibt er dem Kunden individuelle Empfehlungen für die Bereiche Training, Ernährung und Regeneration. Zudem kann der Kunde den Scan ohne Trainer-Begleitung selbst durchführen. Das i-Tüpfelchen ist das coole Design des mescan.

Was ist Euch persönlich wichtig in Eurem beruflichen Wirken?
Eggenberger: Nachhaltige Qualität und stetige Optimierung sind für uns essenziell — für die Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern aber auch für unser eigenes Wirken. Deshalb spenden wir 3,14 (Zahl Pi) Prozent von unserem Umsatz an wohltätige Stiftungen, die hilfsbedürftige Kinder in der Schweiz unterstützen.

Marco Kraft Eggenberger und Lars Harms

MARKENBERG GmbH
Lars Harms
Spinnereistrasse 12
8135 Langnau am Albis
+41(0)79 173 10 24
lars@markenberg.com
www.markenberg.com

cardioscan

mescan – die Revolution der smarten Trainingssteuerung

Der neue mescan optimiert Training, Ernährung und Regeneration.
Ohne Termin. Ohne Betreuung durch Studio-Personal. Jederzeit.

Mehr über die mescan-Technologie:
cardioscan.de/mescan

Kontaktieren Sie unseren starken Partner in der Schweiz.

Lars Harms
Managing Partner
Markenberg GmbH

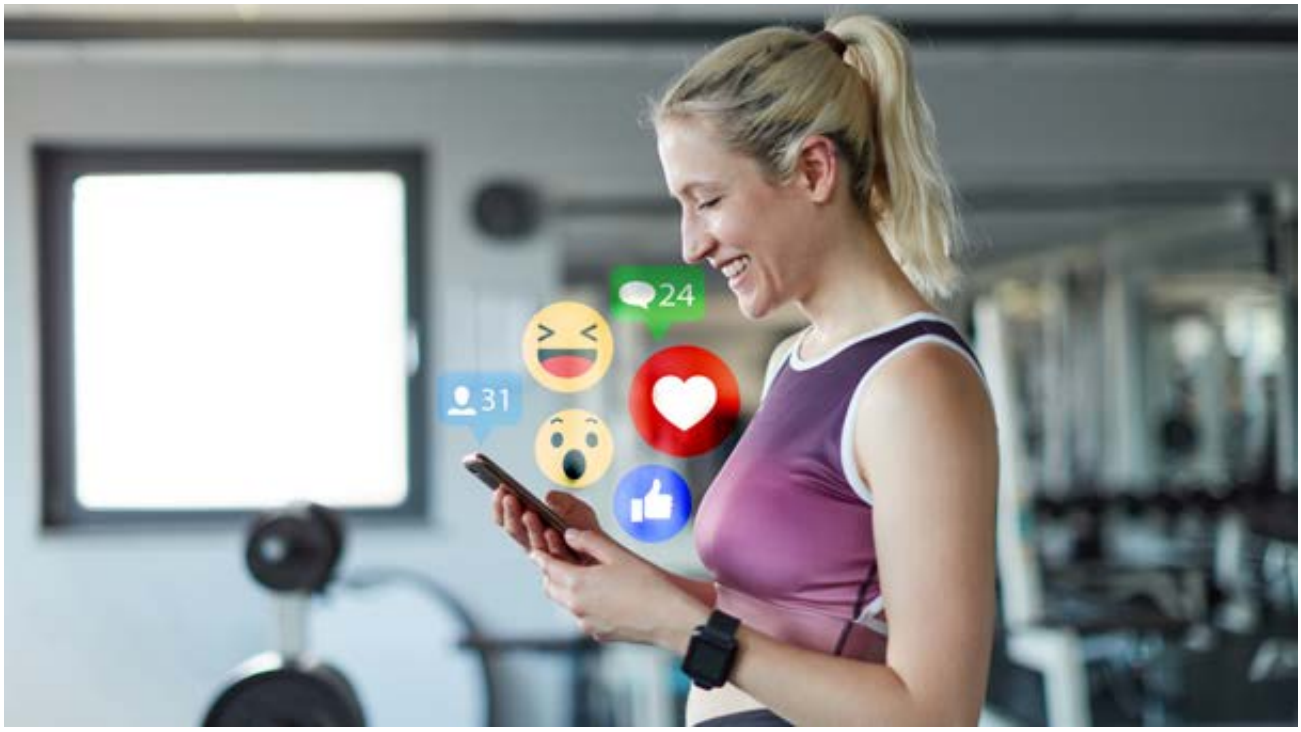
Spinnereistrasse 12
8135 Langnau am Albis
Switzerland

+41 (0)79 173 10 24
lars@markenberg.com
www.markenberg.com

MARKENBERG

Der Weg aus der Krise
Durch gezieltes Online-Marketing Mitglieder (zurück-)gewinnen

Der erste und zweite Corona-Lockdown hat die Hauptsaison 2020/21 der Fitness- und Gesundheitsbranche in wirtschaftlicher Hinsicht zunichtegemacht. Aber zahlreiche Betriebe haben die Gelegenheit genutzt und ihr Dienstleistungsangebot um digitale Homeworkouts und vermehrte Social-Media-Aktivitäten ergänzt. Nach den harten finanziellen Einbussen, die trotz aller Bemühungen entstanden sind, geht es jetzt darum, Massnahmen zu ergreifen, um nach der Wiedereröffnung schnell «an Fahrt» aufzunehmen.



Wir haben bereits vor der Pandemie erlebt, wie sich der Trainingsalltag und die Kundeninteraktion stark digitalisiert haben. Während der Corona-Lockdowns hat dieser Trend nochmals deutlich an Dynamik gewonnen und viele Centerbetreiber haben über Online-Trainingsangebote und die Social-Media-Kanäle versucht, die Nähe zu den Kunden bestmöglich aufrechtzuerhalten. Diese Angebote waren während der Centerschliessungen ein probates Mittel und werden aus Expertensicht auch über die Corona-Krise hinaus (vgl. ClubIntel, 2020 und Deloitte & EuropeActive, 2020) an Relevanz gewinnen und das Dienstleistungsspektrum erweitern.

Es stellt sich nun die spannende Frage, wie dieser Digitalisierungstrend im Marketing optimal für die Wiedereröffnungen genutzt werden kann.

Mit gezieltem Online-Marketing Kunden ins Center (zurück-)bringen

Die Menschen haben während des Center-Lockdowns gezwungenermassen nicht nur ihre Trainingsgewohnheiten verändert, sondern auch ihren Fokus vermehrt auf Social Media gelegt. Diese Chance gilt es zu nutzen.

Gezieltes Online-Marketing ist gerade jetzt ein optimales Tool, um die Aufmerksamkeit der Kunden und Interessenten wieder auf sich zu ziehen. Mit gut positionierten Werbeanzeigen sowie informativem, kreativem Content, wie z. B. «Corona-Speck weg»-Kampagnen, haben Fitnessanbieter heute mehr denn je die Chance, die zahlreichen Vorteile des Trainings bestmöglich zu präsentieren und Kunden (erneut) für sich zu begeistern.

Die Gewinnung von Neumitgliedern sowie die Bindung der Bestandsmitglieder ist in der jetzigen Zeit die grosse Herausforderung. Hier kann das Online-Marketing eine massgebliche Komponente sein, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

Kampagnenstrategie für Neumitgliedergewinnung

Viele potenzielle Kunden schrecken aktuell vor einer Neumitgliedschaft in einem Fitnesscenter zurück, weil sie eine erneute Schliessung oder eine Ansteckung befürchten. Aus diesem Grund ist es empfehlenswert, eine Kick-off-Kampagne mit einem individuellen Spezialangebot und dem Hinweis auf gegebene Hygienestandards sowie auf Zusatzdienstleistungen (u. a. Online-Trainings) über Social Media wie Facebook oder Instagram zu kommunizieren und zielgruppenspezifisch zu bewerben. Hierfür bietet es sich an, ein kurzes Video (je nach Plattform 1 bis 3 Minuten) mit den konkreten Inhalten des Kick-off-Angebotes zu posten.

Das bewegte Bild soll Lust auf mehr machen und weiteres Interesse wecken. Kombiniert mit einem zielgruppenorientierten Infotext (der die Benefits des Angebots beinhaltet) und gegebenenfalls einer motivierenden Challenge zum Mitmachen, hat man den perfekten Inhalt für den Start einer solchen Kampagne.

Interessenten auf Landingpage leiten

Über den Business Manager von Facebook hat man zusätzlich die Möglichkeit, diese Werbebotschaft über die eigenen Facebook- und Instagram

Accounts an die spezifische Zielgruppe im Einzugsgebiet zu streuen.

So erreichen Centerbetreiber potenzielle Neukunden deutlich effektiver und haben weniger Streuverluste. Über die Querverlinkungen können Interessenten dann direkt auf eine entsprechende Landingpage umgeleitet werden, wo weitere Fragen u. a. zum Hygienekonzept geklärt, ein Probetraining vereinbart oder im besten Fall schon online ein Vertrag abgeschlossen werden kann.

Content-Strategie für Bestandsmitglieder

Das typische Mindset der «Wackelkandidaten», die sowieso teilweise gern mal eine Trainingspause in Betracht ziehen und durch Corona womöglich seit Monaten sportlich nicht mehr aktiv waren, gilt es aufzubrechen. Hier sollte man durch digitale Aufklärungsarbeit, eine intensive Betreuung und motivierenden Content gerade diese Bestandsmitglieder zurück ins Center locken und dann auch «bei der Stange» halten.

Videobotschaften von den Trainern, authentische Erfolgsstorys der Mitglieder, besondere Treueaktionen, Trainingstipps für den Urlaub und Challenges helfen dabei, die persönliche Bindung und den Kontakt nach der Wiedereröffnung wiederherzustellen und ihn langfristig zu halten.

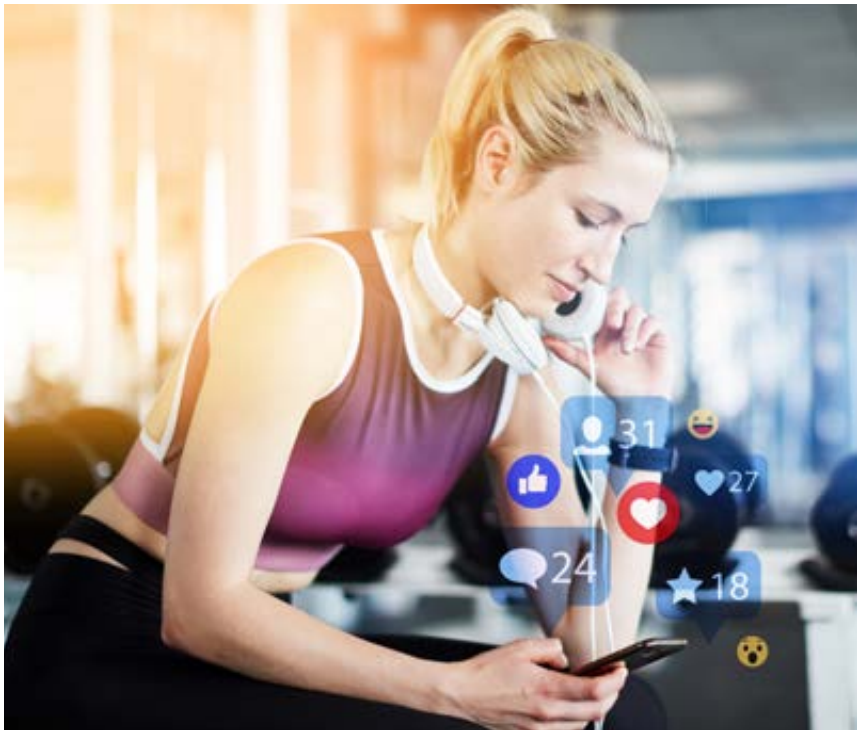
Mit gutem Content einen kühlen Kopf behalten

Schon Microsoft-Gründer Bill Gates wusste: «Content is King». Der Content für Ihre spezifische Wiedereröffnungskampagne sollte unterhaltend, inspirierend, motivierend oder hilfreich sein und zur Jahreszeit passen. «Jetzt zur Strandfigur», «Bewahre einen kühlen Kopf beim klimatisierten Training», «Komm zum Outdoortraining», «Sicher trainieren durch höchste Hygienestandards» usw. können mögliche Aufhänger sein.

Der Fantasie sind hier definitiv keine Grenzen gesetzt. Wer online die richtigen «Knöpfe» drückt, auf Humor oder auch mal auf unkonventionelle Ideen bei der Kampagne setzt, weckt Interesse, Emotionen und Motivation. Über gezieltes Online-Marketing können Sie diese emotionalen Aspekte zielführend bedienen und so aktiv Mitgliederneu- und -rückgewinnung nach dem Lockdown betreiben.

Fazit

Angesichts der digitalen Weiterentwicklung unserer Branche, die



durch die behördlich angeordneten Schliessungen zusätzlich beschleunigt wurde, ist es für Fitnessunternehmen und Centerbetreiber heute unumgänglich, sich in dienstleistungs- und marketingstrategischer Hinsicht den Kunden anzupassen. Heute werden Informationen, Werbung usw. vermehrt über mobile Endgeräte konsumiert und die Relevanz der Social-Media-Aktivitäten steigt kontinuierlich. Die logische Konsequenz ist, die eigenen Werbebotschaften kosteneffizient in Social Media so zu präsentieren, dass das Center in den kommenden Monaten wieder gut ausgelastet ist. Mit etwas Kreativität und Authentizität hat man hier die Möglichkeit, sich eine solide Ausgangsposition sowie einen Marktvorteil gegenüber den Wettbewerbern zu verschaffen.

Das gelingt aber nur, wenn man über das entsprechende Know-how bezüglich Online-Marketing verfügt und dieses nützliche Marketinginstrument auch für sich und das Unternehmen gewinnbringend einsetzt — und zwar nicht nur im Rahmen der Wiedereröffnung!

Literaturliste

- ClubIntel (Hrsg.). (2020). The Fitness Industry's Response to COVID-19 — Insights into the Collective Improvisation, Innovation and Resilience of Global Fitness Operators. Zugriff am 04.06.2020. Verfügbar unter http://www.club-intel.com/download-whitepaper/?redirectUrl=http://www.club-intel.com/wp-content/uploads/Report-on-Fitness-Industrys-Response-to-COVID-19-1.pdf
- Deloitte und EuropeActive (Hrsg.). (2020). European Health & Fitness Market Report 2020. Zugriff am 01.06.2020. Verfügbar unter https://blackboxpublishers.com/nl/publications/european-health-fitness-market-report-ehfmr-2020-e-book/
- Kreutzer, R. T. (2019). Online-Marketing (2. Auflage). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Lammenett, E. (2019). Praxiswissen Online-Marketing: Affiliate-, Influencer-, Content- und E-Mail-Marketing, Google Ads, SEO, Social Media, Online- inklusive Facebook-Werbung. Wiesbaden: Springer Gabler.

Marco Müller

Marco Müller, Master-Absolvent der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG), berät seit einigen Jahren als Business Development Manager Social Media verschiedene Fitnessanlagen bei der Entwicklung bzw. Professionalisierung ihres Online-Marketings. Ausserdem ist er Experte für Personal Recruiting.
www.dhfpg-bsa.de

Das Wichtige im Leben

Was waren das noch für Zeiten als unsere Agenden voll mit Terminen waren, als die Wochenenden verplant, die Ferienpläne für den Sommer bereits gemacht, das Familienfest organisiert und hoffentlich alle Spiele des SC Kriens in der Agenda vorgemerkt waren. Nun ist — wer hätte es damals gedacht — ein ganzes Jahr vergangen und immer noch ist (fast) alles anders als es einmal war. Das kleine, unberechenbare Virus bestimmt und beschränkt weiterhin unser Leben, kennt keine sozialen Unterschiede und keine Grenzen. Kein Mensch hätte je erreicht, was dieses innert kürzester Zeit geschafft hat. Es zwingt uns Beizen, Kino, Theater, Fussballstadien und vieles mehr zu schliessen und zu Hause zu bleiben. Covid-19 ist kein Botschafter und ist nicht gekommen um uns etwas zu sagen. Es lässt uns aber spüren wie verletzlich wir Menschen sind und wie vergänglich das Schaffen von uns Menschen ist. Wir sind mehr vom Willen der Natur abhängig, als wir uns das je vorgestellt hatten. Unsere Grosseltern kannten noch die Zeiten als nicht alles einfach selbstverständlich und zu jedem Zeitpunkt verfügbar war. Die Frage im Herbst lautete nicht, wo kriege ich weiterhin meine Heidelbeeren und meine Trauben, sondern reichen die Vorräte für den ganzen Winter aus? Sie waren genügsam, zufrieden über ein gutes Essen auf dem Tisch und dankbar für eine warme Stube Zuhause. Kein Wochenende in London, keine Kurzferien in Dubai, keine Geburtstagsparty auf Ibiza. Heute sind die Kleiderschränke voll, die Kinderzimmer mit Spielzeugen überladen, und die Post liefert und liefert — jedes Jahr noch mehr Pakete. Nichts ist mehr gut genug. Noch mehr, noch weiter, noch schneller! Nur etwas scheint nicht zuzunehmen: Die Zufriedenheit. Wir haben immer mehr und sind immer weniger zufrieden. Ist uns in den letzten Jahren nicht ein wenig die Bescheidenheit und die Demut verloren gegangen?

Warum komme ich ausgerechnet jetzt auf solche Gedanken? Ich bin Covid-19 müde, kann die Statistiken aus allen Kantonen nicht mehr sehen und die Kommentare dazu erst recht nicht hören. Neue Massnahmen da, neue Verbote dort. Was ist eigentlich überhaupt noch erlaubt? Und was kommt noch alles auf uns zu?

Und so stelle ich für mich fest: es sind die kleinen Dinge im Leben, die mein Leben lebenswert machen und die mir so sehr fehlen. Die täglichen Kontakte mit Freunden und Familie. Eine unerwartete Berührung, eine spontane Umarmung, ein fester Händedruck, ein Lächeln - ohne Maske. Ein geplantes oder ungeplantes Zusammensitzen mit Freunden oder ein überraschendes Treffen mit einem lange nicht mehr gesehenen Menschen. Ein Besuch in der Beiz, ein spontanes Zusammenrücken der Tische oder ein Besuch im Fussballstadion. Menschen sehen, Familien und Freunde treffen, jemanden mit einem Besuch überraschen, sich in der Stadt verabreden.

Ich freue mich auf die Rückkehr zu den «guten alten Zeiten» mit vielen Menschen, viel Lachen, vielen Gesprächen, Diskussionen und Emotionen. Es ist nicht der Luxus der mir fehlt, es sind auch nicht die schönen Reisen in ferne Länder, die ich am meisten vermisse. Es sind die Begegnungen und der Austausch mit Menschen. Das macht uns zu Menschen und unser Leben lebenswert.

Werner Baumgartner

Werner Baumgartner ist Unternehmer im Bereich der Immobilienentwicklung und führt den SC Kriens als Präsident ehrenamtlich seit 2013. Der SC Kriens betreibt nebst Spitzenfussball auch eine der grössten Breitensportabteilungen in der Schweiz.
www.sckriens.ch

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

Grosser gym80 Sonderverkauf – grossartige Maschinen zum kleinsten Preis

Ein Vorzeigeprojekt in edlem Rahmen (Foto: Fitnessclub Bern, Christoffelgasse)

Wohl jeder Leser kennt gym80, die Kraftgeräte aus Deutschland. Seit den 80er Jahren in Gelsenkirchen, mitten im Ruhrpott, gefertigt, zeichnen sich die gym80 Geräte durch ihre Biomechanik, die hohe Belastbarkeit und ihre Langlebigkeit aus. Die gym80 Geräte stehen für echtes Made in Germany, gelten als «unkaputtbar» und bewähren sich seit Jahren in vielen Fitnesscentern der Schweiz im täglichen, harten Einsatz.

Die ratio AG – seit 14 Jahren Ihr gym80 Partner in der Schweiz

Die ratio AG ist seit 2007 offizieller Distributor für gym80 Krafttrainingsgeräte und Ihr Ansprechpartner für Beratung, Einrichtung und Service in der Schweiz. In den vergangenen 14 Jahren haben uns zahlreiche Kunden ihr Vertrauen geschenkt und die Marke zu einem festen Bestandteil der Schweizer Fitnesslandschaft werden lassen. Unsere langjährige Erfahrung in der Planung von Fitnesseinrichtungen und unser Service, den wir landesweit in allen Sprachregionen anbieten, macht uns seit Jahren zu einem zuverlässigen Partner für Planung und Ausstattung von Gyms, Trainingscentern und Physiotherapie-Praxen. Daher finden sich Geräte von gym80 heute in einer Vielzahl an Physiotherapien, Spitälern, Fitnessstudios sowie privaten Einrichtungen/Trainingsräumen und Hotels.

Die ratio AG verfügt dabei neben den gym80 Kraftgeräten über ein breites Produktportfolio, das eine Gesamtinstallation von Fitnesscentern und Physiotherapien vom Rohbau bis zur Schlüsselübergabe erlaubt. Vom Boden, über die Empfangstheke bis zu den Geräten – wir wissen, auf was Sie achten sollten, um Ihr Projekt einzigartig und erfolgreich zu machen. So wundert es nicht, dass Hans Koch, einer der Gründer der ratio AG, als Berater bei der Entwicklung der Medical Linie von gym80, heute MED80, involviert war und die Geräte selbst erfolgreich in zahlreichen Physiotherapie-Praxen einsetzt.

gym80 – Sonderverkauf

Es wird Zeit, durchzustarten. Aufgrund ihrer besonders robusten Bauart, behalten gym80 Geräte auch nach vielen Jahren intensiver Nutzung ihre volle Funktion und das einzigartige, direkte Trainingsgefühl. Aus diesem Grund sind gym80 Geräte auch nur sehr selten als Occasionsgeräte im Markt zu finden.

Wir als ratio AG sind stolz, dass es uns gelungen ist, aus Rücknahmen, Lager und Showroom eine einmalig grosse Anzahl an gebrauchten und neuen gym80 Trainingsgeräten zusammenzutragen und diese zu sensationellen Preisen anbieten zu können. Wir haben für Sie fünfzig gym80-Geräte an unserem Lager in Kriens. Die Maschinen wurden von uns kontrolliert und sind sofort voll einsatzfähig. Sie erhalten auf alle Geräte eine Funktionsgarantie von mindestens 6 Monaten. Sie können die Geräte jederzeit auf Voranmeldung bei uns besichtigen und ausprobieren.

Nutzen Sie diese einmalige Chance, um Ihren Gerätepark auszubauen oder zu vervollständigen. Machen Sie diesen durch neue Trainingsmöglichkeiten noch attraktiver für Ihre Mitglieder. Mit einer Occasionsmaschine von gym80 aus unserem Sonderverkauf kaufen Sie den «King of Machines» zu sensationellen Konditionen.

Die ratio AG — das sind über 15 Jahre gebündelte Erfahrung in der Gesundheits- und Fitnessbranche, sowie leidenschaftliches Interesse an den Themen Physiologie, Therapie, Gesundheit und Sport.

Mit uns haben Sie einen starken und kompetenten Partner an Ihrer Seite:

- Der Erfolg Ihrer Fitnesseinrichtung/Ihrer Physiotherapie steht bei uns an erster Stelle
- Breites Sortiment an Geräten und Zubehör für Fitness und Physiotherapie von führenden, qualitativ hochwertigen Herstellern
- Unabhängiger Distributor mit verschiedenen Top Brands im Sortiment: Damit können wir den Produktemix genau auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse zuschneiden
- 600 m2 grosser Showroom in der Schweiz (Kriens, LU)
- Beratung bei Neu- oder Umgestaltung von Fitnessstudios, Sporteinrichtungen, Trainingsräumen, Physiotherapien, MTT-Räumen
- Visualisierung während der Konzeptionsphase mit 2D- und 3D-Plänen
- Eigenes, geschultes Serviceteam mit grossem, hausinternem Ersatzteillager für Unterhalt und Reparaturen — schweizweit für Sie im Einsatz

www.ratio.ch/gym80-sonderverkauf

ratio

Innovation in Therapie und Training
Ringstrasse 25, 6010 Kriens
Tel: +41 41 241 04 04
info@ratio.ch
www.ratio.ch

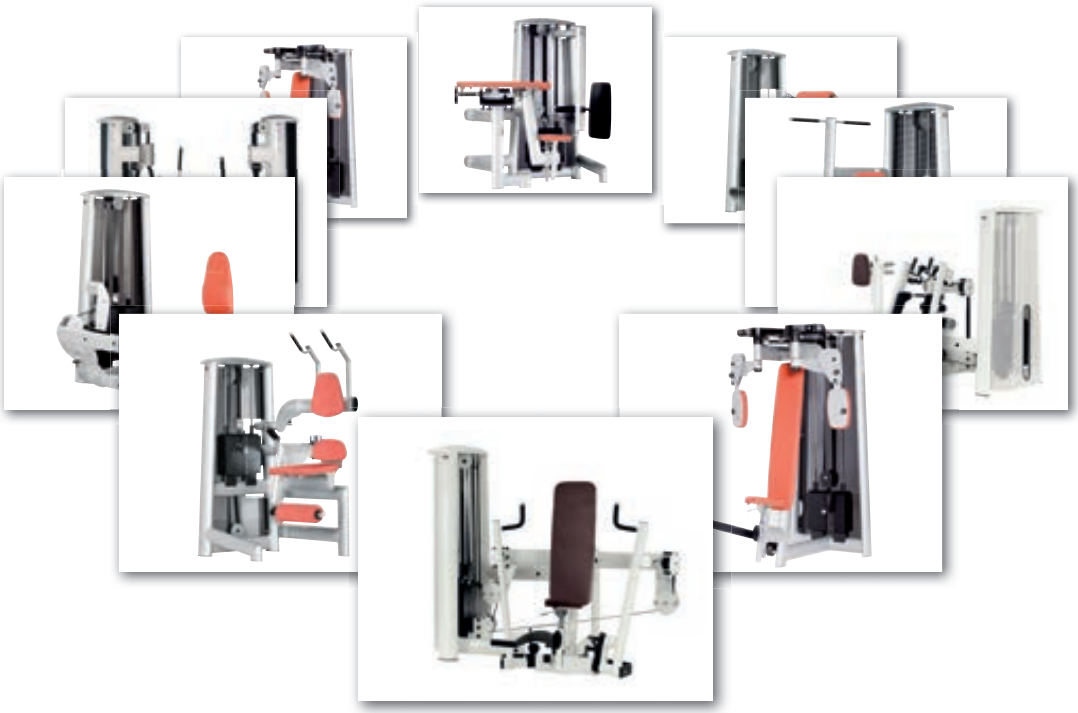
ratio

Jetzt durchstarten!

Sonderverkauf

gym80

Neu- und Occasionsgeräte



20% Zusatz-Rabatt auf alle Geräte* bis am 30. April 2021!

*gültig für alle Geräte auf der Sonderverkaufsliste, Verfügbarkeit nach Reservationseingang

- fünfzig gym80-Geräte an unserem CH-Lager in Kriens
- von uns kontrolliert und sofort voll einsatzfähig
- auf alle Geräte Funktionsgarantie von mindestens 6 Monaten
- Besichtigung und Test auf Voranmeldung jederzeit möglich

Nutzen Sie diese einmalige Chance, um Ihren Gerätepark auszubauen oder zu vervollständigen. Mit einem Gerät von gym80 aus unserem Sonderverkauf kaufen Sie den «King of Machines» zu sensationellen Konditionen.

Jetzt Liste downloaden www.ratio.ch/gym80-sonderverkauf oder QR scannen

ratio AG | Kriens | 041 241 04 04 | info@ratio.ch | www.ratio.ch

Eidg. Diplomausbildung ab Januar 2021 bei der SAFS

Experte für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom

Aufbauend auf der höheren Berufsbildung Spezialist für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis (ehemalig Fitnessinstruktor mit eidg. Fachausweis), bietet die SAFS seit Januar 2021 die vorbereitende Ausbildung für das eidg. Diplom Experte für Bewegungs- und Gesundheitsförderung an. Dieses eidgenössische Diplom ist, abgesehen von Studiengängen an Universitäten und Fachhochschulen, der höchste Abschluss im Themenbereich Bewegung, Gesundheit, Prävention und Fitness und hat zudem einen deutlich höheren Praxisbezug als die akademischen Abschlüsse.

Mit dem Abschluss «Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom» verfügt die Fitnessbranche nun auch über eine Diplomausbildung, die eidgenössisch anerkannt ist. Ausgebildete «Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung» sind ausgewiesene Fachpersonen für die individuelle und situationsgerechte Begleitung von anspruchsvollen Kunden mit nicht übertragbaren Zivilisationskrankheiten, Beschwerden und physischen oder psychischen Einschränkungen.
Zudem können «Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung» Fitnesscentern helfen, den jeweiligen Dienstleistungsbereich zu erweitern. Durch eine systematische und wirkungsvolle Kundenbindung entwickeln sie neue gesundheitsfördernde Angebote und Kundenbindungsmassnahmen.

Zwei Fachrichtungen

Die Gesamtausbildung kann in zwei Fachrichtungen abgeschlossen werden:

- Fachrichtung I «Medizinische Fitness und Gesundheitscoaching im Netzwerk»
  Experten mit Fachrichtung I sind fähig, wirkungsvolle Kundengewinnungsmassnahmen umzusetzen. Sie bauen systematisch Netzwerke zur Kundenakquise auf, erschliessen neue Kundengruppen, indem sie sich glaubhaft als Experte im Bereich Bewegungs- und Gesundheitsförderung positionieren und neue Tätigkeitsfelder für die Bewegungs- und Gesundheitsförderung erschliessen. Dabei arbeiten sie interdisziplinär in einem Netzwerk mit Ärzten, Physiotherapeuten, Ernährungsberatern, Psychologen und Psychotherapeuten zusammen.
- Fachrichtung II «Führung von Fitness- und Bewegungsunternehmen»
  Experten mit Fachrichtung II verfügen über ausgewiesene Kompetenzen rund um die Unternehmens- und Mitarbeiterführung. Sie sind in der Lage betriebsinterne Prozesse zu definieren oder zu optimieren, um eine profitable Dienstleistung im Bereich der Bewegungs- und Gesundheitsförderung zu bieten.

Mehr Informationen

Trainer Fitness- und Gesundheitstraining mit Branchenzertifikat

Die anerkannte Branchenausbildung mit Praxiserfahrung

Trainer Fitness- und Gesundheitstraining mit Branchenzertifikat verfügen über die Fachkompetenz, Kunden im Fitnesscenter selbständig fachkundig zu beraten. Sie begleiten Kunden nach den vorgegebenen Richtlinien der Fitness Center während des ganzen Trainingsprozesses: Abschliessen der Mitgliedschaft, Erfassen vom IST-Zustand, Vereinbaren der persönlichen Ziele, Erstellen des Trainingsprogrammes, Instruieren und Betreuen, periodisches Überprüfen bis hin zum Verlängern des Abonnements gehören zu den Aufgaben des Trainers Fitness- und Gesundheitstraining. Dabei steht die ganzheitliche Beratung in Bezug auf Bewegung, Entspannung und Ernährung im Zentrum.
Inhaber des Branchenzertifikats Fitness- und Gesundheitstraining:

- Haben eine Berufserfahrung von min. 1'000 Stunden.
- Verfügen über einen gültigen BLS-AED Ausweis.
- Haben die Basismodulprüfungen der Ausbildung zum Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis erfolgreich bestanden.
- Haben die Praxisprüfung der fünf Ausbildungsmodule (Fitness Betreuer, Fitness Trainer, Kundenberater, Functional Trainer und Fitness Referent) nach SVBO-Standard erfolgreich bestanden.
- Sind im Einordnungsraster für die Berufsqualifikationen Bewegungs- und Gesundheitsförderung EBQ auf Stufe 3 eingeordnet und erfüllen damit die Personalqualifikationen zur Anerkennung durch Krankenkassen.

Mehr Informationen

SAFS Ausbildungen für Outdoor-Angebote

Endlich raus mit der Gruppe und gemeinsam wieder Spass haben! Das ist der Gedankengang von Vielen. Die Menschen sehnen sich nach «Freiheit» und «Gemeinschaft» - deshalb boomt dieses Jahr die Nachfrage nach Outdoor-Angeboten ganz besonders.

Ausbildung Outdoor Gruppen Trainer
Ein gutes Outdoor-Angebot steht und fällt mit einem qualitativen Trainer. Der Outdoor Gruppen Trainer legt den Fokus auf das Zusammenstellen von funktionellen Gruppentrainings und Bootcamps. Das Erlernen von Grundtechniken des funktionellen Trainings und die systematische Anpassung von Trainingsübungen sind Kernelemente der Ausbildung. Hierbei werden die Outdoorflächen (Wald, Wiese, Sportplatz u. a.) genutzt und darüber hinaus erweiterte Sicherheitsempfehlungen für das Training im Freien vermittelt. Das Kennenlernen von verschiedenen Organisationsformen, die vielseitig mit effizienten Trainingsmethoden kombiniert werden können, runden die spannende Ausbildung ab.

Ausbildungstermine 2021:
- 10.04. – 11.04.2021
- 26.06. – 27.06.2021
- 14.08. – 15.08.2021
- 16.10. – 17.10.2021

Weiterbildungen Outdoor
FunTone® Outdoor
- 13.06.2021
- 18.09.2021

Draussen statt drinnen — perfekt für alle FunTone® Kursleiter geeignet, die gerne auch mal mit ihren Gruppen an der frischen Luft trainieren.
Die ganze Vielfalt der Natur wird in diesem Workout zu Nutze gemacht, d. h. funktionelle Übungen werden mit den Gegebenheiten der Natur sinnvoll kombiniert — alles in der erfolgreichen FunTone® Struktur. Zusätzlich ermöglicht eine Intervall-App eine optimale Steuerung der Belastungsphasen — ganz ohne Musik.
Mehr Infos: www.safsweiterbildung.ch

Outdoor Bootcamps und Personal Trainings
- 05.09.2021

Dieser praxisorientierte Workshop liefert neue Ideen für abwechslungsreiche Outdoor-Trainings. Im Freien bietet sich die Möglichkeit, Klienten ortsunabhängig zu trainieren — ob in einer Kleingruppe oder als Personal Training. Vorgestellt werden u.a. verschiedene Mustertrainings mit funktionellen Kleingeräten sowie ein inhaltlicher und methodischer Aufbau der Bootcamps.
Mehr Infos und das ganze Weiterbildungsangebot unter:
www.safsweiterbildung.ch

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

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

LESMILLS
www.lesmills.ch

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

Entspannungstraining – ein Weg zur Stressbewältigung

Wenngleich der Begriff «Stress» im täglichen Sprachgebrauch nicht trennscharf definiert ist, lässt die eigene Wahrnehmung doch keinen Zweifel: hohe Anspannung, niedrige Reizschwelle, zu viele Gedanken und Aufgaben zur gleichen Zeit – so in etwa fühlt sich Stress an.

Epidemiologischen Studien zufolge gehören psychische Erkrankungen zu den häufigsten und auch kostenintensivsten Erkrankungen. Hinsichtlich des AU-Tage-Volumens im Jahr 2019 in Deutschland stehen die psychischen Erkrankungen mit 17,1 Prozent der Ausfalltage an zweiter Stelle. Im Vergleich zum Vorjahr (2018: 236,0 AU-Tage) ist mit 260,3 AU-Tagen pro 100 Versicherte ein deutlicher Anstieg der Fehltage festzustellen (DAK Gesundheitsreport, 2020, S. 16).

Erhöhter und vor allem dauerhafter Stress wirkt sich auf die körperliche und seelische Gesundheit aus. Demzufolge klagen stressbetroffene Personen häufig über Kopfschmerzen, Verspannungen, Rückenschmerzen, Erschöpfung, Schlafstörungen, Beschwerden durch den Magen-Darm-Trakt und das Herz-Kreislauf-System. Ob Stress wirklich krank macht, hängt auch von individuellen Ressourcen ab, die jeder Einzelne den Belastungen entgegenstellen kann.

Bei der Prävention stressbedingter Erkrankungen spielen verhaltenspräventive und verhältnispräventive Massnahmen eine grosse Rolle. Verhaltensbezogene Präventionsprogramme sind ein wesentlicher Baustein für die Gesundheitsförderung des Menschen. Zu den Handlungsfeldern der individuellen verhaltensbezogenen Primärprävention zählen neben Ernährung und Suchtmittelbewältigung auch Bewegung sowie Stressmanagement. So zählt auch das Training von Entspannungsverfahren oder -techniken zu den stressbezogenen Präventionsangeboten, welche von den Krankenkassen gefördert werden können.

Entspannungsverfahren oder -techniken sind übende Verfahren zur Verringerung körperlicher und geistiger Anspannung oder Erregung. Körperliche Entspannung und das Erleben von Gelassenheit, Zufriedenheit und Wohlbefinden sind eng miteinander verbunden. Das Angebot und die Vielfalt eines Entspannungstrainings reicht von Atemübungen, Progressiver Muskelrelaxation, Fantasie- und Körperreisen bis hin zu Achtsamkeits- und Yogaübungen. Der Grundgedanke von einem reinen Training im Liegen ist mittlerweile überholt. Heute werden die Stunden zusammen mit theoretischem Hintergrundwissen und bewegenden bzw. aktiven Übungen kombiniert angeboten.

Zum Entspannungstrainer qualifizieren

Der Lehrgang «Entspannungstrainer/in» qualifiziert die Teilnehmenden, abwechslungsreiche Kursprogramme im Bereich Entspannung für Gruppen und Einzelpersonen zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen. Die Lehrgangsteilnehmenden werden befähigt, die Methoden der Progressiven Muskelrelaxation (PR) anzuwenden sowie Entspannungseinheiten aus verschiedenen Entspannungstechniken methodisch richtig aufzubauen und diese in professionelle Entspannungsprogramme zu integrieren.
www.bsa-akademie.de/entr

Literatur

- Marschall, J.; Hildebrandt, S.; Kleinlercher, K.-M. & Nolting, H.-D. (2020): Gesundheitsreport 2020. Stress in der modernen Arbeitswelt. Sonderanalyse: Digitalisierung und Homeoffice in der Corona-Krise. Zugriff am 14.01.2021. Verfügbar unter https://www.dak.de/dak/download/report-2372398.pdf

FREIE STUDIENPLÄTZE BEIM TESTSIEGER

DUAL STUDIERENDE IN ZÜRICH AUSBILDEN

DEUTSCHES INSTITUT
FÜR SERVICE-QUALITÄT
GmbH & Co. KG

1. PLATZ
Testsieger
Private Hochschulen Gesundheit
Service und Angebot
TEST Dez. 2020
8 Hochschulen

www.disq.de
Privatwirtschaftliches Institut

ntv

Duale Bachelor-Studiengänge

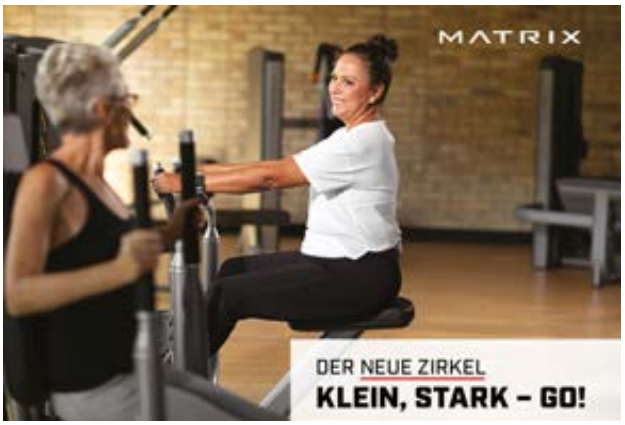
- Sport-/Gesundheitsinformatik **NEU**
- Fitnessökonomie
- Sportökonomie
- Gesundheitsmanagement
- Fitnesstraining
- Ernährungsberatung
- anschließend Master-Studium möglich

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

safs.com

Klein, Stark – GO! Der neue Zirkel von Matrix



Minimale Einstellungen, geringes Startgewicht und kleine Gewichtsabstufungen ermöglichen gerade Anfängern und wenig Trainierten einen unkomplizierten Einstieg ins Krafttraining. Die Geräte des GO-Zirkels wirken minimalistisch, sind einladend und absolut intuitiv in der Handhabung.

Auf die Plätze, fertig, GO!
Die Trainierenden können schnell zwischen den Geräten des Zirkels wechseln, denn das Design ist offen und 6 von 10 Stationen benötigen keinerlei Einstellungen. Da die Gewichtstürme besonders kompakt sind, können Trainer und Teilnehmer sich besser sehen und interagieren. Die gesamte Atmosphäre des Raumes wird dadurch einladend und offen.

Kompaktklasse mit Mehrwert. Worauf warten Sie?
Die Stationen können hervorragend «Rücken-an-Rücken» aufgestellt werden. Mit nur 20 Quadratmetern, die Sie für den kompletten GO-Zirkel benötigen, eröffnen sich Ihnen neue Zielgruppen und Potenziale — zumal GO eine Investition ist, die sich schnell bezahlt macht.

Link zum Video:
https://youtu.be/rZiseibJaMY

Neuer Termin: FIBO 2021 findet vom 4. bis 7. November statt

Die für den 24.—27. Juni 2021 in Köln geplante FIBO findet nun vom 4.—7. November 2021 statt. Damit wird der aktuellen Covid-19-Entwicklung entsprochen. Mit der Verschiebung schafft die FIBO mehr Planungssicherheit für Aussteller und Besucher. Bereits gekaufte Tickets können für die FIBO im November 2021 genutzt oder bis zum 30. November 2021 zurückerstattet werden.

FitnessConnected und IHRSA vereinbaren Partnerschaft

Die internationale Fachmesse «FitnessConnected — part of the ISPO Network» vom 18. bis 20. November 2021 kann mit einem weiteren Highlight aufwarten: Im Rahmen einer neu vereinbarten Zusammenarbeit wird der renommierte global tätige Verband IHRSA (International Health, Racquet & Sportsclub Association) 2021 erstmalig die Konferenz «IHRSA SMART Summit» als Begleitveranstaltung durchführen.
Mit der ISPO, der weltweit grössten Plattform für Trends und Innovationen im Sportbusiness, und der IHRSA kooperiert die FitnessConnected nun mit zwei global tätigen Partnern und profitiert so von der geballten Kompetenz der internationalen Schwergewichte. Als reine B2BTradeshow mit Fokus auf Europa definiert die Fachmesse das Selbstverständnis der Fitnessbranche, ihre Chancen und Aufgaben neu.
Zugleich ist die FitnessConnected ein vertriebs- und marketingorientiertes Eco-System, das die Fitnesswirtschaft als gesundheits- und sozialrelevant positioniert, Innovationen schneller zum Durchbruch verhilft und neue Märkte erschliesst.IHRSA und FitnessConnected haben sich das Ziel gesetzt, durch enge Zusammenarbeit und Koordination ihrer Aktivitäten ein hohes Qualitätsniveau zu erreichen, Synergien zu schaffen, das Netzwerk des jeweils anderen zu stärken und zu verbinden, Wissen auszutauschen und gemeinsam ein wertvoller Partner für die Fitnessbranche zu sein.

Anzeige

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

deutschesportakademie.de | team@deutschesportakademie.de | 0221.42 29 29 71

Ernährungsmassnahmen für die Reha

Bereits wenige Sekunden nach einer akuten Verletzung oder einer Operation beginnen die Wundheilungsprozesse. Durch eine optimale Ernährungsweise können negative Auswirkungen von Verletzungen gemildert und die Heilungsprozesse unterstützt werden. Somit spielt neben einer optimalen Dosierung von Belastung und Entlastung auch die Ernährung eine wichtige Rolle bei der Wundheilung. Diese ist ein komplexer Prozess, welcher sich in drei, sich überlappende Phasen gliedert, nämlich die Entzündungsphase, die Proliferationsphase und die Remodulierungsphase.

Jede Verletzung führt zunächst zu einer lokalen Gewebsentzündung (Entzündungsphase). Diese Entzündungsreaktion ist «normal» und für die Heilung notwendig. Sie wird oft begleitet von Schmerzen, Schwellung, Rötungen und Erwärmung. Diese erste Phase dauert, abhängig vom Gewebetyp und vom Schweregrad der Verletzung, ca. zwei bis fünf Tage. Zentral während der Entzündungsphase sind Massnahmen zur Kontrolle der Entzündung. Dies sind der Verzicht auf entzündungsfördernde Lebensmittel (z.B. Lebensmittel, die reich an Omega-6 Fettsäuren sind), aber gleichzeitig auch das Vermeiden von übermässigem Konsum von Lebensmitteln, welche Entzündungen unterdrücken können. Erst bei verstärkter oder verlängerter Entzündung sollen zusätzlich entzündungshemmende Nahrungsmittel konsumiert werden.

Die Proliferationsphase dient dem Wiederaufbau des Gewebes. Neues, allerdings noch schwaches Ersatzgewebe wird gebildet. Für die intensiven Aufbauprozesse benötigt der Körper viel Energie. Je nach Verletzungsgrad kann der Energieverbrauch des Körpers um 15—50 Prozent ansteigen. Zudem ist der Proteinbedarf stark erhöht. Er liegt bei 2,0 bis 2,5 g Protein pro kg Körpergewicht und Tag. Die Proliferationsphase dauert bei optimalen Bedingungen ca. drei Wochen, kann aber bei schlecht durchblutetem Gewebe auch bis zu acht bis zehn Wochen dauern. Im Zentrum steht in der Proliferationsphase das Verhindern von Gewebeabbau durch das Decken des erhöhten Ruheenergieverbrauchs und gesteigerten Proteinbedarfs.

Im Verlauf der Remodulierungsphase wird das Gewebe umgebaut und stabilisiert. Die Gewebsstruktur richtet sich aufgrund der Belastungsreize optimal aus und wird so zunehmend belastbarer. Diese Umbauprozesse können bis zu einem Jahr dauern. Während der Remodulierungsphase wird die Belastbarkeit des Gewebes erhöht, indem der Muskel- und Bindegewebsaufbau gefördert wird.

Mit wissenschaftlich basierten Ernährungsmassnahmen kann somit der Erholungsprozess nach Verletzungen und Operationen positiv beeinflusst werden. Dies machte sich auch die mehrfache Weltmeisterschafts- und Olympia-Medaillengewinnerin Wendy Holdener zu Nutze, indem sie während ihrer letzten Reha auf das Know-how von NUTRIATHLETIC — THE NO-BULLSHIT COMPANY® zurückgriff. Die intensive und erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Wissenschaftlern von NA® begeisterte Wendy Holdener derart, dass sie sich anfangs 2021 dazu entschied, Aktionärin des Unternehmens zu werden. Seither gestaltet sie die Strategie der NO-BULLSHIT COMPANY® aktiv mit und stellt bei der Entwicklung den Praxisbezug sicher. Durch ihre Beteiligung an NA® sicherte sich Wendy Holdener langfristig den direkten Zugang zu wissenschaftlichem Know-how im Ernährungsbereich. Gleichzeitig ist sie durch Ihre Investition nun auch Teil einer schnell wachsenden Schweizer Marke mit innovativen Produkten, wie z. B. den kürzlich lancierten NO-BULLSHIT BARS.

NUTRIATHLETIC®
THE NO-BULLSHIT COMPANY

Nutriathletic AG
Dr. Piero Fontana
Sihleggstrasse 23
8832 Wollerau
www.nutriathletic.com
piero@nutriathletic.com
www.instagram.com/nutriathletic/?hl=de

Rolf Dürrenberger gibt Gas: Zukünftig dreimal Mountain Move im Jahr!

Aufgrund der Corona-Pandemie mussten in den vergangenen 12 Monaten die meisten Events entweder abgesagt oder verschoben werden. Nachdem Rolf Dürrenberger für die letzte Herbst-Ausgabe des Mountain Move genau noch das richtige Zeitfenster erwischt hatte (10 Tage später hätte es so nicht mehr durchgeführt werden können) fand nun vom 14. bis 20. März das Mountain Move in der Form «Fitness, Ski & Fun» — und somit das erste Mal seit sechs Jahren ohne das beliebte Netzwerktreffen — statt. Aufgrund der Planungssicherheit wurde entschieden, das Fitness Netzwerktreffen unabhängig und erst im Herbst 2021 durchzuführen.

Netzwerken & Fun in den Schweizer Bergen – nicht nur im Winter, nicht nur in Arosa

Trotz oder gerade deswegen gibt nun der Veranstalter, Rolf Dürrenberger, richtig Gas und lanciert zwei neue zusätzliche Mountain Move-Formate: Die Beauty Days im Juni 2021 in Gstaad und die Physio Days im Mai 2022 in Grindelwald. Diese werden analog dem erfolgreichen Konzept des bereits etablierten Fitnesscenter Netzwerktreffens, das neu Fitness Days Netzwerktreffen heisst, organisiert und werden fortan mit dem Slogan «Netzwerken & Fun in den Schweizer Bergen» ergänzt.

Dieses Jahr finden zum ersten Mal die Beauty Days in Gstaad statt. Die Woche startet mit dem «Fitness & Fun»-Format vom 15.—20. Juni und vom 17. bis 19. Juni wird erstmalig das Beauty Days Netzwerktreffen im Hotel Huus in Gstaad über die Bühne gehen. Das Gastgeberhotel liegt eingebettet zwischen den thronenden Gipfeln der Berner Alpen an einem sonnenverwöhnten Hügel. Die Teilnehmer erwarten tolle alpine Abenteuer im wunderschönen Bergfrühling, Groupfitness der Extraklasse, internationale Sound- und Music Acts in einer stilvollen und komfortablen Location.

Aufgrund der neuen Formate hat eine gewisse Verwirrung bezüglich «was-findet-denn-nun-wann-und-in-welcher-Form-statt» stattgefunden. Damit dies nicht so bleibt, hier nun eine chronologische Auflistung der kommenden Mountain Move Netzwerktreffen:
17. — 19. 06. 2021: Beauty Days Netzwerktreffen der Beautybranche, Hotel Huus, Gstaad
07. — 09. 10. 2021: Fitness Days Netzwerktreffen, Waldhotel National, Arosa
17. — 19. 03. 2022: Fitness Days Netzwerktreffen, Waldhotel National, Arosa
26. — 28. 05. 2022: Physio Days Netzwerktreffen in Grindelwald

Im Rahmen der jeweiligen Netzwerktreffen findet vorher eine Fitness & Fun Plauschwoche statt, ausser beim Fitness Days Netzwerktreffen im Oktober 2021. Hoffen wir, dass alle diese Events wie geplant durchgeführt werden können.
Infos: www.mountain-move.ch

FITNESS DAYS MOUNTAIN MOVE Welcome! NETZWERKTREFFEN

BEAUTY DAYS MOUNTAIN MOVE Welcome! NETZWERKTREFFEN

PHYSIO DAYS MOUNTAIN MOVE Welcome! NETZWERKTREFFEN

QualiCert
CERTIFIED QUALITY

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

Normen und Anforderungen

QualiCert überprüft ab 2021 die Konformität folgender anerkannter Normen und Anforderungskataloge:

- SN EN 17229 die offizielle Schweizer Norm für Fitnesscenter
- Die Sicherheitsnorm Fit[Safe] von QTB für höchste Sicherheit beim Training
- Die Totalbetreuungsnorm Digital[Fit] von QTB für ständige Betreuung bei langen Öffnungszeiten
- Die Vibrationstrainingsnorm von Wellwave
- EMS-Norm EMS[Safe] von QTB für Sicherheit beim EMS-Training
- Course[Active] von QTB für Kursangebote

- *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

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
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 Schmidt | www.grafikbuero-schmidt.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!

Zuhause beim Schwingerkönig

Christian Stucki oder Stucki Chrigu (Jahrgang 1985) ist ein Schweizer Schwinger und hat als Sieger des Eidgenössisches Schwing- und Älplerfest Zug 2019, des Kilchberger Schwingets 2008 und dem Unspunnen Schwinget 2017, drei der prestigeträchtigsten Titel im Schwingen gewonnen. Bei den Eidgenössischen Schwing- und Älplerfesten wurde er zudem Zweiter (2013), zweimal Dritter (2004 und 2010), einmal Vierter (2007) und Siebter (2016).
Stucki hat bis jetzt 128 Kränze gewonnen, davon sind 42 Kranzfestsiege. 2015 wurde er zum Schwinger des Jahres gewählt. Er ist in Diessbach bei Büren aufgewachsen, ist gelernter Forstwart, arbeitet seit 2006 als Chauffeur und wohnt mit seiner Familie in Lyss. Als Mitglied beim Seeländischen Schwingerverband gehört er dem Bernisch Kantonalen Schwingerverband an. Bei einer Grösse von 198 cm wiegt er rund 140 kg.

Stucki Chrigu hat bei sich zu Hause einen kleinen Trainingsraum mit den Geräten von Technogym eingerichtet. Andrea Matteucci, Geschäftsführer von Fimex, hat zusammen mit Roger Gestach von der FITNESS TRIBUNE den erfolgreichen Schwinger besucht.

Roger Gestach im Gespräch mit Christian Stucki:

RG: Chrigu, Du gehörst seit Jahren zu den besten Schwingern der Schweiz und hast drei der grössten Schwingfeste gewonnen und bist an 42 Kranzfesten als Sieger hervorgegangen, was ist dein Erfolgsgeheimnis?

CS: Ich bin immer dran geblieben, habe nie aufgehört. Zudem bin ich bin immer so geblieben wie ich bin, auch mit den Erfolgen. Es ist mir nie zu Kopf gestiegen. Meine Körpergrösse und mein Gewicht ist sicher für den Schwingsport kein Nachteil. Wobei ich sagen muss, dass im Schwingen die Technik entscheidend ist. Es kann also auch ein kleiner Schwinger, einen grossen auf den Rücken kriegen. Ich selber bin ein Standschwinger, kein Bodenschwinger. Das heisst ich bezwinge mein Gegner aus dem Stehen.

RG: Wie bist du zum Schwingen gekommen?

CS: Mein Vater war Schwinger. Ich habe mit 7 Jahren angefangen zu Schwingen. Ausser nach meinem Unfall habe ich seit damals regelmässig trainiert.

RG: Welche Schwinger waren Deine Vorbilder?

CS: Ich hatte nie grosse Vorbilder. Bewundert habe ich aber sicher Käser Adrian und Gasser Niklaus.

RG: Du warst schon vor dem Königstitel einer der beliebtesten Schwinger der Schweiz, wieso?

CS: Wie bereits erwähnt bin ich all die Jahre trotz den Erfolgen immer der Chrigu geblieben. Wenn ich nicht im Sägemehl bin, bin ich kein «Böser» sondern ein «Lieber», fast zu lieb. Ich kann fast nicht Nein sagen.

RG: Hast Du es auch mal mit anderen Sportarten versucht?

CS: Man sieht es mir zwar nicht an (lacht), aber ich habe bis 14-jährig Fussball gespielt. Ich war Stürmer und man nannte mich «Sturmtank Stucki».

Ebenfalls habe ich es mal mit Eishockey versucht. Ich war sehr polysportiv in meiner Jugend. Zudem war ich bis vor acht Jahren noch aktiver Hornusser im Verein. Hornussen wäre heute noch eine grosse Leidenschaft von mir. Doch zeitlich war dies mit der Familie und dem Schwingen nicht mehr zu vereinen.

RG: Wie sieht eine normale Trainingswoche ohne Corona-Einschränkungen für Dich aus?

CS: Zwei- bis dreimal pro Woche wird geschwungen. Hier sind wir Schwinger aus vier Vereinen die jeweils zusammen trainieren. Zweimal pro Woche fahre ich von Lyss nach Beromünster (hin und zurück 200 km) zu meinem Coach Tommy Herzog. Bei ihm im HERZOG TRAINING mache ich dann ein Athletiktraining. Wir trainieren alle Trainingsformen die es gibt, Schwerpunkte sind aber Kraft, Schnellkraft und Koordination. Ich trainiere rund 12 bis 15 Stunden pro Woche, in der Vorbereitungszeit intensiver als in der Wettkampfzeit. Es gibt Schwinger die stundenmässig noch mehr trainieren. Ich halte aber meine Trainingseinheiten noch dem Motto: Kurz, intensiv und gezielt.

RG: Wie sah dein Training während dem Lockdown aus?

CS: Mein Onkel hat zu Hause einen Kraftkeller, wo ich jeweils trainierte. Zudem machte mein Coach Tommy Herzog jeweils Online-Trainings. Diese heissen Burn-Express, meine Frau und ich machten zusammen mit. Weiter haben wir zu Hause einen kleinen Trainingsraum, u. a. mit einem Laufband von Technogym. Sicher hatte ich während dem Lockdown mehr Family-Time als sonst.

RG: Welchen Bezug hast Du zur Marke Technogym?

CS: Ich kenne und schätze natürlich Technogym schon seit vielen Jahren. Man trifft die Geräte immer wieder und praktisch überall an. Zudem wohne ich ja auch seit ein paar Jahren in Lyss und hier hat Fimex (Distributeur Technogym) ihren Firmensitz. Das Laufband Myrun von Technogym bei mir zu Hause wird intensiv genutzt, auch von meiner Frau.

RG: Du hast alle drei grossen Schwingfeste gewonnen. Welche Ziele hast Du im Schwingsport überhaupt noch und wie lange möchtest Du noch weiter Schwingen?

CS: Ich war als 34½ jähriger bereits der älteste Schwingerkönig. Ich möchte nicht mehr ewig weiter schwingen, will auf einem guten Level aufhören und den Absprung nicht verpassen. Ich will aber auf jeden Fall noch nächstes Jahr am Eidgenössischen teilnehmen und ein Top-Resultat erreichen. Ebenfalls ist es mein Ziel, am Nordostschweizer Schwingfest und an der Schwägalp-Schwinget einen Sieg zu erlangen, denn diese beiden Turniere habe ich noch nicht gewonnen.

RG: Du hättest als Schwingerkönig die Möglichkeit viel Geld zu verdienen und diesen Titel zu vergolden. Trotzdem arbeitest Du aber als Chauffeur weiter. Wieso?

CS: Ich arbeite in einem 60-Prozent-Pensum als Chauffeur, sprich drei Tage in der Woche. Ich habe einen sehr flexiblen Arbeitgeber, dem ich an dieser Stelle recht herzlich danken möchte. Im Schwingsport gibt es Niemanden der zu 100 Prozent vom Sport lebt. Alle ▶

Christian Stucki und Andrea Matteucci (Fimex/Technogym)

gehen noch einem Beruf nach. Für mich war dies auch immer wichtig. Bezüglich Werbung habe ich starke und sehr aktive Partner mit denen ich zusammenarbeite. Mit diesen tollen Partnern an meiner Seite bin ich gut aufgehoben.

RG: Wie siehst du die Zukunft des Schwingsports?

CS: Ich hoffe natürlich, dass spätestens ab nächstem Jahr die Schwingfeste wieder — wie vor Corona — im gewohnten Rahmen stattfinden können. Wir haben viele Kinder und Jugendliche die Schwingen. Für Nachwuchs ist also gesorgt. Es ist aber sehr regionenabhängig. In ländlichen Regionen gibt es mehr Schwinger als in der Stadt. Insgesamt haben wir in der Schweiz 3'000 lizenzierte Schwinger, davon sind 1'800 aktiv.

RG: Schwingen deiner Kinder auch?

CS: Zuhause ist Schwingen sicher ein Thema und meine beiden Söhne (5 und 7 Jahre alt) kämpfen sehr gerne. Sie sind aber (noch) nicht aktiv in einem Schwingclub. Es ist sicher nicht einfach für ein Kind mit dem bekannten Namen des Vaters in der gleichen Sportart erfolgreich zu sein, der Druck wäre enorm. Meine Kinder können frei entscheiden, was sie machen möchten. Wenn sie Schwingen möchten, würde ich sie aber sicher unterstützen.

RG: Was hast Du sonst noch für Pläne?

CS: Was ich beruflich nach dem Schwingen mache, ist noch völlig offen. Dem Schwingsport werde ich aber auf jeden Fall in irgendeiner Form erhalten bleiben. Ich bin bereits Technischer Leiter in unserem Club. Übrigens hatte ich schon zwei Rollen in Filmen und vor einigen Jahren hatte ich sogar eine Anfrage von einem Club der National Football League in Amerika. Dafür ist es aber nun wohl zu spät (lacht).

RG: Was macht Chrigu gerne privat?

CS: Ich fische sehr gerne und habe auch begonnen Golf zu spielen. Zudem könnte ich mir vorstellen, später wieder mit dem Hornussen anzufangen. Leider sind dies alles Tätigkeiten, die sehr viel Zeit in Anspruch nehmen. Ich bin auch ein leidenschaftlicher Koch. Die Familie hat für mich oberste Priorität und wir haben auch einen grossen Freundeskreis ausserhalb des Schwingens.

RG: Ganz herzlichen Dank und weiterhin viel Erfolg. ■

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 m^2 Grösse

Zögern Sie nicht uns zu kontaktieren: **expansion@basefit.ch**

basefit.ch
WIR SIND FITNESS

DHfPG ist Testsieger
Platz 1 der privaten Hochschulen

In der Studie «Mehr Transparenz — mehr Kundennähe» des unabhängigen Deutschen Instituts für Service-Qualität (DISQ), im Auftrag des Nachrichtensenders ntv, wurde die staatlich anerkannte Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) als «Beste private Hochschule im Bereich Gesundheit» ausgezeichnet. Das Ergebnis lautet: Die DHfPG bietet neben attraktiven Studienangeboten und Vertragsbedingungen den besten Service.
www.dhfpg.de/news

Digitalisierungsstrategie der DHfPG
Ortsunabhängig studieren

Studierende der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) können ab sofort Lehrveranstaltungen digital oder vor Ort absolvieren. Mit dieser Wahlmöglichkeit für jedes einzelne Studienmodul wird der vorgegebene Studienverlauf individuell gestaltet, ein ortsunabhängiges Studium erzielt und werden die Bedürfnisse der Studierenden und Ausbildungsunternehmen berücksichtigt. Zu den Lehrveranstaltungen gehören beispielsweise Präsenzphasen, Livestream-Präsenzphasen, Präsenz- und digitale Prüfungen, Live-Sprechstunden von Prüfungen sowie digitale Unterrichtsphasen.
www.dhfpg-bsa.de

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Hygiene – ein zentrales Qualitätsmerkmal
Hygienezertifizierung der BSA-Zert

Hygienestandards sind für mehr als 68 Prozent der über 60-Jährigen ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl ihres Fitness- oder Gesundheitsstudios (DSSV, 2021). Mit der neuen Hygienezertifizierung der BSA-Zert können Fitness-, EMS- und Sonnenstudios sowie Physiotherapiepraxen Hygiene als geprüftes Qualitätsmerkmal sichtbar machen. Voraussetzung für eine erfolgreiche Zertifizierung ist u. a. das Zertifikat «Hygienebeauftragte/r (BSA)», das durch die gleichnamige Online-Qualifikation der BSA-Akademie, dem Bildungspartner der BSA-Zert, erlangt werden kann.

Mehr Infos zum Lehrgang: www.bsa-akademie.de/hygiene; zur Zertifizierung unter: www.bsa-zert.de/hygiene

BSA-Akademie – Ihr Partner für Weiterbildung Mitarbeiter nebenberuflich qualifizieren

Für Unternehmen, die ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gezielt nebenberuflich weiterbilden oder Quereinsteigenden den Start in die Fitness- und Gesundheitsbranche erleichtern möchten, bietet die BSA-Akademie über 70 staatlich geprüfte und zugelassene Lehrgänge. Das Lehrgangssystem ist als kombinierter Fernunterricht, bestehend aus Fernlernphasen und kompakten Präsenzphasen, aufgebaut. Dadurch haben Lehrgangsteilnehmende viele Vorteile und verfügen über maximale Flexibilität in ihrer Planung. Die Präsenzphasen können sie entweder digital oder an zwei regionalen Lehrgangszentren in Österreich, Wien und Innsbruck, sowie bundesweit in Deutschland absolvieren.
12.04.—14.04.2021, Trainer/in für Cardiofitness, Wien
16.04.—18.04.2021, Gesundheitstrainer/in, Wien
25.05.—28.05.2021, Fitnesstrainer/in-B-Lizenz, Wien

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

Die BSA-Akademie bietet Lehrgangsinteressierten neben den Infoveranstaltungen vor Ort an den mehr als 20 Lehrgangszentren in Deutschland und Österreich auch digitale Infoveranstaltungen sowie jederzeit abrufbare Infovideos an. Interessierte können somit selbst entscheiden, ob sie sich vor Ort oder digital u. a. über das Lehrgangssystem der BSA-Akademie informieren möchten. Die digitalen Infoveranstaltungen finden u. a. an folgenden Terminen statt:
Freitag, 23.04.2021, 17 Uhr
Mittwoch, 05.05.2021, 17 Uhr
Freitag, 21.05.2021, 17 Uhr

Anzeige

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

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

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Seien Sie dabei!
Aufstiegskongress 2021

Der Aufstiegskongress wird dieses Jahr am 8. und 9. Oktober voraussichtlich wieder im m:con Congress Center Rosengarten in Mannheim stattfinden können. Ein Schritt in Richtung Normalität, nachdem in 2020 die Corona-Krise vieles verändert hat und auch der Kongress erstmals als «Aufstiegskongress ONLINE ONLY» durchgeführt wurde.

Der Aufstiegskongress hat sich als der Fachkongress für aktive Gesundheitsgestalter etabliert. Auch während der Corona-Krise fand er als eines der wichtigsten Branchenevents grossen Zuspruch, obwohl eine Vor-Ort-Veranstaltung unmöglich war und er erstmals digital und kostenfrei als «Aufstiegskongress ONLINE ONLY» angeboten wurde. In diesem Jahr wird der Aufstiegskongress aber voraussichtlich wieder im m:con Congress Center Rosengarten in Mannheim stattfinden können.

An erster Stelle steht Sicherheit der Besucher

Die vergangenen Monate haben gezeigt, wie wichtig es ist, Konzepte zu entwickeln, die einer Infektion mit dem Coronavirus vorbeugen. Denn an erster Stelle steht immer die Sicherheit der Besucher. Aus diesem Grund befinden sich die Veranstalter des Aufstiegskongresses — die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG), die BSA-Akademie und die BSA-Zert — in enger Abstimmung mit den Verantwortlichen des m:con Congress Center Rosengarten, um ein Veranstaltungskonzept zu entwickeln, das höchsten Hygienestandards gerecht wird und das geltenden Richtlinien entspricht.

Erstmals sowohl vor Ort als auch digital

Die Veranstalter setzen in diesem Jahr auf die Kombination aus Vor-Ort-Veranstaltung und digitaler Verfügbarkeit der Inhalte. Dadurch soll jedem ein Besuch des Aufstiegskongresses ermöglicht werden. Interessierte können frei entscheiden, ob sie sich die Vorträge der Referenten vor Ort im m:con Congress Center Rosengarten anschauen, diese von zu Hause aus digital abrufen oder beide Varianten miteinander kombinieren.

Wie gewohnt werden Inhalte auf höchstem Niveau präsentiert

In interessanten Vorträgen werden erstklassige Referenten aktuelle Themen der Fitness- und Gesundheitsbranche behandeln. Durch den grossen Praxisbezug der Vortragsinhalte können diese direkt in die alltägliche Arbeit integriert werden und sie positiv beeinflussen. Denn die Auswirkungen der Corona-Krise, die die Branche verändert haben und noch lange begleiten werden, machen neuen Input wichtiger denn je.

Aufstiegskongress 2021 – save the date

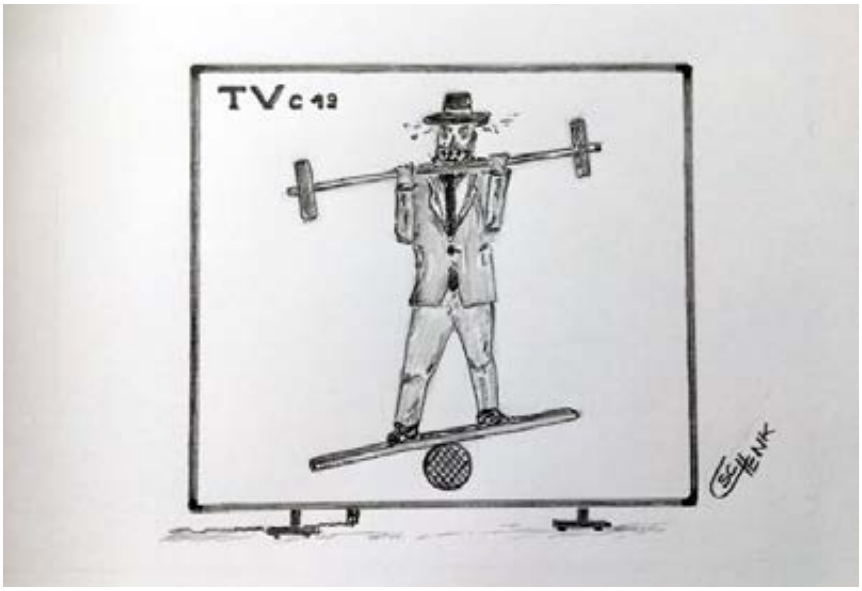
Der Aufstiegskongress ist eines der Branchenhighlights des Jahres. Nutzen Sie Ihre Chance und informieren Sie sich, Ihre Mitarbeiter und Kunden online oder vor Ort am 8. und 9. Oktober 2021 in spannenden Vorträgen renommierter Referenten über die neuesten Erkenntnisse und aktuellen Ergebnisse der Fitness- und Gesundheitsbranche.

Mit dem Newsletter immer bestens informiert

Melden Sie sich auf der Kongresswebseite für den kostenfreien Newsletter an oder folgen Sie uns auf Facebook. So bleiben Sie immer aktuell informiert.

www.aufstiegskongress.de
www.facebook.de/aufstiegskongress

Mann mit Hut turnt



Ist es nicht verrückt, was der Mensch für ein Gewohnheitstier ist? Vor einem Jahr musste mir weiss Gott niemand erzählen, dass ich jemals eine Maske tragen würde, wenn ich einkaufen gehe! Da hätte ich laut gelacht und den Spruch geäussert: «Wir sind doch nicht in China!»

Tja und ein Jahr später, alles verhüllte Gesichter in den Lebensmittelgeschäften und auf der Strasse. Du erkennst nicht mal deinen Nachbarn, wenn er neben dir die Orangen abfüllt.

Einmal mehr zeigt sich, wenn man lange gegen den Strom schwimmt, dies jeden Tag wiederholt, wird es zur Normalität. Niemand (mit ein paar Ausnahmen) fragt sich heute, muss ich eine Maske einpacken, wenn ich das Haus verlasse? Nein, es ist normal. Du hast in jeder Handtasche — und das sind echt viele — eine Maske verstaut.

Also wiederholen, wiederholen und nochmals wiederholen, bis es sitzt. Hat schon mein Grundschullehrer gepredigt. Willst du die französische Sprache lernen, dann übe, übe, übe.

Meine Vision für das angeschlagene Gesundheitswesen, all die Risikopatienten, diejenigen, die im Homeoffice 15 kg zugenommen haben und diejenigen, denen langsam, aber sicher die Decke auf den Kopf fällt und die Psyche auch nicht mehr so stabil ist, habe ich die Lösung:

Turnen mit den «Sieben»!

Der Mann mit Hut, hat uns über viele Monate verboten unseren Job zu machen. Genau diese Menschen zu unterstützen und coachen, dass das eben nicht passiert.

Da man immer mit gutem Beispiel voraus gehen sollte habe ich ein Vorschlag für ihn.

Wir wäre es, wenn die «Sieben» jede Woche zweimal vor der ganzen Nation turnen? Wie früher beim «Fit mit Jack» oder «Skiturnen mit Bernhard Russi». Das war vielleicht ein Erfolg. Viele Familien haben sich sportlich vor dem Bildschirm abgemüht all den Turnübungen zu folgen. Es machte Spass und alle machten mit. Jeder sah der kommenden Woche freudig entgegen und freute sich auf eine weitere Turnstunde und viel Schweiss.

Umziehen müsste man sich heute auch nicht mehr, dem Homeoffice sei Dank.

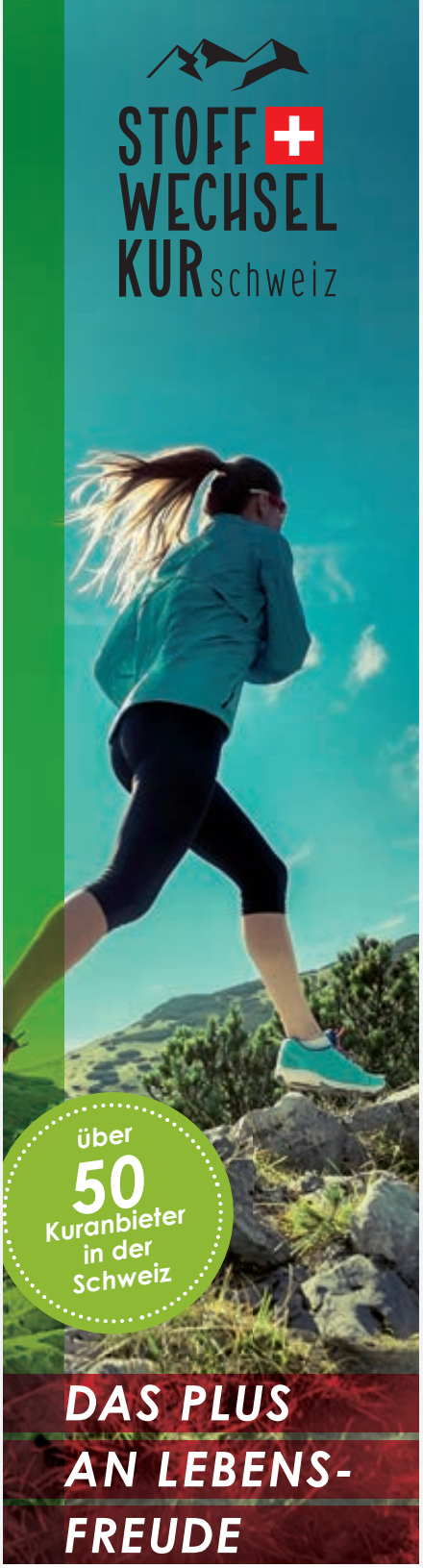
Nebst der Turnstunde könnte der Mann mit Hut (selbstverständlich unter Anleitung von uns Profis) Tipps für eine gesunde Ernährung abgeben und Werbung machen für all die Fitnessstudios, Personaltrainer der Schweiz wo man fachgerechte Unterstützung im Kraft-, Ausdauer- und Ernährungsbereich erhält.

Wow. Das wäre mal eine super Unterstützung! Wir haben es auch verdient. Denn schlussendlich mussten wir den Kopf hinhalten, Türen schliessen und bangen und hoffen, dass wir überleben. Und sind wir mal ehrlich — auch den «Sieben» täte ein bisschen Bewegung gut, oder?

Priska Hasler

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

Anzeige



Gute Figur und Vitalität

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

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

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

Digitale Erfolgspotenziale nach der Wiedereröffnung

Corona-Krise beschleunigt Digitalisierung

Durch die Corona-Pandemie wurden Fitness- und Gesundheitseinrichtungen mit neuen Herausforderungen konfrontiert, z. B. wie man den Kontakt zu den Mitgliedern trotz der Schliessungen aufrechthält. Viele Unternehmen haben sich daher intensiver mit dem Thema Digitalisierung auseinandergesetzt. Welche Schlussfolgerungen aus der Entwicklung des letzten Jahres für den Einsatz der Digitalisierung gezogen werden können und wie die Digitale Transformation unsere Branche perspektivisch weiter verändern wird, erläutert Jost-H. Roth im vorliegenden Text.

Die coronabedingten Lockdowns trafen die Fitness- und Gesundheitsbranche wie auch grosse Teile der schweizerischen Wirtschaft hart.

Die Herausforderungen nach der (erneuten) Wiedereröffnung

Die Fitness- und Gesundheitseinrichtungen waren im Frühjahr 2020 sowie im Winter 2020/2021 über mehrere Wochen geschlossen. Der Restart erfolgte mit starken Einschränkungen und unter Beachtung strenger Hygiene- sowie Abstandsregeln. Die Bewältigung der wirtschaftlichen Folgen durch die zeitweilige Schliessung der Center stellt die Branche angesichts von Umsatzrückgängen, einer höheren Zahl an Kündigungen und geringen Neuanmeldungen vor enorme Herausforderungen.

Zusätzlich haben wir es jetzt mit Kunden zu tun, die eine gewisse Zeit nicht trainieren konnten und eventuell aus Sorge vor Ansteckung in Zukunft auch nicht mehr trainieren wollen. Deren Sichtweise auf das Training und die Trainingsgewohnheiten hat sich durch die Krise möglicherweise stark verändert.

De facto wirft das folgende Fragen zur zukünftigen Ausrichtung unseres Geschäftsmodells auf:

- Können wir als Fitnessanbieter für Mitglieder, deren veränderte Bedürfnisse sich gerade durch eine solche Krise manifestieren, weiter eine Rolle spielen?
- Bleiben wir mit unserer aktuellen Dienstleistung für unsere jetzigen und zukünftigen Kunden als Problemlöser wirklich relevant?

Die radikale Infragestellung traditioneller Geschäftsmodelle, Technologien, Verfahren, Produkte und Dienstleistungen durch neue Lösungen wird in der Managementliteratur gern als Disruption (dt.: Zerstörung) bezeichnet.

Die Digitalisierung als «einerseits (1) die Überführung von Informationen von einer analogen in eine digitale Speicherform und andererseits (2) die Übertragung von Aufgaben, die bisher vom Menschen übernommen wurden, auf den Computer» (Hess, 2016) spielte bei disruptiven Prozessen der letzten Jahrzehnte eine massgebliche Rolle. Denken wir hierbei nur an die Umwälzung der Märkte für Fotografie (u. a. digitale Kameras), Personenbeförderung (z. B. Uber) und Handel (bspw. Amazon).

Die Digitalisierung ist für unsere Branche nichts Neues, hier setzt man schon seit Längerem auf digitale Angebote und Prozesse. Aber welche wesentlichen Veränderungen sollten wir jetzt dringend vornehmen, um unser Geschäftsmodell zukunftssicher zu machen und den Post-Corona-Herausforderungen zu begegnen?

Fünf Digitalisierungsthesen sind hier formuliert:

1. Über die Corona-Krise hinaus bleiben online verfügbare digitale Angebote für Training, Kurse und Ernährung Teil unserer Dienstleistung!

Auf die erzwungenen Lockdowns hat die Branche mit digitalen Angeboten für das Training zu Hause reagiert. Diese Möglichkeiten wurden intensiv genutzt und als klarer Mehrwert empfunden. Hohe Abrufzahlen von YouTube-Videos und die rege Teilnahme an Livestreams belegen dies. Die Ausweitung unseres Angebotes ist für die Kunden auf alle Fälle mit einem Zusatznutzen verbunden. Daher ist davon auszugehen, dass Online-Kurse, individuelle Beratungen und Personal Trainings per Zoom, Skype oder über andere Medien nicht einfach wieder verschwinden, sondern integrierter Bestandteil unserer Dienstleistung werden.

2. Die digitale Kommunikation mit unseren Kunden wird zunehmend wichtiger!

Durch Kommunikation wird Kundenbindung geschaffen. Mit digitalen Medien lässt sich einfach, zielgruppenspezifisch und kostengünstig kommunizieren. Ein Erfolgsrezept während der Lockdowns bestand aus einer intensiven, vorwiegend digitalen Kommunikation mit den Kunden. Per E-Mail, WhatsApp und über Social Media wurde über Trainingsalternativen informiert, die Community durch Facebook-Gruppen gestärkt und Updates zu regulatorischen Massnahmen der Behörden geteilt. Dadurch ist es gelungen, die Bindung und Identifikation mit den Unternehmen zu stärken, Kampagnen zur Öffnung der Fitness- und Gesundheitscenter die nötige Resonanz zu verschaffen und somit die Solidarität mit unseren Betrieben zu stärken. Ein willkommener Nebeneffekt könnte sein, dass durch intensivere (digitale) Kommunikation der Anteil inaktiver Mitglieder gesenkt und die Fluktuationsquote positiv beeinflusst werden kann.

3. Unsere Prozesse müssen digitaler werden!

Die Wirtschaftlichkeit von Unternehmen wird durch die konsequente Digitalisierung von Prozessen erhöht. Für viele Branchen ist die Krise ein Weckruf, um endlich häufig bereits existierende digitale Lösungen zu implementieren. Wo vorher Hürden gesehen wurden oder Bequemlichkeit regierte, erkennt man jetzt die Notwendigkeit, schnell zu handeln. Für unsere Branche gibt es einige Massnahmen, die jetzt konsequent umgesetzt werden sollten: Entwicklung bzw. Weiterentwicklung von kundenfreundlichen Mitglieder-Apps mit der Möglichkeit, Servicetermine und Kurse online zu buchen sowie die Centerauslastung in Echtzeit zu sehen. Ausserdem können der Online-Verkauf von Mitgliedschaften, die Schichtplanung per Mitarbeiter-App, Online-Mitarbeitermeetings u. a. einfacher organisiert werden.

4. Mithilfe der Digitalisierung können wir die Bedürfnisse unserer Kunden ganzheitlich abbilden und abdecken – Insellösungen sind passé!

Die vielfältigen Bedürfnisse und Probleme von Kunden kennen und dafür entsprechende Lösungen anbieten — darin liegt die Existenzberechtigung von Unternehmen begründet. Der Kunde sieht in uns die Spezialisten für körperliche und/oder geistige Gesundheit und Fitness. Wenn wir diese Probleme lösen, sind wir relevant. Smartes Equipment, das die Aktivitäten im Center aufzeichnet, ermöglicht es uns, die Trainingsfortschritte der Kunden zu verfolgen und bei Bedarf unterstützend und motivierend einzugreifen. Mitglieder-Apps, die nicht nur die Center-, sondern auch die Outdooraktivitäten und Ernährungsgewohnheiten protokollieren, helfen uns, ganzheitlich an unseren Kunden «dranzubleiben» und uns darum zu kümmern, dass deren Ziele auch erreicht werden. Kunden, die Erfolge feiern, werden uns treu bleiben und dadurch unser wirtschaftliches Ergebnis verbessern.

5. Ein hybrides, vernetztes Konzept aus traditionellem Training vor Ort und Online-Angeboten – das ist das Fitness- und Gesundheitsangebot der Zukunft.

Durch die Krise wurde deutlich, dass hybride Geschäftskonzepte, die Online- und Offline-Angebote bereithielten, deutlich weniger anfällig waren als rein stationäre Geschäftsmodelle. Dies führt zu der Schlussfolgerung, dass auch für unsere Branche die Entwicklung und Umsetzung eines hybriden Dienstleistungskonzeptes sinnvoll und empfehlenswert ist. Die einzelnen Komponenten sollten sorgfältig aufeinander abgestimmt sein, um die Kundenbedürfnisse in Bezug auf Training, Ernährung und Entspannung online wie auch offline abzudecken. Wir haben die Chance, die Attraktivität unseres Angebots dadurch zusätzlich zu steigern und weitere Zielgruppen zu erreichen, also die Marktdurchdringung insgesamt zu erhöhen.

Fazit

Die Corona-Krise wird zum Beschleuniger einer bereits begonnenen digitalen Entwicklung. Das Fitnesscenter der Zukunft wird zu einem Content-Anbieter, der seine Inhalte online und offline zur Verfügung stellt. Das Unternehmen hält über digitale Medien regelmässigen Kontakt zu seinen Kunden und ist durch integrierte Systeme über deren Aktivitäten und Zielerreichungsgrade informiert. Das ermöglicht dem Center, mit seiner Dienstleistung «Problemlöser» und wesentlicher Ansprechpartner bei den sport- und gesundheitsbezogenen Themen seiner Kunden zu sein. Der dadurch realisierte Kundennutzen ist die Basis für Umsätze, die das Geschäft zukunftssicher und profitabel machen.

Das Fitnesscenter vor Ort als sozialer Kosmos und Anlaufstelle zur Begegnung von Menschen wird sicherlich im Zentrum bleiben, seinen Wirkungsgrad aber deutlich erweitern. Abschliessend ein Zitat von Chuck Runyon, dem Mitbegründer von Anytime Fitness, der weltweit grössten Fitnesskette, anlässlich der Entwicklung des letzten Jahres: «Learn from it, adopt it, become better».

In diesem Sinne — lasst uns unsere «digitalen Muskeln» stärken!

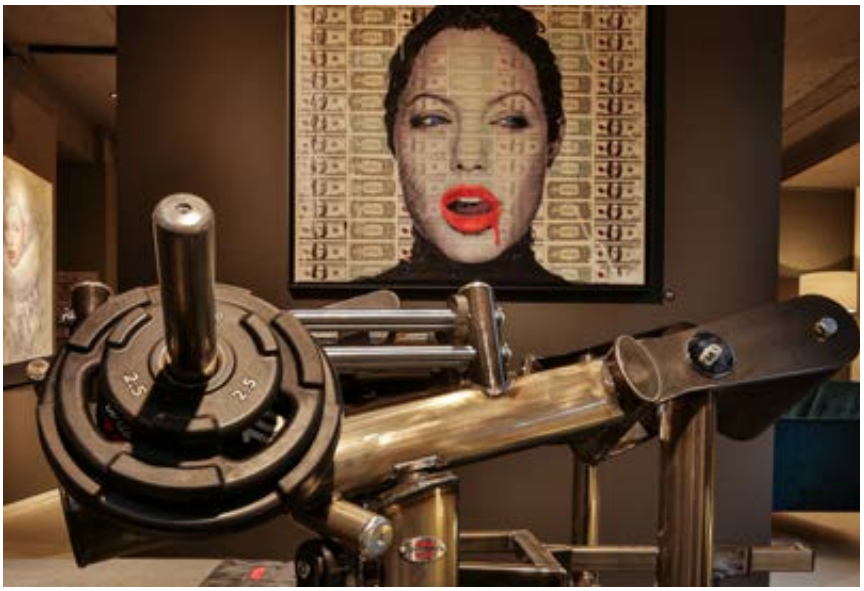
Literaturliste

- Hess, T., Gronau, N., Becker, J., Sinz, E. J., Suhl, L. & Leimeister, J. M., (Hrsg.) (2016). Digitalisierung. Zugriff am 29.05.2020. Verfügbar unter http://Enzyklopädie-der-wirtschaftsinformatik.de/lexikon/technologien-methoden/Informatik--Grundlagen/digitalisierung
- Kaplan, A. (Moderator). (05.05.2020). Self Esteem Brands CEO Chuck Runyon — By all Means (Audio Podcast). Zugriff am 29.05.2020. Verfügbar unter http://tcbmag.com/by-all-means/self-esteem-brands-ceo-chuck-runyon

Jost-H. Roth

Jost-H. Roth ist Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie. Als Unternehmensberater unterstützt er Kunden schwerpunktmässig bei kaufmännischen Themen. In seiner Laufbahn hat er in kaufmännischen Führungspositionen gearbeitet, Unternehmen mitgegründet, aufgebaut und sich dabei intensiv mit Aspekten der Digitalisierung befasst.
www.dhfpg-bsa.de

KRAFT trifft KUNST 2



gym80 präsentiert seine Kraftmaschinen zum zweiten Mal in aussergewöhnlicher Umgebung. In der Fame Gallery, auf 700 Quadratmeter, trifft Kraft auf Kunst. Am 21. und 22. April ist die Ausstellung für die Geschäftspartner von gym80 (Fitnessstudiobesitzer, Personal Trainer, Physiotherapeuten u. a.) zugänglich. Am 23. und 24. April ist die Ausstellung öffentlich begehbar und alle Privatbesucher sind herzlich eingeladen. Zutritt nur für vorab angemeldete Gäste. An allen Tagen können die Gäste spannende Einblicke in die Welt der Kraftgeräte gewinnen.

Die Fame Gallery Gallery reiht sich als eine der grössten Galerien Zürichs in die Erfolgsgeschichte ein. Die Faszination und Leisdenschaft 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 hochkarätigen Fotografien und Unikaten setzt sich die Galerie mit anspruchsvollen Motiven von den Trends des Massenmarktes ab.

Mittwoch 21. und Donnerstag 22. April 2021 FACHBESUCHER

Freitag 23. und Samstag 24. April PRIVATBESUCHER

Zutritt nur für angemeldete Gäste. Anmeldung auf www.gym80.ch
Weitere Infos folgen auf Instagram, Facebook und gym80.ch

KRAFT TRIFFT KUNST 2

gym80 SCHWEIZ

Fame Gallery Zürich
Mi 21. + Do 22. April 2021: **Fachbesucher**
Fr 23. + Sa 24. April: **Privatbesucher**

Nur mit Anmeldung: www.gym80.ch
Laufende Infos auf Instagram und Facebook

Wandel als Chance begreifen
Reinventing Organizations

Durch die Corona-Krise befindet sich die Fitness- und Gesundheitsbranche mitten in einem Wandel. Denn seit jeher werden vor allem in Krisenzeiten Weltsichten und Denkweisen weiterentwickelt. Wie Unternehmen dies als Chance sehen können, um ihre Unternehmensführung neu zu denken und welche Rolle der Reinventing-Organizations-Ansatz von Management-Vordenker Frédéric Laloux spielt, erfahren Sie in diesem Artikel.

Ich habe in den letzten Wochen viele persönliche Gespräche mit Betreibern aus dem Fitness- und Gesundheitsbereich geführt. Dabei wurde deutlich, welche Auswirkungen die Corona-Krise bereits auf unsere Branche hatte bzw. voraussichtlich haben wird. Eine zentrale Frage dabei war, ob die coronabedingten Veränderungen zu einem dauerhaften Bestandteil unseres Geschäftsmodells werden.

Perspektive wechseln – Prozesse hinterfragen

Die Krise ist für einige Betreiber die Chance, das eigene Unternehmen weiterzuentwickeln. Nach dem ersten Lockdown wurde vieles auf den Prüfstand gestellt und teilweise neu «gedacht». Auf einmal bot sich uns ein strategisches Fenster, um von unseren Mitgliedern eine verbindliche Online-Kurs- oder Trainingsanmeldung einzufordern. Die behördlich vorgegebenen maximalen Flächenauslastungszahlen und das damit verbundene geringere Infektionsrisiko für unsere Mitglieder konnten durch ein solches Online-Anmeldeverhalten effektiv organisiert werden — der zweite Lockdown war dennoch nicht zu verhindern. Die Digitalisierung der Trainingsbetreuung bietet Betreibern während und auch nach der Krise viele Vorteile, u. a. Peak-Zeiten-Steuerung, Trainereinsatzplanung, Kursauslastungskontrolle.

In Zeiten, in denen z. B. reservierte Timeslots und Online-Buchungen von Terminen branchenübergreifend bereits zum «New Normal» gehören, muss man sich selbst organisieren und kann eben nicht mehr spontan jede Einrichtung besuchen. Betreiber berichten, dass sich ältere Menschen nach der ersten Wiedereröffnung der Center extra ein Smartphone zugelegt haben, um die Center-App zur Buchung ihres Trainings nutzen zu können. Wenn wir die Perspektive wechseln, ergeben sich daraus neue Chancen für jedes Unternehmen und für die gesamte Branche.

VUKA – die neue (Arbeits-)Welt

Die Corona-Pandemie hat uns gezeigt, dass ein «kleines» Virus einen grossen Einfluss auf alle Lebensbereiche haben kann. VUKA (engl.: VUCA) beschreibt eine solche Welt, wie wir sie gerade erleben — es gilt, zu akzeptieren, dass es Umstände gibt, die nicht vorhersehbar bzw. veränderbar sind und die vom einen auf den anderen Tag zu grossen Veränderungen gerade auch im Geschäftsleben führen können. Die VUKA-(Arbeits-)Welt wird wie folgt definiert:

V = Volatilität

Stellen Sie sich vor: Im Januar 2020 hätte jemand zu Ihnen gesagt, dass zwei Monate später alle Geschäfte, Restaurants und v. a. alle Fitness- und Gesundheitseinrichtungen für einige Zeit behördlich verordnet schliessen müssen. Und wir ungefähr acht Monate später erneut vor einer ähnlichen Situation stehen — hätten Sie das geglaubt? Das hört sich doch mehr nach einem Blockbuster von Steven Spielberg an als nach der Realität, die wir bisher kannten. Volatilität beschreibt die schnelle Veränderungsrate der Welt, in der wir leben — die Welt dreht sich redensartlich immer

schneller und der Wandel wird immer dynamischer. Der nächste Trend, der unseren Markt verändern kann, «sitzt» bestimmt schon irgendwo in den Startlöchern.

U = Unsicherheit

In den letzten Monaten haben wir häufig von angeblich streng geheimen, aber natürlich «sehr verlässlichen» Informationen von höchster politischer Ebene bzgl. des weiteren politischen Vorgehens (z. B. Zeitpunkt der Centereröffnungen) gehört? Die virale Verbreitung von (Fake-)Informationen befeuert unsere Sehnsucht nach mehr Sicherheit und Vorhersehbarkeit. Vielleicht entwickeln zwei Abiturienten gerade in Köln-Nippes in der Garage des Vaters eine Schlankheitspille, die dazu führt, dass Menschen zukünftig nicht mehr zum Training ins Center kommen müssen, um abzunehmen — wir wissen es nicht.

K = Komplexität

Im Vietnamkrieg waren die USA zwar militärisch überlegen, was sich aber nicht in den Kampfhandlungen widerspiegelte: Vor allem eine multidimensionale Umgebung kann demnach eine chaotische Situation verursachen. Laut Pfläging (2015) ist Komplexität als Mass für die Menge an Überraschungen zu verstehen. Bei umfassenden Vorgängen wie z. B. der Kommunikation mit einem Mitglied (Überraschungen können jederzeit auftreten) helfen uns Standards, Prozesse und Vorgaben (mit dem Ziel der Kontrolle der Komplexität) häufig nicht wirklich weiter — wir kommen mit unseren aktuellen Managementsystemen zunehmend an unsere Grenzen.

A = Ambiguität

Stimmt es, dass die Krise nur negative Auswirkungen auf uns und unser Leben hat, oder können sich Dinge auch verbessern? Glasklares Wasser auf der einen Seite und eine wirtschaftliche Krise auf der anderen Seite zeigen am Beispiel der Lagunenstadt Venedig deutlich die Ambiguität, d. h. die Mehr- oder Doppeldeutigkeit in der Welt. Führt die Pandemie dazu, dass weniger Menschen zum Training kommen oder sprechen wir über das «neue» Gesundheitsbewusstsein auch neue Zielgruppen an? Hier zeigt sich die Doppeldeutigkeit.

Fortschritt durch Umdenkprozesse und Veränderungen

Können wir für uns persönlich und für unser Geschäft Erkenntnisse aus der VUKA-Welt ziehen? Schon Heraklit von Ephesos sagte: «Die einzige Konstante im Universum ist die Veränderung» — ohne eine hohe Anpassungsfähigkeit und v. a. eine hohe Anpassungsgeschwindigkeit (Survival of the fittest), ohne eine ständige Veränderungsbereitschaft und ohne unsere Fähigkeit zur Zusammenarbeit wird es schwierig, dauerhaft erfolgreich zu sein.

Es ist möglich, die Pandemie als «Trainingsreiz» zu verstehen — dieser Impuls kann uns zu einem persönlichen und unternehmerischen Wachstum und zu einer Potenzialentfaltung verhelfen. Gerade in Zeiten von Krisen haben sich häufig neue Weltsichten entwickelt. Jede Veränderung bietet die Chance für einen Entwicklungssprung. Wir können diese Phase nutzen, um neue Fähigkeiten zur Zusammenarbeit zu entwickeln. Unsere Unternehmen als Orte der Kooperation können wir jetzt neu formieren und damit anpassungsfähiger machen. Wie könnte ein Unternehmen aussehen, das neu «gedacht» wird?

Reinventing Organizations – «Denken» Sie Ihr Unternehmen neu

Frédéric Laloux, ehemaliger Partner bei McKinsey & Company, hat eine Antwort auf die Frage nach zukunftsfähigen Unternehmensformen. In seinem Buch «Reinventing Organizations» beschreibt er an konkreten Beispielen von gewinnorientierten, erfolgreichen Unternehmen, wie integral-evolutionäre Organisationen aussehen und durch was sie sich hervortun. Seiner Meinung nach sind evolutionäre Organisationen (lebendige Systeme) durch folgende drei «Durchbrüche», d. h. Veränderungen im Management, gekennzeichnet (Laloux, 2017):

Selbstführung

Den Herausforderungen der heutigen Unternehmenswelt kann nur durch ▶

eine Entwicklung weg von hierarchischen Strukturen, hin zu verteilter Autoritäts- und Teamverantwortung erfolgreich begegnet werden. Komplexität kann nur an der Peripherie des Unternehmens erfolgreich bewältigt werden (d. h. im Kontakt mit unseren Kunden). Konkret bedeutet das, dass die Trainer mehr Entscheidungsverantwortung bekommen und situativ im Sinne des Kunden flexibel reagieren können, z. B. bei Beschwerden.

Suche nach Ganzheit

Menschen wollen in ihrer Ganzheit als authentische Persönlichkeiten (ohne Berufsmaske) gesehen und wertgeschätzt werden. Die gedankliche Trennung zwischen Berufs- und Privatleben schwindet völlig. Integral-evolutionäre Unternehmen bieten die Sicherheit, sich als Mensch mit seinem ganzen Selbst zu zeigen. Das Zukunftsinstitut hat schon 2018 von dem «Siegeszug» der Emotionen als wichtigen Trend berichtet. Für «Ego-Spielchen» und Machtdemonstrationen gibt es keinen Platz in zukünftigen Unternehmen. Wer seinen Mitarbeitern kein Vertrauen entgegenbringt und diese nicht in ihrer ganzen Persönlichkeit ehrlich wertschätzt, kann nicht erwarten, dass Mitarbeiter hochmotiviert sind und sich trauen, sich selbst und ihre Ideen einzubringen. Emotionen sollen auch bei der Arbeit gelebt werden.

Evolutionärer Sinn

Menschen sind sinnorientiert — mit einem wirklichen, übergeordneten Unternehmenssinn gibt es keine direkte Konkurrenz zwischen den einzelnen Akteuren mehr, da jedes Unternehmen sein ganz eigenes individuelles Sinn-Ziel verfolgt. Planung und Kontrolle treten mehr und mehr in den Hintergrund — in der VUKA-Welt funktionieren diese aufgrund der fehlenden Vorhersehbarkeit nicht mehr gut. In integral-evolutionären Unternehmen geht es viel um Wahrnehmung und flexibles Reagieren — eine Organisation als lebendiges System hat die «... Freiheit, auf das zu reagieren, was ihrer Meinung nach gebraucht wird; sie werden nicht durch statische Stellenbeschreibungen, Reportingrichtlinien und funktionale Einheiten eingeengt» (Laloux, 2017, S. 128). Langfristige strategische Planungen werden durch kürzere «Strategiesprints» ersetzt, Menschen wollen den Sinn in ihrer Arbeit erkennen — Gewinne sind die Basis eines Unternehmens, aber sie können nicht der Sinn der Arbeit sein.

Fazit

Komplexe Change-Prozesse sind allgegenwärtig. Sobald wir unser grundlegendes Denken über Veränderungen anpassen, beginnen wir, Unternehmen neu zu «denken». Eine geführte Selbstreflexion des eigenen Unternehmens (Blick von aussen) hilft, besonders in Krisen zu erkennen, ob dieses zukunftsorientiert und flexibel aufgestellt ist. Gerade jetzt bietet sich eine gute Möglichkeit, Ihr Unternehmen auf die Zukunft, in der viele neue Herausforderungen auf uns warten, einzustellen. Also entwickeln Sie es gezielt weiter und profitieren Sie von diesen innovativen Denkanstössen.

Literaturliste

- Laloux, F. (2017). Reinventing Organizations visuell. München: Verlag Franz Vahlen GmbH.
- Pfläging, N.& Hermann, S. (2015). Komplexithoden — Clevere Wege zur (Wieder)Belebung von Unternehmen und Arbeit in Komplexität. München: Redline Verlag.
- Unkrig, E. R. (2020). Mandate der Führung 4.0. Wiesbaden: Springer Gabler. ■

Nicolai Rolli

Nicolai Rolli, Diplom-Sportwissenschaftler, ist u. a. Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie an der BSA-Akademie. Nach seinem Studium an der Deutschen Sporthochschule Köln, seiner Ausbildung zum Heilpraktiker und seinem betriebswirtschaftlichen Fernstudium arbeitete er jahrelang in personalverantwortlichen Positionen und als Geschäftsführer.
www.dhfpg-bsa.de

online
marketing service

JETZT ERST RECHT ONLINE
NEUKUNDEN GEWINNEN

JETZT DAS ONLINE-SYSTEM TESTEN!

Ist mein Gebietsschutz frei?

Anfrage unter Ariane.Egli@aciso.com!

EINE MARKE VON

ACISO

www.aciso.com

BESTWIPES

Sprühflasche ist out!

BestWipes Desinfektionstücher

– optimiert für Ihr Fitness-Studio

800 Blatt/Rolle
wischfertig vorgetränkt!

ORIGINAL 12 SEHR GUT 2020 dermatest®
dermatest-garantie.de

Made in Germany

kosten- & zeitsparend · dermatologisch getestet
bekämpfen wirksam Bakterien und Viren (Corona)

BESTWIPES

Die BESTWIPES-Benefits in Kürze:

- **kostensparend** – bis zu 30% im Vergleich zur Sprühflasche
- bis zu **70% weniger Müll** (spart Entsorgungskosten)
- 800 Tücher pro Rolle, **wischfertig vorgetränkt** - ready to use
- **PH-neutral** (sanft zu Haut und Oberflächen)
- sparsames Entnahmesystem - **1 Tuch ausreichend** für ein Gerät
- **gegen Viren (Corona)** und Bakterien
- **keine gefährlichen Aerosole** durch versprühen

Unser aktuelles Kennenlern-Angebot:

1 EDELSTAHL-BOX „ROUND UP“

H 900 mm, Ø 300 mm

INKL. 6 ROLLEN BESTWIPES
(4.800 TÜCHER)

CHF 299.–

zzgl. MwSt. / Lieferung

ÜBER 101.– GESPART

RKS GmbH

8196 Wil ZH · Bahnhofstrasse 47
5400 Baden · Theaterplatz 2
Partner von Optimum11 GmbH

Telefon: +41 44 869 05 05
bestellung@rks-gmbh.com
www.rks-gmbh.com

Lieferung solange Vorrat reicht - Irrtümer, Änderungen und Liefermöglichkeit vorbehalten 03/21

BESTWIPES

Die Innovation

Vorgetränkte Desinfektionstücher Die reissfesten und saugfähigen Vliestücher 40Gr. sind verpackt und bereits in ausreichender Menge mit Desinfektionslösung (Anti-Bacterial-Kills) getränkt. Unser Desinfektionsmittel ist auf alkylamin Basis und sind 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.

ORIGINAL 12 SEHR GUT 2020 dermatest®
dermatest-garantie.de

Gesund durch Fitnesstraining
Ausdauertraining – das Workout für die Gesundheit

Ausdauertraining kommt in der Gesundheitsförderung und Prävention eine besondere Bedeutung zu. Egal, ob Laufband, Step-Aerobic-Kurs oder Nordic Walking – richtig dosiert weist Ausdauertraining ein breites gesundheitliches Wirkungsspektrum auf. Fast allen der heute vorherrschenden chronischen Erkrankungen kann dadurch wirksam vorgebeugt bzw. entgegenwirkt werden.

Für viele Fitnesscenterkunden ist es ein wichtiges Trainingsziel, die Gesundheit zu erhalten, zu verbessern oder wiederherzustellen. Ausdauertraining ist das perfekte Workout, um dieses Ziel zu erreichen. Die gesundheitlichen Effekte von Ausdauertraining sind wissenschaftlich gut belegt. Den meisten der heute vorherrschenden chronischen Erkrankungen und Gesundheitsproblemen kann durch ein regelmässiges Ausdauertraining wirksam vorgebeugt werden. Auch bereits bestehende gesundheitliche Risikofaktoren und Erkrankungen können positiv beeinflusst werden (American College of Sports Medicine [ACSM], 2018; Physical Activity Guidelines Advisory Committee [PAGAC], 2008, 2018).

Der nachfolgende Beitrag gibt einen Überblick über die Evidenzlage zu den wichtigsten gesundheitlichen Effekten von Ausdauertraining. Er liefert zudem evidenzbasierte Handlungsempfehlungen für die Praxis.

Übergewicht bzw. Adipositas vorbeugen

60 Prozent der Erwachsenen in Deutschland sind übergewichtig (BMI › 25,0), 23,5 Prozent sind adipös (BMI › 30,0) (Robert Koch-Institut [RKI], 2015). Übergewicht und vor allem Adipositas erhöhen das Risiko für zahlreiche Erkrankungen wie z. B. Bluthochdruck, Diabetes mellitus Typ 2 und verschiedene Krebsarten. Darüber hinaus beeinträchtigen sie die Gesundheit in vielfältiger Weise (RKI, 2015). Regelmässiges Ausdauertraining (150—250 Min./Woche) kann dazu beitragen, einer übermässigen Gewichtszunahme im Erwachsenenalter (› 3 Prozent) vorzubeugen und die Entstehung von Adipositas zu verhindern (Donnelly et al., 2009; PAGAC, 2018). Bei Vorliegen von Übergewicht/Adipositas kann Ausdauertraining eine Gewichtsreduktion unterstützen. Der gewichtsreduzierende Effekt ist ohne eine begleitende Ernährungsumstellung allerdings eher moderat. Die durchschnittliche Gewichtsabnahme beträgt bei Trainingsumfängen von 150 bis 200 Min./Woche circa zwei bis drei Kilogramm. Für eine ausgeprägtere Gewichtsabnahme (› 5 Prozent des Ausgangsgewichtes) sind Trainingsumfänge von mehr als 250 Min./Woche erforderlich (Donnelly et al., 2009). Ausdauertraining ist auch ein essenzieller Baustein für die langfristige Stabilisierung einer Gewichtsreduktion (Donnelly et al., 2009; ACSM, 2018). Auch unabhängig von einer Gewichtsreduktion kann durch Ausdauertraining das gesundheitlich bedenkliche abdominelle Fett wirksam reduziert werden. Ebenso führt ein Ausdauertraining bei Übergewicht/Adipositas zu einer Verbesserung von zahlreichen weiteren kardiovaskulären und metabolischen Risikofaktoren (Janiszewski & Ross, 2007; Katzmarzyk & Lear, 2012; PAGAC, 2008).

Risiko für Stoffwechselerkrankungen reduzieren

In Deutschland sind Erkrankungen des Stoffwechsels (Fettstoffwechselstörungen, Diabetes mellitus Typ 2, Metabolisches Syndrom) weit verbreitet. Circa sechs Millionen Erwachsene sind von Diabetes mellitus Typ 2 betroffen (RKI, 2015). Etwa 20 bis 30 Prozent der Erwachsenen weisen ein Metabolisches Syndrom auf (König, 2017). Durch Ausdauertraining kann das Erkrankungsrisiko für Typ-2-Diabetes und für das Metabolische Syndrom deutlich gesenkt werden (PAGAC, 2008, 2018). Bei Vorliegen von Diabetes verbessert Ausdauertraining die Blutzuckerlage. Auch weitere kardiovaskuläre Risikofaktoren, wie z. B. Bluthochdruck, Fettstoffwechselstörungen und Übergewicht, werden günstig beeinflusst. Bei Fettstoffwechselstörungen kann durch Ausdauertraining das gefässschützende HDL-Cholesterin erhöht und ein zu hoher Triglyzeridspiegel gesenkt werden. Ein hoher Trainingsumfang von 150 bis 300 Min./Woche ist hierzu erforderlich (ACSM, 2018; PAGAC, 2008).

Herz-Kreislauf-System fit halten

Die häufigste Todesursache in Deutschland sind Herz-Kreislauf-Erkrankungen wie Koronare Herzkrankheit, Herzinfarkt oder Schlaganfall (RKI, 2015). Ein Drittel der Erwachsenen sind von Bluthochdruck betroffen, dem bedeutsamsten Risikofaktor für Herzerkrankungen und Schlaganfall (RKI, 2015). Es besteht eine hohe Evidenz, dass durch Ausdauertraining sowohl das Risiko für Herzerkrankungen als auch für Schlaganfall gesenkt werden kann. Ebenso lässt sich das Erkrankungsrisiko für Bluthochdruck reduzieren (PAGAC, 2008, 2018). Bei einem bereits bestehenden Bluthochdruck führt Ausdauertraining zu einer deutlichen Senkung von erhöhten Blutdruckwerten (ACSM, 2018).

Krebserkrankungsrisiko senken

Nach Herz-Kreislauf-Erkrankungen sind Krebserkrankungen die zweithäufigste Todesursache in Deutschland. Jährlich erkranken ca. 480'000 Menschen neu an Krebs. Die häufigsten Krebserkrankungen sind Brust-, Darm-, Lungen- und Prostatakrebs (RKI, 2015). Durch regelmässiges Ausdauertraining kann das Erkrankungsrisiko insbesondere für Darm- und Brustkrebs deutlich gesenkt werden. Auch für andere Krebsarten wie Speiseröhren-, Magen-,

Gebärmutterschleimhaut-, Nieren- und Lungenkrebs ist eine Risikosenkung mit hoher bis moderater Evidenz nachgewiesen (PAGAC, 2008, 2018). Bei bereits vorliegender und nach überstandener Krebserkrankung kann bei bestimmten Krebsarten das Sterblichkeitsrisiko durch Ausdauertraining gesenkt bzw. die Überlebensprognose verbessert werden (PAG, 2018). Auch weitere erkrankungs- und therapiespezifische Begleiterscheinungen, wie z. B. Fatigue, können positiv beeinflusst werden (Schmidt & Banzer, 2017).

Prävention und Verbesserung von Muskel-Skelett-Erkrankungen

Unspezifische Rückenschmerzen, Arthrose und Osteoporose gehören zu den häufigsten Muskel-Skelett-Erkrankungen der deutschen Bevölkerung im Erwachsenenalter. Sie verursachen Schmerzen, körperliche Funktionseinschränkungen und Einbussen der Lebensqualität (RKI, 2015). Ausdauertraining kann bei unspezifischen chronischen Rückenbeschwerden durch eine Aktivierung des lokalen Muskel-Gelenk-Stoffwechsels zu einer Verbesserung der Beschwerdesymptomatik führen (Gordon & Bloxham, 2016). Besonders bei Arthrosen der unteren Extremität (Hüft-, Kniegelenk) ist Ausdauertraining ein wirksames Mittel, das zu einer Verbesserung der Beschwerdesymptomatik führt und einem Fortschreiten des Degenerationsprozesses entgegenwirkt (PAG, 2018). Ausdauertraining wirkt sich ebenfalls positiv auf die Knochendichte aus, weshalb es sich unter bestimmten Voraussetzungen auch zur Anwendung in der Osteoporoseprävention eignet. Geeignet sind Ausdaueraktivitäten, die erhöhte axiale Druckbelastungen auf die Knochen hervorrufen (ACSM, 2018; PAGAC, 2008).

Schutz vor psychischen Erkrankungen

Zu den häufigsten psychischen Störungen bei Erwachsenen gehören Angststörungen und Depressionen. Demenz ist die häufigste psychische Erkrankung im Alter (> 65 Jahre) (RKI, 2015). Ausdauertraining hat eine wichtige Bedeutung für die psychische Gesundheit. Ausdauertraining hat eine angstmindernde Wirkung (Pantel, Oertel-Knöchel & Banzer, 2018). Das Erkrankungsrisiko für Depressionen und Demenz kann reduziert werden (PAGAC, 2008, 2018).

Minimierung des Sterblichkeitsrisikos

Es besteht eine hohe Evidenz, dass durch regelmässiges Ausdauertraining das allgemeine Sterberisiko gesenkt wird. Die Risikosenkung beträgt bei körperlich aktiven im Vergleich zu inaktiven Personen ca. 30 Prozent (PAGAC, 2008).

Evidenzbasierte Trainingsempfehlungen für die Praxis

Ausdauertraining ist ein wirksames Mittel, um die Gesundheit zu erhalten und zahlreichen chronischen Erkrankungen vorzubeugen bzw. entgegenzuwirken. Entscheidend für die gesundheitlichen Effekte ist die richtige Aktivitätsdosis. Diese ergibt sich aus der Häufigkeit, Intensität und Dauer der Belastung. Nachfolgend sind anhand dieser Kriterien die evidenzbasierten Trainingsempfehlungen zur Gesundheitsförderung und Prävention für Erwachsene zusammengefasst (ACSM, 2018; Garber et al., 2011):

Häufigkeit (Wie oft in der Woche?):

- ≥ 5 Tage/Woche moderate Intensität oder
- ≥ 3 Tage/Woche anstrengende Intensität oder
- 3—5 Tage/Woche eine Kombination aus moderater bis anstrengender Intensität

Intensität (Wie anstrengend?):

- moderate Intensität (64—76 % HF_{max} bzw. 40—59 % $HF_{Reserve}$ Borg-Skala 12—13)
- anstrengende Intensität (77—95 % HF_{max} bzw. 60—89 % $HF_{Reserve}$ Borg—Skala 14-17)

HF_{max} = maximale Herzfrequenz (220 — Lebensalter)
$HF_{Reserve}$ = Herzfrequenz-Reserve
Borg-Skala = 6—20

Dauer (Wie lange pro Einheit?):

- 30—60 Min. moderate Intensität
- 20—60 Min. anstrengende Intensität

Art der Belastung (Welche Ausdaueraktivitäten?):

- kontinuierlich dynamische Bewegungsformen unter Einsatz grosser Muskelgruppen
  - Cardiogeräte: Fahrrad, Crosstrainer, Stepper, Laufband, Ruderergometer etc.
  - Kursangebote: Aerobic, Step Aerobic, Indoorcycling, Zumba etc.
  - Outdooraktivitäten: Walking, Nordic Walking, Jogging, Radfahren, Inlineskating etc.

Aktivitätsdosis (Wie viel in der Woche?):

- ≥ 150 Min./Woche moderate Intensität (5 x 30 Min.) oder
- ≥ 75 Min./Woche anstrengende Intensität (3 x 25 Min.)
- Energieverbrauch ≥ 1'000 kcal/Woche

Bei den dargestellten Empfehlungen ist zu beachten, dass es sich um die erforderliche Mindestdosis handelt. Eine höhere Aktivitätsdosis (300 Min./Woche moderate Intensität bzw. 150 Min. anstrengende Intensität) führt zu ausgeprägteren Gesundheitseffekten (PAGAC, 2008, 2018). Da die Mehrheit der deutschen Bevölkerung im Erwachsenenalter die Mindestempfehlungen für ein gesundheitsförderliches Ausdauertraining gegenwärtig nicht erreicht, besteht ein hoher Handlungsbedarf (RKI, 2015). Fitnesseinrichtungen können in diesem Kontext einen wichtigen Beitrag leisten, dass ihre Kunden die evidenzbasierten Trainingsempfehlungen umsetzen und so von den vielfältigen Effekten eines Ausdauertrainings gesundheitlich profitieren.

Auszug aus der Literaturliste

- American College of Sports Medicine. (2018). ACSM's guidelines for exercise testing and prescription (10th ed.). Philadelphia: Wolters Kluwer Health.
- Donnelly, J. E., Blair, S., N., Jakicic, J., M., Manore, M. M., Rankin, J., W. & Smith, B. K. (2009). Appropriate physical activity intervention strategies for weight loss and prevention of weight regain for adults. Medicine and Science in Sports and Exercise, 41 (2), 459—471.
- Garber, C. E., Blissmer, B., Deschenes, M. R., Franklin, B. A., Lamonte, M. J., Lee, I.-M. et al. (2011). American College of Sports Medicine position stand. Quantity and quality of exercise for developing and maintaining cardiorespiratory, musculoskeletal, and neuromotor fitness in apparently healthy adults: guidance for prescribing exercise. Medicine and Science in Sports and Exercise, 43 (7), 1334—1359.

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

Prof. Dr. Markus Wanjek

Der Sportwissenschaftler Prof. Dr. Markus Wanjek ist stellvertretender Fachbereichsleiter Gesundheitswissenschaften und Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG). In gleicher Funktion ist er auch im Fachbereich Gesundheitsförderung für die BSA-Akademie tätig. Zudem verfügt er über langjährige praktische Erfahrung als Fitnesstrainer.
www.dhfpg-bsa.de

Das Höhenbalancetraining

Neue Möglichkeiten in der Prävention und Therapie durch ein intermittierendes Hypoxietraining (IHT/IHHT)

Höhentraining ist in der Regel bekannt als Trainingsmethode des Spitzensports, insbesondere in den Ausdauersportarten. Inzwischen hat sich das Einsatzspektrum erweitert, so dass ein Hypoxietraining nicht nur eine Möglichkeit zur Leistungssteigerung darstellt, sondern zunehmend im Bereich der Prävention aber auch als Therapieform einer wachsenden Zahl gesundheitsbewusster Menschen angeboten werden kann. Diese innovative Trainingsmethode wird in zahlreichen gesundheitsorientierten Einrichtungen erfolgreich angeboten und bietet gerade Fitness- und Rehaeinrichtungen die Möglichkeit sich noch stärker im Gesundheitsmarkt zu etablieren und sich somit zukunftsfähig zu positionieren. Doch zuerst möchten wir die theoretischen Grundlagen des Höhenbalance-Konzeptes darstellen.

Mit weniger Sauerstoff zu mehr Leistung und Vitalität

Hypoxie ist die Folge eines verminderten Luftdrucks und einer geringeren Luftdichte in der Atmosphäre bzw. eines reduzierten Sauerstoffangebotes im arteriellen Blut. Es wird aber häufig übersehen, dass der prozentuale Anteil (20,9%) der Sauerstoffmoleküle bis in eine Höhe von ca. 1400 m unverändert bleibt, d.h., ausschliesslich der abnehmende Luftdruck ist die Ursache für den O2-Mangel im Gewebe. Das bedeutet allerdings in der Umkehrfunktion, wenn eine gewünschte Höhe bei unverändertem Luftdruck (normobar) erreicht werden soll, muss das Verhältnis Stickstoff-Sauerstoff verschoben werden. Dieses Prinzip liegt dem Höhenbalancetraining zugrunde. Hier wird ein sauerstoffreduziertes Gemisch

a. in Trainingsräume eingeleitet, in denen ein gezieltes Cardio- oder Kraftausdauertraining durchgeführt wird oder
b. das O2-reduzierte Gemisch wird über eine Komfortmaske im Sitzen oder Liegen eingeatmet.

Mit dem aktiven Training in Hypoxie wird laut Studien ein um bis zu 30 Prozent höherer Wirkungsgrad als bei einem konventionellen Cardiotraining erzielt.

Das intermittierende Hypoxietraining (IHT/IHHT) ist die passive Variante. Darunter versteht man das abwechselnde Atmen von Bergluft mit normoxischer (IHT) oder hyperoxischer (IHHT, vermehrter Sauerstoff) Luft. Die Kunden führen diese Art des Trainings bequem im Sitzen oder Liegen durch. Auch hier zeigen zahlreiche Studien schnelle und nachhaltige Verbesserungen bezüglich: Stress, Bewegungsmangel, Übergewicht, Immunabwehr, Lunge, Herz-Kreislauf, Autoimmunerkrankungen, Borreliose, etc.

Nobelpreis für Medizin

Für die Erforschung der Hypoxie auf die menschlichen Zellen wurde 2019 der Nobelpreis für Medizin verliehen. Als wesentliche Faktoren für die positive Wirkung wurden hierbei die Veränderungen im Bereich der Energiebildung, speziell der Mitochondrien, sowie der Durchblutung und der Gefässreaktion postuliert. Wenn Sauerstoffmangel im Blut durch die Niere festgestellt wird, kommt es zur Aktivierung von HIFalpha. Dieser Faktor induziert wiederum die Aktivierung von Substraten, z. B. Glukose, die Neubildung von Blutgefässen sowie die Veränderung des Mitochondrienprofils und der Enzymsynthese. Damit verbessern diese zellulären Strukturen ihre Kapazität, um den eingetretenen Sauerstoffmangel im Sinn einer komplexen Regulation zu kompensieren, was einfach ausgedrückt zu einer verbesserten Sauerstoffversorgung aller Zellen führt.

Schematisch dargestellt sieht das so aus:

Diese Übersicht weist zunächst auf die enorme Komplexität hin, mit welcher die meisten Organe auf einen O2 — Mangel reagieren. Wesentlich ist jedoch der zeitliche Einsatz der einzelnen Funktionen, der zwischen Sekunden und Stunden liegen kann.

Hervorzuheben ist die Reaktion der Mitochondrien und Rezeptoren. Erstere zeigen bereits nach Minuten und wenigen Stunden Veränderungen, die weit vor denen der Blutneubildung liegen.

Mitochondrien wechseln schnell in einen physiologischen Schwellungszustand, der zunächst als Zeichen einer erhöhten Aktivität und als Signal für andere Strukturen zu deuten ist. Um der belastungsbedingten erhöhten Energieanforderung gerecht zu werden, zeigen Mitochondrien Einschnürungen und folgend danach Teilungen. Sowohl an Muskel- und Lebermitochondrien wurden übereinstimmend von verschiedenen Arbeitsgruppen festgestellt, dass sowohl die Zahl, die Oberfläche und das Volumen von Mitochondrien nach einem IHT — Training zunehmen. Wesentlich ist daraufhin zu weisen, dass die geteilten Mitochondrien auf Grund der eigenen DNA vollständig funktionsfähig sind. Mitochondrien können verschleissen und sind dann verantwortlich für eine verstärkte Bildung schädlicher Sauerstoffradikale. Mittlerweile geht die Medizin davon aus, dass sehr viele Zivilisationskrankheiten auf eine sogenannte sekundäre Mitochondriopathie zurückzuführen sind.

Einfach, sicher und erfolgreich umsetzbar

Das Höhenbalancetraining unterstützt den Anpassungsprozess auf der mitochondrialen, endothealen und mikrozirkulatorischen Ebene. Der Kunde wird beim Training permanent kontrolliert und gesteuert, so dass der Personalaufwand eher gering ist und ein erfolgreiches und sicheres Training gewährleistet wird. Natürlich werden alle Trainer und Therapeuten aus- und weitergebildet, so dass das Konzept von Anfang an erfolgreich und sicher umgesetzt werden kann. Eine Behandlung umfasst ca. 10—15 Sitzungen, die 45—60 Minuten dauern. Der Kunde sitzt in einem bequemen Sessel oder liegt entspannt auf einer Liege. Über eine Komfortmaske wird die sauerstoffreduzierte Luft eigeatmet. Die Behandlung beginnt meist mit einem Höhenäquivalent von 2500 m und wird auf 4000 gesteigert.

Das Höhenbalance Konzept kann für folgende Zielgruppen eingesetzt werden:

VITALBALANCE — Natürlich mehr Vitalität
Das kontrollierte Einatmen der Höhenluft im Sitzen oder Liegen führt zu vielfältigen Reaktionen im Stoffwechsel was zu einer schnelleren Regeneration, besserem Schlaf, erhöhtem Stressabbau, Senkung des Blutdruckes und der Regulation des Blutzuckerspiegels führt. Mittlerweile wird diese Methode auch in Deutschland erfolgreich bei Schlafproblemen, nitrostativem Stress, Chronischem Erschöpfungssyndrom (CFS), Stoffwechselstörungen, Asthma u.v.m. eingesetzt. Bereits nach wenigen Hypoxie-Anwendungen spürt ihr Kunde eine deutliche Verbesserung der bisherigen Symptome und die Zunahme an Vitalität.

Durch Hypoxietraining können sich die Patienten besser entspannen und ihre Schlafstörungen minimieren. Dieser Effekt kommt dadurch zustande, dass durch die Hypoxieatmung der Stoff NO (Stickstoffmonoxid) vermehrt freigesetzt wird, was zur Gefässerweiterung und zur Ausschüttung entspannungsfördernder Botenstoffe des Parasympathikus führt.

PERFORMANCEBALANCE —
Leistungssport für Ihre Kunden
Die Programme richten sich an alle sportaktiven Menschen, die mit dem gezielten Einsatz von Höhenluft ihre Leistungsfähigkeit schnell und effektiv steigern wollen. Studien belegen eine Steigerung der maximalen O2-Aufnahme bereits nach 12 Hypoxieeinheiten um bis zu 6%. Zahlreiche Olympiasieger nutzen die von der Firma Höhenbalance weiterentwickelte Technologie.

CALORYBALANCE —
Hypoxietraining zur Gewichtsreduktion
Höhenluft zügelt den Appetit, steigert den Kalorienverbrauch in Ruhe und beim Training und optimiert somit den Stoffwechsel. Wissenschaftliche Untersuchungen zeigten hierbei grösseren Gewichtsverlust und Fettabbau als bei herkömmlichen Fitnesskonzepten. Dr. Florian Lippl und seine Kollegen von der Maximilians Universität München vermuten, dass der Effekt auf einem erhöhten Grundumsatz sowie dem verminderten Appetit beruht. Tatsächlich stieg der Leptin-Spiegel bei einem verringerten Sauerstoffpartialdruck im Blut von etwa 52 mmHg signifikant. (Ärztezeitung online)

Hypoxie und Corona

Die Höhenbalance airPoint Systeme sind alle mit sogenannten Hepafiltern ausgestattet und filtern somit 99,9 % der in der Umgebungsluft befindlichen Bakterien und Viren, so dass die Luft nicht nur sauber sondern auch für Allergiker geeignet ist. Aus den oben erwähnten Ausführungen ergeben sich vor allem in der Prävention als auch in der Rehabilitation nach einer Corona Infektion viele interessante Ansatzpunkte, denn bei einem kontrolliertem Höhentraining wird auch immer die Lunge trainiert, was früher erfolgreich in den zahlreichen Schweizer Höhenkliniken umgesetzt wurde.

Weitere Infos unter www.hoehenbalance.de
Autor: Dipl. Sportwiss. Harry Mutschler
In der Schweiz werden die Höhenbalance-Konzepte durch TUM Sports vertrieben. www.tum-sports.com

Sinnvoll oder kontraproduktiv? Effektivität von Dehnen im Fitnesstraining

Dehntraining ist ein äusserst umstrittenes Thema in der Wissenschaft. Zum einen stellt eine aktuelle Studie die Effektivität von Dehnen als Vorbereitung auf intensive Belastungen infrage (Blazevich et al., 2018). Zum anderen werden Dehnübungen zur Trainingsvorbereitung als notwendig angesehen, um nachfolgend ein verringertes Verletzungsrisiko zu erreichen. Doch welche Effekte hat Stretching tatsächlich und welche Einflussfaktoren bestehen? Dieser Frage nähert sich Prof. Dr. Daniel Kaptain in diesem Artikel.

Ist Dehnen sinnvoll oder gar kontraproduktiv? Vor dieser Frage stehen Trainer sowie Kunden immer wieder. Häufig wird postuliert, dass ein spezifisches Warm-up aus Dehn- und Mobilitätsübungen notwendig ist, um eine erhöhte Leistungsfähigkeit im folgenden Training oder Wettkampf zu erreichen. Auch wird ein vermindertes Verletzungsrisiko als möglicher Effekt genannt. Eine Studie zum Thema heizt diese Diskussion noch an (Blazevich et al., 2018).

Um eine konkrete Aussage zu den Auswirkungen eines Dehntrainings formulieren zu können, muss zunächst eine Differenzierung der Dehnformen und Arbeitsweisen vorgenommen werden, da es verschiedene Umsetzungsmöglichkeiten gibt. Stretching wird in die abgebildeten Methoden (vgl. Abb. 1) unterteilt, wobei in der Praxis auch Mischformen aus den dargestellten Arbeitsweisen und Dehnvarianten existieren.

Welche Wirkung hat Dehnen auf die Muskelspannung?

Das statisch-passive sowie das aktiv-dynamische Dehnen sind die klassischen Formen, die im Warm-up verwendet werden. Generell ist zu beachten, dass aufgrund der Unterschiede der Dehnmethoden hinsichtlich Dauer und Intensität sowie der individuellen Voraussetzungen des Sportlers (Trainingserfahrung, Beanspruchungszustand, Genetik u. v. a. m.) keine pauschale Anwendungsempfehlung ausgesprochen werden kann.

Letztendlich geht es um die Konditionierung/Gewöhnung der Rezeptoren (u. a. Golgi-Sehnenorgane und Muskelspindeln), die durch die dosierte und sukzessive Erweiterung der Bewegungsamplitude eine grössere Reichweite ermöglicht bzw. ein vorzeitiges Aktivieren der Gegenspannung oder einen Dehnschmerz unterbindet. Eine weitere entscheidende Rolle spielt die Dehnintensität. Je höher diese ist, desto grösser ist die Beanspruchung des Gewebes durch die Zugbelastung auf den Muskel-Sehnen-Apparat und desto umfangreicher ist auch der Effekt auf die Steigerung der Beweglichkeit. Dies und die Tatsache, dass durch die kurzfristige Veränderung (Elongation) des beanspruchten Gewebes eine temporäre Absenkung des Ruhetonus erfolgt, sollte bei der Eingliederung von Dehnübungen in die Trainingsplanung berücksichtigt werden. Die durch intensive Stret-

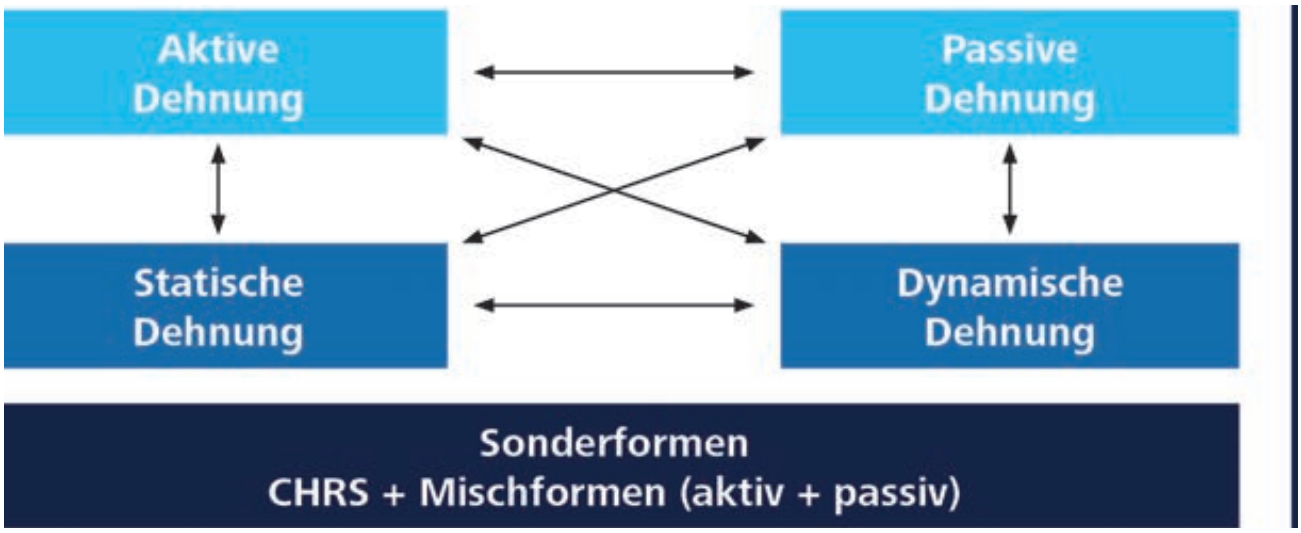


Abb. 1: Dehnmethoden und -formen (modifiziert nach Schönthaler & Ohlendorf, 2002, S. 20)

ching-Übungen (bis Dehnschmerz) erwirkte Herabsetzung des Ruhetonus und die Veränderung der Gewebeeigenschaften (Hysterese) kann zu einer temporären Reduktion der Kontraktilität führen. Die im Sport notwendigen schnellen Kontraktionszeiten und ein schnelles Annähern von Ursprung und Ansatz der entsprechenden Muskulatur sind während dieser Phasen reduzierter Kontraktilität herabgesetzt. Somit sind die hervorgerufenen Effekte abhängig von der Dehnmethode sowie von der vorherigen bzw. nachfolgenden Aktivität (neuromuskuläre Beanspruchung). Ein intensives Dehnen vor oder nach einer beanspruchenden Trainings- bzw. Sporteinheit, in der schnellkräftige Bewegungen ausgeführt werden sollen, ist somit nicht empfehlenswert.

Auswirkungen auf die Leistungsfähigkeit

Diverse Studien stützen diese Tatsache und zeigen auf, dass beispielsweise ein statisches Dehnen vor höheren Krafteinsätzen die Leistungsfähigkeit reduziert (Ogura et al., 2011; Pacheco et al., 2007). So bewirkt ein Dehnprogramm mit einer intensiven und bis zu 90-sekündigen Dauer ein Nachlassen der Sprungleistung (Winchester, 2008; Vetter, 2007; Robbins & Scheuermann, 2008).

Generell bedeutet dies jedoch nicht, dass ein Stretching mit moderater Intensität zukünftig im Warm-up vermieden werden sollte, denn negative Effekte dieser Form des Beweglichkeitstrainings wurden ebenso nicht nachgewiesen (Blazevich et al., 2018). Des Weiteren ist der Einsatz von Dehnübungen von der darauffolgenden Belastungsphase abhängig. Erfolgt hier eine moderate Beanspruchung, so sind keine leistungshemmenden Einflüsse zu erwarten.

Ausserdem konnte gezeigt werden, dass sich dynamisches Dehnen dem statischen vor intensiven Trainings- bzw. Wettkampfbelastungen als überlegen erweist. So konnten Sportler ihre Sprintleistung und die horizontale Sprungfähigkeit durch dynamisches Stretching signifikant verbessern (Haddad et al., 2013). Dies scheint durch die geringeren Reize eines aktiven Dehnens und durch die Aktivierung des neuronalen Systems sowie des Bewegungsapparates gegeben zu sein.

Allgemein ist bei den genannten Studien jedoch zu bedenken, dass...

a. Sportler mit einer hohen Leistungsfähigkeit und Belastungstoleranz sowie
b. intensive sportliche bzw. körperliche Beanspruchungen

untersucht wurden.

Diese Tatsachen muss ein Fitnesstrainer auf den Kunden und dessen individuelle Ziele, Leistungslevel und Trainingsinhalte übertragen.

Zusammenfassend gelten die folgenden Grundsätze hinsichtlich Dehnform bzw. -intensität in der Trainingsplanung: Intensives Dehnen sollte zeitlich getrennt von beanspruchenden (v. a. schnellen) Muskelkontraktionen (Training, Wettkampf) absolviert werden. Tendenziell aktiv-dynamisches Stretching wird vor dem Training ausgeführt. Statische und intensive Dehnformen sind als separate Einheiten durchzuführen. Auch die Antwort auf die Frage nach weiteren Effekten wie Verletzungsprophylaxe und/oder einer langfristigen, allgemeinen Leistungssteigerung ist häufig unklar. Der derzeitige Sachstand lässt sich wie folgt zusammenfassen: Die Aussage, dass eine Verletzungsprävention durch ein statisches Dehnen gegeben ist, widerlegten bereits diverse Studien (Thacker et al., 2004; Marchall & Ruckelshausen, 2004; Wiemeyer, 2002). Jedoch wurde ebenso nachgewiesen, dass statisches Dehnen die Sehnenstrukturen stärkt und belastbarer macht, was bei Lauf- und Sprungbelastungen eine positive Wirkung haben kann. Dieser positive Effekt bezieht sich auf die Verbesserung der Leistungsfähigkeit im kurzen Dehnungsverkürzungszyklus (DVZ) und wird durch spezifische Warm-ups vor der Belastung erreicht (Andrade et al., 2015).

Welche Aspekte wirken sich auf die Einflussfaktoren aus?

Es muss im Gemeinen bedacht werden, dass sich Dehnfähigkeit, Gelenkigkeit und Koordination sowie situative, personenbezogene und konditionelle Aspekte (bspw. Ermüdungszustand) auf die Einflussfaktoren der Beweglichkeit auswirken. Folgende Abbildung (vgl. Abb. 2) zeigt diese Zusammenhänge auf.

Foam Rolling – ein kurzer Exkurs

Das sogenannte Foam Rolling ist eine Sonderform in Bezug auf die Trainingsmethoden. Auch hier sind die Effekte uneinheitlich zu bewerten bzw. auch diese Variante des Beweglichkeitstrainings ist den anderen weder über- noch unterlegen (Howe et al., 2013). Wahrscheinlich ist, dass sich Behandlungen ▶

Abb. 2: Einflussfaktoren auf die Beweglichkeit (modifiziert nach Schnabel et al., 2008)

durch Hartschaumrollen (engl.: Foam Rolls) positiv auf die Muskulatur bzw. das gesamte involvierte Gewebe auswirken, was zu vielseitigen kurzzeitigen Adaptationen führen kann.

Foam Rolling beeinflusst die Beweglichkeit positiv (Jay et al., 2014). Hierbei handelt es sich jedoch nur um einen kurzweiligen Effekt. Langanhaltende positive Veränderungen für mehr als 30 bis 60 Minuten nach Beendigung des Trainings waren nicht nachzuweisen (Howe et al., 2013).

Die Beweglichkeit konnte durch Foam Rolling kurzzeitig um bis zu 15 Prozent gesteigert werden. Die Mechanismen, die dem zugrunde liegen, werden unterschiedlich interpretiert. Eine Veränderung der faszialen Gewebsstrukturen scheint nicht vorzuliegen, denn die mechanischen Reize reichen hierfür nicht aus, was sich schon vor dem «Faszien Trend» herausstellte (Chaudry & Schleip, 2008).

Ein weiterer Erklärungsansatz ist das Argument, Foam Rolling würde das fasziale Gewebe rehydrieren, was durch diverse Studien nachgewiesen wurde. Doch auch an dieser Stelle zeigt sich, dass die fasziale Rehydration auch bei regulärem Stretching erfolgt (Hellmer et al., 2003). Somit lässt sich auch hier resümieren, dass dem Trainer diverse Strategien und Mittel zur Steigerung der Beweglichkeit zur Verfügung stehen.

Fazit

Im Kontext des Beweglichkeitstrainings kann sich der fachlich kompetente Trainer einer Vielzahl von Methoden bedienen. Es gilt, dabei zu beachten, dass die Auswahl der Massnahmen von diversen Überlegungen und Einflüssen abhängt. Der Zeitpunkt der Intervention (vor, während oder nach dem Training/Wettkampf), die Intensität der Massnahme, der Ist-Zustand der Trainierenden (Leistungsstand, Verletzungshistorie, Erfahrung, derzeitiger Ermüdungszustand etc.) und das eigentliche Ziel (Vergrösserung der Bewegungsamplitude, Regenerationsförderung etc.), das mit einem Beweglichkeitstraining verbunden ist, sind nur einige Faktoren, die bei der Entscheidungsfindung bedacht werden müssen.

Auszug aus der Literaturliste

- Andrade, D., Henriquez-Olguín, C., Beltrán, A., Ramírez, M., Labarca, C., Cornejo et al. (2015). Effects of general, specific and combined warm-up on explosive muscular performance. Biology of sport, 32 (2), 123—128.
- Blazevich, A., Gill, N., Kvorning, T., Kay, A., Goh, A., Hilton, B. et al. (2018). No effect of muscle stretching within a full, dynamic warm-up on athletic performance (Stretching during sports warm-up). Medicine and science in sports and exercise, 50 (6), 1258—1266.
- Chaudhry, H., Schleip, R., Ji, Z., Bukiet, B., Maney, M., Findley, T. (2008). Three-dimensional mathematical model for deformation of human fasciae in manual therapy. The Journal of the American Osteopathic Association, 108 (8), 379—390.

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

Prof. Dr. Daniel Kaptain

Prof. Dr. Daniel Kaptain, Experte für Military Fitness, Athletiktraining und CrossFit, ist als Dozent für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie BSA-Akademie tätig. Zudem agiert der promovierte Sportwissenschaftler als wissenschaftlicher Leiter einer Premium-Fitnesskette und leitet das Athletiktraining mehrerer Profivereine. Seit 2002 ist er international (USA) und national als Personal Trainer aktiv.
www.dhfpg-bsa.de

WE MAKE FLEXIBLE

HIMTEC Traktions-Trainer

TRACTION
Raiser
STRENGTH

himtec.com

Swiss made

BranchenTag 2021: Freitag, 3. September 2021 «The Big One» – auf zu neuen Ufern!

Der grösste Tagesevent der Fitness- und Gesundheitsbranche der Schweiz findet dieses Jahr wieder traditionell an einem Freitag statt und zwar am 3. September im Kursaal Bern. Das Motto «Auf zu neuen Ufern!» könnte in diesem Jahr nicht passender sein!

Nach den Wirren der Corona-Pandemie und den behördlich verordneten Schliessungen der Fitnesscenter wollen der SFGV und der BGB unter dem Motto «Auf zu neuen Ufern!» ein Zeichen setzen!

Neben den verbandseigenen Mitgliederversammlungen warten auf die Teilnehmenden wiederum spannende Workshops und Vorträge, welche die Trends und aktuellsten Angebote der gesamten Branche zeigen. Das neu eingeführte Trainerforum für Unternehmer und Fitnessbereichsleiter richtet den Fokus auf die direkte Umsetzung der Theorie in die Praxis.

Auch für die Berufsbildner wird wieder ein Workshop für den Austausch mit Berufskolleginnen und -kollegen durchgeführt. Daneben wird ein explizites Frauenforum angeboten, um den Frauen in unserer Branche ein spezifisches Unterstützungstool zur Verfügung zu stellen.

Das Netzwerk pflegen und zusammen mit den anderen Berufskollegen die Fachmesse besuchen, ist ebenso wichtig wie die Teilnahme an den zahlreichen Vorträgen und Workshops.

Gegen Abend wird im Foyer zum Apéro, begleitet von toller Musik, eingeladen. Anschliessend findet das traditionelle und beliebte Galadinner statt.

Wir hoffen alle, dass die beiden Verbände mit dem BranchenTag das gewünschte Zeichen setzen können und dass der Event dieses Jahr wie geplant durchgeführt werden kann.
Aktuelle Infos unter: www.sfgv.ch

sidea
move smarter | get stronger | live better
Professionelles Zubehör
für Fitnessstudios,
Personal Training Center
und Privatpersonen
sidea
25
sidea
15
Kontaktieren Sie uns für mehr Informationen und besuchen Sie unsere Webseite www.sidea.ch
Fimex Distribution AG | Exclusive Distributor for Switzerland | 3250 Lyss | +4132 387 0505 | sidea@fimex.ch

Ein guter Umgang mit Reklamationen zahlt sich aus

Eigentlich machen wir ja alles richtig. Immer! Alle! Die Kunden werden von uns allen wie Königinnen und Könige behandelt und es ist selbstverständlich, dass wir von diesen auch das entsprechende Verhalten erwarten dürfen. Wir bieten keinen Anlass für Beschwerden und sollte sich doch einmal einer dieser Edlen getrauen, sich bei uns zu beschweren, verlieren sie ihren angesehenen Status und werden postwendend der Gruppe Pöbel zugeteilt und erfahren auch die entsprechende Behandlung.

Hand aufs Herz — Königinnen und Könige können einem doch hin und wieder so richtig zünftig auf die Nerven gehen. Immer im Recht, über allem stehend, anspruchsvoll und aufsässig. Oft fehlt ihnen auch der nötige Respekt und dies macht es für uns noch schwieriger, auf ihre Beschwerde einzugehen. Soll es also wirklich unser Ziel sein, diese anspruchsvolle Kundschaft in Zukunft so zu behandeln, dass sie sich danach wie Kaiserinnen und Kaiser fühlen und aufführen?

Die Theorie

In der Theorie ist das Beschwerde-Management (Complaint-Management) ein Bestandteil des Kundenbeziehungs-Managements (Customer-Relationship-Management oder CRM). Innerhalb des CRM gilt unser Fokus in der Regel den Bereichen Marketing und Verkauf, der Bereich Service kommt eher zum Schluss. Und im Bereich Service kommt ganz am Ende die bei vielen unbeliebte Disziplin der Bearbeitung von Beschwerden. Nicht weiter erstaunlich, wird das Wort Beschwerde doch vom Verb «beschweren» mit der Bedeutung «mit etwas Schwerem belasten» abgeleitet.

Die Theorie besagt aber, dass die messbare Zufriedenheit eines Kunden bei einer guten Bearbeitung einer Beschwerde danach auf einem deutlich höheren Level liegt als zuvor. Ziel ist es also, die Zufriedenheit nicht nur aufrecht zu erhalten, sondern zu steigern. Dies ist doch eine erfreuliche Tatsache, die unsere Aufmerksamkeit auf den Umgang mit Reklamationen erregen sollte — wissen wir doch, dass eine höhere Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden auch grossen Einfluss auf die Erneuerungsrate haben wird. Aber mit welchen einfachen Massnahmen können wir auf die Qualität der Reklamationsbearbeitung in der Praxis Einfluss nehmen?

Die Praxis im Fitnessbereich

Beschwerden entspringen immer einem oder mehreren Fehlern, egal, ob diese objektiv vorhanden sind oder nur der individuellen Wahrnehmung eines Gastes entspringen. Kundinnen und Kunden haben deshalb ein ehrliches Bedürfnis, eine Beschwerde einzureichen. Sie nehmen diesen Aufwand allerdings nur auf sich, wenn ihnen die angebotene Dienstleistung und die Infrastruktur auch etwas bedeuten, wenn also eine emotionale Bindung vorhanden ist. Ist diese nicht vorhanden, so werden sie sich die Mühe für eine kritische Rückmeldung nicht machen. Sie haben allenfalls bereits innerlich gekündigt und wir merken nichts davon.

Wo wir ständige Nörgler vermuten, verstecken sich aber oft sehr treue und anspruchsvolle Kunden, die uns helfen möchten, unsere Leistungen zu verbessern. Sie haben den Mut, aus der Kundenmasse hervor zu treten, sich zu erkennen zu geben und es liegt an uns, diese Chance am Schopf zu packen. Unsere Einstellung gegenüber Kritik ist matchentscheidend. Wir

müssen für jedes Feedback von Kunden dankbar sein und uns bewusstmachen, dass diesen unsere Angebote wichtig sind und sie sich gerne auch in Zukunft bei uns aufhalten möchten. Wer ausser unseren treuen Kunden könnte Missstände besser aufdecken? Zudem müssen wir davon ausgehen, dass es unter unseren Gästen sicher auch solche gibt, die sich am gleichen stören, sich aber nie melden werden.

In vielen Fitnessbetrieben werden die Gäste deshalb dazu aufgefordert, ihre Reklamationen in schriftlicher Form auf vorbereiteten Formularen in einen Briefkasten zu werfen. Dieser Briefkasten lässt sich auch einfach auf einer Homepage einrichten. Aber aufgepasst: Erste Möglichkeit muss immer der direkte Kontakt mit einem Mitarbeitenden bleiben. Wenn ich mich darüber beschweren möchte, dass in der Toilette schon wieder das Papier fehlt, so möchte ich dazu nicht ein Formular ausfüllen müssen, sondern dass sich sofort jemand darum kümmert und dies in Ordnung bringt.

Reklamationsbehandlung ist nicht (nur) Chefsache

Jede Beschwerde braucht einen Besitzer (Complaint-Owner). Er oder sie trägt ab Eingang bis Abschluss der Reklamation die Verantwortung und sorgt dafür, dass die Beschwerde den internen Richtlinien entsprechend bearbeitet wird. Was aber nicht bedeutet, dass die Besitzer das Problem alleine lösen müssen. Betrifft eine Reklamation einen anderen Bereich, so holen sich die Beschwerdebesitzer die nötigen Informationen bei ihren Kollegen, bereiten diese auf und geben sie als Antwort an den Kunden weiter. Ein häufiger Fehler ist, dass Beschwerden einfach an die Kollegin oder den Kollegen zur Beantwortung weitergegeben werden. Damit gibt man die Kontrolle aus der Hand und die Beantwortung erfolgt verspätet, gar nicht oder unzureichend.

Aber nicht alle Mitarbeitenden eignen sich als Beschwerde-Besitzer. Mit dem Motto «jeder kommt mal dran», wird die Chance auf Erfolg verkleinert. Wer Beschwerden bearbeitet, muss ein Talent dazu besitzen, muss über ein gutes Mass an Empathie verfügen und sich gut schriftlich und mündlich ausdrücken können. Zudem sollte die zuständige Person mit den Prozessen vertraut sein und in einer ersten Phase Erfahrungen mit einfachen Fällen sammeln können. Der Chef nimmt eine Controlling-Funktion wahr, kümmert sich darum, dass die vereinbarten Prozesse eingehalten werden und übernimmt dann, wenn der Beschwerde-Besitzer keine Lösung finden konnte, welche den Kunden zufrieden stellt.

Das Beschwerdegespräch: eine Anleitung

In der ersten Phase ist geduldiges Zuhören gefragt. Achten Sie darauf, dass das Gespräch an einem ruhigen Ort und nicht mitten unter anderen Gästen stattfindet. Warten Sie ab, bis der Kunde seine Beschwerde fertig formuliert hat und fallen Sie ihm nicht ins Wort. Gerade bei schwierigeren Beschwerden muss der Gast zuerst «Dampf ablassen» können. Bestreiten Sie auf keinen Fall die Aussagen des Kunden mit Aussagen wie «das stimmt nicht» oder «das ist nicht möglich». Damit giessen Sie höchstens Öl ins Feuer und Ihr Gegenüber wird erst recht in Rage kommen. Bleiben Sie freundlich und machen sich allenfalls Notizen. Hat der Kunde seine Beschwerde fertig vorgebracht, stellen Sie als erstes Verständnisfragen wie «wann genau haben sie dies festgestellt» oder «wer genau hat dies gesagt». Damit zeigen Sie Interesse, der Gast fühlt sich von Ihnen abgeholt und Sachverhalte werden richtig dargestellt. In der zweiten Phase zeigen Sie Verständnis und Ihr Bedauern, auch wenn Sie persönlich nicht dafür verantwortlich sind. Damit können vorhandene Emotionen geglättet und eine weitere Eskalation vermieden werden. Meistens hat der Kunde danach ja eine Lösung bereit. Damit ist das Gespräch auf einer sachlichen Ebene angekommen, Zusammen mit dem Gast können Sie jetzt konstruktiv diskutieren und er wird auch Ihre Argumente verstehen können.

Die schriftliche Beschwerde

E-Mails sind für Kunden wohl die beliebteste und einfachste Form der Beschwerdeführung geworden. Im Schatten einer gewissen Anonymität lassen sie sich oft zu Anschuldigungen und Beleidigungen verleiten, welche sie in einem Gespräch nie so anbringen würden. Diese kommen bei uns Empfängern meist nicht so gut an. Es empfiehlt sich daher, sich mit der Antwort etwas Zeit zu lassen und nicht aus der Verärgerung heraus eine Antwort zu lancieren. Oft suchen solche Kunden auch die Provokation und freuen sich bereits darauf, dass sie mit einer Replik auf ihren Konter noch mit etwas mehr Schärfe reagieren können. So entsteht ein unschöner Ping-Pong-Match, welcher letztendlich nur Verlierer kennt. Daher macht es Sinn, auf solche beleidigenden Wortmeldungen gar nicht schriftlich einzugehen, sondern den persönlichen Kontakt zu suchen und das Problem in einem Gespräch zu lösen. Sie werden staunen, wie anders Sie solche Kunden verhalten werden, wenn sie Ihnen gegenübersitzen!

Wenn Kunden uns auf unsere Fehler aufmerksam machen, zweifeln sie damit an unserer Kompetenz als Fitnessanbieter. Diese Kompetenz ist allerdings die Grundlage unserer geschäftlichen Beziehung. Daher ist es angesagt, solche Zweifel möglichst schnell auszuräumen und alles daranzusetzen, diese Kompetenz wiederherzustellen. Dabei steht für die Kunden nicht etwa die Lösung des Problems im Vordergrund, sondern wie wir mit dem Kunden kommunizieren! Je besser wir unsere Königinnen und Könige also verstehen, umso höher wird die Kompetenz von uns und unserem Unternehmen bewertet.

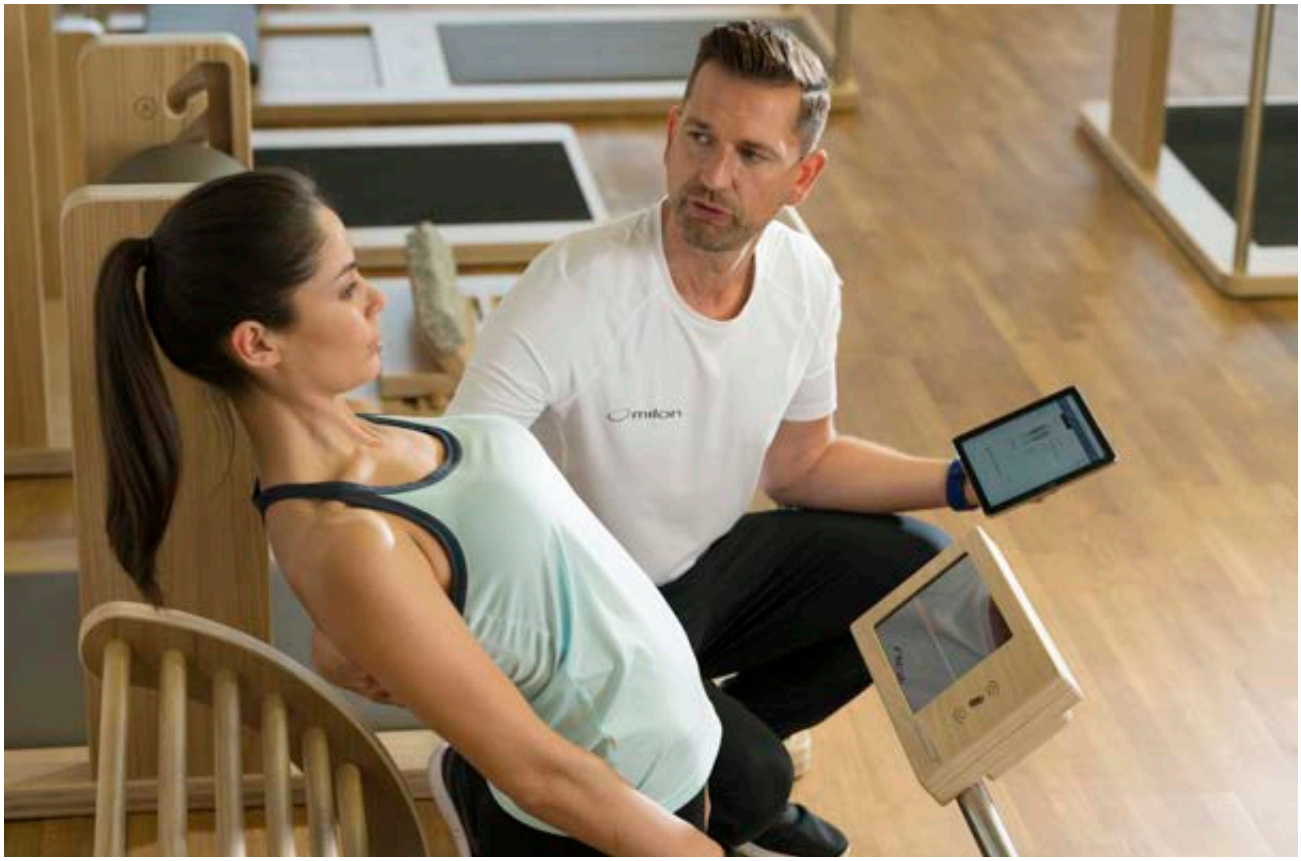
Die wichtigsten Tipps im Umgang mit Beschwerden

- Dankbar sein und Verständnis zeigen
- Anliegen der Kunden ernst nehmen
- Keine Rechtfertigung von Fehlern
- Gut zuhören, um das Problem zu erkennen
- Nicht provozieren lassen
- Gemeinsam nach Lösungen suchen

Andy Karrer

Centerleiter Fitnesspark Winterthur seit 2003.
Andy Karrer (59) ist ausgebildeter Pädagoge, arbeitete als Jugendhausleiter, Radiomoderator und Event Manager bevor er vor 18 Jahren den Quereinstieg in die Fitnessbranche wagte.

Von «citius, altius, fortius» zu «gesund, agil und kraftvoll»



In der FITNESS TRIBUNE gibt und gab es sehr viele hervorragende und wissenschaftlich fundierte Artikel über die Wirkung von gezieltem Training, über die vermehrte Ausschüttung der Myokine bei intensiver Muskelbeanspruchung und deren positive Auswirkung auf Entzündungswerte und die Immunabwehr oder über gewiefte Marketingstrategien zur Steigerung der Mitgliederzahlen und der Rentabilität eines Fitnessunternehmens.

In diesem Artikel möchte ich die Thematik Training einmal aus einem anderen Blickwinkel beleuchten — nämlich einem ganz persönlichen. Ich stehe kurz vor meinem 60. Geburtstag und mache mir Gedanken, was ich in meinem Leben noch erreichen möchte. Ich stelle mir vor, in welcher Verfassung ich sein möchte, wenn ich das Pensionsalter erreicht habe und welche Möglichkeiten an sportlichen Erlebnissen mir noch bis in hohe Alter offenstehen.

Mein Motiv für ein regelmässiges Training – früher und heute

Schneller, höher, stärker in verschiedensten Sportarten zu sein war lange Zeit mein Motiv für ein gezieltes Kraft- Ausdauer-, Koordinations- und Beweglichkeitstraining. Das heisst ich trainierte, primär um meine sportlichen Leistungen zu optimieren und ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Ich war nie Leistungssportler, hatte aber über Jahre sehr viel Spass daran in verschiedensten Sportarten Wettkämpfe zu bestreiten (Turnen, Ringen, Ski, Inline, OL, polysportive Stafetten, Gigathlon).

Mit zunehmendem Alter hat sich bei mir die Motivation für ein regelmässiges Training geändert. Ich möchte zwar immer noch eine gute Leistungsfähigkeit in meinen bevorzugten Sportarten bewahren, doch gesund, agil und kraftvoll zu bleiben und mich im eigenen Körper wohl zu führen, steht heute im Vordergrund.

Veränderungen mit zunehmendem Alter

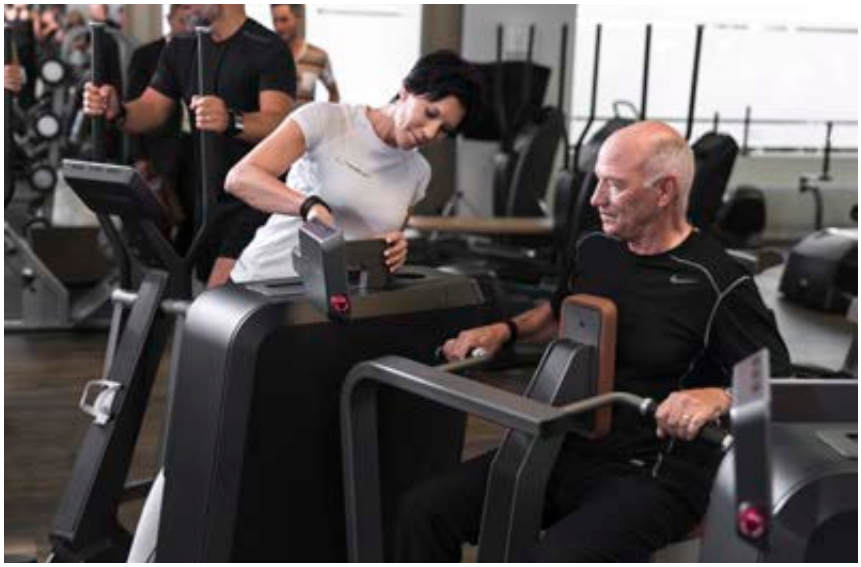
Trotz regelmässigem Training und jahrelangem Sporttreiben bemerke ich langsame Veränderungen an meinem Körper. Ich bin mir bewusst, dass ich diese Prozesse nicht aufhalten, aber durch regelmässiges Training beeinflussen und deutlich verlangsamen kann. Die fitten und vitalen Senioren in meinem ehemaligen Trainingscenter sind für mich leuchtende Beispiel und Vorbilder und ich bin sicher, dass jeder Studiobetreiber heute solche Mitglieder hat.

Facts im Alter:

- Rückgang des Muskelanteils im Verhältnis zum Fettgewebe
- Tieferer Kalorienverbrauch
- Schleichende Gewichtszunahme und Zunahme des Bauchfetts
- Abnahme der Knochendichte
- Knochen- und Gelenkbeschwerden aufgrund von (Sport-)Verletzungen, Operationen oder Abnützung

Was braucht es um den Altersbeschwerden entgegen zu wirken?

Sicherlich am wichtigsten sind ein konkretes Ziel und Regelmässigkeit, denn Gesundheitstraining bedeutet Training mit dem Fokus auf Gesundheit, Agilität und Kraft. Täglich mindestens eine Stunde Bewegung im Alltag und wöchentlich zwei Kraft-, Intervall- und Muskellängentrainings sind dafür not-



wendig. Darüber hinaus helfen vielseitige Bewegungsformen zur Steigerung und Erhaltung der koordinativen Fähigkeiten, zum Beispiel balancieren auf dem Velo vor der roten Ampel — ohne abzustehen, MTB fahren im Gelände, alpines Wandern, Skifahren oder Sensopro, Sypoba und Skillcourt in eben diesem Gesundheitstraining. Und natürlich darf die Anpassung der Ernährungsgewohnheiten nicht ausser Acht gelassen werden.

Voraussetzungen an das Personal in gesundheitsorientierten Trainingsanlagen

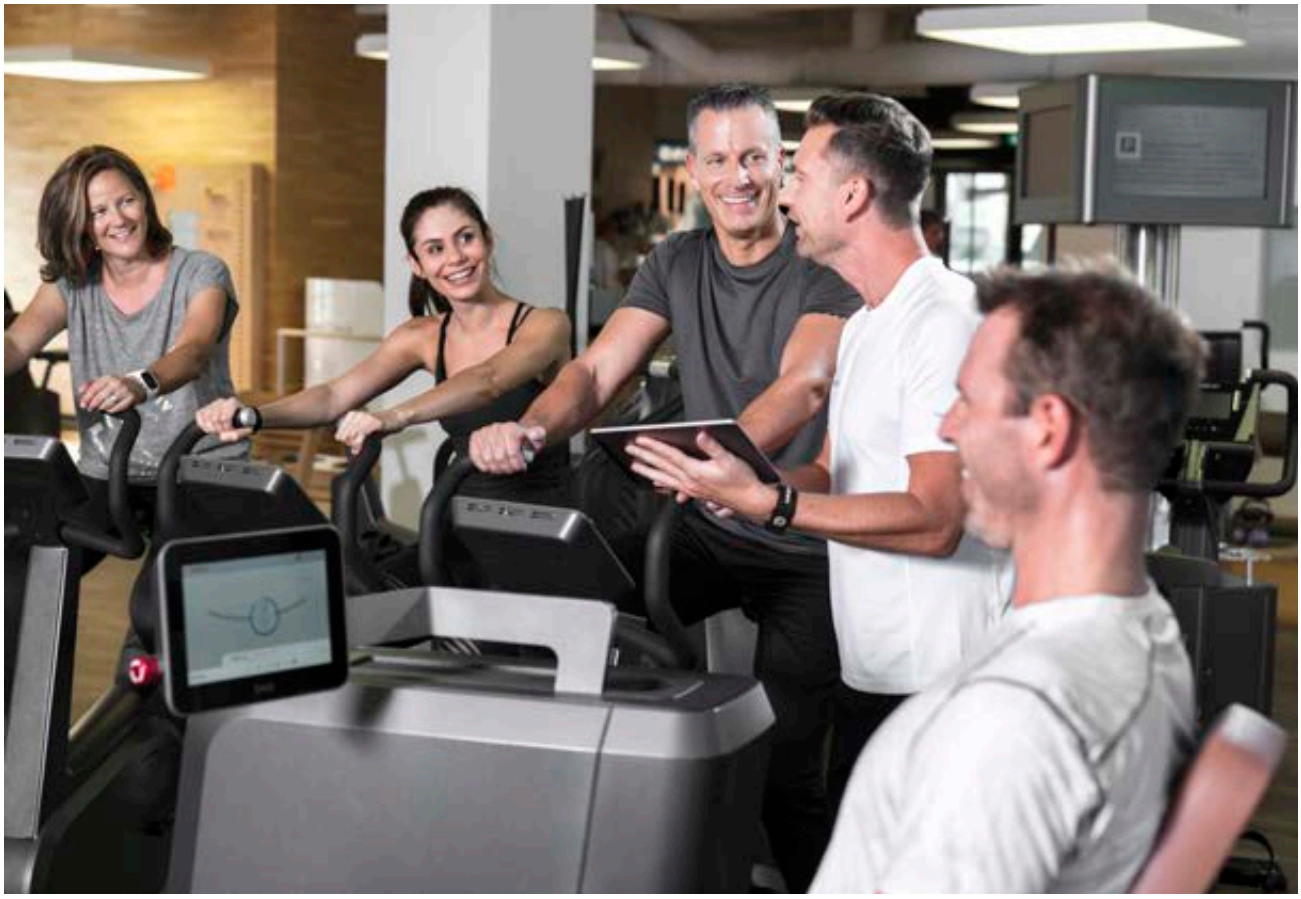
Viele Trainerinnen und Trainer kommen ursprünglich aus dem Leistungs- oder Kraftsport und verfügen über ein gutes Fachwissen und grosse praktische Erfahrungen durch ihr persönliches Training. Nebst diesem Fachwissen ist es aber sehr wichtig auch empathisch zu sein. Das heisst wer empathisch ist, kann sich in die Motive, Gedanken und Gefühle, Emotionen und Persönlichkeitsmerkmale seines Gegenübers hineinversetzen.

Dies bedingt ein gutes Einfühlungsvermögen in Trainingsanfänger, «Turnbeutel-Vergesser» und «beim Völkerball als zuletzt Gewählter», denn auch die haben inzwischen die Bedeutung eines gesundheitsorientierten Trainings erkannt, wissen aber noch nicht recht, wie sie das anpacken sollen. Ebenso ist es wichtig, die Lebenssituation des Gegenübers zu erkennen, Bedürfnisse und Ziele zu ergründen und somit den Voraussetzungen angepasste Lösungen anbieten zu können. Und dann natürlich diese Kunden im Trainingsprozess aktiv begleiten und motivieren, Fortschritte mit ihnen gemeinsam analysieren und dokumentieren. Denn das Visualisieren der Fortschritte motiviert!

Was bedeutet Gesundheitstraining?

Einfachheit, Sicherheit und Effektivität. Das heisst, damit ein Neukunde sein Gesundheitstraining regelmässig absolviert, soll es für ihn einfach und sicher sein. Trainingsenthusiasten verpassen den Einsteigern oft zu umfangreiche und komplexe Programme. Nicht jeder, der über die Schwelle eines Centers tritt, ist ein Fitnessfreak. Wenn das Training eine hohe Priorität im Wochenplan haben und regelmässig stattfinden soll, dann muss es mit anderen Lebensbereichen wie Familie, Beruf, Politik und Freizeitaktivitäten vereinbar sein. Der Faktor Zeit spielt also eine wichtige Rolle. Deshalb ist es entscheidend in kurzen Sequenzen effektiv zu sein. Effektivität bedeutet die richtigen Dinge tun.

Im FR!TZ, unserem Testcenter für Gesundheitstraining in Illnau, haben wir die Erfahrung gemacht, dass der Trainingsfleiss der Kunden steigt, wenn ein Training nicht mehr als 50 Minuten dauert, einfach und sicher ist und die ▶



Kunden nach kurzer Zeit eine positive Veränderung spüren. Vor Corona haben über 80 Prozent der Kunden 2,2-mal pro Woche trainiert, was für diese Zielgruppe sicher ein Spitzenwert ist.

Braucht es eine spezielle Infrastruktur für ein Gesundheitstraining?
Grundsätzlich kann man fast mit allen Geräten und entsprechendem Knowhow ein Gesundheitstraining durchführen. Die Einfachheit und Sicherheit von elektronisch gesteuerten milon-Geräten bieten aber gerade in diesem Bereich enorme Vorteile, weil sich die Geräte gemäss den Vorgaben des Trainers automatisch auf die Voraussetzungen und Ziele der Kunden einstellen. Idealerweise ergänzt man diese Geräte mit dem Gelenk- und Rückenkonzept von five. Mit five werden unsere alltäglichen Beugepositionen durch Rückwärtsbewegungen aufgebrochen. Kombiniert man five mit einem intelligenten milon Krafttraining, erhält man eine unglaubliche Kraftentfaltung und Dehnfähigkeit der Muskulatur und kann damit Gelenk- und Rückenbeschwerden wirksam vorbeugen und entgegenwirken.

Was ist das Ziel des neuen Verbundes «Netzwerk Gesundheitstraining.ch»?
Es ist unser Ziel, dass sich zahlreiche Partnercenter unter dem Dach www.gesundheitstraining.ch zusammenschliessen um in Zukunft im Markt als starke Einheit aufzutreten. Aktuell sind es bereits 36 Mitglieder mit steigender Tendenz. Die Hauptziele sind folgende:

- Zusammenschluss von Einzelunternehmen mit einheitlicher Positionierung zu einem flächendeckenden Netzwerk
- Aufbau des grössten Netzwerks von Partnern mit einem gesundheitsorientierten Trainingskonzept und einer klar erkennbaren Positionierung
- Regionenübergreifende Akzeptanz durch Kassen und Ärzte
- Wahrnehmung in der breiten Bevölkerung als Gesundheits-Trainingscenter
- Erreichen des grössten Potentials an Neukunden, die noch nie trainiert haben

Welche Voraussetzungen müssen die Mitglieder erfüllen?
Die Mitglieder müssen eine konsequente Ausrichtung auf das Segment Gesundheitstraining und ein einheitliches Trainings- und Diagnostik-Konzept aufweisen, unterstützende hochwirksame Werkzeuge einsetzen und die Qualitätssicherung durch digitale Prozesse sicherstellen können. Die Mitarbeiter müssen dienstleistungsorientiert arbeiten und über eine hohe Fach- und Sozialkompetenz verfügen. Zudem muss das Center Mitglied im SFGV sein und über eine Zertifizierung durch Fitness Classification evtl. mit Zusatzmodul Gesundheits-Training verfügen. ■

Paul Gubser

ETH Sportlehrer, seit 35 Jahren beruflich im Sportbereich tätig und war 15 Jahre lang Betreiber einer eigenen Fitnessanlage. Seit zwei Jahren bei der milon alpine AG, davon seit einem Jahr als Geschäftsführer tätig. Er teilt mit seiner Frau die Leidenschaft fürs Radfahren und den Wintersport. Paul Gubser ist verheiratet, hat zwei erwachsene Töchter und wird dieses Jahr 60 Jahre alt.
www.milon.com
www.gesundheitstraining.ch

SOLEDOR®

... mehr Qualität für dein Wohlbefinden.

NAHRUNGSERGÄNZUNG

ENERVIT Sport · ener ZONA · GYMLINE MUSCLE · inkospor · myline

DNA-ANALYSE

MetaCheck *fitness*
genetic shaping

KOSMETIK

GUAM®

EMS-TRAINING

miha bodytec
made in germany

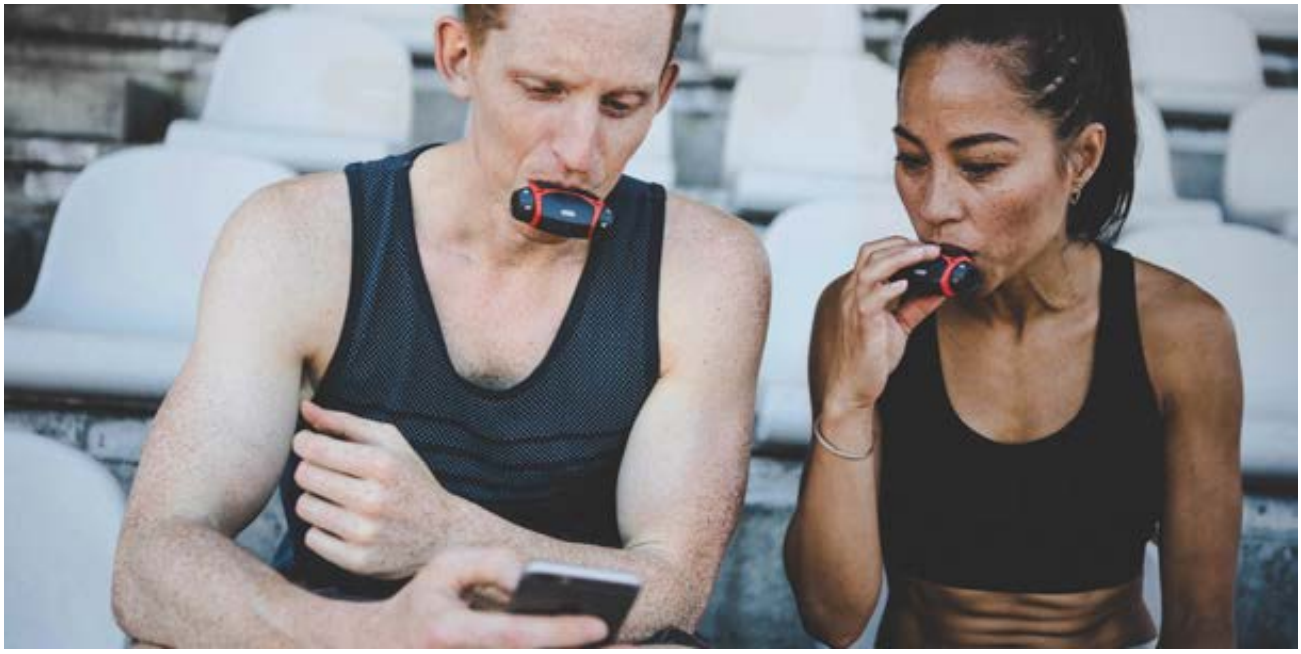
EIWEISS-AUTOMAT

BODY SHAKE®

Soledor AG, Grüngenstrasse 19, CH-4416 Bubendorf, Telefon 061 926 87 77, Telefax 061 926 87 78, info@soledor.ch **www.soledor.ch**

Das unterschätzte Potential des Atemtrainings

Atemtraining ist die im Sport wohl am meisten vernachlässigte Trainingsform. Dabei gilt diese Methode, die ihren Ursprung in der Medizin bei der Behandlung von Lungenpatienten fand, wissenschaftlich erwiesen als höchst effektiv zur Leistungssteigerung und Erhöhung der Stoffwechseleffizienz.



Die Grundlagen

Training mit einen Atemtrainingsgerät erzeugt Widerstand an den Atemmuskeln — vor allem am Zwerchfell und an den Interkostalmuskeln. Dies führt zu Müdigkeit, die dann durch das Wachstum des Muskelgewebes überkompensiert wird, wodurch die Atemmuskeln schneller, stärker und effizienter werden — genau wie bei jeder anderen Muskelgruppe. Von allen Muskelgruppen des Körpers sind die Atemmuskeln diejenigen, die das Potential haben, schnell einen Leistungsunterschied zu bewirken — einfach, weil wir sie normalerweise nicht trainieren.

Verbesserte Atemkraft

Stärkere Atemmuskeln ermöglichen es Sportlern auf allen Ebenen, ihre Leistung sowohl bei hoher Intensität als auch bei Ausdauersportarten zu verbessern. Wenn du dich vermehrt deinen Atemmuskeln zuwendest, vor allem dem Zwerchfell, verlängert sich die Zeit bis zur Ermüdung und damit auch die Sauerstoffversorgung der während des Trainings verwendeten Muskeln.

Um dich körperlich zu verbessern, brauchst du Energie und Willenskraft. Während letzteres alles mental ist, kann am Energieteil gearbeitet werden. Dies ist jedoch nur möglich, wenn du richtig atmest. Durch die Verbesserung deiner Atemkraft kannst du die in einem bestimmten Zeitraum eingeatmete Sauerstoffmenge erhöhen, was zu einer Verringerung des Energieverbrauchs führt. Der Prozess der Ventilation zwischen Luft und Blut erfolgt durch neurologische Kontrolle der Atemmuskulatur.

Atmungsbezogene Muskeln können in inspiratorische und exspiratorische Muskeln unterteilt werden. Zu den wichtigsten Inspirationsmuskeln gehören das Zwerchfell und der äussere Interkostalmuskel. Zu den Inspirationsmuskeln gehören der Sternocleidomastoidmuskel, der Skalenmuskel, der Trapezmuskel, der Pectoralis Major-Muskel, der Pectoralis Minor-Muskel und der Serratus Anterior-Muskel. Diese letztgenannten Muskeln wirken während des erzwungen Ausatmens. Exspiratorische Muskeln, die nicht bei normaler Atmung, sondern bei starker Atmung wirken, umfassen den Musculus Rectus Abdominis, den Musculus Transversus Abdominis, den äusseren und inneren schrägen Bauchmuskel und den inneren Interkostalmuskel. Die Schwächung der Muskeln der Atemwege ist auch ein Risikofaktor für Herz-Kreislauf-Erkrankungen und diese Muskeln spielen eine Rolle bei der Verringerung des Drucks auf den Unterbauch während der Atmung.

Atemmuskelkrafttraining

So gibt es ein Atemmuskelkrafttraining, das sich auf die Steigerung der Krafterzeugungskapazität der Inspirations- und Exspirationsmuskulatur konzentriert. Die Wahl der Atemmuskeln, auf die es abzielt, hängt vom gewünschten Ergebnis ab. Wenn beispielsweise eine Person aufgrund einer neurogenen Verletzung eine verringerte Inspirationsmuskelkraft hat und nicht in der Lage ist, die Lunge selbst zu beatmen, kann das Training der Inspirationsmuskelkraft das gewählte Rehabilitationsziel sein. Studien haben gezeigt, dass Atemmuskeltraining die Atemmuskulatur stärkt und Ihre Fähigkeit verbessert, verschiedene Aktivitäten auszuführen. Atemmuskeltraining kann als eine Technik definiert werden, die darauf abzielt, die Funktion der Atemmuskulatur durch spezifische Übungen zu verbessern. Es besteht aus einer Reihe von Übungen, Atmen und anderem, um Kraft und Ausdauer der Atemmuskulatur zu erhöhen und damit die Atmung zu verbessern.

Wie beeinflusst es deine Leistung?

Indem Du die Kraft und Ausdauer deiner Atemwege erhöhst, wird deine

Atmung effizienter und benötigt weniger Energie, wodurch mehr Energie für die motorischen Muskeln und für die eigentliche Aufgabe oder Aktivität übrigbleibt. Daher kannst du langsamer und tiefer atmen, mehr Sauerstoff aus jedem Atemzug herausholen; du musst dich dabei nicht so anstrengen, weil du nicht so oft atmen musst, um die gleiche Menge Sauerstoff zu bekommen. Eine verbesserte Atmung führt zu einem effizienteren Gasaustausch in der Lunge und erhöht auch die Sauerstofftransportkapazität des Blutes und reinigt es, wodurch es flüssiger wird. Diese Aspekte haben einen grossen Einfluss auf den Sauerstofftransport von der Lunge zu den Muskeln.

Atemmuskeltraining (RMT) kann die Kraft und Ausdauer der Atemmuskulatur deutlich steigern und damit die sportliche Leistung verbessern. Je nach Trainingsspezifikation können die Vorteile am grössten sein, wenn die Muskelkontraktionsparameter wie Bewegungsbereich und Kontraktionsgeschwindigkeit den Anforderungen des Sports entsprechen. Darüber hinaus ist ein aggressives Fortschreiten der RMT-Intensität zur Sicherstellung einer Trainingsüberlastung für einen optimalen Nutzen unerlässlich. RMT richtet sich normalerweise an Menschen, die an Asthma, Bronchitis, Emphysem und COPD leiden. Viele Menschen nehmen RMT jedoch als Teil ihres Sporttrainings auf, damit dieses Training die zum Atmen verwendeten Muskeln stärken soll. Studien haben gezeigt, dass regelmässige RMT die Ausdauer einer Person bei Herz-Kreislauf-Übungen oder sportlichen Aktivitäten wie Laufen und Radfahren erhöhen kann.

Erhöhte Vitalkapazität

Training mit Airofit verbessert deine Vitalkapazität, d. h. die tatsächliche Luftmenge, die in deine Lunge ein- und ausströmen kann. Durch Dehnen des Zwerchfells und der Interkostalmuskulatur kannst du das Restvolumen verringern und die Menge an nutzbarer Luft erhöhen. Dies ist sowohl für Sportler als auch für Patienten mit Asthma oder COPD interessant.

Da das Atmen eine so einfache Aufgabe ist, tun wir dies ohne nachzudenken, und es ist leicht zu übersehen, welche potenziellen Vorteile es bringen kann. Die Steigerung deiner vitalen Lungenkapazität ist eine der Möglichkeiten, deine körperliche Leistungsfähigkeit schnell signifikant zu verbessern. Die vitale Lungenkapazität ist die Luftmenge, die innerhalb eines Atemzyklus in deine Lunge und aus dieser heraus bewegt werden kann. Die Vitalkapazität repräsentiert die Volumenänderung von vollständig leeren zu vollständig vollen Lungen. Es ist eine wichtige Messgrösse, um die Gesundheit der Atemwege einer Person zu bestimmen und den Konstitutionstyp und die Funktionsfähigkeit des Körpers anzuzeigen.

Normalerweise wird die vitale Lungenkapazität durch Faktoren wie Alter, Geschlecht und Grösse beeinflusst, und sie kann auch durch die Genetik variieren.

Restvolumen

Während das gesamte Lungenvolumen technisch zeigt, wie viel Luft deine Lunge aufnehmen kann, ist es weit von der wichtigsten Messgrösse entfernt, und das ist das sogenannte Restvolumen. Egal wie stark du ausatmest und alles herausdrückst, was du kannst, es bleibt immer Luft in deinen Lungen. Das Restvolumen hat eine Funktion — es verhindert, dass sich dein Lungengewebe berührt und zusammenklebt, und es verhindert grosse Schwankungen der Atemgase O2 und CO2. Was das Restvolumen noch anspruchsvoller macht, ist, dass man es auch nicht wirklich messen kann, da es niemals deine Lunge verlässt. Das Problem ist, dass das Restvolumen oft viel zu hoch für die Funktion ist, die es ausführen soll.

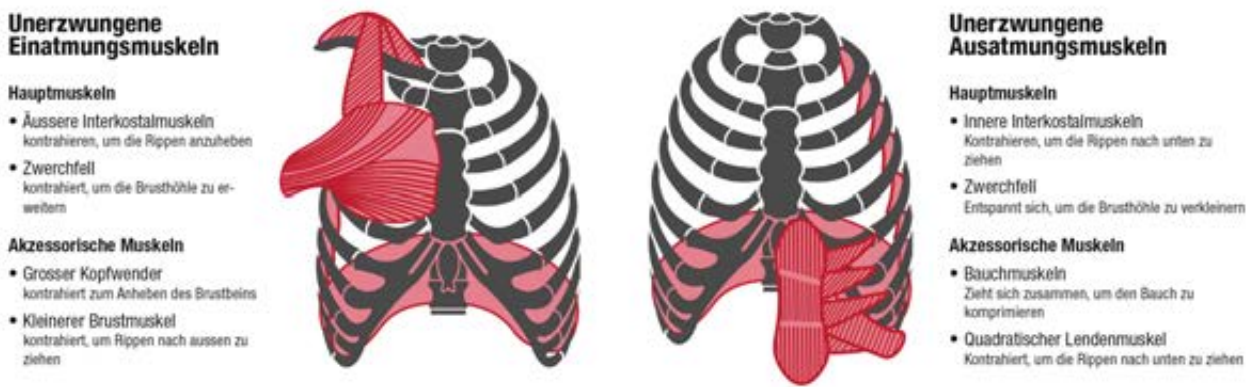
Brustatmung vs. Bauchatmung

So seltsam es auch klingen mag, unsere Atemgewohnheiten werden von unserer Kultur beeinflusst. Hast du Neugeborene schlafen sehen? Hast du bemerkt, wie sich ihre Bäuche mit jedem Atemzug füllen? Du hast wahrscheinlich vor langer Zeit aufgehört, so zu atmen. «Zieh deinen Bauch ein. Lass dich nicht hängen!» Wir haben alle diese Anweisungen gehört, als jemand unsere Haltung angesprochen hat. Natürlich ist die Haltung wichtig. Es werden jedoch niemals die Veränderungen in unseren Atmungsmustern angesprochen.

Das entscheidende Problem liegt im Unterschied zwischen Brustatmung und Bauchatmung, auch Zwerchfellatmung genannt. Unsere Brusthöhle ist durch das Zwerchfell von der Bauchhöhle getrennt. Wir kennen es (auch von Affen), auf unsere Brust zu schlagen, die sich so stark ausdehnen kann. Dies führt leider zu einer flachen Atmung, da wir das Zwerchfell nicht vollständig nutzen. Da wir dazu neigen, das Zwerchfell nicht zu verwenden, wird es unflexibel, es kann keine grossen Luftmengen in die Lunge hinein und aus der Lunge heraus bewegen und das Restvolumen nimmt zu.

Alter ist und wird immer ein Faktor sein

Leider nehmen deine Lungenfunktionen mit zunehmendem Alter ab und es kann das Atmen erschweren. Mit der Zeit werden Muskeln wie das Zwerchfell schwächer und Lungengewebe, das deine Atemwege offenhält, verliert an Elastizität, was bedeutet, dass sich deine Atemwege zusammenziehen. Deine Brustkorbknochen gehen ▶



zurück, wodurch weniger Raum für die Ausdehnung deiner Lunge bleibt. Wenn das Zwerchfell nicht voll ausgelastet wird, nutzt der Körper andere Muskeln im Nacken, Rücken und Brust zum Atmen. Dies führt dort zu einem niedrigeren Sauerstoffgehalt und einer geringeren Reserve für Bewegung und Aktivität.

Dieser Mutation kann jedoch entgegengewirkt werden. Bei regelmässiger Anwendung können Atemübungen dazu beitragen, die Lunge von angesammelter abgestandener Luft zu befreien, den Sauerstoffgehalt zu erhöhen und das Zwerchfell dazu zu bringen, wieder zu atmen. Eine tiefere Atmung verbraucht etwas mehr Energie, lässt aber auch mit jedem Atemzug mehr Sauerstoff in den Blutkreislauf gelangen und stärkt gleichzeitig die Atemmuskulatur. Mehr Sauerstoff in deinem System bedeutet, dass du dich länger belasten und mehr Energie sparen kannst. Einfach ausgedrückt ist es so, als würde man den Gastank vergrössern, was weniger Stopps und mehr Leistung bedeutet.

Der Effekt der anaeroben Schwelle

Um härter zu arbeiten, benötigen unsere Muskeln mehr Energie, als mit Sauerstoff erzeugt werden kann. Unser Körper kann nicht genug Sauerstoff für solch eine hohe Leistung liefern. Wenn du deine Muskeln an eine sauerstofffreie Umgebung gewöhnst, kannst du über längere Zeiträume mit hoher Intensität arbeiten.

Die meisten Athleten erleben die anaerobe Schwellenzone, wenn sie intensive Anstrengung leisten und ihr Training kraftvoller gestalten. Wenn du das erreichst, fühlt es sich wie ein Brand in den Muskeln an und du musst dich wirklich überwinden, um fortzufahren. Wenn über einen kurzen Zeitraum viel Kraft verbraucht wird — wie beim Gewichtheben, Sprinten oder bei anstrengenden HIIT-Workouts — benötigen deine Muskeln mehr Sauerstoff, als dein Blutkreislauf liefern kann. Die anaerobe Schwelle setzt ein, wenn die Intensität stark erhöht wird und das System nicht mehr aerob mit dem Energiebedarf Schritt halten kann.

Jeder Muskel besteht aus kontraktilem Gewebe und jede Muskelfaser besteht aus dicken und dünnen Filamenten, die wie eine zylindrische Hydraulik wirken, wodurch sich die Muskeln zusammenziehen und Bewegung ermöglichen. Alles braucht Energie, einschliesslich unserer Muskeln. Die für die Muskelkontraktion verwendete Energie wird als Adenosintriphosphat (ATP) bezeichnet.

Um das Prinzip von aerober-anaerober Schwelle vollständig zu erklären und warum eine hohe anaerobe Schwelle gut ist, müssen wir im Folgenden ein wenig wissenschaftlich werden und die Grundlagen der Muskelarbeit aufzeigen.

Aerober Metabolismus

Es gibt zwei Formen des Zellstoffwechsels; aerob und anaerob. Der häufigste und langsamste der beiden ist der aerobe Stoffwechsel, der 90 Prozent deines Zellstoffwechsels ausmacht. Der aerobe Stoffwechsel tritt auf, wenn wir Energie für tägliche Aktivitäten und langsamere Formen der Bewegung benötigen, bei denen der Energiebedarf relativ gering ist.

Die benötigte Energie entsteht, wenn unser Körper mithilfe von Sauerstoff Nährstoffe in Energie umwandelt — Kohlenhydrate und Fette sind die beiden Hauptquellen. Sie werden in Form von Glykogen in unserem Körper gespeichert, das während eines als Glykolyse bezeichneten Prozesses in Brenztraubensäure zerlegt wird. Diese Säure erzeugt dann das dringend benötigte ATP für unsere Muskeln. Dieser Prozess findet ständig in unserem Körper statt.

Dabei entstehen auch die Nebenprodukte Kohlendioxid und Wasser. Je anspruchsvoller die Anstrengung, desto mehr Nebenprodukte entstehen. Dann beginnen wir schwerer zu atmen und zu schwitzen, um diese Nebenprodukte loszuwerden.

Anaerober Metabolismus

Wenn wir anfangen die Belastung zu steigern oder das Tempo zu beschleunigen, ändern sich die Dinge. Um härter zu arbeiten, benötigen unsere Muskeln mehr Energie, als mit Sauerstoff erzeugt werden kann. Unser Körper kann einfach nicht genug Sauerstoff für deine Muskeln liefern, um einen

Energieschub zu erzielen, der für eine so hohe Leistung benötigt wird. Wenn dies geschieht, beginnen anaerobe Prozesse, bei denen die Energie durch Beiträge des anaeroben Stoffwechsels ergänzt wird. Dies bedeutet, dass der Körper Glukose verbrennt und Energie ohne Sauerstoff erzeugt und hier sehr schnell Energie erzeugt wird, um die hohe Intensität aufrechtzuerhalten.

Ein Nebenprodukt der Energieerzeugung ist dabei Milchsäure, die in Laktat- und Wasserstoffionen zerfällt und sich im Blut ansammelt. Diese Ionen tragen zur Ermüdung bei, indem sie den PH-Wert der Muskelzelle stören und verändern.

Wie fühlt sich die anaerobe Schwelle an?

Im Gegensatz zum aeroben Stoffwechsel, der lang anhaltend Energie liefert, ist das anaerobe System alles andere als nachhaltig. Bei einer Anstrengung von 95 Prozent dauert die anaerobe Schwelle etwa 120 bis 240 Sekunden, während sie Muskelglykogen zu Milchsäure verbrennt. Sobald wir die Grenzen unserer anaeroben Toleranz erreicht haben, tritt die anaerobe Schwelle ein und der Schmerz- und Verbrennungsgrad steigt an. Unsere Muskeln werden sich versteifen und wir müssen langsamer werden oder aufhören. Das Fazit der physiologischen Prozesse ist, dass wir, wenn wir hart pushen, mehr Sauerstoff benötigen, als wir physisch einatmen können.

Training der anaeroben Schwelle

Die Laktat-Toleranz und der sinkende PH-Wert, die in der anaeroben Schwellenzone benötigt werden, sind begrenzt. Es kann jedoch trainiert werden, wodurch du schneller wirst und bei hohen Intensitäten länger arbeiten kannst. Das Training unserer anaeroben Schwelle ist normalerweise mit verschiedenen Intervallübungen verbunden. Wenn wir uns jedoch direkt auf unsere Lunge konzentrieren und unsere Atemmuskeln trainieren, stärken wir unsere Fähigkeit, den Atem anzuhalten, was als Apnoe bezeichnet wird. Diese Fähigkeit wird auch in der anaeroben Schwellenzone benötigt, wo wir den Atem verlieren. Daher kommt Atemmuskeltraining deiner anaeroben Schwelle zugute.

Durch die Erhöhung der anaeroben Toleranz erhöhen wir auch die Laktatresistenz unseres Körpers und können über längere Zeiträume mit höherer Intensität arbeiten, wodurch die Muskelermüdung verringert und die Erholungszeit verkürzt wird.

Was gezieltes Atemtraining bewirken kann:

- Erhöhung der vitalen Lungenkapazität
- Steigerung des Atemvolumens
- Effizientere Atmung mit mehr Energiegewinnung und Leistungsfähigkeit
- Besserer Schlaf, Regeneration und Entspannung durch Aktivierung des Parasympathikus
- Optimierung das Restlungenvolumens mit der Leistungsreserve
- Entgegenwirkung von Alterungsprozessen und etwaigen Fällen von künstlicher Beatmung
- Erhöhung der anaeroben Kapazität
- Linderung von Schnarchen und der Gefahr von Schlafapnoe
- Aktivierung des Herz- Kreislaufsystems und Senkung des Blutdrucks

Entspannung und Stressabbau

Spezielle langsame Atemübungen dienen dem Stressabbau, der verbesserten Erholung sowie Optimierung der Schlafqualität durch Ausschüttung von Melatonin. Dabei dient das Atmen in einer gezielten Frequenz dem Erreichen der sogenannten respiratorischen Sinusarrythmie (RSA), was die Atmungs- und Herzsysteme synchronisiert. Das führt dann zu einer verbesserten Aktivierung des Parasympathicus (Ruhe- und Ordnungsnerv am Herzen zur Steuerung der HRV, zum Auffüllen von Energiereserven) und fördert durch die vermehrte Ausschüttung von Acetylcholin zudem das Wachstum, die Heilung, die Regeration sowie die Verdauung.

Was gibt es für Atemtrainingsgeräte?

Über Atemtraining wurden eine Reihe Bücher geschrieben (wie z. B. Breathology — The Art of Conscious Breathing) und bereits seit langem sind dafür analoge Trainingsgeräte auf dem Markt, welche vor allem in der medizinischen Rehabilitation zum Einsatz kommen. Seit geraumer Zeit bieten Hersteller auch elektronische Geräte an, die jedoch meist sehr teuer und kompliziert in der Handhabung sind.

Als absolute Innovation ist Airofit nun ein kompaktes und dabei erschwingliches Atemtrainingsgerät gelungen, welches an eine Smartphone App gebunden ist und über 20 spezifische, interaktive Trainingsprogramme sowie einen regelmässig durchführbaren Lungentest bietet. Mehrfach verstellbare Widerstände dienen zur Personalisierung und Anpassung an das Leistungsniveau. Alles ist sehr einfach und verständlich aufgebaut und damit auch für den Breitensportler bestens geeignet.

Fazit

Mit täglich nur fünf bis zehn Minuten Zeitaufwand findet man hier ein breites Spektrum von Anwendungsmöglichkeiten mit einem messbar wertvollem Nutzen. Wie bei allen anderen Trainings zählt aber auch da die Regelmässigkeit, der Wille sich anzustrengen oder kurz gesagt die eiserne Disziplin, von der ein Erfolg letztendlich abhängt

Literaturverzeichnis

- https://ch.airofit.com/pages/science
- https://www.breatheology.com/free-ebook-covid-19/
- Quellenangabe: www.airofit.com ■

Peter Stolba

Peter Stolba hat langjährige internationale Erfahrung in leitenden Funktionen der Sport- und Fitnessbranche. Der eidg. diplomierte Verkaufsleiter, Marketingfachmann und Medical Wellness Coach i. A. gilt als ausgewiesener Experte für sportelektronisches Monitoring. Seine Firma STOLUTIONS ist u.a. Generalimporteur für Airofit Atemtrainingssysteme sowie Dynostics Atemgasanalysegeräte und die Smartshirts von QUS-Sports.
www.stolutions.net

Corona – eine interessante Beobachtung

Wenn diese FITNESS TRIBUNE erscheint, werden die restriktiven Massnahmen des Bundes voraussichtlich aufgehoben sein. Niemand wird sich daran zurückerinnern (wollen); das Leben wird weitergehen und niemand wird sich die Mühe machen, all die Daten und Erhebungen der einzelnen Gemeinden, Kantone/Bundesländer und Staaten zusammenzutragen und auszuwerten. Es wird folglich eines der grossen Mysterien bleiben, welche Kollateralschäden «Corona» und die Politik bei den einzelnen Menschen angerichtet haben.

Daniel Louis Meili

Seit 34 Jahren unabhängiger Berater für Unternehmensentwicklung und Markenbildung (Executive MBA Marketing), ehemaliger Leichtathlet sowie Diplomtrainer Swiss Olympic.
welcome@meili.ch
www.meili.ch

Anstatt vom Negativen zu sprechen, das im Zusammenhang mit «Corona» passiert ist, möchte ich die wenigen positiven Konsequenzen näher betrachten — was nun folgt sind meine Beobachtungen, keine validierten Studienergebnisse: Einerseits war es erhellend, wer als richtiger, wichtiger Freund in meinem Kreis verblieben resp. hinzugekommen ist. (Es sind erstaunlich viele hinzugekommen; nicht mit allen teile ich die gleiche Meinung, aber mit allen lässt sich vortrefflich streiten. Und das ist mir und meinen neuen Freunden viel wert). Andererseits: Nie war es leichter, beispielsweise im Leistungssport, wettkampffähige Talente von begnadeten Mitläufern zu unterscheiden. Was ist mir und mir Nahestehenden aufgefallen? — Drei Beispiele aus der täglichen Arbeit:

Beispiel 1 – Distanzunterricht

Die öffentlichen Schulen haben während den diversen Lock- und Shutdowns mit Distanzunterricht ein spannendes Phänomen sehr deutlich aufgedeckt: Es gab/gibt Kinder und Jugendliche, die sind während dieser Zeit der verordneten Langeweile enorm gereift und haben sich geradezu «gefunden». Sie konnten nicht nur eine tiefere Verbindung mit dem Schulstoff eingehen, sondern sie haben sich darüber hinaus in ungeahnter Weise in Themen und Zusammenhänge vertieft, wie es im normalen Schulbetrieb kaum vorstellbar (oder wahrnehmbar) gewesen wäre. Manche wurden zu richtigen Leseratten, anderen eröffnete die selbständige Beschäftigung mit mathematischen/geometrischen Fragestellungen richtiggehend neue Welten, und wieder andere vertieften sich mit ergänzendem Videomaterial (Youtube?) in Fremdsprachen, wie es ohne Selbstisolation kaum möglich gewesen wäre (weil zu viel Freizeitaktivitäten/Fremdeinflüsse diesen Zugang gar nicht zugelassen hätten).

Ich beschönige nichts, denn richtig ist auch, dass die meisten Schülerinnen und Schüler — insbesondere jene, die kein forderndes Elternhaus haben —

ohne den Druck des Präsenzunterrichts abgehängt worden sind: Wo die Strukturen fehlen und die physische Präsenz der Lehrperson und deren spürbare Verbindlichkeit nicht fassbar sind (Zoom-Konferenzen), leiden die meisten Kinder.

Beispiel 2 – Musikunterricht

Vom (freiwilligen/überobligatorischen) Musikunterricht wurde unisono berichtet, dass die Coronazeit die wirklichen Talente schlagartig herauskristallisiert hat. Bei einigen (allerdings nur wenigen) sei das Instrument in der Zurückgezogenheit wie zu einem neuen Begleiter geworden, zu einem neuen Freund quasi, mit dem man sich innig verbunden gefühlt und fleissig geübt hat.

Diese Beobachtung kommt einigermassen überraschend, sind doch im freiwilligen (privaten) Musikunterricht eher die motivierten Kinder zuhause (oder eben jene Kinder aus einem motivierten Elternhaus). Doch längst nicht alle diese Kinder haben ein Faible für die Musik im Allgemeinen oder ihr Instrument im Speziellen. — Könnte es sein, dass viele Kinder nicht das lernen, was ihnen behagt, sondern das, was ihre Eltern für wichtig finden?

Beispiel 3 – Leistungssport

Womit wir zu Beobachtungen im Leistungssport kommen: Viele Sportanlagen waren zeitweise geschlossen oder Trainings in Gruppen wurden untersagt. Es gab (insbesondere während des ersten Shutdowns) Verordnungen, die im einen Kanton so, im Nachbarkanton anders gehandhabt worden sind. Und so gab es Athletinnen und Athleten, die haben nach genau diesen Unterschieden Ausschau gehalten oder die behördlichen Vorgaben gereizt bis gedehnt, weil sie nicht nachlassen wollten in ihrem Trainingseifer. Beispielsweise hat eine junge Werferin, nachdem in der Stadt die Sportanlagen geschlossen worden sind, auf der Landschaft selbständig nach Bauern Ausschau gehalten, auf deren Felder sie gleichwohl ihre Wurfübungen machen konnte. Und siehe da: Sogar Behörden/Amtsstuben haben sie bei der Suche unterstützt! Sie hat enorm Auftrieb erhalten und war stolz, das Training legal weiterführen zu können — während andere sich verzagt zurückgezogen, nicht nachgefragt, sondern resigniert haben. (Wie um alles in der Welt wollen sich Athletinnen und Athleten, die wenig Kreativität zeigen oder sich vom Trainer immer nur bauchpinseln lassen, bei störenden Einflüssen vor oder während Wettkämpfen durchsetzen?!) Andere Athleten haben sich zu Kleinstgrüppchen zusammengeschlossen; es gab neue Trainingsgemeinschaften der «Hartgesottenen», die untereinander fortan auch anders kommuniziert haben (und sich gegenseitig mit Trainingstipps versorgt haben). Und dort, wo Trainer schulterzuckend Trainings absagen «mussten», spalteten sich Gruppen auf und bildeten sich neu; einzelne Athleten schlossen sich anderen Trainern an — man hat sich wie neu gefunden. Während sich also bei den einen ein ungebremster Trainingselan entwickelt hat, ging bei anderen die Motivation für den Leistungssport im Corona-Verordnungswahn irgendwo verloren.

Aus meiner Sicht höchst interessant ist, dass die körperlich Fähigsten überproportional häufig das Handtuch geworfen haben (oder darauf spekulieren, dereinst leicht wieder an der Spitze Fuss fassen zu können?); drangeblieben und Schlupflöcher im Behördenwirrwarr haben mehrheitlich jene gefunden, die körperlich als eher «weniger begabt» einzustufen wären. — Schneeflocken-Kinder also nicht nur an der Uni, sondern auch im Leistungssport? Kaum kommt der erste Windstoss, schon ist fertig mit Lustig? Ist das falsche Leben als vermeintlicher Crack mit «Corona» in eine Krise geraten? Ist Leistungssport doch mehr als blosses Ausspielen körperlicher Vorteile? Ist Gewinnen-Wollen auf einem anderen Genstrang angesiedelt? — Jugendliche Gewinner-Typen sind unangenehm, unangepasst, herausfordernd. Wenn sie die nötige Stresstoleranz haben und findig sind nicht nur im Fordern, sondern im Erbringen von Eigenleistung, dann sind genau sie nach dem Geschmack von Meister-Trainern. «Corona» hat sie leichter erkennbar gemacht.

Meine Beobachtungen in diesem (ersten) «Corona»-Jahr lassen sich wahrscheinlich nicht pauschalisieren, aber sie haben mir bislang eines gezeigt: Diejenigen Menschen, die sich in dieser Zeit der unklaren, diffusen und (oft absichtlich) unsicheren Faktenlage nicht durcheinanderbringen liessen, die sich im Gegenteil geradezu gefunden und «ihr Ding» allem Unbill zum Trotz durchgezogen haben, gehen gestärkt aus dieser Zeit hervor — nicht zwingend materiell, aber ganz sicher in ihrer Belastungsfähigkeit, in ihrem Gestaltungswillen und in ihrem Wirken als Erzieher und Geschäftspartner. Und ich vermute, dass diejenigen Jugendlichen und jungen Erwachsenen, die während den zu Tage getretenen Widersprüchen des vergangenen Jahres an Statur gewonnen haben, unsere Gesellschaft in den kommenden 15 Jahren mit Einzelleistungen prägen werden.

Mir erscheint es ratsam, gerade jetzt nach «Talenten» Ausschau zu halten, die sich nicht ins Loch ziehen liessen und sich diese jungen Menschen genauer anzusehen. Menschen mit einer klaren Ausrichtung und konsequenter Verfolgung ihrer Ziele sind unbequem, aber verlässlicher als all die Fähnlein im Winde, die auch nach «Corona» schon bald wieder an die Oberfläche gespült werden.

Anzeige

Blueprinting in der Fitnessbranche

Ein Kernanliegen der Digitalisierung ist die Optimierung und Automatisierung von Prozessen. Trotz der vielseitig belegten Wichtigkeit für die Praxis kommen Betreiber von Fitnessanlagen diesen Punkten jedoch häufig nicht nach. Aktuell fehlt an vielen Stellen noch ein Bewusstsein über die eigenen Abläufe und wie diese in eine digitale Umwelt integriert werden können. Ein mögliches Modell, das Clubbetreiber hier unterstützen kann, ist der sogenannte «Service Blueprint».

Was ist der Service Blueprint?

Das Blueprinting geht zurück auf Lynn Shostack und Jane Kingman-Brundage. Ein Service Blueprint stellt sämtliche Schritte eines spezifischen Prozesses dar und ordnet diese in verschiedene Ebene ein, die Sie der Abbildung 1 entnehmen können:

- Kundenaktivitäten: Aktivitäten durch den Kunden selbst (z. B. Fahrt des Kunden zu Ihrer Fitnessanlage)
- Sichtbare Aktivitäten: Aktivitäten der Mitarbeiter im direkten Kundenkontakt (z. B. Begrüssung des Kunden)
- Backstage-Aktivitäten: Aktivitäten des Mitarbeiters, der gerade im Kundenkontakt ist, im für einen Kunden nicht sichtbaren Bereich (z. B. Ausdrucken eines Formulars im Nachbarzimmer)
- Support-Aktivitäten: Aktivitäten im nicht-sichtbaren Bereich durch andere Personen als die Kundenkontakt-Mitarbeiter (z. B. Übergabe des ausgefüllten Formulars an einen anderen Mitarbeiter zur Übernahme in die eigene Datenbank)
- Potenzial-Aktivitäten: Alle Aktivitäten, die nicht direkt kundenindiziert sind (z. B. Vorbereitung eines standardisierten Fragebogens für potenzielle Kunden)

Der Service Blueprint gibt Ihnen mittels einer Kategorisierung von Teilabläufen einen Leitfaden an die Hand, mit dem Sie die verschiedenen Prozessschritte und die jeweils zuständige Person Ihres aktuellen Prozessdesigns strukturiert darstellen können. Es ist somit eine potenzielle Grundlage für die Analyse, Gestaltung, Steuerung sowie Weiterentwicklung Ihrer Prozesse.

Wie kann man einen Service Blueprint entwerfen?

Der Entwurf eines Service Blueprints ist theoretisch in drei Schritten umzusetzen. Die Voraussetzung hierfür ist allerdings ein profundes Verständnis der eigenen Prozesse und ihrer Implikationen. Dieses Betriebswissen ist für gewöhnlich nicht bei einer einzigen Person zentriert, sodass es sich lohnt, diese Schritte gemeinsam im Team zu erarbeiten. Ebenso kann es sinnvoll sein, die definierten Prozesse anschliessend im Studioalltag zu beobachten und zu validieren. Auf diesem Wege können Abweichungen zu den eigenen Erwartungen und Thesen identifiziert und berücksichtigt werden.

Abbildung 1: Der Service Blueprint

1. Schritt: Den Hauptprozess definieren

Zu Anfang muss man sich seiner wesentlichen Kernprozesse bewusst werden. Was sind für das eigene Fitnessangebot die bedeutendsten und immer wieder anfallenden Abläufe, die zum Beispiel durch Handlungen des Kunden initiiert werden?

Typische Prozesse für ein Fitnessstudio sind etwa das Verkaufsgespräch, der Trainertermin und der Kündigungsablauf. Von jedem Prozess sind auch verschiedene Varianten denkbar. Es lohnt sich, diese einfach mal zu notieren, um ein grundlegendes Bewusstsein hierfür zu entwickeln.

Im Rahmen dieses Artikels soll der Verkaufsprozess für ein Walk-In (ohne Probetraining) vor einer Optimierung herangezogen werden. Dieser Prozess ist ein Beispiel unter vielen Optionen und kann im Alltag natürlich von Studio zu Studio stark abweichen. In der Praxis empfiehlt es sich, die eigenen Prozesse als zusammenhängen-

Abbildung 2: Beispielhafte Darstellung eines typischen Verkaufsprozess (nicht optimiert!)

des Geflecht zu betrachten statt einzelne Bereiche isoliert zu analysieren. Auf diese Weise kann der Blick für das grosse Ganze gewahrt werden. Der Einfachheit halber soll in diesem einführenden Artikel allerdings nur ein Kernprozess beispielhaft erarbeitet werden.

2. Schritt: Sämtliche Prozessschritte notieren
Hat man sich für einen Prozess entschieden, werden die einzelnen Prozessschritte chronologisch aneinandergereiht. Dabei darf man durchaus ins Detail gehen, denn theoretisch bietet jeder einzelne Abschnitt ein gewisses Optimierungspotenzial. Ziel ist es, einen ausführlichen Einblick in die einzelnen Glieder der Ablaufkette zu erhalten. Anschliessend können bei Bedarf zu detaillierte Darstellungen immer noch zusammengefasst werden, um im Gesamtzusammenhang sinnvolle Prioritäten zu setzen.

In der Abbildung 2 sind die einzelnen Schritte für den angesprochenen beispielhaften «Verkaufsprozess für ein Walk-In (ohne Probetraining)» dargestellt, wie sie häufig in Fitnessstudios zu beobachten sind. Diese Darstellung kann, wie bereits erwähnt, von Anbieter zu Anbieter abweichen und erhebt somit keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

3. Schritt: Alle Prozessschritte in das Service Blueprint einordnen
Nun werden die zuvor ermittelten Schritte den Ebenen des Service Blueprints zugeordnet. Wichtig ist es hierbei, den tatsächlichen Prozess im Alltag heranzuziehen und sich nicht mit theoretischen Intentionen zu befassen. Nur so können Sie die wahren Optimierungspotenziale identifizieren und angehen.

Der dargestellte Verkaufsprozess wirkt in der Abbildung sehr geradlinig. Im Alltag sind natürlich insbesondere bei einem Verkaufsgespräch verschiedene Szenarien denkbar, in deren Richtung sich der Prozess entwickeln kann. Zum Beispiel kann ein Kunde das Verkaufsgespräch bereits zu einem früheren Zeitpunkt abbrechen, sodass die Prozesskette nicht vollständig durchlaufen werden kann. Dies kann im Rahmen dieses Artikels aus Platzgründen nicht berücksichtigt werden, sollte aber bei der Planung der eigenen Kernprozesse immer bedacht werden.

4. Schritt: Optimierung anhand der Service Blueprint-Struktur
Ist die Prozessdarstellung abgeschlossen, so können Sie sich dem eigentlichen Ziel des Service Blueprints widmen: die Identifikation von Potenzialen zur Prozessoptimierung bzw. -automatisierung. Auch hier gilt es wieder, den Prozess ehrlich und kritisch zu betrachten und sich auch in die Sicht eines Kunden zu begeben, für den Sie Ihren Service optimieren wollen.

Wie definiere ich die Optimierungs- und Automatisierungspotenziale?
Der Service Blueprint kann der Ausgang zur Ausschöpfung von Optimierungs- und Automatisierungspotenzial sein. Prozessoptimierungen sind selbstverständlich immer sehr individuell. Daher kann im Rahmen eines solchen Artikels natürlich kein individueller Ratschlag gegeben werden. Es gibt aber einige allgemeine Regeln der Optimierung auf Basis des Service Blueprint, an welchen Sie sich orientieren können.

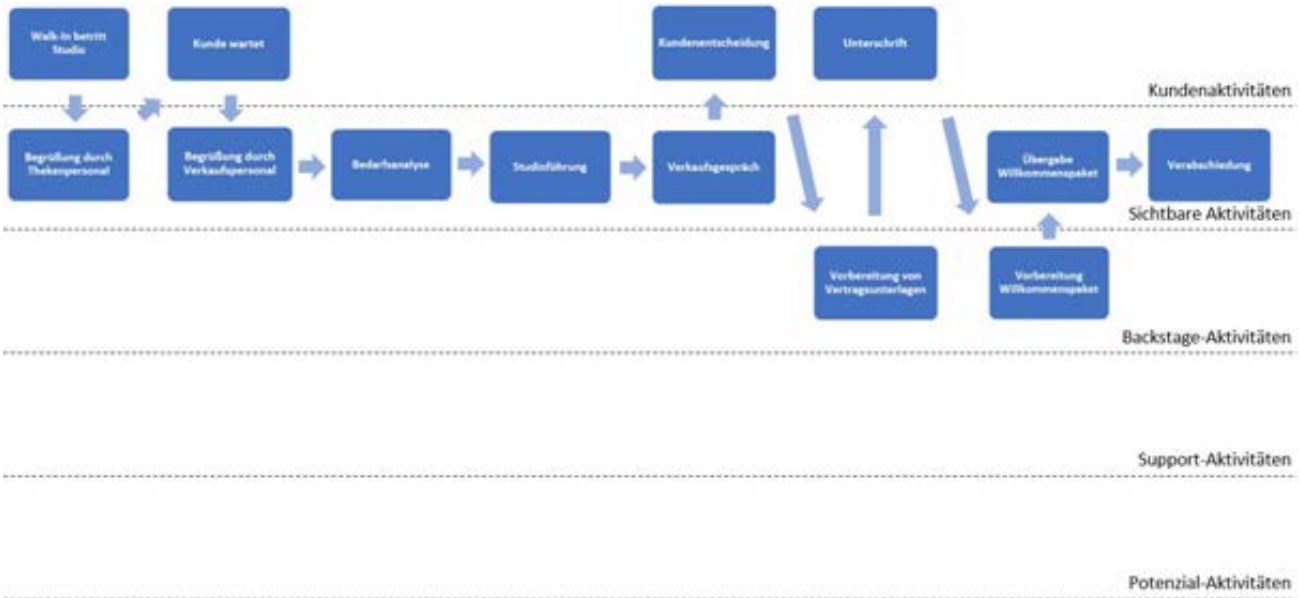


Abbildung 3: Übertrag in den Service Blueprint

1. Wartezeiten für den Kunden minimieren.
Menschen mögen bekanntermassen keine Langeweile. Ihr Kunde ist hier in der Regel keine Ausnahme. Versuchen Sie also, ermittelte Wartezeiten auf Minimum zu reduzieren oder besser ganz zu eliminieren.

2. Bei unausweichlichen Wartezeiten den Kunden beschäftigen.
Nicht jede Wartezeit ist vermeidbar. Kommt der Kunde zu früh, so ist der zuständige Mitarbeiter vielleicht noch beschäftigt. Oder der vorherige Termin verlängert sich. Es gibt viele Gründe, warum Wartezeiten unvermeidbar sein können. Versuchen Sie den Kunden in dieser Zeit zu beschäftigen oder – mit anderen Worten – von der Wartezeit abzulenken. Vielleicht kann der Kunde zum Beispiele Teile eines Anamnesebogens bereits alleine ausfüllen? Oder sich in ein (digitales) Gästebuch eintragen?

3. Prozessschritte möglichst für den Kunden sichtbar machen.
Prozessschritte, die der Kunde nicht sehen kann, werden von diesem in der Regel als nicht angenehm empfunden. Versuchen Sie daher Ihre Prozessschritte für den Kunden transparent und sichtbar zu gestalten. Sollte ein einzelner Schritt tatsächlich einmal nicht im sichtbaren Bereich des Kunden möglich sein, so sollte immer eine kurze Erklärung für den Kunden vorangehen, wofür der Mitarbeiter gleich kurz «verschwinden» muss.

4. Nicht wertstiftende Prozessschritte automatisieren und möglichst in die Potenzial- oder Support-Aktivitäten verschieben.
Nicht jeder Prozessschritt kann für den Kunden einen unmittelbaren Wert erzeugen. Auch wenn manche unausweichlich sind und eben durchgeführt werden müssen, so verharren gerade Fitnessanbieter doch oft darauf, Prozessschritte nur im Kundenkontakt durchzuführen (siehe den Beispielprozess zuvor). Dabei können bestimmte Schritte jedoch bereits «vorproduziert» und so zum Zeitpunkt des eigentlichen Prozessablaufs schon verfügbar sein. Somit können Sie etwa Wartezeiten sowie den Zeitaufwand je Neukundenanmeldung verringern und ihre Prozesseffizienz steigern.

Gerade die Digitalisierung bietet hier einige Möglichkeiten. Denken Sie in Bezug auf unseren Beispielprozess zuvor an einen Vertrag für einen Neukunden. Bisher musste der Mitarbeiter vielleicht in einen Nebenraum, die Daten des Kunden händisch in eine Vertragsvorlage eingeben, den Vertrag ausdrucken und dann dem Kunden zur Unterschrift vorlegen. Jetzt könnte der Mitarbeiter auf einem Tablet mit dem Kunden zusammen die Daten eingeben (vielleicht sogar aus einem digitalem Anamnesebogen direkt importieren), der Kunde kann den Vertrag direkt am Tablet durchgehen und dort auch gleich unterschreiben. Dieser Vertrag könnte ihm dann als PDF-Datei automatisch an seine angegebene E-Mail-Adresse geschickt werden. Die Vertragserstellung wurde durch die Digitalisierung quasi vorproduziert (Potenzial-Aktivitäten).

Auf der anderen Seite können aber auch Aktivitäten im Nachgang erst durchgeführt werden. Benötigt der neue Kunde zum Beispiel bereits direkt am Tag der Vertragsunterzeichnung seine neue Mitgliedskarte oder kann diese in aller Ruhe bis zu seinem oder ihrem ersten Training noch erstellt werden? Im zweiten Fall muss der Kunde nicht unnötig warten, nur um eine Plastikkarte in die Hand gedrückt zu bekommen. Auch andere Prozessbestandteile können in den Nachgang des eigentlichen Prozesses geschoben werden und zum Beispiel durch Ihr Backoffice (Support-Aktivitäten) durchgeführt werden.

Beherzigen Sie diese allgemeinen Regeln und versuchen Sie gleichzeitig, prozessuale Optimierungen für Ihren individuellen Ablauf zu finden. Gerade für den prozessspezifischen Part hilft in der Regel Ihr gesunder Menschenverstand und ein Perspektivenwechsel hin zum Kunden extrem weiter. Was würden Sie selbst erwarten, wenn Sie Kunde wären? Optimieren Sie entsprechend.

Fazit

Der Service Blueprint kann Ihnen helfen, die Struktur der eigenen Prozesse besser zu begreifen, um auf diese Weise Optimierungen überhaupt erst zu ermöglichen. Es lohnt sich daher, jedem Kernprozess eine eigene Ermittlung und Darstellung zu widmen und die Einzelprozesse in einen Gesamtkontext einzuordnen. Hierbei gilt es allerdings zu beachten, dass diese Erhebung zur eigenen Qualitätssicherung regelmässig stattfinden sollte und hinsichtlich des kontinuierlichen Erfolgs keine einmalige Sache bleiben darf.

Literaturverzeichnis

- Fliess, Sabine (2009): «Dienstleistungsmanagement — Kundenintegration gestalten und steuern», GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden ■

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 Customer Success Manager für SaaS («Software as a Service») bei EGYM tätig. Sein Fokus liegt dabei auf dem britischen und irischen Markt. Hier betreut Stefan Rauch unter anderem Studiobetreiber und Praxisinhaber bei der Einrichtung sowie der Optimierung einer digitalen Mitgliederbetreuung.

Das Erfolgsmodell zur Neukunden-Gewinnung

Effizient • Erfolgreich • Profitabel

Das Konzept

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

Effiziente Therapie

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

Erprobtes Marketing

- zielgruppengerechte Marketingkampagnen
- vielfältige Werbematerialien

RÜCKEN THERAPIE CENTER® by Dr. WOLFF

CORE·STABILITY

Die neue Serie für die starke Mitte

Dr. WOLFF® SPORTS & PREVENTION

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Informationen zu unseren Produkten unter www.domitner.com

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

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

Emotionale Intelligenz – die Basis für Erfolg

«Intelligenz allein genügt nicht: Wer beruflich und gesellschaftlich Erfolg haben möchte, der muss auch mit seinen Gefühlen richtig umgehen können» Edy Paul

Wer kennt in seinem Bekanntenkreis nicht irgendeine Person, die in der Schule immer Klassenbester war und Noten bekommen hat, von denen man selber nur geträumt hat? Natürlich hat die besagte Person das Abitur seinerzeit mit den besten Auszeichnungen abgeschlossen, auch das Studium war eine Erfolgsgeschichte, mit vielleicht sogar mehreren Universitätsabschlüssen, anschliessend wurde viel Fleiss in Weiterbildungen investiert. Eine ideale Basis für eine glänzende Karriere, würde man meinen. Die aber unerklärlicherweise ausgeblieben ist, der ehemalige Topschüler oder die Klassenbeste von einst haben sogar weniger erreicht als man selber und leiden auch am gesellschaftlichen Misserfolg.

Wo liegt das Problem? In den meisten Fällen heisst die Antwort — emotionale Intelligenz! Was versteht man unter diesem Schlagwort? «EQ» ist die Fähigkeit, unsere eigenen Gefühle und die anderer zu erkennen, uns selbst zu motivieren und gut mit Emotionen in uns selbst und in unseren Beziehungen umzugehen. Damit sind Fähigkeiten umschrieben, die sich von der akademischen Intelligenz, von der rein kognitiven, vom IQ (Intelligenz Quotient) gemessenen Fähigkeiten unterscheiden, diese allerdings ergänzen. Es gibt viele Leute, die superschlau sind, denen es aber an der emotionalen Intelligenz mangelt, und so arbeiten sie schliesslich für andere, die einen niedrigeren IQ haben, aber wie die Psychologen sagen, in emotionalen Intelligenzfähigkeiten glänzen, sprich: die es gut mit ihrem Umfeld können.

Die Definitionen und Interpretationen der emotionalen Intelligenz erweist sich als sehr vielseitig, der Begriff wird von einer grossen Anzahl Psychologen immer wieder neu überarbeitet. Die beiden Psychologen Peter Salovey und John Maurer von der Yale University haben die emotionale Intelligenz in **folgende 5 Punkte** eingeteilt:

- **Selbstwahrnehmung:** Wissen, was wir im Augenblick empfinden und diese Präferenzen in unsere Entscheidungen einbeziehen; eine realistische Einschätzung unserer Fähigkeiten und ein wohlbegründetes Selbstvertrauen besitzen.
- **Selbstregulierung:** Mit unseren Emotionen so umgehen, dass sie uns bei unseren Aufgaben nicht stören, sondern diese erleichtern; gewissenhaft sein und Gratifikationen aufschieben, um ein Ziel zu verfolgen; sich von emotionalen Belastungen gut erholen.
- **Motivation:** Uns von unseren tiefsten Präferenzen in Richtung unserer Ziele drängen und leiten lassen; sie nutzen, um die Initiative zu ergreifen und danach zu streben, uns zu verbessern, und angesichts von Rückschlägen und Frustrationen nicht aufgeben.
- **Empathie:** Spüren, was andere empfinden, fähig sein, sich in ihre Lage zu versetzen, und persönlichen Kontakt und enge Abstimmung mit einer grossen Vielfalt unterschiedlich geprägter Menschen zu pflegen.
- **Soziale Fähigkeiten:** In Beziehungen gut mit Emotionen umgehen und soziale Situationen und Beziehungsgeflechte genau erfassen; reibungslos mit anderen interagieren; diese Fähigkeiten für Kooperation und Teamarbeit nutzen, um zu überzeugen und zu führen, zu verhandeln und Streitigkeiten zu schlichten.

Diese fünf Punkte zeigen klar auf, dass es im Berufsleben nicht genügt, nur fachliche Kompetenz zu besitzen, sondern es immer wichtiger wird, auch **seine Persönlichkeit zu bilden.** Das ist natürlich leichter geschrieben, als dass es in die Tat umgesetzt wird. Es gibt aber einen Trick: Regen Sie sich beim nächsten Misserfolg nicht gleich über die anderen auf, beleuchten Sie auch Ihr eigenes Tun kritisch. Sind wirklich alle anderen Mitarbeiter unmöglich oder hat man selber Mühe, sich in ein Team einzugliedern? Sind Sie im Umgang mit sich selber und anderen gelassen oder reagieren Sie aufbrausend? Wenn Sie merken, dass Sie sich zu oft von Ihren Emotionen zu Reaktionen verleiten lassen, die der Situation nicht angepasst sind, dann sollten Sie versuchen zu lernen, Ihre Gefühle zu steuern und in einer Form zum Ausdruck zu bringen, die weder Ihnen noch anderen Menschen schadet. Seien Sie sich bewusst, dass Emotionen Energie spenden können — zum Beispiel Freude, Sicherheit — aber auch rauben können, zum Beispiel bei Enttäuschungen. Personen mit positiven Gefühlen sind nicht nur glücklicher, sie entwickeln auch mehr Antikörper im Blut, sind also gesünder. Und sie sorgen dafür, dass sich auch die anderen Menschen in ihrer Gegenwart wohl fühlen. **«Wie man in den Wald ruft, so schallt es zurück»**, sagt der Volksmund. Wie wahr.

Mein Tipp: Wir reagieren im Alltag meist unbewusst auf Situationen. Jede unserer Reaktionen beeinflusst aber unser Wohlbefinden und unsere Ausstrahlung auf die anderen. Üben Sie daher bewusst, Ihre Stimmung und Gemütsverfassung während eines Geschehens wahrzunehmen. Sind Sie darin geübt, können Sie sich rasch aus Ihrem negativen Kopfkino voller trüber Gedanken rauszuholen. Aber: In sich hinein zu spüren ist der erste Schritt. Das müssen Sie nicht alleine tun. Institute, die Weiterbildungen für Manager anbieten, führen neu auch Kurse und Seminare zur emotionalen Intelligenz in ihrem Programm.

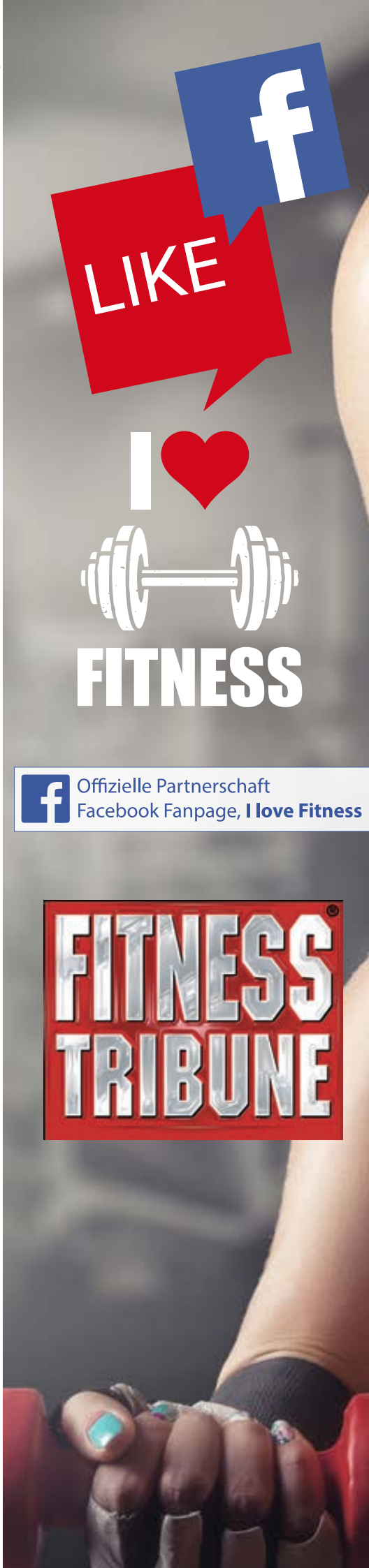
In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Erfolg bei der «Selbstanalyse».

Ihr Edy Paul

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



ERFOLGREICH TRAINIEREN 2021!

Der „Klassiker des Studiotrainings“ (Dt. Bibliotheksverband) – Gleichermaßen unterhaltsam wie lehrreich!

DAS BUCH ZU IHREN VORTRÄGEN, VÖLLIG NEU VERFASST UND SPANNEND GESCHRIEBEN WIE EIN KRIMI!

Besuchen Sie die eGym-Masterausbildung, lernen Sie virale Vorträge zu halten und nutzen Sie diesen Klassiker als Buch zu Ihren Vorträgen!

MASTER-AUSBILDUNG
eGYM
+
fle-xx

Online- vs. Studio-Trainer

42 Milliarden Euro: Das ist der derzeitige Marktwert der Firma Peloton. In 10 Jahren hat damit eine Einzelfirma eine höhere Markt-Bewertung erzielt als alle Fitnessclubs weltweit. Die Wirtschaft spricht von einem disruptiven Geschäftsmodell. Dabei handelt es sich laut Wikipedia um «Innovationen, die die Erfolgsserie einer bereits bestehenden Technologie oder Dienstleistung — (zum Beispiel die Erfolgsserie der Fitnessclubs) — teilweise ersetzen oder vollständig vom Markt verdrängen.» Die neuen Märkte entstehen «für die etablierten Anbieter unerwartet und sind zuerst, besonders aufgrund ihres zunächst kleinen Volumens oder Kundensegmentes (z. B. Kettler-Räder), uninteressant. Sie können jedoch im Zeitverlauf ein starkes Wachstum aufweisen und vorhandene Märkte bzw. Dienstleistungen teilweise oder auch komplett verdrängen.»

Disruptive Geschäftsmodelle sind vergleichbar mit einem Distanzschuss: Die Kugel trifft, bevor man den Knall hört. Ich wünsche mir, dass die Studio-Trainer diesen Warnschuss hören. Denn Peloton ist kein Hype. Peloton wird nicht plötzlich wieder verschwinden. Peloton gibt den Studios und ihren Studio-Trainern lediglich einen Vorgeschmack auf die Fitnessszenerie der Zukunft. Wie diese Zukunft aussehen wird, zeigt ein Peloton-Test-Bericht von Frank Feil.

Frank Feil ist Autor von «t3n digital pioneers». Er hat «sechs Monate lang, in 350 Workouts und mit jeder Menge Motivation» Peloton getestet. Seine Sicht als User kann für die Studio-Trainer erhellend sein. Denn nur, wenn die Trainer wissen, wie Menschen ticken, die sich für das Home-Training begeistern, erkennen sie auch, warum sie selbst ihre innere Einstellung zu ihrer Trainertätigkeit überdenken sollten. Wie also tickt ein typischer Peloton-Nutzer, und weshalb zieht er das Training zuhause dem Fitnessclub vor?

Frank Feil bezeichnet sich selbst als einen unsportlichen Menschen, der körperliche Fitness aber durchaus für erstrebenswert hält. Es fehlt ihm lediglich an der notwendigen Motivation. An Studios hat er einiges «durchprobiert». Die einen fand er von der Atmosphäre nicht einladend, in den anderen ging es wohl mehr darum, «ein Schwätzchen zu halten.» «Und dann war da noch der Personal Trainer», aber für den fehlte ihm die Zeit. Zuhause dagegen fehlte ihm die Motivation. Irgendwann gelangte er jedoch zu der Einsicht, er müsse «endlich mehr Sport machen.»

Offensichtlich gibt es für Frank Feil viele Möglichkeiten, etwas für Gesundheit und Fitness zu tun. Deswegen «kam er auf Peloton.» Er schaute sich «das Konzept von Peloton» an und war «relativ schnell überzeugt.» Die Kosten, 2'230 Euro für das Bike plus 39 Euro im Monat, stellten für ihn zwar eine gewisse Hürde dar, schreibt er in seinem Bericht, doch dann sei Corona gekommen und der Beitrag sei schliesslich für die ganze Familie. Bei Lieferung wurde ihm sogar der Sattel eingestellt. Einfach nur einloggen, und schon ging es los. Er schwärmt davon, dass Peloton dem Apple-Prinzip folgt: «Die User-Experience ist so einfach und komfortabel wie möglich gehalten. Hardware und Software sind optimal aufeinander abgestimmt.» Und da der Autor bisher noch keine Erfahrung mit Indoor-Cycling hatte, startete er mit «Beginner-Rides». Erst nachdem er ein wenig «Gefühl für das Training auf dem Bike» bekommen hatte, stürzte er sich in «deutlich anstrengendere Fitness-Rides». Besonders klasse findet Frank Feil das «Live- und On-Demand-Kurssystem». «Die Trainerinnen und Trainer begleiten die Nutzerinnen und Nutzer Tag für Tag mit immer neuen Workouts — und sorgen so dafür, dass man Fortschritte macht.» Für Frank ist das ein «riesiger Unterschied zu den vielen Home-Fitness-Apps.» «Bei Peloton macht man — wenn man das nicht will — kein Workout doppelt. Das garantiert Abwechslung und Motivation.»

Die Zahl der deutschen Trainerinnen und Trainer sei inzwischen auf vier angewachsen, schwärmt er, sodass es nahezu täglich deutschsprachige Kurse gebe — neben den unzähligen Ange-

boten in englischer Sprache. Er hält diese Vielfalt auch für wichtig, «da jeder Trainer einen anderen Stil hat. Egal, ob man es lieber aufgedrehter, etwas zurückhaltender oder fordernder möchte — hier ist für jeden der richtige Trainingspartner dabei.» Durch monatliche Challenges und das Leaderboard können die Nutzer sich nicht nur mit anderen, sondern auch immer wieder mit sich selbst messen. So werden Fortschritte sichtbar, schreibt Frank Feil, und man wird motiviert, am Ball zu bleiben und immer mal wieder über sich hinauszuwachsen.» Und deswegen ist Frank Feil der Ansicht:

«Peloton kann das Fitnessstudio ersetzen.»

Peloton stellt aber nicht nur das Equipment der Fitnessstudios infrage. Peloton ist in gleicher Weise eine Herausforderung für die Studio-Trainer. Denn laut Frank Feil decken offensichtlich vier «Peloton-Spinning Instructoren» den gesamten deutschsprachigen Markt ab. Egal, wie viele Menschen zuhause vor ihren Bildschirmen auf ihrem Peloton-Rad hocken: Vier Trainer reichen aus! Und zwar mit dem Potential für unbegrenztes Wachstum. Denn diese vier Trainer reichen auch noch aus, selbst wenn jeder Haushalt ein Bike im Wohnzimmer stehen hat. Was heisst das für die Studio-Trainer? Werden bald Tausende von ihnen auf der Strasse stehen?

Welchen Eindruck gewinnt man als Studio-Trainer, wenn man Frank Feils Test-Bericht liest? Wurde er bestochen, um Peloton so werbewirksam in Szene zu setzen? Oder klingt da jemand wirklich schwer begeistert? Und: Ist das eher die Meinung eines Einzelnen oder könnte das für sehr viele Menschen die Zukunft sein? Die Zahlen sprechen jedenfalls für sich: Immerhin hat dieses Unternehmen in nur 10 Jahren alle Fitnessclubs weltweit in die Tasche gesteckt. Aber es kommt noch besser: Denn der Autor ist der Ansicht, Peloton werde «zu Unrecht noch zu sehr als Indoor-Cycling-Anbieter wahrgenommen.» Dabei habe er selbst von 350 nur 170 Cycling-Einheiten durchgeführt. «Die anderen waren Kraft-Workouts, Stretching oder Yoga.» Die Kurse seien so konzipiert, «dass man neben einer Trainingsmatte nur drei Paar Kurzhanteln braucht und so ein vollwertiges Workout im Fitnessstudio ersetzen kann. Die Bewegungsabläufe werden im Detail erklärt und auch während des Trainings erhält man immer wieder Hinweise zur richtigen Ausführung der jeweiligen Übung.» An einer Stelle jedoch macht der Peloton-Tester dann doch eine Einschränkung. Er schreibt:

«Natürlich sprechen wir hier von funktionalem Krafttraining. Wer Kniebeugen oder Bankdrücken mit 100 Kilo Gewicht machen will, ist fehl am Platz. Aber machen wir uns nichts vor: 90 Prozent der Menschen, die Verträge in Fitnessstudios haben, würden in einem Strength-Workout bei Peloton schon mehr machen als im Gym.»

Es ist unschwer herauszuhören, dass Frank Feil Peloton-Fan ist. Aber er lobt in seinem Bericht nicht nur Peloton in den höchsten Tönen, sondern er hält damit indirekt auch den Studio-Trainern immer wieder den Spiegel vor. Zum Beispiel schränkt er bereitwillig ein, die Fitnessclubs hätten für das Muskeltraining das bessere Equipment, aber die Mitglieder nutzten es so schlecht, dass «90 Prozent der Menschen, die Verträge in Fitnessclubs haben, [...] in einem Strength-Workout bei Peloton schon mehr machen [würden] als im Gym». Folgerichtig reichen für ihn vier virtuelle Peloton-Instructoren deutschlandweit aus. Bei ▶

Lieferung wird der Sattel eingestellt, das Gerät orientiert sich an Apple, ist also selbsterklärend, die Kurse gibt es live und on demand und man wird motiviert, indem man sich mit anderen misst oder mit sich selbst. Damit kommt Frank Feil zu dem Schluss: Peloton kann nicht nur das Fitnessstudio ersetzen, auch Studio-Trainer werden nicht mehr notwendig sein.

Die Amerikaner sagen, Menschen liessen sich lieber durch Lob ruinieren, als durch Kritik helfen. Besser, wir stellen uns der Kritik. Blicken wir auf das, was wir bisher getan haben, und fragen wir uns, ob wir es besser machen können.

Wohlgemerkt: Ich glaube nicht, dass Studio-Trainer überflüssig werden. Ich glaube aber sehr wohl, dass sie bereit sein müssen für Veränderung. Einfach so weitermachen, wird ins Auge gehen. Das sollte spätestens mit Peloton deutlich geworden sein.

Nach meiner Überzeugung wird der Studio-Trainer der Zukunft nicht mehr Geräte einstellen, Übungen korrigieren und Trainingpläne schreiben, und schon gar nicht wird er «Trainingsaufsicht» sein. Nein, der Studio-Trainer der Zukunft wird im wahrsten Sinne des Wortes «Wissenschaftler» sein. Ein Trainer also, der «Wissen schafft». Zur Wissenschaft gehört Diagnostik, Forschung und Lehre. Und diese neuen Aufgabenbereiche erfordern eine völlig neue Herangehensweise, basierend auf einer neuen Strategie, die ich in meinem Buch «Erfolgreich Trainieren — Dein Drehbuch für mehr Trainingserfolg» bezeichne als die «engpasskonzentrierte Trainingsstrategie»:
«[...] Die engpasskonzentrierte Strategie — kurz: EKS — entwickelte Professor Wolfgang Mewes im Jahre 1970 für die Wirtschaft. Unternehmen wie Würth und Kärcher verhalf er damit zu grossem Erfolg. Seine Strategie basiert auf dem «Minimumgesetz». Das Minimumgesetz besagt, dass Wachstum begrenzt wird durch seine knappste Ressource. Wollen Sie zum Beispiel ein Haus bauen, ist dort Schluss, wo Ihnen eine der Ressourcen ausgeht. Egal, ob es die Steine sind, der Sand oder Zement. Ist eine der Ressourcen erschöpft, helfen Ihnen auch alle anderen nichts mehr.

Das Minimumgesetz gilt insbesondere für das Wachstum von Menschen, Tieren und Pflanzen. Professor Justus Liebig wandte es an, als er den Dünger erfand. Mit seinem Dünger löste er durch Hinzugabe der knappsten Ressource den Engpass im Boden. Damit wuchs auch das Getreide. Nicht anders verhält es sich mit dem Wachstum unserer Muskeln. Auch hier reicht ein Engpass in nur einer einzigen Ressource, und mit dem Muskelwachstum ist es vorbei. Lösen Sie also den Engpass, und Ihre Muskeln werden wachsen. Das ist die Idee hinter der engpasskonzentrierten Trainingsstrategie. (Ende Buchauszug).»

«Löse den Engpass deiner Kunden besser als jeder andere und deine Kunden bauen eine Brücke zu dir.» Diesen Satz kennt jeder, der schon Vorträge von Mario Görlach gehört hat. In Zukunft wird es also die Aufgabe der Trainer sein, in der Leistungsentwicklung ihrer Mitglieder die Engpässe zu finden. Dafür ist es allerdings Voraussetzung, dass die Mitglieder einen Engpass verspüren. Und den werden sie nur verspüren, wenn sie sich im Fitnessclub nicht nur Bewegung verschaffen, sondern wirklich Ziele verfolgen. Und diese Ziele dürfen mit einer Diät genauso wenig zu erreichen sein wie durch Bewegung, denn der Fitnessclub hat sein Geld in Equipment für den Muskelaufbau investiert. Deshalb kann das Ziel der Mitglieder nur der Muskelaufbau sein. Und im Augenblick erscheint der Aufbau von Muskelmasse den meisten Mitgliedern noch gar nicht erstrebenswert. Die Arbeit der Studio-Trainer muss also damit beginnen, dass sie Vorträge halten, in denen sie ihre Mitglieder davon begeistern, Muskeln aufzubauen. Auch darin werde ich sie mit meinem neuen Buch unterstützen. Dort schreibe ich:

«[...] Muskelwachstum ist für viele Menschen immer noch nicht erstrebenswert. Sie glauben, starke Muskeln seien für Sportler, für Gesundheit reiche Bewegung aus. Aber das ist ein Irrtum. Für die meisten Menschen ist der Mangel an Kraft inzwischen ihr grösstes Problem. Deswegen gab Professor Dr. med. Elke Zimmermann klare Richtlinien heraus, wie stark die Menschen sein müssten, wenn wir verhindern wollten, dass mehr als die Hälfte von ihnen pflegebedürftig wird. Konkret: Wie viele Kniebeugen, wie viele Klimmzüge, wie viele Liegestütze sollten sie selbst mit 80 Jahren noch schaffen, damit ihr Leben bis ins hohe Alter lebenswert bleibt. Ihre Forderung lautete, gleichwohl für Männer als auch Frauen: Mindestens drei bis fünf Klimmzüge. Und die schaffen heute selbst junge Erwachsene auf dem Höhepunkt ihrer körperlichen Leistungsfähigkeit oft nicht mehr. Geschweige im Alter von 80 Jahren. Fazit: Der normale, untrainierte Mensch von heute ist gemessen an seiner Lebenserwartung nicht nur im Alter, sondern in jedem einzelnen Abschnitt seines Lebens viel zu schwach. Diese Kraft wiederherzustellen, das sei die vorrangige Aufgabe der Fitnessclubs. Das erklärte Professor Zimmermann bereits vor über 10 Jahren auf einem Kongress der Branche. Aber selbst dort erntete sie ungläubiges Staunen. Tenor war, das sei in der Praxis so nicht umsetzbar.

Heute, 10 Jahre später jedoch, wird Professor Zimmermanns damalige These durch immer neue Studien unterstützt. Im Universitätskrankenhaus im spanischen Coruna beispielsweise überprüfte der Kardiologe Dr. Jesus Peteiro die Herzgesundheit seiner Patienten mit Hilfe eines Treppenlauf-Tests. Dabei zeigte sich, dass die Sterblichkeit der Menschen, die für 60 Treppenstufen — also 4 Stockwerke — mindestens 1½ Minuten brauchten, stark erhöht war. Bei Menschen, die die 4 Stockwerke in weniger als 40 Sekunden schafften, war sie deutlich reduziert.

Dieses Ergebnis passt zu einer Studie von Professor Zimmermann an 4'500 Menschen. Darin wies sie nach, dass heute bereits jeder Sechste über so wenig Kraft verfügt, dass er schon bei einfachsten Alltagsbelastungen wie Treppensteigen sein Herz-Kreislaufsystem überlastet.

Um sich vorzustellen, dass selbst Treppenlaufen für viele Menschen schon ausreicht, um ihr Herz-Kreislaufsystem zu überfordern, legen Sie sich gedanklich einen Sack Zement auf die Schultern und gehen Sie damit die Treppe hinauf. Oben angekommen hören Sie an Ihrem eigenen Schnaufen, was Menschen tagtäglich erleben, nur weil ihnen im Verhältnis zu ihrem Körpergewicht die Kraft in ihren Muskeln fehlt.

Auch eine Studie an der Harvard School of Public Health in Boston, die über

10 Jahre hinweg an Feuerwehrleuten durchgeführt wurde, zeigt die Abhängigkeit der Herz-Kreislaufgesundheit von der Muskelkraft. So korrelierte das Risiko, einen Herzinfarkt oder eine andere Erkrankung des Herz-Kreislaufsystems zu erleiden, weniger mit der maximalen Belastbarkeit auf dem Laufband als mit der Anzahl an Liegestütze. Bei allen Feuerwehrleuten, die weniger als 10 Liegestütze schafften, war das Risiko eines Herzinfarktes erhöht, bei allen, die 40 Liegestütze schafften, war es deutlich vermindert.

Mindestens 40 Liegestütze also, mehr als 3 bis 5 Klimmzüge und 4 Stockwerke in maximal 40 Sekunden, das sind die Mindestanforderungen, die wir an unsere Muskeln stellen sollten. Aber Achtung: Nicht Dr. Peteiros Treppentest machen, dabei die 60 Treppenstufen in 28 Sekunden laufen und sich wieder entspannt in den Sessel zurückfallen lassen. Das kann bestenfalls der Startschuss sein, um die Liegestütz und die Klimmzüge in Angriff zu nehmen. Sie sollten immer in der Lage sein, sich mit dem Gewicht auf den Schultern, das ihrem Körpergewicht entspricht — zum Beispiel, indem Sie eine gleichschwere Person Huckepack nehmen — mindestens drei- bis fünfmal auf einen Stuhl zu setzen und wieder aufzustehen. Dann haben Sie so viel Kraft in den Beinen, dass Sie sich beim Treppenlaufen um Ihr Herz-Kreislaufsystem keine Sorgen machen müssen. Schaffen Sie das nicht, sind Sie entweder für Ihre Muskelkraft zu schwer oder für Ihr Körpergewicht zu schwach. Dann sollten Sie es als Ihr Ziel sehen, für eine gesunde Körpergewicht-/Körperkraft-Relation die fehlende Kraft wieder aufzubauen. Verschwenden Sie deshalb keine kostbare Trainingszeit auf mehr Bewegung, sondern schenken Sie all Ihre Aufmerksamkeit dem Aufbau Ihrer Muskulatur. Denn wenn Sie durch gezieltes Training Ihre Muskelmasse aufbauen und bis ins hohe Alter auf hohem Niveau erhalten, dann bleibt Ihnen in Ihrem Leben auch noch viel Zeit für Bewegung, und zwar dort, wo Sie Ihnen Spass macht. (Ende Buchauszug)».

Und wenn Peloton den Menschen Spass macht, dürfen sie sich auch gern auf ihrem Peloton verausgaben. Für einen fähigen Studio-Trainer ist Peloton also kein Wettbewerb, sondern nur ein weiteres Tool, das er in seine engpasskonzentrierte Trainingsstrategie sinnvoll einfliessen lassen kann. In Zukunft wird der Fitnessclub seine Mitglieder also nicht mehr nur durch sein Equipment binden, sondern viel mehr noch durch die Fähigkeiten seiner Trainer, die für ihre Kunden sicherstellen, dass die Mühe, die sich alle machen, auch einen messbaren, sichtbaren und spürbaren Nutzen hat.

Was es zukünftig nicht mehr geben sollte, sind Trainer, die ich in meinem Buch folgendermassen beschreibe:

«Hin und wieder sind es allerdings nicht nur die Mitglieder, die dem Muskel- und Kraftzuwachs zu wenig Aufmerksamkeit schenken. Manchmal sind es die Trainer in den Fitnessclubs selbst. Zum Beispiel die Trainerin meiner Mitarbeiterin, Birgit. Birgit ist 55 Jahre alt und hat in ihrem ganzen Leben keinen einzigen Klimmzug geschafft. Und, wie viele andere auch, war sie überzeugt, nun, mit über 50 Jahren, müsse sie damit auch nicht mehr anfangen. Ich wusste: Überzeuge ich Birgit von Klimmzügen, überzeuge ich auch den Rest der Welt. Also unternahm ich bei einem gemeinsamen Essen meinen ersten Anlauf. Und: Hole-in-one! Birgit war sofort überzeugt. Bei Ihrem nächsten Training ging sie zu ihrer Trainerin und sagte, ihr Ziel sei es, innerhalb eines Jahres mindestens einen Klimmzug zu schaffen. Daraufhin zeigte die Trainerin ihr zwei Übungen und sagte:

«Wenn's nicht klappen sollte, mach' dir nichts draus: Ich schaff' auch keinen!»

Mit Antworten wie diesen sollten Sie nicht einverstanden sein. Training ist, wenn man stärker wird. Alles andere ist «betreutes Bewegen» und dient bestenfalls der Vorbereitung auf «betreutes Wohnen». Ein eigenverantwortliches Leben im Alter erreichen Sie damit nicht. Deshalb unternahm ich bei ▶

Auch mit 60 Jahren schafft es Andreas Bredenkamp noch, sich vom Kopfstand in den Handstand zu drücken.

meiner Mitarbeiterin gleich einen zweiten Versuch. Ich fragte:
«Birgit, wie alt bist du jetzt?»
«55!», antwortete sie.
«Habe ich gesagt, du sollst morgen Klimmzüge schaffen oder mit 80.»
«Mit 80.»
«Wie lange hast du also noch Zeit?»
«25 Jahre!»
«Gut. Reichen dir 25 Jahre für drei bis fünf Klimmzüge?»
«Ich denke, ja!»
«Dann fang an! Es ist ein Ziel, für das es sich lohnt.»

Und das gilt auch für Sie! Lassen Sie sich von Niemandem aufhalten oder entmutigen. Schon gar nicht von Ihren Trainern. Es ist nie zu spät. Kein Alter und keine Verschleisserscheinungen sind ein Hindernis, um mit dem Muskelaufbau zu beginnen. Und es gibt auch nur wenige Erkrankungen, die den Muskelaufbau verhindern. Selbst bei Rheuma sollten Sie trainieren. Nicht während des entzündlichen Schubes, rät Professor Zimmermann, aber ausserhalb der entzündlichen Prozesse auf jeden Fall.

Geben Sie sich also nicht mit weniger zufrieden. Wenn Sie in einem Fitnessclub trainieren, dann dürfen Sie einen messbaren, spürbaren und sichtbaren Trainingsnutzen erwarten. Denn stellen Sie sich den Nutzen vor, den Sie haben, wenn Sie mit 80 Jahren die Kraft für 40 Liegestütze und 5 Klimmzüge noch haben und 4 Stockwerke immer noch in weniger als 40 Sekunden hinauf-«fliegen»? Sind Sie dann wohl übergewichtiger oder eher schlanker? Und Ihre Knochen: Wären die zerbrechlicher oder stabiler? Hätten Sie in Ihren Gelenken und im Rücken grössere Schmerzen oder wären Sie vielleicht schmerzfrei? Würden Ihre Sehnen und Bänder schneller reissen oder wären sie reissfester? Lebten Sie in ständiger Sorge vor einem Herzinfarkt oder müssten Sie sich um Ihre Herz-Kreislaufgesundheit so wenig Gedanken machen wie in jungen Jahren? Wäre Ihre Immunabwehr gegen Krebserkrankungen oder Infektionen schlechter ober besser aufgestellt? Kämen Sie noch mit Mühe zum Bäcker oder führen Sie vielleicht noch selbständig in Urlaub? Wären Sie auf einen Pfleger angewiesen oder würden Sie selbst noch Ihre Kontakte pflegen? Was also spricht dagegen, sein vorrangiges Trainingsziel darin zu sehen, mit 80 Jahren mindestens 3 bis 5 Klimmzüge zu schaffen? (Ende Buchauszug).»

Wenn die Menschen verstehen, dass sich mehr zu bewegen nicht ausreichen wird, sondern dass wir alle den immer früher auftretenden Muskelverlust nicht nur aufhalten, sondern in einen Wachstumsprozess umkehren müssen, dann werden sie auch feststellen, wie oft sie dabei an Engpässe stossen. Diese Engpässe zu lösen, dafür muss der Experte der Studio-Trainer sein. Ist er das, wird er auch in Zukunft unentbehrlich sein.

Vielleicht gefällt dem ein oder anderen von euch die Perspektive. Dann besucht mich auf meiner nächsten EGYM-Masterausbildung. Dort lernt ihr, wie ihr virale Vorträge haltet, die eure Mitglieder begeistern werden. Ich habe 40 Jahre lang von meinen Vorträgen gut gelebt — und sie haben mir 40 Jahre lang Spass gemacht. In Zukunft möchte ich euch in der engpasskonzentrierten Trainingsstrategie schulen und euch für eure Vorträge immer neue Drehbücher schreiben. Denn ich bin überzeugt, dass die Zusammenarbeit mit euch auch mir in Zukunft noch viel Freude machen wird. ■

Andreas Bredenkamp

Jahrgang 1959

Studierte Germanistik und Sport, Autor des Buches "Erfolgreich trainieren" und des "Fitnessführerscheins". Experte der "Experten Allianz für Gesundheit e. V."

Experten Allianz
FÜR GESUNDHEIT e.V.

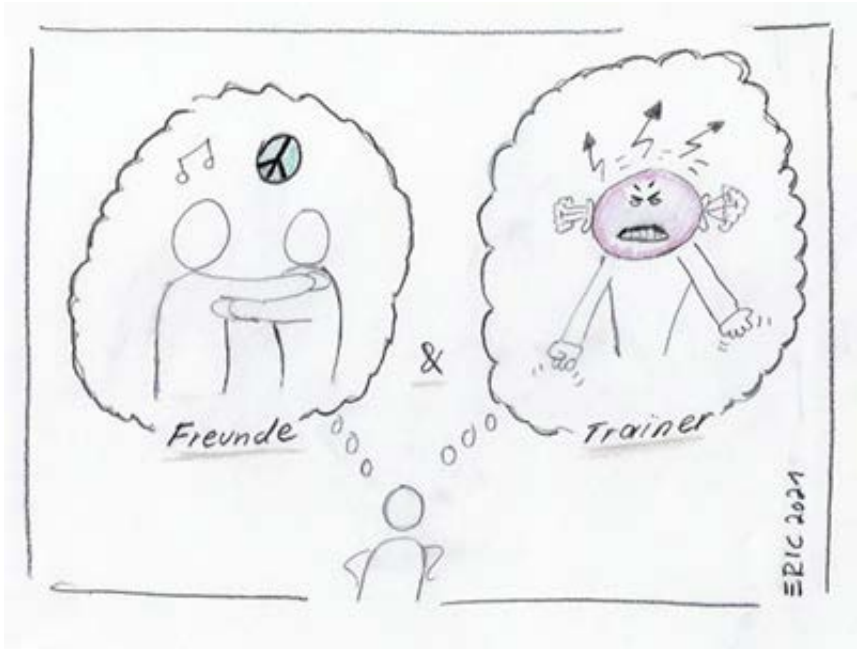
SENSOPRO

WANDERN IST KOORDINATION.

WWW.SENSOPRO.SWISS

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

Freunde und Trainer



In unserem Leben gibt es zwei Arten von Menschen: Freunde und Trainer. Die Freunde sind jene Menschen, bei welchen die Begegnung rund läuft und alles bestens ist.

Andere Menschen dagegen wirken anders auf uns. Jetzt ist es vorbei mit «easy going» und das eigene psychologische Immunsystem ist aktiv. Wir halten dann das Gegenüber z. B. für arrogant, eingebildet oder für einen tumben Muskelprotz etc. Betrifft es Frauen, dann sind folgende Etiketten beliebt: Dumme Tusse, blöde Zicke, militante Feministin etc. Kurz gefasst: Wir ärgern uns über diese oder jene Person. Und gerade deshalb sind diese Menschen hervorragende Trainer für unsere Entwicklung.

Denn weder ist der andere ein Kotzbrocken, noch ist die andere eine Zicke. Unser Denken ist es, welche die anderen zu Defizitwesen umbauen. Diese Menschen sind sich oft keiner Schuld bewusst. Sie sind, wie sie sind und haben nur das Pech, uns über den Weg zu laufen. Sie machen dabei vielleicht Dinge, die wir nie machen oder uns nie wagen würden. Dabei haben sie vielleicht gar Spass. Spätestens hier starten beim Beobachter die inneren Kampfmotoren! Ich finde, das ist gut so. Warum? **Weil wir Menschen als soziale Wesen andere brauchen, um zu erkennen, wer wir sind.**

Konflikte gehören zum Leben. Etwas intensiver: Konflikte sind wertvoller Dünger für unsere Entwicklung. Konflikte entstehen, wenn das Gegenüber sich nicht so verhält, wie wir es erwarten. Wir glauben oft gerne, der andere wäre für den Konflikt verantwortlich. Es ist verlockend so zu denken. Denn dann wandert der Blick nach aussen. Er oder Sie ist das Problem und somit ist es ok, dass wir verbal der anderen Person mit dem Finger ins Auge stechen. Aber was ist, wenn wir die Perspektive wechseln? Wenn wir gedanklich vom Fremdvorwurf zur Selbstauskunft wandern? Wenn wir den Mut haben nach innen zu blicken? Sich zu fragen: Was hat das Ganze mit mir zu tun? Warum nervt mich diese Person so? Warum kann sie bei mir alle Knöpfe gleichzeitig drücken? Warum spüre ich plötzlich so viele Triggerpunkte in mir?

Mit solchen Fragen wird jeder Konflikt zu einer radikalen Selbstbegegnung bzw. einer Innenschau der eigenen Wertesysteme. Wer sich über andere ärgert, der hat ein Problem — mit sich. Wir ärgern uns ja nur, wenn etwas IN UNS in Schwingung kommt. Ich habe beim FC Thun Trainer erlebt, die z. B. in Sachen Ernährung ganz unterschiedlich reagierten. Während für einen Trainer Kuchen essen vor dem Spiel kein Problem darstellte, brachte es den anderen Trainer mit hochrotem Kopf auf die Palme. Wer war dafür verantwortlich? Der Kuchen?

Im lesenswerten Buch «Magie des Konflikts» erwähnt R. Sprenger, dass Konflikte die Geheimgrammatik eines gelingenden Lebens sind. Es geht nicht darum, Konflikte im Leben auszurotten, sondern sie als Gewinn im Leben zu nutzen. Wer sich ein konfliktfreies Leben wünscht, der verabschiedet sich vom Leben. Die einzigen Menschen, die keine Konflikte haben, sind bereits tot. Leben bedeutet, Konflikte zu lösen und zwar täglich. In den Arenen unseres Lebens — Familie, Partnerschaft oder im Job — geht es um Konflikte. Die Frage ist also nicht, ob wir sie haben, sondern wie wir sie austragen.

Im Leben geht es um Konfliktmündigkeit. Konfliktmündigkeit bedeutet die Freiheit des anderen anzuerkennen. Kaum etwas ist so unerträglich wie die Freiheit des anderen. Und es hört sich widersprüchlich an. **Es gibt keine Freiheit ohne Zwang.** Denn mit der Freiheit kommt automatisch der Zwang sich zu entscheiden. Lohnt es sich überhaupt, sich über die Person oder den Konflikt aufzuregen? Diese

Frage gilt es sich immer wieder zu stellen. Das bekannte Gesellschaftsspiel heisst nicht: Mensch ärgere mich nicht. Es heisst: Mensch ärgere DICH nicht. Es sind nicht die Umstände, sondern die Wahrnehmung der Umstände, die mein mentales Klima bestimmen. Denken Sie nochmals an das Beispiel mit dem Kuchen. Ein Kuchen und zwei völlig verschiedene Reaktionen. In letzter Konsequenz heisst das: Niemand — wirklich niemand — kann Sie verbal verletzen. Sie können es nur zulassen. Prüfen Sie diesen Gedanken, bevor Sie ihn ablehnen.

Ob Scheidungsszenarien, Familiendramen oder Jobkonflikte. Solange wir dem Geschehen nicht ruhig und gelassen begegnen können, sind wir gefangen. Wir bleiben ein Spielball der Aussenwelt und verpassen damit eine wertvolle Trainingslektion. Ist ruhig bleiben einfach? Nein! Ist es wertvoll? Ich behaupte ja. Niemand, der mit wachem Blick durchs Leben geht, hat je behauptet, dass Freundschaften, produktive Konflikte oder eine innere Freiheit einfach zu haben sind!

Jedes Mal wenn wir uns ärgern, dann haben wir es immer mit einer Trainingslektion zu tun. Der Leitsatz «Ändern statt ärgern» kann da hilfreich sein. Man wechselt so von der passiven Opferrolle zur aktiven Gestalterrolle. Viele sammeln aber lieber Opferpunkte. Opfer zu sein hat nämlich drei bequeme Vorteile. 1. Man muss sich nicht ändern. 2. Man ist nie allein. 3. Man füttert sich mit naivem Schwarz-Weiss-Denken. Es ist aber zu einfach, wenn wir meinen, dass wir die Guten sind und die anderen die Bösen. Wer als Wutbürger ständig ein dickes Ärgerkonto führt, der macht aus sich einen biochemischen Molotowcocktail, welcher dann oft im Internet oder auf der Strasse explodiert. Ist das ein Gewinn? Ich habe da meine Zweifel.

Wer schon einige Jahrzehnte auf dieser Welt atmet, der weiss, dass jeder Mensch seine Geschichte hat. Oft kommen noch Dramen dazu. Und wer Krieg in sich hat, der wendet ihn oft nach aussen. Leider! Konflikte sind dann meist ein Schlachtfeld an Beleidigungen und vollgepackt mit Schimpfwörtern.

Kritik zu üben geht meist leicht. Mir auch. Wir kritisieren oft hart und schnell. Aber das ist eine Sprengstoff-Eigenschaft.

Viel spontan Gesagtes wird ja später oft bereut. Vergessen wir nie: Kein Mensch ist auf die Welt gekommen, um unseren Ansprüchen zu genügen. Und manche haben völlig überzogene Ansprüche an die Vollkommenheit der Personen, an den eigenen Körper, an das Unternehmen oder an der ganzen Welt. Anspruch bedeutet Ablehnung. Können Sie diesen Gedanken zulassen?

Als Beziehungswesen ist der Mensch auf Beziehung zu anderen Menschen programmiert. Und Beziehungen enden ja nie. Sie ändern nur ihre Form. Deswegen sollten wir dem Konflikt nicht aus dem Weg gehen, denn das ist nur auf den ersten Blick bequem. Der Preis dieser Vermeidung ist immer das gelungene Leben! Ups. Geht es nicht eine Nummer kleiner? Nein. Vermeiden bedeutet, man weicht dem unangenehm empfundenen Zustand durch Unterlassung oder Umgehung aus. Kurzfristig mag das zwar positiv erscheinen, aber langfristig verbauen wir dabei jede Form von Entwicklung. Und zwar in uns als auch mit der anderen Person. **Konfliktvermeidung ist Ohnmacht.** Aus dieser Perspektive gesehen, sollten wir unsere Konflikte im Leben geradezu umarmen. Sie formen uns, weil wir uns an ihnen reiben. Deswegen haben Konflikte das Potential uns zu reiferen, zu «besseren» Menschen zu machen. **Wir wechseln so von der Ohnmacht zur Macht.**

Haben Sie einen Lieblingsfilm? Wie immer auch der Titel lautet; ich wette mit Ihnen, der Film ist vollgepackt mit Konflikten. Ein Film ohne Konflikte hat keine Spannung. Und ein Mensch ohne Konflikte ist langweilig oder eben schon tot. Die Fähigkeit bei Konflikten ruhig zu bleiben und mein Denken als meine wichtigste Stütze zu benutzen, habe ich in den 80er-Jahren im Film Karate Kid gelernt. Für diese Einsicht war ich bereits als Teenager dankbar. Nicht immer konnte ich den wertvollen Rat aber auch umsetzen. Ein wichtiger Umstand war mir eben lange nicht klar. Es ist entscheidend, wie wir unsere Konflikte in unserem Leben betrachten. Sehen wir sie negativ, dann sind meist Ärger, zwischenmenschliche Gewitter und Körner der Bitterkeit die Folge. Sehen wir die Konflikte positiv — als Trainingslager für die persönliche Entwicklung — dann kann viel Gutes in und um uns geschehen. Ganz nach dem Motto: Konflikte? Her damit!

Jeder Muskelathlet weiss: Nur regelmässiges Training ermöglicht Fortschritt. Es hilft sehr, wenn ich mich aufs Training freue. Das Erleben und die Qualität ist dann anders. Dasselbe gilt für die Konflikte. Die eigenen Konflikte bejahen, machen die Qualität der Konflikte automatisch besser. Nur ein **Gedankenathlet** kann das verstehen. Sie sind einer? Ansonsten hätten Sie nicht bis hierhin gelesen. Gut für Sie! Ich wünsche Ihnen wertvolle Erfahrungen beim Training Ihrer Konflikte.

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

Branchenstudie – Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft 2021

Am 18. März präsentierte der Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen (DSSV) die wissenschaftliche Branchenstudie der Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft 2021, welche wiederum gemeinsam mit der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Deloitte und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) erstellt wurde.

DSSV
Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen

Dass Fitnesstraining eine aktive Förderung der eigenen Gesundheit und des Wohlbefindens ermöglicht, ist hinreichend belegt. Viele Menschen möchten sich diese positiven Effekte zu Nutze machen und auch im Alter einen aktiven Lebensstil bewahren. Um dieses Ziel zu realisieren, präsentiert sich die Branche unlängst als professionelle Dienstleistungsbranche, die keinesfalls nur der Freizeitgestaltung dient, sondern vielmehr einen ganz wesentlichen Gesundheitsauftrag erfüllt und den Menschen zu einem aktiveren und gesünderen Leben verhilft. Die Branche hat sich in der Vergangenheit wirtschaftlich überdurchschnittlich erfolgreich entwickelt und in den letzten Jahren ein stetiges Wachstum generiert. Dennoch konnte sich die erfolgreiche Entwicklung der Branche im vergangenen Jahr nicht fortsetzen. Die Corona-Krise und die damit verbundenen behördlich angeordneten Schliessungen der Fitness- und Gesundheits-Anlagen wirken sich negativ auf zentrale Kennzahlen wie die Mitglieder- und Anlagenzahl sowie auf den Umsatz der Branche aus. Ungebrochen hingegen ist die Bindung und Solidarität der Mitglieder. Die trotz der Krise getätigten Investitionen, die stetige Qualifikation der Mitarbeiter und viele weitere ergriffene Massnahmen erlauben es anzunehmen, dass die Branche sich von den Auswirkungen der Krise erholt und künftig wieder ein Wachstum des Zukunftsmarktes Prävention, Fitness und Gesundheit verzeichnet werden kann.

Fitnesstraining weiterhin mitgliederstärkste Trainingsform

Zwar zeigen sich die Mitgliederzahlen in 2020 rückläufig und auch die Reaktionsquote sinkt von 14 Prozent in 2019 auf 12,4 Prozent in 2020. Jedoch ist nicht nur das Fitnesstraining von der Corona-Krise und den behördlich angeordneten Schliessungen betroffen, sondern alle anderen Trainingsarten ebenfalls. So bleibt Fitnesstraining auch in 2020 die mitgliederstärkste Trainingsform. Mit einer Mitgliederzahl von 7,17 Millionen bleibt unverändert Fussball als beliebte Sportart in Vereinen auf dem zweiten Platz, gefolgt von Turnen mit 5,5 Millionen Mitgliedern in 2020.

EMS-Studios weiterhin im Trend

EMS-Anlagen verzeichnen im Betrachtungszeitraum 2020 ein Wachstum von 80 Anlagen. Damit verschiebt sich das Verhältnis von EMS-Anlagen und sonstigen Mikrostudios, der Anteil der EMS-Anlagen im Mikrosegment nimmt zu. Zum Stichtag 31.12.2020 verzeichnet die Branche 1'414 reine EMS-Studios (2019: 1'334).

Beitragssteigerung im Mikrosegment

Der durchschnittliche Monatsbeitrag für die Gesamtbranche beträgt im Betrachtungszeitraum 42,09 EUR (brutto). Während die durchschnittlichen Preise einer Mitgliedschaft bei Einzel- und Kettenanlagen sinken, steigt der Durchschnittsbeitrag im Mikrosegment an. Insgesamt führt diese Entwicklung dazu, dass der Monatsbeitrag für die Gesamtbranche nahezu unverändert zum Vorjahr bleibt (-1 %). Der durchschnittliche Beitrag in Kettenanlagen beläuft sich in 2020 auf 31,33 EUR. Dies entspricht einem Rückgang von -1,7 Prozent, der sich vor dem Hintergrund einer weite-

Anteil reiner EMS-Studios am Gesamtmarkt

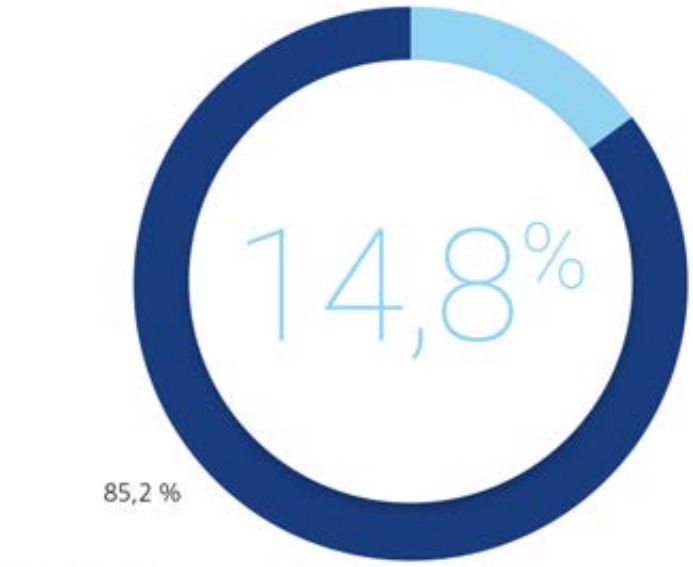


Abb. 56

© DSSV

ren Verbreitung des Discountbereichs erklären lässt. Der durchschnittliche Mitgliedsbeitrag bei Einzelbetrieben fällt im Jahr 2020 um -1,6 Prozent auf 51,71 EUR (brutto) pro Monat. Im Mikrosegment ist der durchschnittliche Bruttobeitrag im Vergleich zum Vorjahreswert um 3,56 EUR (+ 5,1 %) auf 73,27 EUR (brutto) angestiegen. Treiber dieser Steigerung sind die EMS-Studios, die sich auf einem höheren Preisniveau befinden und überproportional gewachsen sind.

Weiterentwicklung der Branche

Die Professionalisierung der Branche und die Weiterentwicklung der Leistungsangebote zeigt sich auch im Krisenjahr 2020. Insbesondere die Digitalisierung steht im Fokus, erfordern die Gegebenheiten im Betrachtungszeitraum doch neue, kreative Lösungen. Auch Hygienekonzepte spielen eine ganz zentrale Rolle — die Branche nimmt die Anforderungen ernst und investiert in diesen wichtigen Bereich, um ihren Mitgliedern und Mitarbeitern ein sicheres Training zu ermöglichen.

Gesundheit im Fokus

Auch bei der Positionierung zeigt sich die zentrale und stetig wachsende Bedeutung der Gesundheit. Die deutschen Fitnessanlagen setzen im Rahmen ihrer Positionierung weiter auf diesen Schwerpunkt: Mit einem leichten Zuwachs sehen sich 51,6 Prozent der Einzel- sowie 42,8 Prozent der Mikrostudiobetreiber (EMS: 51,3 %) im Bereich Gesundheit positioniert. Mit 37,8 Prozent setzen Kettenbetriebe auch 2020 schwerpunktmässig auf den Bereich Training, mit 31,3 Prozent nimmt Gesundheit aber auch hier einen wachsenden Stellenwert ein. Über alle Anlagen betrachtet positioniert sich mit 44,7 Prozent ein wesentlicher Teil der Anlagen im Bereich Gesundheit. Daneben liegt die Ausrichtung hauptsächlich auf dem Bereich Training (30,5 %). Lifestyle und Wellness verlieren marginal an Bedeutung.

Branchenumsatz sinkt als Folge der Corona-Krise

Die Branche erlitt im Betrachtungszeitraum 2020 einen Umsatzrückgang von -24,5 Prozent auf 4,16 Milliarden EUR. Der durchschnittliche Jahresumsatz einer Einzelanlage sinkt auf rund 453'000 EUR netto (Vorjahr: 583'000 EUR). Der mittlere Jahresumsatz einer Kettenanlage beläuft sich 2020 auf rund 758'000 EUR netto (Vorjahr: 1'038'000 EUR). Bei Mikroanlagen beträgt der mittlere Jahresumsatz in 2020 rund 145'000 EUR netto (Vorjahr: 189'000 EUR). Im Gesamtmarkt sinkt der Umsatz pro Anlage von 570'000 EUR auf 436'000 EUR netto.

Anlagenzahl reduziert sich ebenfalls

Die Branche konnte 2019 mit 9'669 Anlagen ein Wachstum von 3,5 Prozent zum Vorjahr aufweisen. In 2020 kann sich dieser Trend nicht fortsetzen. Die Anlagenzahl reduziert sich um insgesamt -1,4 Prozent, was einem Nettowert von 131 Anlagen entspricht. Damit zählt die Branche zum Stichtag 31.12.2020 insgesamt 9'538 Anlagen. Die Zahl der Einzelanlagen sinkt um -1,2 Prozent. Kettenanlagen können ein leichtes Plus von 1,1 Prozent erzielen. Im Mikrosegment beläuft sich der Anlagenrückgang insgesamt auf -3,5 Prozent.

Auch die Mitgliederzahlen sinken

Noch im Vorjahr konnte der Gesamtmarkt eine Mitgliedersteigerung von 5,1 Prozent auf 11,66 Millionen Mitglieder im Jahr 2019 verzeichnen. Dass sich diese Entwicklung nicht, wie ursprünglich zu erwarten war, auch im Jahr 2020 fortgesetzt hat, ist insbesondere auf die Folgen der Corona-Krise und den damit verbundenen behördlich angeordneten Schliessungen zurückzuführen. Neben Kündigungen (natürliche Fluktuation sowie durch die Gegebenheiten 2020 bedingte Fluktuation) fallen hierbei insbesondere die ausbleibenden Neumitgliedschaften ins Gewicht. Über alle Bundesländer hinweg waren die Fitness- und Gesundheitsanlagen rund vier Monate geschlossen — der Zeitraum, in dem keine Neuverträge abgeschlossen werden konnten, beläuft sich also auf ein Drittel des Jahres 2020. So zählt die Branche zum Stichtag 31.12.2020 10,31 Millionen Mitglieder. Werden stillgelegte Mitgliedschaften, die zum Ende des Betrachtungszeitraums aufgrund der Schliessungen der Anlagen bestehen, herausgerechnet beläuft sich die Mitgliederzahl 2020 auf 9,79 Millionen.

Arbeitsplatzverluste in 2020

Im Jahr 2020 reduziert sich die Mitarbeiterzahl in der Fitness- und Gesundheitsbranche um 40'500 auf 176'900. Dies entspricht einem Rückgang von -18,4 Prozent. Von dieser Entwicklung hauptsächlich betroffen sind Honorarkräfte und geringfügig Beschäftigte.

Steigende Fluktuationsrate

Vor dem Hintergrund der Corona-Geschehnisse in 2020 steigt auch die Fluktuationsrate im Betrachtungszeitraum. Für die gesamte Branche ▶

© DSSV

beträgt die Fluktuationsrate 28,4 Prozent, was einem Plus von 5,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Bei Einzelanlagen beläuft sich der Wert auf 27,4 Prozent (+6,1 %), bei Ketten auf 30,7 Prozent (+5,7 Prozent) und bei Mikrostudios auf 28,6 Prozent (+4,7 %).

Unsicherheit prägt die Aussichten

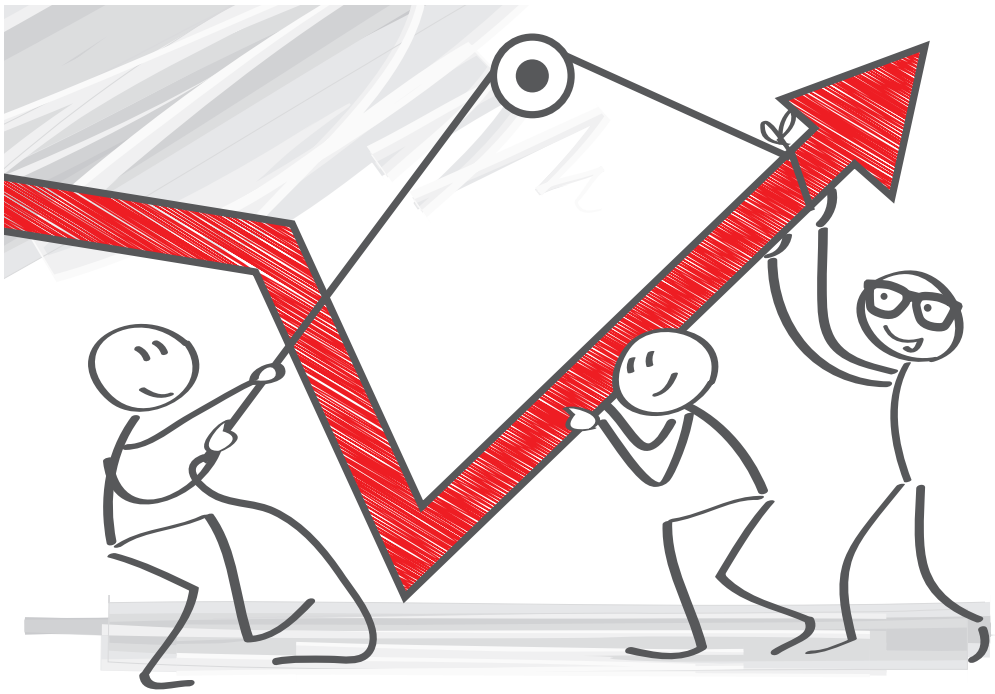
Die Unsicherheit über die weiteren Entwicklungen (zum Erhebungszeitpunkt befand sich die Branche inmitten des zweiten Lockdowns) prägen auch das Stimmungsbild der Betreiber der Fitness- und Gesundheits-Anlagen in Deutschland: Rund jeder zweite Einzelstudiobetreiber (56 %), 35 Prozent der Ketten und 60 Prozent der Mikroanlagenbetreiber schätzen ihre wirtschaftliche Situation als «schlecht» bzw. «eher schlecht» ein. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass 44 Prozent der Einzelbetriebe, 65 Prozent der Kettenbetriebe und 40 Prozent der Mikroanlagen ihre gegenwärtige wirtschaftliche Situation als «zufriedenstellend» bis «gut» bewerten.

Investitionsbereitschaft dennoch gegeben

Dass sich die Höhe der getätigten Investitionen im Jahr 2020 aufgrund der Entwicklungen in Folge der Corona-Krise unter der Höhe der geplanten Investitionen bewegt, erscheint nachvollziehbar. Insgesamt zeigt sich aber, dass 62 Prozent der geplanten Investitionen für 2020 in 2020 auch tatsächlich getätigt worden sind, was in etwa einem Anteil von 19 Prozent des Gesamtumsatzes entspricht. Hauptsächlich haben die Betreiber, und das über alle Anlagen hinweg, in den Bereich Hygiene investiert (80,9 %). Auch die Mitarbeiter(weiter)bildung spielt in 2020, trotz der durch die Corona-Krise bedingte wirtschaftlich schwierige Situation, eine bedeutende Rolle. So haben 56,5 Prozent der Einzel- und 61 Prozent der Kettenbetriebe in die (Weiter-)Bildung ihrer Mitarbeiter investiert, bei den Mikroanlagen waren es 50,4 Prozent.

Diese Tatsachen zeigen, welchen Stellenwert Gesundheit und ein gutes Qualitätsmanagement in der Branche spielen: Die Anlagenbetreiber verfolgen ein äusserst starkes Interesse daran, ihren Mitgliedern wie Mitarbeitern ein sicheres Training zu ermöglichen und mit qualifizierten Mitarbeitern ihrem wichtigen Gesundheitsauftrag auf höchstem Niveau zu entsprechen. Daneben zeigen sich hohe Investitionen in den Bereich der Digitalisierung, bedingt durch die Notwendigkeit eines Leistungsangebotes während der Zeit der Schliessung der Anlagen. Damit zeigt die Branche ihre schnelle Reaktionsfähigkeit und Kreativität. Wesentliche Bausteine, um auch künftig als Wachstumsbranche weiter zu bestehen. Jede Krise birgt auch eine Chance, und die Fitness- und Gesundheitsbranche wird insgesamt gestärkt aus dieser Krise hervortreten.

www.dssv.de ■



Digitalisierungsboom im Rahmen der Überbrückungshilfe

Die Überbrückungshilfe 3 ist eine Fördermassnahme des Bundes die unter anderem darauf abzielt Investitionen für die bauliche Modernisierung und Umsetzung von Hygienekonzepten ebenso wie Investitionen in Digitalisierung und Modernisierung zu fördern. Konkret werden entsprechende Kosten für bauliche Massnahmen (Modernisierungs-, Renovierungs- oder Umbaumassnahmen) zur Umsetzung von Hygienekonzepten bis zu 20'000 Euro pro Monat erstattet, die im Zeitraum März 2020 bis Juni 2021 angefallen sind. Für Investitionen in Digitalisierung (Aufbau eines Onlineshops, Eintrittskosten bei grossen Plattformen) können einmalig bis zu 20'000 Euro gefördert werden.

Wer kann die Förderung beantragen?
Unternehmen, Soloselbständige, und Freiberufler bis zu einem Jahresumsatz von 750 Millionen Euro im Jahr 2020 sowie gemeinnützige Unternehmen und Organisationen aus allen Branchen.

Voraussetzung sind Corona-bedingte Umsatzeinbrüche von mindestens 30 Prozent in jedem Monat, für den der Fixkostenzuschuss beantragt wird. Massgeblich für den Vergleich ist der Referenzmonat im Jahr 2019. Für Unternehmen, die zwischen dem 1. Januar 2019 und dem 30. April 2020 gegründet wurden, gelten besondere Vorschriften. Unternehmen, die November- und/oder Dezemberhilfe erhalten, sind für diese Monate nicht antragsberechtigt.

Wie stellen Sie den Antrag?
Der Antrag kann über eine Steuerberaterin oder einen Steuerberater, eine Wirtschaftsprüferin oder einen Wirtschaftsprüfer, eine Rechtsanwältin oder einen Rechtsanwalt sowie über vereidigte Buchprüferinnen und Buchprüfer stellen. Die Kosten werden bezuschusst.

Anzeige

Kraftsportplatten
Universal-Puzzle

*Universal-Puzzle ist ein nahezu unzerstörbarer Kraftsportbelag aus **vulkanisiertem Gummi** und schützt Ihre Böden vor Lasten und Stößen.*

Die lose verlegbaren Platten sind schalldämmend, dauerelastisch, rutschhemmend und in normal oder schwer entflammbarer Ausführung lieferbar.

SPEZIAL-BELÄGE
morgenroth

Prospekte und Preise unter: www.sportbelag.eu
> Puzzle normal entflammbar • Puzzle schwer entflammbar

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

Unser Lieferprogramm:
Elastische Sportbeläge aus Gummi für Trainings-, Kurz- und Langhantelbereiche

Vorzeitiger Ruhestand aufgrund von Schmerzen des Bewegungsapparates

Juha trainiert mit dem G110 Back Extension-Gerät zusammen mit einem anderen Patienten der Nordic Health-Klinik.

Vor drei Monaten tat Juha etwas, von dem er nicht glaubte, dass es jemals möglich sein würde. Er kehrte zur Arbeit zurück. Vor zwei Jahren war Juhas Situation eine andere. Nachdem er unter beeinträchtigenden Rückenschmerzen aufgrund seiner Skoliose gelitten hatte, musste er seinen Polizeijob aufgeben und vorzeitig in den Ruhestand gehen. «Ich dachte, eine vorzeitige Pensionierung wäre in Ordnung, aber ziemlich schnell wurde es mühsam und langweilig, und Faulheit trat ein», sagt Juha. Obwohl Juha sein Schicksal des vorzeitigen Ruhestands wegen starker Schmerzen im Bewegungsapparat akzeptiert hatte, begannen die Tage sich schnell zu lang anzufühlen. «Es schadet dem menschlichen Geist erheblich, wenn man nicht in der Lage ist, seine Fähigkeiten anzuwenden oder sich nützlich zu fühlen.»

Juha hätte nie gedacht, dass er ohne Spazierstock laufen, geschweige denn zur Arbeit zurückkehren könnte. Tatsächlich war das Gehen so schmerzhaft, dass er bereits darüber nachdachte, bald einen Rollstuhl benutzen zu müssen. Bis er mit der Rehabilitation des Bewegungsapparates in der Nordic Health Klinik begann.

Individuelle Trainingstherapie bei Nordic Health

Juha und der Therapeut von Nordic Health erstellten ein individuelles Trainingstherapieprogramm, und Juha absolvierte das Programm zunächst zwei- bis dreimal pro Woche. Drei Monate bei Nordic Health erwiesen sich für Juha als vorteilhaft, wie aus den Testergebnissen hervorgeht. Seine isometrische Kraft hatte sich um 399 Prozent erhöht und die Beweglichkeit um 90 Prozent verbessert, wenn man die Ergebnisse in alle Richtungen der Wirbelsäule mittelt. Nicht nur die Trainingsdaten deuteten auf eine Verbesserung hin, Juha bemerkte die Veränderungen selbst. Nach einem Jahr konsequenter gerätebasierter Trainingstherapie, Übungen zu Hause und Dehnung bemerkte Juha einen signifikanten Unterschied in seiner eigenen Einstellung. «Nach nur einem Jahr fühlte ich mich so gut, dass ich bereits daran dachte, wieder arbeiten zu können».

Bewegung ist Medizin, auch bei schmerzhaften Beschwerden

Juha glaubt, dass es sicherlich der richtige Schritt war, zur Arbeit zurückzukehren. Er kann jetzt Teilzeit als Polizist arbeiten. Regelmässige Bewegung bleibt ein wichtiger Bestandteil seines täglichen Lebens. Juha macht zwei bis drei Trainingsein-

Hanna führt mit dem DAVID G150 Lateral Flexion-Gerät Mobilitäts- und Krafttests für Juha durch.

heiten pro Tag, wobei er die von EVE (eValuated Exercise, David Software) bereitgestellten Heim- sowie Dehnübungen nutzt. Auch während seines Arbeitstages kann er kurze Krafttrainings- und Dehnungsübungen einbauen. Juha besucht weiterhin mindestens einmal pro Woche die Nordic Health-Klinik. Er glaubt, dass die gerätebasierte Trainingstherapie die einzige individualisierte und effektive Lösung ist, die für ihn funktioniert. «Ich habe mehrere Jahre damit verbracht, zu verschiedensten Ärzten und Spezialisten zu gehen. Die Ärzte verschrieben nur Ruhe und rezeptpflichtige Schmerzmittel. Auch Einzelkrankengymnastik und manuelle Therapie schienen standardisiert zu sein, doch eine kontrollierte Bewegung gab es nicht». Juha hatte das Gefühl, nie eine individualisierte Behandlung finden zu können.

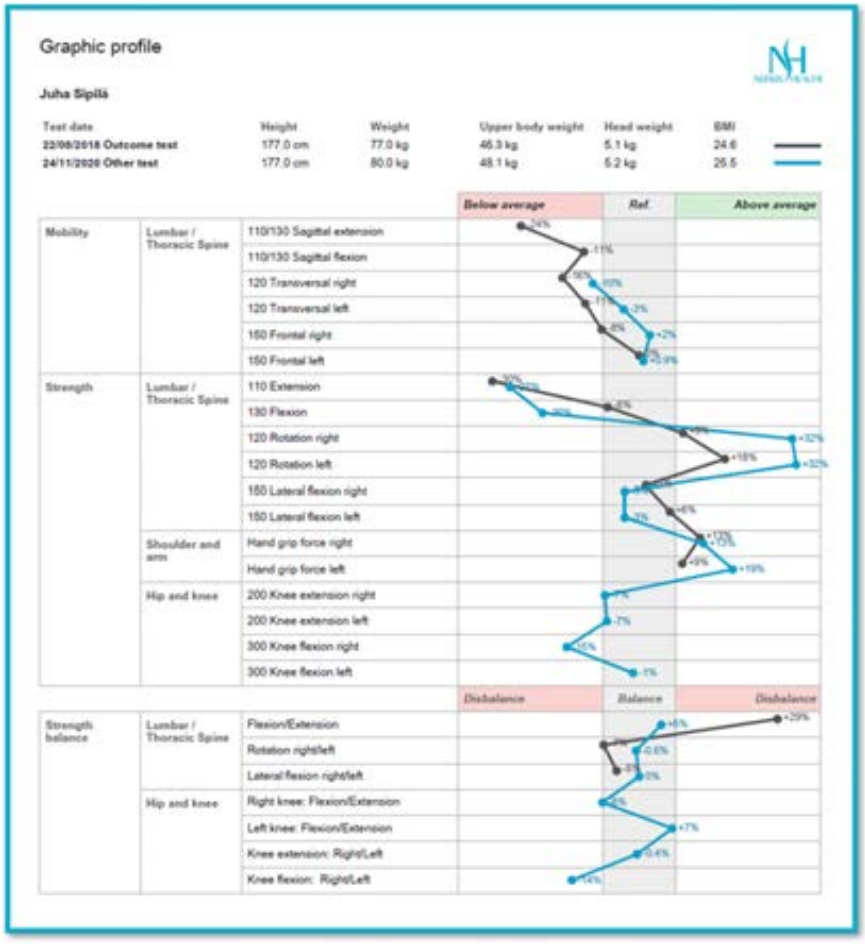
Nach Abschluss seines erfolgreichen Rehabilitationsprogramms für den Bewegungsapparat haben Juha und der Kliniklehrer seine Behandlung so angepasst, dass sie stärker auf Prävention ausgerichtet ist. Hier konzentriert sich das Programmziel nun darauf, die Rückkehr von Rückenschmerzen oder anderen Problemen zu verhindern, indem sichergestellt wird, dass die Wirbelsäule von Juha stark und beweglich bleibt. Um mehr über sein aktuelles Präventionsprogramm zu erfahren, haben wir mit Hanna, einer der Ausbilderinnen der Klinik, gesprochen.

Deutliche Verbesserungen in der Vorsorge

Bei einem seiner Besuche in der Klinik führten Juha und Nordic Health Instructor Hanna isometrische Kraft- und Mobilitätstests mit den David-Geräten durch. Danach setzten sich Juha und Hanna zusammen, um sich den EVE-Bericht anzusehen, der automatisch durch die Plattform generiert wurde.

Die in der David Softwarelösung gezeigten Mobilitäts- und isometrischen Krafttests wurden im Abstand von etwa zwei Jahren durchgeführt. «Hierbei kommt es auf die Präventionstherapie an, da Juhas Ergebnisse eindeutig in oder nahe den Referenzwerten für sein Alter, Geschlecht und andere Faktoren liegen.»

Einige wichtige Aspekte, die aus den EVE-Berichten hervorgehen, zeigen, dass Juhas Rückenkraft um 10% zugenommen hat, während seine ▶



Numeric data

Juha Sipilä

Test date	Height	Weight	Upper body weight	Head weight	BMI
22/08/2018 Outcome test	177.0 cm	77.0 kg	46.3 kg	5.1 kg	24.6
24/11/2020 Other test	177.0 cm	80.0 kg	48.1 kg	5.2 kg	25.5

			Ref.	Test 1	Test 2	Improvement
Mobility	Lumbar / Thoracic Spine	110/130 Sagittal extension	-27.6°	-9.6° -24%		
		110/130 Sagittal flexion	46.0°	37.6° -11%		
		120 Transversal right	45.4°	31.0° -18%	36.7° -10%	+8.8
		120 Transversal left	-45.4°	-35.3° -11%	-42.5° -3%	+10.9
		150 Frontal right	40.0°	33.8° -9%	41.8° +2%	+10.2
		150 Frontal left	-40.0°	-40.0° 0%	-40.7° +0.9%	+0.9
Strength	Lumbar / Thoracic Spine	110 Extension	277.2Nm	193.0Nm -30%	211.0Nm -27%	+9.3
		130 Flexion	154.0Nm	144.0Nm -6%	128.0Nm -20%	-11.1
		120 Rotation right	115.5Nm	126.0Nm +9%	158.0Nm +32%	+23.4
		120 Rotation left	115.5Nm	136.0Nm +18%	159.0Nm +32%	+16.3
		150 Lateralflexion right	161.7Nm	164.0Nm +1%	163.0Nm -3%	-0.6
		150 Lateralflexion left	161.7Nm	172.0Nm +6%	163.0Nm -3%	-5.2
	Shoulder and arm	Hand grip force right	51.5kg	58.0kg +13%	52.0kg +13%	+0.7
		Hand grip force left	46.2kg	50.3kg +9%	45.0kg +19%	-10.3
	Hip and knee	200 Knee extension right	231.0Nm		223.0Nm -7%	
		200 Knee extension left	231.0Nm		224.0Nm -7%	
		300 Knee flexion right	154.0Nm		136.0Nm -18%	
		300 Knee flexion left	154.0Nm		158.0Nm -1%	

Bauchkraft um den gleichen Betrag abnahm. Hanna merkt auch an, dass die Beweglichkeit der Wirbelsäule von Juha gut und stetig zugenommen hat.

Hanna sendet die Ergebnisse direkt über die EVE-Plattform per E-Mail an Juha. Dies ist eine nützliche Funktion, da Juha auch in seiner Freizeit auf die EVE-Berichte zugreifen kann. Juha freut sich über den EVE-Bericht, denn «es hilft, meine Testergebnisse auf diese Weise zu sehen. Es ist auch lohnend zu sehen, dass sich meine Beharrlichkeit auszahlt. Die Testergebnisse beweisen, dass ich mich nicht nur besser fühle, sondern dass es mir tatsächlich viel besser geht».

Der Weg zur Gesundheit ist ein fortlaufender Prozess

Auf die Frage, wie er seinen Genesungsweg sieht, nachdem er wegen der Schmerzen in den Vorruhestand versetzt wurde und nun wieder bei der Polizei arbeitet, bleibt Juha hartnäckig: «Der grösste Fehler, den ich gemacht habe, war, dass ich nicht früher mit der Trainingstherapie begonnen habe».

Wie bereits erwähnt, besuchte Juha viele Jahre lang Ärzte und Spezialisten, die Schmerzmittel oder willkürliche manuelle Therapien verschrieben. Diese Behandlungen liessen ihn unter nachteiligen Nebenwirkungen leiden und waren keine wirksame Möglichkeit, seine schmerzenden Muskeln und Gelenke wieder bewegen zu können. Obwohl Juhas muskuloskelettale Schmerzen nicht vollständig verschwunden sind, ist er dankbar, dass sich seine Situation so gut verbessert hat, dass er sogar wieder arbeiten kann. Mit der Trainingstherapie bei Nordic Health hat Juha ein effektives und gezieltes Behandlungsprogramm gefunden. Ein Trainingstherapie-Protokoll, welches die schmerzhafte Situation eines Skoliose-Patienten verbessern kann, hat ein überzeugendes Potenzial, die muskuloskelettale Versorgung zu verändern.

Haben wir Ihr Interesse geweckt, mehr über Juha und sein Trainingstherapie-Konzept zu erfahren, dann informieren Sie sich gerne über folgenden Link oder sehen Sie sich über den QR-Code das Video mit Untertiteln dazu an:
https://domitner.com/therapie-training/krafttraining/davidhealth

SCAN ME

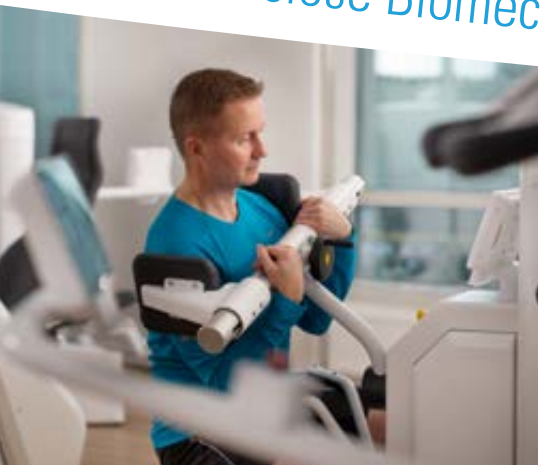
Peter Domitner

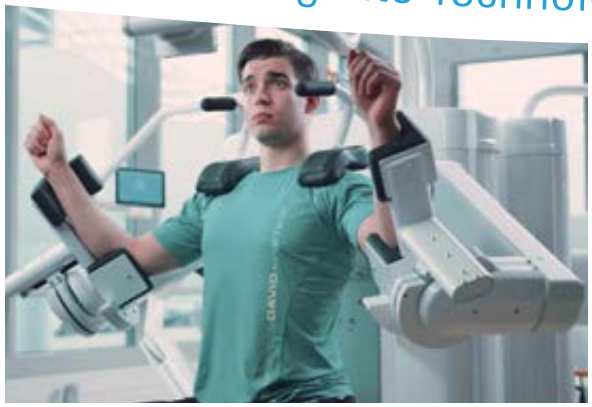
Jahrgang 1969
Ist CEO der Domitner GmbH, die auf die Konzeption und Ausstattung medizinischer Trainingstherapien und hochwertiger Fitnessanlagen spezialisiert ist. Als aktiver Radsportler nahm er an Europa- und Weltmeisterschaften teil.
www.domitner.com

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!!

Gemeinsam laufend Gutes tun

In Zeiten der Covid-19-Pandemie stehen wir vor grossen Herausforderungen. Vereine und weitere gemeinnützige Organisationen, auch kulturelle Einrichtungen in der Schweiz und in Deutschland sind besonders hart von den wirtschaftlichen Folgen dieser Pandemie betroffen.

Die walk&give Spendenkampagne

Mit der walk&give Spendenkampagne lancieren die SWISSKIDS Foundation in Basel und der Verein expika e.V. in Leipzig die walk&give App. Die App kann von Organisationen, Schulen, Einzelpersonen und einer weltweiten Community als Spendenplattform genutzt werden. Auf digitalem Weg können so individuelle Spendenkampagnen, wie z. B. auch gemeinsame Sponsorenläufe durchgeführt werden.

Die walk&give App als Spendenplattform

In diesen nun schwierigen Corona-Zeiten können Organisationen oder Einzelpersonen die walk&give Spendenkampagne und die Infrastruktur der App als Plattform nutzen, um für ihre Projekte Spenden zu sammeln. Die Organisationen müssen dafür einzig die Teilnehmer mobilisieren. 80 Prozent der während dieser Zeit eingenommenen Spenden können die Organisationen für sich beanspruchen. Die verbleibenden 20 Prozent werden von der SWISSKIDS Foundation und dem Verein expika e.V. für ihre gemeinnützigen Kinderhilfsprojekte und für ausgesuchte Hilfsprojekte in Entwicklungsländern verwendet. Die Administrationskosten werden zu 100 Prozent von Sponsoren und den beiden Veranstaltern getragen.

Die gemeinnützigen Kinderhilfsprojekte

Die SWISSKIDS Foundation lanciert 2022 die nationale Gesundheitsförderungs-Kampagne Fitschool Parcours. Sie hilft Kindern Freude an der Bewegung und einen gesunden Lebensstil zu entwickeln und leistet somit einen Beitrag, den Anteil der Kinder im deutschsprachigen Raum mit gesundem Körpergewicht zu erhöhen. expika ist eine Kampagne zur ganzheitlichen Entwicklungsförderung von Kindern und Jugendlichen. Der Verein expika e. V. veranstaltet damit schon seit vielen Jahren eine der erfolgreichsten Bewegungskampagnen Deutschlands. Die Projekte richten sich primär an institutionelle Bildungseinrichtungen wie Kitas und Schulen.

walk&give Laufbandwette

Das Herz der walk&give Spendenkampagne sind die beiden Laufbänder in Basel und Leipzig. Diese beiden Laufbänder sollen jeweils mit einem Kernteam und vielen weiteren Teilnehmern 365 Tage und Nächte lang ununterbrochen am «Laufen» gehalten werden. Über die «walk&give» App werden die gelaufenen Schritte in Spenden umgewandelt. Die Challenge zwischen Basel und Leipzig lautet: Welcher Stadt gelingt es, das Laufband 24 Stunden, 365 Tage am «Laufen» zu halten und dabei die meisten Kilometer zurückzulegen?

walk&give Roadshow

Ein mobiles Laufband reist durch die Schweiz und Deutschland. Für eine Woche wird die walk&give Kampagne zum Event und erreicht somit weitere grosse Aufmerksamkeit. Regionale Non-Profit-Organisationen, Schulklassen und lokale Botschafter werden in das Event eingebunden und bekommen so eine Plattform für ihre eigenen Spendenkampagnen und Sponsorenläufe.

Aufbau der Community

Mit verschiedenen Aktionen und Challenges wird dauerhaft Aufmerksamkeit für die Kampagne generiert und zum Mitmachen animiert. Die wachsende Community und Sponsoren werden zum Veranstalter und Challenger der Spendenkampagne, die kräftig in den sozialen und den klassischen Medien verbreitet und beworben wird. Dabei entsteht einer der vielleicht grössten Sponsorenlauf-Mitmachkampagnen der Welt. Natürlich werden auch die Kommunikationskanäle der teilnehmenden Organisationen mit eingebunden und miteinander vernetzt. Es wird die Kunst des Storytellings genutzt, berichtet über Erfolge, Herausforderungen der Organisationen, die walk&give Challenges, den Stand der Spenden, die Unterstützenden werden portraitiert und Spezialisten, Sportler und Vorbilder erzählen zu den Themen Ernährung, Bewegung, Fitness, usw.

Virtuell mitlaufen und Spenden – Weltweit!

Die walk&give App zählt die Schritte der Teilnehmer und transformiert diese sichtbar und nachvollziehbar mittels Knopfdruck in finanzielle Mittel. Fitnessarmbänder wie Fitbit, Garmin etc. können mit der App verbunden werden. Ein Spendenbarometer zeigt live den Spendenstand an. Ebenfalls können Firmen als Sponsoren in der App Präsenz zeigen. Der Nutzer entscheidet beim Einstieg in die App selbst, welche teilnehmende Organisation oder Stiftung er unterstützen möchte. Zusätzlich werden alle Spender einer Kampagne im Nachgang über die Verwendung der Spendengelder informiert.

Das Konzept wird auch gezielt auf die Fitnessbranche angepasst und erweitert. Der voraussichtliche Start der Kampagne ist auf September 2021 geplant. Die FITNESS TRIBUNE wird zu einem späteren Zeitpunkt vertieft über diese spannende Kampagne berichten.

Kontakt

SWISSKIDS Foundation | Uwe Roll | +41 79 351 25 64 | uwe.roll@swisskids.org
expika e.V. | Matthias Härzschel | +49 171 3030377 | haerzschel@expika.de
www.walkandgive.org

INTENZAFITNESS.CH

ESCALATE
STAIRCLIMBER

DER WELTWEIT EINZIGE TREPPENSTEIGER MIT EINSTELLBARER STUFENHÖHE

DER PREISGEKRÖNTE ESCALATE—STAIRCLIMBER BIETET DEN NUTZERN DIE ULTIMATIVE TRAININGSERFAHRUNG.

intenza

Intenza Fitness Schweiz,
Rotzbergstrasse 19, 6362
Stansstad
+41—41—610—2000
INFO@INTENZAFITNESS.CH

Was uns die Lockdowns lehren…

Paul Eigenmann / QualiCert AG

Was geht hier vor…
Die Ansteckungszahlen steigen, die Inzidenzen auch, Lockdown «Nummer 2» wird verhängt. ÖV, Flugplätze, Lebensmittelgeschäfte bleiben offen, sie sind systemrelevant*. Alle anderen Dienstleistungen — auch die Restaurants und Fitnesscenter bleiben geschlossen.

Der Lockdown wird gelockert. Fitness- und Trainingscenter bleiben geschlossen, aber Coiffeurgeschäfte werden geöffnet, sie sind offensichtlich systemrelevanter als viele weitere Dienstleistungen, unter anderem auch die Fitness- und Trainingscenter.

Der Lockdown erfährt weitere Lockerungen, aber zusammen mit weiteren Branchen bleiben die Restaurants und auch die Fitnesscenter geschlossen, während Erotikbetriebe geöffnet werden. Sie scheinen systemrelevanter zu sein.

Mit der Öffnung der Detailhandelsgeschäfte tritt fast Normalität ein, allerdings bleiben die Fitness- und Trainingscenter zusammen mit anderen Branchen weiterhin geschlossen, weil sie offensichtlich als weniger systemrelevant angesehen wird.

Wie kommt es, dass unsere Branche, die doch aus gesundheitlicher Sicht eine so wichtige Dienstleistung erbringt, bezüglich ihrer Systemrelevanz so gering eingeschätzt wird? Es ist wohl gleich wie bei allen Botschaften, die verkündet werden: Der Empfänger nimmt etwas Anderes wahr, als der Sender mit seiner Message bezwecken wollte. Es lohnt sich zweifelsohne, über diese Diskrepanz nachzudenken, denn die Angelegenheit ist durch viele Faktoren bestimmt.

Viele Hunde sind des Hasen Tod!
Ist die Fitnessbranche wirtschaftlich schlicht zu unbedeutend, als dass sie in den Überlegungen der Entscheidungsträger überhaupt eine Rolle spielen kann. Dies ist wohl kaum der Grund; denn auch die Gastronomie bleibt geschlossen, obwohl sie bezüglich der Grundkennzahlen 15 bis 20 Mal grösser ist als die Fitnessbranche. Rund 22'000 Gaststätten (Fitnesscenter 1'100–1'300, je nach Definition) beschäftigen etwa 430'000 Personen (Fitnesscenter ca. 30'000 Mitarbeitende) und erzielen einen Umsatz von rund 15 Milliarden (Fitnesscenter über 1 Milliarde). Die relative wirtschaftliche Unbedeutsamkeit allein kann nicht der Grund sein, warum Fitnesscenter nicht als systemrelevant eingestuft werden; denn eigentlich verfügt die Fitnessbranche über ein gerade aus gesundheitlicher Sicht enorm starkes Alleinstellungsmerkmal.

Dieses Alleinstellungsmerkmal der Fitnessbranche ist effektives Muskeltraining für jede Frau und jeden Mann. Das Muskeltraining — im deutschsprachigen Bereich in der Trainingslehre zur Leistungssteigerung als Krafttraining bekannt — ist aber nicht nur effektiv, sondern mit den stationären Trainingsgeräten auch effizient! Und Muskeltraining wird auf Grund der demographischen Entwicklung auch noch immer wichtiger! Sarkopenie (Muskelschwund) ist eine der wichtigsten Ursachen der Pflegebedürftigkeit im Alter — zusammen mit Demenz. Ein renommierter Altersforscher hat einmal gesagt: Wer nicht mehr vom Klo aufstehen kann, kann auch nicht mehr selbständig und unabhängig leben. Ob man das noch kann, ist im Wesentlichen eine Frage der Kraft der Bein- und Gesässmuskulatur. Deshalb ist auch der Oberschenkelumfang ein sehr guter Indikator für Pflegebedürftigkeit im Alter.

Zwar werden einige einwenden, dass Muskeltraining auch mit dem eigenen Körpergewicht betrieben werden kann. Dazu ist festzuhalten, dass dies wohl stimmen mag — für einen «Navy Seal», aber nicht für Otto Normalverbraucher, der kaum mehr einen einzigen Klimmzug schafft. Von der Effizienz, welche das gerätegestützte Muskeltraining im Fitnesscenter bietet, einmal ganz abgesehen… Muskeln und all deren Dienstleistungssysteme und -organe sind der Hauptunterschied zwischen Tier- und Pflanzenwelt (Fauna und Flora). Muskeln wurden im Laufe der Evolution unter ähnlichen Umweltbedingungen mehrmals erfunden. Muskeln sind fast eine Milliarde Jahre alt und belegen, dass die Verhältnisse Entwicklungen (und auch das Verhalten) bestimmen und nicht umgekehrt.

Die Muskeln sichern den Tieren im Gegensatz zu den Pflanzen «Automobilität», eine enorm wichtige Eigenschaft für die ganze Tierwelt (inkl. Menschen), die aber ihren Preis hat. Die Muskeln sind «Energieschleudern». Die durch Muskelkontraktion erzeugte

Das sechste Alter macht
den besockten hagern Pantalon,
Brill' auf der Nase, Beutel an der Seite;
die jugendliche Hose, wohl geschont,
'ne Welt zu weit für die verschrumpften Lenden;
die tiefe Männerstimme, umgewandelt zum
kindischen Diskante, pfeift und quäkt In feinem Ton.

William Shakespeare / «Wie es euch gefällt»

Bewegungsenergie beträgt nur rund der 30% benötigten Energie, 70% der für eine Muskelkontraktion verbrauchten Energie werden zu Wärmeenergie, zu Abwärme sozusagen. Weil Energie aber stets knapp war und immer noch knapp ist, lernten alle Wesen der Tierwelt, sich so viel zu bewegen wie nötig, aber so wenig als möglich. Regelmässiges Muskeltraining ist schon

Bewegung:
genetisch geprägtes Verhalten
So viel wie nötig,
so wenig wie möglich!

aus diesem Grunde nicht einfach zu verkaufen! Die Nutzung eines Handys ist weit weniger energieintensiv und genau deshalb viel einfacher zu verkaufen. Auch für regelmässiges Zähneputzen als Verhaltensweise ist auf Grund des relativ tiefen Energiebedarfs der Überzeugungsaufwand einfacher zu verkaufen. Auch für regelmässiges Zähneputzen als Verhaltensweise ist auf Grund des relativ tiefen Energiebedarfs der Überzeugungsaufwand geringer. Trotzdem ist selbst die «Marktdurchdringung» von Zähneputzen auch nach hundert Jahren nicht hundert Prozent.

Die Marktdurchdringung für Fitnesstraining beträgt in der Schweiz aktuell knapp 14%. Sie kann und wird steigen, aber bei weitem nicht auf prozentuale Anteile wie bei der Nutzung vom Smartphones oder beim Zähneputzen. Die Marktdurchdringung von 14 Bevölkerungsprozenten führt in der aktuellen Pandemie dazu, dass — wenn auch noch von gleich vielen Ex-Mitglieder ausgegangen wird — 70% der Schweizer Bevölkerung Fitnesstraining und dessen Wert nicht aus eigenem Erleben, sondern nur von den öffentlichen Auftritten der

Fitnessbranche kennen. Und unter diesen 70% der Schweizer Bevölkerung befinden sich gewiss auch einige Entscheidungsträger. Die Muskulatur hat es schwer, ihrer Gesundheitsbedeutung entsprechend wahrgenommen zu werden. Berufe, die körperliche Arbeit mit sich bringen, werden eindeutig weniger gesucht und sind in der Regel tiefer bezahlt. Und beim «Homeschooling» waren Kinder von Eltern, die nicht als «Sitzberufler» im «Homeoffice» waren, sondern in irgendeiner Weise einer körperlichen Arbeit nachgingen, gleich doppelt benachteiligt.

Zwar sind zunehmend Bemühungen aus der Fitnessbranche festzustellen, die Bedeutung von Muskeltraining für gesundheitliche Aspekte hervorzuheben, aber so schnell wird dies den vorherrschenden Eindruck, den die beiden grossen Role Models Arnold Schwarzenegger und Jane Fonda am Anfang des Booms der Fitnessbranche geschaffen haben, nicht verdrängen. Das ist auch nicht nötig; denn auch Muskeltraining für Schönheit ist gesund, aber ist es auch systemrelevant?

Fazit

Fitnesscenter und ihr Angebot werden nicht als systemrelevant angesehen, denn:

- die Branche ist wirtschaftlich nicht bedeutend genug, selbst der viel grösseren Gastronomie geht es gleich;
- die Branche bedient zu wenig Kunden, als dass sie deshalb systemrelevant sein könnte, selbst die Gastronomie ist diesbezüglich nicht bedeutend genug;
- die Branche ist noch nicht als gesundheits- und deshalb systemrelevant anerkannt. Noch prägen Attraktivität und Lifestyle das Image der Branche zu stark.

Ein umfassenderer Ansatz tut not

Die enorme Bedeutung der Muskulatur für das Wesen Mensch muss breit und auf viele Bedürfnisse ausgerichtet bewusstgemacht werden. Die Muskulatur ist seit beinahe 1'000'000'000 Jahre das Merkmal der Tierwelt inklusive Mensch! Fast unser ganzer Organismus — vom Herz-Kreislaufsystem über die Lunge, Leber und Nieren etc. bis zum Gehirn mit der motorischen Hirnrinde — dient dem umweltstimmigen Einsatz der Muskulatur. Werner Kieser hat dies schon vor Jahrzehnten gewusst und die umfassende Wirkung in seinem Buch «Die Seele der Muskeln» beschrieben. Aber die Muskulatur hat eben für jede und jeden etwas. So hat der bekannte Schönheitschirurg Dr. med. Werner Mang einmal gesagt: «Ohne Muskeln keine Schönheit». Und ob ein junger Bursche für einen V-Oberkörper trainiert, eine alte Frau, damit sie ihren Einkauf nach Hause tragen kann, ein Internist seinen an Diabetes leidenden Patienten ins Fitnesscenter schickt, der orthopädische Chirurg dem operierten Patienten zur Stabilisierung und Stützung Muskeltraining empfiehlt oder der Politiker etwas für einen kraftvollen, vitalen Eindruck tun will, ist grad einerlei: Muskeltraining ist in jedem Fall gesund.

* Systemrelevant sind Organisationen, Unternehmen, Produkte, Dienstleistungen und Berufsgruppen, deren Bedeutung die die Aufrechterhaltung des gesellschaftlichen Lebens unverzichtbar sind.

SFGV Branchenreport 2020
Eckdaten der schweizerischen Fitness- und Gesundheitsförderungsbranche

Trotz widriger Umstände im Jahr 2020 ausgelöst durch Covid-19 hat der SFGV die Arbeiten für den neusten Branchenreport 2020 vorangetrieben. Obwohl viele Unternehmen in der Fitness- und Gesundheitsbranche derzeit um das Überleben kämpfen und das Virus unsere Branche durchrütteln wird wie keine andere Krise in der Vergangenheit, ist es wichtig, den Blick nach vorne zu richten.

Auch der SFGV hat keine Kristallkugel, welche uns in die Zukunft schauen lässt, aber wenigstens ist es mit den Datengrundlagen des Branchenreports möglich die Vergangenheit zu analysieren und die Zukunft zu planen. Wichtige Kennzahlen, die helfen werden, schwierige und wichtige Entscheidungen zu treffen oder bei Verhandlungen die nötigen Grundinformationen auf dem Tisch zu haben, sind im Branchenreport ersichtlich. Aufgrund der nun doch schon seit 10 Jahren durchgeführten Befragungen der Mitgliedercenter können auch mehrjährige Trends herausgelesen oder interpretiert werden. Zum Beispiel ist es sicher so, dass die Anzahl der Kettenbetriebe weiterhin zugenommen hat, aber ebenso ist festzustellen, dass der Markt immer noch zu zwei Dritteln von Einzelunternehmen dominiert wird. Wobei festzuhalten ist, dass der SFGV leider keine verlässlichen Umsatzzahlen von den Kettenbetrieben erhalten hat.

Kundenentwicklung und Altersdurchschnitt
Getrieben durch das massive Wachstum der Anlagen — über 50 Prozent Steigerung seit 2015 — wurde in Bezug auf die Anzahl Kunden im Fitnessmarkt mit 1,12 Mio die Millionengrenze geknackt. Ebenso spannend ist auch der Altersdurchschnitt der Kunden zu beobachten. Die Schrumpfung der Kunden im Altersbereich bis 29 Jahre, dafür die Zunahme der über 60-jährigen widerspiegelt die demografische Entwicklung der Schweizer Wohnbevölkerung. Das Durchschnittsalter der Kunden beträgt 44,2 Jahre.

Anlagenentwicklung
Die Gesamtzahl der Anlagen beträgt 1'361 wobei die durchschnittliche Anlagegrösse 1434 Quadratmeter beträgt. 57,3 Prozent sind kleiner als 1'000 Quadratmeter, 42,7 Prozent grösser.

Umsatzentwicklung und Cash-Flow
Der Gesamtumsatz über sämtliche Standorte betrug CHF 1,366 Milliarden gegenüber CHF 1,169 Milliarden im 2018. Der Cash-Flow konnte um 0,1 Prozentpunkte auf 10,2 Prozent gesteigert werden, was CHF 101'196 ausmacht.

Mitarbeitende, Personalkosten und Berufsqualifikation
Das Verhältnis von Umsatz zu Lohnkosten hat leicht abgenommen auf 38,1 Prozent, was CHF 521 Mio. an Lohnkosten gesamt darstellt. Die gesamte Anzahl Mitarbeiter hat sich auf 30'486 erhöht. Dies macht eine durchschnittliche Anzahl Mitarbeitende pro Anlage von 22,4.

Die starke Zunahme der in der Branche angestellten Fachfrauen/Fachmänner Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (Berufslehre) zeigt, dass nun eine Branche entsteht, die den Kinderschuhen entwachsen ist. 63 der befragten 150 Fitness-Unternehmungen haben einen Ausbildungsplatz EFZ (Berufslehre) mit mindestens einem Lernenden besetzt. Im Schnitt werden 0,6 Menschen je Unternehmung entsprechend ausgebildet.

Neukunden / Fluktuation
Neben der Generierung von Neukunden ist die Senkung der Fluktuation nach wie vor das zentrale betriebswirtschaftliche Thema der Fitness-Unternehmen. Durch Kündigung, Wegzug, Erkrankung, Unzufriedenheit oder erfolgreichen Wettbewerb verliert ein Unternehmen 185 Kunden im Jahr, was einer Fluktuationsrate von knapp 21,8 Prozent entspricht (2018 = 21,8 %). Im Gegenzug gelingt es den Unternehmen im Jahr 206 Neukunden zu gewinnen. Kumuliert mit den Kündigungen ergibt sich daraus ein durchschnittlicher Zuwachs von 21 Kunden pro Anlage und Jahr.

Investitionen
Insgesamt planen die Unternehmen für die Jahre 2020/2021 eine Investitionssumme von rund CHF 64 Millionen ein. 2020 beläuft sich die Investitionssumme pro Anlage auf CHF 20'307, was einer Gesamtsumme von rund CHF 28 Millionen entspricht. Dies ist ein deutliches Zeichen, dass die Branche ein wichtiger Wirtschaftsfaktor geworden ist.

Fazit
Leider können die veröffentlichten Zahlen die aktuelle Wirklichkeit nicht abbilden, da der Branchenreport nur alle drei Jahre erstellt wird. Umsatzeinbrüche, Mitgliederschwund, Centerschliessungen und weitere gravierende Veränderungen, verursacht durch die staatlichen Massnahmen, werden erst im nächsten Report ersichtlich sein.

Für den Branchenreport des SFGV wurden 150 Mitglieder befragt. Die grossen Kettenbetriebe machten bei der Befragung nicht mit. Der Branchenreport kann beim SFGV bezogen werden (Nicht-Mitglieder bezahlen CHF 290.–).

Schadenersatzklage der Fitnessbranche gegen den Bund

Der SFGV (Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband) möchte für die Umsatzausfälle der für ihn ungerechtfertigten Schliessungen (Zeitraum März 2020 und Dezember 2020 bis jetzt) eine Schadenersatzklage gegen den Bund einreichen. Aufgrund dieser Schliessungen und der damit verbundenen Umsatzeinbussen sind viele KMUs in ihrer Existenz bedroht und mussten/müssen sich aufgrund der fehlerhaften staatlichen Unterstützung stark verschulden.

Da eine Klage gegen den Bund für einzelne KMUs in finanzieller Hinsicht eine unüberwindbare Hürde darstellt, will der SFGV die finanziellen Mittel mit einem Crowdfunding zusammentragen.

Ziel

Der SFGV will mit der Klage eine gerechte, finanzielle Entschädigung für seine Mitglieder erwirken.

Eine erste Schlussfolgerung nach Sondierungsgesprächen mit einer versierten Rechtsvertretung brachte folgende Erkenntnisse:

- Die Hürden für eine erfolgreiche Schadenersatzklage gegen den Bund sind als hoch zu bezeichnen.
- Soll eine solche Forderung im Rahmen einer Klage erhoben werden, müsste die Forderung zunächst an die entsprechende Behörde durch einen Direktbetroffenen gestellt werden (Schadenersatzforderung eines betroffenen Fitnesscenters an den Bundesrat). Erst deren abweisende Verfügung wäre dann das Anfechtungsobjekt für eine Klage an das Bundesverwaltungsgericht.
- Aufgrund der offenen Rechtsfragen müsste ein solches Verfahren durch einen Verwaltungsrechtsspezialisten geführt werden

Das Crowdfunding

Für die entstehenden Kosten bildet der SFGV einen finanziellen Pool. Er ist für jeden finanziellen Betrag dankbar und bedankt sich bereits jetzt für Ihre Beteiligung. Die Klage wird voraussichtlich von Herr Urs Saxer eingereicht (Titularprofessor für Staatsrecht an der Universität Zürich).

Die Zielsumme beträgt CHF 75'000. Auch Nichtmitglieder des SFGV und Privatpersonen können sich ab 100 CHF am Crowdfunding beteiligen da bei einer Durchsetzung der Klage die gesamte Branche profitiert.

Gegenleistungen für den Einsatz

- Ein Buch «kräftig altern» Konsumententaschenbuch mit Dankkarte des SFGV (CHF 100)
- Ein Buch «Muskelkraft ist die stärkste Medizin» mit persönlicher Dankkarte des SFGV (CHF 500)
- V.I.P. Einladung zum Branchen-Tag 2022 für zwei Personen (CHF 1'000)
- V.I.P Einladung zum Branchen-Tag 2022 für fünf Personen und namentliche Erwähnung mit Danksagung (CHF 5'000)

Informationen zum Crowdfunding gibt auf der Webseite des SFGV: www.sfgv.ch

SFGV

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

Wer wird Fitness- und Gesundheitscenter des Jahres 2021?

Ein Award des SFGV und der FITNESS TRIBUNE

Sieger 2019: Fitnesstreff Niklaus, Reinach BL

Sieger 2020: Bodyfit, Tagelswangen

Mit diesem Award werden Unternehmen ausgezeichnet, die sich in hervorragender Weise für die Fitness- und Gesundheitsbranche und die dahinterstehende Philosophie einsetzen. Mit dem SFGV und FITNESS TRIBUNE Award werden Schlüsselunternehmen ausgezeichnet, die den Markt nachhaltig verändert haben und der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche wichtige Impulse gegeben haben.

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

Das Siegercenter wird am BranchenTag der Bewegungs-, Fitness- und Gesundheitsbranche am Freitag 3. September im Kursaal Bern geehrt.

Reichen Sie ihre Vorschläge zur Nominierung bis Ende Mai 2021 ein:
info@fitnesstribune.com

Die NEOGATE zieht um – Neuer Standort im Glattpark

Die Schweizer GANTNER-Vertretung, der IT-Systemintegrator NEOGATE, trägt der stetigen Weiterentwicklung und dem wachsenden Personalbestand Rechnung. Das mittlerweile neunköpfige Team bezieht per Anfangs April neue Räumlichkeiten an der Thurgauerstrasse im Zürcher Glattpark. Die neuen Büroräumlichkeiten bieten eine moderne Ausstattung und Platz für einen Showroom. Die Wahl des Standortes ist dem Servicegedanken geschuldet, dank der guten Verkehrsanbindung können die meisten Kunden innerhalb einer Fahrstunde erreicht werden.

Neue Adresse per 1. April 2021:
Neogate AG, Thurgauerstrasse 117, 8152 Glattpark (Opfikon)
+41 44 3013000,
info@neogate.ch,
www.neogate.ch

best4health vergrössert sein InBody-Vertriebs-Team

Um der stark zunehmenden Nachfrage nach InBody-Analysern gerecht zu werden, baut best4health gmbh sein Vertriebsteam weiter aus. Thomas Schütz, Geschäftsführer, freut sich über den neuen Aussendienst-Mitarbeiter, Cédric-N. Gremlich. Er war zuletzt als Projekt Manager in der Unterhaltungselektronik tätig und verantwortlich für den Einkauf und den Vertrieb seines Portfolios. Seine Stärke liegt in der Produkte-Einführung und Vermarktung. Er sieht sich als Bindeglied zwischen Produzent und Kunde, um die Weiterentwicklung bestehender Produkte vorantreiben und zur Kundenzufriedenheit beitragen zu können. Er ist mehrsprachig aufgewachsen und spricht nebst Deutsch fliessend Englisch und Französisch. Daher wird er auch für die Kundenbetreuung in der Westschweiz zuständig sein. In seiner Freizeit ist er sportlich aktiv, reist gerne in ferne Länder, geniesst aber auch die gute Küche und das Beisammensein mit Freunden. Er ist hochmotiviert und freut sich, die Kunden in der Gesundheits- und Fitnessbranche betreuen zu können.

Anzeige

14x in der Zentralschweiz

one
training center

Wir suchen:

– Group Fitness-Instruktoren

one-training.ch

Endlich wieder Bäume ausreissen

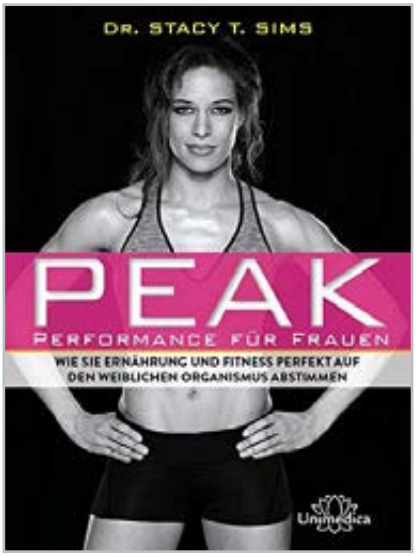
Wenn bleierne Müdigkeit, Antriebslosigkeit und fehlender Schwung den Alltag bestimmen, ist es höchste Zeit zu handeln, bevor sich dauerhaft ein Burnout einstellt. Es gibt einen Weg zurück zu Lebensfreude und Energie — er führt über die Zelle, den Ort, an dem alle Kraft ihren Ursprung hat. Der auf integrative Medizin spezialisierte Heilpraktiker Benjamin Börner und der Ernährungswissenschaftler Ralf Moll bieten eine ganzheitliche Lösung: Nährstoffmangel, Entzündungen im Darm, Umweltschadstoffe, aber auch chronischer Stress sind die Störfelder, an denen Sie gezielt ansetzen können. Im Rezeptteil finden Leser Anregungen für einen vitalen Speiseplan: Mehr als 50 Ideen für Smoothies und Müslis, Suppen, Eintöpfe und Salate machen Lust, die bisherigen Essengewohnheiten zu überdenken und Neues auszuprobieren. Für den Zeitraum des 5-Wochen-Programms empfehlen die Autoren, sich vegan, basisch, gluten- und hefefrei zu ernähren.

Benjamin Börner, Ralf Moll; Voller Energie statt chronisch erschöpft — Das 5-Wochen-Programm: Ernährung, Entgiftung, Entspannung; TRIAS Verlag; ISBN 978-3432112565

Women are not small men

Frauen sind keine kleinen Männer. Hören Sie auf zu essen und zu trainieren, als wären Sie einer. Mit dieser Aufforderung ruft Dr. Stacy Sims eine Revolution ins Leben. Ihr Bestseller Peak-Performance für Frauen rückt den Menstruationszyklus sowie den Stoffwechsel des weiblichen Körpers in den Fokus und wird zu den besten Sportbüchern aller Zeiten gezählt. Viele Ratgeber zur Wettkampfvorbereitung wurden für Männer entwickelt da ist es vorprogrammiert, dass Sportlerinnen meist nicht ihr volles Potenzial ausschöpfen können. Mit diesem Trainingsleitfaden für Frauen arbeiten Sie mit Ihrem Körper nicht gegen ihn! Dr. Sims zeigt Ihnen, wie Sie auf die Hormonschwankungen während der ersten und der zweiten Phase Ihrer Periode reagieren und wie Sie Ernährung, Flüssigkeitszufuhr und Training an Ihre einzigartige Physiologie anpassen. Stacy Sims weiss: Weibliche Athleten sind anders als männliche. Sie können einen Wettkampf nicht einfach um ihre Periode herum legen. Peak-Performance für Frauen hilft zu verstehen, was mit Ihrem Körper passiert und worin Ihre perfekte Erfolgsstrategie besteht.

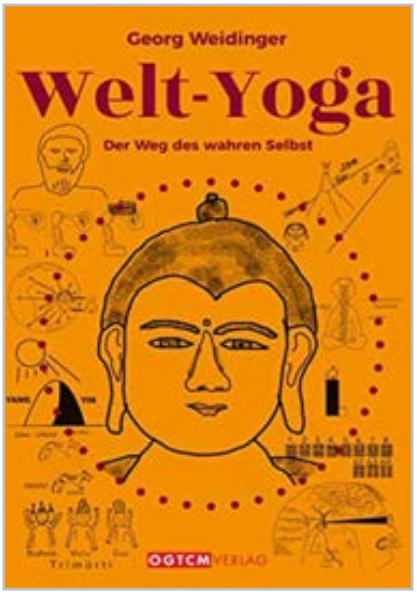
Dr. Stacy Sims; PEAK-Performance für Frauen; Unimedica im Narayana Verlag; ISBN 978-3962572044



Welt-Yoga

Yoga bedeutet so viel mehr als nur Sport- und Entspannungsübungen. Yoga ist eine Philosophie, die sich mit den grossen Fragen der Menschheit beschäftigt: Wer bin ich? Woher komme ich? Was geschieht nach dem Tod? Gibt es einen Gott? Gibt es einen Plan hinter all dem, was man sieht und was passiert? Wie lebt man richtig? Wie wird man glücklich?

Georg Weidinger liefert mit «Welt-Yoga: Der Weg des wahren Selbst» eine leicht verständliche Gebrauchsanleitung für einen Weg zum ursprünglichen Yoga und zu einem erfüllten und glücklichen Leben. Auf seine gewohnt humorvolle Art und mit zahlreichen eigenen Zeichnungen erklärt Weidinger die komplexe Philosophie des Yoga und zeigt die Übereinstimmungen mit Kulturen und Religionen der ganzen Welt auf, etwa mit den grossen Schriften Platons, dem entstehenden Christentum und den Mysterien des Mittelalters. Die Publikaktion enthält ausserdem eine Neuübersetzung aus dem Sanskrit sowie eine Neuinterpretation des kompletten Yogasūtra und Śivasūtra.



Georg Weidinger; Welt-Yoga: Der Weg des wahren Selbst; OGTCM Verlag; ISBN 978-3966986724

Fit und stark nach der Schwangerschaft

Schritt für Schritt wieder fit werden nach der Schwangerschaft: Das wünschen sich viele Frauen. Alexandra Rosenthal ist selbst Mutter von zwei Kindern und weiss, wie turbulent der Alltag einer frischgebackenen Mutter ist. Doch bei all den Veränderungen sollte keine Frau ihr eigenes Wohlbefinden vernachlässigen — nicht zuletzt dem eigenen Nachwuchs zuliebe. In diesem Buch werden verschiedene Übungen zu den einzelnen Körperzonen, z. B. Bauch und Rücken, vorgestellt, mit denen der Körper wieder in Form gebracht werden kann. Die Übungen sind knackig, aber auch für Trainingsanfängerinnen geeignet. Für alle, die noch mehr tun möchten bzw. vorher bereits sportlich sehr aktiv waren, gibt es spezielle Powerworkouts mit und ohne Geräte. Mit den zusätzlichen interessanten Tipps zum Thema Ernährung gelingt es, auch ohne Diät, die restlichen Schwangerschaftskilos loszuwerden.

Alexandra Rosenthal; Fit und stark nach der Schwangerschaft; Meyer & Meyer Verlag; ISBN 978-3840377310

reACT®

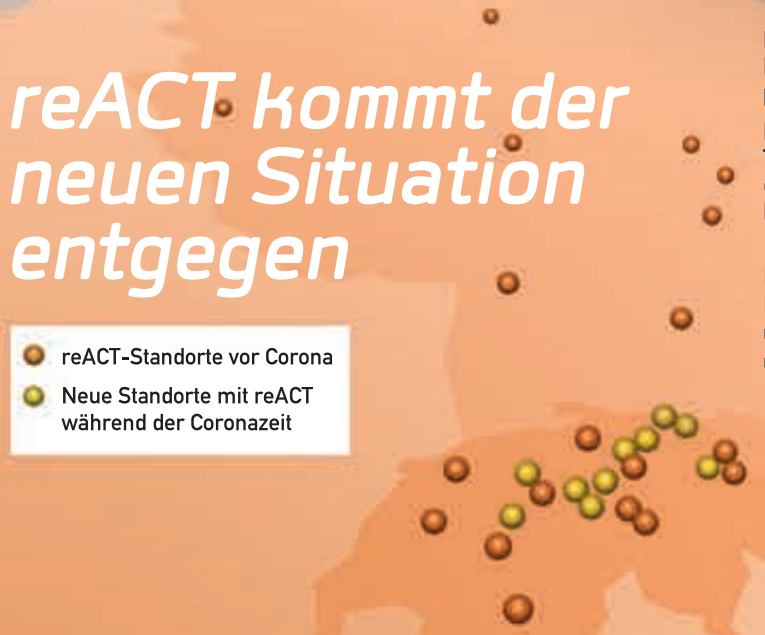
Seit Corona investieren Studios in reACT...

Warum?

Grosse Wirkung
ab 5min
pro Woche

- Selbstbedienung ohne Menschenkontakt
- Schutzkonzept in separatem Raum während Lockdown
- Sehr kurze Aufenthaltszeit
- Kein Umziehen, Schwitzen und Duschen
- Amortisation durch Zusatzeinnahmen trotz bestehendem Jahresabo
- längere Superkompensationszeit dank maschineller Exzentrik reduziert die Trainings-Häufigkeit
- Ganzkörpertraining
- Immunsystemtraining in Kombination mit anderen Angeboten

reACT kommt der neuen Situation entgegen



Exzentrisches Training basiert auf dem Verständnis, dass der Mensch viel höhere Kräfte abbremsen als konzentrisch produzieren kann. Dies gilt als eine der besten Trainingsformen.

Der reACT-Trainer erlaubt ein hochintensives, exzentrisches Training ohne Belastung der Strukturen. Deshalb ist der reACT das Trainingsgerät für Hochleistungs- und Fitness-Sportler, Figurbewusste, Senioren sowie für Reha-Anwendungen.

Das reACT-Training, ein echter Paradigmenwechsel im Krafttraining, überzeugt mit begeisternden Resultaten und sehr kurzen Trainingszeiten.

Sport | Reha | Lifestyle

Fotografieren und senden an info@fit3.ch

Ich wünsche:

- ☐ Informationen über reACT
- ☐ Informationen über das Corona-Konzept
- ☐ eine Demonstration in Ihrem Showroom in Altendorf SZ

Vorname, Name: _____ _____

Strasse, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____ _____

Mobile: _____

E-Mail: _____

FT 2021-02

Fit³ GmbH | Zürcherstrasse 102 | CH-8852 Altendorf | Tel. +41 58 580 02 02 | info@fit3.ch
NaturalFit | reACT Showroom für die Zentralschweiz | Wissenhusen 12 | CH-6247 Schötz LU

www.reacttrainer.eu

Superlife – 5 Prinzipien für die Gesundheit

Ernährungsguru Darin Olien entschlüsselt, die 5 Prinzipen für die Gesundheit. Mit Zac Efron sucht Darin Olien weltweit nach den Geheimnissen einer nachhaltigen Lebensweise, wie Netflix-Zuschauer aus «Mit Zac Efron um die Welt» wissen. Der New York Times Bestseller «Superlife» bringt die Erkenntnisse des angesagten Ernährungsexperten auf den Punkt.
Die Essenz seines von indigenen Kulturen inspirierten Wissens, strukturiert er in fünf einfache Prinzipien: Ernährung, Flüssigkeit, Entgiftung, Atmung und Entsäuerung. So einleuchtend wie Darin Olien die Hintergründe formuliert, so einfach gelingt mit seinen praktischen Tipps die Umsetzung: 10-Tages-Ernährungsplan, To-Do- und Einkaufslisten sowie Hinweise wie man Nahrungsergänzungsmittel richtig verwendet.

Darin Olien; Superlife: 5 einfache Prinzipien, um dich gesund, fit und absolut fantastisch zu fühlen; Unimedica im Narayana Verlag; ISBN 978-3962572242

Wollen wir wirklich 100 werden?

Jedes zweite Kind, das heute in unseren Breitengraden geboren wird, hat die Chance, 100 Jahre alt zu werden, haben Wissenschaftler berechnet. Kris Krenn fragt in ihrem Buch «Wollen wir wirklich 100 werden?»: Was bedeutet das für unsere Gesellschaft? Wie muss sich das System verändern, damit die Lebensqualität älterer Menschen gesichert werden kann?
Kris Krenn hat Berufsgruppen von A bis Z gefragt, wie sie sich die Zukunft ihrer Kinder vorstellen. Welche Visionen haben Ärzte, Ökologen oder Politiker für die kommenden Generationen? Wollen sie selbst 100 Jahre alt werden? Und wenn ja, unter welchen Umständen? Nicht zuletzt lässt Krenn zwanzig 100-Jährige zu Wort kommen, die auf berührende Weise von ihrem Leben im Jetzt und in der Vergangenheit erzählen.

Kris Krenn; Wollen wir wirklich 100 werden?; Verlag Kremayr & Scheriau; ISBN 978-3701506293

Besser Laufen für Anfänger

Wer träumt nicht davon seine Laufleistung (immer weiter) zu steigern? Holger Meier ist Ironman Finisher und hat an mehr als 50 Marathons teilgenommen. Als Trainer betreut er neben Welt- und Europameistern auch Manager und Firmen. In seinem besonderen Laufbuch gibt er Laufbegeisterten eine Art «Baukastensystem» an die Hand. Die einzelnen Bausteine, u. a. zum Warmup, zur Trainingssteuerung, Atmung, Kräftigung und zum Mentaltraining, helfen nicht nur dabei, die eigene Laufleistung zu steigern, sondern tragen auch zu einer spürbar besseren Allgemeinfitness bei. Laufbegeisterte bekommen in diesem Buch aus dem Baukasten verschiedene «Werkzeuge» an die Hand gegeben, welche Ihnen zu einem besseren Laufen verhelfen — jedes Tool für sich und jedes auf seine eigene Art und Weise! Das Besondere daran: Der daraus resultierende Laufkörper verhilft nicht nur zu einer besseren Laufleistung und zu einer Steigerung der Laufleistung. Er führt im Alltag auch zu einer spürbar besseren Fitness.

Holger Meier; Besser Laufen für Anfänger: Laufleistung steigern mit dem Baukastenprinzip; Meyer & Meyer Verlag; ISBN 978-3840377488

Das Immunsystem ideal stärken

Das menschliche Immunsystem leistet tagtäglich Schwerstarbeit, denn es muss verschiedenste Krankheitserreger, Viren und Bakterien abwehren Wie jeder und jede Einzelne die körpereigenen Abwehrkräfte stärken kann, zeigen der auf integrative Medizin spezialisierte Heilpraktiker Benjamin Börner und der Ernährungswissenschaftler Ralf Moll in ihrem neuen Ratgeber.
Um das Immunsystem ideal stärken zu können, bedarf es der Kenntnis darüber, wie das Netzwerk aus interagierenden Zellen, Signalstoffen und Organen funktioniert. Dabei spielen oft auch äussere Umstände eine Rolle. So betonen die Autoren mit Blick auf die Unsicherheiten rund um die Coro-

na-Pandemie beispielsweise: «Angst schwächt erwiesenermassen das Immunsystem.» Börner und Moll geben den Lesern daher praktische Tipps und Mittel an die Hand, um selbst aktiv zu werden. Ihr 5-Wochen-Programm umfasst dabei die Bereiche Ernährung, Bewegung sowie Stressabbau. Die mehr als 60 saisonalen Rezept-Ideen unterstützen die Immunabwehr, stärken die Darmflora und helfen, Entzündungen auszuschalten.

Benjamin Börner, Ralf Moll; Das 5-Wochen-Programm für ein starkes Immunsystem — Die Körperabwehr gezielt stärken und Krankheiten keine Chance geben; TRIAS Verlag; ISBN 978-3432113630

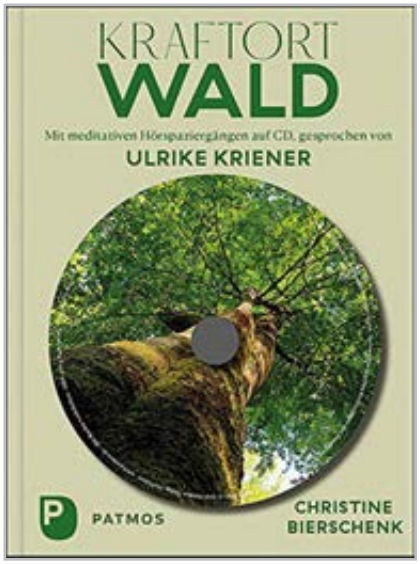
Die besten Asanas gegen Schmerzen und Verspannungen

Kontaktbeschränkungen infolge der Corona-Pandemie haben zu einem Anstieg an Arbeitnehmern geführt, die ihrer Büroarbeit am Küchen- oder Esszimmertisch oder gar am Laptop auf dem Sofa nachkommen. Verspannungen in Nacken und Schultern sowie Kopfschmerzen zählen zu den möglichen Begleiterscheinungen. Neben Fehlhaltungen — am Tag und in der Nacht — können auch aufgestaute Gefühle zu schmerzhaften Verspannungen führen. Wie Körper und Psyche miteinander verbunden sind und wie Schmerzen zum Beispiel mit Atemübungen gezielt bekämpft werden können, erläutert Yoga-Lehrerin Patricia Römpke in ihrem neuen TRIAS Ratgeber.

Die Asanas und Übungen helfen, das natürliche Gleichgewicht im Körper wiederherzustellen und Muskeln sowie Faszien zu entspannen, damit diese wie vorgesehen funktionieren und arbeiten. Der praktische Teil enthält darüber hinaus 15- bis 30-Minuten-Programme für Kiefer, Nacken und Schultern, die einfach in den Alltag integriert werden können, sowie Meditationsübungen, die für mehr Entspannung und Gelassenheit sorgen.

Patricia Römpke; Yoga für Kiefer, Nacken und Schultern — Die besten Asanas gegen Schmerzen und Verspannungen; TRIAS Verlag; ISBN 978-3432113302

Kraftort Wald



Sich mal wieder eine Auszeit nehmen. In unserem stressigen Alltag oft keine leichte Aufgabe. Mit den Waldspaziergängen aus Christine Bierschenks «Kraftort Wald» erfahren Sie Natur und Entspannung auf eine bisher unbekannte Art und Weise. Poetische Texte voller kluger Einsichten lassen Sie den Sehnsuchtsort Wald neu erleben und wichtige Impulse für das eigene Leben sammeln. Entweder direkt im Wald oder entspannt auf dem Sofa — die Klang- und Wortbilder wecken die Ohren und schärfen die Sinne. Die von Ulrike Kriener gesprochenen und musikalisch untermalten Hörspaziergänge gewähren faszinierende Einblicke in Wald und Natur. Ein Lese- und Hörerlebnis des Patmos Verlags von ganz besonderer Qualität. Das Buch inklusive CD bietet neben den meditativen Hörspaziergängen auch beeindruckende Fotos und Texte über die geheimnisvolle Schönheit und Eigenart der Bäume.

Christine Bierschenk; Kraftort Wald; Patmos Verlag; ISBN 978-3843612968

Anzeige

fitness.com
THE GLOBAL FITNESS COMMUNITY

Klick Dich rein und profitiere

120 Millionen Seitenaufrufe im Jahr!

- Übungsbibliothek mit 500 Übungen und persönlichen Workoutplänen
- Forum mit eigener Profi-Kategorie
- Studiosuche – Fitnessclubs finden oder eintragen
- Karriereplanung mit der Jobbörse
- Artikel, Branchennews, Termine
- Bannerwerbung und Vermarktung für Industrie und Studios

www.fitness.com

Roger A. Gestach

Compito: diventare rilevanti per il sistema sanitario

Se a Capodanno 2019 qualcuno vi avesse predetto come si sarebbero configurati gli anni 2020 e 2021, vi sareste messi a ridere o gli avreste dato del pazzo. Ora sappiamo che l'impensabile di allora è diventato la quotidianità di oggi.

Personalmente, non vorrei essere nei panni del(i) governo(i), costretto(i) a prendere decisioni molto difficili per affrontare la pandemia. Comunque vada, quando alla fine saremo tornati alla normalità, dovremo riesaminare e analizzare a fondo quanto successo. Non certo per accusare qualcuno, ma piuttosto per capire e per evitare errori in futuro. Nella crisi provocata dal coronavirus ci sono state troppe contraddizioni e troppe mancanze, per esempio per quanto riguarda l'approvvigionamento delle mascherine e ora la gestione del piano vaccinale. Personalmente, sono del parere che i lockdown siano un modo del tutto inappropriato di procedere e, in ogni caso, occorrerà poi indagare sugli esatti effetti legati alle chiusure e sui danni che hanno provocato.

Anche l'industria del fitness ha grandi compiti da svolgere: quando ci investirà la prossima pandemia, dovremo essere pronti, ossia, rilevanti per il sistema sanitario. Sarà una sfida per le associazioni di categoria come pure per ogni singolo centro, che potrà peraltro dare il suo contributo diffondendo tra i cittadini le proprie conoscenze in materia. Un buon modo di procedere potrebbero essere le conferenze volte a spiegare al pubblico l'importanza dell'allenamento muscolare. Forse state accarezzando l'idea di riorientare un domani il vostro centro fitness in centro di salute? In tal caso dovreste leggere la rubrica di Paul Gubser su questo numero.

Gottfried Wurpes ha fondato in Austria «the fitness company» 30 anni fa. Oggi la sua azienda è leader di mercato nell'attrezzare le aree fitness in palestre, abitazioni private, alberghi e strutture sanitarie. La squadra della FITNESS TRIBUNE si congratula per l'anniversario e ringrazia per l'ottima collaborazione.

Tre grandi atleti sono presenti in questo numero: Dominic Thiem, probabilmente il miglior atleta austriaco del momento, l'asso dello sci svizzero Wendy Holdener e Chrigu Stucki, un vero re della lotta svizzera. Troverete anche interessanti articoli specializzati e molte altre notizie. Vi raccomando di dare pure un'occhiata alla pubblicità e ai pubbliredazionali.

Mi preme rivolgervi una domanda: «Siate in grado di eseguire almeno 40 flessioni consecutive, più di tre – cinque trazioni e salire le scale di quattro piani in meno di 40 secondi?» In caso affermativo, pensate di riuscirci ancora a 80 anni e oltre? Questo è un test veloce per verificare se avete abbastanza forza muscolare. Se non riuscite a portare a termine gli esercizi menzionati, vi converrebbe potenziare l'allenamento muscolare. Per saperne di più, vi invito a leggere l'interessante articolo di Andreas Bredenkamp.

So che mi vado ripetendo, ma sono assolutamente certo che, una volta superata la pandemia, l'industria del fitness ne uscirà vincente e che metterà a segno una forte crescita. Gli allenamenti casalinghi e online resteranno, ma in realtà le persone non vedono l'ora di tornare in palestra. Del resto, tutti noi abbiamo una cucina a casa, ciò nonostante ci piace mangiare fuori (citazione di Henrik Gockel). Quindi, l'interrogativo non è se i clienti torneranno a frotte, ma quando lo faranno. Purtroppo, occorrerà aspettare ancora un po' di tempo finché i centri fitness torneranno ad affollarsi, sarà forse per l'autunno 2021 o inizio 2022. Quindi tenete duro! Ne varrà la pena.

Roger Gestach

Roger A. Gestach

Devoirs: importance du système

Si, lors de la fête de Saint Sylvestre 2019, quelqu'un vous avait dit ce qui arriverait en 2020 et 2021, vous vous seriez moqué de lui ou vous lui auriez même dit qu'il était fou ! Mais maintenant, nous le savons: ce qu'on ne pouvait pas imaginer il y a un peu plus d'un an, est déjà devenu notre quotidien.

Personnellement, je n'aimerais pas être dans la peau des membres de notre gouvernement qui doivent prendre de très difficiles décisions à cause du Corona. Cependant, nous devrions analyser la situation en profondeur et y travailler, si nous voulons revenir un jour à la normale. Pas pour porter un jugement sur quelqu'un mais pour comprendre les choses et éviter des fautes à l'avenir. Au cours de la crise Corona, il y a eu trop d'erreurs et de pannes, par ex. en ce qui concerne les fournitures des masques et maintenant pour les vaccins. Je trouve que le lockdown est totalement faux. C'est pourquoi il faudrait examiner exactement ce que ce lockdown a apporté et quels sont les dommages qu'il a provoqués.

Mais la branche de la fitness a elle aussi des devoirs: quand la prochaine pandémie surviendra, nous devrions pouvoir fonctionner correctement! Là, non seulement les clubs sont mis à l'épreuve, mais également chaque centre de fitness peut apporter des connaissances dans sa région. Des conférences sur l'importance de l'entrainement musculaire sont là une bonne possibilité. Vous voulez peut-être positionner à l'avenir votre centre plutôt dans la direction de la santé. Vous devriez dans ce cas lire la colonne de Paul Gubser dans ce numéro.

Il y a 30 ans, Gottfried Wurpes a fondé «the fitness company» en Autriche. Actuellement, sa société est à la pointe du marché au niveau des marques pour l'équipement de fitness dans les clubs, chez les personnes privées, dans les hotels et les centres de santé. L'équipe de la FITNESS TRIBUNE lui adresse ses félicitations pour ce jubilée et le remercie pour son excellente collaboration.

Trois grands sportifs sont représentés dans ce numéro: Dominic Thiem, actuellement le meilleur sportif autrichien, l'as de ski suisse Wendy Holdener et Chrigu Stucki, un vrai roi. De plus, vous trouverez des articles spécialisés très intéressants et beaucoup d'autres nouveautés. Veuillez consulter également les annonces et publicités.

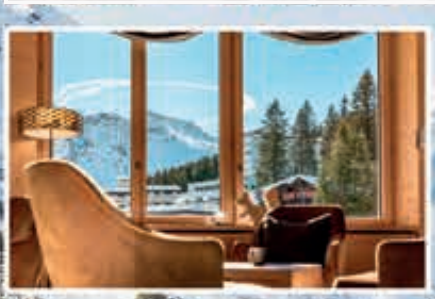
J'ai sur le coeur une question à vous poser «arrivez-vous à faire au moins 40 pompes à la file, plus de trois à cinq tractions et montez-vous jusqu'au quatrième étage en moins de 40 secondes ?» Et si oui, pourrez-vous encore faire cela à l'âge de 80 ans ? Ceci est un petit test pour que vous sachiez si vous avez assez de muscles. Si vous n'y arrivez pas, vous devriez augmenter votre entrainement musculaire. Vous lirez plus de détails sur ce sujet dans l'article intéressant d'Andreas Bredenkamp.

Je sais que je me répète, mais c'est ma conviction personnelle: après la crise de Corona, la branche de la fitness sera parmi les grands gagnants et sa croissance augmentera en flèche ! Les entrainements en ligne et à domicile resteront, mais les gens éprouvent à nouveau un grand besoin de retourner au centre de fitness. Finalement, chacun dispose d'une cuisine à la maison mais cela ne nous empêche pas d'aimer aller manger au restaurant (citation d' Henrik Gockel). La question qui se pose n'est donc pas si les clients reviendront en masse mais simplement, quand ils reviendront. Malheureusement, cela peut encore durer un moment, peut-être jusqu'en automne 2021 ou au début 2022. Tenons donc le coup, cela en vaut la peine !!

Votre

Roger Gestach

Annonce



Hereinspaziert!

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

Die nationale und internationale Fitnessbranche mit Center-Besitzern, Referenten, Experten und Instruktoren, trifft sich im Herbst zu der ultimativen Fitness- und Fun-Woche in den Schweizer Bergen zum Netzwerken und Erfahrungsaustausch.

Vom 07.-09.10.2021 freuen wir im Vier Sterne Superior Waldhotel Arosa, Nr. 1 Event- und Wellnesshotel im Bünderland, Gast zu sein.

Wir bieten im Rahmen des Mountain Move Fitness und Fun Event ein 3-tägiges Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnessinhaber und deren Kader an.

	3Tage / 2Nächte
Spezialpreis für Fitnesscenterinhaber	CHF 249.-*
Spezialpreis für Begleitpersonen	CHF 380.-
Verlängerungsnacht pro Person	CHF 190.-

um 3-7 Nächte verlängerbar
** bei Buchung bis 20.06.2021, danach CHF 299.-*

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

BUCHUNG: WWW.MOUNTAIN-MOVE.CH

Design: Eveline Salzmann Fotografie

PORSCHE

Porsche Zentrum Zürich
präsentiert:

FITNESS NETZWERK
MOUNTAIN MOVE
Welcome
B2B EVENT & MEETINGS

Fünftes Fitnesscenter Netzwerktreffen

Do 07. - Sa 09.10.2021 in Arosa

Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnesscenterinhaber und deren Kader

Die Mountain Move 2021 wird präsentiert von:

ACISO
Fitness & Health Consulting

FITNESS TRIBUNE
www.fitnesstribune.com

five

milon

Besuche uns online: www.mountain-move.ch

Inserentenverzeichnis – FT Nr. 191

ACISO	63
Airpressure Bodyforming	2
Andreas Bredenkamp Seminare	94
basefit.ch	51, 123
best4health	5, 25
BESTWIPES	64, 65
BSA-Akademie	53
cardioscan	31
CORE Health & Fitness	127
DAVID	109
Deutsche Sportakademie	42
DHfPG	41, 53
Domitner	91, 109
DR. WOLFF	91
DYNOSTICS	130
EGYM	16, 17, 94
Fimex Distribution AG	29, 75, 126, 132
fit interiors	29
Fit3	119
fitness buddy	47
fitness.com	121
five	18, 19
fle-xx	94
Gantner	4
gym80	27, 37, 59
Himtec	73
HWS Huber Widemann Schule	129
I LOVE FITNESS	93
InBody	5, 25
Intenza Fitness	111
Johnson Health Tech (Schweiz)	23
MARKENBERG	31
MATRIX	23
Meili-Hantel	87
milon	18, 19
Morgenroth Spezialbeläge	105, 128
Mountain Move	124, 125
Myzone	131
Neogate	4
ONE Training Center	117
Porsche Zentrum Zürich	8, 9
QualiCert	45
Raiser	73
ratio	37, 127
reACT	119
RKS	64, 65
SAFS	20, 21, 41, 53
SENSOPRO	99
sidea	75
Slim Belly	2
Soledor	81
Starpool	126
STOFFWECHSELKURschweiz	55
STOLUTIONS	130
Swiss Prävensana Akademie	35
Technogym	1, 132
the fitness company Handels GesmbH	1, 132
W & R Fitness- und Wellness-Group	47
YET	7

Anzeige

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

CORE HEALTH & FITNESS

ratio

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

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

8. bis 9. Oktober 2021
Aufstiegskongress, Mannheim

15. bis 18. November 2021
MEDICA, Düsseldorf

17. bis 18. November 2021
ACISO Congress, München

18. bis 20. November 2021
FitnessConnected, München

Österreich:

siehe: www.fitness.at

Schweiz:

21. bis 24. April 2021
Kraft trifft Kunst, Zürich

28. August 2021
SAFS Convention, Zürich

21. bis 22. August 2021
FitnessExpo, Zürich

3. September 2021
BranchenTag, Bern

7. bis 9. Oktober 2021
Mountain Move Netzwerk, Arosa

19. bis 21. Oktober 2021
IFAS, Zürich

Internationale Messen:

1. bis 4. Juli 2021
RIMINIWELLNESS, Rimini

4. bis 7. November 2021
FIBO, Köln

Anzeige

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

HWS
Huber Widemann Schule

Qualifiziere dich in deinem 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 seit 1876

www.technogym.com/at

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 2021/2022

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
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
Nr. 195, Dezember 2021/Januar 2022	25.10.2021	08.11.2021	1. Woche Dezember 2021
Nr. 196, Februar/März 2022	20.12.2021	10.01.2022	1. Woche Februar 2022
Nr. 197, April/Mai 2022	14.02.2022	07.03.2022	1. Woche April 2022

Anzeige

Mehr Informationen finden Sie unter **www.dynostics.com** oder nehmen Sie direkt Kontakt mit uns auf:
STOLUTIONS GmbH • office@stolutions.net · 041 763 07 07 · www.stolutions.net

@dynostics #dynostics

It's time to switch things up

myzone®

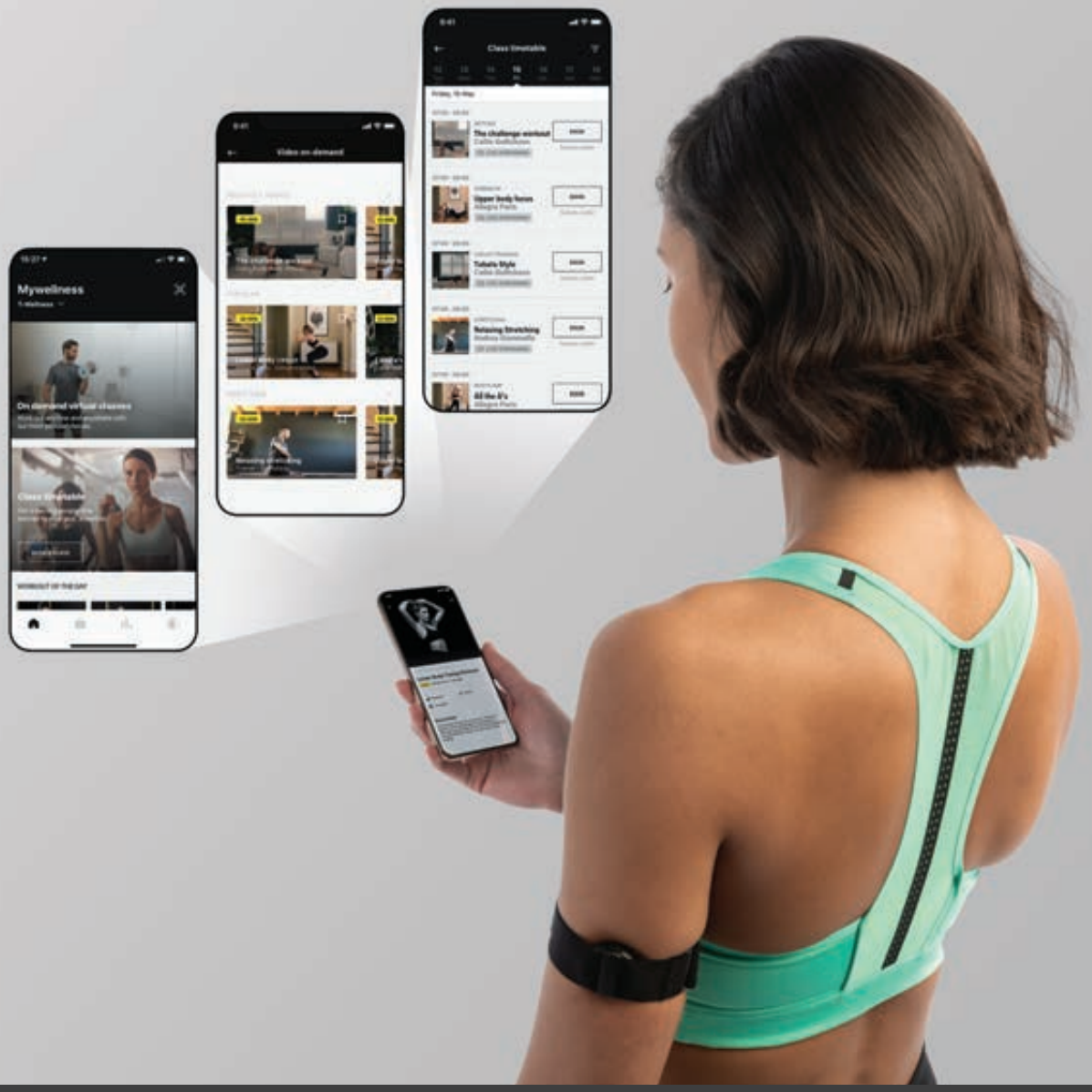
INTRODUCING

MZ-SWITCH

Upgrade auf den weltweit ersten austauschbaren Trainingstracker/Herzfrequenzsensor für das Fitnessstudio, für Outdoor oder im Wasser.

Besuchen Sie **myzone.org** um mehr zu erfahren.

KURSE LIVE UND AUF ABRUF
IMMER DABEI



Streamen Sie Live- und On-Demand-Kurse für Ihre Kunden und bieten Sie unvergleichliche Trainingserfahrungen. Mit der MYWELLNESS APP 5.0 können Ihre Kunden jetzt überall und jederzeit an ihren Lieblingskursen teilnehmen.

Es ist Streaming - auf Ihre Weise.

MEHR ENTDECKEN: www.technogym.com/fitnesstribune

SCHWEIZ Fimex Distribution AG Ph. +41 (0)32 3870505 info@fimex.ch
ÖSTERREICH The Fitness Company Handel GesmbH Ph. +43 732 671000 info@fitnesscompany.at
OTHER COUNTRIES TECHNOGYM SpA Ph. +39 0547 650111 info@technogym.com

TECHNOGYM®