FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

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

FITNESS TRIBUNE

Nr. 193 | August / September 2021

SIE HABEN DIE WAHL

FINDEN SIE MIT MATRIX DAS CARDIO EQUIPMENT, DAS EXAKT IHREM BEDARF ENTSPRICHT

AUF ZU NEUEN UFERN – JETZT ERST RECHT!

fitnesstribune.com

SAVE THE DATE

ratio iiiVENT

- Fachvortrag
- Showroom
- Neuheiten
- Networking

24. Sept. 2021, www.ratio.ch/iiivent/

Grösste OUTDOOR GYM Auswahl der Schweiz

Ihr Outdoor Gym - wir unterstützen Sie bei der Umsetzung mit:

- innovativen Strukturen für funktionelles Training
- belastbaren und witterungbeständigen Bodenbelägen
- wartungsarmen Kraftgeräten mit verstellbaren Gewichten
- Planung und Konzeption mittels Design-Software
- 600 m^2 Showroom in der Schweiz

Jetzt umsetzen www.ratio.ch/Outdoor-Gym oder QR-Code scannen

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

ratio

Jetzt erst recht!

Roger A. Gestach

So lautet das Motto des diesjährigen BranchenTag des SFGV und BGB. In Bezug auf was wir in den letzten 17 Monaten durchgemacht haben und einer drohenden möglichen vierten Welle, finde ich diese Aussage sehr treffend!

«Wir müssen lernen, mit dem Virus zu leben.» Das sage nicht ich, sondern Boris Johnson, Britischer Premierminister. Grossbritannien hatte einen der schärfsten Lockdowns weltweit. Trotz Delta-Variante sind alle Massnahmen im Königreich aufgehoben werden. Auch die Direktorin des BAG, Anne Lévy, bläst mit ihrer Aussage «Wir werden eines Tages mit Covid leben lernen» ins gleiche Horn. Ein gutes Beispiel, wie man aus einer schwierigen Situation Kreativität schöpfen kann und ein gutes Geschäft macht, zeigt Beat Friedli vom FR!TZ in Illnau, mit der ersten AtemLounge.

Was sehr erfreulich ist, dass wir in dieser Ausgabe wieder sehr viele Advertorials haben. Dies zeigt, dass die Fitnessindustrie sehr innovativ ist und sich aus der Schockstarre erholt hat. Ich kann Ihnen das Studium der Advertorials und Anzeigen wärmstens ans Herz legen, Sie werden einiges Neues entdecken.

Und natürlich fehlen auch die spannenden Fachartikel in dieser Ausgabe nicht, wie zum Beispiel der Artikel über ketogene Ernährung, die ja momentan sehr im Trend ist. Ebenso trifft Peter Regli mit seiner Kolumne meiner Meinung nach den Nagel auf den Kopf, sehr lesenswert! Drei spannende Interviews haben wir in dieser Ausgabe, eines davon sehr aussergewöhnlich: Ein 72-jähriger katholischer Bischof der regelmässig Krafttraining macht und es als einen Akt der Nächstenliebe bezeichnet, wenn man seinen Körper fit hält.

Nach dem Mountain Move ist vor dem Mountain Move! Die Mountain Move Beauty Days haben gerade stattgefunden und die Fitness Days kommen bald. Alle Infos dazu nur hier.

Und zu guter Letzt lassen die Ergebnisse der Studie der Schweizer Fitness-Wirtschaft durchwegs auf eine positive Zukunft vertrauen. Damit sind wir wieder bei unserer Headline: Jetzt erst recht!

Nun wünsche ich Ihnen frohe Stunden beim Lesen unseres Magazins.

Ihr

Roger Gestach

Anzeige

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE

BEREITS IN DER ZUKUNFT ANGEKOMMEN 24

INTERVIEW OLIVER MUELLER 36

DIE ERSTE ATEMLOUNGE 56

Anzeige

WIR DIGITALISIEREN FITNESSCLUBS

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

Zutrittskontrolle

Bargeldlose Zahlung

Schranksysteme

RFID-Datenträger

Ihr Digitalisierungspartner

NEOGATE
WIR DIGITALISIEREN FREIZEITBETRIEBE

Mehr Informationen im Web

www.neogate.ch
www.gantner.com

Kontakt

Neogate AG
Landhusweg 6
CH-8052 Zürich

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

Offizielle CH-Vertretung für

Gantner

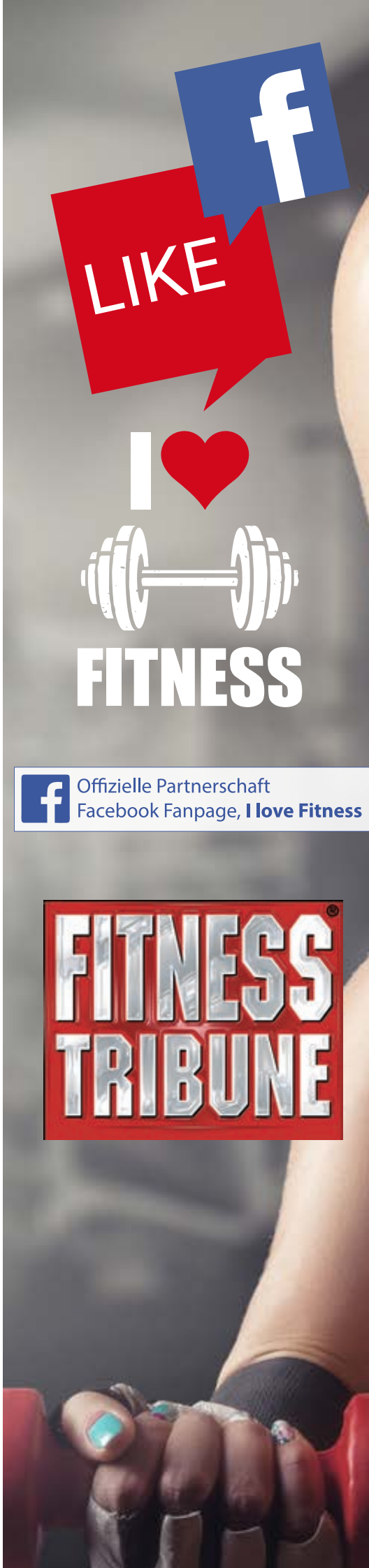
KETOGENESE 84

BISCHOF BONNEMAIN MACHT KRAFTTRAINING 92

BRANCHENTAG 2021 98

SCHWEIZER FITNESS-WIRTSCHAFT IM ERSTEN HALBJAHR 2021 106

Anzeige



Inhaltsverzeichnis

Editorial	3
Advertorial Matrix	17 | 19
Fitness News	18 | 34
Priska Hasler Kolumne	20
Swiss News	22 | 112
Austria News	24 | 46
Manpower News	28
SAFS News	30
Advertorial XBody	32
Interview Oliver Mueller	36
Advertorial FT-CLUB by ACISO	38
Advertorial Markenberg	40
Advertorial Qualitop	42
Wellness News	44
Fachartikel Barfusstraining	48
Education News	52
Advertorial Master Mayer	54
Reportage AtemLounge	56
Fachartikel Digitalisierung	58
Aufstiegskongress 2021	62
Reportage König Fitness & Gesundheitszentrum	64
DHfPG News	68
Peter Regli Kolumne	70
Fachartikel Online-Training	74
Andreas Bredenkamp Kolumne	78
Fachartikel ketogene Ernährung	84
Fachartikel Personal Training	88
Peter Domitner Kolumne	90
Interview Bischof Joseph Maria Bonnemain	92
Edy Paul Kolumne	96
BranchenTag 2021	98
SFGV News	101
QualiCert News	102
Schweizer Fitness-Wirtschaft Studienergebnisse	106
Eric-Pi Zürcher Kolumne	110
Mountain Move Beauty Days	114
Mountain Move Fitness Days	118
Svizzera italiana	124
Suisse romande	125
Inserentenverzeichnis	126
Termine und Adressen	128
Impressum	130

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg. Fachausweis

JETZT STARTEN

safs.com

Infos & Anmeldung

PORS
Zürich
07.2021 — 12.2021
Pop-up Store
porsche-zuerich.ch

SCHE
MO
PORSCHE
Taycan Turbo S
Taycan

InBody macht den Unterschied
ohne empirische Schätzwerte!

InBody

Risiken frühzeitig erkennen und gezielt trainieren:

- Erhöhtes Viszeralfett
- Zellgesundheit erkennen (Phasenwinkel)
- Segmentale Wassereinlagerungen zur Verletzungsprävention
- Muskuläre Dysbalancen
- ... und vieles mehr!

best4health

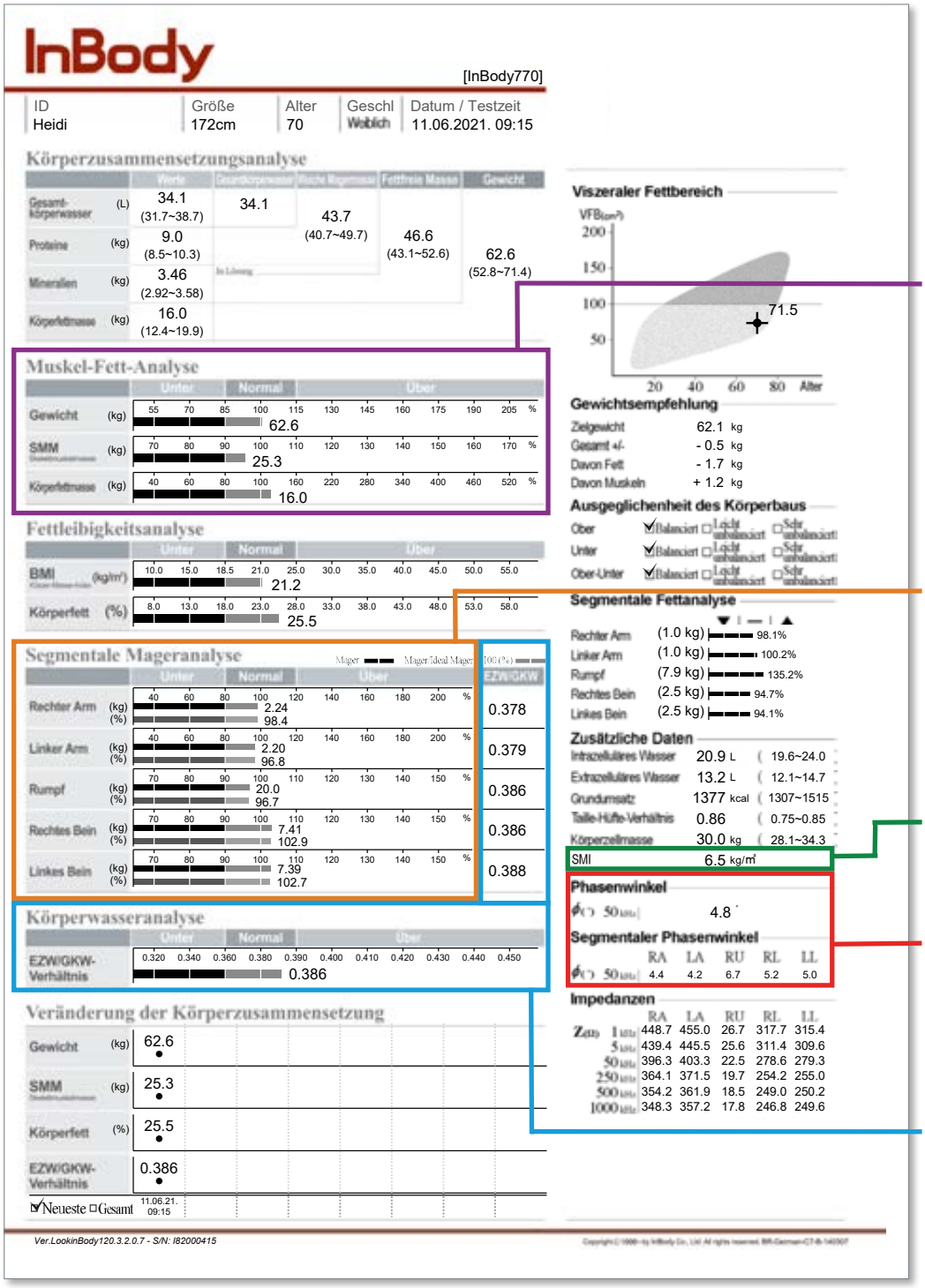
Exklusiver Vertriebspartner für die ganze Schweiz:

best4 health gmbh
Grindelstrasse 12 | 8303 Bassersdorf
Tel. +41 44 500 31 80 | mail@best4health.ch
www.best4health.ch

JETZT testen und kennenlernen!

Vereinbaren Sie einen Termin:
Tel. 044 500 31 80

Körperzusammensetzungs-Analyse
In weniger als 1 Minute
„Sehen, was wir sonst nicht sehen können!“



Muskel-Fett-Analyse:
Bewertung Verhältnis:
Muskel- und Fettanteil

Segmentale Magermasse:
Darstellung segmentaler
Muskelmenge & Dysbalancen

SMI:
Sarkopenie Bewertung zur
Reduktion der Sturzgefahr

Phasenwinkel:
(auch segmental)
Bewertung des Ernährungs-
zustandes der Zellen.

Körperwasser-Analyse:
Darstellung von Wasser-
einlagerungen (Oedeme,
Lymphoedeme),
mögliche Stenosen oder
auch Dehydrierung

best4health

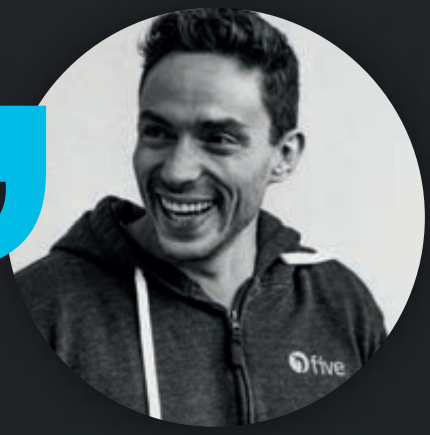
Exklusiver Vertriebspartner für die ganze Schweiz:

best4 health gmbh
Grindelstrasse 12 | 8303 Bassersdorf
Tel. +41 44 500 31 80 | mail@best4health.ch
www.best4health.ch

DIE KOMBI MACHT'S

KRAFT UND BEWEGLICHKEIT IM WECHSEL

milon five



Home Office und Lockdown haben ihre Spuren hinterlassen. Der Bedarf für uns als Gesundheits- und Trainingsexperten ist nach Corona grösser denn je! Daher haben wir von milon & five unsere Trainingswelten auf aktuelle Symptome wie Fehlhaltungen, Schmerzen oder verkürzte Muskulatur ausgerichtet: **Eine zeitgemässe Lösung für den Restart im Studio ist unser Kraft-Beweglichkeits-Parkour!**

Wolf Harwath, Geschäftsführer der milongroup und Physiotherapeut

MILON & FIVE ON TOUR 2021

MIT WOLF HARWATH

ENTSCHEIDE DICH JETZT FÜR DAS TRAINING DER ZUKUNFT

FREITAG, 27.08.2021 IN ILLNAU

JETZT ANMELDEN UNTER
SUISSE@MILON.COM

milon alpine AG | Telefon: 041 780 39 00 | suisse@milon.com

EGYM

Zeit für die EGYM Experience

Erfolgreiches Training war noch nie wichtiger als jetzt.
Die EGYM Experience ist das ganzheitliche Trainingserlebnis für alle Zielgruppen!

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

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

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

Johnson Health Tech. GmbH | Europaallee 51 | D-50226 Frechen | Tel: +49 (0)2234 9997 100
Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH | Riedthofstr. 214 | CH-8105 Regensdorf | Tel: +41 (0) 44 843 30 30
Zweigniederlassung Österreich | Mariahilfer Straße 123/3 | A-1060 Wien | Tel:+43 (0) 664 23 506 97

PERFORMANCE PLUS LAMELLEN-LAUFBAND

Wer seine Cardiofläche mit einem herausragenden Lauferlebnis aufwerten möchte, findet mit dem neuen Lamellenlaufband von Matrix jetzt das perfekte Equipment.

Optimale Dämpfung

Das extrem robuste Performance Plus Laufband hat ein innovatives Lamellenband mit Pure Stride Cushioning, das Stösse optimal abfedert. Jede einzelne Lamelle besteht aus einem Aluminiumkern mit gummierter Beschichtung für ideale Dämpfung und extrem lange Haltbarkeit.

Effizienter, leiser Antrieb

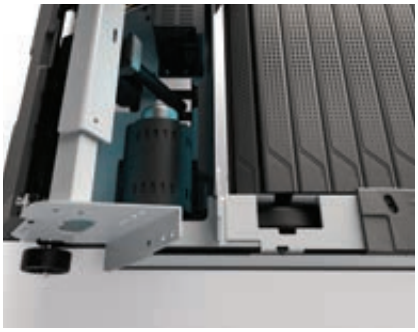
Für ein absolut geschmeidiges Lauferlebnis bis 26 km/h sorgt das neuartige und hocheffiziente Antriebssystem. Durch den Einsatz reibungsarmer Kugellager ist das Performance Plus auch bei hohen Geschwindigkeiten deutlich leiser und vibrationsärmer als herkömmliche Lamellenlaufbänder. Und der kraftvolle Steigungsmotor macht erst bei 20% Neigung Halt.

Innovatives Konzept für einfache Wartung

In Bezug auf Haltbarkeit setzt Matrix mit dem Performance Plus einen neuen Standard: bis zu 170'000 Kilometer mit einem absoluten Minimum an Wartung.

Und sollte ein Service erforderlich sein, liegen die wesentlichen Komponenten wie Antriebsmotor, Hubmotor und Motorsteuerungsplatine im vorderen Bereich — leicht zugänglich, und nicht wie bei herkömmlichen Lamellengeräten dicht unter der Lauffläche.

Zudem werden sensible Bauteile dadurch optimal vor Schweiss, Staub und Schmutz geschützt. Die Abdeckung mit zwei einfachen Sechskantschrauben ist im Nu gelöst und bietet einfachen Zugang für schnelle Service-Arbeiten.



Dank des integrierten Kabelmanagements wirkt Ihre Fläche noch edler und ist befreit von potenziellen Stolperfallen.

Kompatibel mit allen Konsolen

Diese neue Flexibilität lässt Studiobetreiber entscheiden, welche der 5

Matrix Konsolen mit dem Performance Plus Laufband kombiniert werden sollen. Soll es um das pure Lauferlebnis gehen, ist eine LED-Konsole die passende Wahl. Für ultimatives Entertainment inklusive Wireless Charging, Bluetooth, ANT+ und Apple Watch Konnektivität ist eine der Touch-Konsolen die perfekte Lösung.

Alle Konsolen — von der innovativen Premium LED-Benutzeroberfläche bis hin zur vernetzen XL-Touchscreen-Konsole der neuesten Generation — sind intuitiv in der Bedienung und bieten den Mitgliedern in jeder Version ein durchweg motivierendes Trainingserlebnis, und Möglichkeiten der digitalen Vernetzung.

MATRIX

Weitere Informationen:
www.matrixfitness.eu
Kontakt: office@johnsonfitness.ch

Aus basefit.ch wird PureGym

Bereits seit Ende 2019 ist basefit.ch Teil der PureGym Gruppe. PureGym ist der grösste Fitnessanbieter in Grossbritannien und bekannt für niedrige Preise, flexible Mitgliedschaftsoptionen, hochwertiges Equipment und grossartige Kurse. Der nächste Schritt ist nun das Rebranding aller basefit.ch Clubs unter dem neuen Namen PureGym. Die ersten Fitnessclubs werden voraussichtlich im Oktober umbenannt und die letzten noch vor Ende des Jahres. Weitere Informationen gibt es in der nächsten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE.

FIBO im November findet nicht statt

Die ursprünglich für den 4. bis 7. November 2021 geplante FIBO wird ausgesetzt. Grund sind die pandemiebedingten Unsicherheiten auf globaler Ebene. 2022 kehrt die Messe turnusmässig zurück und findet vom 7. bis 10. April in Köln statt.

Dynamik, Kraft & Entspannung im Einklang

Die Deutsche Sportakademie bietet ab Oktober 2021 die neue berufsbegleitende Ausbildung zum Yogalehrer an. Als «Registered Yoga School 200» (RYS 200) der Yoga Alliance ist die Weiterbildung nach international anerkannten Richtlinien konzipiert und eingetragen.

Nach dem Start der berufsbegleitenden Ausbildung zum Achtsamkeitstrainer im vergangenen Jahr startet an der Deutschen Sportakademie mit der Ausbildung zum «Yogalehrer» im Oktober 2021 ein weiterer Lehrgang im Bereich Life Balance.

In der 18-monatigen Ausbildung zum «Yogalehrer» wird den Teilnehmern Wissen über Physiologie, Asanas und Pranayamas vermittelt. Neben den Yoga Basics sind in der berufsbegleitenden Ausbildung auch vier weitere Zertifikate inkludiert: Rückenyoga, Yin Yoga, Achtsamkeitstraining und Meditationspraxis für Yogalehrer. Als Anerkannter RYT® 200h Abschluss der Yoga Alliance vermittelt die Weiterbildung umfangreiches Wissen der Yogapraxis. Interessierte haben jetzt die Möglichkeit, ein Yoga Influencer Stipendium an der Deutschen Sportakademie zu gewinnen. Um an der Stipendien-Aktion teilzunehmen, müssen Teilnehmer ein Foto von sich in ihrer Lieblings-Yoga-Position unter www.deutsche-sportakademie.de/yoga-influencer hochladen. Die Beiträge der Teilnehmer werden auf der Internetseite der Stipendien-Aktion veröffentlicht. Teilnahmeschluss ist der 15.08.2021.

Alle Informationen zum «Yogalehrer» erhalten Interessierte unter: https://www.deutschesportakademie.de/ausbildungen/yogalehrer

Anzeige

DEUTSCHE SPORTAKADEMIE

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

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

Wer die Ultra Serie mit der Intelligent Training Console kombiniert, stellt seinen Mitgliedern ein digital vernetztes und angeleitetes Trainingserlebnis zur Verfügung!

Die Ultra Kraftgeräte Serie von Matrix überzeugte seit ihrer Einführung mit besonders innovativen Premium-Features und einem aussergewöhnlichen Design. Alle 19 Einzelstationen der Serie erhielten inzwischen ein «Facelift» sowie Optimierungen der Biomechanik und Ergonomie – und als Option die Intelligent Training Console, kurz ITC.

Für ein nahtloses Trainingserlebnis
Mit der Intelligent Training Console, eröffnen sich Mitgliedern und Studiobetreibern attraktive Möglichkeiten der digitalen Vernetzung und eines geführtes Krafttrainings.

Die WLAN-fähige Touchscreen Konsole der ITC hat eine intuitive Benutzeroberfläche, die Trainern oder Trainierenden dabei hilft, ein individuelles Trainingsziel festzulegen. So können sowohl Einsteiger als auch langjährige Mitglieder — durch die berührungslose Anmeldung per RFID — bei jedem Workout ihren persönlichen Trainingsplan nutzen.

Workout Tracking
Mitglieder haben die Möglichkeit, ihre absolvierten Einheiten nochmals anzusehen und so ihre Fortschritte zu verfolgen. Dadurch bleiben sie motiviert und erreichen effizienter ihre angestrebten Ziele.

Mit der ITC haben Sie die Möglichkeit, einige Tools der Matrix Connected Solutions (z. B. Asset Management) zu nutzen, die den Erfolg Ihres Unternehmens Business auf vielfältige Weise unterstützen.

Die Vorteile der ITC für Sie und Ihre Mitglieder

Gezielte Trainingsunterstützung
Die ITC bietet wahlweise Kraftausdauer, Muskelaufbau und Maximalkraft als Trainingsziel. So erhalten Neueinsteiger und bereits erfahrene Kraftsportler, die nach einem neuen Trainingsreiz suchen, ein individuelles Trainingserlebnis.

Demo Videos
Übungsvideos, die auf dem Bildschirm der Konsole abgespielt werden können, zeigen die korrekte Ausführung der entsprechenden Übung.

Programmierte Steigerung
Ausgehend vom aktuellen Leistungslevel erstellt die ITC zielbasierte Trainingspläne, um innerhalb von 8—12 Wochen eine deutliche Verbesserung der Ergebnisse zu erzielen.

Trainingsverlauf
Die Trainingshistorie kann auf der Konsole jederzeit abgerufen, um absolvierte Einheiten und den Trainingsfortschritt im Auge zu behalten.

Explosives Lifting
Mit dem explosiven Lifting Programm wird der Fokus neben Kraft auch auf die Schnellkraft gelegt.

Duale Benutzeranmeldung
Mehr Spass zu Zweit und schnellere Frequenz, denn es können sich zwei Benutzer gleichzeitig am Gerät anmelden und abwechselnd trainieren.

Sitzeinstellung gespeichert
Gespeicherte Sitzeinstellungen machen es dem Benutzer leicht, bei jedem Training die gleiche, ergonomisch korrekte Position einzunehmen.

Berührungsloses Login
Dank RFID Kompatibilität können sich die Nutzer schnell und unkompliziert per Chip oder Armband anmelden, um auf ihre Einstellungen und Programme zugreifen.

Vernetzte Technologie
Internetverbindung per WiFi oder Ethernet-Kabel ermöglicht den Zugang zum optionalen Personal Trainer Portal, Workout Tracking Network und Asset Management.

Konsole für Ihren Markenauftritt
Die individualisierbare Benutzeroberfläche stellt Ihre Marke stark dar und sorgt für ein einheitliches Erscheinungsbild in Ihrer gesamten Einrichtung.

MATRIX

Weitere Informationen: www.matrixfitness.eu
Kontakt: office@johnsonfitness.ch

Anzeige

STOFF WECHSEL KUR schweiz

über 50 Kuranbieter in der Schweiz

DAS PLUS AN LEBENS-FREUDE

Gute Figur und Vitalität

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

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

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

Die Kehrseite der Medaille

Im Jahr 2020 hat das Schweizer Sportobservatorium, das Bundesamt für Sport, Swiss Olympic, die SUVA und das Bundesamt für Statistik die Sportaktivität der Schweizer Bevölkerung gemessen. Gemäss dieser Statistik zählen heute rund die Hälfte der Personen zu den aktiven Sportlerinnen und Sportlern. Ebenfalls ist die Zahl der Inaktiven von 26 auf 16 Prozent zurückgegangen.
Herzliche Gratulation liebe Schweiz zu dieser Verbesserung! (Genauere Angaben über die Definition «Sportler/Sportlerin» bleiben unbekannt). Weshalb jedoch die Zahl der Übergewichtigen und Adipösen auf 42 Prozent gestiegen ist, das lassen wir mal vorneweg.

Die Kehrseite der Medaille

Letzte Woche habe ich einen Bericht unseres Wildhüters gelesen. Aufgrund der Lockdowns, der Schliessung der Fitnesscenter und der Sportanlagen, haben sich viel mehr Menschen Outdoor aufgehalten. Grundsätzlich ist dies sehr erfreulich aber gleichzeitig ein Dilemma. Da es im Wald zu so viel Verkehr kam wie sonst am Feierabend, wurde das Wild gezwungen, seinen Standort zu wechseln. Der Weg führt meist über eine Strasse, die zwei Waldstücke trennt. Sobald die Dämmerung einkehrt, wechselt das Wild wieder in seinen «heimischen» Waldteil zurück und dies hat fatale Folgen. Meistens endet dann eine Überquerung der Strasse mit einem Zusammenstoss mit einem Auto. In den ersten drei Monaten des Jahres, gab es in unserer Gegend so viele tödliche Wildunfälle wie normalerweise in einem Jahr. Traurig.
Das machte mich nachdenklich. Meine Aufgabe als Trainer ist es doch, die Menschen zu mehr Bewegung zu motivieren. Sich aktiver draussen aufzuhalten, damit auch der Spiegel des Vitamin D hoch bleibt und die Aufnahme des Sauerstoffs gewährleistet ist. Jetzt bin ich echt ein wenig unsicher, ob mein Job Sinn macht. Denn: Wir haben keinen Platz für all die Waldjogger, Nordic-Walker, Trailrunner, Biker und Baum-Umarmer!
Aber kehren wir die Medaille doch wieder um. Als Trainer ist es doch auch meine Aufgabe dem Kunden einen gesunden Lebensstil zu vermitteln. Dieser beinhaltet jedoch nicht nur die Bewegung, sondern auch die Ernährung und die Grundeinstellung zu einem gesünderen Leben und zur Natur.
Wichtig ist doch, dass wir auch im Alltag lernen einen gesunden Lebensstil zu führen. Fangen wir mal mit jenen an, die mit dem Auto im gleichen Dorf einkaufen gehen. Oder diejenigen, die täglich mehrmals ihre Kinder zur Schule fahren. Das geht doch auch zu Fuss oder mit dem Velo. Und wie wäre es mal mit einer Raucher-Entwöhnung oder Einschränkung im Zuckerkonsum? Da haben wir noch so viele Schrauben, an denen wir drehen können.
Und dann wäre ja noch das Krafttraining. Damit ich meine Kür laufen kann, brauche ich Krafttraining. Egal welche Sportart ich als Kür habe, ohne Kraft geht nichts. Und zwar auch im Alltag nicht und es reicht nicht aus, dass ich am Nachmittag im Garten die Rosen geschnitten und das Unkraut ausgerissen habe. Ok — ich war wenigstens am Tageslicht und habe Sauerstoff eingeatmet. Aber das ist schon alles. Zudem sind alle Fitnesscenter und Personaltrainer erfreut über eine Zunahme der Neueintritte.
Vergessen wir also nie, dass auch wir nur Gäste sind auf diesem Planeten und es immer zwei Seiten einer Medaille gibt.

Priska Hasler

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

IHRE ZUFRIEDENHEIT IST UNS WICHTIG - MONATLICH KÜNDBAR!

FLEXIBILITÄT,

wenn Sie sie am meisten brauchen.

IHRE VORTEILE:

- **neue Interessenten** / neue Mitglieder
- noch bessere **Mitgliederbindung**
- **Alleinstellung** – Abhebung von Wettbewerbern
- deutlich **mehr Umsatz** und Gewinn
- **kein Risiko,** da erprobtes Konzept
- **Hybrides-Training**

Slim Belly®/Slim Legs® – DAS Figurformungs-Konzept

mit spürbaren, sichtbaren und messbaren Erfolgen – in kurzer Zeit.

slim belly®
by AIRPRESSURE BODYFORMING

Werden Sie DER Lösungsanbieter in Ihrer Region!

info@ab.fitness • Telefon +49 89 / 215 297 012

www.slim-belly.com

iiiVENT – Outdoor Gym, Showroom, Networking

Als Komplettausstatter und Servicedienstleister rund um Fitnessstudio und Physiotherapie-Praxis ist die ratio AG darauf bedacht, ihre Kunden und die ganze Branche auf dem Laufenden zu halten.
ratio startet deshalb im September eine Veranstaltungsreihe zu unterschiedlichen Themen rund um Therapie und Training. Den Anfang machen sie mit dem Outdoor-Gym. Outdoor Trainingsstrukturen, Gruppen und Einzeltrainings im Freien, die Aktivierung von bisher ungenutzten Hinterhöfen oder Dachterrassen sind aktuell das grosse Thema.
Lassen Sie sich vom Fachreferenten Thomas Tholey über Outdoor-Gym Nutzungsformen und Trainingsmöglichkeiten informieren, testen Sie die neusten Produkte im Showroom und nutzen Sie die Möglichkeiten zum Austausch mit Kolleginnen und Kollegen Ihrer Branche.
Reservieren Sie sich schon jetzt den Freitag, 24. September ab 15 Uhr (Fachvortrag 17.30 Uhr) an der Ringstrasse 25 in Kriens bei Luzern.
Weitere Informationen zum Trend Outdoor-Gym und dem Fachvortrag erhalten Sie unter: www.ratio.ch/iiivent

IG Fitness Schweiz mit neuem Markt- und Markenauftritt

An der Mitgliederversammlung am 3. Juni 2021 in Fribourg hat die IG Fitness Schweiz beschlossen, zukünftig in der Aussenkommunikation ein neues Logo zu verwenden und unter dem Namen «swiss active» aufzutreten. Die Herkunft und der Name des Vereins Interessengemeinschaft Fitness Schweiz wird weiterhin, aber untergeordnet, im Logo kommuniziert.

swiss active

Interessengemeinschaft Fitness Schweiz
Communauté d'intérêts Fitness Suisse
Comunità di interessi Fitness Svizzera
Community of interest Fitness Switzerland

- swiss active — eine starke Marke in der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche
- swiss active — die neue (und alte) Heimat aller Qualitätsanbieter in Gesundheit, Fitness und Wellness
- swiss active — der gemeinsame Schweizer Weg gegen die Inaktivität
- swiss active — die stärkste Bewegung für Gesundheit, Fitness und Wellness

Mit dem Namen «swiss active» wird der Schweizer Weg eines aktiven Lebensstils ausgedrückt. Es erfolgt eine sprachliche Integration sowohl in die Schweizer Sportverbandslandschaft als auch in die Dachorganisation «EuropeActive» der europäischen Fitnessverbände, bei der man im April 2021 offiziell als Landesverband aufgenommen wurde.
Das rote Dreieck mit dem Schweizer Kreuz steht für einen eigenwilligen Schweizer Weg mit einer klaren Haltung mit Ecken und Kanten. In der dynamischen Figur repräsentiert der geschwungene Körper abstrahierend den Einfluss aktivierter Muskulatur auf die Gesundheit und symbolisiert so gesamthaft einen aktiven Lebensstil.
Diese drei Elemente (Name, Dreieck mit CH-Kreuz, Figur) bilden den Kern des neuen optischen Auftritts des Vereins. Die Schriftzüge «Interessengemeinschaft Fitness Schweiz» in vier Sprachen untermauern die schweizweite und internationale Vernetzung und Aktivität des Vereins, fördern das Zugehörigkeitsgefühl aller Sprachregionen und unterstreichen die Herkunft und den Kern des Vereins.
Die in den vergangenen Monaten vorangetriebene engere Vernetzung mit der Fitness-Industrie aber auch mit relevanten Stakeholdern im privaten und staatlichen Gesundheitsmarkt der Schweiz und Europa wird nun mit gleichem Elan fortgesetzt.
swiss active aka IG Fitness Schweiz ebnet den Schweizer Weg aus der Corona Krise, vereint alle Sprachregionen, fördert den Gedanken «Exercise is Medicine», vertritt die wahren Interessen der Anbieter und nutzt in der Aussenkommunikation ab sofort ein neues Logo und einen neuen Namen.
www.ig-fitness-schweiz.ch

gym80

Schweiz

KING OF MACHINES.

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.

MIETEN STATT KAUFEN

Nachhaltigkeit liegt uns am Herzen. Deshalb bieten wir unsere Geräte auch zur Miete an, mit individuellem Design. GYM80 kümmert sich um den Abtransport, Verwertung der Rohstoffe, sowie Lieferung der neuen Geräte

MADE IN GERMANY

www.gym80.ch info@gym80.ch tel: 044 51 50 395

BEREITS IN DER ZUKUNFT ANGEKOMMEN

Für Prinz Fitness in Linz ist Digitalisierung mehr als nur ein Schlagwort. Die Kunden des Premiumanbieters genießen bereits jetzt alle Vorteile eines voll digitalisierten Studios. Und mit der neuen MyWellness-App 6.0 wird die Kommunikation zwischen Kunden und Studio jetzt noch einfacher.

Über diese neueste Version der erfolgreichen Technogym-App lassen sich zum Beispiel Kurse oder Personal Trainings kaufen und buchen. Nach den Kursen und Trainings kann der Trainer über die App bewertet werden. Auch Nicht-Mitglieder, die die App heruntergeladen haben, können sich bei Studios online für Kurse und Trainings anmelden. Tageseintritte in Clubs, in denen man nicht Mitglied ist, können ebenso gebucht werden.

Live Stream & Kurse on Demand

Die MyWellness-App von Technogym hat sich auch während der Lockdowns bestens bewährt. Die Kundinnen und Kunden der Fitnessclubs konnten ihre Trainingskurse mit der App zuhause über einen Live Stream abrufen. Darüber hinaus war es für die Studios möglich, über die App eigene Trainingsvideos und 100 verschiedene Workouts von Technogym on Demand anzubieten.

Über MyWellness-App voll vernetzt

Im Prinz Fitness, das seinen Kundinnen und Kunden in den historischen Gemäuern der Lederfabrik in Linz-Urfahr ein einzigartiges Trainingsambiente bietet,

ist die Digitalisierung in allen Bereichen bereits voll angekommen. Über die MyWellness-App ist das Studio mit seinen Kunden vernetzt, diese wiederum sind über die App mit den Geräten verbunden. Das Training wird über die App geplant und gesteuert. Die Kommunikation mit den Kunden funktioniert noch schneller und reibungsloser.

Trainingsvielfalt durch „Excite Live"

Digital voll angebunden an die MyWellness-App sind im Prinz Fitness auch alle Geräte der Excite Live-Linie von Technogym. Von Trainern geleitete Workouts, Gruppenkurse, virtuelles Training im Freien, Trainingsroutinen, Übungen oder Unterhaltung — die Vielfalt an Inhalten, die diese neuen Excite Live-Cardiogeräte bieten, ist kaum zu überbieten.

Komplettes Workout mit dem Biocircuit

Auch der Biocircuit von Technogym ist im Prinz Fitness mit der App vernetzt. Der Biocircuit ist ein vollautomatisierter Zirkel, auf dem man in 30 Minuten ein komplettes Workout absolvieren kann. Welche Ziele man im Fitnessstudio auch immer erreichen will, mit Biocircuit lassen sie sich schnell und effektiv umsetzen. Das automatisierte Workout von Technogym bietet mit seinen fünf verschiedenen Programmen ein völlig neues Trainingserlebnis.

Mit den Excite Live-Geräten und dem Biocircuit sowie der MyWellness-App 6.0 ermöglicht das Prinz Fitness ein Training, das voll und ganz auf die individuellen Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden zugeschnitten ist. Ein Training, das sich das Prädikat Premium Fitness mehr als verdient.

Prinz Fitness
Leonfeldner Straße 328, 4040 Linz
Mail: linz@prinzfitness.at | Tel: 0732/26 47 10

Öffnungszeiten:
Mo-Fr: 05.00 – 24.00 Uhr
Sa/So/Feiertag: 07.00 – 22.00 Uhr

Im Interview erklärt Prinz Fitness-Inhaber Roland Prinz, warum an der Digitalisierung im Fitnessbereich kein Weg vorbeiführt:

RG: Herr Prinz, warum nimmt die Digitalisierung in Ihrem Studio einen so hohen Stellenwert ein?
RP: Weil es wichtig ist und weil es einfach die Zukunft ist. Ich möchte im Prinz Fitness die Digitalisierung mit allen Möglichkeiten vorantreiben, um meinen Kundinnen und Kunden ideale Trainingsbedingungen zu bieten und sie auf diese Weise perfekt betreuen zu können.

RG: Was sind die Vorteile der Digitalisierung in einem Fitnessstudio?
RP: Für die Kundinnen und Kunden hat es einen extremen Mehrwert, weil das gesamte Service des Clubs in einer App gesammelt und übersichtlich dargestellt wird. Sie können mit einem Klick sämtliche Dienstleistungen reservieren. Auch die komplette Trainingsplanung und Trainingssteuerung läuft über die App. Man hat keine Zettel mehr, keinen Trainingsplan auf Papier.

RG: Wie profitieren Ihre Kundinnen und Kunden von der neuen MyWellness-App?
RP: Es ist wieder ein Instrument, mit dem der Kunde sein Training noch leichter planen, koordinieren und steuern kann. Für mich als Club-Betreiber ist es ebenfalls großartig, weil es auch meine Planbarkeit immens verbessert. Es bringt sehr viel Erleichterung in der Kommunikation zwischen Studio und Kunden.

RG: Ihr Studio ist mit Technogym-Geräten ausgestattet und auch von Technogym gebrandet. Was macht diese Marke so besonders?
RP: Technogym hat einfach die besten Geräte und auch ein sehr gutes Service-Paket dazu. Seit vergangenen Oktober haben wir die Excite Live-Geräte bei uns im Studio. Wir wollen damit neue Maßstäbe setzen. Es ist das absolut Beste, was man derzeit im Bereich Cardio-Training kaufen kann. Es bietet die mit Abstand besten Trainingsmöglichkeiten. Die Kundinnen und Kunden sind begeistert. Es ist noch einmal ein deutlicher Quantensprung. Zum Beispiel bei der Dämpfung der Laufbänder. Es ist fast unglaublich, wie toll diese Geräte sind. Auch der Biocircuit von Technogym wird großartig angenommen. Jedem, der damit trainiert, gefällt es. Es ist ein unheimlich schnelles und effizientes Training.

RG: Wir würden Sie selbst Prinz Fitness beschreiben?
RP: Wir sind als Club ein Premiumanbieter in Linz. Es ist einer der am besten ausgestatteten Clubs in Oberösterreich in einem traumhaften Ambiente in der Lederfabrik. Wir legen extrem viel Wert auf eine gute Kundenbetreuung und eine gute Trainingsbegleitung. Unser 5-Sterne-Saunabereich lädt speziell in den Wintermonaten zum Verweilen ein.

FOTOS: TECHNOGYM / WERNER HARRER

Oliver Mueller übernimmt Geschäftsführung der Johnson Health Tech. GmbH in der Schweiz

Ab ersten Juni leitet Oliver Mueller die Schweizer Niederlassung des renommierten Fitnessgeräteherstellers Johnson Health Tech., bekannt für seine Premiummarke Matrix. In seiner neuen Position bei Matrix möchte er gemeinsam mit Head of Finance Mario Baricevic und dem derzeit 18-köpfigen Team aus Verkauf, Service und Administration den Erfolg der Marke in der Gesamt-Schweiz weiter vorantreiben. „Unser Markt bietet nach wie vor enormes Potential für innovative Lösungen — auch über die bisherigen Zielmärkte hinaus", äussert sich Oliver Mueller im Hinblick auf seine neue Herausforderung. Lesen Sie mehr über Oliver Mueller in unserem Interview auf den Seiten 36 und 37.

Das Schweizer Matrix-Team holt mit Niklas Hinsch einen Experten für Hotel-und Firmenfitness an Bord

Ab 1. Juni verstärkt Niklas Hinsch das Vertriebsteam der in Regensdorf ansässigen Johnson Health Tech. Schweiz GmbH. Mit der Erweiterung seines Beraterteams reagiert der Fitnessgeräte-Anbieter auf die verstärkte Nachfrage von Hotels und Unternehmen nach hochwertigem Equipment für Gäste und Mitarbeiter. Der gelernte Hotelkaufmann und Bachelor of Business Administration International Tourismus Management war zuletzt als Sales Manager eines bekannten Lifestyle-Hotels in Davos tätig. «Damit kennt Niklas Hinsch die Wünsche und Anforderungen der Hotellerie natürlich bestens und bringt ideale Voraussetzungen mit, um unsere bestehende Kundenbasis professionell zu betreuen und neue Branchenkontakte zu akquirieren», betont Geschäftsführer Oliver Mueller.

Wechsel an der Spitze von ACISO Oliver Sekula übergibt die Position des CEO an Thomas Nemmaier

Drei Jahre bildeten Oliver Sekula (CEO) und Thomas Nemmaier (stellvertr. CEO) gemeinsam mit Sandra Geiselhardt (GF) und Ralf Kriegel (GF) die Geschäftsführung der ACISO Fitness & Health GmbH (www.aciso.com) ab. Als «Doppelspitze» führten Sekula und Nemmaier die Firma durch stürmische und intensive Zeiten. Nach der erfolgreichen Fusion der marktführenden Unternehmen Greinwalder & Partner, INLINE und der ELEMENTS Studios im Jahre 2019 zur ACISO, einer Tochtergesellschaft der MIGROS (Schweiz), zieht sich Oliver Sekula nun zum Jahresende 2021 wie geplant aus der Geschäftsführung zurück.

«Ich weiss die Firma in besten Händen», so Oliver Sekula. «Auch wenn es nach 30 Jahren in der Branche schwerfällt, ist doch jetzt der richtige Zeitpunkt für die Übergabe des Staffelstabes.» Für die Kunden, Partner und Mitarbeiter der ACISO wird der erfolgreiche, kontinuierliche Kurs von Thomas Nemmaier ab 01.01.2022 in alleiniger Verantwortung als CEO mit dem bestehenden und expandierenden Team weitergeführt.

Thomas Nemmaier: «Unser Wirken war speziell auch in der Corona-Zeit geprägt von Innovationen zur Stabilisierung der Fitness- und Gesundheitsbranche und zum Ausbau der führenden Position im Beratungs- und Marketingsektor. Dieses Engagement werde ich — werden wir — mit aller Kraft weiterführen.»

BODYGEE

3D BODY SCAN

Motivieren Sie Ihre Mitglieder bei der Erreichung ihrer Fitnessziele mit einem persönlichen 3D-Avatar und der fortschrittlichsten 3D-Körperscanlösung auf dem Markt.

SCAN

Berührungsfreier Scan-Prozess zwischen Coach und Mitglieder

TRACK

Body-Tracking jenseits von Zahlen: Ganzkörperanalyse in fotorealistischem 3D

MOTIVATE

Fortschritte sichtbar machen und Mitglieder zu gesunder Körperveränderung motivieren

Bringen Sie Bodygee in Ihr Gym und steigern Sie Ihre Mitglieder-zahlen und Mitgliederbindung!

Besuchen Sie **bodygee.com/demo** für eine kostenlose Demo oder schreiben Sie eine E-Mail an **demo@bodygee.com**

www.bodygee.com

Digitale Innovationen bei der SAFS: Neue Ausbildungsformen für mehr Flexibilität

Die Entwicklungen der letzten zwei Jahre hat die Einführung der online Ausbildungen auch bei der SAFS schnell vorangetrieben. Was sonst als eine «gemütliche» Erneuerung gelaufen wäre, ist seit März 2020 in schnellen, digitalen Schritten erfolgt.

Seit der Einführung der Lernplattform im Jahr 2016 hat sich das digitale Angebot der SAFS stetig weiterentwickelt. Dank dem digitalen Lernangebot können die Ausbildungsteilnehmer ihre Zeit effizient nutzen. Die Vorbereitung auf die Präsenzphasen sowie für die Prüfungen können mit der Lernplattform individuell gestaltet werden.
In der Art der Teilnahmemöglichkeiten geht die SAFS neue Wege. Seit Neustem stehen für die Kunden drei verschiedene Varianten der Präsenzphasen-Teilnahme zur Verfügung:

- Präsenzphase vor Ort
- Präsenzphase Online
- Präsenzphase vor Ort oder Online: Bei dieser Variante entscheidet der Teilnehmer selbst, welche Form der Teilnahme er wahrnimmt.

Die einzelnen Ausbildungsformen der Lehrgänge sind auf der Webseite www.safs.com ersichtlich.
Egal was die Zukunft noch bringt, eine Ausbildungsteilnahme ist bei der SAFS garantiert.

Ein starkes Trio für die Branche

Eine gute Basis ist Gold wert — in jeder Hinsicht. Die Nachfrage nach fachkompetenten Fitness- und Gesundheits-Allroundern wird auch in der «Post-Corona-Zeit» weiter steigern. Ein stufenweiser Einstieg in die Fitnessbranche gelingt mit den anerkannten Basisausbildungen auch interessierten Quereinsteigern. Je nach Ziel können die passenden Ausbildungspakete gewählt und weiter ausgebaut werden.

Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis BASIS
Die BASIS Gesamtausbildung für Fitnesstrainer kann berufsbegleitend absolviert werden und ist Qualitop anerkannt. Mit ihrer kompakten, maximal je 7-tägigen Präsenzphasen eignet sich diese Gesamtausbildung für alle, die einen schnellen Einstieg als Trainer auf die Fitnessfläche wagen möchten. Gestartet wird mit dem Ausbildungsmodul «Fitness Betreuer». Die drauf folgenden Module «Fitness Trainer» und «Kundenberater» können in beliebiger Reihenfolge wahrgenommen werden.

Trainer Fitness- und Gesundheitstraining mit Branchenzertifikat
Die anerkannte Branchenausbildung mit Praxiserfahrung befähigt die Ausbildungsteilnehmer, Kunden selbstständig fachkundig zu beraten und nach den vorgegebenen Richtlinien des Fitnesscenters während des ganzen Trainingsprozesses zu begleiten. Dabei steht die ganzheitliche Beratung in Bezug auf Bewegung,

Entspannung und Ernährung im Zentrum. Zusätzlich verfügen die Inhaber des Branchenzertifikates Fitness- und Gesundheitstraining am Ende über eine Berufserfahrung von mind. 1000 Stunden, sind von der Branche und den Zertifizierern anerkannt und auf der EBQ Stufe 3 einzuordnen.

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Eidg. Fachausweis

Die Gesamtausbildung für alle, die eine höhere Qualifikation anstreben. Als angehende Fachkräfte verfügen die Absolvierenden der Praktikantenausbildung zum Spezialisten Bewegungs- und Gesundheitsförderung über ein fundiertes Wissen in den Bereichen Fitness Training und Gesundheit. Die Eidg. Prüfung kann nach der 30 bis 36-monatige Gesamtausbildung von Personen mit einem Eidg. Fähigkeitszeugnis aus beliebiger Branche oder Maturität absolviert werden. Der Eidg. Fachausweis eröffnet weitere Ausbildungsmöglichkeiten, wie z. B. «Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Eidg. Diplom».

Weiterentwicklung individuell aufbauen

Der modulare Aufbau der SAFS Ausbildungen ermöglicht eine individuelle Weiterbildung, je nach dem vorherigen Kenntnis- oder Ausbildungsstand. So können Absolventen der Gesamtausbildung «Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis BASIS» mit ihren Vorkenntnissen ihre Kompetenzen mit weiterführenden Ausbildungen erweitern.

Personal Trainer

Als «Personal Trainer» ist man für eine spezifische Zielgruppe die kompetente Ansprechperson, die Antworten auf die vielfältigen Fitness- und Gesundheitsfragen parat hält. Gerade für Kunden, die auf rasche Erfolge aus sind und gerne individuell bei ihrem Trainingsfortschritt begleitet und betreut werden, ist das Zusatzangebot von Personal Training im Fitnesscenter entscheidend. Ob drinnen auf der Trainingsfläche oder draussen unter freiem Himmel, ein Personal Trainer bietet eine kompetente und auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Betreuung an. Zusätzlich lernt man in dieser Ausbildung, wie man die eigene Geschäftsidee erfolgreich umsetzen kann. An der «Personal Trainer» Ausbildung können Absolventen der Gesamtausbildung «Fitness Trainer mit SAFS Fachausweis BASIS» teilnehmen.

Ernährungscoach

Eine optimale Ergänzung eines Trainerportfolios bildet die Ausbildung «Ernährungscoach». Die Absolventen können die individuellen Ernährungsbedürfnisse der Kunden herausfinden, drauf eingehen und geeignete Lösungen für gesunde Erwachsene, leicht übergewichtige und ambitionierte Kunden individuell anbieten. Die 6-monatige Ausbildung kann ohne Vorkenntnisse von allen, die ihre eigene Ernährung und Essverhalten optimieren wollen oder ein gezieltes Ernährungscoaching zusätzlich anbieten möchten, besucht werden.

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

Warum eigentlich EMS Geräte von XBody?

Das EMS Training ist in der aktuellen Situation eine sehr gefragte Trainingsmethode. Für viele Betreiber stellt sich die Frage mit welchem Geräte-Anbieter das Thema umgesetzt wird. Der Innovationsleader am EMS-Markt ist die Firma XBody. Aber warum entscheiden sich immer mehr Betreiber für diesen EMS Hersteller?

XBody wurde im Jahr 2010 in Ungarn gegründet und hat sich seit dem ersten Moment auf das Thema EMS-Training spezialisiert. Die Philosophie von XBody lautet: «Jede hochwertige, qualitative Dienstleistung benötigt entsprechend professionelles Werkzeug!» Unter dieser Philosophie wurde das erste Gerät, der Newave, entwickelt und gleich 2015 mit dem FIBO-Award ausgezeichnet!

Das weltweit erste EMS-Hybrid-System

Seit dem Jahr 2016 bietet XBody, als erster Anbieter weltweit, mit dem Actiwave ein kabelloses und kabelgebundenes EMS-Hybrid-System an. «Wir sehen uns als Hersteller von Werkzeugen mit denen unsere Partner das Handwerk ‹betreutes EMS-Training› möglichst perfekt und individuell umsetzen können» ist die Antwort von Stefan Schweiss auf die Frage was denn XBody am Markt so einzigartig macht. «Und das haben wir, wenn wir uns die Kundenzufriedenheit anschauen, auch bisher sehr gut geschafft!»

Vor allem die Flexibilität macht den Actiwave so erfolgreich. Mit dem Actiwave kann man ein komplett individuelles 1:1 Personaltraining anbieten und in der nächsten Einheit ein Kleingruppentraining für bis zu sechs Personen mit der Hilfe eines absolut durchdachten virtuellen Trainers auf einer Grossbildleinwand im Kursraum durchführen.

Neu: XBody GO für kabelloses EMS-Training

Aber natürlich hat sich XBody auf dem Erfolg des Actiwave nicht ausgeruht und mit dem neuen XBody GO eine kleine tragbare Steuerungseinheit für die kabellosen EMS Systeme herausgebracht. Somit stehen den Betreibern noch mehr Möglichkeiten zur Verfügung EMS-Training anzubieten.

Das XBody GO kann entweder zu den bestehenden Actiwave System hinzugefügt werden, so kann das Training im Studio nicht nur im «EMS-Bereich», sondern auch z. B. an einem Cardiogerät, an einem funktionellen Trainingsturm oder sogar Outdoor stattfinden. Alternativ kann man das XBody GO mobil nutzen um das EMS-Training beim Kunden zu Hause, als Firmenfitness oder in Sportvereinen (z. B. im Tennisverein) anzubieten. Für XBody ist es aber absolut wichtig das der Trainer weiterhin im Training involviert ist, denn aus XBody-Sicht ist die «persönliche Betreuung» das Erfolgsgeheimnis des EMS-Trainings und XBody ist nur das Werkzeug mit dem diese Dienstleistung ausgeführt wird!

Sowohl der Fitness- als auch der EMS-Markt werden sich nach der Pandemie verändern. Neue und individuelle Trainingsangebote innerhalb der Anlage oder direkt beim Kunden vor Ort bedürfen professioneller und flexibler Ausrüstung. So vielfältig die Anforderungen an ein EMS-System sind, so sind es die Lösungen die XBody bietet.

Den Service für die Schweiz übernimmt die deutsche XBody Training Germany GmbH in Dorsten. Zuständig für den Vertrieb und Ansprechpartner für XBody in der Schweiz ist Stefan Schweiss.

Kontakt
Stefan Schweiss
Mobil: +49 15124148250
www.xbodyworld.de
stefan.schweiss@xbodyworld.de

Showroom Deutschland
Mercedesstr. 35, 71384 Weinstadt

Showroom Schweiz
Baarerstrasse 112, 6300 Zug

MODULAR + KOMBINIERBAR

Nutzen Sie unsere modularen Trainingssysteme separat oder kombinieren Sie sie nach Ihren Wünschen.

SHOP-IN-SHOP

Nutzung des **XBody Actiwave** als Shop in Shop System

XBEAT

Nutzung des **XBody Actiwave** als Kleingruppentrainings-system

BODY GO

Nutzung des **XBody GO** als Mobiles Trainingssystem für Privates Personaltraining, Training in Firmen und Training in Vereinen

Mehr Informationen erhalten Sie unter **Tel.: 0049 15124148250** oder **www.xbodyworld.de** oder schreiben Sie uns an: **stefan.schweiss@xbodyworld.de**

EMS ELEKTRISCHES MUSKEL-STIMULATIONS-TRAINING

BODY

Myzone wird von 93 Juroren bei den Fitness- und Wellness Awards of Excellence als Technologieunternehmen des Jahres ausgezeichnet!

Die diesjährigen Beurteilungskriterien für den Technology Company of the Year Award basierten auf erfolgreicher kommerzieller Expansion, zukünftiger Skalierbarkeit, technologischem Fortschritt, Wahrnehmung als Gamechanger, positiver Kapitalrendite für den Kunden und dem Ausmass der Zusammenarbeit mit der Branche.

Myzone war neben 13 anderen Unternehmen in der engeren Auswahl. Der Gewinn wurde im Rahmen des diesjährigen World Health, Fitness and Wellness Week Summit bekannt gegeben. Bei der Entgegennahme des Preises sagte der CEO der Myzone Group, Dave Wright: «Vielen Dank an Ross und das gesamte Team des Gesundheits-, Fitness- und Wellness-Gipfels. Wir fühlen uns geehrt und sind hocherfreut, diese Auszeichnung zu erhalten. Dies wäre nicht möglich, ohne die Tausenden von Betreibern und Millionen von Myzone-Movers, die uns grossartiges Feedback geben, damit wir uns weiterentwickeln können. Es liegt auch nicht nur an der Technik, sondern an unserem Rockstar-Team.»

Die Preisverleihung fand im Rahmen der weltweit grössten und einflussreichsten Online-Konferenz für Gesundheit, Fitness und Wellness statt, an der über 3000 Geschäftsinhaber, Manager und Investoren teilnahmen und von über 30 Stunden Business-Vorträgen lernten. «Es war unglaublich schwer, die Gewinner zu definieren, vor allem, weil sich die Technologie und die Digitalisierung in den letzten 12 bis 15 Monaten so rasch beschleunigt haben», erklärt Ross Campbell, Gründer und CEO von FIT Summit, der den Preis überreichte. «Die Unternehmen wurden von unserer Jury für ihr aussergewöhnliches Wachstum und ihre Fähigkeit, Pionierarbeit auf dem Markt zu leisten, in die engere Wahl gezogen. Herzlichen Glückwunsch an Myzone für eine phänomenale Leistung in den letzten 12 Monaten. Dave und sein Team haben ein phänomenales Engagement und einige phänomenale neue Produktiterationen hervorgebracht. Sie haben wirklich die Fahne für uns hochgehalten, indem sie Botschafter und Befürworter für alles waren, was über den Marketplace lief.»

Weitere Infos: www.myzone.org

myzone®

ERGREIFEN SIE DIE GELEGENHEIT!

Sprechen Sie noch heute mit uns, um mehr zu erfahren, wie Sie mit Myzone Ihren Geschäftserfolg deutlich steigern.

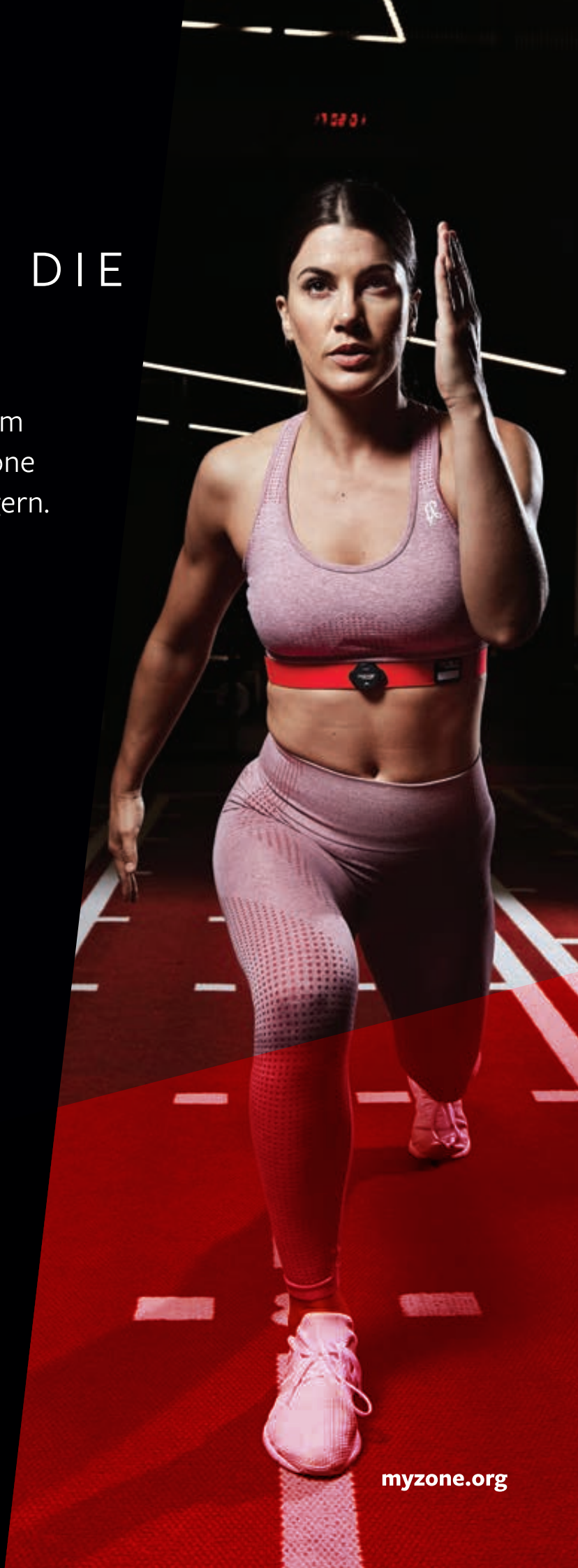
Nutzen Sie Myzone, um Ihre Mitglieder intensiver und langfristig an Ihren Club zu binden.

Schreiben Sie uns an **deutschland@myzone.org** oder rufen Sie uns an +49 173 7473 200.

Scannen Sie diesen QR-Code

FIT SUMMIT

TECHNOLOGY COMPANY OF THE YEAR WINNER 2021



myzone.org

Neuer Geschäftsführer bei Johnson Health Tech. Schweiz (Matrix)

Seit Juni 2021 leitet Oliver Mueller die Schweizer Niederlassung des renommierten Fitnessgeräteherstellers Johnson Health Tech., bekannt für seine Premiummarke Matrix. Der sportliche und Ski-begeisterte Verkaufsprofi verfügt über rund 30 Jahre Erfahrung in der Sportbranche. In seiner neuen Position bei Matrix möchte er gemeinsam mit Head of Finance Mario Baricevic und dem derzeit 18-köpfigen Team aus Verkauf, Service und Administration den Erfolg der Marke in der Schweiz weiter vorantreiben.

Roger Gestach sprach mit Oliver Mueller:

RG: Lieber Oliver, vielen Dank für das Interview. Du bist seit drei Jahrzehnten in der Sportbranche. Erläutere doch unseren Lesern deinen beruflichen Werdegang.

OM: Meine Karriere in der Sportbranche hat damit angefangen, dass ich im Aussendienst für Salomon unterwegs war. 2003 wurde ich Produktmanager Salomon Wintersport Schweiz und ab 2007 dann Verkaufsleiter bei Salomon. 2013 wechselte ich als Salesmanager zu Amer Sports und war dann kurz darauf auch gleich Country Manager. Damals gehörte Precor noch zu Amer Sports. Seit Juni 2021 bin ich nun Managing Director bei Johnson Health Tech. Schweiz.

RG: Ein beeindruckender Lebenslauf. Welchen Bezug hast du zur Fitnessbranche?

OM: Da gibt es zwei Aspekte, den geschäftlichen sicherlich durch den Geschäftsführerposten bei Amer Sports. Privat bin ich leidenschaftlicher Outdoor Sportler. Ich habe mir aber 2011 das Kreuzband gerissen. So kam ich zum Krafttraining und merkte, wie wichtig dieses ist. Seither trainiere ich zwei- bis dreimal pro Woche im Fitnesscenter.

RG: Du bist nun seit 1. Juni 2021 neuer Geschäftsführer von Johnson Health Tech. Schweiz (Matrix). Wie ist es dazu gekommen?

OM: Nach der langen Zeit in der Amer Sports Gruppe hatte ich den Wunsch, mich einer neuen Herausforderung zu stellen. Nochmals auf Anfang, mithelfen und mitgestalten. Idealerweise wollte ich in der Sport-/Fitnessbranche bleiben, aber mehr in Richtung Investitionsgüterbereich gehen, was mich schon immer interessiert hat, auch schon zu Amer-Zeiten.

RG: Was hat dich an dieser neuen Herausforderung gereizt?

OM: Vor allem, dass unter dem Dach der Firma Johnson Health Tech. wirklich grossartige Produkte, unterteilt in vier attraktive Dachmarken, praktisch das ganze Spektrum abdecken: von Fitness über Wellness, Physio, Medical und Hoteleinrichtungen. In der Schweiz sind bisher nicht alle Marken auf demselben Level vertreten. Es ist noch Potenzial für sämtliche Marken und Zielgruppen vorhanden in der Schweiz — und dieses möchten wir rasch weiter ausbauen.

RG: Ein neuer Geschäftsführer bedeutet in der Regel Veränderungen. Wo willst du in der nächsten Zeit in deiner Tätigkeit die Schwerpunkte setzen?

OM: Das ist ziemlich einfach erklärt: Veränderung heisst nicht zwingend, dass etwas verändert wird! Es geht darum zuzuhören und zu lernen. Wie bleiben wir mit unseren Produkten am Puls der Zeit? Es gilt, die Digitalisierung voranzutreiben und neue Konzepte zu entwickeln, damit unsere Kunden eine höhere Wertschöpfung erzielen. Als internationaler Hersteller mit

hoher vertikaler Integration haben wir umfangreiche Möglichkeiten, unsere Produkte laufend zu verbessern und unser Portfolio sinnvoll zu ergänzen. Lokal setzen wir den Fokus weiterhin stark auf den Bereich Service und Dienstleistung, um unsere Position als zuverlässiger «Allround-Partner» zu festigen.

RG: Die Corona-Pandemie ist und war sehr schwer für die Fitnessbranche. Wie siehst du die Zukunft der Branche, werden wir wieder auf das Niveau wie vor der Pandemie kommen?

OM: Ich sehe das differenziert. Klar, Corona hat Spuren hinterlassen. Die einen hat es härter getroffen, andere weniger... Das Virus hat uns aber gleichzeitig aufgezeigt, wie wichtig es ist, in unsere Gesundheit zu investieren und einen gesunden Lebensstil zu pflegen. Ich bin mir deshalb sicher, mittel- bis langfristig wird unsere Branche wachsen und zu den Gewinnern gehören, denn auch das Bewusstsein für den Nutzen des Muskeltrainings wird steigen.

RG: Wie ist Johnson Health Tech. bisher durch die Krise gekommen?

OM: Als Gruppe stehen wir gut da, und können mit dem Gesamtergebnis zufrieden sein, auch wenn die Dachmarken recht unterschiedlich performt haben. Wir sind ein breit aufgestellter und solider Konzern und blicken sehr zuversichtlich nach vorne.

RG: Was gibt es Neues bezüglich Produkte bei Johnson Health Tech. und Matrix?

OM: Da gibt es natürlich einiges und es ist nicht leicht, dies in wenigen Sätzen zusammenzufassen. Herausstellen möchte ich unser neues leistungsstarkes Lamellen-Laufband Perfomance Plus mit dem es uns gelungen ist, ein hervorragendes Lauferlebnis mit besten Dämpfungseigenschaften zu entwickeln, das gleichzeitig aber leiser und wesentlich wartungsfreundlicher als herkömmliche Lamellen-Laufbänder ist. Und wie alle unsere neuen Cardioserien kann auch das Performance Plus Laufband mit fünf verschiedenen Konsolen kombiniert werden. Besonders attraktiv ist auch unsere Ultra-Kraftgeräteserie, die in Verbindung mit der Intelligent Training Console eine umfassende digitale Trainingsunterstützung bietet und gleichzeitig die Anbindung an zahlreiche smarte Lösungen bereithält, seien es die Connected Solutions von Matrix, oder auch Systeme externer Partner.

RG: Was macht Oliver Müller gerne privat?

OM: Ich betreibe nach wie vor leidenschaftlich Outdoorsport und Endurobiken, im Winter unternehme ich gerne Skitouren. Da mir meine Familie und Freunde absolut wichtig sind, habe ich grosses Glück, dass sie meine Leidenschaft teilen — auch die für gutes Essen. Beides verbinden wir am liebsten auf gemeinsamen Reisen.

Selbständigkeit mit einem Boutique Studio?

Ausgerechnet jetzt? JA – JETZT ERST RECHT!

In wackligen Corona-Zeiten den Sprung in die Selbständigkeit wagen? Da winken zuerst einige ab: Sie wollen lieber im sicheren Hafen einer Festanstellung bleiben. Doch wie sicher ist das tatsächlich noch?

Es gibt durchaus gute Gründe sich gerade jetzt selbständig zu machen und sich sein eigenes Boutique-Studio aufzubauen: 150 bis 250 Quadratmeter sind vollkommen ausreichend.

Einerseits weil gerade jetzt das Functional Training zu den drei Megatrends gehört und dieser Trend aus den USA auch hierzulande langsam aber sicher Fuss fasst: 25 Prozent Wachstumsrate mit Boutiquekonzepten im Bereich funktionellem Training. Zu Zeiten in welchen klassische Fitnessangebote stagnieren bis rückläufig sind, lässt das aufhorchen. Zudem werden Corona-bedingt immer mehr Gewerbeflächen frei und die Immobliensuche ein Stück einfacher. Die Menschen sind wegen der Krise gesundheitsaffiner — sie planken und rotieren sich mit Apps und Onlinekursen durch die Krise. Sie haben funktionelles Training lieben gelernt und das spielt uns in die Karten.

Der deutsche Markt macht es uns vor: Seit 1. Januar 2021 wurden hier 15 neue FT-CLUB-Studios gegründet.
Eine Neugründung als Franchisenehmer macht das Ganze noch einfacher. Mit der langjährigen Branchen-Erfahrung von ACISO und Perform Better kriegst du die nötige Unterstützung, um den sicheren Schritt als Neugründer zu wagen und dir mit einer kraftvollen Community den Rücken stärkt.

Gemeinsam sind wir stark!
Du bist ein herausragender Trainer und willst selbst ein Studio gründen? Dir fehlt aber das Know-how für eine Gründung, für Marketing und brauchst einen Sparring-Partner für strategische Unternehmensfragen?

Dann profitiere von unserem starken Franchisekonzept FT-CLUB. Hier hast du Branchenprofis als Partner, die dich unterstützen, so dass du dich auf das Training mit deinen Kunden konzentrieren kannst.

In den letzten Monaten sind wir mit zahlreichen FT-CLUB-Interessierten aus der ganzen Deutschschweiz in Kontakt gekommen, gemeinsam an der monatlich stattfindenden Experience Day nach München gefahren, haben 3D-Studiopläne für die Einrichtung ausgearbeitet und machen den Weg von der Suche nach dem geeigneten Standort bis hin zur Erstellung des Businessplanes gemeinsam. Wir sind gespannt, wie viele FT-CLUBs in der Schweiz in den nächsten Monaten in die Umsetzung kommen. Bist du mit dabei?

Lerne uns kennen!
Gerne stellen wir dir ganz unverbindlich unsere Leistungen als Franchisepartner vor: Ob im Bereich Online Werbung, Homepage, Unternehmensgründung, Trainerausbildung, Businessplanerstellung, Neukunden-Akquirierung, Raumdesign und Trainings-Hardware oder, oder. Ruf mich für mehr Infos gerne an:

FT-CLUB Schweiz by ACISO, Trix Eggmann, 079 434 00 63 oder beatrice.eggmann@aciso.com.

Freie Flächen zu vermieten? Untermieter gesucht? Lass uns das bitte wissen, dann können wir dich mit unseren FT-Gründern und -Interessenten verkuppeln, die nach geeigneten Immobilen Ausschau halten.

ERFOLGSKONZEPT FUNCTIONAL TRAINING

GEMEINSAM SIND WIR STARK

Als Franchisenehmer der starken Marke FT-CLUB profitierst du von der langjährigen Erfahrung von Profis. Nicht umsonst ist Franchising das am stärksten wachsende Geschäftsmodell weltweit.

LERNE UNS KENNEN!
Termine für unsere EXPERIENCE DAYS und alle weiteren Infos unter **www.ft-club.com** oder direkt bei **Trix Eggmann** unter ✆ **+41 43 488 04 92**

ACISO
PERFORM BETTER! EUROPE
adidas

FT-CLUB®
FUNCTIONAL TRAINING

WWW.FT-CLUB.COM

Lars Harms sagt:
«Herz- und Stresschecks sind für ein zielführendes Training unerlässlich»

Lars Harms war bis zu seinem 27. Lebensjahr Squash Profi. Nach dieser intensiven Sportzeit wechselte er ins Personal Training und coachte unter anderen Grössen wie Claudia Schiffer. Seit 15 Jahren ist es Lars ein Anliegen, gesundheitsfördernde Trainingsgeräte im Markt zu etablieren. Seit Januar 2021 zusammen mit seinem Geschäftspartner in der eigenen Firma Markenberg, die Diagnostikgeräte der Firma cardioscan vertreibt.

Na, wie fühlst du dich heute? Hast du dir diese Frage schon so richtig beantwortet, oder bist du gerade einfach in deinem alltäglichen Trott drin und die ehrliche Beantwortung der Frage müsste diesen allenfalls unterbrechen? Das liegt aber nicht drin, denn heute steht neben tausend anderen «wichtigen» Dingen noch Training auf dem Tagesplan! Und das tut dir doch so gut, dass du dieses auf keinen Fall sausen lassen möchtest. So ging es mir auch mal — und hatte dazu geführt, dass das Training zu einer Überforderung wurde. Damit dir und deinen Kunden das nicht passiert, kläre ich dich in diesem Artikel über die Zusammenhänge von Stress, Herzratenvariabilität und Trainingsintensität auf.

Wichtig ist für dich zu wissen, dass es in manchen Situationen gar nicht möglich ist, das Befinden des Körpers mit reinem «in sich reinhören» zu definieren. Und genau darum ist es unerlässlich, den Gesundheitszustand, vor allem den Herz-Stress-Index, regelmässig zu checken. Dank modernster Diagnosetechnik ist das heute innerhalb weniger Minuten möglich.

Warum genau das Herz?

Dein Herz ist dein persönliches Frühwarnsystem. Betrachtet man die Herzfrequenz und die Abstände jedes einzelnen Herzschlages zueinander detailliert, kann aus der sogenannten Herzratenvariabilität die aktuelle Stressbelastung des Herzens abgelesen werden. Dieser Wert wird Cardio-Stress-Index (CSI) genannt. Dieser CSI gibt an, wie gut das Herz auf äussere und innere Einflüsse reagieren kann. Ein flexibler Herzschlag kann ohne grosse Anstrengung auf Stress reagieren. Wenn der CSI jedoch erhöht ist, ist diese Anpassungsfähigkeit reduziert und es kann zu einer Schwächung des Immunsystems und somit der körperlichen wie auch mentalen Leistungsfähigkeit kommen.

Und was hat das mit Stress zu tun?

Wirkungsvolles Training bedeutet immer Stress für den Körper. Denn ein Training unter der Reizschwelle bleibt auf Dauer wirkungslos. Grundsätzlich ist es darum auch sinnvoll, den Körper bewusst Stress auszusetzen. Jedoch nicht dauerhaft und uneingeschränkt. Sondern eben genau dann, wenn der CSI in einem gesunden Bereich ist. Und das ist immer dann der Fall, wenn der letzte Trainingsreiz verarbeitet ist und nicht gerade ein Virus oder Bakterium das Immunsystem schwächt oder Herausforderungen im Job, der Familie und andere Verpflichtungen uns zu stark beanspruchen.

Also bei erhöhtem Stress lieber keinen Sport mehr machen?

Nein, auf keinen Fall, denn regelmässige Bewegung erhöht die Flexibilität des Herzschlages und führt zu einem abwehrstärkeren und stressresistenterem Immunsystem. Die Frage ist aber, wann ich welche Intensität des Trainings ausübe. Und da kommt wieder die Diagnostik ins Spiel. Wenn ich vor meiner Sporteinheit untersuche, wie es um meinen Cardio-Stress-Index (CSI) steht, dann weiss ich, auf welcher Intensitätsstufe ich heute trainieren sollte. Für mich bedeutet das, dass ich bei erhöhtem CSI anstelle eines intensiven Squash-Trainings eine leichtere Variante ausübe, und danach eventuell noch eine regenerative Cardioeinheit mit tiefer Herz-Stress-Belastung einlege. Falls mein Herz-Stress sehr erhöht ist, kann es auch sein, dass ich anstelle meines geplanten Trainings einen Spaziergang in der Natur einlege, um am nächsten Tag erholt den Körper weiter zu stärken, anstelle ihn zu übergehen. So hilft mir die Diagnostik, meinen aktuellen Leistungszustand zu ermitteln und durch stetige Anpassung des Trainings das Optimale mit meinem Körper und auch meinem Geist zu erreichen. Solltest du Fragen rund um den Cardio-Stress-Index, die Diagnostik oder Massnamen zur Stressreduktion haben, stehe ich dir jederzeit gerne zur Seite.

Herz- und Stresscheck von cardioscan. www.cardioscan.ch

cardioscan

mescan - die Zukunft der Diagnostikwelt

Minimaler Zeitaufwand, Self-Scanning ohne Personal oder Betreuung möglich. Einfache Auswertungen und sinnvolle Empfehlungen für den Kunden. Jederzeit.

Welche Messergebnisse stehen im Fokus:

- **Bio-Alter**
- **Herzratenvariabilität (Cardio-Stress-Index)**
- **Zellfitness**
- **Ganzkörperanalyse (Fett, Wasser, Muskelmasse etc.)**

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

Fitnessbranche – wettbewerbsfähig mit dem Qualitop Label

Durch eine Auszeichnung mit dem Qualitätslabel von Qualitop zeigen Fitnesscenter und Methodenanbieter ihr spezialisiertes Angebot und ihre herausragende Qualität und heben sich dadurch von Mitbewerbern ab — ein Schlüsselfaktor im starkumkämpften Fitnessmarkt. Qualitop ist das bekannteste und meistverbreitete Gütesiegel für Qualität der Bewegungs- und Gesundheitsförderungsbranche in der Schweiz. Es wird von den Krankenkassen und der Branche als das vertrauenswürdige Schweizer Label anerkannt: Mehr als 500 Fitnessstudios und 2000 Fitnessanbieter setzen auf die Swissness und starke Wirkung des Qualitop Labels.

Verständnis von Qualität

Qualität ist die Übereinstimmung zwischen Erwartungen des Kunden an eine Dienstleistung und dem, was der Kunde tatsächlich bekommt. Die drei dafür relevanten Faktoren sind Angebot, Sicherheit/Hygiene und Mitarbeiterqualifikation. Die Vorgaben für die Verleihung des Qualitätslabels Qualitop wurde von Vertretern der Branche in einem demokratischen Prozess erarbeitet und unabhängige Einzelzertifizierer führen die Zertifizierung durch.

Qualitätssicherung

Die Festlegung nationaler Normen dient dazu, zwischen den verschiedenen Anbietern definierte Qualitätsstandards zu sichern. Fitnesscenter und Methodenanbieter lassen ihr Angebot mit Geräten, Kursen und ihrem Personal mit dem Qualitop Label zertifizieren und zeigen damit ihre Qualität und ihr Engagement. Die Kunden können sich dann leichter für diejenigen Dienstleister entscheiden, die sich durch erbrachte Nachweise im Rahmen einer Leistungsnorm bewegen.

Der Zertifizierer unterstützt das Center und die Methodenanbieter, die Normen von Qualitop auf die Unternehmenspraxis zu übertragen und zeigt auf, wie die Prozesse der Organisation und das Angebot an den Kunden optimiert werden können.

Zertifizierung als Methodenanbieter

Für die Zertifizierung werden verschiedene Nachweise von den Kursanbietern benötigt, die der unabhängige Zertifizierer prüft. Im Fokus stehen dabei die klare Ausschreibung und Umsetzung des Angebotes, die Transparenz und Fairness bei den vertraglichen Vereinbarungen, die Sicherheit/Hygiene während des Trainings und die Kursleiterqualifikation. Die Kosten der Auszeichnung werden nach Anzahl Kursleiter und Methoden kalkuliert, damit auch Einzelanbieter profitieren.

Zertifizierung als Fitnesscenter

Ein Fitness- und Gesundheitscenter bleibt mit gutem Qualitätsmanagement wettbewerbsfähig. Bei der Zertifizierung wird überprüft, ob die Normen der Personalanforderungen, der Geräteausstattung und der Betreuung erfüllt sind. Zusätzlich verpflichtet sich das Center, diese Anforderungen periodisch zu überprüfen und weiterzuentwickeln. Diese hohe Dienstleistungsqualität vermittelt dem Kunden Sicherheit und Professionalität. Dadurch erhöht das Fitnesscenter die Zufriedenheit seiner Kunden und bindet sie langfristig ans Unternehmen.

Der Vorteil des Qualitop Qualität-Zertifikates

Der Vorteil eines Qualitop-Zertifikates ist die Abhebung in einem unüberschaubaren Markt und eine starke Kundenbindung. Durch die Zertifizierung verpflichten sich die bewegungs- und gesundheitsfördernden Anbieter, die Qualität ihrer Angebote zu halten, zu evaluieren und weiterzuentwickeln. Den Kunden gegenüber dient eine Zertifizierung als Argument in finanzieller und auch qualitativer Hinsicht: Den Kunden wird ein Teil der Zahlungen von der Krankenkasse erstattet und die Kunden entscheiden sich für zertifizierte Kursanbieter und Fitnesscenter, weil ihre Erwartungen dort erfüllt werden.

Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Beratung

Dr. Marcel Scheucher
Zertifizierer für betreute und fernbetreute Fitnesscenter
Tel. 079 461 63 64
www.swissqualitycert.ch

Dr. Kirsten Koch
Zertifiziererin für Methodenanbieter
Tel. 079 512 31 39
www.zertifizierung-kirstenkoch.com

qualitop

www.qualitop.ch

Qualitätszertifikate für Fitnesscenter & Kursanbieter

qualitop

Viele Krankenkassen unterstützen das gesundheits – und bewegungsorientierte Training mit einem finanziellen Beitrag, wenn das Angebot nach den Kriterien des Qualitop-Labels geprüft und zertifiziert ist.

Melden Sie sich als Kursanbieter oder Betreiber eines Fitness- oder Gesundheitscenters bei uns. Als akkreditierte Zertifizierungspersonen für das Label Qualitop unterstützen wir Sie dabei, die Normen vollständig zu erfüllen. Wir verfügen über jahrelange Branchenerfahrung und zeigen auf, wie Sie Ihre Abläufe unter Einhaltung der Normen optimieren können.

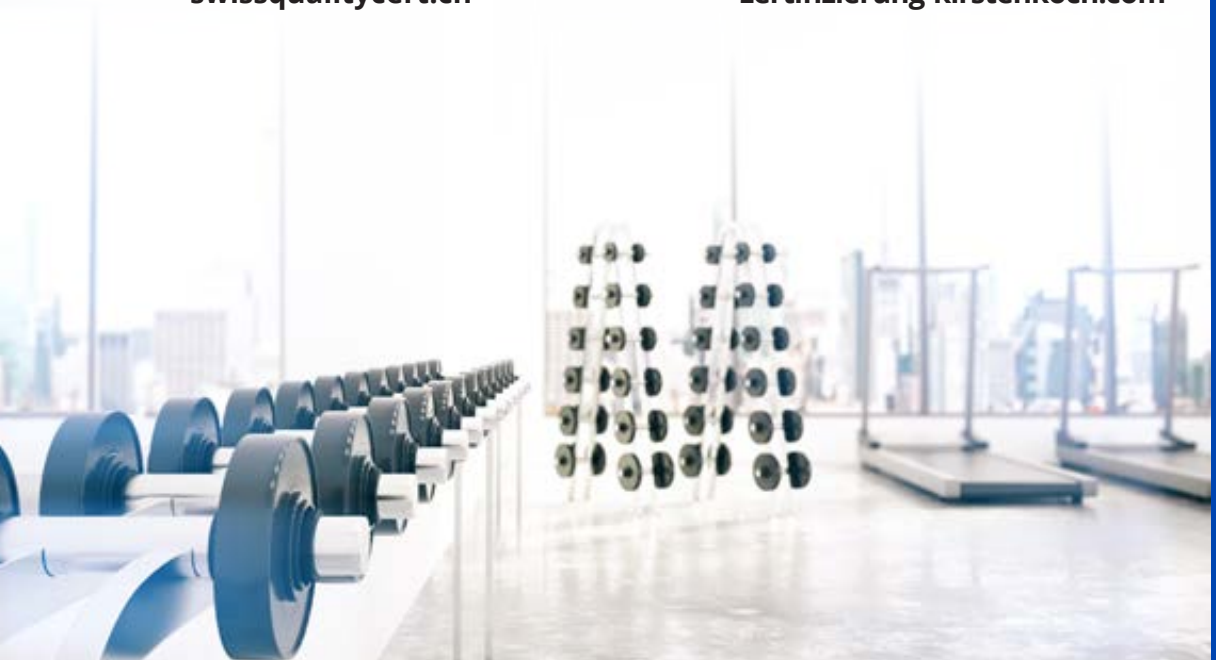
Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Beratung!

Dr. Marcel Scheucher
Zertifizierer für
betreute & fernbetreute
Fitnesscenter

Tel. 079 461 63 64
swissqualitycert.ch

Dr. Kirsten Koch
Zertifiziererin für
Methodenanbieter

Tel. 079 512 31 39
zertifizierung-kirstenkoch.com



La Val Brigels: Hide and Away

Es gibt einiges zu sagen, denn das La Val ist ein etwas anderes Hotel. Etwas kleiner, etwas gepflegter, etwas aufmerksamer. Und vor allem etwas persönlicher. Das La Val liegt auch nicht dort, wo alle anderen sind. Es befindet sich in einem kleinen, weniger bekannten Bergdorf, weit weg von den Massen. Es macht den Gastgebern Spass mitten in den Bergen, umgeben von ursprünglicher Natur ein erstklassiges Haus zu führen und die Gäste zu verwöhnen und zu überraschen. Und den Gästen scheint die Verbindung von wilder Natur und feiner Küchen- und Spa-Kultur auch zu gefallen. Und sie kommen immer wieder. Das La Val hat sehr viel Stammkunden, mehrheitlich aus der Schweiz.

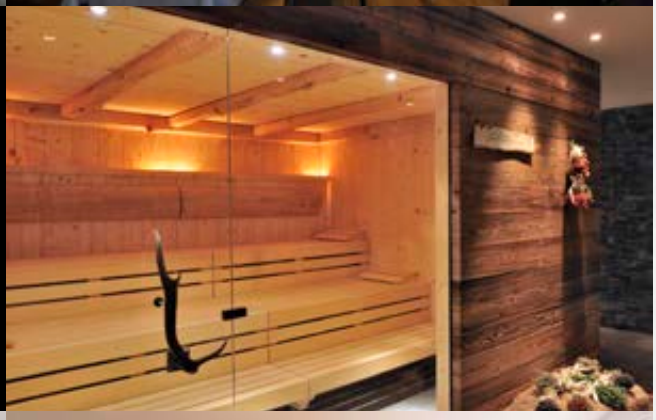
Eine Mischung aus digitaler Entschleunigung und eindrücklichem Naturerlebnis. Schöne Tage voll von frischer Bergluft, entspannender Ruhe, sportlicher Freuden und kulinarischer Extravaganzen. In einem 4 Sterne Superior Bergspa-Hotel, wo nicht alle sind, wartet ein Leben, das nicht alle kennen. Ausgezeichnet ist nicht nur das Bergspa-Hotel, sondern auch Brigels selbst. Der Ort mit einem der schönsten Panoramen Graubündens und der längsten Sonnenscheindauer wurde vom ADAC schon mit dem Preis als schönster Ort der Schweiz in der Kategorie «klein und fein» ausgezeichnet. Ein wahres Paradies zum Wandern, Golfen, Biken, Wellness oder einfach nur sein. Zudem wurde das Brigelser Skiresort für die am besten gepflegeten Pisten in vier Ländern ausgezeichnet.

Es gibt sechs verschiedene Zimmerkategorien, für jedes Budget das Richtige. Eines haben aber alle Zimmer gemeinsam: Das Rustikales Alpen-Ambiente. Und trotzdem muss man in diesem Hotel nicht auf modernste Convenience verzichten. Man hat viel Platz und fühlt sich trotzdem ganz geborgen. Jedes Jahr in der Zwischensaison wird renoviert, sodass das La Val immer im Schuss bleibt. Das Personal ist sehr freundlich und zuvorkommend, ob an der Rezeption, im Service oder in der Reinigung.

Nebst dem sehr schönen Wellnessbereich hat uns aber das herrliche Essen am meisten überzeugt. Die Küche ist wirklich phantastisch und oberste Liga. Wir haben selten so fein gegessen. Die Karte ist ein Gedicht. Die Weinkarte schon fast ein Roman. Das Haus versteht es, seine Gäste mit Leidenschaft und exquisiten kulinarischen Kreationen aus feinsten regionalen Zutaten zu verwöhnen.

Wir können das La Val sehr gerne weiterempfehlen. Es war für uns die perfekte Auszeit. Emilia Georgieva und Roger Gestach von der FITNESS TRIBUNE haben das La Val persönlich getestet.

Der Gastgeber im La Val: Reto Engler
Als jahrelanger Food & Beverage Manager im Hotel Seedamm Plaza in Pfäffikon kennt Reto Engler die Standards der gehobenen Schweizer Hotellerie und Gastronomie. Er liebt es, Höhen zu erklimmen und durch prächtige Weinberge zu streifen. Mit der Natur verbunden, besitzt er das Gespür für Schönes und bringt dadurch die perfekten Voraussetzungen fürs La Val mit. Ein Gastgeber aus Leidenschaft.

LA VAL


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 mit 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.

20.08.2021—22.08.2021, Trainer/in für Sportrehabilitation, Wien
19.08.2021—22.08.2021, Online-Marketing-Manager/in, München NEU
03.09.2021—05.09.2021, Trainer/in für gerätegestütztes Krafttraining, Wien

Weitere Infos zu den Lehrgängen der BSA-Akademie finden Sie unter www.bsa-akademie.de.

Neuer Lehrgang der BSA-Akademie «Online-Marketing-Manager/in»

Digitale Tools werden auch in der Fitness- und Gesundheitsbranche immer wichtiger, wenn es darum geht, Kunden zu gewinnen bzw. langfristig zu binden. Der neue BSA-Lehrgang «Online-Marketing-Manager/in» vermittelt Teilnehmenden umfassende Kompetenzen, um plattformübergreifende Online-Marketing-Kampagnen und -Konzepte, die individuell auf ihr Unternehmen zugeschnitten sind, selbstständig zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen. Unternehmen können damit z. B. neue Zielgruppen ansprechen. Das hierzu erforderliche Fachwissen wird u. a. mittels praxiserprobten Vorlagen, Beispielen sowie interaktiven Übungen erworben.
www.bsa-akademie.de/online-marketing

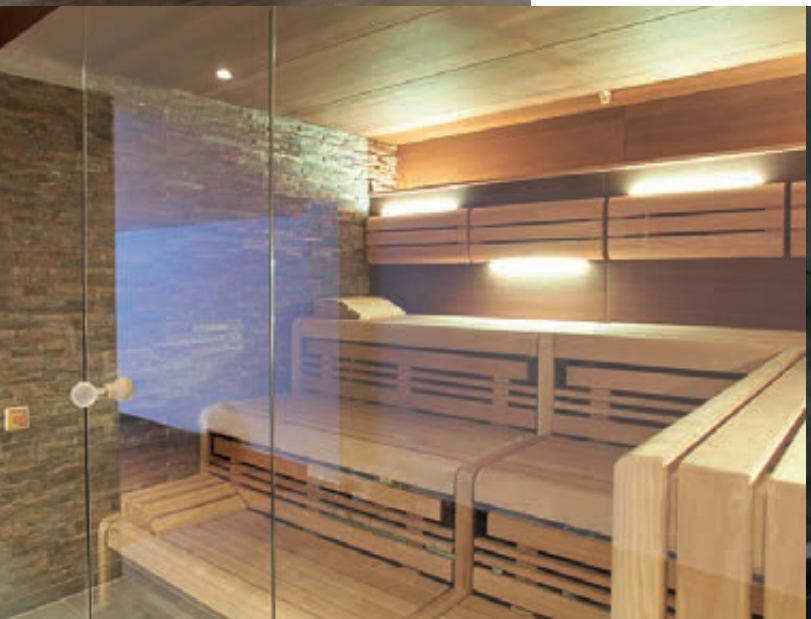
Förderung von BSA-Lehrgängen Förderprogramme auch in Österreich

Für die staatlich geprüften und zugelassenen Lehrgänge der BSA-Akademie stehen zahlreiche Fördermöglichkeiten zur Verfügung. In Deutschland reichen diese bspw. von der staatlichen Bildungsprämie, der Unterstützung durch die Bundesagentur für Arbeit, spezieller Programme für Bundeswehrangehörige bis hin zu Umschulungsmassnahmen durch Rentenversicherungsträger. In Österreich profitieren Lehrgangsteilnehmende von einer Qualifizierungsförderung für Beschäftigte mit einer Förderung von bis zu 50 Prozent der Kursstunden sowie von regionalen Förderprogrammen die bspw. bis zu einem Viertel der Kurs- und Prüfungsgebühren übernehmen.

Für weitere Informationen zu den Fördermöglichkeiten von BSA-Lehrgängen in Österreich kontaktieren Sie gern das Service-Center der BSA-Akademie unter +49 681 6855 143.
www.bsa-akademie.de/foederung

IHR KOMPLETTANBIETER IM INNENAUSBAU

W:R
FITNESS- UND WELLNESS-GROUP



W & R Fitness- und Wellness-Group - Bühlwiesen 4 - 89134 Blaustein - Telefon (07304) 929518 - info@wellness-einrichtungen.de - www.wellness-einrichtungen.de

Füsse als Basis des Lebens und des Trainings

Ein Leben lang gut «zu Fuss» sein ist ein Wunsch, den viele Menschen hegen. Auch wenn unsere Füsse in der heutigen, vielmals kopflastigen Zeit oft als «Stiefkinder des Körpers» bezeichnet werden, so ist doch zur Erfüllung des Wunsches eine optimale Anatomie und Physiologie derselben zwingend notwendig.

Obwohl Füsse bei der Erhaltung unseres körperlichen Wohlbefindens eine essenzielle Rolle spielen, finden sich in der Praxis bei der Inspektion, dem sogenannten Sichtbefund der Patienten aus orthopädischer Sicht stark gehäuft auffällige Veränderungen, wie z. B. Senk-, Platt- oder Spreizfüsse sowie den Hallux valgus (= Fehlstellung der Grosszehe).

Form follows Function

Davon ausgehend, dass 90 bis 98 Prozent der Menschen mit gesunden Füssen geboren werden und nur ca. drei bis vier Prozent aller Neugeborenen mit signifikanten Fussdeformitäten (Larsen, 2014, S. 19) zur Welt kommen, scheinen daher bestimmte Anpassungsprozesse nicht regulär abzulaufen. Gemäss dem biologischen Prinzip «Form follows Function» kann somit von der aktuellen Form des Fusses auf die zuvor gesetzten Reize geschlossen werden. Oder wie es der Osteopath van den Heede treffend formulierte: «Die Struktur ist eigentlich eine memorierte ‹Landkarte› integrierter Funktion» (2012, S. 90). Aus den Worten des amerikanischen Arztes Hansen Jr.: «If it looks normal, it works normal» (2000) wird ersichtlich, dass Fussfehlstellungen nicht nur ein Hinweis auf fehlende bzw. falsche funktionelle Reize, sondern auch ein Zeichen für eine eingeschränkte Funktionalität sind. Und dies betrifft leider schon Kinder, denn bereits 20 Prozent der deutschen Kinder weisen erworbene deformierte Füsse auf (Larsen & Miescher, 2015, S. 262).

Fussfehlstellung – negative Effekte für gesamten Körper

Anhand von myofaszialen Ketten kann heutzutage gut erklärt werden, wie sich diese Fussfehlstellungen auf den gesamten Körper auswirken. Dies wird in der medizinischen Fachsprache als «aufsteigende Kette» betitelt. Konträr hierzu sind auch sogenannte absteigende Ketten bekannt (Harmsel & Schallmey, 2015, S. 73). Der Terminus «aufsteigende Kette» bedeutet also, dass kaudale Körperstrukturen, insbesondere die Füsse, einen Einfluss auf kranial gelegene Organe ausüben. Während bei einer «absteigenden Kette» kopfwärts gelegene Organe die kaudalen Strukturen determinieren. Daraus lässt sich schliessen, dass die Füsse sowohl direkt als auch indirekt einen Einfluss auf die Gesundheit des Menschen haben.

Die Evolution des aufrechten Ganges

Allerdings sind unsere Füsse nicht nur aus gesundheitlicher Sicht fundamental, sie haben auch evolutionär gesehen eine essenzielle Bedeutung. Denn die Hominisation begann mit den Füssen (Larsen, 2014, S. 20). So mussten sich die 26 Knochen, 32 Muskeln, 107 Bänder und 33 Gelenke der Füsse optimal anpassen, um aufgrund der Aufrichtung des Menschen und der dadurch entstehenden Bipedie (= Zweifussgang) das gesamte Gewicht auf eine Fläche von nur ca. 100 Quadratzentimeter zu verteilen. Hierzu bediente sich die Evolution zahlreicher Mechanismen, die heute noch einen gesunden Fuss auszeichnen und somit auch im Fokus eines sinnvollen Trainings stehen sollten. Ein wichtiger Mechanismus ist unter anderem die Schraubenspirale (Larsen & Miescher,

2015, S. 247) und die daraus resultierende Gewölbeentwicklung mit Längs- und Quergewölben. Hierbei tragen allerdings die Gewölbe des Fusses nicht, wie vielmals beschrieben, das Gewicht des Körpers, sondern übertragen es aus funktioneller Sichtweise auf den Untergrund. Damit eine optimale Statik und Dynamik des Köpers über die Füsse erfolgen kann, sind diese im Zuge der Entwicklung mit über 72'000 Nervenenden ausgestattet (Reinberg, 2011, S. 52) und bilden somit ein wichtiges sensorisches Organ des Menschen (Cavanagh, 1999). Zudem wurde der Fuss in zwei funktionelle Dreiecke gegliedert (Harmsel & Schallmey, 2015, S. 31). Hierbei spannt sich zum einen ein statisches Dreieck vom Fersenbein zu den fünf Zehengrundgelenken und zum anderen ein dynamisches Dreieck ausgehend von den Zehengrundgelenken zu den Zehenspitzen, der grosse Zeh fungiert hier als «Motor» und die Zehen zwei bis fünf sind eine Art Lenkrad. Summa summarum ergeben sich dank des Geniestreichs der Natur (Larsen & Miescher, 2015, S. 244) zum biomechanischem Wunderwerk Fuss folgende Bewegungsmöglichkeiten, die selbstverständlich auch in das Training integriert werden sollten: Dorsalflexion, Plantarflexion, Supination, Pronation, Inversion und Eversion (Grünewald, 2014, S. 16). Allerdings sei angemerkt, dass der Fuss nicht nur den kompliziertesten Skelettabschnitt darstellt (Hicks, 1956), sondern auch bis dato noch nicht alle Einflussfaktoren auf die Entwicklung und Funktion des Fusses entdeckt wurden. Und somit bleibt der Fuss heute wie damals laut dem Universalgenie Leonardo da Vinci ein «Miraculum technicum naturae» (zit. nach Zwipp, 1994, S. 3).

Schuhe weglassen tut ganzheitlich gut

Da sich die Entwicklung der Füsse ohne das Tragen von Schuhen vollzogen hat, erscheint auch ein Barfusstraining in unserer heutigen Zeit aus funktioneller Perspektive noch sinnvoll — vor allem vor dem Hintergrund, dass der Grossteil der Fusserkrankungen auf eine nicht artgerechte Haltung der Füsse zurückzuführen ist (Larsen & Miescher, 2015, S 244). Ein Faktor der nicht artgerechten Haltung ist, wie bereits erwähnt, das Tragen von Schuhen. Denn Schuhe stellen immer einen Kompromiss zwischen Freiheit und Sicherheit dar. Noch negativer als das Tragen von Schuhen wirkt sich allerdings die Nutzung falscher Schuhe auf die Gesundheit des Fusses und letztendlich auf das Wohlbefinden des Menschen im Gesamten aus. Insbesondere wenn die tägliche Tragezeit berücksichtigt wird. Nach eigener Untersuchung im Zuge des «Free Feet Project» trägt nämlich der erwachsene deutsche Bundesbürger im Durchschnitt 15 Stunden pro Tag Schuhe und 18 Stunden täglich Socken bzw. Strümpfe (Engel, 2015). Auch wenn derzeit glücklicherweise Barfussschuhe hoch im Kurs stehen, sollte bedacht werden, dass diese und selbst sogenannte Minimalstschuhe niemals vollständig das barfuss Gehen ersetzen können (Bonacci, J. et al., 2013). Zudem ist es entscheidend, nicht einfach seine gewohnten Schuhe abzulegen und mit Barfussschuhen loszulaufen. Dies würde in etwa einer Person gleichkommen, die Jahrzehnte lang sportabstinent war und nun sofort acht Stunden am Stück im Fitnessclub trainieren würde. Die Füsse müssen auch hier im Sinne einer gezielten Planung, basierend auf einer individuellen Diagnostik, an die Belastung herangeführt werden, sonst ist mit negativen Effekten zu rechnen. Regelmässig barfüssig zu sein besitzt nach Engel (2015) unter anderem folgende positive Gesundheitseffekte: 1. Barfussgehen stärkt den aktiven und passiven Bewegungsapparat; 2. Der Haut- und Muskelsinn wird gefördert; 3. Es wirkt wie ein Gefässtraining auf die Arterien, Venen und Lymphgefässe; 4. Das Immunsystem wird im Sinne einer Reiz-Regulationstherapie gestärkt, weshalb es unter anderem schon Sebastian Kneipp in seiner ganzheitlichen Therapie als Tautreten empfohlen hat (Kneipp, 2018); 5. Barfussgehen hat einen Einfluss auf verschiedene Bereiche des Körpers, wie aus der Fussreflexzonentherapie bekannt ist (Sudmeier, Bodner, Egger, Mur, Ulmer & Herold, 1999); 6. Es besitzt eine positive Wirkung auf die Psyche, bekannt als «Earthing» (Ober, Sinatra & Zucker, 2013); 7. Zudem fördert es eine physiologische und biomechanisch funktionelle Gangart.

Barfusstraining

Allerdings sind die Füsse nicht nur für den Alltag von immenser Bedeutung, sondern sind auch für ein sinnvolles und effektives Training ein fundamentaler Baustein. Dies wusste bereits die Ikone des Bodybuildings Arnold Schwarzenegger und trainierte dementsprechend überwiegend barfuss (Schwarzenegger & Dobbins, 1999). Und dies sowohl bei Übungen der unteren Extremität wie Langhantel-Kniebeuge oder Wadenheben stehend als auch bei Übungen der Brust- und Rückenmuskulatur. Denn ausgehend vom Konzept der Muskelschlingen (Tittel, 2016) bzw. Muskelketten (Eisner & Sattelmeier, 2016) ist jede Muskelschlinge bzw. -kette nur so stark wie ihr schwächstes Glied. Hierzu kann, um die Bedeutung der Füsse im Krafttraining in den Fokus zu lenken, mit dem Kunden im Fitnessclub ein kurzer Test absolviert werden, der sich in zahlreichen Durchführungen stets bewährt hat. Als Übung kann z. B. die Kniebeuge gewählt werden.

Der Kunde positioniert seine Füsse auf einem weichen instabilen Untergrund und führt je nach Leistungslevel zwei bis drei Sätze zu je acht bis zehn Wiederholungen mit einer mittleren Intensität aus. Anschliessend stellt er seine Füsse auf den Boden und absolviert erneut einen Durchgang. Aufgrund der Aktivierung und Ansteuerung der propriozeptiven Elemente, von den Füssen ausgehend, spürt der Kunde einen Soforteffekt, der sich in einer deutlich verbesserten Stabilität ausdrückt. Gemäss dem aus der Pädiatrie bekannten entwicklungsmotorischen Grundsatz «Statik sichert Dynamik» kann somit die dynamische Ausführung wesentlich besser gelingen.

Exkurs: Motorische Ontogenese

Hierzu ein kurzes Beispiel aus der motorischen Ontogenese (= physiologische motorische Entwicklung vom Neugeborenen bis ins späte Erwachsenenalter). Ein Neugeborenes wird immer erst einigermassen sicher in seiner Stabilität sein, also z. B. liegen und dann erst seine Arme oder Beine bewegen, bevor im Entwicklungsprozess eine Tätigkeit mit höheren Stabilisierungsanforderungen bewältigt werden kann. Genauso muss beispielsweise ein Kleinkind, bevor es den ersten Schritt versucht, zunächst einmal den Stand passabel bewältigen. Hierzu sollte bekannt sein, dass der Mensch entwicklungschronologisch gesehen viel zu früh geboren wird oder — anders ausgedrückt — im Vergleich zu anderen Säugetieren ein Spätentwickler ist (Kaube, 2017). Reichholf bezeichnet den Menschen in diesem Kontext sogar als «extremen Spätentwickler» (2011, S. 246). Dies resultiert vor allem aus dem aufrechten Gang, der wiederum einen engen Geburtskanal bedingt und somit ▶

ein frühzeitiges Gebären aufgrund der Grösse des Neugeborenen erfordert. Von der genannten Spätentwicklung ist vor allem das Nervensystem betroffen. Dieses ist zwar strukturell angelegt, aber noch nicht voll funktionsfähig. Daher entwickelt sich das Nervensystem erst nach der Geburt vollständig bis ca. zum sechsten Lebensjahr aus und zwar von kranial nach kaudal, von zentral nach peripher und von motorisch grob zu fein (Harmsel & Schallmey, 2015, S. 125). Somit stellen die Füsse, als distaler Teil des Körpers, den letzten Abschnitt der Entwicklung dar. Dies ist unter anderem ein Grund dafür, warum Kinder aus physiologischer Perspektive Plattfüsse besitzen; weil das noch nicht vollausgeprägte Nervensystem eben zu diesem Zeitpunkt nicht imstande ist, die Gewölbemuskulatur des Fusses zu innervieren. Darauf sollte vor allem beim Training mit Kindern geachtet werden.

Steigerung der Leistung durch Barfüssigkeit?

Zwei der ersten und bekanntesten Untersuchungen des Zusammenhangs von Barfüssigkeit und Leistungsfähigkeit bei Erwachsenen erfolgten unter Leitung des Harvardprofessors Daniel E. Lieberman zum Thema Ausdauerlaufen (Bramble & Lieberman 2004; Lieberman, 2010). Es wurden daraufhin weitere Untersuchungen, unter anderem auch im Bereich des Krafttrainings (z. B. Crowe, Bampouras, Walker-Small & Howe, 2020; Lee, Gillis, Ibarra, Oldroyd & Zane, 2019) durchgeführt. Die Ergebnisse der meisten Studien weisen darauf hin, dass sich ein Barfusstraining positiv auf die Leistungsfähigkeit auswirkt (Rabusin, Menz, McClelland et al., 2019; Sun, Lam, Zhang, Wang & Fu, 2020), sodass ein Training ohne Schuhe einen echten Mehrwert für die Kunden haben kann.

Übungsbeispiele

Welche Übungen ein spezielles Barfusstraining konkret beinhalten sollte, wird nun folgend aufgezeigt. Eine Einteilung der Übungen für ein optimales Training der Füsse kann zu Beginn aus didaktisch-methodischer Sicht nach den verschiedenen anatomischen Strukturen, wie Muskulatur, Knochen oder Faszien erfolgen. Allerdings sollte auch hierbei stets bedacht werden, dass der menschliche Organismus als Gesamtkonglomerat nur als funktionelle Einheit sinnvoll betrachtet werden kann. So umhüllen beispielsweise Faszien die Muskulatur und determinieren allein schon hierdurch deren Funktionalität. Entgegengesetzt bekommen Faszien wiederum Adaptionsimpulse durch eine Kontraktion der Muskulatur. An einem Beispiel soll dies kurz verdeutlicht werden:
Wird in ein blaues Trinkglas (Muskelfaszie) eine Flüssigkeit (Muskulatur) gefüllt, so erscheint die Flüssigkeit, egal welche Farbe sie auch haben mag, durch das Glas blau. Andererseits wird, egal welche Temperatur die Flüssigkeit hat, sich die Temperatur des Glases bis zu einem gewissen Punkt an diese anpassen. Die nun folgende Auflistung an Fussübungen hat einen exemplarischen Charakter und soll als Anregung dienen. Hierbei wird, ausgehend von spezifischen Fussübungen, zu globalen Übungen übergegangen. Die Trainingsparameter, wie Bewegungstempo, Satz- und Wieder-

holungszahl, sind selbstverständlich dem Trainingszustand adäquat anzupassen. Bei bestehenden Fussproblemen empfiehlt sich, nach eingehender Diagnostik im Rahmen eines Individualtrainings insbesondere gezielt auf den Kunden einzugehen und einen spezifischen Trainingsplan zu erstellen.

Spezifische Übungen:

1. Im Sitzen oder Stehen einfach die Fusszehen a) beugen, b) strecken und c) spreizen.
2. Anschliessend kann der «Raupengang» erfolgen, indem die Zehen im Wechsel gebeugt und gestreckt werden, um eine kurze Strecke am Boden zurückzulegen.
3. Eine Übung für Fortgeschrittene: im Sitzen oder Stehen ein Anheben a) nur der grossen Zehe, b) nur der Zehen zwei bis fünf und c) nur der Zehen zwei bis vier.
4. Eine passive Übung, die aus dem Faszientraining bekannt sein dürfte, ist das Rollen der Fusssohle im Stand über einen Ball. Um hierbei die Plantarfaszie und die plantare Muskulatur effektiv anzusprechen, können unterschiedliche Ballarten Verwendung finden. Bewährt hat sich, dass zu Beginn auf einem Igelball gerollt wird, gefolgt von einem Tennisball. Anschliessend kann der härtere Baseball genutzt werden, um letztendlich auf dem Golfball den Fuss zu massieren.
5. Eine Standardübung aus der Rehabilitation, die ausgehend vom Fuss auf den gesamten Körper wirkt, ist der «kurze Fuss nach Janda». Hierbei handelt es sich um eine propriozeptive sensomotorische Stimulationsübung, bei der ausgehend von der Aktivierung der Muskulatur der Fusssohle die Stellung der anderen Körpergelenke verbessert und die Rumpfmuskulatur in ihrer Tätigkeit effizienter werden soll, was wiederum zu einer Verbesserung der unbewussten Haltungsstabilisierung führt. Im Kasten sind die Keynotes zu dieser Übung aufgeführt.
6. Um noch intensiver die Wirkung der Füsse auf den Körper zu erfahren, bieten sich Übungen wie die Kniebeuge, das Kreuzheben oder auch Langhantelrudern auf unterschiedlichen Unterlagen an. Aus dem propriozeptiven Trainingsbereich steht dem Kunden hierzu ein vielfältiges Equipment, wie unter anderem Balance Pads, Wackelbretter oder auch halbierte Gymnastikbälle, zur Verfügung.

Keynotes «kurzer Fuss nach Janda»

- barfuss
- stabiler Stand (schulterbreiter Stand, WS aufgerichtet, Knie leicht gebeugt, KSP ruht in der Mitte zwischen den beiden Füssen)
- beide Füsse sind gleichmässig belastet (Ferse, äusserer Fussrand, Vorfuss)
- die Ferse, der Klein- und Grosszehenballen sowie die Zehen haben Bodenkontakt
- die Zehen leicht spreizen und das Fussgewölbe hochziehen, ohne die Zehen dabei zu krallen
- der Abstand zwischen Vorfuss und Ferse verkürzt sich, dadurch kommt es zum sogenannten kurzen Fuss und zur Aktivierung der gesamten Streckmuskulatur

Auch Übungen auf der Slackline sind zur Aktivierung der Fussmuskulatur bestens geeignet. Sinnvoll ist es, bei all diesen Übungen barfuss zu trainieren. Da dies allerdings in manchen Fitnessclubs aus Hygiene- und Sicherheitsaspekten nicht immer erlaubt ist, wäre auch ein Training mit Strümpfen bzw. Socken möglich. Des Weiteren sollten sowohl Übungen auf weichem (z. B. Balance Pads) als auch auf geradem, hartem Untergrund (z. B. Balance-Wippen) ausgeführt werden. Denn die Beschaffenheit und das Relief des Untergrunds bestimmt die vorwiegend beanspruchte Muskulatur. So wird z. B. auf einem weichen Untergrund primär die Fussbinnenmuskulatur beansprucht und auf einer harten, geraden Plattform überwiegend die extrinsische Fussmuskulatur trainiert. Für weitere Fussübungen und detaillierte Hinweise zur Trainingsplanerstellung werden von der BSA-Akademie interessante Weiterbildungen angeboten.

Fazit

Die Füsse bilden nicht nur für das alltägliche Leben des Menschen eine essentielle Basis, sondern spielen ebenso ein fundamentale Rolle für ein gezieltes körperliches Training. Aufgrund der Komplexität und Spezifizität des Fusses sind zur Ausbildung und zum Erhalt einer optimalen Funktionsfähigkeit adäquate Übungen förderlich. Diese Übungen können sowohl in ein bestehendes Trainingsprogramm integriert, als auch separat im Rahmen eines fussspezifischen Trainings absolviert werden.

Auszug aus der Literaturliste

- Crowe, M. A., Bampouras, T. M., Walker-Small, K. & Howe, L. P. (2020). Restricted Unilateral Ankle Dorsiflexion Movement Increases Interlimb Vertical Force Asymmetries in Bilateral Bodyweight Squatting. J Strength Cond Res., 34 (2), 332—336.
- Engel, M. (2015). Befreite Füsse. Barfussgehen als Option in der Prävention und Therapie. Naturheilpraxis. 10 (68), 76—80.
- Sun, X., Lam, W.K., Zhang, X., Wang, J. & Fu, W. (2020). Systematic Review of the Role of Footwear Constructions in Running Biomechanics: Implications for Running-Related Injury and Performance. J Sports Sci Med., 19 (1), 20—37.

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

Prof. Dr. Matthias Engel

Prof. Dr. Matthias Engel ist Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und Referent der BSA-Akademie. Er leitet eine Fachpraxis für Osteopathie, Bewegungsmedizin und Naturheilverfahren sowie ein Zentrum für Fussgesundheit.
www.dhfpg-bsa.de

Pilates – mehr als nur ein Trend

Trends kommen und gehen, nur einige bleiben langfristig bestehen. In einem Branchenranking wurden aktuelle Workout-Trends genauer betrachtet. Laut dem Fitness Index 2020, der auf Basis von Followerzahlen, Suchanfragen und diversen weiteren Messgrössen ermittelt wurde, platziert sich Pilates auf Platz 3.

Was die wenigstens wissen: Pilates ist ein «Kind» des letzten Jahrhunderts. Bereits 1920 entwickelte der in Deutschland geborene Joseph Hubertus Pilates dieses systematische Ganzkörpertraining. Bei der sogenannten Pilates-Methode handelt es sich um ein Training zur Kräftigung und Dehnung, aber auch zur Haltungsverbesserung und Körperwahrnehmung. Durch die bewusste und kontrollierte Bewegungsausführung sowie die spezielle Atmung wird das Zusammenspiel von Körper und Geist trainiert. Dabei steht die Stärkung der rumpfstabilisierenden Muskulatur im Vordergrund, wobei die Aufmerksamkeit auf die tiefen, stabilisierenden Muskelanteile gelenkt wird.

Alle Pilates-Bewegungen gehen vom Körperzentrum aus und basieren auf körperlicher Stabilität, die wiederum von der Kraft der Körpermitte abhängt. Pilates selbst bezeichnet das Körperzentrum als das «Powerhouse», das von den Bauch- und Rückenmuskeln sowie der Beckenbodenmuskulatur gebildet wird und die Wirbelsäule und die inneren Organe schützt. Diese Methode ist für trainierte Menschen ebenso geeignet wie für untrainierte, für junge genauso wie für ältere Menschen. Mittlerweile halten seine speziellen Übungen eine grosse Fangemeinde buchstäblich in Bewegung und das Angebot und die Vielfalt eines Pilates-Trainings haben sich in den letzten Jahren stark erweitert. Der Grundgedanke von einem reinen Training auf der Matte oder an speziellen Geräten ist mittlerweile weiterentwickelt. In einer Pilates-Stunde werden vermehrt Kleingeräte wie Bälle, Übungsbänder, die Pilates-Rolle oder der Pilates-Ring eingesetzt.

Kursleiter, die abwechslungsreiche und zielgruppenorientierte Pilates-Kursangebote eigenverantwortlich planen können und zudem in der Lage sind, qualitativ hochwertige Stunden zu unterrichten, sind gefragte Mitarbeiter in Fitness-, Sport- oder Gesundheitseinrichtungen.

Mit der BSA-Akademie zum «Kursleiter/in Pilates» qualifizieren

Der Lehrgang «Kursleiter/in Pilates» der BSA-Akademie qualifiziert die Teilnehmer durch die Vermittlung von theoretischen und praktischen Kenntnissen, Pilates-Kurse mit und ohne Kleingeräte, wie dem Thera-Band®, dem Redondo®-Ball und dem Fitball, fachlich kompetent zu planen, professionell durchzuführen und die Kunden bei Bedarf zu korrigieren.

Absolventen der beiden BSA-Qualifikationen «Gruppentrainer/in-B-Lizenz» und «Kursleiter/in Pilates» können in Deutschland, sofern die Anbieterqualifikation im Handlungsfeld Bewegungsgewohnheiten erfüllt ist, Pilates-Kurse nach §20 SGB V umsetzen. Mit dem Zertifikat «Kursleiter/in Pilates Prävention» der BSA-Akademie erfüllen Absolventen die Anforderungen an die Zusatzqualifikation im Bereich Pilates.
www.bsa-akademie.de

DUAL STUDIERENDE IN ZÜRICH AUSBILDEN –

NUR BEIM TESTSIEGER!

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

Präsenzphasen jetzt auch digital!

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

safs.com

Scharfer Fokus, starke Entschlusskraft und ins kompetente Handeln kommen

Durch die Seminare von Kampfkunst Master Christian Daniel Mayer mit starken Partnern

In den fernöstlichen Kampfkünsten werden schon seit über 1500 Jahren die physischen Kräfte mit den mental-geistigen Möglichkeiten verbunden. Eine Trennung dieser wurde nicht als ganzheitlich angesehen und darum wird bis heute das Training immer in Verbindung jener durchgeführt, ganz nach dem Yin-Yang-Prinzip.

Kader Connection Wolhusen im Seminar mit Bogenschiessen

Das vom Master der Kampfkünste Christian Daniel Mayer entwickelte FET-Konzept, bringt sie in Theorie und Praxis zu einem schärferen Fokus und gezielter Ausrichtung ihrer mental-geistigen Fähigkeiten. Im Zusammenspiel mit modernsten Trainings- und Therapie-Mechanismen erweitert Mayer das Angebot mit der Partnerschaft des Connection Wolhusen. Connection Wolhusen hat sich in der Branche in ganzheitlichen Trainings- und Gesundheitstechniken spezialisiert. Mit den Angeboten wird ein einmaliger Spielplatz mit entsprechenden Werkzeugen und Möglichkeiten für Seminar-Teilnehmende geschaffen. Durch die Infrastruktur des Connection Wolhusen erfahren die Teilnehmenden die Stärkung der Entschlusskraft direkt. Unterstützt wird dies unter anderem mit Hilfe der asiatischen Schwertkampfkunst. Master Chris ist ein wahrer Meister darin. Mit seinem Schweizer Nationalteam hat er es dreimal an einer Schwert-WM in Korea zu Gold geschafft. Seine Fähigkeiten aus einer Gruppe Menschen ein erfolgreiches Team zu formen sind über die Landesgrenzen bekannt.

Am Schluss helfen die ganzen Tools und Methoden aber nur, wenn man auch in die Umsetzung kommt also ins TUN! Ganz nach der Metapher, wenn ich ein Schwert ziehe, dann setze ich es auch ein, sonst ziehe ich es nicht!

Um das zu erreichen, setzt der internationale Trainer auf Methoden des direkten Erlebens und Spürens. Wenn man zum Beispiel über die richtige Fokussierung spricht, es vielleicht auch über ein Video auf dem Screen in einem Seminarraum vermittelt bekommt, dann ist das nur die «halbe Miete». Die direkte Botschaft ist eines der wichtigsten Tools. Die Zusammenarbeit mit Weitsicht Bramboden, der CSW-Methode des Connection Wolhusen lohnt sich für alle Beteiligten — insbesondere für Seminar-Teilnehmende, Mitglieder und Kunden.

Master Chris setzt da als direktes Erlebnis zum Beispiel das intuitive Bogenschiessen ein. Bei dieser alten Form der mental-physischen Schulung geht es darum, die richtige und stabile Position einzunehmen (seine Haltung zum Thema klar machen). Dann ist es wichtig, die Distanz zum Ziel passend einzuschätzen (Dauer zur Zielerreichung bei einem Projekt). Man muss bereit sein, in die Spannung zu gehen, was bedeutet richtig für sein Ziel / Projekt zu brennen. Dabei ist die Überspannung des Bogens genauso wenig hilfreich wie ängstliches Ziehen der Sehne bis in die Hälfte der idealen Möglichkeiten.

Ein Ankerpunkt hilft dabei es passend umzusetzen, so wie manchmal im Leben gewisse Anker sehr hilfreich sind, zum Beispiel einen erlebten Kraftort im Mindset zu aktivieren, um daraus Energie und Stabilität zu schöpfen.

Ein weiteres Mittel zur Förderung der eigenen Entschlusskraft, welche in den Mayer Master Seminaren trainiert werden, ist das Durchbrechen von zwei Zentimeter dicken Holzbrettern. Es gilt dabei die eigene Angst vor Ver-

Master Chris mit Schwert, zur Förderung der Entschlusskraft

letzungen zu meistern und den mentalen Fokus so einzustellen, dass nicht auf das Brett fokussiert wird, sondern durch das Brett. Als Metapher: Bei einem Hawaii Ironman Triathlon ist derjenige der Sieger der am Schluss das Band mitnimmt.

Wir Menschen haben eine unglaublich starke Mindpower, wenn wir diese trainieren, mit dem Körper verbinden und es zulassen, mit der Erfahrung zu wachsen. Wir können zum Beispiel auch barfuss über 800 Grad heisse glühende Kohlen laufen ohne uns zu verbrennen. Der Feuerlauf ist ein traditionelles Ritual und bedeutet die Meisterschaft der Einheit von Körper und Geist.

Der Mehrwert eines solchen Seminars liegt darin, dass man auf der einen Seite ein Konzept für ein erfolgreiches, fokussiertes und präsentes Leben bekommt. Und auf der anderen Seite erleben und spüren es die Teilnehmer*innen direkt und live am eigenen Körper; es bleibt also keine Theorie. Nach einem solchen Seminar weiss man ganz genau, was es für mehr Lebensfreude, Gelassenheit, Präsenz, Fokusenergie und Entschlusskraft im Alltag braucht! Der Mehrwert wird in den eigenen Reihen sehr hoch geschrieben, so trainiert Master Chris sein 80-köpfiges Partner-Team Connection, Schwimmbad und Weitsicht in diesen Bereichen gerade selbst.

Die Inhalte eines solchen Seminares können sein:

- Ki Energie, mit klarem & starkem Mindset Grenzen sprengen
- O gumdo, mind in motion (Schwertkunst, die Spass macht)
- Der Durchbruch (Bretter durchschlagen mittels Mental- & Physical-Power)
- Mehrtägige Seminare für Fokus, Kraft und Leidenschaft im Team zu stärken
- Schwert-Übungen zur klaren Entschlusskraft
- Bogenschiessen zur Fokusschärfung und Zielerreichung
- uva.

Teambuilding mit Schwert im Bramboden mit Herz und Freude

Christian Daniel Mayer

Personal Erfolgscoach, Hypnotherapeut und internationaler Leadership Trainer, hat seit frühester Kindheit eine «Passion» für die fernöstlichen Kampfkünste. Hohes Engagement und langjährige Erfahrung über mehr als vier Jahrzehnte prägen sein Handeln.

- 30 Jahre Unternehmer
- Member der Hall of Fame der Kampfkünste in Manila
- Träger des Kampfkunst Master Titels
- GSA International Speaker
- EU-Top 100 Excellent Trainer

www.mayer-master.com

Die erste AtemLounge steht im Gesundheitscenter FR!TZ in Illnau

Verursacht durch die Corona-Pandemie leiden noch immer zahlreiche Fitnesscenter unter finanziellen Einbussen. Der innovative Beat Friedli zeigte nun wieder einmal mehr – wie auch unsere Coverzeile «Auf zu neuen Ufern» besagt – sein Talent. Denn er hatte die Idee, wie man mittels Atemtraining ein neues Kundensegment gewinnen kann. Gedacht, getan, hat Beat in seinem Gesundheitscenter FRITZ in Illnau die erste AtemLounge eröffnet.

Gerade jetzt sind Atemwegserkrankungen durch Corona sehr präsent. Aber auch ohne Corona, sind Atemprobleme keine Seltenheit. Inaktiver Lebensstil und ungesunde Ernährung tragen ihren Teil dazu bei. Viele Menschen müssen deshalb Ihre Atemmuskulatur stärken. Dies sollte aber zu einem vernünftigen Preis, sowohl für die Kunden wie auch für die Center, zu realisieren sein. Mit dem P100 Trainingsgerät von IDIAG wird dies möglich. Die Firma verkaufte diese Geräte bisher hauptsächlich in Kliniken und an Ärzte. Der Einstieg in die Fitnessbranche ist daher auch für sie sehr interessant. Empfohlen wird das Atemmuskeltraining mindestens zweimal pro Woche, jeweils nach dem Training.

Mittels nur eines einzigen Inserates — ganz klassisch in der Lokalzeitung — suchte das FR!TZ in Illnau 40 Personen für die Teilnahme an einer kostenlosen Atemtrainings-Studie. Bereits einige Tage nach Erscheinen der Anzeige haben sich schon weit über 80 Interessenten angemeldet — ein grosser Erfolg!

Die AtemLounge wurde an einem idealen Standort im Center aufgebaut, gerade beim Eingang, aber doch nicht direkt im Blickfeld. So können sich die Kunden, die beispielsweise für ein 10er Abo 250 Franken zahlen, direkt zu ihrem Atemmuskeltraining begeben. Durch die Nähe zum Empfangstresen und der Trainingsfläche kommen diese aber in Berührung mit dem Gesundheitscenter. Und die bestehenden Kunden laufen bei jedem Besuch mindestens zweimal an der AtemLounge vorbei. Somit sind die beiden Hauptziele schon abgedeckt: Neukunden für das Gesundheitscenter durch die AtemLounge generieren und bestehende Mitglieder zu einem Abo-Upgrade, in dem das Atemmuskeltraining inklusive ist, zu motivieren.

Was ist Atemmuskeltraining?

Atemmuskeltraining (AMT) kann als eine Technik definiert werden, die

darauf abzielt, die Funktion der Atemmuskulatur durch spezifische Übungen zu verbessern. Insbesondere das Inspiratorische Muskeltraining (IMT), bei welchem das Einatmen trainiert wird, verbessert nachweislich die Funktion der Atemmuskulatur und kann dazu beitragen, die Atemnot bei Belastung zu verringern. AMT richtet sich normalerweise an Menschen mit Atemwegserkrankungen wie Asthma, Bronchitis, Emphysem und COPD. Es gibt jedoch auch eine steigende Anzahl an Personen, welche AMT als festen Bestandteil in ihr Sport- und Fitnesstraining integrieren. Es hat sich darüber hinaus auch als vorteilhaft für Personen mit anderen Erkrankungen wie z. B. bei einem Schlaganfall erwiesen.

AMT kann aus Inspiratorischem Muskeltraining (IMT) oder Exspiratorischem Muskeltraining (EMT) oder einer Kombination aus beiden bestehen. Es gibt zahlreiche Hinweise darauf, dass AMT bei gesunden Menschen viele positive Auswirkungen hat und nachweislich die Leistung verbessert. Es wurde weiter festgestellt, dass AMT die Atmungsmuster verbessert, die Atmung effizienter macht, die Wahrnehmung von Atemnot senkt und die Leistung bei hypoxischen Zuständen verbessert.

Was sind die Vorteile von Atemmuskeltraining?

- Optimierung des Blutflusses — Wenn die Atemarbeit zunimmt, wird die Atemmuskulatur stärker durchblutet und der Blutfluss zu den Beinen nimmt ab. Wenn die Atemarbeit jedoch durch trainierte Atemmuskulatur verringert werden kann, verringert sich das Herzzeitvolumen, wodurch der Blutfluss zu den Beinen zunehmen kann. Es wird angenommen, dass diese Veränderungen durch den Metaboreflex erklärt werden können. Wenn die Aktivierung dieses Reflexes aufgehoben oder verzögert wird, kann der Blutfluss zu den Beinen länger aufrechterhalten werden, wodurch die Leistung verbessert wird.
- Abschwächung der zentralen Ermüdung — Die Anpassung an das Training verbessert die zerebrale Sauerstoffversorgung und die zentrale Ermüdung, wie bei akutem Asthma gezeigt werden konnte. Die Gewöhnung an den Übungsreiz schützt also vor der Entwicklung zentraler Ermüdung.
- Reduktion der gefühlten Atem- und peripheren Anstrengung — durch Manipulation der Atemarbeit (d. h. Erhöhung des Widerstands während des Trainings) wird die Belastungstoleranz beeinträchtigt. Wenn die Atemarbeit während des Trainings erhöht wird, erhöht sich auch die Belastungstoleranz.

Netzwerkanlass gesundheitstraining.ch Freitag, 27. August im FR!TZ in Illnau

Nutzen Sie die Chance und melden Sie sich für das exklusive Netzwerktreffen am 27. August im FR!TZ in Illnau an. Dabei inspiriert Sie Beat Friedli mit der IDIAG AtemLounge.

Weiterhin erfahren Sie von Wolf Harwath alles über die neuen Trainingswelten von milon und five, neue Produkt-Features wie Q snake oder Isokinetik Therapie und die Vision eines völlig neu gedachten Fitness- und Gesundheitsmarkts!

Telefon: 041 780 39 00, Email: suisse@milon.com

Resultate der Studie

Da die Studie erst ganz kurz vor dem Druck dieser Ausgabe der FITNESS TRIBUNE begonnen hat, werden wir in einer der späteren Ausgaben über die Resultate und Erkenntnisse dieser Studie berichten.

Die digitale Zukunft der Fitnessbranche
Digitale Transformation – Quo vadis?

Die Corona-Pandemie und die beiden Lockdowns haben die Fitness- und Gesundheitsbranche vor grosse Herausforderungen gestellt. Die Krise hat als «Digitalisierungsbeschleuniger» die technische Weiterentwicklung in vielen relevanten Geschäftsbereichen deutlich forciert und sowohl neue Potenziale als auch unerwartete Chancen aufgezeigt.

Die Digitale Transformation eines Unternehmens beschreibt einen fortlaufenden Veränderungsprozess mithilfe digitaler Technologien. Ein solcher Prozess kann sich für viele Fitness- und Gesundheitsunternehmen — besonders in der aktuellen Situation — als sehr herausfordernd darstellen. Es wird zunehmend schwieriger, mit den schnelllebigen technischen Entwicklungen und dem digitalen Wandel in der Praxis Schritt zu halten (Club Industry, 2020). Zudem mangelt es häufig an dem nötigen IT-Fachwissen, um die richtigen wirtschaftlichen Entscheidungen überhaupt zielführend treffen zu können.

Relevante Fragen, die sich Unternehmen aktuell stellen

Es kommen schnell Fragen auf, wie zum Beispiel: Welche Software soll für Livestreamings genutzt werden? Welche Hardware muss zusätzlich angeschafft werden und wer kümmert sich um die Wartung der Geräte und Software? Wie kann der Kontakt zu den Kunden über digitale Tools bestmöglich aufrechterhalten werden? Und wie können die Trainingsdaten der Kunden auch zu Hause digital erfasst und schliesslich ausgewertet werden? Die Entscheidung darüber, in welche Technologien es sich lohnt zu investieren, und die Mitarbeiter sowie die Kunden für die Veränderungen zu gewinnen, sind oft der schwierigste Teil. Es fordert also eine flexible, offene und innovative Denkweise, um veraltete Geschäftsprozesse loszulassen und darauf zu vertrauen, dass die Veränderungen grosse und langfristig wichtige Fortschritte mit sich bringen werden. Und genau hier ist die Fitness- und Gesundheitsbranche im klaren Vorteil, da die Forschung im Bereich der digitalen Technologien hier in den letzten Jahrzehnten bereits essenzielle Meilensteine erreicht hat und täglich neue digitale Konzepte für ein besseres Trainingserlebnis und eine motivierende Prävention hervorbringt. Im Folgenden möchte ich Ihnen einige kurze Ansatzpunkte, Perspektiven und Impulse für die Digitale Transformation in der Fitness- und Gesundheitsbranche skizzieren.

Der Aufstieg der On-Demand-Lösungen

Fitnesskunden wünschen sich immer stärker eine individuelle Betreuung, abgestimmt auf ihre eigenen Wünsche und Bedürfnisse. Eine sogenannte On-Demand-Versorgung spricht Verbraucher an, die Dienstleistungen nach ihrem eigenen Zeitplan und von überall als Alternativ- oder auch als Zusatzangebot nutzen

wollen. Man spricht hier auch häufig von einer 360-Grad-Betreuung. Die Menschen sind im letzten Jahrzehnt immer mobiler geworden. Aktuelle Statistiken zeigen, dass mehr als 50 Prozent aller Web-Browsing-Aktivitäten weltweit auf mobilen Geräten durchgeführt werden. Somit wird die Bereitstellung von On-Demand-Angeboten, wie Workout-Videos, personalisierten Trainingsplänen oder Livestream-Trainingsangeboten immer gefragter. Coronabedingt müssen sich die Fitnesscenter mit diesen Aspekten deutlich mehr beschäftigen als vor der Krise und sind gefordert, über digitale Lösungen ein umfassendes Trainingserlebnis sowie eine motivierende Betreuung zu bieten. Daily Live-Workouts, Online-Videosprechstunden mit dem Coach sowie eine interaktive Fitnesscommunity sind hier wichtige Teilaspekte. Doch bei diesen Lösungen muss es nicht bleiben: Es gilt, die «Kriseninnovationen» jetzt nutzbringend und mehrwertstiftend in das bestehende Angebot zu integrieren. Hier bietet die fortschreitende Digitalisierung im Profi- wie im Fitnesssport zahlreiche Potenziale, die man nutzen kann, um noch individueller auf die Kundenbedürfnisse einzugehen. Beispielsweise könnten Trainer im Rahmen des Einzelcoachings bzw. Personal Trainings digital und live auch die Trainingsparameter der Sportler überwachen, die von vernetzten Sensoren und Geräten aufgezeichnet und gemessen werden, um im Nachhinein gemeinsam mit ihnen die Ergebnisse in einem Videochat zu analysieren. Diese neue Qualität und Quantität an Daten führt uns zum nächsten wichtigen Baustein der Digitalen Transformation der Branche.

Die Bedeutung und der Nutzen von Big Data

Der Begriff «Big Data» beschreibt das Sammeln von Informationen über Personen, Unternehmen oder Dinge durch Formate wie Social Media sowie auch durch spezifische Fitness- oder Ernährungs-Apps oder e-Commerce und identifiziert Muster und Trends für die zukünftige Nutzung. Für die Fitness- und Gesundheitsunternehmen kann Big Data mehrere wichtige Vorteile bieten: Unter anderem senkt beispielsweise eine computergestützte Analyse von Trainingsdaten die Fehlerrate. Des Weiteren können die Trainingsbetreuung und die Customer Experience vor Ort weiter professionalisiert und Prozesse optimiert werden. So ist es möglich, in Echtzeit zum Beispiel die Online-Buchungsauslastung oder die Centerauslastung abzubilden, freie Termine direkt über Push- oder Beacon-Technologie zu vergeben und Kunden noch intensiver zu betreuen. Ein weiterer Effekt wäre die Verringerung von Wartezeiten an bestimmten Geräten im Fitnesscenter u. v. a. m. Eine gezielte Analyse und Nutzung der umfassenden Mitglieder- bzw. Kundendaten ist besonders auch in puncto CRM (= Customer Relation Management), Kundenbedingung und Reklamationsmanagement von elementarer Bedeutung. Big Data-Analysen könnten hier wiederkehrende Vorlieben oder Beschwerden bei Fitnesskunden deutlich besser identifizieren und diese Informationen zeitnah für jeden Mitarbeiter im Center verfügbar machen. Zudem wäre in grösseren Centern eine präzisere Personalplanung möglich, da Big Data mittels prädiktiver Analyse dabei helfen könnte, zukünftige Stosszeiten besser abzuschätzen und dadurch das Personal noch zielgerichteter und effektiver einzusetzen.

Das Wachstum von Wearable Medical Devices (WMD)

Ein weiterer Trend der Digitalen Transformation ist das Sammeln ▶

eigener Fitness- und Gesundheitsdaten durch teils medizinische Geräte, darunter auch Wearable-Technologie, wie z. B. Smartwatches, Pulsgurte oder sonstige Sensoren am Körper oder im Gerät. In der Vergangenheit waren die meisten Kunden damit zufrieden, wenn diese Daten grundlegend erhoben wurden. Doch im digitalen Zeitalter fokussieren sie sich deutlich mehr auf die eigene Gesundheit und verlangen immer häufiger detailliertere Informationen über ihren Fitness- und Gesundheitszustand. Sie wollen zeitnah und von überall Zugriff auf ihre Daten haben, aber möchten sie auch ohne Expertenwissen verstehen. Hier können spezifische App-Lösungen für eine weitere Personalisierung und Professionalisierung des Trainingserlebnisses sorgen, indem über eine entsprechende Visualisierung (ggf. auch über Virtual Reality) Trainingserfolge sichtbar gemacht und der Fortschritt informativ und zeitgemäss abgebildet werden kann. Die neuen digitalen Möglichkeiten geben hier den Kunden ein Gefühl der Eigenverantwortung im Prozess der Verbesserung ihres Fitness- und Gesundheitszustands. Zudem können kompetitive Ziele über digitale Fitness-Challenges, Gamification-Elemente etc. zusätzlich dafür sorgen, die Mitgliederbindung zu stärken und die Motivation hochzuhalten.

Fazit

Das Hauptziel bei der Digitalen Transformation in der Fitness- und Gesundheitsbranche ist es, die Arbeit künftig zu rationalisieren und Systeme bzw. Arbeitsprozesse weiter zu optimieren sowie zu vernetzen. Die Digitalisierung bietet hier die Chance, Fehler zu reduzieren, Kosten durch benutzerfreundliche Web- und App-Lösungen zu senken und das Trainingserlebnis sowie die Betreuung noch kundennäher auszugestalten.

Literaturliste

- Club Industry. (2020). Technology: Agent of Growth for the Health and Wellness Industry (October 2020). Zugriff am 28.01.2021. Verfügbar unter https://pages.questexnetwork.com/HOSP-CI-Promo-TechReport20.html
- StatCounter. (2020). Percentage of mobile device website traffic worldwide from 1st quarter 2015 to 3rd quarter 2020. Statista. Zugriff am 29.01.2021. Verfügbar unter https://www.statista.com/statistics/277125/share-of-website-traffic-coming-from-mobile-devices/ ■

Prof. Dr. Marco Speicher

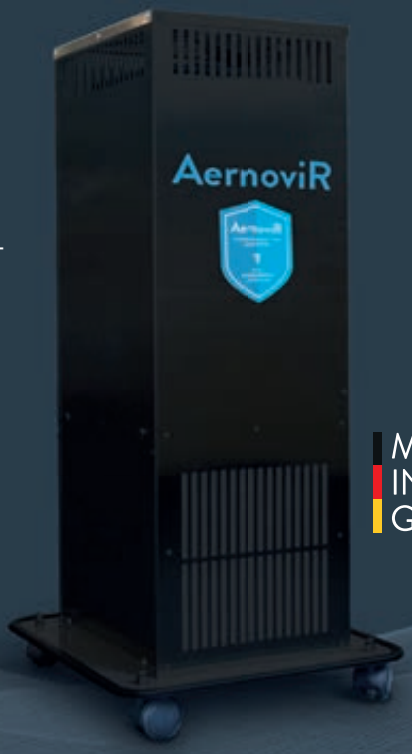
Prof. Dr. Marco Speicher ist Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG). Er promovierte zum Thema «Measuring User Experience for Virtual Reality» und war wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz (DFKI).
www.dhfpg-bsa.de

DIE LUFT IST REIN

Schaffen Sie maximales Vertrauen, damit Ihre Mitglieder mit Plasma-Technologie wieder unbeschwert trainieren!

AernoviR Lufthygiene desinfiziert mittels Hochintensiv-Plasma-Luftentkeimung die Raumluft. Durch dieses medizinisch zertifizierte Verfahren werden Keime zerstört, Viren deaktiviert, die allergene Wirkung von Pollen entschärft und selbst Gerüche neutralisiert.

Ergänzen Sie Ihr Hygienekonzept und **schützen Sie mit einer nachweislich wirksamen Maßnahme Ihre Mitglieder und Mitarbeiter.**



MADE
IN
GERMANY

www.die-luft-ist-rein.eu

Johnson Health Tech. GmbH | Europaallee 51 | D-50226 Frechen | Tel: +49 (0)2234 9997 100
Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH | Riedthofstr. 214 | CH-8105 Regensdorf | Tel: +41 (0) 44 843 30 30
Zweigniederlassung Österreich | Mariahilfer Straße 123/3 | A-1060 Wien | Tel: +43 (0) 664 23 506 97

Aufstiegskongress 2021
Aktuelle Themen und Top-Referenten!

Beim Aufstiegskongress 2021 können sich Interessierte auf renommierte Branchenexperten mit interessanten Vorträgen freuen. Bereits jetzt können Sie Ihr Ticket für die vom 8. Oktober bis 30. November digital verfügbaren Inhalte buchen und sich für den Vor-Ort-Kongress am 8. und 9. Oktober 2021 kostenfrei vormerken lassen.

Seit vielen Jahren ist der Aufstiegskongress der Fachkongress für Gesundheitsgestalter. Erneut haben die Veranstalter ein attraktives Programm mit topaktuellen Vorträgen von renommierten Experten zusammengestellt. Im Fokus des diesjährigen Kongresses steht die Frage, wie Unternehmen ihr Comeback nach Krisen erfolgreich meistern können.

Das Motto: «COME BACK better & stronger»

Unter dem diesjährigen Motto «COME BACK better & stronger» beschäftigen sich die Referenten des Aufstiegskongresses mit der besonderen Lage, in der sich die Fitness- und Gesundheitsbranche aktuell befindet. Sie zeigen ausserdem auf, mit welchen Strategien man schwierige Situationen bestmöglich meistert und wie eine erfolgreiche Weiterqualifikation und Positionierung für die Zukunft gelingt. Denn nur mit entsprechendem Know-how kann ein erfolgreiches Comeback gelingen!

Attraktives Programm zu aktuellen Themen

Die Experten beschäftigen sich in ihren Vorträgen zu Themen wie Training, Management, Gesundheit, Ernährung, Coaching und Betriebliches Gesundheitsmanagement mit neuesten Forschungsergebnissen und aktuellsten Trends sowie Entwicklungen der Fitness- und Gesundheitsbranche. Beispielsweise können (Online-)Besucher im Vortrag «Organisationsentwicklung in Krisenzeiten» von Prof. Dr. Oliver Schumann u. a. erfahren, welche Ansätze bestehen, um die Unternehmung zukunftsorientiert auszurichten. Prof. Dr. Sarah Kobel stellt aktuelle Studienergebnisse vor, die jeweils die Betreiber- und die Mitgliederperspektive fokussieren. Dadurch wird z. B. deutlich, wie sich die coronabedingten Schliessungen der Anlagen sowohl auf das Trainingsangebot als auch auf das Trainingsverhalten der Mitglieder ausgewirkt haben. Auch das EMS-Segment hat massgeblich an Bedeutung gewonnen. Dr. Joshua Berger spricht in seinem Vortrag «Das Vier-Faktoren-Modell der Ganzkörper-EMS» über die Evaluation der Anwendbarkeit und Effektivität von Ganzkörper-EMS. Das komplette Programm inklusive Teaservideos zu den Vorträgen finden Sie unter: www.aufstiegskongress.de/programm.

Patrick Berndt wird auch 2021 mit einem Vortrag beim Aufstiegskongress dabei sein.

Jetzt Online-Ticket buchen und sich für Mannheim vormerken lassen

Es ist noch nicht entschieden, ob und mit wie vielen Teilnehmenden der Aufstiegskongress in Mannheim stattfinden kann. Aktuell erarbeiten die Veranstalter im intensiven Austausch mit den Verantwortlichen des m:con Congress Center Rosengarten ein Hygienekonzept, das die sichere Durchführung des Kongresses ermöglichen soll.

Interessierte können aktuell unter www.aufstiegskongress.de/tickets ein Ticket erwerben, um die Vorträge vom 8. Oktober bis 30. November 2021 digital abrufen zu können. Im Verlauf der Ticketbuchung haben sie dann die Möglichkeit, sich für den Vor-Ort-Kongress unverbindlich vormerken zu lassen. Kann der Aufstiegskongress in Mannheim stattfinden, werden alle Online-Ticket-Inhaber, die der Vormerkung zugestimmt haben, per E-Mail informiert und können dann die Vor-Ort-Veranstaltung kostenfrei hinzubuchen.

Mit dem Newsletter immer up to date

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

COME BACK | better & stronger

AUFSTIEGSKONGRESS

FACHKONGRESS FÜR AKTIVE GESUNDHEITSGESTALTER

Der Aufstiegskongress 2019 war ein voller Erfolg! Für 2021 hoffen die Veranstalter, dass der Kongress wieder vor Ort stattfinden kann.

Auszug aus dem Programm des Aufstiegskongress 2021

Clive Salz	Ernährungsberatung: ein unterschätztes Umsatzpotenzial
Oliver Walle	Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) als Beitrag zur Arbeitgeberattraktivität
Samir Vincevic	Das Rezeptbuch für die Mitarbeiter-/Teamentwicklung: verständlich, fundiert, praxiserprobt
Frederik Neust	Content is King, Distribution is Queen — Setzen Sie sich digital die Erfolgskrone auf!
Manuela Reusing	Hybrider Kursplan: Online-Kurse und Gruppentrainingsangebote im Studio optimal verbinden
Pascal Künhenrich	Das Studio ist tot, lang lebe das Studio! Digitale Neukundengewinnung in Zeiten von Corona

Krafttraining ist der Königsweg

Im König Fitness & Gesundheitszentrum gehen die Betreiber einen ganzheitlichen und interdisziplinären Weg. Das Konzept von Unternehmensgründer Alexander König und seinen Söhnen Patrick und Michael beinhaltet die individuelle Betreuung durch erfahrene, hochqualifizierte Physiotherapeuten und Trainer in einem modernen Umfeld. Das ansprechende Ambiente macht Lust darauf, sich selbst etwas Gutes zu tun.

Alexander König mit seinen Söhnen Patrick und Michael und Thomas Wessinghage (2. v.r)

«Ein guter Therapeut hat das klare Ziel, dass die Patienten nicht wieder zur Behandlung kommen. Eine Therapie sollte einmalig sein, danach sollte der Patient für sich selbst sorgen», erklärt Geschäftsführer Patrick König. Sein Vater und Gründer des Gesundheitszentrums, Alexander König, fügt hinzu: «Deshalb macht nur die Kombination aus Therapie und Training Sinn.» Den Übergang ihrer Patienten aus der Therapie in ein gesundheitsorientiertes Krafttraining hat das Team perfektioniert.

Der Wunsch, Menschen zu helfen, treibt den Gesundheitsunternehmer Alexander König auch nach über 25 Jahren als Physiotherapeut an und ist gleichzeitig sein Erfolgsgeheimnis. Gemeinsam mit seinen Söhnen Patrick und Michael führt er ein interdisziplinäres Gesundheitszentrum in Horb am Neckar, rund 50 Kilometer südwestlich von Stuttgart im Nordschwarzwald.

Hüftrotator als Weltneuheit in der «Thomas Wessinghage Arena»

Der 69-Jährige erfolgreiche Ex-Weltklasseläufer und Sportmediziner Thomas Wessinghage war Star-Gast bei der kürzlichen Weltpremiere in Horb. Denn Inhaber Alexander König hat in den vergangenen Monaten ein neues Gerät entwickelt: den Hüftrotator. König machte sich mit seinen Plänen Anfang Juli des vergangenen Jahres auf den Weg zu Prof. Dr. Thomas Wessinghage an den Tegernsee. Er wollte sein Idol für seine Idee begeistern. Mit Erfolg. Der Mediziner erkannte sofort die Therapie-Möglichkeiten des Geräts und sagte König zu, den Weg mit ihm gehen zu wollen. «Einen besseren Partner konnte ich mir nicht wünschen», sagt König. «Das Treffen mit dem Weltklasse-Athleten eröffnete neue Perspektiven für das Projekt.» Denn der erfahrene Mediziner gab ihm den entscheidenden Tipp: ein Hüftgerät für Übungen im Stehen. Gesagt, getan. Mit der neuen Idee überarbeitete König sein Konzept. Als es fertig war, liess er drei verschiedene Hüftgeräte anfertigen. Diese Geräte haben nun ihren Platz im Fitness- und Gesundheitszentrum gefunden.

«Ich habe mir überlegt, wie ich die drei Geräte am besten in einem Raum präsentieren kann», sagte König. Schnell ist ihm die Idee einer «Thomas-Wessinghage-Arena» gekommen. Das Resultat kann sich sehen lassen: An der Wand steht in grossen Lettern die Arena geschrieben, zudem viele alte und neue Bilder aus der Karriere des Thomas Wessinghage. Den krönenden Abschluss bildet der Boden, der einer Leichtathletikbahn ähnelt.

Therapie und Training mit fliessendem Übergang

Die Familie König hat ihre Kernkompetenz, Patienten aus der Physio-

therapie in das gezielte Krafttraining mit 360-Grad-Betreuung in ihren Fitnessbereich zu überführen, zu einem Alleinstellungsmerkmal entwickelt. Selbst Patienten mit schwierigen Herausforderungen werden so früh wie möglich therapiebegleitend an die Kraftgeräte herangeführt.

Bei der Überführung der Patienten aus der Therapie in das individuell abgestimmte Krafttraining werden die Vorteile der interdisziplinären Ausrichtung besonders deutlich. Der behandelnde Therapeut begleitet den Patienten zusammen mit einem Trainer an den Geräten. Gemeinsam mit dem Patienten finden sie heraus, welche Übungen in welchen Umfängen möglich sind oder auch, ob noch etwas angepasst werden muss, damit sie für diese Patienten individuell zum Erfolg führt.

So weiss der zuständige Trainer direkt, worauf er bei den Trainierenden aus dem Rehabereich achten muss. Durch die persönliche Begleitung überträgt sich das Vertrauensverhältnis aus der Therapie auf den Trainingsbereich und durch die volldigitalisierte Trainingsbetreuung wird darüber hinaus sichergestellt, dass alle Trainer jederzeit ohne Qualitätsverlust in die individuelle Betreuung einsteigen können. Generell ist mindestens ein qualifizierter Trainer anwesend, der ein gut geschultes Auge auf die Trainierenden hat.

Am Anfang waren es 110 Quadratmeter

Den Grundstein für das heutige Unternehmen setzte Alexander König im Jahr 2002 mit Gründung der Physiotherapiepraxis König auf 110 Quadratmetern. Bereits vier Jahre später konnte er die Praxis in neuen Räumen um einen Trainingsbereich ergänzen und auf 500 Quadratmeter vergrössern. Sein Team erweiterte er auf vier Physiotherapeuten und drei Trainer. 2016 folgte der entscheidende Schritt als Unternehmer: Er bezog ein Gebäude der ehemaligen Hohenbergkaserne, wo auf rund 4'000 Quadratmeter das König Fitness & Gesundheitszentrum entstand. Auf vier Etagen bietet das Gesundheitszentrum Physiotherapie, Logotherapie, Ergotherapie und beschäftigt heute rund 60 Mitarbeiter, inklusive Verwaltung, Marketing und Hausmeister.

Bevor die Königs 2016 mit ihrem Gesundheitszentrum in das Gebäude einziehen konnten, hatten sie einige Herausforderungen zu bewältigen: Die kleinen Wohnräume der Rekruten mussten so aufgeteilt werden, dass die neue Struktur den neuen Anforderungen entsprach. Dafür wurden einige der dicken Mauern herausgerissen.

Der Therapiebereich liegt im 2. Obergeschoss und im 1. OG werden sowohl Therapie als auch Training angeboten. Im Erdgeschoss befindet sich das Fitnessstudio mit jeweils einzelnen Räumen für Training, Personal Training und Gruppentraining. Teil des Gesundheitszentrums sind auch Spezialisten für Logopädie und Ergotherapie. Auf einer halben Etage hat sich ein Orthopäde mit seinem Praxis-Team niedergelassen. Die Königs arbeiten ausserdem eng mit einem Ernährungsberater zusammen, der in seinen Kursen grundsätzlich auch für das Krafttraining wirbt.

Die Räume sind hell, modern und grosszügig gestaltet. Durch ein angenehmes Ambiente und ein sympathisches Team haben die Königs einen Ort geschaffen, an dem mit hohem Wohlfühlfaktor trainiert werden kann. Patrick König beschreibt die Atmosphäre als «familiär, offen,

freundlich, motivierend — wenn jemand schlecht gelaunt zu uns kommen sollte, dann verlässt er das Haus auf jeden Fall mit einem Lächeln.»

Mitarbeiter mit Leidenschaft

«Grundsätzlich herrscht bei uns immer eine sehr positive Atmosphäre, weil unser Mitarbeiter ihren Job aus Leidenschaft machen. Das spüren die Kunden», weiss der Geschäftsführer. «Wir legen grossen Wert auf sehr gut ausgebildete Mitarbeiter. Sie sollten bereits über Aus- und Weiterbildungen im medizinischen Bereich verfügen oder diese spätestens bei uns erwerben. Wir schulen unser Personal auch in internen Fortbildungen. Die Studenten im Bereich Sport- und Fitnessökonomie werden in Zusammenarbeit mit unseren Fitnesstrainern oder Physiotherapeuten schon früh an die Kundschaft und auch an die Patienten herangeführt, um Ihre Fähigkeiten sowie den Blick für bestimmte Bewegungsmuster und Ausweichmechanismen zu schulen.»
Das Training: massgeschneidert und zielorientiert!

«Unser USP liegt darin, dass wir auf unsere Kunden immer individuell eingehen, regelmässige Check-ups anbieten und auf orthopädische Probleme konkret und korrekt eingehen können. Mittlerweile leiden die meisten Menschen an irgendwelchen Beschwerden. Selbst wenn nicht, so können wir über unsere Eingangschecks frühzeitig Fehlhaltungen und Ausweichbewegungen erkennen und somit Beschwerden vermeiden», erläutert der Physiotherapeut Patrick König.

Auch im Cardiobereich wurde konsequent darauf geachtet, dass die Geräte für den Übergang von der Therapie zum Training bestmöglich geeignet sind. «Wir haben lange gesucht, bis wir Laufbänder mit einem niedrigeren Aufstieg gefunden haben», sagt Alexander König, der aus der Erfahrung heraus weiss, dass für manche schon der Schritt auf das Laufband eine Hürde darstellt.

«Durch die Aufteilung in verschiedene Trainingsstufen befinden sich «Gleichgesinnte» mit ähnlichem Trainings- bzw. Therapielevel in den gleichen Räumen. Dadurch entsteht eine gewisse Gruppendynamik, die Trainierenden tauschen sich aus und kommen häufig zu den gleichen Trainingszeiten gemeinsam ins Fitness- und Gesundheitszentrum», erklärt Patrick König.

Zur Mitglieder- und Kundenstruktur sagt er: «Wir haben Mitglieder von jung bis alt. Die Meisten, die zu uns kommen, trainieren sehr leistungs- und ergebnisorientiert.» Als häufigste Beweggründe seiner Mitglieder nennt er Abnehmen, Schmerzen reduzieren und generell leistungsfähiger werden.

Stillstand ist Rückschritt

Der Blick der Königs und ihres Teams bleibt permanent nach vorn gerichtet. Im Jahr 2020 gründete das erfolgreiche Gespann aus Vater und Söhnen das König Gesundheitskonzept im rund 30 Kilometer entfernten Tübingen, ein Boutique-Studio, in dem sie auf rund 200 Quadratmetern reines Gesundheitstraining anbieten. Weitere Projekte sind geplant.

Übrigens leben die drei ihre Philosophie, dass der eigene Körper und die eigene Gesundheit an erster Stelle stehen, selbst vor. Aus der Notwendigkeit heraus, ihr Training so in ihren Alltag zu integrieren, dass es auch für die Partnerinnen und die Familie passt, trainieren sie von Montag bis Freitag täglich morgens ab sechs Uhr. Krafttraining ist der Königsweg. ■

HWS
Huber Widemann Schule

Qualifiziere dich in deinem Berufsfeld

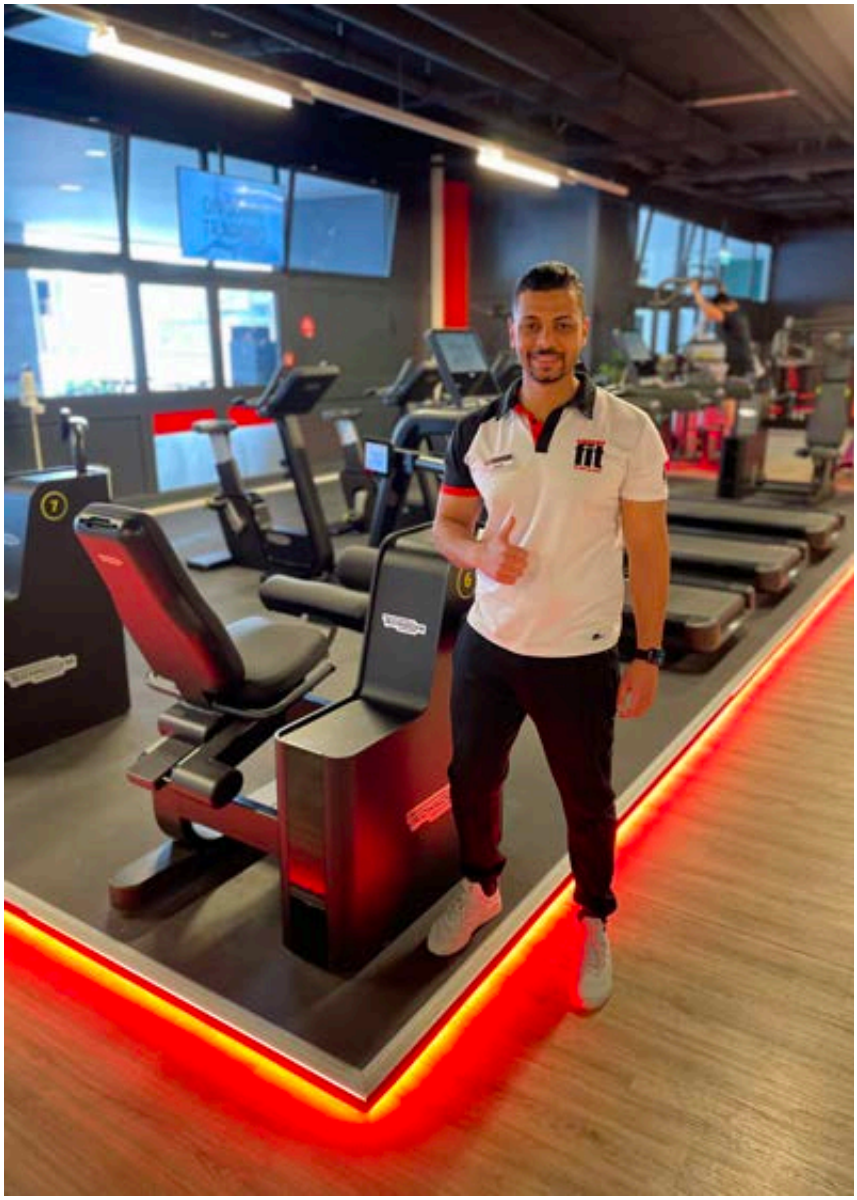
- Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom
- Spezialist/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. FA
- Trainer/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Branchenzertifikat
- Fitness- und Bewegungstrainer/-in

Jetzt in Basel und Zürich!
Mehr Infos auf hws.ch

ipso! Bildung seit 1876

Dual studieren an der DHfPG
Mit dem B. A. Gesundheitsmanagement zum Regionalleiter

Der 25-jährige Martin Atia fing nach der Matura mit einem Pharmazie-Studium an und arbeitete nebenbei im Fitnesscenter. Nach ca. zwei Jahren merkte er, dass das Studium nicht das Richtige für ihn ist – die Arbeit im Fitnesscenter hingegen schon. Mit dem dualen Studium an der DHfPG hat er schliesslich den Beruf gefunden, der ihm wirklich Spass macht. Wir haben mit Martin Atia über seine persönliche Erfolgsstory gesprochen.



War für dich von vornherein klar, dass und was du nach dem Abitur studieren willst?
Ja, mir war von Anfang an klar, dass ich nach dem Abitur studieren will. Vor meinem Studium an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement, der DHfPG, habe ich zuerst ein Studium der Pharmazie angefangen. Nach ca. zwei Jahren habe ich jedoch gemerkt, dass das nicht das Richtige für mich ist, obwohl mich die Themen Medizin und Gesundheit schon immer interessiert haben. Mir hat einfach der Praxisbezug gefehlt.

Zu diesem Zeitpunkt habe ich als Aushilfe bei clever fit gearbeitet, um das Studium zu finanzieren. Da ich auch dort trainiert habe, war ich jeden Tag im Fitnesscenter. Die Regionalleitung hat mich dann irgendwann auf mein Studium angesprochen. Das war schon zu dem Zeitpunkt, an dem ich wusste, dass es nicht zu mir passt. Daraufhin hat der Regionalleiter mir vom dualen Studiensystem der DHfPG erzählt und dass sie selbst noch einen Studierenden suchen. Der Rest ging dann relativ schnell!

Warum hast du den Studiengang Gesundheitsmanagement gewählt?
Durch meine Vorliebe zur Medizin hat dieser Studiengang am besten zu mir gepasst. Der Schwerpunkt liegt in den Gesundheitswissenschaften und dazu kommt, dass das Studium diesen Fachbereich mit den Fachrichtungen Trainings-, Natur- und Wirtschaftswissenschaft interdisziplinär verbindet. Das hat mich überzeugt.

Die Präsenzphasen habe ich an einem der deutschlandweiten Studienzentren der DHfPG absolviert. Das war für mich auch kein Problem, alle paar Wochen für wenige Tage nach Deutschland zu reisen. So habe ich auch viel über den dortigen Fitnessmarkt erfahren und von meinen Mitstudierenden ganz neuen Input erhalten.

Was schätzt du am dualen Studiensystem der DHfPG, das ein Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen – vor Ort oder digital – und eine betriebliche Tätigkeit miteinander vereint?
Ich finde das Konzept allgemein sehr gut. Die Studierenden bekommen die Studienbriefe zur Verfügung gestellt und erarbeiten den Stoff selbstständig. Dann gibt es unterschiedliche Formen von Lernkontrollen. Da man nicht ständig zu Vorlesungen muss, kann man sich die Lernzeit ganz individuell einteilen, und die Fernlehrer stehen einem immer zur Seite. Das in Kombination mit der Arbeit klappt sehr gut und das Gelernte kann sofort in die Praxis umgesetzt werden.

Wie war die Zeit in deinem Ausbildungsbetrieb? In welchen Bereichen warst du dort eingesetzt?
Bereits bei meiner Einstellung war das Ziel die Centerleitung und -orga-

nisation. Darauf wurde ich im dualen Studium an der DHfPG auch bestens vorbereitet, da das Übernehmen von Führungsaufgaben auch essenzieller Bestandteil des Studiums ist. Ich wurde Step by Step eingearbeitet: Wie erstellt man einen Dienstplan, wie tätigt man die Bestellungen, wie geht man mit den Kollegen um usw. Mein Aufgabengebiet wurde mit der Zeit dann immer grösser. Schliesslich war ich als Centerleitung des clever fit Leibnitz und des clever fit Rosental der Ansprechpartner für die Mitarbeiter — in Absprache mit der Regionalleitung. Natürlich war das am Anfang viel auf einmal, aber mit der Zeit wusste ich, wie ich alles organisieren muss. Ich bin auf jeden Fall ziemlich froh, dass das so passiert ist und auch über das Vertrauen, das mir von Anfang an geschenkt wurde.

Wieso hast du dich im Anschluss noch für den Master-Studiengang Prävention und Gesundheitsmanagement entschieden?

Während ich meine Bachelor-Thesis geschrieben habe, wusste ich schon, dass das noch nicht das Ende sein würde. Ich dachte mir: «Wieso schliesst du nicht gleich den Master an?» Ich bin ein wissbegieriger Mensch und im Master-Studium konnte ich zudem genau die Schwerpunkte wählen, die mich schon immer interessiert haben und die optimal zur Unternehmensausrichtung passen: «Sport- und Bewegungstherapie Innere Erkrankungen» sowie «Sport- und Bewegungstherapie Orthopädie/Rheumatologie/Traumatologie». Daher habe ich mich auch für diesen Studiengang entschieden, der hat perfekt gepasst.

Wie sieht es aktuell beruflich bei dir aus?

Aktuell absolviere ich ja noch mein Master-Studium, bin aber mittlerweile als Regionalleitung bzw. Assistent unseres Geschäftsführers Klaus Kindl tätig.

Wie sieht ein typischer Arbeitstag bei Dir aus?

Einen typischen Arbeitstag gibt es eigentlich nicht. Es kommt auch immer darauf an, ob ein Center eröffnet oder gebaut wird. Dieses Jahr kommen z. B. noch zwei Center dazu. Ich treffe mich aber jeden Morgen um sieben Uhr mit Klaus Kindl im Büro in Graz. Da schauen wir dann, was ansteht und wo ich an dem Tag hinfahre. Das hängt immer davon ab, ob z. B. eine Mitarbeiterschulung oder eine Aktion ansteht — irgendwas ist immer. In der Regel fahre ich dann zu ein oder zwei Centern pro Tag, arbeite dort auf der Fläche mit und trainiere selbst, wenn es passt. Abends fahre ich dann oft noch zu unserer Stosszeit in ein anderes Center. Natürlich stehe ich auch immer in engem Kontakt mit unseren aktuellen dual Studierenden der DHfPG. Sie stellen mir häufig Fragen zum Stoff oder über die Hochschule, da ich ja selbst dort studiere. Ich gebe ihnen auch Tipps, gerade was das Zeitmanagement betrifft, und wir fachsimpeln dann immer ein bisschen. Das macht schon Spass.

Vielfache Vorteile für Betreiber und Studierende

Die dualen Studiengänge der DHfPG verbinden eine betriebliche Tätigkeit in einem Ausbildungsbetrieb und ein Fernstudium bestehend aus Selbstlernphasen und kompakten Lehrveranstaltungen, die sowohl an einem der 11 Studienzentren in Deutschland, Österreich und der Schweiz (z. B. München, Düsseldorf, Wien und Zürich) oder ortsunabhängig digital absolviert werden können. Die Studierenden wählen zwischen sechs dualen Bachelor-Studiengängen, passend zu den Anforderungen des Ausbildungsbetriebes. Unternehmen profitieren somit von einer individuellen Qualifikation der eigenen Mitarbeiter.

Dual Studierende können von Beginn an in langfristige Projekte integriert werden, da sie nur ca. alle sechs Wochen für zwei bis vier Tage an den Lehrveranstaltungen teilnehmen.

Für weitere Informationen zum dualen Studium an der DHfPG besuchen Sie unsere Website unter www.dhfpg.de oder kontaktieren Sie das Service-Center unter +49 681 6855 599.

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Was Corona mit den Unternehmen macht

Wir können es schon fast nicht mehr hören, dieses Wort mit dem C vorneweg. Es hat uns seit Beginn des Jahres 2020 begleitet und wird es noch weiter tun. Ob uns das passt oder nicht. IHS – ist halt so. Einige Unternehmen sind, leider, verschwunden. Andere folgen möglicherweise noch. Erster Fokus der Unternehmer war das Sicherstellen des Fortbestandes des eigenen Unternehmens. Weshalb viel Zeit in administrative Dinge investiert wurde. Vielerorts fehlte die Zeit für die grundlegenden Fragen in dieser (einer) Krisensituation.

Krisen sind immer Chancen

Viele werden jetzt sagen, diese Theoretiker haben gut Schreiben. Ich kann ihnen versichern — auf meinen beiden beruflichen Standbeinen haben wir uns dieselben Fragen stellen müssen und sind noch immer daran, die Zukunft neu aufzustellen. Kein einfacher Prozess; die richtigen Fragen zu stellen kann Schmerzen verursachen. Welches sind die richtigen Fragen? Aufgrund der letzten 18 Monate stellen sich für ein Fitnesscenter unter anderem folgende Fragen:

- Wann kommen die digitalen Plattformen wie Urban Sports Club im grossen Stil in die Schweiz?
- Ist klein aber fein der neue Benchmark?
- Ist die Konzentration auf die Kernkompetenz «Krafttraining» aus Kostengründen der neue sinnvolle Weg?
- Welche neuen Abo-Strukturen sind zu erwarten?
- Was bedeuten die vermehrten Outdoor-Aktivitäten der Bevölkerung für die klassischen Fitnesscenter?
- Sind Video-on-Demand-Angebote die Zukunft? Von Personaltraining bis Group-Fitness?

Nachfolgend einige Bemerkungen und Inputs zu den obigen Fragen. Wann dann, wenn nicht jetzt, muss ich als Unternehmer die richtigen Weichen stellen? Die Zeit nach Corona wird nicht mehr dieselbe sein.

Digitale Plattformen krempeln ganze Branchen um

Das grösste Hotel der Welt besitzt kein einziges Hotelbett. Das grösste Taxiunternehmen der Welt besitzt kein einziges Taxi. Der grösste Buchhändler der Welt hat keinen einzigen Laden. Wie das funktioniert? Booking, Uber und Amazon lassen grüssen. Airbnb ist ein weiterer Vertreter einer solchen digitalen Plattform, die ganze Branchen umpflügen. Die Frage ist also nicht, ob in der Fitnessbranche solche Plattformen vermehrt auftauchen, sondern wann und mit welcher Wucht sie diese umpflügen werden.

Es ist zu erwarten, dass in wenigen Jahren das grösste Fitnesscenter der Welt kein einziges Gerät besitzen wird. Plattformen wie «Urban Sports Club» sind wohl nur Vorboten dessen, was die Branche zu erwarten hat. Das einzelne Studio wird demzufolge keine eigenen Mitglieder mehr haben. Die Mitglieder der Plattformen trainieren lediglich im Partnerstudio, welches pro Training einen fixen Betrag erhält. Dieses Geschäftsmodell ist für die digitalen Plattformen interessant und lukrativ. Für das Partnerstudio wird es allerdings eher schwierig. Wie damit umgehen? In welche Richtung sollen wir uns als Fitnesscenter transformieren? Diese Frage gilt es zu klären — je schneller, desto besser.

Klein aber fein mit perfekter Betreuung

Jeder Quadratmeter Fläche zu viel kostet mich monatlich Geld. Es gilt zu prüfen, worauf verzichtet werden kann. Jeder Quadratmeter, der nicht wirklich benötigt wird, soll auf den nächstmöglichen Termin hin reduziert werden.

Alles was für den Kunden zwar «Nice to have» ist, für uns aber grosse Kosten verursacht, ist zu prüfen. Wollen wir in Zukunft noch einen Wellnessbereich, nur damit wir damit Werbung machen können oder machen das andere besser als wir? Die Wellness-Landschaft kostet enorm viel im Unterhalt. Brauchen wir alle möglichen und unmöglichen Saunaformen im Angebot oder reicht eine Option? Oder wollen wir gar radikal darauf verzichten? Dafür eine Kooperation mit einem entsprechenden Anbieter eingehen für unsere Mitglieder?

Das radikale Verkleinern ist eine Option für die Zukunft, um als eigenständiges Unternehmen weiter auf dem Markt überlebensfähig zu sein. Unter einer Bedingung: Die perfekte Betreuung. Eine hohe Qualität der Betreuung wird geschätzt und vom Kunden auch honoriert — sprich bezahlt. Sich auf das Wesentliche konzentrieren, mit perfekter Betreuung und einer optimierten Infrastruktur ist wohl das Credo der Zeit.

Konzentration auf die Kernkompetenz

Ausdauertraining machen die meisten Kunden derzeit Outdoor. Und viele bleiben möglicherweise dort. Krafttraining lässt sich in den eigenen vier Wänden oder im Freien nur bedingt ausführen. In der Regel fehlt es an genügend hohem Widerstand. Diesen können nur Geräte oder freie Gewichte liefern.

Die Konzentration auf das Wesentliche, also Krafttraining im Sinne von lebenslanger Medizin für eine hohe Lebensqualität und Mobilität, ist eine Positionierung, die erfolgversprechend ist. Damit lässt sich gutes Geld verdienen, weil auf alles Unnötige letztlich verzichtet wird und so die Kosten sehr tief sind im Vergleich zur «eierlegenden Wollmilchsau» — was viele Fitnesscenter derzeit sind. Also die ganze Bandbreite an Angeboten, von Kraft über Ausdauer, Group-Fitness und Wellness, Shop für Ernährung und Bekleidung und wenn möglich auch noch Kiosk. Ob dieses Geschäftsmodell in Zukunft noch überlebensfähig ist, wird sich zeigen. Die Kosten sind enorm hoch und gleichzeitig steigt der Druck auf die Abopreise. Ein Einzelstudio ist gut beraten, sich darüber Gedanken zu machen und das Geschäftsmodell detailliert zu prüfen.

Kreative Kooperationen lassen sich in der Fitnessbranche gut denken. Teilen Sie das Fitnesscenter mit anderen Anbietern, welche sich bei ihnen einmieten. Gesucht sind Kooperationen mit Partnern, welche die Gleiche oder sehr ähnliche Zielgruppen bedienen. Mögliche Partner sind weiter vorne im Text aufgeführt und im Abschnitt zum Outdoortraining kommen noch welche dazu. Seien Sie kreativ und mutig!

Neue Abos braucht die Welt

Während der Coronazeit waren die Fitnesscenter einmal mehr in den medialen Schlagzeilen von Radio und Zeitungen/Zeitschriften. Ja, es war schwierig für alle Beteiligten und ist es womöglich noch immer. Es kann aber nicht sein, dass Unternehmen den Kunden weder Zeitgutschriften geben noch Rückzahlungen tätigen, wenn die verkaufte Leistung nicht erbracht werden konnte. Den Vogel abgeschossen hat jenes Unternehmen, welches nur dann eine Zeitgutschrift machen wollte, wenn das Abo zuerst erneuert wird. Das wäre juristisch gesehen vermutlich Nötigung.

Was lernen wir? Der Kunde der Zukunft ist möglicherweise nicht mehr bereit, sich langfristig zu binden. Er wünscht eine einfache Abo-Struktur in Form von monatlich zu kaufenden «Monatstickets» wie beim öffentlichen Verkehr. Wenn ich weiter trainieren will, löse ich das nächste «Monatsticket» oder lasse es bleiben, aus welchen Gründen auch immer. So bleibt die Kundschaft flexibel und verliert in der nächsten Schliessungsphase quasi nur einen Monat, wenn er oder sie ▶

Pech hat. In den AGB wäre dies genau so geregelt. Dafür keine automatischen Verlängerungen mehr und ähnlich schwierige Bedingungen, welche heute einfach nicht mehr kundenfreundlich sind — oder es gar nie waren.

Das bedeutet im Umkehrschluss, dass die Finanzen und Preismodelle neu gedacht werden müssen. Es ist an der Zeit, dies zu tun. Der Finanzfluss muss vom «Denken in Jahresabos» wegkommen auf neue, flexible Modelle mit den nötigen Anpassungen bei internen Prozessen und Finanzplänen.

Outdoor als neues Geschäftsfeld

Ausdauertraining machen die meisten Kunden derzeit Outdoor. Diesen Satz haben sie heute im Artikel schon gelesen. Warum nehmen die Fitnesscenter diesen Trend nicht auf und bieten massgeschneiderte Angebote an? Geführte Biketouren inklusive Techniktraining, geführtes Lauftraining inklusive Lauftechnik oder Langlauf im Winter inklusive Technik? Wandern ist die Sportart Nr. 1 in der Schweiz. Warum also nicht regelmässige geführte Wanderungen anbieten? Selbstverständlich sind alle diese Angebote ein Teil des Geschäftsmodells und bringen entsprechend Einnahmen.

Es gilt, wer sich in diesem Bereich positionieren will, das entsprechende Personal zu rekrutieren. In diesem Bereich sind für die meisten Fitnesscenter gute Kooperationen wohl der sinnvolle Weg. Wir haben das perfekte Angebot ohne grosse Kosten. Das Fitnesscenter erhält eine Rückvergütung für jedes Mitglied, welches ein Outdoor-Angebot nutzt. Ohne dass wir die Planung und Organisation im eigenen Haus haben.

Netflix heisst das neue Zauberwort

Wir kennen sie alle, die Streaming-Plattform Netflix. Was schätzen wir daran? Wir wählen aus und können wo und wann wir wollen das Angebot ansehen. «Video-on-Demand» Angebote sind das Gegenstück dazu für das Fitnesscenter. Das Mitglied kann die Videos auf Anfrage und gegen Bezahlung herunterladen oder per Streaming direkt ansehen. Wo und wann er dies wünscht. In der Coronazeit haben das viele mit Tools wie «Zoom» gemacht. Das ging als Notlösung gut und funktionierte fast immer. Wer diesen Trend aufnehmen und in ein Geschäftsmodell integrieren will, muss dafür jetzt in die Technik investieren. Wirklich gut gemachte Videos mit entsprechender Ausleuchtung und sehr guter Tonqualität sind via «Zoom» nicht möglich. Da muss investiert werden. Wenn dies richtig gut gemacht wird, wäre das eine gute Ergänzung zum Angebot vor Ort. Der von der Automobilindustrie bekannte Begriff «Hybrid» passt da punktgenau. Auf dem Markt finden sich in diesem Bereich schon einige hervorragende Angebote, welche als Benchmark dienen können. Lassen Sie sich inspirieren!

Die Post-Coronazeit fordert die Unternehmen noch einmal. Stellen Sie die richtigen Fragen und haben Sie den Mut, sich von liebgewonnenem zu trennen und neues zu entdecken. Nur so ist das Überleben als Unternehmen in der Zukunft gesichert. Es ist noch nicht zu spät. Ich wünsche dabei viel Mut und ebenso viel Erfolg. ■

Peter Regli

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

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!

Das Profitcenter der Zukunft: Online-Training

Digitale Trainingsangebote haben seit der Corona-Krise bekanntermassen einen extremen Schub erfahren. Es ist unbestritten, dass sie aus unserem Gesamtportfolio nicht mehr weg zu diskutieren sind. Nichtsdestotrotz muss man sich als Studiobetreiber die Frage stellen, ob diese digitalen Angebote ein Teil meines Kernangebots werden (hybrides Studiomodell) oder lediglich als weiteres Zusatzangebot in mein Leistungsportfolio aufgenommen werden sollen. Sieht man «Online-Training» als ein Zusatzangebot an, so macht die Umsetzung als ein Profitcenter Sinn.

An Online-Training führt kein Weg vorbei

Nicht erst seit den Corona-Lockdowns ist das Thema digitales Training ein Dauerbrenner in Branchenausblicken. Viele Studiobetreiber probieren sich auch über die Grenzen des deutschsprachigen Raums hinaus bereits an einigen Facetten des digitalisierten Trainings und erforschen Potentiale von hybriden Mitgliedschaftskonzepten für ihre Anlagen. Gerade die temporären Studioschliessungen im Zuge der Lockdowns, heben Online-Trainingsangebote aber auf ein ganz neues Relevanzlevel. Entsprechend listet auch der ISPO-Trend-Report Online-Training zu den wichtigsten Trends der Fitnessbranche auf.

Die Aufnahme von Online-Trainings in das eigene Produktportfolio stellt demnach längst keine Pionierarbeit mehr dar, sondern ist schon jetzt ein Bestandteil der Erwartungshaltung des Marktes an Leistungsanbieter. Im Folgenden wird daher darauf eingegangen, wie sich Studiobetreiber hierfür mittels eines Profitcenters «Online-Training» aufstellen können.

Profitcenter – Allgemein

Fitnesstraining und die damit verbundenen Angebote sind heute bei Weitem nicht mehr so eindimensional, wie sie einst waren. Viele verschiedene Zusatzangebote haben sich um das Hauptangebot Fitness versammelt und fordern Aufmerksamkeit ein. Online-Training ist hier erst einmal nur ein weiteres (aber extrem wichtiges!) unter vielen anderen. Um den Fokus auf dieses wichtige Thema innerhalb des Unternehmens zu behalten und trotzdem die Führung nicht zu überlasten, bietet sich das Konzept des Profitcenters für viele Zusatzangebote, u. a. auch das Online-Training, an.

Ein Profitcenter kann im Grunde als eigener organisatorischer Teilbereich innerhalb eines Unternehmens angesehen werden. Ein «Unternehmen im Unternehmen», wenn man so will. Die wesentlichen Basics in der Umsetzung eines Profitcenters sind:

1. Klare Definition einer verantwortlichen Person im Team, die für das Thema «brennt»
2. Klare Budgetierung und Kostenkontrolle
3. Regelmässige Meetings und Feedbackrunden
4. Zielgruppe intern vs. Extern

Wenn Sie einen allgemeinen Überblick über das Thema Profitcenter mit allen sich daraus ergebenden Potentialen erhalten möchten, können Sie in der Ausgabe Nr. 189 der FITNESS TRIBUNE (ab S. 78) einen entsprechenden Artikel finden. Dieser Artikel beschäftigt sich im Weiteren mit der speziellen Umsetzung im Zusammenhang mit dem Thema «Online-Training».

Profitcenter Online-Training – Umsetzung

Speziell für ein Profitcenter «Online-Training» werden im Folgenden klare Handlungsempfehlungen für personelle Verantwortung, Projektumsetzung und den technischen Hintergrund diskutiert, die dem Leser als Eckpfeiler zur eigenen Implementierung dienen können. Anschliessend werden generelle Umsetzungsaspekte beleuchtet.

Personelle Verantwortung

Für die Einführung und das kontinuierliche Management eines Profitcenters «Online-Training» empfiehlt sich die Zuordnung eines designierten «Product Managers», welcher die Leitung des Projekts übernimmt. Ein elementarer Baustein des dauerhaften Erfolgs liegt dabei in der Hingabe der klar definierten Verantwortungsperson, das System erfolgreich zu gestalten sowie Prozesse und Strukturen immer weiter zu optimieren. Wie bei jedem anderen Projekt (siehe hierzu den folgenden Abschnitt) auch, hält der Projektleiter die einzelnen Projektglieder zusammen und koordiniert, kontrolliert und adaptiert Massnahmen, um das Profitcenter möglichst gewinnbringend für den Betrieb zu gestalten.

Eine solche Verantwortungsperson sollte natürlich die nötigen Voraussetzungen für den sachdienlichen Umgang mit den inhaltlichen Themen mitbringen. Gerade für den Online-Bereich ist eine gewisse Affinität zu Technik und Digitalisierung unabdingbar, um sich in die Thematik einzuarbeiten und auf dem neuesten Stand zu bleiben. Im Software-Bereich sind rasche Entwicklungen und Schnelllebigkeit keine Besonderheit, sodass regelmässige Updates und damit einhergehende Kundenerwartungen von Unternehmensseite sorgfältig verwaltet werden müssen.

Umsetzung als Projekt

Die Einführung eines Profitcenters «Online-Training» will wohl durchdacht sein. Dies liegt insbesondere darin begründet, dass man sich, in der Regel über längere Zeit, an ein System bindet. Ein Austausch dessen ist dabei, selbst mit den notwendigen finanziellen Mitteln, nur mit erheblichem Zeitaufwand möglich. Dementsprechend sollte die Umsetzung des Profitcenters «Online-Training» und insbesondere die damit verbundene Softwareanschaffung als Projekt begriffen werden, welches der zuvor definierte «Product Manager» leitet.

In der Regel sollten im Zusaammenhang mit der Einführung eines Zusatzangebots «Online-Training» die folgenden Steps durchlaufen werden:

1. Interne Definition des neuen Angebots und die daraus resultierenden Anforderungen an eine entsprechende Software
2. Recherche potenzieller Angebote und Gespräche mit Anbietern
3. Entscheidung für einen Anbieter
4. Implementierung und erste Testphase
5. Roll-Out für alle Mitglieder bzw. Interessierten
6. Erfolgskontrolle

Technische Umsetzung

Auch der beste Projektmanager kann mit einer exzellenten Projektplanung das Profitcenter nicht sachdienlich umsetzen, wenn die technischen Bedingungen nur ungenügend erfüllt sind. Gerade bei Online-Angeboten steht die Definition der Anforderungen an eine Software nicht umsonst an erster Stelle der Roadmap.

Generell besteht die Frage darin, welche wesentlichen Aufgabenschritte über eine Software für ein Online-Training abgebildet werden sollen. In der Regel schliesst dies die Bereitstellung von Trainingsmöglichkeiten über einen digitalen Kanal sowie die Betreuung der Kunden ein. Einige Software-Anbieter stellen neben Trainingsplanerstellung und -zuweisung auch die Individualisierung von Planvorlagen zur Verfügung, um individuellere Angebote zu schaffen. Auch die Möglichkeit, standardisierte Betreuungsprozesse für Online-Trainierende aufzuziehen und abzuwickeln, kann als wertstiftende Funktionalität verwendet werden. Nicht zuletzt können Online-Mitglieder aber über viele Plattformen auch auf On-Demand-Trainingsinhalte zugreifen oder auch an Live-Kursen teilnehmen. Ebenso spielt gerade bei digitaler Interaktion das regelmässige Aktivieren der Kunden eine wichtige Rolle. Dies kann etwa über digitale Nutzerchallenges oder gamifizierte Fortschrittsanalysen erreicht werden.

Die angebotenen Varianten von Lieferanten sind bereits jetzt sehr vielseitig und werden stetig erweitert und optimiert. Es lohnt sich, die wesentlichen Anbieter einmal nach ihren Services zu kategorisieren und dann zu entscheiden, welche der Funktionalitäten mit ihren Mehrwerten für die eigenen Bedürfnisse und Pläne die richtigen sind und sich gut in bestehende Betriebssysteme sowie -prozesse integrieren lassen.

Allgemeine Tipps zur Umsetzung

Sind die wesentlichen Eckpfeiler des Profitcenters geklärt, so kann die weitere Umsetzung angegangen werden. Hier bieten sich verschiedene produkt- sowie preispolitische Gestaltungen an, die im Rahmen dieses Artikels ebenfalls in Kürze angerissen werden sollen.

Eine wichtige Frage, der man sich stellen muss, ist, für welche Zielgruppe so ein Online-Training als Serviceleistung verfügbar sein soll. Nur für die eigenen Mitglieder auch für externe Nicht-Mitglieder? Insbesondere die Öffnung des Angebots für Nicht-Mitglieder kann hohes Potential für Nutzerzuwachs bieten, denn digitale Leistungen lassen sich auch über grosse physische Distanzen hin nutzen. Ein Beispiel: Ein Nicht-Mitglied aus Hamburg kann über das Internet ein Online-Angebot eines Studios in München nutzen. Somit wird die potenzielle Reichweite über das Münchner Einzugsgebiet hinaus vergrössert. Auf der anderen Seite erhöht es aber den eigenen Verwaltungsaufwand und schafft ein im Grunde weiteres Produkt. Diese Aufwände müssen mit den potenziellen Erträgen verglichen werden. Nicht immer rechtfertigen diese zusätzlichen Umsätze mit Nicht-Mitgliedern die Aufwände.

Gleichzeitig sollten Anbieter sich Gedanken um die Preisgestaltung machen. Ein Zusatzangebot kann generell in die Mitgliedschaft inkludiert werden und somit ein zusätzlicher Mehrwert für die Kundenbindung sein (1), ähnlich wie beim Personal Training als fixe Extrakosten on-top auf die Mitgliedschaft berechnet werden (2) oder als ein einzelnes Stand-Alone-Paket ausserhalb der Mitgliedschaften angeboten werden (3). Je nach Kategorisierung der Mitgliedschaften empfiehlt sich darüber hinaus auch ein Mix, indem beispielsweise Basismitglieder keinen automatischen Zugang zum Online-Training haben, Premium Mitglieder mit ihren Vertragsmodalitäten aber schon.

Insgesamt ist die korrekte Umsetzung mit all ihren Aspekten eine sehr individuelle Sache, die nur schwer allgemein formuliert werden kann. Es empfiehlt sich daher immer, sämtliche Teammitglieder früh einzubinden, um eventuelle Probleme zu erkennen und Lösungen zu bilden. Auch eine externe Sicht über entsprechende Experten oder auch vertrauensvolle Testkunden kann hier hilfreich sein.

Fazit

Ohne ein digitales Trainingsangebot ist zukünftig fast kein Fitnessangebot mehr denkbar, so dass man diesen Trend auf keinen Fall verschlafen sollte. Die Implementierung bietet aber zahlreiche Tücken, weswegen die Umsetzung mit extremer Sorgfalt erfolgen sollte. Diese Notwendigkeit kann durch das Konstrukt eines Profitcenters, gerade mit Blick auf die personelle Verantwortung und die genaue Budgetierung, gewährleistet werden. Ihre Kunden werden es Ihnen danken!

Literaturverzeichnis

- Bechler, Andreas (2020): «Erfolgreicher mit Profitcentern», in FITNESS TRIBUNE 189, S. 78—79, Fitness-Experte AG
- Becker, Lars (2020): «Die sieben wichtigsten Fitness-Trends für das Jahr 2021», online abrufbar unter https://www.ispo.com/trends/die-sieben-wichtigsten-fitness-trends-fuer-das-jahr-2021 (Stand: 29.12.2020) ■

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 Markt. Hier betreut Stefan Rauch unter anderem Studiobetreiber und Praxisinhaber bei der Einrichtung sowie der Optimierung einer digitalen Mitgliederbetreuung.

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

ERFOLGREICH TRAINIEREN 2020!

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 meine Schulung, lernen Sie virale Vorträge zu halten und nutzen Sie diesen Klassiker als Buch zu Ihren Vorträgen!

Experten Allianz
FÜR GESUNDHEIT e.V.

Wie wir verhindern, schleichend enteignet zu werden

Mein Onkel war Landwirt. Mit 40 ha Land zählte sein Hof damals zu den grösseren Betrieben. Dank der Investition in neue Maschinen schuf er jedoch Voraussetzungen, um eine noch viel grössere Fläche bewirtschaften zu können. Deshalb pachtete er zu seinem eigenen Land das Land seines Nachbarn dazu. Der war alt und freute sich über die monatliche «Rente». Solche Pachtverträge «machten Sinn». Neben der Landwirtschaft spricht man allerdings auch in der Gastronomie von Pacht. Zum Beispiel dort, wo die Wirtschaft der Brauerei gehört, während der Wirt vom Bier lebt, das er zapft. Wie weit ein solches Pachtverhältnis Sinn macht, sei dahingestellt. Nicht selten sind Wirte, die in einem solchen Pachtverhältnis stehen, nur noch besserverdienende Zapfer, die jedoch voll im Risiko hängen und nicht die wirtschaftliche Absicherung eines Angestellten geniessen.

Für alle, die den Unterschied von Pacht und Miete nicht gleich parat haben: Ein Pferd wird gemietet, eine Kuh gepachtet. Der Unterschied liegt im «Fruchtziehungsrecht». Das Pferd wird nur zum Gebrauch überlassen, die Kuh jedoch wird gemolken. Das Fruchtziehungsrecht erlaubt dem Pächter, «die Erträge, die mit der Benutzung der Sache einhergehen, zu behalten». Der Bauer darf also ernten, aber die Kuh, das Land, der Baum gehört nicht ihm. Selbst wenn die Endverbraucher ihre Erdbeeren selbst pflücken, bekommt der Pächter lediglich den Ertrag aus der Ernte. Und da stellt sich die Frage: Inwieweit handelt es sich bei vielen Fitnessclubs noch um eine Mietsache oder schon um eine Pacht?

Der Unterschied zwischen Pacht und Miete fällt den Unternehmern oft erst auf, wenn sie sich am Ende ihres Berufslebens überlegen, ob sie ihren Nachfolgern noch etwas zu hinterlassen haben oder ob sie eigentlich nur noch froh sind, wenn jemand in ihren Pachtvertrag einsteigt und sie aus dem Risiko erlöst.

Als ihren eigentlichen Firmenwert betrachten die Einzelstudios heute in der Regel ihren Kundenstamm. Deshalb stehen sie der Digitalisierung ihrer Kundendaten auch sehr skeptisch gegenüber. Ich kann das gut nachvollziehen, denn als Autor bin ich in gleicher Weise betroffen. Lasse ich zu, dass mein Buch als Hörbuch herausgegeben wird, öffnet das der unkontrollierten Verwendung Tür und Tor. Für das Filmen meiner Vorträge gilt das gleiche. Aber kann man sich dagegen überhaupt noch wehren? In der Musikindustrie jedenfalls haben Plattformen wie Deezer und Spotify alles auf den Kopf gestellt. Machten die Musiker früher mit Live-Auftritten PR für ihre Schallplatten, nutzen sie die digitale Plattform heute, um über die Streaming-Dienste ihre Live-Veranstaltung zu promoten. Deshalb kosten Konzert-Eintrittskarten, die früher für 20 DM zu haben waren, heute jenseits von 100 Euro. Könnte es den Einzelstudios in naher Zukunft genauso gehen, wenn ihre Kundendaten erst auf den Servern Dritter liegen?

Die Wirtschaft spricht von Aggregatoren-Business. Aggregatoren (aggregare = sammeln) sind «Dienstleister, die Medieninhalte sammeln, aufbereiten und gegebenenfalls kategorisieren. Beispiele für solche Inhalte sind digitalisierte Filme, Fotos, Musik, Bücher, Nachrichten und Rezensionen» (Wikipedia). Was Aggregatoren ausserdem gern sammeln, sind Kundendaten. Aber was geschieht mit denen, wenn sie sie erst einmal haben?

Mit meinem Faible für Superhelden würde ich den «Aggregator» inzwischen als einen X-Men-Mutanten der Stufe 5 klassifizieren, während der «Terminator» von mir heute schon nur noch eine Stufe 4 erhielte. Der Terminator will seinen Wettbewerber — wenn möglich — «eliminieren». Am besten aus der Zukunft zurückreisen in die Vergangenheit, um das Problem gleich dort zu lösen, wo es entstanden ist. Auf die Wirtschaft übertragen heisst das, dass der «Terminator» verhindern möchte, dass der Wettbewerb überhaupt Fuss fasst. Zu diesem Zweck baut er «Markt-

eintrittsbarrieren» auf. Hat der Wettbewerber Fuss gefasst, setzt sich der Terminator gegen ihn zur Wehr. Der «Aggregator» dagegen will den Wettbewerb nicht vernichten. Ganz im Gegenteil: Sein Ziel ist es, ihn bestmöglich zu nutzen. Der «Aggregator» überlässt seinen Wettbewerbern die Arbeit, die Bindung von Kapital, die anfallenden Fixkosten und das unternehmerische Risiko und sammelt lediglich deren Kundendaten und damit ihren Firmenwert ein. Wenn es in der Fitnessbranche soweit gekommen ist, inwieweit sind die Betreiber von Einzelstudios dann noch «freie Unternehmer»?

Wie wir uns unsere Handlungsfähigkeit bewahren

Generell entstehen Abhängigkeiten durch ein Missverhältnis von Besitz und Vermögen. Wobei «Vermögen» in seiner Bedeutung nicht beschränkt ist auf die wirtschaftliche Bestandsgrösse eines Unternehmens. Vermögen — so wie ich es hier verstehe — umfasst nicht nur das, was man hat, sondern ebenso das, was man vermag zu haben, und nicht nur das, was man tut, sondern auch das, was man zu tun vermag. Wer sich zum Beispiel von Banken Geld leiht, begibt sich in Abhängigkeit zu seinen Banken. Und wer mit dem Vermögen anderer, Mitglieder zu gewinnen, Kunden gewinnt, der begibt sich nicht nur in Abhängigkeit zu seinen Banken, sondern auch zu denen, die Mitglieder zu generieren vermögen. In diesem Fall sind sowohl das Geld als auch die Mitglieder eigentlich nur «geliehen». Zu unseren Mitgliedern werden sie erst, wenn sie sich bewusst für uns entscheiden. Denn erst, wenn sich unsere Mitglieder bewusst für uns entschieden haben, sind sie zu unseren «Fans» geworden. Und «Fans» kann man uns so einfach auch nicht mehr nehmen. Selbst den Aggregatoren wird das nicht gelingen. Sollen Sie «Kundendaten» sammeln, die Menschen werden sie nicht bekommen.

Ein aktuelles Beispiel dafür, was ein Einzelner zu tun vermag, wenn er Fans hat, zeigt der kleine Schachzug von Ronaldo. Er stellte einfach nur eine Flasche Cola zur Seite. Völlig unabhängig davon, ob diese kleine Aktion nun bei Coca-Cola zu Milliardeneinbrüchen geführt hat oder nicht, eines ist sicher: Ronaldo hat mit einem Schachzug Einfluss genommen auf den Geldfluss von Milliarden. Und diesen Einfluss nahm er nicht mit seinem Geld. Er nahm Einfluss mit seinen Fähigkeiten, mit denen er Millionen Fans begeistert. Sein eigentliches «Vermögen» also ist nicht sein Geld. Sein Vermögen liegt in seinen Fähigkeiten. Und prinzipiell gilt das für uns alle. Ich habe zum Beispiel erst vor ein paar Wochen einen Vortrag von Ronald Glavanics, Fitnessclubbetreiber aus dem Burgenland, gehört. Er begann folgendermassen:

«Mein Name ist Ronald Glavanics. Ich bin Physiotherapeut und Inhaber dieser Anlage. Eröffnet habe ich diesen Fitnessclub, weil ich erkannt habe, dass ich durch Physiotherapie bei einem akuten Problem zwar helfen kann, aber die Physiotherapie kann die Ursache für das Problem nicht lösen. Das geht nur, wenn wir aktiv etwas tun gegen den altersbedingten Muskelverlust. Denn ab dem 30 Lebensjahr verlieren wir bis wir 80 sind, fast die Hälfte unserer Muskulatur. Und mit unseren Muskeln verlieren wir unsere Freiheit, und zwar in Form unserer drei wichtigsten Freiheitsgrade. Das ist zum einen unsere Bewegungsfreiheit, zum anderen unsere Schmerzfreiheit, also das Freisein von chronischen Schmerzen, und nicht zuletzt auch die Freiheit der eigenen Entscheidungen über unser eigenes Leben.

Als ihren eigentlichen Firmenwert betrachten die Einzelstudios in der Regel ihren Kundenstamm

Die Wissenschaft weiss heute schon, dass wir zwar immer älter werden, aber dass jeder zweite Mann pflegebedürftig wird und von vier Frauen drei. Wir werden also immer älter, aber wenn wir im Alter pflegebedürftig werden, haben wir die «Todesstrafe» ja eigentlich nur durch «Lebenslänglich» ersetzt. Deshalb ist meine Vision, dass für Sie die Muskelpflege so selbstverständlich wird wie die Zahnpflege. Denn nur, wenn wir unsere Muskeln so gewissenhaft trainieren wie wir unsere Zähne pflegen, werden wir im Alter so stark sein, dass wir niemals pflegebedürftig werden. Die Pfleger in den Pflegeheimen können sich dann um die wirklich Pflegebedürftigen kümmern, weil gesunde Senioren mit einer starken und gepflegten Muskulatur auch in hohem Alter noch in ihren eigenen vier Wänden ein eigenverantwortliches Leben führen.

Ich wünsche mir sehr, dass hier bei uns in Stegersbach Rollatoren aus dem Strassenbild verschwinden, denn starke 80jährige brauchen weder einen Rollator noch einen Treppen-Lift. Wenn meine Vorstellungen auch zu den ▶

Ihren und eines Tages Realität werden, dann werden selbst Hochbetagte nicht mehr an den Rand der Gesellschaft geraten, sondern immer noch ein selbstbestimmtes und würdevolles Leben im Kreise ihrer Liebsten führen.

Bedenken Sie aber bitte: Muskeltraining heisst nicht, sich an unseren Geräten zu bewegen. Muskeltraining ist, wenn Sie stark werden! Richtig stark! Sie mögen glauben, so stark müssten wir nicht mehr sein, schliesslich sei es für uns nicht mehr lebenswichtig, dass wir uns mit einem Klimmzug und einem Aufschwung auf einen Baum retten können, weil uns heute selten noch gefährliche Tiere bedrohen. Aber dennoch benötigen Sie all Ihre Kraft auch heute noch, da alle anderen Ihrer Organe in ihrer Belastbarkeit und Leistungsfähigkeit in direkter Abhängigkeit stehen zur Kraft Ihrer Muskulatur. Wer seine Muskelkraft also verliert, der verliert niemals nur seine Muskelkraft, sondern mit dem Verlust seiner Kraft die Leistungsfähigkeit und Belastbarkeit aller Organe seines Organismus. Und das gilt nicht nur für unsere Knochen, Sehnen, Bänder und Gelenke, sondern ebenso für die Leistungsfähigkeit und Belastbarkeit unseres Herz-Kreislaufsystems, unserer Gehirnleistungsfähigkeit, der Leistungsfähigkeit unseres Immunsystems und der Entspannungsfähigkeit unseres Nervensystems. Geben Sie sich deshalb nicht mit weniger zufrieden. Wenn Sie sich dazu entscheiden, hier bei uns zu trainieren, dann dürfen Sie einen messbaren, spürbaren und sichtbaren Trainingsnutzen erwarten. Denn stellen Sie sich den Nutzen vor, den Sie haben, wenn Sie auch 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 eher 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? Deshalb seien Sie nicht schon zufrieden, nur weil Sie sich durch Ihr Training hier bei uns ein wenig besser fühlen. «Betreutes Bewegen an Geräten» taugt bestenfalls zur Vorbereitung auf «betreutes Wohnen». Für ein so bescheidenes Ergebnis benötigen Sie kein Fitnessstudio, das schaffen Sie schon allein, indem Sie sich einfach etwas mehr bewegen. Trainieren heisst aber nicht, sich mehr zu bewegen. Trainieren beginnt auch nicht dort, wo das Bewegen anstrengend wird. Training ist vielmehr ein geplanter Prozess, der auf physiologischen Gesetzmässigkeiten basiert. Und wenn Sie ein Spiel spielen, dann können Sie nur gewinnen, wenn Sie von diesem Spiel auch die Regeln kennen. Deshalb gehen Sie nicht einfach an die Geräte, sondern achten Sie darauf, dass Sie alle Informationen erhalten, die für Sie wichtig sind, und die liefere ich Ihnen in meinen Vorträgen.»

Generell entstehen Abhängigkeiten durch ein Missverhältnis von Besitz und Vermögen

Natürlich kenne ich diesen Vortrag. Er ist Teil meiner Schulung. Ronald hat seine rhetorischen Fähigkeiten trainiert und hält ihn so mitreissend und überzeugend, dass auch ich sofort sein Fan war. Obwohl er ihn erst seit der Wiedereröffnung nach dem Lockdown hält, sass bereits ein Unternehmer darin, der Ronald für seine Mitarbeiter zu sich in seine Firma einlud. Dort hat er den gleichen Vortrag vor 25 Mitarbeitern gehalten. Und nun stellen Sie sich vor, dass in seinen ersten Vorträgen vielleicht 5 Leute sitzen, nach zwei, drei Jahren vielleicht schon 50, und nach weiteren zwei, drei Jahren füllt er mit seinen Vorträgen vielleicht schon die Stadthalle mit 500 Leuten. In kürzester Zeit kennt ihn die ganze Stadt. Und wann ist sein Einfluss wohl grösser? Wenn er vor 5 Leuten spricht in seinem Studio oder in der Stadthalle vor 500? Wenn er diese Fähigkeiten erworben hat, muss er keine Werbung mehr auf Stühle legen, damit sich die Menschen bei ihm anmelden. Dass sich die Menschen bei ihm anmelden werden, wird er gar nicht mehr verhindern können. Die Menschen werden bereits seine Fans sein, noch bevor sie seinen Fitnessclub betreten. Und Fans, die können ihm auch die Aggregatoren nicht mehr nehmen. Deshalb sollte jeder Fitness-Unternehmer niemals nur in seinen «Mitgliederbesitz» investieren, sondern immer auch in sein Vermögen, Menschen als Fans zu gewinnen.

In seine Fähigkeiten investieren, neue Mitglieder zu generieren, funktioniert jedoch nicht wie eine x-beliebige Kampagne. Früher spülten uns solche Kampagnen unter Umständen in einer Aktion 100 neue Mitglieder ins Studio hinein. Aber diese Mitglieder waren — wie bereits gesagt — auch nur «geliehen». Betrachten wir sie als einen Kredit, genauso wie unser Startkapital. Die Arbeit, sie zu unseren Fans zu machen, stand uns deshalb auch damals immer noch bevor. Seine Kunden selbst generieren zu können, ist dagegen bereits Teil unseres Vermögens. Vermag man selbst Mitglieder zu gewinnen ist das, als brauche man von seiner Bank kein Kapital mehr, sondern hätte das Geld bereits auf seinem Konto liegen. Und je grösser unser Vermögen, desto eher bewahren wir uns unsere Handlungsfähigkeit. Gegenüber den Banken, den Marketingexperten und genauso gegenüber den Aggregatoren.

Was letztlich entscheidet, ist aber immer das Ergebnis

Gerade eben las ich im Business Insider, der zweitreichste Mann der Welt habe alle seine Anwesen im Wert von über 100 Millionen Dollar verkauft und lebe jetzt in einem Tiny House für einen Neuwert von 50'000 Dollar auf 37 Quadratmeter. Elon Musk: Wenig Besitz, aber ein riesiges Vermögen. Wobei ich mit seinem Vermögen auch hier nicht die wirtschaftliche Bestandsgrösse seines Unternehmens meine, sondern seine persönlichen Fähigkeiten, ein so immenses Vermögen in so kurzer Zeit zu generieren. Elon Musk stellt sich

vor sein Publikum und begeistert es mit seinen Visionen. Zum Beispiel den Mars zu besiedeln, weil die Menschheit diesen Planeten irgendwann wird verlassen müssen oder aber um umweltbelastende Produktionsverfahren auf einen unbewohnbaren Planeten auszulagern. Gleichzeitig begeistert er sein Publikum von E-Autos, damit unsere Erde noch viel länger bewohnbar bleibt, weil wir Zeit gewinnen müssen für die Suche nach einem geeigneten Planeten. Dabei spricht er von Autos, die er nicht eher beginnt zu bauen, als er sie verkauft hat. Noch verrückter: Erst nachdem er die Autos verkauft hat, denkt er über die Fabrik nach, die er nun benötigt, um diese Autos zu produzieren. Vielleicht ist das das Mass an Handlungsfähigkeit, das man im Wettbewerb zu Jeff Bezos benötigt, um als erster Mensch mit der eigenen Rakete in den Weltraum zu fliegen — und vielleicht sogar den Mars zu besiedeln. Ich weiss das alles gar nicht so genau, aber eines ist sicher: Die Menschen sind begeistert von seinen Visionen. Damit hat er geschafft, was VW lange zuvor selbst mit einem Millionen-Werbebudget nicht gelungen war: Die Menschen vom E-Auto zu begeistern. Denn den E-Golf hat es längst schon gegeben. Den Menschen fehlte lediglich die Vision, ein solches Auto fahren zu wollen. Aber Visionen hin oder her: Der Tesla wird letztlich zeigen müssen, ob er gegen «deutsche Ingenieurskunst» bestehen kann. Denn mit seinen Visionen half Elon Musk auch seinen Wettbewerbern. Und letztendlich: Entscheiden wird immer das Ergebnis.

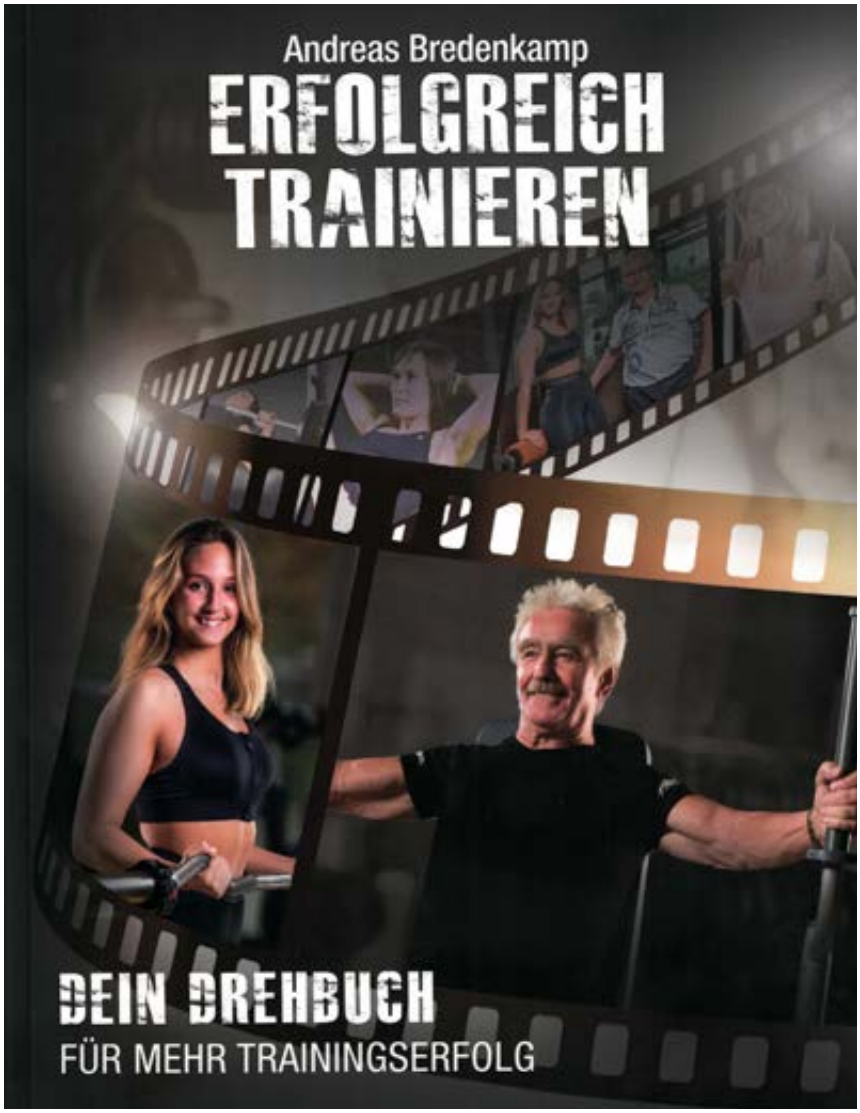
Ob der altbekannte Diesel oder die Vision für das Elektro-Auto: Mit Muskeln ist das gar nicht so viel anders. Auch die Fitnessclubs verkaufen derzeit noch lieber, was nachgefragt wird, als die Menschen zu begeistern mit ihren Visionen. «Mehr Bewegung, gesunde Ernährung und Gesundheit» verkauft sich im Moment nun mal noch besser als einfach nur «starke Muskeln». Damit orientieren sich die Fitnessclubs wie unsere Autobauer an dem, was der Kunde möchte. Die Visionen überlassen sie anderen. Denn wie wichtig starke Muskeln wirklich sind, das erfahren unsere Kunden derzeit nicht durch uns, sondern durch Berichte im Fokus, in GEO oder von ihren Influencern. Wenn die Fitnessclubs deshalb ihre Mitglieder irgendwann an die Aggregatoren verlieren werden, haben die sie ihnen nicht gestohlen, sondern sie haben sie ihnen kampflos überlassen.

Wenn die Mitglieder nicht mehr ihrem Trainer, sondern irgendwelchen Influencern vertrauen, dann sollten bei den Trainern alle Alarmglocken läuten.

«Ja, aber die Leute wissen doch, dass sie was tun müssen. Was sollen wir ihnen da noch erzählen?» Mit diesem Satz beginne ich mein neues Buch. Ja! Mag sein, dass die Leute das wissen. Aber vom unglaublichen Nutzen, den starke Muskeln für sie haben, dafür fehlt unseren Kunden immer noch jegliche Vorstellungskraft. Sie brauchen Menschen wie Ronald Glavanics, die sie anstecken mit ihren Visionen. Aber natürlich darf es bei Visionen nicht bleiben. Wer sich in Zukunft seine Handlungsfähigkeit bewahren will, der benötigt nicht nur Elon Musks Fähigkeiten für Visionen, sondern auch «deutsche Ingenieurskunst» für das beste Auto. Und damit meine ich nicht einen in seinen Abgaswerten geschönten Diesel, sondern das fortschrittlichste Auto für eine bessere Zukunft. Mit anderen Worten: Wenn ich die Menschen davon begeistere, mit 80 Jahren noch drei bis fünf Klimmzüge zu schaffen, dann sollten 8 von 10 alten Menschen, die bei uns traineren, das auch schaffen. «Betreutes Bewegen» kann ich ihnen dann nicht mehr liefern.

Im Alter die Kraft von 30jährigen zu haben, halten die Kunden — wenn sie zu uns kommen — für so realistisch wie den Mars zu besiedeln. Und das ist auch gut so. Denn glaubten sie, dass sie es schaffen, würden sie vielleicht auch glauben, sie schafften es allein. Dass sie alle in der Lage sind, Klimmzüge zu machen, damit werden wir sie überraschen und wir werden sie damit begeistern. Schlimm ist nur, wenn die Trainer in den Einzelstudios daran selbst nicht glauben. Denn dieses Ziel zu erreichen, das ist ihre Aufgabe. Wenn mehr als die Hälfte der Menschen im Alter pflegebedürftig wird, und die andere Hälfte wird es nicht, dann, weil diese Hälfte im Alter von 80 Jahren immer noch Klimmzüge macht, und zwar aufgrund der exzellenten Arbeit unserer Trainer. Wenn die Einzelstudios das schaffen, werden sie ihre Handlungsfähigkeit auf alle Zeit bewahren.

In meinem neuen Buch beschreibe ich im Kapitel «Trainingsdokumentation» ▶



aus gutem Grund keine App, sondern mache deutlich, warum die Mitglieder keine App, sondern einen fähigen Trainer brauchen. Die Begründung liest sich folgendermassen:

Gibt es dafür keine App?

[...] Wahrscheinlich werden Sie sich fragen, warum ich Ihnen im digitalen Zeitalter hier mit einem Blatt Papier komme. Die Antwort ist einfach: Ich kenne bislang keine App, die meine Ansprüche an eine sinnvolle Trainingsdokumentation erfüllt. Alle Apps, die ich kenne, sammeln Daten und vergeben Scores oder Level und feiern ihre User für ihren Trainingserfolg. Das ist auch sehr motivierend, solange man Erfolg hat. Und bei vielen Apps stellt sich mir auch die Frage, was die als Erfolg bezeichnen. Es gibt Apps, die feiern ihre User schon allein dafür, dass sie trainiert haben. Belohnt wird also der Fleiss statt des Erfolges. Das allerdings reicht mir für eine Engpassanalyse im Sinne der engpasskonzentrierten Trainingsstrategie — siehe an anderer Stelle in diesem Buch — bei weitem nicht aus. Deshalb erläutere ich Ihnen in diesem Kapitel die Engpassanalyse anhand des Trainingsplans, den ich 1984 für mein eigenes Training ersann. Entnehmen Sie meinen Erläuterungen nur die Idee. Wenn Ihnen die Idee gefällt, und Sie kennen eine App, die Ihren Ansprüchen genügt, dann verwenden Sie gerne die App. Denn digitale Lösungen vereinfachen das Sammeln und Auswerten von Daten natürlich ungemein (Ende Buchauszug)».

Natürlich kann ich den Einzelstudios damit nur Zeit geben, den Sprung vom Dienstleister zum Wissensanbieter zu schaffen. Die Arbeit der Trainer in den Clubs wird sich dafür aber ändern müssen. Denn wenn die Mitglieder — vor allem die jüngeren Leute — nicht mehr ihrem Trainer vertrauen, sondern irgendwelchen Influencern, dann sollten bei den Trainern im Einzelstudio alle Alarmglocken läuten. Deshalb sollten die Einzelstudios niemals nur in ihren Kundenbesitz investieren, sondern immer auch in ihr Vermögen, Kunden zu gewinnen und dauerhaft zu begeistern. Denn wie bei Ronaldo sind unser grösstes Vermögen unsere Fähigkeiten. Wir haben sie schon mit auf die Welt bekommen und müssen lediglich noch daran feilen.

Die Experten-Allianz für Gesundheit e. V.

Einer der grössten Fürsprecher, sein Vermögen in seinen Fähigkeiten zu sehen, und deshalb immer auch in seine Fähigkeiten zu investieren, ist Mario Görlach. Dafür hat er mich damals zu MILON geholt und den MILON-Coach ins Leben gerufen, dafür hat er mich zu EGYM geholt, um dort die EGYM-Masterausbildung zu übernehmen. Seit ich ihn kenne, sind für ihn Geräte Werkzeuge, und je hochwertiger die Werkzeuge, desto hochwertiger sollten seiner Ansicht nach auch die Fähigkeiten derer sein, die diese Werkzeuge für ihre Aufgaben nutzen. Um dieses Ziel in Zukunft unabhängig von der Marke der Geräte verfolgen zu können, hat er die Experten-Allianz für Gesundheit e. V. gegründet. Mit ihr verfolgt er das Ziel, die Interessen der Fitnessclubs gegenüber der Politik zu vertreten, aber auch die Fitnessstudios zu Experten im Aufbau und in der Erhaltung der Muskulatur zu machen. Denn es deutet alles darauf hin, dass ihr Kerngeschäft, starke Muskeln, schon bald einer der wichtigsten Beiträge sein wird innerhalb einer der globalen Herausforderungen unserer Zeit: Der eigenverantwortlichen Gesundheitsprävention. ■

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.

WE MAKE FLEXIBLE

HIMTEC Traktions-Trainer

TRACTION
Raiser
STRENGTH

traktiontrainer.ch

Swiss made

Ketogenese

Mit einem «Notfallprogramm» zur passenden Ernährungsform?

Ausgewogene oder vegetarische Ernährung bzw. Diät, Slow Food, «Keep it simple», «If it fits your macros» – Dies sind Begriffe, die in der aktuellen Zeit durch ihre mediale Präsenz fast schon inflationär verwendet werden. An sich sind diese Ernährungsweisen in ihrer Komplexität vielfältig und die Frage, welche Diät für das Individuum die beste ist, bleibt oft unbeantwortet. Neben Ernährungsformen wie Low Carb oder Paleo sticht die ketogene Ernährungsform besonders heraus.

Die ketogene Diät wurde bereits 500 v. Chr. als Heilmittel gegen Epilepsie genutzt. Sie zeichnet sich durch einen erhöhten Anteil an Fettsäuren aus und ahmt den metabolischen Status des Fastens nach (Freeman, Veggiotti, Lanzi, Tagliabue & Perucca, 2006).

Was versteht man unter ketogener Diät?

Aufgrund des hohen Fettanteils ist die ketogene Diät streng bilanziert. Man spricht hierbei von einem ketogenen Verhältnis. Dieses beschreibt in der Regel eine Kalorienrelation von drei bis vier Teilen Fett zu einem Teil Proteine und Kohlenhydrate (Neubauer & Hahn, 2012).

Nach Dhamija, Eckert und Wirrell (2013) bestehen mit leichten Abweichungen vier Hauptmöglichkeiten, die ketogene Diät zu gestalten:

- Klassisch: 4:1-Verhältnis (Fett zu Proteinen und Kohlenhydraten)
- MCT (= medium-chain triglyceride): 60 Prozent mittelkettige Fettsäuren, 10 Prozent langkettige Fettsäuren, 20 Prozent Kohlenhydrate und 10 Prozent Proteine
- Modified Atkins Diet: 65 Prozent Fette, 10 Prozent Kohlenhydrate, 25 Prozent Proteine
- Low Glycemic Index Diet: 60 Prozent Fette, 10 Prozent Kohlenhydrate, 30 Prozent Proteine

Zur Veranschaulichung ist in Abbildung 1 eine Lebensmittelauswahl in Anlehnung an den Keto-Kompass dargestellt.

Die unterste Stufe beschreibt Lebensmittel, die zu jeder Mahlzeit verzehrt werden können. Diese zeichnen sich durch weniger als drei Gramm Kohlenhydrate auf 100 Gramm Nahrungszufuhr aus und sind zum Teil sehr fettreich. Die nächste Ebene besteht aus eiweissreichen Lebensmitteln, die ebenfalls reich an Fett sein können. Auch diese können zu jeder Mahlzeit verzehrt werden. Stufe drei der Pyramide stellt Lebensmittel mit drei bis sieben Gramm Kohlenhydrate pro 100 Gramm dar. Bei diesen müssen die Portionen berechnet werden, um eine gewisse Menge an Kohlenhydraten nicht zu überschreiten. Dasselbe gilt für die oberste Stufe. Hierbei handelt es sich um Lebensmittel mit ca. zehn Gramm Kohlenhydraten pro 100 Gramm Aufnahme. Alle Ausprägungen der ketogenen Diät haben eines gemeinsam: ein erhöhter Konsum von Fettsäuren und vor allem eine gesenkte Aufnahme von Kohlenhydraten.

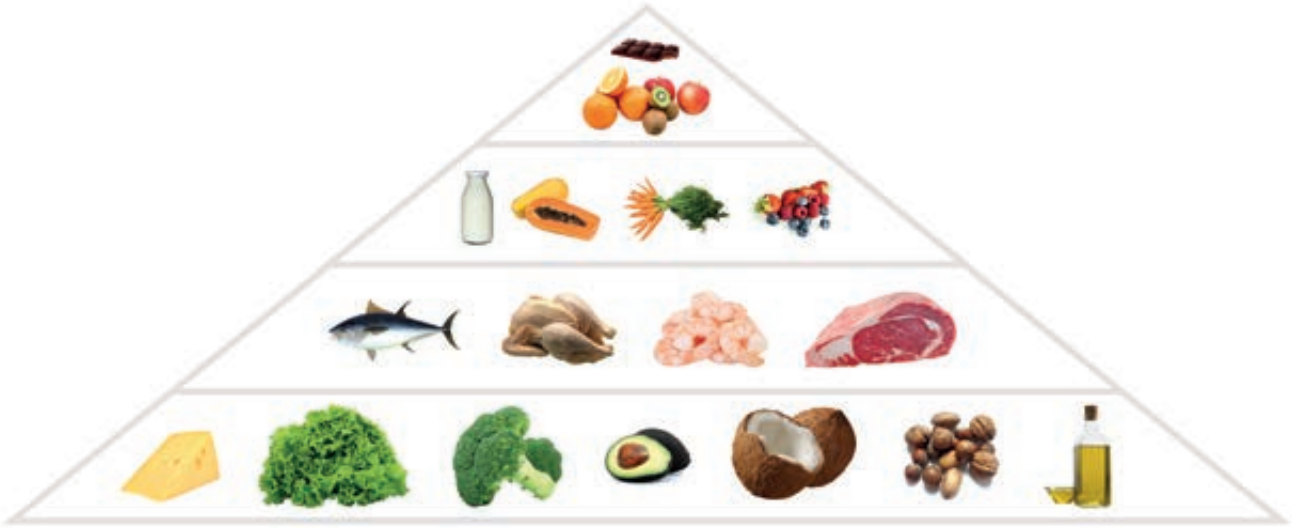


Abb. 1: Die Keto-Pyramide (modifiziert nach Gonder & Karner, 2020, S. 11)

Doch was grenzt die ketogene Ernährungsform von der Low-Carb-Ernährung ab?

Bei der Low-Carb-Ernährung werden etwa 100 Gramm Kohlenhydrate am Tag aufgenommen. In der ketogenen Diät wird diese Zugabe je nach individueller Ketonkörperbildung auf mehr oder weniger unter 50 Gramm gesenkt. Nach mehreren Tagen des Reduzierens von Kohlenhydraten wird verstärkt ein Teil der nutzbaren Energie aus Fett gewonnen. In diesem Prozess wird die Bildung von Ketonkörpern angeregt (Bolla, Caretto, Laurenzi, Scavini & Piemonti, 2019). Ketonkörper dienen als alternative Energieform für den Körper und insbesondere für das Gehirn. Die Regulierung des Ketonhaushaltes erfolgt vorrangig über das Insulin.

Wenn vormals die Energiegewinnung durch den Abbau von Kohlenhydratspeichern und die Neubildung von Zucker aus Laktat erfolgte, bedient sich der Körper nun eines «Notfallprogramms». Bei fehlender Zufuhr oder nicht ausreichend vorhandenen Kohlenhydratspeichern tritt die Ketonkörperbildung als alternative Energiebereitstellung ein (Dhillon & Gupta, 2021).

Möglichkeiten der therapeutischen Anwendung

Nicht nur in der Antike, sondern auch in der heutigen Zeit bietet die ketogene Ernährung eine Plattform für mögliche Therapieansätze. Neben der Zielsetzung einer Gewichtsreduktion bedient man sich zum Beispiel in der Alzheimerforschung der Ideen und Wege einer ketogenen Ernährungsform. Morbus Alzheimer ist die häufigste Form von Demenz. Patienten leiden an einem fortschreitenden Abbau der kognitiven und physischen Fähigkeiten. Im Vergleich zu gesunden Individuen ist hierbei häufig eine verminderte Anzahl von Insulinrezeptoren im Gehirn zu erkennen, was in einer Insulinresistenz münden kann. Mehrere Studien belegen zum Teil eine um 20 bis 25 Prozent verminderte zerebrale Glukoseverstoffwechselung (Phillips et al., 2021).

Es gibt zwar Studien, die besagen, dass eine ketogene Diät die kognitiven Fähigkeiten bei Alzheimerpatienten verbessern bzw. erhalten können, jedoch gibt es keinen signifikanten Nachweis hierfür — so postulieren auch Phillips et al. (2021). Sie stellten für zwölf Wochen die Ernährung von 26 Alzheimerpatienten auf die ketogene Diät um. 21 der Patienten vollendeten hierbei die zwölfte Woche. Bei den Probanden wurde nach diesem Zeitraum eine nicht-signifikante Verbesserung der Kognition festgestellt. Unabhängig davon wurden die Verbesserung der Lebensqualität und die Fähigkeiten, den Alltag zu bewältigen, in positiver Auswirkung beschrieben. In einem Review wurden sogar signifikant positive Effekte auf die kognitive Fähigkeit und eine verbesserte Gehirnaktivität nachgewiesen (Lilamand, Mouton-Liger & Paquet, 2021).

Neben Morbus Alzheimer gibt es weitere pathologische Befunde, die mit einer ketogenen Diät testweise behandelt werden: Bipolare Störungen und Narkolepsie (Tillery, Ellis, Threatt, Reyes, Plummer, & Barney, 2021).

Auswirkung ketogener Ernährung auf die Fitness

Auch bei der Betrachtung von Training in Kombination mit ketogener Ernährung bei übergewichtigen bis adipösen Personen wurden positive Wirkungsmechanismen nachgewiesen. Lee und Lee (2021) erhoben hierfür Wirkungsgrade in ihrer Metaanalyse: 278 Probanden führten über durchschnittlich 9,2 Wochen ein Trainingsprogramm mit etwa vier Trainingseinheiten pro Woche durch. In Verbindung mit einer ketogenen Diät während dieser Zeit konnten die Triglyzeridwerte und der Taillenumfang vermindert werden. Statistisch relevante Effekte auf die kardiovaskuläre Fitness sowie auf HDL (= high density lipoprotein, oftmals als «gutes» Cholesterin bezeichnet) und LDL (= low density lipoprotein, oftmals als «schlechtes» Cholesterin bezeichnet) wurden nicht festgestellt. ▶

Abb. 2: Zusammenfassung der Effekte der ketogenen Diät (modifiziert nach Bolwer & Polman, 2020, S. 9)

Bowler und Polman (2020) betrachteten ebenfalls in einer Übersichtsarbeit mit 101 Athleten (84 männlich, 17 weiblich) im Alter von 15 bis 41 Jahren die Effekte einer ketogenen Kostform. Die Outcomes sind in Abbildung 2 aufgeführt.

Aus dieser Abbildung geht hervor, dass kurzfristige Effekte vor allem bei der Abnahme von Fettmasse und Körpergewicht festzustellen sind. Dies geht einher mit einem erhöhten Fettstoffwechsel.

Wie lange sollte eine ketogene Ernährung durchgeführt werden?

Paoli (2014) deutet darauf hin, dass eine ketogene Diät mindestens zwei bis drei Wochen und maximal sechs bis zwölf Monate eingehalten werden sollte. Insbesondere die Compliance (= Therapietreue) der Patienten muss hierbei beachtet werden. Diese wird vor allem in Anbetracht der Lebensmittelauswahl beeinflusst. Paoli sieht die ketogene Diät primär als hilfreiches Instrument, um Übergewicht unter Aufsicht eines Arztes zu behandeln. Auch Masood, Annamaraju und Uppaluri (2020) postulieren positive kurzfristige Effekte ketogener Kost. Auf lange Sicht kann es jedoch zu Komplikationen wie Hypoglykämie und Elektrolytdysbalancen führen.

Was bedeutet das für die praktische Anwendung?

Eine kurzfristige Umsetzung dieser Ernährungsweise kann in vielen Bereichen als Strategie dienen. Ein Beispiel hierfür ist die schnelle Gewichtsabnahme vor einem Wettkampf im Kampfsport, um eine angestrebte Gewichtsklasse zu erreichen. Langfristige Effekte sind wenig erforscht oder nicht nachweislich zielführend.

Besonders die Compliance ist über einen Zeitraum von mehreren Wochen bzw. Monaten zu beachten. Eine genaue Anamnese des Patienten bzw. Kunden und Zielformulierung ist hierbei essenziell. Aus psychologischer Sicht kann die Imitation von kohlenhydratreicher Kost bei vergleichsweiser geringer Kohlenhydrataufnahme einen gewinnbringenden Faktor darstellen. Dies kann zum Beispiel über das Nahrungsvolumen sichergestellt werden. Lebensmittel mit einem hohen Nahrungsvolumen sind zum Beispiel: Kürbis, Brokkoli, Blumenkohl, Kartoffeln, Wassermelone, Ananas, Zucchini, Gurke und Spargel.

Daneben ist es hilfreich, die Sättigung bei verschiedenen Lebensmitteln miteinzubeziehen. Besonders proteinreiche Lebensmittel sorgen für eine vergleichsweise langanhaltende Sättigung.

Es lässt sich schlussfolgern, dass nicht nur der Outcome der ketogenen Diät einer zeitlichen Beschränkung unterliegt, sondern auch bedingt durch die Auswahl der Lebensmittel das Commitment über einen längeren Zeitraum gehemmt werden kann.

Fazit

Die ketogene Ernährung kann als hilfreiches Instrument dienen, um kurzfristige Erfolge in verschiedenen Anwendungsbereichen zu erzielen. Ein Aufrechterhalten der ketogenen Diät über einen längeren Zeitraum gestaltet sich schwierig insbesondere in Abhängigkeit der nutzbaren Lebensmittelvielfalt. Es sind weitere Langzeitstudien notwendig, um signifikante Resultate aufzuzeigen und zu bestätigen.

Auszug aus der Literaturliste

- Bolla A. M., Caretto A., Laurenzi A., Scavini, M. & Piemonti L. (2019). Low-Carb and Ketogenic Diets in Type 1 and Type 2 Diabetes. Nutrients. 11, 2—14.
- Gonder, U., & Karner, B. (2020). Der Keto-Kompass — Das Kochbuch: Gesund leben, lecker essen und Krankheiten therapieren mit der ketogenen Ernährung. Mit über 120 Rezepten und detaillierten Wochenplänen. Riva Verlag. München.

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

Aris Theodorou

Aris Theodorou, M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement, ist Mitarbeiter der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie. Er verfügt über eine zehnjährige praktische Berufserfahrung im Ersten und Zweiten Gesundheitsmarkt.
www.dhfpg-bsa.de

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**

Beziehungsebene im Personal Training
Guter Draht als Erfolgsfaktor

Eine tragfähige Kundenbeziehung ist für ein erfolgreiches Personal Training entscheidend. Besondere Bedeutung kommt hierbei der Coaching-Haltung zu: Personal Trainer müssen offen und authentisch gegenüber ihren Kunden sein, damit diese Vertrauen aufbauen und den Mut fassen können, sich selbst zu öffnen und unverfälscht zu sein. Der sogenannte gute Draht ist daher einer der Erfolgsgaranten für eine gelungene Kundenbeziehung? Doch wie kann man das Verhalten des Kunden positiv beeinflussen?

Der Begriff «Rapport», oder auch als sogenannter guter Draht bezeichnet, geht auf den Hypnotiseur Franz Anton Mesmer zurück. Er bezeichnete damit eine vertrauensvolle, wertschätzende Beziehung zwischen Therapeut und Patient, Coach und Klient, aber auch zwischen Personal Trainer und Kunde. Zur Herstellung und Aufrechterhaltung des guten Drahtes und um eine tragfähige Beziehung zu fördern, sind alle Beteiligten gefragt, in besonderem Masse jedoch der Gesprächsführer (hier also der Personal Trainer).

Das Kundenverhalten positiv beeinflussen

Die Kunst im Personal Training besteht darin, eine wertschätzende und wohlige Gesprächsatmosphäre für den Kunden aufzubauen, die als Nährboden zur Reflexion des (Gesundheits-) Verhaltens, der Kräfte und Potenziale dient. Ziel ist es, den Kunden durch die Optimierung seiner Fähigkeiten auf dem Weg zu persönlichen und trainingsspezifischen Zielen zu begleiten. Erzeugt wird diese wohlige Gesprächsatmosphäre durch eine interessierte und wertschätzende Haltung gegenüber dem Kunden sowie durch die Akzeptanz seines Weltbildes. Methoden wie das aktive Zuhören und das Spiegeln auf der inhaltlichen, stimmlichen und körpersprachlichen Ebene können diese Haltung dabei verstärken.

Gute Kunden-Trainer-Beziehung als Erfolgsgarant

Die gute Beziehung ist, laut der Social-Brain-Forschung, ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Veränderungswirksamkeit von Interventionen aller Art (Grawe, 2004; Herrmann, 2009) — das trifft auch auf die Bindung zwischen Kunde und Personal Trainer im Fitness- oder Gesundheitscenter zu. In Studien konnte gezeigt werden, dass Brüche in dieser Beziehung (z. B. Gefühl mangelnder persönlicher Akzeptanz und Zugehörigkeit) Hirnareale aktivieren können, die an der Verarbeitung von Schmerzen beteiligt sind, was zu negativen Emotionen führt. Hingegen fördern Vertrauen und prosoziale Interaktionen die vermehrte Ausschüttung des Bindungshormons Oxytocin. Wird durch den guten Draht die sogenannte Oxytocin-Dusche ausgelöst, wirkt dies angstlösend bzw. motivationsanregend und gleichzeitig hemmend auf die Cortisol-Freisetzung. Oxytocin hat nachweislich einen förderlichen Effekt auf Einfühlungsvermögen, Vertrauen und Empathie (Meyer-Lindenberg et al., 2011). Dies stärkt nicht nur kurzfristig die Bindung zwischen Personal Trainer und Kunde, sondern sichert langfristig auch eine erfolgreiche Kundenbindung. Als Personal Trainer ist es daher wichtig, zu verstehen, wie Menschen andere Menschen wahrnehmen und deren Verhalten deuten, denn beides beeinflusst das eigene Handeln.

So gelingt der Erstkontakt

Personal Trainer sollten immer bedenken, dass das eigentliche Personal

Training nicht erst mit dem Start der ersten Einheit, sondern viel früher beginnt — und zwar im Kopf. Bereits die Haltung, mit der man ins Beratungsgespräch für ein Personal Training geht, bestimmt die Perspektiven, die Fragen, das gesamte Auftreten. Für einen gelungenen Start sowie die optimale verbale und nonverbale Kommunikation unter der Oxytocin-Dusche helfen folgende Reflexionsfragen: Welcher Typ Mensch ist mein Kunde?

- Welche Eindrücke schwingen aus dem Erstkontakt mit?
- Was wüsste ich gern noch über das Anliegen/Ziel des Kunden?
- Inwieweit hilft mir meine Vorbereitung, ein guter Personal Trainer zu sein?
- Was muss ich als Personal Trainer tun und lassen, um «mein Geld wert» zu sein?
- Ist es mir wichtig, dass der Kunde mich gut bewertet?
- Welche Risiken birgt es, dass ich Bestätigung erfahren will?
- Was unterscheidet mein Personal Training von anderen?

Fazit

Personal Trainer haben also auch die Möglichkeit, mit der Wirkung der Oxytocin-Dusche zu einer erfolgsfördernden Betreuungsatmosphäre beizutragen oder wie es bereits Frindte (2001, S. 17) formulierte: «Kommunikation ist ein sozialer Prozess, in dessen Verlauf sich die beteiligten Personen wechselseitig zur Konstruktion von Wirklichkeit anregen.» Durch das richtige Auftreten können Personal Trainer demnach unmittelbar die Beziehung zum Trainierenden und damit die Kundenbindung insgesamt positiv beeinflussen.

Auszug aus der Literaturliste

- Frindte, W. (2001). Einführung in die Kommunikationspsychologie. Weinheim: Beltz.
- Meyer-Lindenberg, A., Domes, G., Kirsch, P. & Heinrichs, M. (2011). Oxytocin and vasopression in the human brain: Social neuropeptides for translational medicine. Journal of Nature Reviews Neuroscience, 12, 524—538.

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

Prof. Dr. Julia Krampitz

Prof. Dr. Julia Krampitz, Doctor of Public Health und M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement, ist als Professorin für den Fachbereich Psychologie/Pädagogik an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) tätig. Sie fungiert ausserdem als Fachautorin und gefragte Expertin in den Medien.
www.dhfpg-bsa.de

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

Rückentherapie als Marketinginstrument
Machen Sie Ihr Center systemrelevant!

Nachdem in den letzten eineinhalb Jahren immer mehr Fitnesscenter den systemrelevanten und lukrativen Rückentherapiemarkt für sich entdeckt haben, möchten wir in diesem Artikel die Möglichkeiten ausloten, sich als kompetenter Dienstleister mit hochwertigem therapeutischem Angebot zu positionieren – egal ob mit oder ohne integrierte Physiotherapie.

Ausgangslage: Covid und die Konsolidierung im Fitnessmarkt

Die Konsolidierung im Fitnessmarkt hat in 2020/2021 nochmal an Geschwindigkeit zugenommen. Unserer Beobachtung nach kommt es zu einer immer stärker zunehmenden Spezialisierung und Schwerpunktsetzung und jeder Club wird vor die Entscheidung gestellt, sich mit einem klaren Profil am Markt zu positionieren; in Richtung Lifestyle, Wellness, als «Discounter» oder mit dem Schwerpunkt Gesundheit. Letzterem zuzuordnen ist der Bereich Therapie, wobei die mit Abstand grösste Zielgruppe in der Therapie die Patienten mit Rückenschmerzen sind. Hinzu kommt, dass die sehr grosse Nachfrage in der Schweiz und in Österreich nach qualitativ hochwertigen Therapieangeboten auf ein «Unterangebot» am Markt trifft, was sich seit Jahren in auf mehrere Wochen hin ausgebuchten Physiotherapiepraxen niederschlägt. Neben diesem Ungleichgewicht am Markt gibt es noch eine ganze Reihe weiterer Gründe dafür, warum es sehr interessant und lukrativ sein kann, sich heutzutage als Fitnessanbieter in den Therapiemarkt hineinzubegeben und ein Rückentherapie-Center by Dr. WOLFF zu integrieren:

- Ein Rückenpatient hat ein Problem, für das ihm mit dem RTC eine Lösung angeboten wird. Er hat einen hohen Leidensdruck, wenige wirkliche Alternativen und ist dankbar für eine Lösung, um seine Rückenschmerzen loszuwerden. Dementsprechend wird er im ersten Schritt kein klassisches Fitnesscenter aufsuchen, sondern in der Regel eher eine Therapiepraxis — es sei denn, man hat als Center eine qualifizierte Rückentherapie im Angebot und spricht auf diese Weise den Patienten bereits im akuten Schmerzstadium an und positioniert sich so als ideale Anlaufstelle, die noch dazu mit riesigem Trainingsangebot punkten kann. Als RTC konkurriert man daher an diesem Punkt nicht mit anderen Clubs, sondern mit Therapiepraxen, die wiederum in der Kommunikation Ihres Leistungsangebots und in der Ausstattung häufig starke Defizite aufweisen und meist ihren Schwerpunkt in rein passiven Behandlungsmethoden haben.
- Nach Abschluss der primären Therapie wird der Patient im Rahmen von massgeschneiderten Trainingsplänen den Therapieerfolg weiter stabilisieren und bleibt dem Center so als zahlendes Fitnessmitglied erhalten. Er wird nach Abschluss der Therapie nicht nach einer schöneren Sauna oder besseren Eiweiss-Drinks Ausschau halten, sondern dort weiter trainieren, wo er bereits «Problemlösungskompetenz» erfahren hat und so Ihrer Einrichtung langfristig verbunden und erhalten bleiben.
- Im Therapiekontext angebotene Dienstleistungen wie Wirbelsäulenmessungen oder Personaltrainings werden aufgrund der geschilderten Motivationslage des Patienten wesentlich wertiger wahrgenommen und die Bereitschaft, Geld auszugeben ist deutlich höher als im reinen Fitness-Kontext. Es ist daher nicht nötig, dem Kunden an dieser Stelle im klassischen Sinne etwas zu «verkaufen», vielmehr ist ein Weitertrainieren nach der Therapie im RTC integraler Bestandteil bereits im gleich zu Beginn stattfindenden Gesundheitsberatungsgespräch, so dass es einen fliessenden Übergang zwischen Therapie und Training gibt. Der Umstand, dass der Patient im RTC bereits in der Frühphase der Therapie mit Gerätetraining konfrontiert wird, erleichtert den Übergang in ein dauerhaftes Training zudem nochmals deutlich.
- Gekoppelt mit der Situation in der Schweiz — je nach Indikation werden bis zu 45 Therapieeinheiten durch die Kostenträger übernommen — ist dies ein doppelter Glücksfall und Verkaufs- respektive Beratungsgespräche werden dadurch deutlich vereinfacht und auf ein anderes Niveau gehoben.
- Der Deckungsbeitrag eines Patienten im Rückentherapie-Center by Dr. WOLFF in den ersten vier bis sechs Monaten ist deutlich höher als der durchschnittliche Deckungsbeitrag eines herkömmlichen Clubmitglieds.
- Die Gruppe der Rückenschmerzpatienten ist je nach bisheriger Ausrichtung des Centers eine komplett neue oder durch das RTC nochmal deutlich breiter gefächerte Zielgruppe, die noch dazu wesentlich grösser ist als die bereits heiss umkämpfte Fitnessklientel.

Marketing in der Rückentherapie

Therapeutische Leistungen unterliegen im Marketing anderen Gesetzmässigkeiten als rein gewerbliches Fitnesstraining. Therapeuten dürfen — wie auch Ärzte — nicht in dem Umfang werblich tätig werden wie z. B. Betreiber von Fitnesscentern. Zusammen mit

dem häufig bei Therapeuten anzutreffenden eher altruistischen Selbstbild führt das dann dazu, dass gute Angebote und Leistungen nicht nur nicht adäquat beworben, sondern der potentiellen Zielgruppe gegenüber oftmals gar nicht oder nur ungenügend kommuniziert werden. Hinzu kommt, dass die gegenüber einem therapiebedürftigen Patienten notwendige Kommunikationsebene eine völlig andere ist als die klassische Kundenansprache im Center. Das RTC meistert diese Gratwanderung sehr gut und holt mit seinem umfassenden Marketingkonzept die Zielgruppe der Rückenpatienten genau dort ab, wo sie sich mit ihrem Problem befindet:

Im Alltag

Hier wird der Patient direkt über klassische Kommunikationswege wie Print, Online und über die Sozialen Medien angesprochen, mit dem Ziel,

- Wissen zu den Themen Rückenschmerz, RTC-Therapie und Gerätekonzept zu vermitteln,
- das RTC als Problemlöser zu verstehen,
- sich vom Therapieangebot in der Region abzugrenzen und last but not least getreu dem Motto «Tue Gutes und sprich darüber»,
- die Qualität und Effektivität der Therapie zu kommunizieren und so neue Kunden zu gewinnen.

Beim Arzt

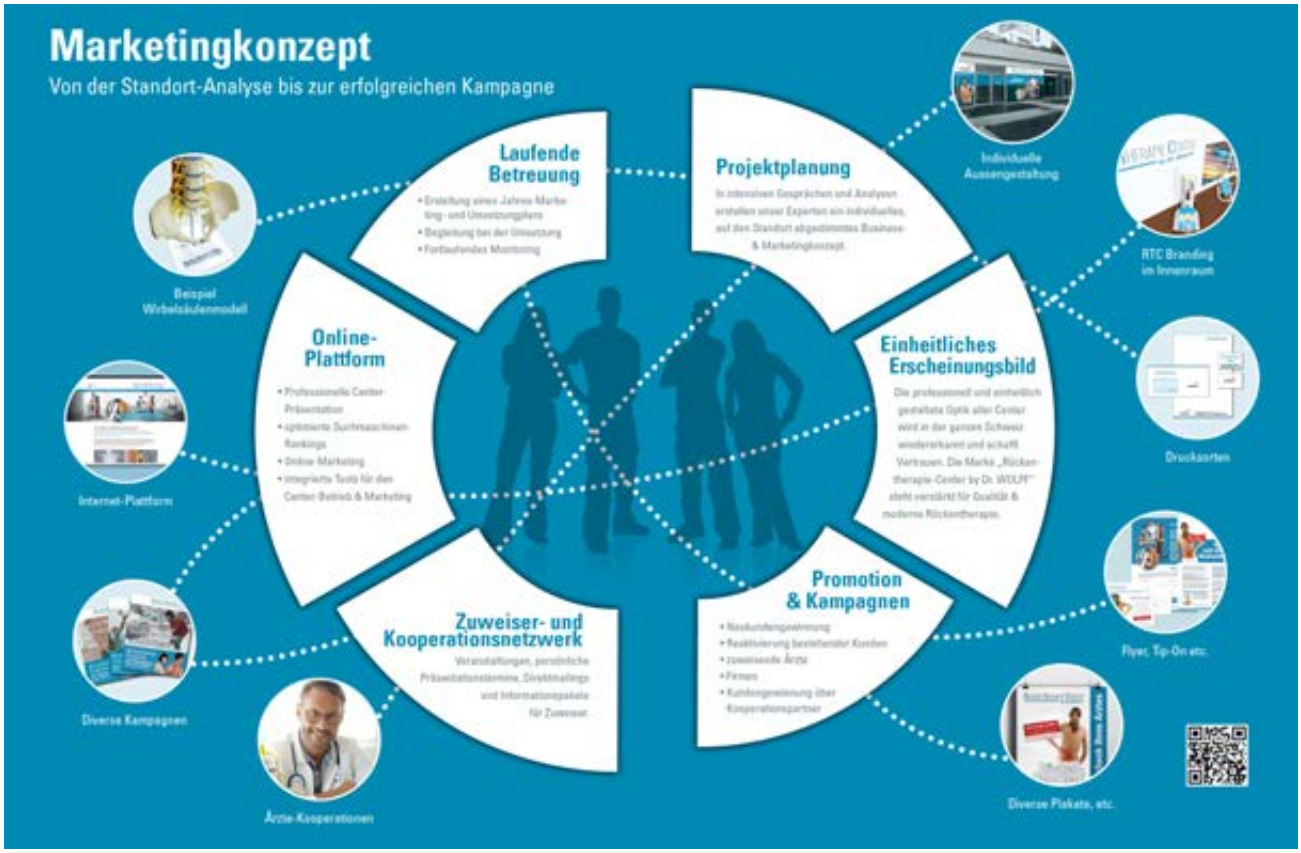
Insbesondere bei immer wiederkehrenden oder stärkeren akuten Rückenschmerzen suchen Patienten zuerst einmal beim Arzt ihres Vertrauens nach Linderung der Schmerzen. Dementsprechend fällt dann auch häufig am Schreibtisch des Arztes die Entscheidung darüber, welchen Therapieweg der Patient nach der Akutphase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

Am Arbeitsplatz

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

Peter Domitner

Ist CEO der Domitner GmbH, die auf die Konzeption und Ausstattung medizinischer Trainingstherapien und hochwertiger Fitnessanlagen spezialisiert ist.
www.domitner.com



Bischof Bonnemain macht regelmässig Krafttraining

Das Bistum Chur ist eines der sechs Bistümer der Schweiz und umfasst die Kantone Graubünden, Schwyz, Uri, Glarus, Obwalden, Nidwalden und Zürich. Ländliche Gebiete auf der einen Seite, aber auch die Metropole Zürich mit ihren eher liberalen und finanzstarken Katholiken.
Am 19. März 2021 wurde Joseph Maria Bonnemain (72) zum neuen Bischof im Bistum Chur ernannt. Bonnemain wohnte bis vor Kurzem in Zürich und ist jetzt nach Chur umgezogen; er war seit vielen Jahren höchster Kirchenrichter sowie als Bischofsvikar für die Beziehungen zwischen dem Bistum und den Kantonen zuständig.
Er geniesst einen guten Ruf unter den Churer Katholiken, auch im progressiven Flügel. Als Arzt und Krankenhausseelsorger kennt er die Sorgen der Menschen und ist ein Brückenbauer. Der neue Bischof ist aber nicht nur ein Geistlicher: Er betreibt seit vielen Jahren regelmässig Krafttraining und findet, dass dies alle tun sollten. Denn wer gut aussieht, macht seinen Mitmenschen eine Freude. Grund genug, um mit dem Bischof ein Interview zu führen.

Roger Gestach im Gespräch mit Bischof Joseph Maria Bonnemain:

RG: Herr Bischof Bonnemain, es ist doch schon sehr aussergewöhnlich, dass ein Geistlicher sich so gezielt um seinen Körper kümmert. Was fasziniert Sie so am Krafttraining?

JB: Für mich ist es ein willkommener Ausgleich. Nach vielen intensiven Stunden intellektueller und spiritueller Tätigkeit fördert die Kombination von körperlicher Anstrengung und mentaler Konzentration eine wohltuende Harmonie. Beim Stemmen und Drücken gewinne ich Distanz von Sorgen und Problemen und kann für frische Kraft sorgen. Nach dem Training sehe ich die Welt entspannter und zuversichtlicher. Es klingt vielleicht seltsam, aber es ist ein ähnlicher Zustand wie nach Gebet und Meditation. Auch der Austausch und die Begegnungen mit anderen Trainierenden, die ich seit Jahren kenne, sind mir wertvoll.

RG: Wann und warum haben Sie mit dem Training angefangen?

JB: Den entscheidenden Impuls gaben Rückenschmerzen. Mein Arzt riet mir: «Machen Sie Krafttraining, das kann helfen.» So bin ich zum ersten Mal im Studio gelandet. Zuerst war es etwas seltsam, aber bald habe ich

Spass daran gefunden. Ich weiss auch, dass regelmässiges Krafttraining der Osteoporose vorbeugt und den Alterungsprozess verlangsamt. Der hormonale Haushalt wird aktiviert. Das alles kommt mir entgegen, denn ich muss mindestens fünf Jahre als Bischof wirken — und da hilft mir eine gute Portion Vitalität.

RG: Wie oft trainieren Sie?

JB: Idealerweise zwei Mal pro Woche. Seitdem ich Bischof bin aber weniger als mir lieb ist. Es ist derzeit eher etwa alle zwei Wochen einmal. Und im Glücksfall ist es einmal pro Woche. Ich hoffe aber, dass nach der intensiven Anlaufzeit als Bischof regelmässiges Trainieren wieder möglich sein wird.

RG: Haben Sie eine Lieblingskraftübung?

JB: Ja. Brustmuskeltraining und Beinpresse. Beim Schultertraining muss ich mich jedes Mal recht überwinden.

RG: Religion und Fitnesstraining. Gibt es für Sie da Ähnlichkeiten?

JB: Durchaus. Nehmen wir das Rosenkranzgebet. Wer es nicht kennt, für den ist es am Anfang eine echte Herausforderung. Darum sollte man auch langsam daran herangehen und hineinwachsen, indem man nur ein Gesätzlein (10 Ave Maria) betet und dann langsam steigert, bis man einen ganzen Psalter (5 Gesätzlein, d.h. 50 Ave Maria und ein paar Vaterunser) meditieren mag. Und plötzlich fällt es einem leichter und man erfährt Erfüllung. Für Aussenstehende mag das Rosenkranzgebet mit seiner repetitiven Art monoton erscheinen. Aber wenn man sich darin vertieft und die meditative Konzentration sucht, will man es nicht mehr missen. Ähnlich verhält es sich mit dem Reiz des Krafttrainings.

Wovon ich aber dringend abrate: Fitnesstraining zu einer Art Religion zu machen. Hier beginnt der Narzissmus, die Selbstverliebtheit und das dient den Menschen nicht.

RG: Gemäss unserer Religionsauffassung ist der Körper vergänglich. Warum messen Sie Ihrem so viel Gewicht bei?

JB: Ich lebe im Hier, Heute und Jetzt. Und ich muss dafür sorgen, dass ich genügend Kraft und Ausdauer habe, um die Herausforderungen, die ich zu bewältigen habe, auch meistern kann. Nur wenn ich fit bin, reicht die Energie für den ganzen Tag und speziell für das Durchstehen einer Krisenzeit. Und stellen Sie sich vor: Jesus arbeitete damals als Zimmermann, in einer Zeit, da es noch kaum Hilfsmittel gab. Gehen Sie davon aus, dass er aufgrund körperlicher Tätigkeit kräftig gebaut war — und das hat ihm sicher geholfen, viele Strapazen zu überstehen.

RG: Sie haben mal gesagt, dass Krafttraining ein Akt der Nächstenliebe sei. Wie meinten sie das?

JB: Wer sich selber Sorge trägt und auch seinem Körper Beachtung schenkt, der ist auch aufmerksam seinen Mitmenschen gegenüber. Ganzheitliche ▶

Harmonie und gepflegtes Aussehen erleichtern die zwischenmenschlichen Beziehungen.

RG: Sie sind seit diesem März Bischof. Was sind Ihre ersten Erfahrungen oder Erkenntnisse im neuen Amt?

JB: Dass ich als 72-Jähriger zu wenig Zeit habe, um alles anzupacken und umzusetzen, was getan werden sollte. Mein Leitspruch als Bischof lautet: «Homo est via Ecclesiae» — «Der Mensch ist der Weg der Kirche». Jeder Mensch stellt einen Reichtum dar, den es zu entdecken gilt. Eines meiner Hauptanliegen ist es, den Menschen ins Zentrum zu stellen. Wir haben uns in der Kirche viel zu lange mit Strukturen und Meinungsverschiedenheiten beschäftigt. Und dabei haben wir eine so schöne Botschaft: Gott liebt dich! So, wie du bist, mit deinen Stärken und deinen Schwächen.

RG: Was möchten Sie als Bischof noch verändern?

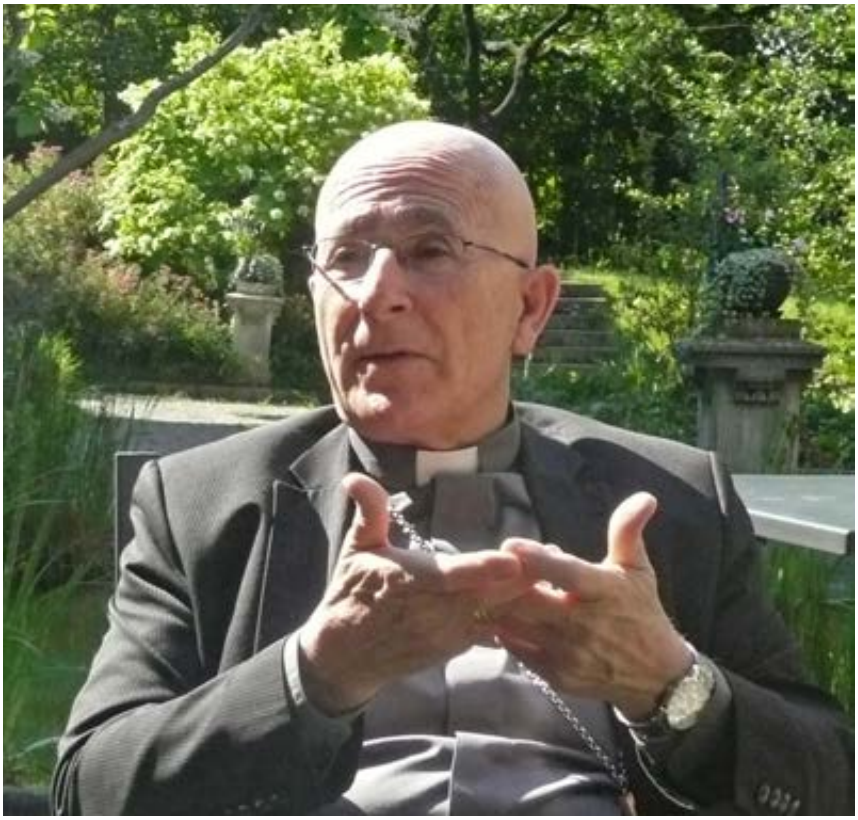
JB: Ich möchte, dass unser Bistum wieder eine Familie wird, in der jeder (s)einen Platz hat, auch jene, die mit Religion nicht viel anfangen können. Am 17. Oktober lade ich alle jungen Menschen, die gefirmt worden sind, nach Einsiedeln ein. Gemeinsam wollen wir aufbrechen auf einen sogenannten synodalen Weg, der uns noch viele Überraschungen bereithalten wird. Das Ziel ist eine lebendige Kirche als Gemeinschaft voranzubringen in der alle mittragen und mitbestimmen können.

RG: Was machen Sie nebst dem Krafttraining in Ihrer Freizeit gerne?

JB: Freizeit war schon früher und ist seit meiner Ernennung zum Bischof ein rares Gut geworden. Mein Tag beginnt morgens um 5.20 Uhr und endet irgendwann abends spät. Wenn ich aber einen persönlichen Freiraum habe, dann jogge und schwimme ich gerne. Einen guten Film geniesse ich auch. Leider komme ich derzeit recht selten dazu, ein Buch zu lesen, was ich sehr vermisse. Und ich freue mich sehr, in diesem Sommer ein paar Ferientage am Meer in Sizilien verbringen zu können.

RG: Herr Bischof Bonnemain, vielen Dank für diese spannenden Einblicke.

Photocredits: Arnold Landtwing
Trainingsbilder, Quelle: srf.ch ■



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

Team-Power oder Kaffeekränzchen

Die meisten Clubmanager und Mitarbeiter sind top ausgebildet und die «Hardware» der Fitnessclubs unterscheidet sich nur noch geringfügig voneinander. Wir sind an einem Punkt angelangt, wo es eine reine «Geschmacksache» ist, für welchen Club sich ein Kunde entscheidet.
In dieser Zeit wird es immer wichtiger, dass wir eine top Dienstleistung bieten, damit die Kundenzufriedenheit gesteigert werden kann. Der Grundstein für eine gute Dienstleistung bilden Ihre Mitarbeiter und die Stimmung im Team. Um zu führen und zu motivieren sind die Teamsitzungen effiziente Arbeitsinstrumente, um Ihre Zielsetzungen zu erreichen. Damit Ihre Sitzungen effizienter werden und nicht zu unstrukturierten Plauderstündchen oder Kaffeekränzchen ausarten, möchte ich Ihnen die wichtigsten Grundregeln für eine gute Sitzung aufzeigen.

Beginn
Beginnen sie pünktlich. Es darf nicht sein, dass die rechtzeitig Erschienenen auf die Nachzügler warten müssen und dafür bestraft werden, dass sie pünktlich waren. Dadurch kann die Stimmung negativ beeinflusst werden und Unpünktlichkeit wird zum Standard.

Positive Grundstimmung ist eine wichtige Voraussetzung, dass Ihre Sitzung erfolgreich wird. Man sollte die Sitzungen mit den Berichten der Erfolge beginnen; jeder erzählt, was ihm seit dem letzten Treffen gut gelungen ist und welche aussergewöhnlichen Erfolge es in seinem Bereich gegeben hat. Das motiviert die Mitarbeiter für die anstehenden Herausforderungen und Problemfälle, welche gemeinsam besprochen und gelöst werden können.

Ziele
Informieren Sie alle Teilnehmer über die Zielsetzung der folgenden Sitzung, damit man fokussiert arbeiten kann. Ferner sollte eine exakte Zeitdauer der Sitzung festgelegt werden.

Protokoll und Aufgabenliste der letzten Sitzung
Falls es nicht das erste Treffen zum Thema ist, müssen Sie klarstellen, ob alle Entscheidungen der vorangegangenen Sitzungen termingerecht und vollständig umgesetzt worden sind; d. h. immer eine Aufgabenliste führen und kontrollieren.

Sitzungsführung
Als Gesprächsleiter haben Sie die sehr schwierige Aufgabe, das richtige Mass zwischen Steuern und Laufenlassen zu finden. Auf der einen Seite verlangt die (teure) Arbeitszeit eine straffe Leitung eng am Thema — auf der anderen Seite ergibt gerade ein kreatives «Brainstorming» manchmal die wertvollsten Lösungen. Wichtig: mit einer rechtzeitigen schriftlichen Vorbereitung können Sie das Brainstorming weitgehend in das Vorfeld der Besprechung verlegen und somit vermeiden, dass die Teilnehmer sich in ausschweifenden Diskussionen verzetteln.

Gesprächsdisziplin
Achten Sie darauf, dass alle Teilnehmer bei der Sache bleiben und konstruktiv am Sitzungsthema gearbeitet wird. Greifen sie bei folgenden Punkten ein:

- abweichen vom Thema
- geistiges Ausklinken / wühlen in Unterlagen
- störende Gespräche unter den Teilnehmern
- Selbstdarsteller, welche alles in die Länge ziehen.
- Experten, welche sich in Details verfangen.
- Gegenseitige persönliche Angriffe

und führen Sie die Diskussionen zu den Kernthemen zurück. Fassen Sie lange Beiträge zusammen und protokollieren Sie Zwischenergebnisse.

Pausen
Bei längeren Besprechungen ist es sinnvoll alle 90 Minuten eine Kaffeepause einzulegen. Achten Sie darauf, dass der Zeitplan genau eingehalten wird.

Ergebnisse
Suchen Sie nach möglichst guten Lösungen. Sie wissen ja — nicht immer ist die erstbeste auch die beste Idee. Haben alle Teilnehmer etwas zum Thema beigetragen? Motivieren Sie die Schweigsameren, sich einzubringen. Es kann sich lohnen.

Entscheidungen
Sorgen Sie dafür, dass auch wirklich konkrete Entscheidungen gefällt werden. Dies ist nämlich bei einem Grossteil aller Meetings nicht der Fall. Gute Vorbereitung der Sitzung ist eine sehr wichtige Grundlage, dass gute Entscheidungen getroffen werden.

Nachbearbeitung
Beschränken Sie sich auf ein Entscheidungsprotokoll; fassen Sie die Gesprächsergebnisse zusammen. Lassen Sie in einer Aufgabenliste schriftlich und somit verbindlich festhalten, was entschieden wurde, wer bis wann welche Aufgabe erledigen wird, wer dies kontrolliert, wer noch informiert werden muss und wann die nächste Besprechung stattfindet.

Die beste Variante besteht darin, dass die Protokolle direkt während der Besprechung mitgeschrieben und am Ende der Sitzung, direkt an jeden Teilnehmer abgegeben oder gemailt werden. Eine weitere Methode ist die Ergebnisse an einem Flipchart festzuhalten und mit einer Kamera zu fotografieren und allen Teilnehmern eine Kopie zu mailen und im Ablagesystem der Firma abzulegen.

Ich hoffe, dass Sie von einigen Anregungen profitieren konnten und Ihre Sitzungen dadurch effizienter werden und wünsche Ihnen in Zukunft viel Erfolg durch «Team-Power» und dass Sie Ihre Ziele dadurch erreichen werden.

Viel Erfolg wünscht Ihnen
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

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,
MoveGroup AG,
Rotzbergstrasse 19,
6362 Stansstad
+41-41-610-2000
info@intenzafitness.ch
info@movegroupag.ch

Bewegung? Jetzt erst recht! BranchenTag 2021: Freitag, 3. September in Bern

Der grösste Tagesevent der Fitness- und Gesundheitsbranche der Schweiz findet zum dritten Mal in der Bundeshauptstadt Bern statt. Corona stellt einmal mehr alles auf den Kopf, weshalb der BranchenTag in einer «verkleinerten Form» am 3. September 2021 statt.

Die Vorstände des Berufsverbandes für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz und des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verbandes SFGV heissen Sie herzlich willkommen zum dritten gemeinsam durchgeführten BranchenTag. Das diesjährige Motto lautet: «Bewegung? Jetzt erst recht!».

Erleben Sie einen unbeschwerten Tag mit abwechslungsreichen und spannenden Workshops rund um die Berufswelt der Bewegungs-, Fitness- und Gesundheitsbranche. Holen Sie sich neue Geschäftsideen für Ihr Fitness- oder Bewegungscenter. Tauschen Sie sich beim Besuch der Fachausstellung mit Fachleuten und Berufskolleginnen- und Kollegen aus und erfahren Sie mehr über die neuesten Trends und massgeschneiderte Business-Strategien.

Die bekannte und beliebte EXPO wird aufgrund der veränderten Platzverhältnisse ausnahmsweise als Tischmesse durchgeführt. Die schweizweit wichtigsten Aussteller der Bewegungs-, Fitness- und Gesundheitsbranche werden vor Ort anwesend sein und ihre Neuheiten und neusten Trends präsentieren.

Aufgrund der Terminverschiebung sind die Räumlichkeiten dieses Jahr beschränkt. Dementsprechend sind auch die Plätze für die Bewegungsworkshops limitiert. Sichern Sie sich deshalb noch heute Ihren Platz für Ihren Workshop nach Wahl.

Um 12 Uhr beginnt der SFGV seine jährliche Mitgliederversammlung. Ab 13 Uhr findet der erste einer ganzen Reihe von Workshops des BGB statt. Alle Workshops und Bewegungsstunden stehen Mitgliedern des BGB und SFGV gleichermassen kostenlos zu Verfügung. Nach der Mitgliederversammlung des SFGV wird, nach einer kurzen Pause, zum ersten Mal eine Vortragslinie im Sinne eines Trainerforums mit dem Thema «Polarisiertes Ausdauertraining» durchgeführt. Auch die Berufsbildung hat einen separaten Workshop am Anlass.

Zeitgleich mit dem Trainerforum wird eine gesonderte Workshoplinie für Unternehmer angeboten. Ein Hauptthema ist das neue gesamtschweizerische Netzwerktool Fitworx (früher Qualifit), mit dem der SFGV mit einer neuen Struktur und Mitgliederbetreuung für KMUs ein für Unternehmen perfektes Tool erarbeitet hat.

Mit dem Abschluss der Workshops endet der BranchenTag. Auf ein Galadinner wird dieses Jahr verzichtet.

Auch die Ehrung zum Fitnesscenter des Jahres, welche vom SFGV und der FITNESS TRIBUNE gemeinsam durchgeführt wird, wird dieses Jahr ausgesetzt. Ob es dann am BranchenTag 2022 gleich zwei Ehrungen geben wird, ist noch offen.

B
G B Schweiz

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

EINLADUNG

«jetzt erst recht!»

Jetzt anmelden!

SFGV:

BGB:

Zum Networking-Event für alle Bewegungsfachleute.

BranchenTag der Bewegungs-, Fitness- und Gesundheitsbranche

KURSAAL BERN

Freitag, 3. September 2021

Platin-Partner:

TECHNOGYM
The Wellness Company

MATRIX

Tagesprogramm

Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenterverband

Der SFGV trägt seit vielen Jahren die Rolle als Vorreiter der Branche und hat sich auch in der schwierigen Zeit voll für seine Mitglieder eingesetzt. Obwohl der Branchenverband sehr schlank aufgestellt ist, wurde das Angebot in den letzten Jahren massiv ausgebaut. Die Mitglieder profitieren auf verschiedenen Ebenen. Vom positiven Image, welches der SFGV der Branche in der Öffentlichkeit vermittelt hat, und natürlich vom regelmässigen Austausch mit Gleichgesinnten. Auch profitieren die Mitglieder von einem gut funktionierenden Ausbildungssystem und von diversen Services und Dienstleistungen, die bares Geld wert sind.

Freitag, 3. September 2021

10.45 bis 13.00 Uhr
Together-Apéro — Forum West

12.00 bis 14.30 Uhr
Mitgliederversammlung — Hauptsaal Aare
Anschliessend Workshop-Linie SFGV bis 16.30 Uhr

14.45 bis 15.15 Uhr — Workshop
Fitworx: das grösste Trainingsnetzwerk der Schweiz — Aare 3
Moderne App-Lösung! — mit Roland Steiner und Claude Ammann
Nicht nur gegenseitiges Training in allen Fitnesscentern des Fitness Guide, auch die Möglichkeit der individuellen Kundenbetreuung mit nur einer App. Dies ist die neuste Innovation für die Mitglieder des SFGV.

14.45 bis 15.15 Uhr — Workshop
Trainingsspezifisches Thema — Hauptsaal Aare
Polarisiertes Ausdauertraining: warum das Ermitteln und Einhalten der richtigen Trainingsintensitäten entscheidend für den Erfolg ist — mit André Tummer
In jüngster Zeit scheint das polarisierte Ausdauertraining ältere Trainingskonzepte abzulösen. Jedoch unterscheiden sich sowohl der Energiestoffwechsel als auch das Herz-Kreislauf-System einer trainierten Person von einer untrainierten Person auf sehr vielen Ebenen. Welche Anpassungen sind genau durch polarisiertes Ausdauertraining zu erwarten? Welche Vor- und Nachteile gibt es und vor allen Dingen: Welche Risikofaktoren bestehen, die unbedingt abgeklärt sein sollten?

16.00 bis 16.30 Uhr — Workshop
Gesund und fit — Aare 3
mit André Tummer und Claude Ammann
Die neue Konsumentenzeitschrift für den Endkunden und die Neukunden-Akquise. Gesundheitsorientiertes Fitnesstraining im Fokus zum Werben von gesundheitsorientierten Kunden. Ein absolutes Muss in der Kundenwerbung.

16.00 bis 16.30 Uhr — Workshop
Berufsbildung — Hauptsaal Aare
mit Urs Rüegsegger und Irene Berger
Dieser Workshop richtet sich an alle, die sich für die eidgenössischen Bildungsmöglichkeiten in unserer Branche interessieren. Nach einer kurzen Einführung in die Geschichte und das Entstehen der drei eidg. Abschlüsse widmen wir uns in diesem Workshop den Voraussetzungen, Bildungswegen und den Berufsfeldern dieser drei eidgenössischen Berufe. In einem kurzen Erfahrungstausch mit Teilnehmenden, die bereits einen eidgenössischen Abschluss erworben haben, lassen wir den Workshop ausklingen. Im Anschluss ist noch Zeit, um Fragen zu beantworten und Unklarheiten zu beseitigen.

ab 16.30 bis 18.00 Uhr
Besuch der Ausstellung

18.00 Uhr
Ende der Veranstaltung

Das Tagesprogramm des BGB finden Sie auf:
www.bgb-schweiz.ch

Melden Sie sich früh genug an und verpassen Sie auf keinen Fall diesen wichtigen Tag:
www.sfgv.ch/branchentag-anmeldung

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

Expertenausbildung gestartet – Vorschau auf die eidg. Abschlussprüfung

Nun ist nach einiger Verzögerung auch die höchste formale Ausbildung in unserem Beruf gestartet. Die SAFS konnte trotz Coronamassnahmen bereits den ersten Lehrgang durchführen. Die zukünftigen Expertinnen und Experten in Bewegungs- und Gesundheitsführung mit eidg. Diplom sind auf dem Weg und werden im Frühjahr 2023 ihre Prüfung ablegen können.

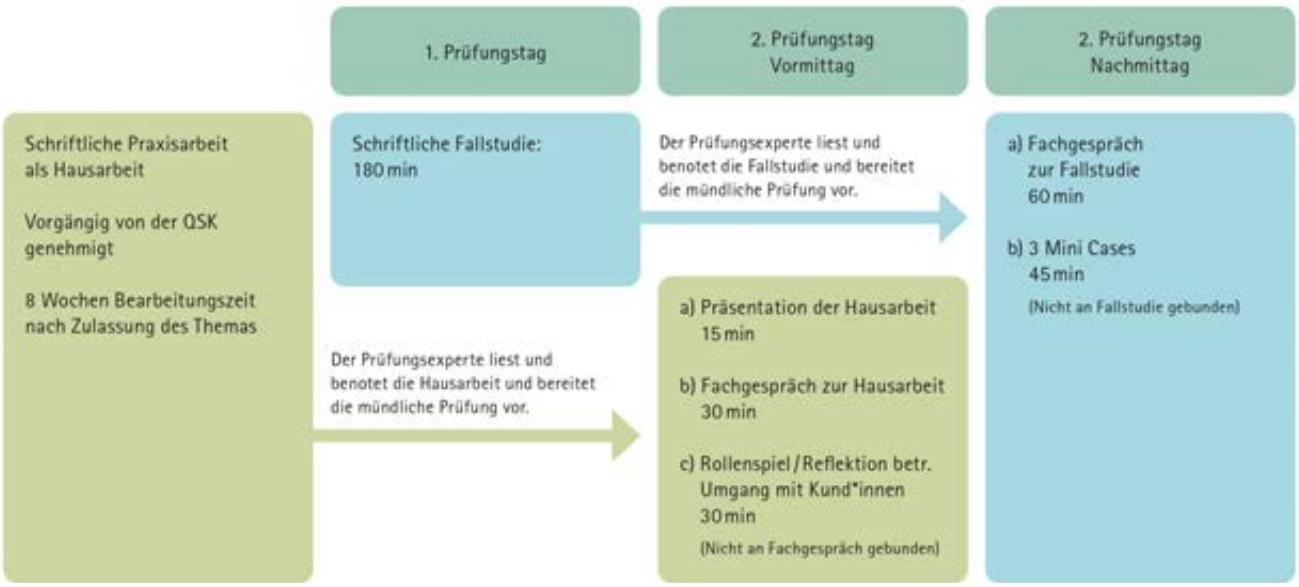
Gesundheitscoaching findet vor allen Dingen auf psychologischer Ebene statt – ein grosser Bestandteil der Ausbildung zum Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom.

Die eidg. Abschlussprüfung unterscheidet sich stark von der Prüfung zum Spezialisten/zur Spezialistin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis. André Tummer, der Prüfungsleiter der Expertenausbildung hat die wichtigsten Punkte zusammengefasst:

- Es gibt keine praktische Prüfung mehr.
- Es muss eine schriftliche Praxisarbeit als Hausarbeit angefertigt werden. Das Thema dieser Arbeit wird vorgängig von der Qualitätssicherungskommission (QSK) genehmigt. Für die Bearbeitungszeit sind 8 Wochen veranschlagt. Form und Umfang der Arbeit werden noch bekanntgegeben.
- Der erste Teil der mündlichen Prüfung bezieht sich inhaltlich direkt auf diese Praxisarbeit, in Form einer Präsentation und eines Fachgesprächs über die angefertigte Arbeit.
- Am ersten Prüfungstag wird ausserdem eine Fallstudie schriftlich bearbeitet.
- Der zweite Teil der mündlichen Prüfung bezieht sich inhaltlich auf die Fallstudie. Hinzu kommen noch weitere Mini-Cases, die nicht an die Fallstudie gekoppelt sind.

Aus diesem Prüfungsablauf wird ersichtlich, dass neben den schriftlichen Arbeiten, der mündlichen Prüfung ein grosser Stellenwert eingeräumt wird. Die Kopplung der schriftlichen Arbeiten mit den mündlichen Prüfungen bedingt, dass zwischen der Abgabe der Praxisarbeit sowie dem ersten und zweiten Prüfungstag jeweils ein gewisser Zeitraum liegt, damit der Prüfungsexperte bzw. die Prüfungsexpertin sich individuell vorbereiten kann.

Organisation der eidg. Abschlussprüfung zum «Experten Bewegungs- und Gesundheitsförderung» gemäss Prüfungsordnung vom 7.11.2017



Über die Pflanzen- und Tierwelt* (inkl. Mensch) und die Bedeutung der Muskulatur

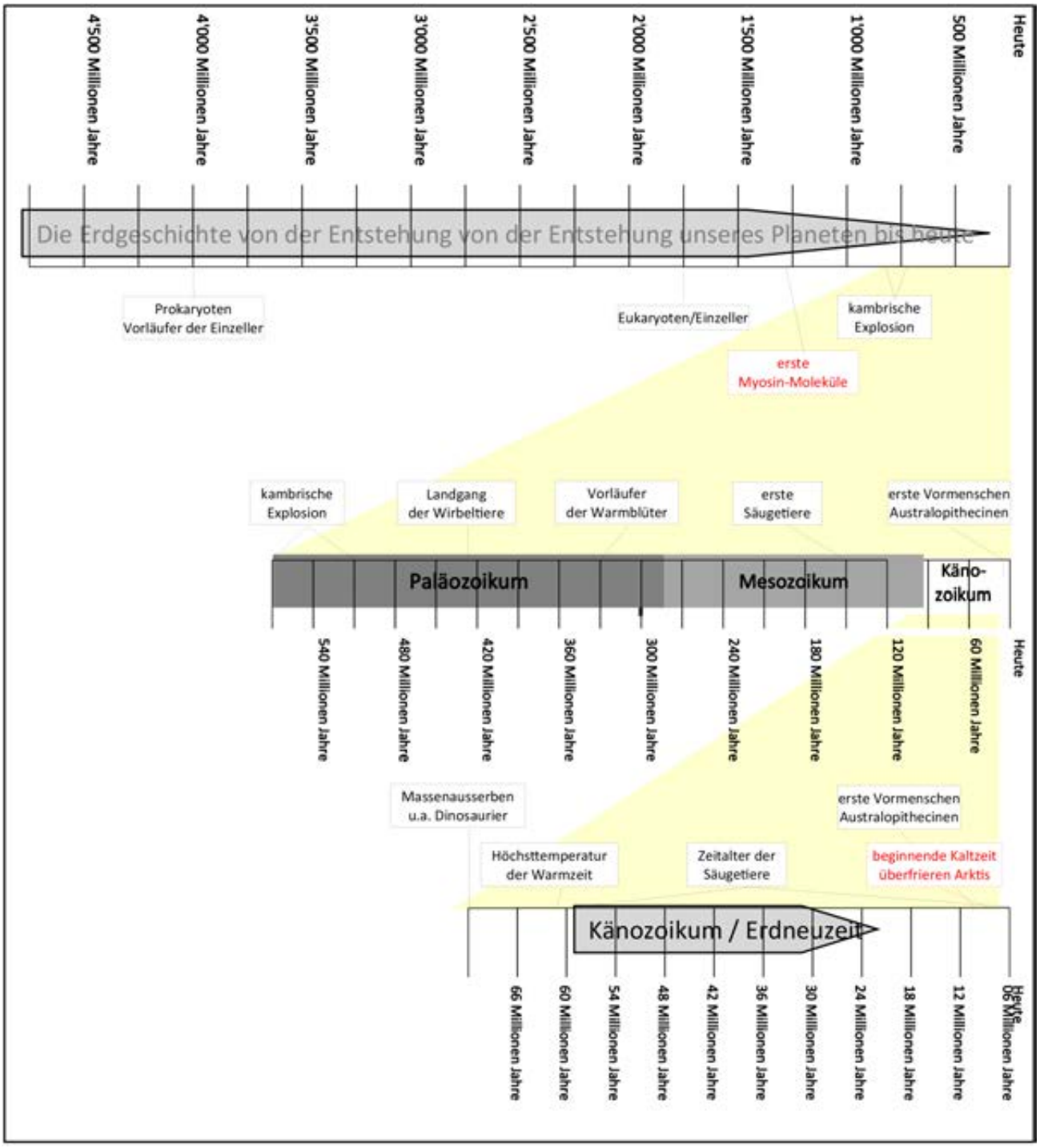


Abb. 1: Erdgeschichte und Muskel

Vorbemerkungen

Zum Titel dieses Artikels lässt sich ohne vorgehende Erklärungen kaum Sinnvolles und Verständliches schreiben. Die Lebewesen von Flora und Fauna weisen grundsätzlich unterschiedliche Merkmale auf, sonst gäbe es die Aufteilung in Flora und Fauna gar nicht. Um allzu ausführliche und detaillierte Beschreibungen zu vermeiden, wurden die nachfolgenden Ausführungen nach dem Prinzip «so wenig wie möglich, so viel als nötig» formuliert. Obwohl wie überall in der Natur fliessende Übergänge bestehen, gibt es zwei wesentliche Unterschiede zwischen Flora und Fauna:

- Autotrophe vs. heterotrophe Ernährung
  Die Pflanzenwelt ernährt sich autotroph, indem sie mittels Licht aus CO2 und H2O Kohlenstoffstrukturen und O2 produziert. Die Tierwelt ernährt sich demgegenüber heterotroph von anderen

Lebewesen (Pflanzen / Tiere). Die Biomasse der Tierwelt besteht aus fünf gasförmigen und acht festen Grundstoffen, welche in Form von Eiweissen, Fetten und Knochensubstanz die verschiedenen Organe bilden.

- Automobilität vs. Heteromobilität
  Pflanzen können sich nicht selbstbewusst und selbstbestimmt bewegen, besitzen also im Gegensatz zur Tierwelt keine Automobilität, sondern sind auf Wind und Wasser angewiesen. Ihre Mobilität ist fremdbestimmt und wird deshalb als Heteromobilität bezeichnet.

Der Muskel als Voraussetzung für Automobilität

Ohne Muskeln gibt es keine selbstbestimmte Bewegung. Die Muskulatur ist eine der bedeutendsten Entwicklung der Evolution. Das Erkennen der Wichtigkeit der Muskulatur für die gesamte Tierwelt ist aber eine grosse Herausforderung, weil uns Menschen der Sinn für die gewaltigen zeitlichen Dimensionen, die der Evolution für Neuentwicklungen und deren Bewährungsprobe zur Verfügung standen, vollständig abgeht. Dieses Kapitel dient hauptsächlich auch dazu, die riesigen zeitlichen Dimensionen der Evolution bewusst zu machen und jene Entwicklungen zu erkennen, die sich offensichtlich schon sehr lange bewährt haben. Eine dieser Entwicklungen ist der Muskel. Abbildung 1 zeigt die gewaltigen Zeitdimensionen der Erdgeschichte.

Das Muskel-Myosin als Molekül ist uralt und manifestiert seine Bedeutung und Bewährtheit schon allein durch die unglaubliche Dauer seiner Existenz. Ein Supermodell also, das für sehr viele Lebewesen eine grosse Bedeutung hat! Wie Abbildung 1 zeigt geht es hier nicht um Tausende, oder Zehntausende oder Hunderttausende, sondern um tausende Millionen von Jahren. Ein Molekül wie das Myosin, das mehr als tausend Millionen Jahre Bestand hatte und sich bewährte, ist ganz grundsätzlich von grösster Bedeutung! Da ist der Mensch inklusive der Vormenschen mit seiner Geschichte von vielleicht 3—4 Millionen Jahre ein absoluter Winzling, ein Modell, das sozusagen noch in der Versuchsphase der Evolution steht. Unter anderem deshalb braucht Homo sapiens für diesen Planeten auch keinen Plan B, hingegen hat der Planet für Homo sapiens eine ganze Reihe von Eventualplänen...

Abbildung 2 zeigt diese Unbedeutsamkeit des Menschen auf. Komprimiert man die Geschichte unseres Planetensystems ab der Entstehung der Erde bis in die Jetzt-Zeit, also heute, auf einen Kilometer, dann taucht der Muskel bereits etwa 420 m vor der Ziellinie (= Jetzt/Heute) auf. Alles, was menschlich oder menschennah ist, erscheint erst auf dem letzten Meter: Die ersten menschenähnlichen Wesen (Australopithecus afarensis) etwa 44 cm, das erste menschliche Wesen (Homo erectus) erscheint 20 cm vor der Ziellinie, die ältesten fossilen Belege von Homo sapiens sind rund 300'000 Jahre alt, was einer Distanz von 6,5 cm zur Ziellinie entspricht. Der Neandertaler ist vor ca. 30'000 bis 40'000 Jahren ausgestorben — weniger als ein Zentimeter vor der Ziellinie und Christi Geburt ist sogar nur noch knapp einen halben Millimeter von der Ziellinie entfernt.

Der Muskel steht im Zentrum

Im Erdzeitalter Kambrium vor 541 bis 485 Millionen Jahren kam es in äusserst kurzer Zeit, aber aus nach wie vor nicht bekannten Gründen zu einer eigentlichen Explosion der Pflanzen- und Tierarten. In dieser Zeit entstanden auch die ersten Fische und mit ihnen und verwandten Tieren kam auch die Bedeutung des Muskels zum Tragen; denn eine Kontraktion eines Muskels im Wasser bewirkt — anders als in der Luft — auf Grund der grösseren Dichte von H2O bereits etwas. Um die entstehende ▶

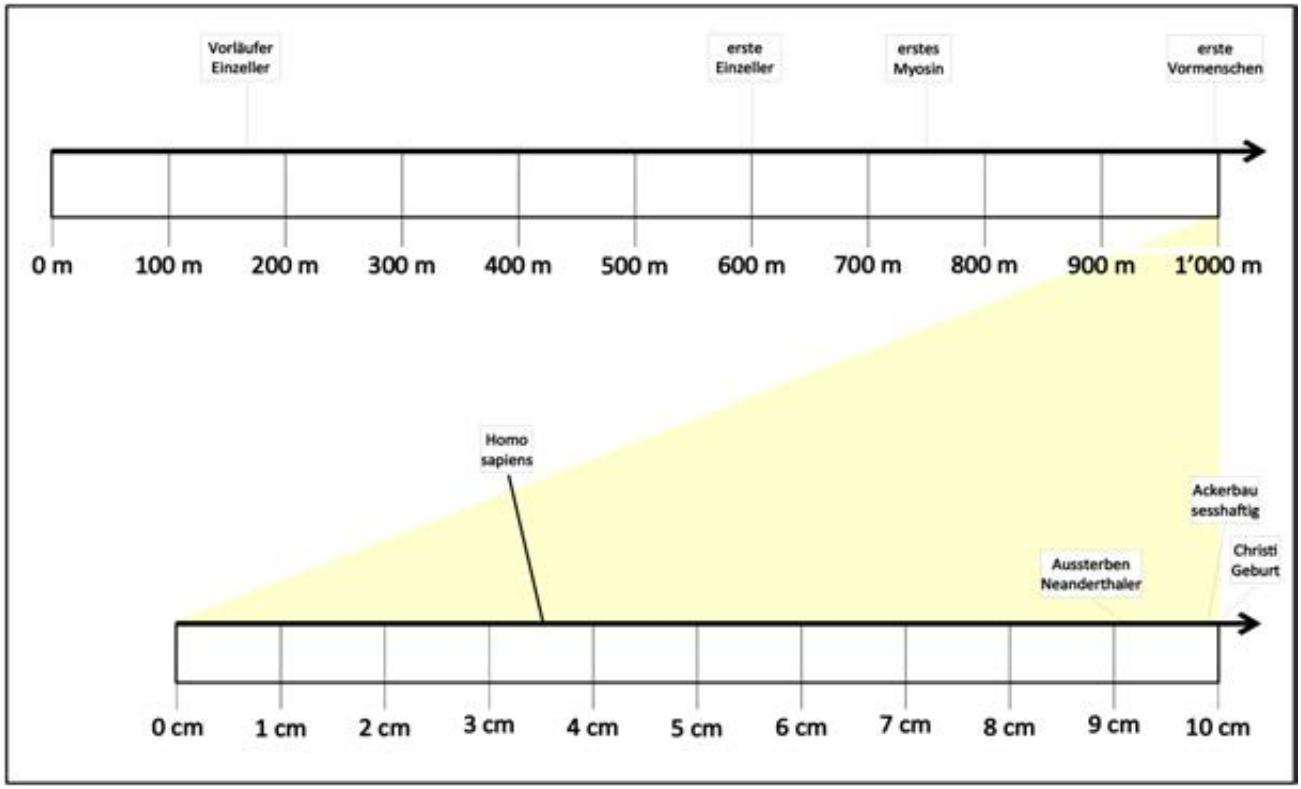


Abb. 2: Die letzten zehn Zentimeter

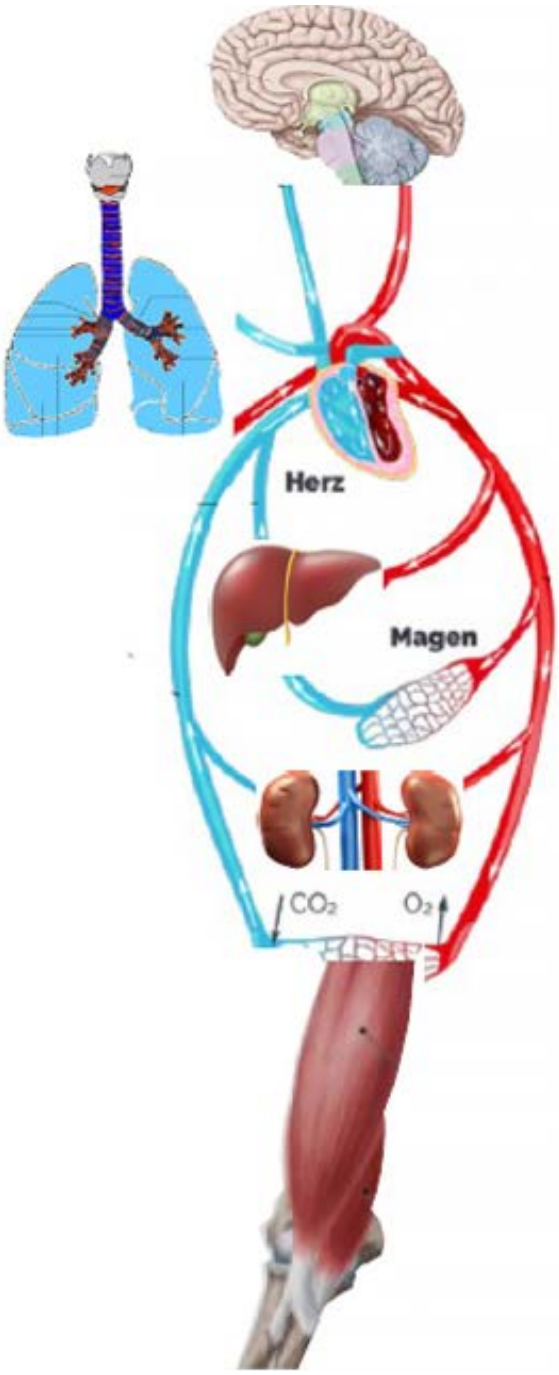


Abb. 3: Die Dienstleister der Muskeln

Bewegung möglichst optimal auf die Umwelt abzustimmen waren drei Entwicklungen nötig:

- Die Entwicklung der Sinne für die Wahrnehmung der Umwelt
- Ein Steuerungssystem, welches die Muskelkontraktionen gemäss den Informationen der Sinne, gezielt steuern konnte.
- Ein Knorpel- später auch knöchernes Skelett, welches die Kontraktionskraft auch in die umweltkonforme Bewegungsrichtung lenkte.

Der Muskel hatte also drei Hilfssysteme entwickelt, ohne die eine sinnvolle Automobilität gar nicht möglich ist. Die gilt insbesondere für das Gehirn. Man kann ohne Übertreibung festhalten, dass das Gehirn nur dazu da ist, Bewegung sinnvoll und stimmig zu machen. Ein eindrückliches Beispiel dafür sind die Seescheiden (Manteltiere/ Ascidiae). Sie durchleben zwei Phasen, eine erste als Larven, die sich bewegen können und deshalb ein Gehirn haben, eine zweite als sessile Tiere, die festgewachsen sind und ihren Aufenthaltsort nicht wechseln können. Sobald sie im Erwachsenenzustand festgewachsen sind, wird das Gehirn nicht mehr gebraucht und deshalb als Energielieferant verdaut.

Nun benötigt die Querbrückenrückbildung von Myosin und Aktin nicht nur Energie in Form von ATP (Adenosintriphosphat) und dessen Re-Synthese nach der Abspaltung eines Phosphatteiles, sondern auch O2. Ausserdem müssen die «Abfallprodukte», u. a. CO2 und H2O, auch wieder abtransportiert werden. Dazu entwickelten sich im Laufe der Evolution Transportsysteme. Der Blutkreislauf mit dem Herz als Motor dient der Muskulatur als wichtigstes aktives Transportsystem. Die Bereitstellung und Entsorgung der Transportgüter O2 und CO2, sowie teilweise auch von H2O wird vom Atmungssystem mit den Atemwegen und der Passivpumpe Lunge vorgenommen. Die Bereitstellung und Entsorgung von Nährstoffen und H20 wiederum erfolgen durch das Verdauungssystem, die Leber, die Niere und teilweise die Haut.

Abbildung 3 zeigt, dass alle diese Dienstleistungssysteme der Muskulatur dienen, die Lebewesen der Pflanzenwelt kennen diese Organsysteme nicht! So kann es denn nicht verwundern, es ist viel mehr logisch, dass eine Vernachlässigung der Muskulatur auch zu gravierenden Einbussen bei den Dienstleistungssystemen führt.

Da stellen sich doch Fragen wie:

- Wenn die Muskulatur so fundamental wichtig für den Menschen und seine Gesundheit ist, warum tragen wir als Spezies ihr denn nicht mehr Sorge?
- Wenn die Muskulatur so fundamental wichtig für den Menschen ist, warum wird denn die Fitnessbranche, die als einzige effizientes Muskeltraining für jede Frau und jeden Mann anbietet, nicht als systemrelevant angesehen und beispielsweise während einer Pandemie gleich geschlossen?

Über diese beiden Fragen und insbesondere über die Konsequenzen aus den Antworten ist in der nächsten FITNESS TRIBUNE mehr zu lesen. ■

Paul Eigenmann
QualiCert AG
www.qualicert.ch

* Pflanzen- und Tierwelt tragen die Namen von Göttinnen aus der römischen Mythologie. Die Pflanzenwelt wird als Flora nach der Göttin der Blüte und die Tierwelt als Fauna nach der Tochter des Feld- und Waldgottes Faunus bezeichnet.

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

Die Schweizer Fitness-Wirtschaft im ersten Halbjahr 2021

Positive Tendenz nach der monatelangen Schliessung der Fitnesscenter

Die Schweizer Fitnessbetreiber sind von den Massnahmen im Rahmen der COVID-19 Pandemie in den vergangenen Monaten hart getroffen worden. Um den Schweizer Fitnessmarkt hinsichtlich der Auswirkungen der Pandemie zu durchleuchten, hat die swiss active – IG Fitness Schweiz gemeinsam mit der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) eine Erhebung zur Schweizer Fitness-Wirtschaft per Juni 2021 durchgeführt.

Die Datenanalyse ermöglicht es, die ersten Entwicklungen der Branche nach dem Restart am 19. April 2021 abzubilden. In der Schweizer Fitnesslandschaft existieren seit mehreren Jahren so gut wie keine transparenten Daten, die aus Marktstudien erhoben wurden. In Deutschland dagegen werden seit vielen Jahren die zentralen Fakten des Fitnessmarktes in den «Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft» abgebildet. Gemeinsam mit der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie dem Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte, verleiht der DSSV e. V. — Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen der deutschen Branche mit dieser jährlichen Datenerhebung eine Visitenkarte, schafft Markttransparenz und stärkt die Akzeptanz bei Akteuren aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft. Diese Synergien wollte man für diese Marktstudie nutzen, um wertvolle Erkenntnisse für die Weiterentwicklung der Schweizer Fitnessbranche zu gewinnen.

Stimmungsbild nach dem Restart

Das Stimmungsbild in der Branche ist seit dem Restart positiv. Die Betreiber sind äusserst froh, ihre Center wieder öffnen zu dürfen, und können seit dem Restart keinen negativen Einfluss auf das Corona-Infektionsgeschehen in der Schweiz erkennen. Dazu tragen auch die etablierten Sicherheits- und Hygienekonzepte bei, die 99,6 Prozent der Betreiber als eher bis sehr ausgereift einstufen. Diese werden den Mitgliedern klar und gut erkennbar kommuniziert, beispielsweise über Plakate am Eingang (100,0 % der Center), via E-Mail (98,4 % der Center), durch die Mitarbeiter (99,6 % der Center) oder über zusätzliche Aushänge im Center (89,0 % der Center). Dies resultiert in einer hohen Bereitschaft der Mitglieder, die vorgegebenen Regelungen umzusetzen.

Relevanz von Fitness und Gesundheit

Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass ein regelmässiges körperliches Training zu einer gesteigerten Funktionalität des Immunsystems beiträgt und dem Körper ermöglicht, sich besser auf die Bewältigung einer Erkrankung einzustellen. Die Betreiber in der Schweiz wissen um diesen positiven Einfluss von Training auf die physische, aber auch auf die mentale Gesundheit der Mitglieder und um die Bedeutsamkeit eines ganzheitlichen Ansatzes aus Fitness und Gesundheit. Sie nehmen sich selbst vollständig (81,8 %) oder teilweise (18,2 %) als Gesundheitsdienstleister wahr. Werden sie gebeten, ihr Center einer

Abb. 1: Weiterbildungen in 2021 (Gesamtmarktbetrachtung in % der Center)

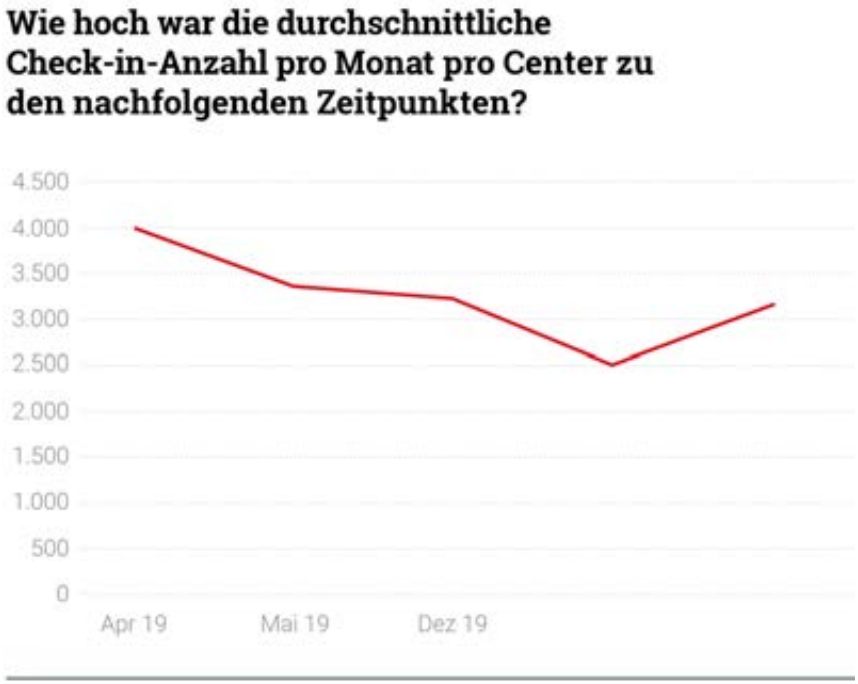


Abb. 2: Check-in- Zahlen (Gesamtmarktbetrachtung, pro Monat pro Center)

Positionierung zuzuordnen, wird am häufigsten «Training» gewählt (31,6 %), gefolgt von «Gesundheit» (29,6 %) und «Lifestyle» (27,7 %). Nur 11,1 Prozent ordnen ihr Center der Positionierung «Wellness» zu.

Betreiber setzen auf Mitarbeiterqualifikation und dual Studierende

Das erste Jahr der Pandemie, 2020, haben 99,4 Prozent der Betriebe genutzt, um ihre Mitarbeiter weiterzubilden. In 2021 setzen die Betriebe ebenfalls auf Weiterbildung. Auch wenn der Wert (Stand Juni 2021) noch hinter dem Wert des Vorjahres liegt, geben 83,0 Prozent der Betriebe an, ihre Mitarbeiter im ersten Halbjahr 2021 weitergebildet zu haben. Dies entspricht einem Zuwachs um 10,3 Prozent. Hierbei beschäftigt ein Center im Schnitt knapp 23 Mitarbeiter, darunter 11 Festangestellte und zwei dual Studierende.

Zukunftspotenzial: Weiterbildung in puncto Gesundheit

Auch 2021 bleiben gerätegestütztes Krafttraining (57,5 %), Functional Training/ Athletiktraining (53,6 %), gerätegestütztes Herz-Kreislauf-Training (46,8 %), Management (42,5 %) und Gruppenfitness (39,9 %) die Bereiche, in denen die meisten Anlagen ihre Mitarbeiter weiterbilden (vgl. Abb. 1). Auch werden Mitarbeiter verstärkt im Bereich mentale Fitness ausgebildet (+ 12,3 Prozentpunkte), was vor dem Hintergrund der Corona-Krise und den damit einhergehenden psychischen Belastungen der Menschen nachvollziehbar ist und die Relevanz eines ganzheitlichen Ansatzes aus Fitness und Gesundheit noch einmal mehr unterstreicht. Es wird ersichtlich, dass die Betriebe auch künftig verstärkt auf ihr Kernangebot setzen, jedoch ihre Mitarbeiter zusätzlich im Bereich Digitalisierung weiterbilden. Mehr als jeder vierte Betreiber (28,0 %) hat seine Mitarbeiter im Bereich Digitalisierung weitergebildet.

Digitalisierung ergänzt Kerngeschäft

Die Digitalisierung wird nach Ansicht von 79,5 Prozent der Betreiber das Training im Center ergänzen, jedoch keinesfalls ersetzen. Insbesondere Live-Gruppenkursen und weiteren digitalen Angeboten wie Trainingsvideos messen Betreiber künftig eine grössere Bedeutung bei als noch vor der Krise.

Check-in-Entwicklung seit dem Restart

Dass die Mitglieder die Angebote für die Stärkung der körperlichen und mentalen Gesundheit nutzen möchten, zeigen die Entwicklungen der Check-in-Zahlen seit dem Restart. Zwar bleiben diese im April/Mai 2021 hinter den Check-in-Zahlen im selben Zeitraum vor der Pandemie (April/Mai 2019) zurück, aber gleichzeitig ist bereits von April zu Mai 2021 eine Steigerung der Check-ins um 24,0 Prozent auf 3176 Check-ins pro Monat pro Center zu verzeichnen. Dieser Trend ist auch vor dem Hintergrund als positiv zu werten, dass sich im Vergleichszeitraum 2019 die Check-ins von April zu Mai um 15,2 Prozent reduzierten (vgl. Abb. 2).

Altersstruktur der Mitglieder

Mehr als die Hälfte der Center (59,1 %) geben an, dass die Zielgruppe, die nach dem Restart am häufigsten vertreten ist, die der 20- bis 29-Jährigen ist. Weiter zeigen die Daten, dass insbesondere die Altersgruppen ab 50 Jahren eine geringere Trainingshäufigkeit aufweisen als vor der Pandemie (vgl. Abb. 3). Während 42,6 Prozent ▶

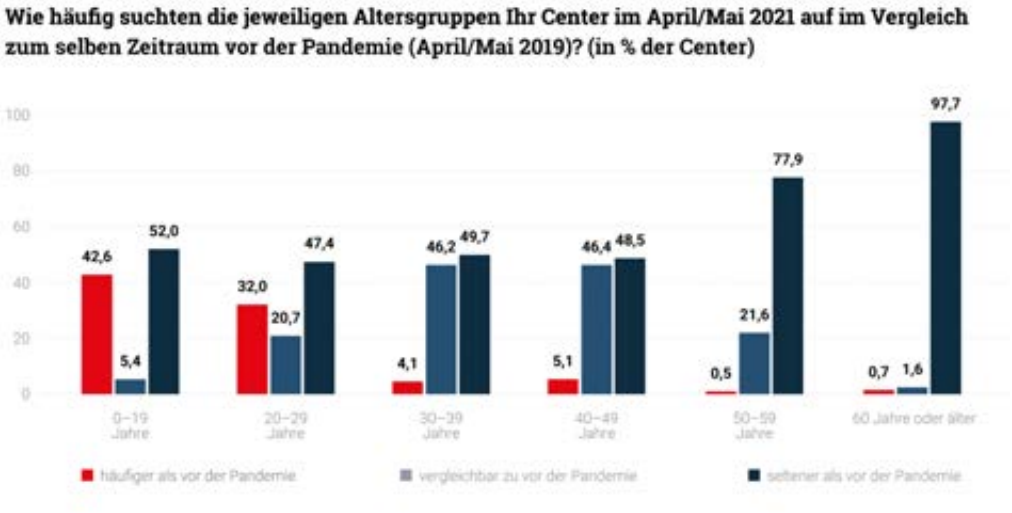


Abb. 3: Trainingshäufigkeit unterschiedlicher Altersgruppen seit dem Restart im Vergleich zu vor der Pandemie (in % der Center)

Abb. 4: Mitgliederentwicklung (Gesamtmarktbetrachtung, Zahlen durchschnittlich pro Center)

der Center berichten, eine verstärkte Trainingshäufigkeit bei den bis 19-Jährigen festzustellen (32,0 % bei den 20- bis 29-Jährigen), scheinen die älteren Zielgruppen den Centern seit dem Restart verstärkt fernzubleiben. Zu der Altersgruppe 60 plus geben 97,7 Prozent der Betreiber an, eine geringere Trainingshäufigkeit als vor der Pandemie festzustellen. Hier gilt es, die Barrieren bei diesen Zielgruppen zu identifizieren und entsprechend entgegenzusteuern.

Mitgliederentwicklung

Mit Blick auf den Gesamtmarkt liegt die durchschnittliche Mitgliederzahl pro Center nach dem Restart im Mai 2021 bei 1130. Damit hat sie sich im Vergleich zum selben Zeitraum vor der Pandemie (Mai 2019: 1281) um 11,8 Prozent reduziert. Für Dezember 2021 erwarten die Betreiber eine durchschnittliche Mitgliederzahl von 1214 pro Center. Dies entspricht im Vergleich zum Mai 2021 einer Steigerung um 7,4 Prozent. Dennoch liegt die Erwartung 9,9 Prozent unter dem Durchschnittswert aus Dezember 2019 (vgl. Abb. 4).

Mitarbeiterzahlen

Mit Blick auf den Gesamtmarkt beträgt die Mitarbeiterzahl im Jahr 2020 27690 Mitarbeiter. Zum Stichtag 31. Dezember 2021 erwarten die Betreiber eine Mitarbeiterzahl von 30550. Dies entspricht einem Zuwachs um 10,3 Prozent. Hierbei beschäftigt ein Center im Schnitt knapp 23 Mitarbeiter, darunter 11 Festangestellte und zwei dual Studierende.

Fazit: Fitnessbranche ist und bleibt eine Zukunftsbranche

Trotz der Corona-Krise sind die Vorzeichen in der Schweizer Fitnessbranche positiv. Die Check-in- Zahlen bewegen sich in Richtung des Niveaus von 2019, auch die Mitgliederzahlen erholen sich langsam. Dass die Branche weiterwächst, zeigt auch die Entwicklung der Mitarbeiteranzahl.

Vor dem Hintergrund der Corona- Krise hat sich die Digitalisierung als Ergänzung zum Leistungsportfolio etabliert, was die Branche weiter stärkt und den Mitgliedern durch ein differenzierteres Angebot die Integration des Fitnesstrainings in ihr Leben deutlich erleichtert. Die Betreiber blicken der Zukunft optimistisch entgegen. 61,9 Prozent erwarten, dass sich die wirtschaftliche Situation ihres Centers in den nächsten zwölf Monaten (eher) verbessern wird. Die Fitnessbranche ist und bleibt eine Zukunftsbranche — gerade auch über die Krise hinaus.

Methodik

Die Erhebung wurde per Online-Umfrage vom 4. Juni bis 9. Juli 2021 durchgeführt. Sie wurde in deutscher, französischer und italienischer Sprache angeboten. Von den rund 1300 Fitnesscentern in der Schweiz haben 489 Betriebsstätten teilgenommen, was einer Teilnahmequote von 37,6 Prozent entspricht und den notwendigen Rücklauf für statistische Repräsentativität der Daten (über-)erfüllt.

Die gesamte Studie können Sie auf Anfrage an info@ig-fitness-schweiz.ch erhalten. ■

Roger Erni

Geschäftsführer IG Fitness Schweiz. Ein Verband, der sich aus Einzelcentern, Kettenbetreibern und Kursanbietern zusammensetzt. Damit vertritt der Verband mehr als 500 Standorte in der Schweiz. Die IG Fitness Schweiz hat es sich zum Ziel gesetzt, die Gesundheits- und Fitnessbranche nachhaltig und unpopulistisch in einem gemeinsamen Miteinander zu entwickeln. www.ig-fitness-schweiz.ch

Prof. Dr. Sarah Kobel

Die promovierte Betriebswirtin ist Fachbereichsleitung Forschung und Entwicklung an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie Tutorin und Dozentin an der BSA-Akademie im Bereich Ökonomie. Durch ihre wissenschaftliche Tätigkeit am Institut für Konsum- und Verhaltensforschung an der Universität des Saarlandes besitzt sie fundierte Kenntnisse in der Konzeption, Durchführung und Auswertung empirischer Untersuchungen. www.dhfpg-bsa.de

WWW.BASEFIT.CH

FITNESSCLUBS SCHWEIZWEIT GESUCHT!

Bereit den Staffelstab abzugeben?

Wir suchen Fitnessclubs zur Übernahme mit folgenden Kriterien:

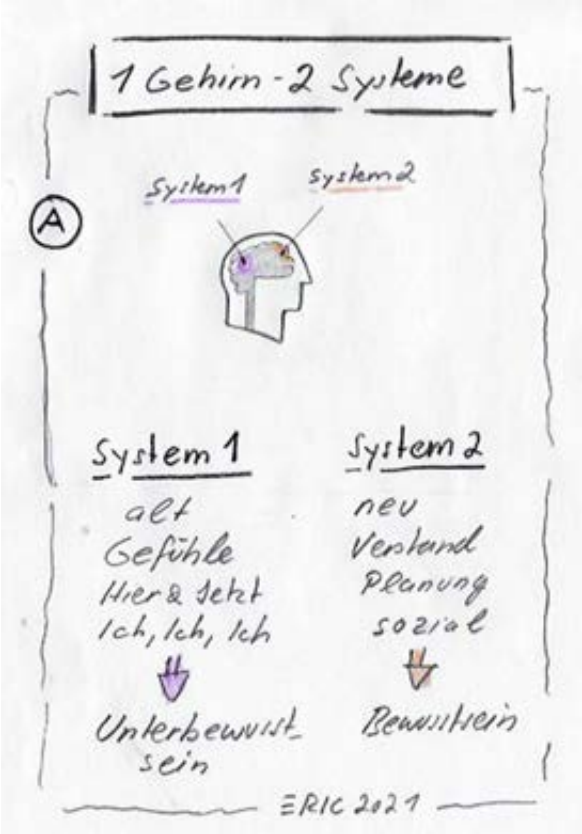
- Einzugsgebiet mit mindestens 20.000 Personen
- Ca. 1.000 bis 2.000 m^2 Grösse

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

basefit.ch
WIR SIND FITNESS

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

Alle Menschen handeln sinnvoll



Für manche Leser mag das eine steile These sein. Gibt es denn nicht überall Idioten? Ich halte dagegen und lade Sie ein, meine Perspektive zu prüfen. Zuerst werfen wir einen Blick in die Biologie des Menschen. Stark vereinfacht funktioniert unser Gehirn mit zwei Systemen. Beachten Sie bitte Skizze A. System 1 ist alt, mächtig und funktioniert nach primitiven Reflexen. Hier geht es um die Triebe wie Essen, Sex und dem Überleben mit den Modi Flüchten oder Kämpfen. Hier regieren unsere stärksten Emotionen und nur das eigene Befinden ist der Kompass. Das Denken läuft schnell und automatisch ab. Der momentane Impuls — das Hier und Jetzt — ist die Orientierungsgrösse. System 1 wird mit dem Unterbewusstsein assoziiert.

System 2 ist dagegen ein «neues» Gehirnareal. Hier regiert der Verstand, die Planung, der «gute Wille», das Soziale. Dieses System funktioniert langsam und es ist ein anstrengendes Denken, da das Bewusstsein nun aktiviert ist.

Bereits jetzt sollte klar sein; wir Menschen sind Widerspruchs-Wesen, denn die beiden Systeme konkurrenzieren sich oft mehr, als dass sie sich ergänzen. Das System 1 stammt aus dem Tierreich. Im Laufe der Evolution hat sich beim Menschen ein Bewusstsein — System 2 — entwickelt, welches seine Heimat im präfrontalen Cortex hat. Wir Menschen sind somit Animal-PLUS-Geschöpfe. Der Mensch kann dank System 2 vor-, nach-, und mitdenken. Denken ist unser evolutionärer Vorteil gegenüber anderen Lebewesen, die primär nur mit Impulsen agieren.

Wir Menschen sind derart ausgereift im Denken, dass wir uns Theorien und Sachen ausdenken können, die gar nicht existieren. Lange glaubte der Mensch, die Sonne drehe sich um die Erde. Auch für erfundene Götter wie z. B. Teutates, Baal oder Zeus schlugen sich die Menschen regelmässig ihre Köpfe ein. Kein Tier macht sich über Götter, Fussball oder Bildung Gedanken. Es interessiert sie nicht. Primär geht es ums Fressen oder Nicht-Gefressen werden. System 1 reicht für dieses Spektrum völlig.

Nun wird es praktisch, doch ich will Sie warnen. Die folgenden Zeilen könnten Ihre Gefühle verletzen. Ihr Weiterlesen geschieht auf eigene Gefahr!

Nehmen wir an, Sie leben in einer Partnerschaft und ertappen Ihren Schatz beim Sex mit einer anderen Person. Welche der drei Möglichkeiten ist Ihnen am nächsten?

1. Sie schreien beide an, laufen gekränkt davon und werden die Scheidung einleiten.
2. Sie zerren Ihren Schatz vor ein Gericht, dass die Steinigung erlaubt.
3. Sie ziehen Ihre Kleider aus und machen gleich mit.

Die Quizfrage ist nun nicht, welche Antwort moralisch höher einzustufen ist. Es geht mir um Folgendes: Ein Ereignis erzeugt komplett andere Reaktionen. Doch egal wie unterschiedlich die Reaktionen auch ausfallen. Eines haben sie gemeinsam. Sie sind voller Sinn. Für den Monogamist ist das Brechen des sexuellen Exklusivrechts ein logischer Scheidungsgrund. Als tiefgläubiger Islamist und Verfechter der Scharia ist die Steinigung die gerechte und sinnvolle Strafe. Als Swinger ist Sex mit unterschiedlichen Personen die Norm und kein Grund die Ehe aufzulösen.

In einer Demokratie sind unterschiedliche Lebensentwürfe innerhalb bestimmter Normen und Werte GLEICH-GÜLTIG. Dabei folgt jeder Mensch seiner eigenen kulturell und individuell programmierten Grundeinstellung von System 1 und 2. Wir leben nicht in einem Universum, wir leben in einem Multiversum.

Das Fitnesstraining, dass wir betreiben, es ist sinnvoll für uns. Andere — und es ist die Mehrheit der Bevölkerung — haben ihre Gründe dagegen und sehen davon ab. Der Film, den wir am Abend schauen, den Marken-Pullover, den wir kaufen, die Süssigkeiten, die wir naschen, das teure Auto, all das ist sinnvoll für uns. Der Bodybuilder, der sich Anabolika spritzt; es ist voller Sinn. Er will einfach mehr Muskeln. Das ist seine Orientierung! Die gesundheitlichen Gefahren, die dabei mitgespritzt

werden, nimmt er in Kauf. Würde er sie nicht in Kauf nehmen, dann würde er von der Spritze lassen.

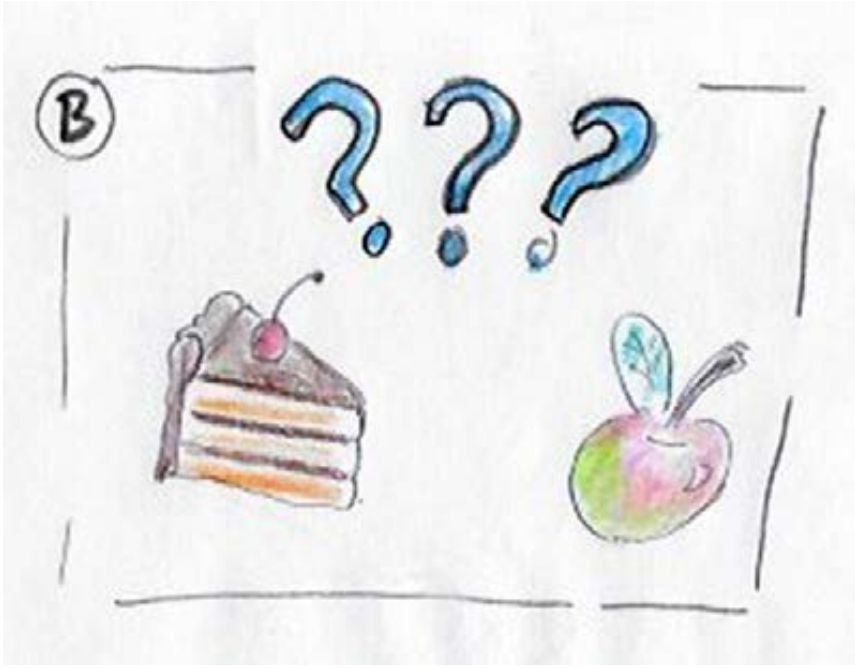
Der Terrorist, der in ein Hochhaus fliegt, der Bankräuber, der Geld plündert, der Vater, der seine Kinder schlägt, sie alle handeln sinnvoll. Keineswegs will ich solche Handlungen entschuldigen oder gar für gut befinden. Verständnis und Einverständnis sind nicht das Gleiche.

Ich will bloss aufzeigen, dass wir immer den Impulsen von System 1 oder 2 folgen. Wir können nicht hirnbefreit agieren. Wie kurios die Handlung immer auch sein mag. Immer handelt es sich dabei um totale Hirn-Action. Ob derbe Schimpfwörter, ausgestreckte Mittelfinger; oft ist es so, dass man seine Handlungen bereits kurze Zeit später zutiefst bereut. Warum ist das so? Erinnern wir uns. Das System 1 ist automatisch und schnell. Es agiert animalisch. Das System 2 ist langsam und es kostet mehr Energie als der Autopilot (System 1).

Bei Skizze B sehen Sie einen Kuchen und einen Apfel. Nehmen wir an, eine Person möchte abnehmen und hat etwas Hunger. Für was würde sich System 2 entscheiden? Die Frucht. Wenn nun aber die Person müde ist, unter Zeitdruck arbeitet und generell einen schwierigen Tag hatte. Nach was wird die Person nun eher greifen? Eben!

Es ist wichtig zu wissen, dass wir unterschiedliche Strömungen (Systeme) in uns haben. Wir sind keine Entweder-oder- sondern Sowohl-als-auch-Wesen. Wir sind weder gut noch böse. Wir sind beides. Wir haben konstruktive als auch destruktive Kraftfelder in uns. Dieses Dilemma- Bewusstsein ist elementar, da ein Leben nur dann gelingen kann, wenn wir die internen Gegensätze, die wir als Mensch nun mal haben, akzeptieren. Verleugnen ist nie gut und wer im Leben unschuldig sein will, der hat bereits verloren. Wenn Sie — um im Beispiel zu bleiben — nach dem Kuchen greifen, dann sollten Sie nicht zu hart mit sich ins Gericht gehen. Und diese Nachsicht sollte auch für andere gelten. Harsche Kritik geht meist sehr schnell über die Lippen. Doch vergessen wir nie. Die individuell konfigurierten Systeme 1 und 2 sind auch bei allen anderen Menschen installiert. Der Mensch ist keine Maschine, die einfach rund läuft. Er ist mehr und das ist eine Krux und ein Geschenk zugleich. Ist das nicht wunderbar?

Weil die Systeme 1 und 2 in uns regieren, ist alles was wir machen, für uns selber. Wir haben noch nie etwas für



andere gemacht. Einspruch: Es gibt doch Menschen, die ehrenamtlich für karitative Zwecke oder in der Familie für andere aufopferungsvoll arbeiten. Das machen sie doch eindeutig für andere. Abgelehnt. Wir helfen anderen aus diversen Gründen. Sei es aus einem Pflichtgefühl, welchem wir gerecht werden wollen, sei es, dass wir für eine gute Sache etwas bewirken wollen. Letztlich gibt uns das ein gutes Gefühl. Wer Geld spendet, der verliert zwar Geld, doch gleichzeitig gewinnt er an Genugtuung, da sein Geld einer guten Sache dient. Und manch einer spendet gerne öffentlich, da er bei den Mitmenschen mit seiner Geste punkten kann. Auch das dient im Kern wieder dem Eigeninteresse.

So gesehen handelt kein Mensch irrational. Die Spieltheorie untermauert das. Das traditionelle Spiel geht so. Zwei Personen (A und B) sind anwesend. Person A erhält 100 CHF. Die einzige Auflage ist, dass A den Betrag mit B teilen muss. Person A kann selber entscheiden, ob sie die Hälfte (also 50 CHF) abgibt oder einen anderen Verteilerschlüssel wählt (z. B. 60 zu 40 CHF). Doch nur wenn B den Vorschlag von A annimmt, können beide das Geld behalten.

A kann sich nun sagen. Ich nehme 90 CHF und gebe 10 CHF ab. Schliesslich sind 10 CHF immer noch besser als 0 CHF. Aber so funktioniert es nicht. Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Schmerzgrenze bei ca. 33 Franken lag. Sank der Betrag unter diesen Wert, lehnten die meisten den vorgeschlagenen Deal ab. Aus ökonomischer Sicht ist das völlig irrational. Lieber etwas Geld als gar kein Geld. Doch Menschen haben auch einen Sinn für Fairness. Dieser Sinn geht über die reine Gewinnmaximierung aus. Menschen suchen den Ausgleich. Es gibt keine Buchung ohne Gegenbuchung. Lieber schade ich mir selber und verzichte auf Geld, wenn ich dabei gleichzeitig auch dem Partner schaden kann, der mir nur ein paar Almosen geben wollte. Aus dieser Perspektive erscheint der Verzicht aufs Geld wieder völlig rational.

Falls Sie eine Führungskraft sind, dann sollten Sie sich das merken. Fühlen sich die Mitarbeiter von Ihnen unfair behandelt, dann lassen sie sich heimlich auszahlen. Zum Beispiel Büromaterial nach Hause mitnehmen, Arbeitszeitrapporte frisieren, steriler Dienst nach Vorschrift, Arzttermine in die Arbeitszeit verlegen usw. Die Liste der Möglichkeiten ist endlos. Vom folgenden Satz bin ich zutiefst überzeugt. Jeder Chef hat langfristig die Mitarbeiter, die er verdient. Wer also ständig über mühsame und demotivierte Mitarbeiter jammert, der sollte die Scheinwerfer auf sich richten und sich selber zuflüstern: Alle Menschen handeln sinnvoll.

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

reAct-Trainer für das Van der Merwe Center Allschwil

Das Van der Merwe Center Allschwil steht für Training, Spiel und Spass. Das 5-Sterne Fitnesscenter bietet eine topmoderne Ausstattung für ein Figur- und Muskeltraining, ein effektives Abnehmprogramm sowie Rücken- und Rehasport. Nun ist das Center mit dem reACT-Trainier um eine Attraktion reicher geworden.

Zeit für neue Trainingsimpulse

Eine der besten Arten, die Muskelkraft zu verbessern, ist durch plyometrisches Training. Plyometrische Übungen basieren auf dem Verständnis, dass eine konzentrische (verkürzende) Muskelkontraktion viel stärker ist, wenn sie unmittelbar einer exzentrischen (verlängernden) Kontraktion desselben Muskels folgt. Plyometrische Übungen entwickeln daher die Streck-Reflex-Kapazität in einem Muskel. Wenn die Muskelfaser dieser Trainings-Stimulanz regelmässig ausgesetzt wird, kann sie mehr elastische Energie speichern und diese schneller und kraftvoller von der exzentrischen und konzentrischen Phase übertragen. reACT — macht Frauen knackig, Sportler schnell und Senioren vital.

Immer die neusten gym80 Geräte in Zürich

Neu hat gym80 Schweiz für seine Kunden ab sofort, nebst Buchs/SG, einen Showroom in Zürich-Schlieren direkt am Bahnhof. Interessenten sind mit einer kurzen Voranmeldung jederzeit willkommen. Der Showroom ist immer mit den neusten Geräten ausgestattet. Einzigartig sind die Individualisierungsmöglichkeiten bei gym80. Deshalb ist der Showroom mit diversen Muster-Polstern und ca. 50 verschiedenen Farbmustern für die Lackierung des Stahls ausgestattet. Überzeugen Sie sich selbst vor Ort. Melden Sie sich noch heute für einen Besuch an unter +41 44 515 03 95.

Digitale Hochzeit von NEOGATE mit cardioscan Schweiz
Die smarte Diagnostiklösung – damit Training funktioniert

«Unsere Kunden dürfen sich viel von dieser starken Partnerschaft versprechen. Viel wovon? Von den Top-Produkten von cardioscan und unseren Lösungen, wie diese im Customer Journey integriert werden können,» erzählt Robert Looser von NEOGATE.

cardioscan lancierte kürzlich mit dem mescan eine Weltneuheit in der digitalen Diagnostik: Herzratenvariabilität, Stresslevel, Körperzusammensetzung und Stoffwechsel, alles in Einem. Der mescan Self-Check macht ganzheitlich sichtbar, wie es um die eigenen Körperwerte steht. Der mescan ist wie ein Portal in die neue Welt der smarten Optimierung von Training, Ernährung, Regeneration und die neue professionelle Art der Trainingssteuerung.

Der mescan motiviert Studiobetreiber und Mitglieder gleichermassen und ist deshalb sehr erfolgreich gestartet in Deutschland und ab jetzt auch in der Schweiz erhältlich.

Lars Harms, Vertreter von cardioscan in der Schweiz, schwärmt: «Das Tolle für unsere Kunden ist, NEOGATE öffnet nun digital Tür und Tor für den mescan zur Integration in alle Studiokonzepte: im Fitness-Abo integriert oder nicht, mit Limitierung der Anzahl Self-Scannings, oder sogar als Abrechnungsmodell Pay-Per-Use, alles ist möglich.»

Mehr Informationen zum mescan erhalten Sie direkt bei Lars unter:
lars@markenberg.com,
Handy: 079 173 10 24,
www.cardioscan.ch

Anzeige

Mountain Move Beauty Days

Zum ersten Mal traf sich die Beautybranche, Inhaber und deren Kader zum Netzwerktreffen und Erfahrungsaustausch in Gstaad. Die Beauty Days fanden anlässlich des Mountain Move statt und wurden nach dem bewährten Konzept der Fitnessbranche durchgeführt. Die Teilnehmenden genossen eine Auszeit unter Freunden, viele Groupfitness-Lektionen der Extraklasse, hervorragendes Essen, heisse Partys, viel Netzwerken und spannende Vorträge. Diejenigen, die wollten, konnten sich auch einfach mal in der Wellnesswelt des Hotel Huus in Gstaad verwöhnen lassen.

Die Teilnehmer der Groupfitness und Plausch-Sportler waren bereits ab Dienstag in Gstaad, bevor dann am Donnerstag das Netzwerktreffen begann. Eine kleine Fachausstellung, verschiedene Vorträge und natürlich kam der Event- und Partyteil nicht zu kurz. Für die erste Austragung kamen 160 Teilnehmer, was man definitiv als Erfolg werten darf.

Hauptsponsor war Barbara Huli mit ihrem gleichnamigen Konzept «H.U.L.I. — Slim Body — Beauty — Lifestyle». Ebenso waren zahlreiche Partner aus der Fitnessbranche vor Ort, wie zum Beispiel Berny Huber (fit3), Thomas Schütz (best4health, InBody), Lukas Jäggi (Bodymagic), Renzo Kressig (RKS), Beat Friedli und Paul Gubser (milon und five), Barbara Lohse und Henrik Gockel (PRIME TIME fitness).

Nebst einigen spannenden Kurzvorträgen waren am Donnerstag und Freitag auch illustre Referenten mit spannenden Themenbereichen mit von der Partie. Den Anfang machte Alexander Damm mit dem Thema «Schönheit kommt von innen», gefolgt von den «Trends 2021 in ästhetischer Chirurgie und Medizin» von den Doktoren PD Dr. Reto Wettstein, PD Dr. Farid Rezaeian und Dr. Barbara Wettstein. Am Freitagmorgen startete Nicole Raess mit dem Thema «Mit deinem Charisma zum Leuchtturm in deiner Branche» und Berny Huber brachte Erstaunliches über Abnehmen, Figur, Gesundheit und Altern in seinem Vortrag «Seine Gene selber schalten...» in die Ohren der Zuhörenden.

Ab Freitagnachmittag fand die Hütten-Gaudi statt, welche sicher als einer der Höhepunkte des Events bezeichnet werden darf. Party pur in den Bergen mit Star-DJ Dan Le Blonde, DJ Paul Lomax und als Lifeact Violinistin Marina Belinska. Am Abend folgte mit der H. U. L. I. Black & Beauty Night ein glamuröser Event. Nach Vorträgen am Samstagmorgen, war am Mittag das Netzwerktreffen offiziell beendet. Zahlreiche Teilnehmer nahmen noch beim wunderschönen Ausflug auf den Glacier 3000 teil und blieben eine Nacht länger.

Spannendes neues Produkt: ellyfit

Exklusiv konnte als Weltpremiere der neue Body-Shaping und Anti-Aging Vital Drink von ellyfit vorgestellt werden: Das Lebenselixier — für mehr Energie und Schönheit. Der Vitaldrink für Energie und Gesundheit mit der patentierten Formel SeQ10Ct zur körperlichen Regeneration. ellyfit vereint natürliche und hochwertige Inhaltsstoffe und sorgt für einen langfristigen Energieschub und ist ein patentierter Multifunktionsdrink zur besseren Regeneration von Muskeln und Organen.

Egal ob es um die Arbeit, Freizeit oder Workout-Routine geht... ellyfit ist der innovative, multifunktionelle Vital Drink. Er versorgt mit langanhaltender Vitalität, was zusätzlich das Konzentrationsvermögen erhöht. Ausserdem stärkt er das Immunsystem auf natürliche Weise und sorgt für innere Ruhe und Gelassenheit. ellyfit schützt die Zellen vor der Alterung, und optimiert das Hautbild. Mit Selen, Q10 und L-Carnitin. ellyfit wird sich auch an den Mountain Move Fitness Days gross präsentieren. Seien Sie gespannt...

Die ersten Mountain Move Beauty Days waren definitiv ein voller Erfolg. Die Organisatoren Rolf Dürrenberger und Kathrin Salzmann waren sehr zufrieden. Als Leser der FITNESS TRIBUNE fragen Sie sich vielleicht, wieso wir hier über diesen Beauty-Event berichten? Einerseits waren doch einige Fitness-Leute an diesem Anlass mit dabei und es gibt auf jeden Fall spannende Synergien zwischen der Fitness- und der Beautybranche. Anderseits ist «über den Tellerrand schauen» immer gut. Und in einem Punkt kann die Fitnessbranche noch viel lernen von der Beautybranche: Diese Branche weiss, wie man Produkte teuer verkauft!

Lange dauert es nicht mehr, dann findet bereits die nächste Ausgabe des Mountain Move statt: Vom Donnerstag, 7. bis Samstag, 9. Oktober findet das fünfte Fitnesscenter Netzwerktreffen in Arosa statt. Alle Infos dazu ab der Seite 118 in dieser Ausgabe.

Fotos: Eveline Salzmann

DIE EXKLUSIVE
ANTI-AGING HAUT-
PFLEGELINIE FÜR

JEDE BESTELLUNG PFLANZT EINEN BAUM

Die Innovation
für dein vitales Leben.
wondaworld
SUPER
BOYS

RKS
GmbH

Mit starkem Mindset
& Charisma zum
Leuchtturm deiner
Branche!
geneo

WELLNESS
FÜR ZUHAUSE
info@bodymagic.ch
www.zirbentherme.at

brands unlimited

Mehr Vitalität.

Mehr Leben!

Patentierte Formel enthält

- Selen
- Q10
- L-Carnitin

Der Vital-Drink Gewinner

+ Bodyshaping
+ Optimaler Metabolismus
+ Antioxidation Zellschutz
+ Anti-aging
+ Stärkung Immunsystem

be a winner - drink ellyfit

www.drinkellyfit.com

brandsunlimited
peter merian strasse 54
4052 basel, switzerland

+41 61 561 76 70
sales@brandsunlimited.one

Netzwerken & Fun in den Schweizer Bergen
Mountain Move Fitness Days Netzwerktreffen – jetzt anmelden!

Vom Donnerstag, 7. bis Samstag, 9. Oktober 2021 ist es wieder soweit: Das coolste Netzwerktreffen der Fitnessbranche auf 1800 Meter über Meer im Waldhotel Arosa steht an!

Zum fünften Mal findet nun das beliebte Mountain Move Fitnesscenter Netzwerktreffen, welches ab diesem Jahr Fitness Days Netzwerktreffen heisst, nun statt. Dieses Jahr — geschuldet der aktuellen Situation — das zweite Mal wieder im Herbst, statt im Winter.

Das Mountain Move ist eine gelungene Mischung aus Netzwerken, Erfahrungsaustausch, Vorträgen, Fachausstellung, Fitness und Sport treiben, gutes Essen geniessen, Wellnessen und Party feiern.

Der Anlass kann nur dank den vielen Partnern und Sponsoren durchgeführt werden. Hauptsponsor ist das Porsche Zentrum in Zürich sowie ACISO, milon und five und die FITNESS TRIBUNE.

Die Organisatoren, Rolf Dürrenberger und Kathrin Salzmann, freuen sich, wenn Sie Gast sind im Waldhotel Arosa, dem Nr. 1 Wellness- und Eventhotel im Bündnerland.

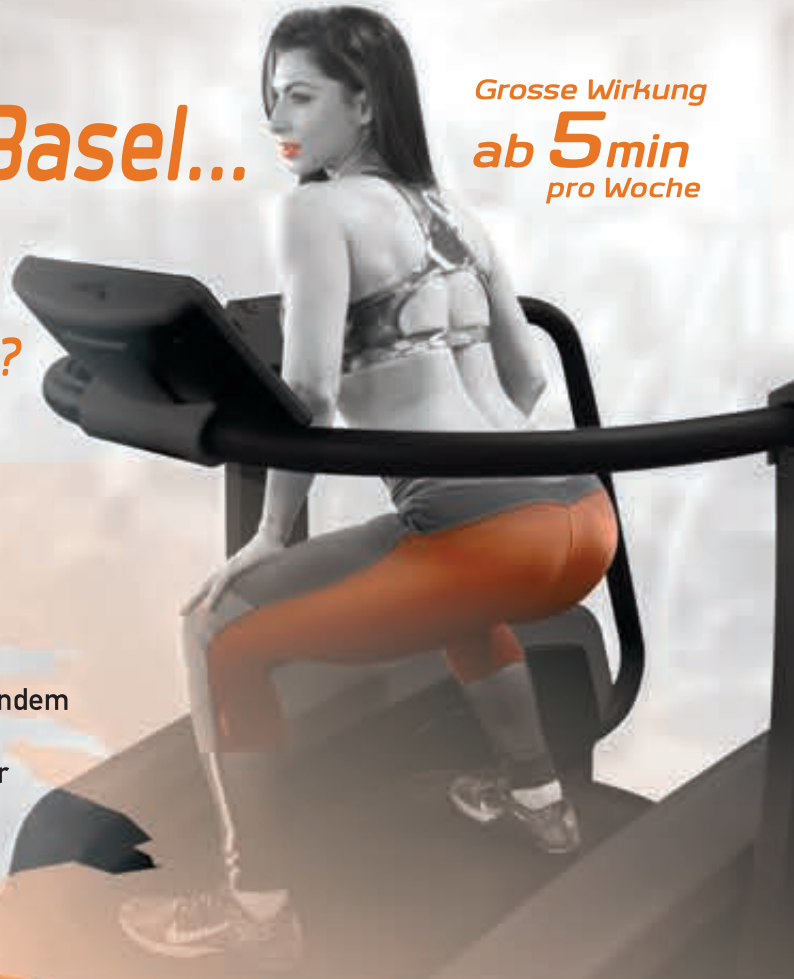
Wir sehen uns in Arosa!

Infos und Anmeldung:
www.mountain-move.ch

reACT®

Neu nun auch in Basel...

Grosse Wirkung
ab 5min
pro Woche



Wer möchte als erster in seiner Region von einer finanziellen Beteiligung profitieren?

- Selbstbedienung ohne Menschenkontakt
- Schutzkonzept in separatem Raum, sehr beliebt 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, hier Beispiele auf Youtube:

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: _____ _____

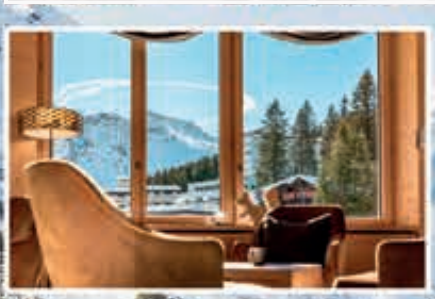
Mobile: _____

E-Mail: _____

FT 2021-07

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



Hereinspaziert!

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

Bereits zum 17. Mal trifft sich die Fitnessbranche - Fitnessbesitzer, Instruktoren, Fitnessreferenten & Fitness-Experten - bei der ultimativen Fitness-, und Fun-Woche in den Schweizer Bergen zum Netzwerken und Erfahrungsaustausch.

Vom 07.-09.10.2020 freuen wir uns zum 7. Mal im Waldhotel Arosa, Nr. 1 Eventhotel im Bünderland, Gast zu sein.

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

	3Tage / 2Nächte
Spezialpreis für Fitnesscenterinhaber	CHF 299.-*
Spezialpreis für Begleitpersonen	CHF 380.-
Verlängerungsnacht pro Person	CHF 190.-

um 3-7 Nächte verlängerbar
** bei Buchung bis 05.08.2021, danach CHF 349.-*

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

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

Roger A. Gestach

Ora più che mai!

È il motto di quest'anno della Giornata della FSCF e della BGB. Uno slogan decisamente appropriato se si pensa a quanto abbiamo passato negli ultimi 17 mesi e se si considera la minaccia di un'eventuale quarta ondata di contagi.

"Dobbiamo imparare a convivere con il virus". Non sono io a sostenerlo, è Boris Johnson, primo ministro britannico. La Gran Bretagna ha messo in atto un lockdown tra i più rigidi al mondo. Nonostante la diffusione della variante Delta, nel Regno Unito sono state revocate tutte le misure anti-Covid. Sulla stessa lunghezza d'onda si trova anche la direttrice dell'UFSP, Anne Lévy, che ha dichiarato: "Un giorno dovremo convivere con il Covid". Con la prima AtemLounge, Beat Friedli del centro fitness FR!TZ a Illnau sta dando un buon esempio di come sia possibile generare creatività in una situazione difficile e quindi fare pure buoni affari.

Mi fa piacere accogliere nuovamente in questo numero molti pubbliredazionali. Ciò che dimostra che l'industria del fitness si è ripresa dallo shock e rimane assai innovativa. Raccomando caldamente di leggere i pubbliredazionali e gli annunci, scoprirete alcune novità.

E, naturalmente, anche in questo numero non mancano interessanti articoli tecnici, come quello sull'alimentazione chetogenica, che in questo momento va alla grande. Nella sua rubrica, a mio parere Peter Regli va dritto al punto, il suo intervento è assolutamente degno di essere letto. Pubblichiamo inoltre tre interessanti interviste, una delle quali del tutto insolita: si esprime un vescovo cattolico di 72 anni che fa regolarmente allenamento della forza, definendo un atto di carità l'impegno a mantenere in forma il proprio corpo.

Dopo il Mountain Move tenete gli occhi aperti. I Mountain Move Beauty Days hanno appena avuto luogo e i Fitness Days sono alle porte. Troverete tutte le informazioni solo in queste pagine.

E infine, i risultati dello studio sulla situazione economica dell'industria svizzera del fitness ci permettono di confidare in un futuro positivo. Il che ci riporta al titolo dell'editoriale: Ora più che mai!

Non mi resta che augurarvi buona lettura.

Roger Gestach

Roger A. Gestach

Maintenant plus que jamais!

C'est le motto de la journée de la branche du SFGV et BGB. Quand je pense à ce que nous avons vécu pendant ces derniers 17 mois et considère la menace d'une quatrième vague, je trouve que ce motto est tout à fait juste !

«Nous devons apprendre à vivre avec le virus.» Ce n'est pas moi qui le dis mais Boris Johnson, premier ministre britannique. La Grande-Bretagne connait le confinement le plus sévère du monde entier. Toutes les mesures ont été levées dans l'ensemble du Royaume malgré la variante du Delta. La directrice du BAG, Anne Lévy, proclame de la même façon «un jour, nous apprendrons à vivre avec le Covid». Beat Friedli du FR!TZ dans l'Illnau, nous montre comment on peut puiser de la créativité dans une situation difficile et faire de bonnes affaires avec la première AtemLounge. Ce qui est très réjouissant, c'est que nous avons de nouveau beaucoup d'advertorials dans ce numéro. Ceci montre que l'industrie de la Fitness est très innovative et s'est remise du choc. Je vous recommande de tout coeur de bien regarder les advertorials et les annonces, vous y découvrirez des choses intéressantes.

Et bien sûr, les articles intéressants spécialisés ne manquent pas dans ce numéro, comme par exemple l'article sur la nutrition chétogène, qui est très tendance en ce moment. De même, Peter Regli a tout à fait raison selon moi dans son article, je vous le recommande chaudement ! Nous avons trois interviews très intéressantes dans ce numéro, dont une tout à fait inhabituelle : un évêque catholique de 72 ans, qui fait régulièrement son entrainement et pour lequel rester en forme constitue un acte d'amour du prochain. Après le Mountain Move, c'est aussi avant le Mountain Move! Les Mountain Move Beauty Days viennent juste d'avoir lieu et les Fitness Days viennent bientôt. Vous trouverez toutes les infos là-dessus.

Enfin, les résultats des études de l'économie de la Fitness suisse nous permetttent d'espérer en un avenir positif. Et nous retrouvons notre motto du début: maintenant plus que jamais!

Maintenant, je vous souhaite beaucoup de plaisir à la lecture de votre magazine.

Votre

Annonce

Inserentenverzeichnis – FT Nr. 193

ACISO	39
AernoviR	61
Airpressure Bodyforming	21
Andreas Bredenkamp Seminare	78
basefit.ch	109, 125
best4health	10, 11
BESTWIPES	122, 123
Bodygee	29
BranchenTag	99
brandsunlimited	117
BSA-Akademie	89
cardioscan	41
Deutsche Sportakademie	18
DHfPG	53, 89
Domitner	131
DR. WOLFF	131
echino	130
ellyfit	117
EGYM	14, 15
Experten Allianz	78
Fimex Distribution AG	77, 95, 126, 132
fit interiors	77
Fit3	119
five	12, 13
FT-CLUB	39
Gantner	4
gym80 Schweiz	23
Himtec	83
HWS Huber Widemann Schule	67
I LOVE FITNESS	5
InBody	10, 11
Intenza Fitness	97
Johnson Health Tech (Schweiz)	1, 16, 61
Markenberg	41
MATRIX	1, 16
milon	12, 13
Morgenroth Spezialbeläge	3
Mountain Move	120, 121
MoveGroup	97
Myzone	35
Neogate	4
ONE Training Center	113, 128
Porsche Zentrum Zürich	8, 9
QualiCert	105
Qualitop	43
Raiser	83
ratio	2
reACT	119
RKS	122, 123
SAFS	7, 53, 89, 129
sidea	95
Slim Belly	21
Soledor	87
Starpool	126
STOFFWECHSELKURschweiz	20
Swiss Prävensana Akademie	127
Technogym	132
the fitness company Handels GesmbH	132
W & R Fitness- und Wellness-Group	47
XBody	33
YET	73

Anzeige

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

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

8. bis 9. Oktober 2021
Aufstiegskongress, Mannheim

15. bis 18. November 2021
MEDICA, Düsseldorf

18. bis 20. November 2021
FitnessConnected, München

Österreich:

siehe: www.fitness.at

Schweiz:

3. September 2021
BranchenTag, Bern

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

19. bis 21. Oktober 2021
IFAS, Zürich

Internationale Messen:

24. bis 26. September 2021
RIMINIWELLNESS, Rimini

7. bis 10. April 2022
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 SPA Prävensana Akademie
Fachschule für Gesundheitsberufe
www.swisspraevensana.ch

QC QualiCert
CERTIFIED QUALITY
www.qualicert.ch

UPDATE akademie
www.update-akademie.ch

Der diesjährige Termin wird auf 2022 verschoben.

SAFS
FITNESS CONVENTION
27.08.2022
LAKE SIDE ZÜRICH

SAVE THE NEW DATE

FUNCTIONAL
YOGA | DANCE
VORTRÄGE

safsconvention.ch

Porsche Zentrum Zürich
AIREX
milon
SAFS
SENSOPRO
SOLEDOR
TECHNOGYM

www.matrixfitness.eu

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. 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
Nr. 198, Juni/Juli 2022	25.04.2022	09.05.2022	1. Woche Juni 2022
Nr. 199, August/September 2022	27.06.2022	11.07.2022	1. Woche August 2022

Anzeige

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

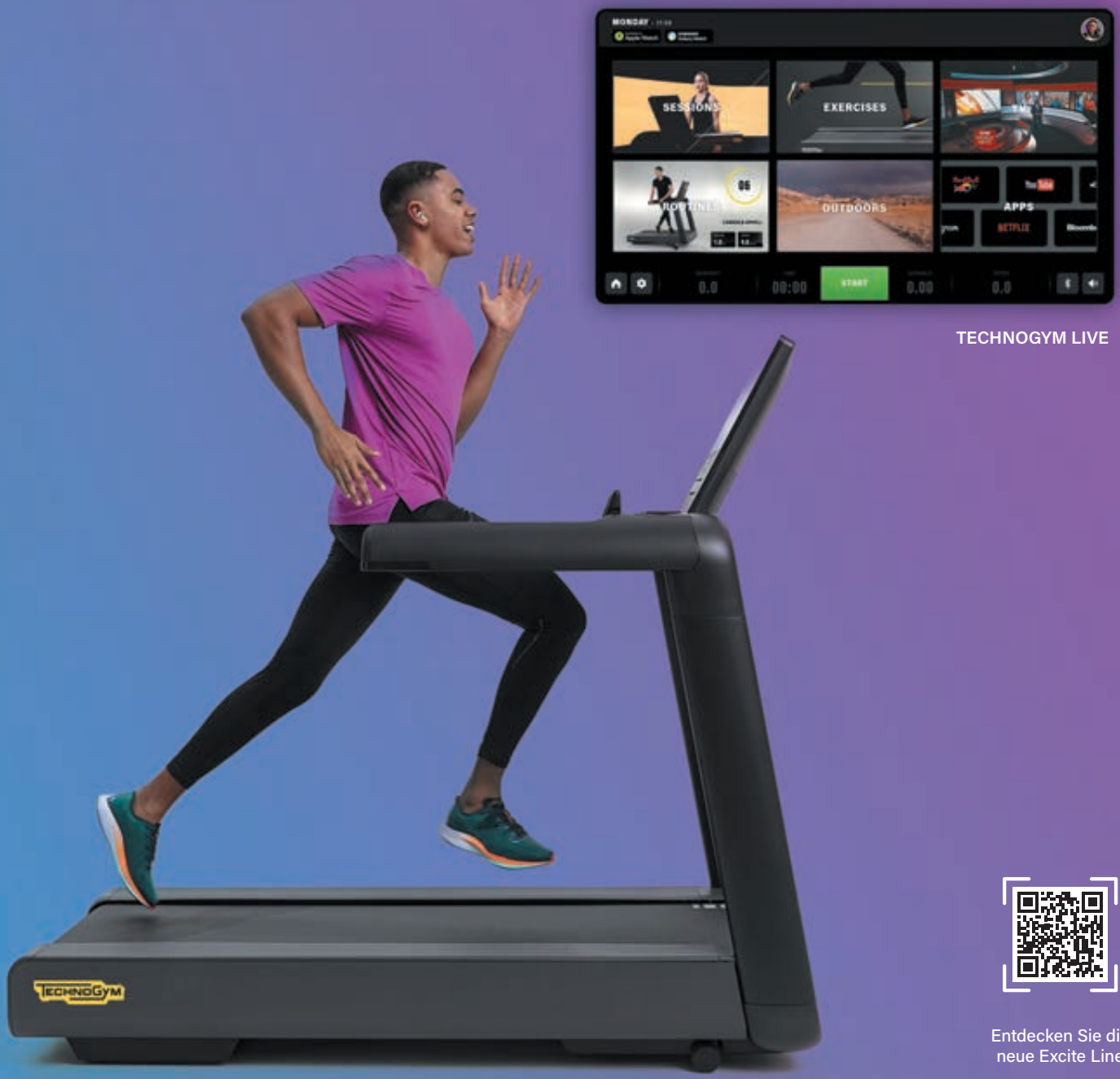
Dr. WOLFF® SPORTS & PREVENTION

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



TECHNOGYM LIVE

Entdecken Sie die neue Excite Line

Precision Training Experience

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

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

Entdecken Sie mehr auf technogym.com/fitnesstribune

TECHNOGYM®