FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

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

FITNESS TRIBUNE®

Nr. 197 | Juni / Juli 2022

JETZT AUCH FÜR EXPERTEN

EGYM SMART STRENGTH MIT DEM NEUEN OPEN-MODUS
FÜR DIE FREIE TRAININGSFLÄCHE

REPORTAGEN • KOLUMNEN • INTERVIEWS

fitnesstribune.com

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

Mit der FITNESS TRIBUNE geht es nun weiter!

Leider musste die FITNESS TRIBUNE in diesem Frühjahr einen kurzen «Break» einlegen. Die gute Nachricht ist, dass es ab jetzt nahtlos weitergeht! Unser Team freut sich, Ihnen unsere druckfrische Ausgabe Nr. 197 der FITNESS TRIBUNE präsentieren zu dürfen. Darin lesen Sie wie gewohnt alle wichtigen News und relevante Artikel rund um die Themen Fitness, Wellness und Gesundheit.

Status Quo: Roger Gestach, der Inhaber und Herausgeber der FITNESS TRIBUNE, ist leider längerfristig erkrankt und befindet sich zurzeit in medizinischer Behandlung. Leider können seine Ärzte zum jetzigen Zeitpunkt noch keine verbindliche Aussage treffen, wann Roger Gestach wieder arbeitsfähig sein wird. Aus diesem Grund mussten formale Schritte eingeleitet werden, um die Handlungsfähigkeit der Gesellschaft sicherzustellen.

Am 22. März 2022 wurde eine ausserordentliche Generalversammlung der Fitness-Experte AG durchgeführt. Die Generalversammlung wurde satzungskonform einberufen und durch den Treuhänder der Gesellschaft organisiert. In der Versammlung wurde ein neuer Verwaltungsrat gewählt um die Geschäftsfähigkeit der Gesellschaft wiederherzustellen. Zum Präsidenten des Verwaltungsrates wurde Remo Andrighetto (Treuhänder der Fitness-Experte AG) gewählt, als weiteres Mitglied im Verwaltungsrat René Stoss. Beide neugewählten Verwaltungsräte besitzen Einzelunterschrift. Der neue Verwaltungsrat wurde im April 2022 im Handelsregister in Luzern publiziert und die Geschäftstätigkeit der Fitness-Experte AG wieder formell aufgenommen.

Perspektive Fachmagazin FITNESS TRIBUNE Schweiz

Wir sind uns alle einig, dass die FITNESS TRIBUNE als Schweizer Fachmagazin dem Markt erhalten bleiben muss und eine gute Zukunftsperspektive besitzt. Deshalb wird die organisatorische Koordination vorübergehend zum PIPG Verlag mit den Fachmagazinen «fitness MANAGEMENT international» und «medical fitness and healthcare» nach Hamburg verlagert.

Tatkräftig unterstützt wird das Verlagsteam aus Hamburg vor allem bei der Erstellung von redaktionellen Schweizer Beiträgen durch branchenerfahrene Schweizer Marktexperten. So haben sich René Stoss, Tom Kramer, Edy Paul, Roger Erni, Heinz Thürig, Ralf Capelan sowie weitere Experten bereiterklärt, vorübergehend die Arbeit als Redaktionsteam vor Ort für Roger Gestach zu übernehmen. Dank ihrer Unterstützung werden auch die kommenden Ausgaben der FITNESS TRIBUNE wie gewohnt über aktuelle Schweizer Branchenthemen sowie Unternehmen und Persönlichkeiten aus der Schweiz berichten.

Hier finden Sie die Erscheinungstermine für die kommenden Ausgaben der FITNESS TRIBUNE in 2022:

- Ausgabe Nr. 198, August/September 2022, Erscheinungsdatum: 3. Woche August 2022
- Ausgabe Nr. 199, Oktober/November 2022, Erscheinungsdatum: 3. Woche Oktober 2022
- Ausgabe Nr. 200, Dezember 2022/Januar 2023, Erscheinungsdatum: 3. Woche Dezember 2022

Der Verwaltungsrat, die Aktionäre, das gesamte Verlagsteam sowie alle beteiligten Redakteure und Unterstützer der Fitness-Experte AG wünschen Roger Gestach eine baldige und vollständige Genesung. Wir alle drücken fest die Daumen, dass kommende Ausgaben der FITNESS TRIBUNE wieder wie gewohnt vom Herausgeber Roger Gestach selbst entwickelt und geführt werden.

Für Rückfragen können Sie sich unter folgender E-Mail-Adresse gern an uns wenden: fitnesstribune@bluewin.ch

Wir wünschen Ihnen viel Spass beim Lesen!

Ihr Team der FITNESS TRIBUNE

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE

ENTWICKLUNGEN
NACH CORONA-NEUSTART 26

PRIME TIME FITNESS STARTET
FRANCHISE IN DER SCHWEIZ 38

DIE SUCHE NACH DEM GLÜCK 50

Anzeige

WIR DIGITALISIEREN FREIZEITANLAGEN

Machen Sie den nächsten Schritt Richtung Digitalisierung. Mit der Integration der RFID-Komponenten von Neogate 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
info@neogate.ch

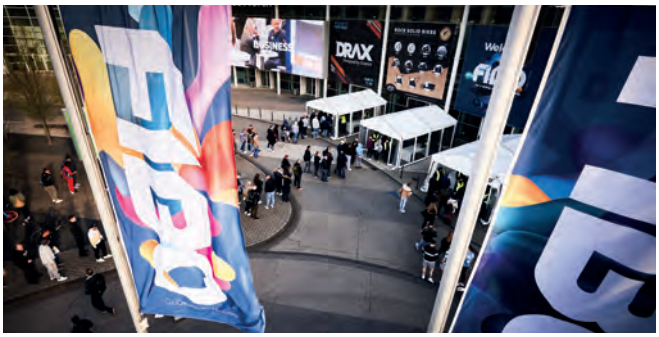
Kontakt

Neogate AG
Thurgauerstrasse 117
8152 Glattpark

Offizielle Vertretung für

Gantner

BRANCHENTAG 2022 «THE BIG ONE» 54



FIBO 2022 –
ERFOLGREICHES COMEBACK 62

ANPASSUNGSFÄHIGKEIT –
SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG? 82

OUTDOOR-SPORTLER
LANGFRISTIG BINDEN 86

Inhaltsverzeichnis

Editorial 3
Advertorial EGYM 10
Advertorial König Fitness & Gesundheitszentrum 12
Austria News 16
Interview René Kalt 26
swiss active News 30
SAFS News 32
Event News 34
Swiss News 35
Event News 36
Interview PRIME TIME fitness 38
Advertorial Technogym 42
Germany News 44 | 72
Health News 46
Education News 47
Fachartikel Fitnessmarkt Schweiz 48
Edy Paul Kolumne 50
BranchenTag 2022 54
Mountain Move Fitness Days Arosa 2022 58
FIBO 2022 62
FIBO Congress 66
Aufstiegskongress 2022 67
swiss active Partnertreffen 68
Advertorial Deutsche Sportakademie 70
Fachartikel Management 76
Fachartikel Unternehmenszukunft 82
Fachartikel Gesundheitsförderung 86
Fachartikel Gruppentraining 90
Fachartikel Ernährung 94
Science News 96
Advertorial DHfPG 98
Svizzera italiana 100
Suisse romande 101
Inserentenverzeichnis 102
Termine und Adressen 104
Impressum 106

THE
TRUTH
IN
FITNESS
secaTRU
Mach Dein Studio zum Vorreiter der Medical Fitness – mit dem medizinischen Goldstandard für Bioimpedanzanalyse.
Erlebe den Moment der Wahrheit live und vereinbare einen Termin unter:
secaTRU.com

Macht aus jedem Moment ein Erlebnis. Der neue Taycan Cross Turismo.

Soul, electrified.

Sie möchten Ihren Zielen in Zukunft vollelektrisch näher kommen? Besuchen Sie uns im Porsche Zentrum Zürich – wir beraten Sie gerne zum neuen Taycan Cross Turismo.

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

PORSCHE

Neuer Open Modus

Training mit EGYM Smart Strength: Jetzt auch für Experten!

Mit dem neuen Open Modus für EGYM Smart Strength Geräte profitieren erstmals alle Mitglieder im Studio vom personalisierten Training: Denn jetzt gibt's sämtliche Vorteile der vollelektronischen EGYM Kraftgeräte auch ausserhalb des Zirkels auf der freien Trainingsfläche! – Und im Physio-Selbstzahlerbereich hebt der Open Modus ganz neue Potenziale.

Fortgeschrittene Nutzer geniessen durch den Open Modus ein völlig neues, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Trainingserlebnis mit speziell entwickeltem, motivierendem Live-Feedback. Einsteiger erhalten weiterhin Unterstützung durch die bewährte Nutzerführung, inklusive EGYM Kurve. Und wer noch keine EGYM ID besitzt, trainiert im Gast-Modus genauso wie an herkömmlichen Geräten – ohne Karte oder Armband.

Dank «Open» erhalten jetzt auch erfahrene Nutzer auf der freien Trainingsfläche erstmals vollen Zugriff auf alle Trainingsmethoden der EGYM Strength Geräte und verbessern so schneller ihre Leistung. Denn die Kombination aus effektiverem Training und einer völlig neu designten Benutzeroberfläche zielt genau auf ihre Bedürfnisse ab und motiviert zur stetigen Progression. Um die Messlatte immer höher zu legen, sehen die Trainierenden live das im aktuellen Satz insgesamt

Fotos: EGYM GmbH

bewegte Gewicht im Vergleich zur letzten Trainingseinheit. Interaktive Animationen und Mitteilungen halten dazu an, noch eine Schippe draufzulegen. So wird jeder Satz zu einer persönlichen Bestleistung!

Expertennutzer passen beim Training im Open Modus mit einem Klick auf «Individuell» Wiederholungen, Gewichte oder Trainingsmethoden ganz einfach auf ihr persönliches Trainingsziel hin an. Trainingsroutinen, wie Pyramidentraining oder Drop Sets, werden automatisch gespeichert und voreingestellt. Auch Split-Training ist verfügbar, denn anders als im Zirkel-Modus mit synchronisierten Geräten und einer vordefinierten Auswahl wählen Mitglieder auch die EGYM Smart Strength Geräte auf der freien Trainingsfläche bei jeder Einheit beliebig aus. Ihre Fortschritte und Erfolge werden automatisch getrackt und sind direkt im Studio über den Fitness Hub oder unterwegs über die Branded Member App verfügbar. Einsteiger wählen im Open Modus auf der freien Trainingsfläche einfach «Auto» und trainieren auch weiterhin mit der beliebten EGYM Kurve und den intelligenten Trainingsprogrammen.

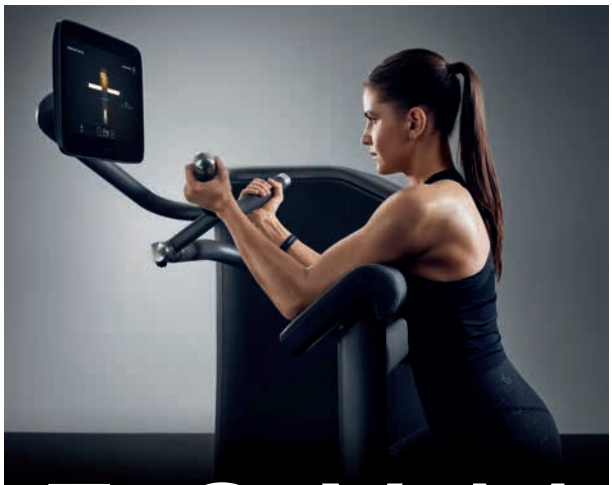
Den Betreibern wiederum öffnet der Open Modus völlig neue Einsatzmöglichkeiten, denn die EGYM Smart Strength Geräte bieten nunmehr allen Mitgliedern auf der kompletten Trainingsfläche ihr ganz individuelles Trainingserlebnis. Als ganz einfache Upgrade-Massnahme wählt beispielsweise das Trainerteam Mitglieder aus, die ansonsten im normalen Gerätebetrieb trainieren, und führt sie in den Open Modus ein. «Die waren begeistert – das ist ja echte Anstrengung!», so etwa Thomas Jung, Geschäftsführer des Atlas Sports in Hadamar über seine eigene Erfahrung. Diese Kunden hätten sofort ihren Freunden vom Open Modus vorgeschwärmt und viele weitere ambitioniertere Mitglieder an die individuellen EGYM Smart Strength Geräte gebracht.

Open Modus in der Physiotherapie

Physiotherapeutische Praxen steigern mit dem Open Modus ihre Potenziale im Selbstzahlerbereich: Viele Patienten kennen und schätzen die EGYM Smart Strength Geräte bereits aus dem Zirkel. Dort trainieren sie sicher und effektiv mit optimal auf ihre Therapie ausgerichteten Trainingsmethoden. Dazu gehören z. B. das isokinetische Training, das sich besonders für Menschen mit orthopädischen Einschränkungen eignet, oder das explonische Training, das v. a. älteren Mitgliedern dabei hilft, wieder Funktionalität für den Alltag zurückzugewinnen. Der neue individuelle Modus an den EGYM Smart Strength Geräten führt nun auch ausserhalb des Zirkels zu einem deutlich verbesserten Training der Rekonvaleszenten.

Nochmals Thomas Jung, der mit seinem Atlas Sports einen deutlichen Schwerpunkt im Bereich Sportrehabilitation setzt: «Der Kunde trainiert etwa nach einer Knie-OP gezielt seine Beine. Im Zirkel wäre das nicht möglich, und die synchronisierten Gerätewechsel würden den Patienten vielleicht überfordern, weil er zwischendurch eine längere Pause benötigt. Im individuellen Bereich trainiert er gleichwohl sicher und kommt aufgrund der unterschiedlichen Trainingsmethoden, wie z. B. isokinetisch oder explonisch, deutlich voran – auch mit einem neuen Bauteil im Körper. Über den EGYM Fitness Hub oder die Branded Member App sieht er sofort, wie sich z. B. seine Beweglichkeit verbessert.»

Und so trainieren heute schon in zahlreichen Fitness- und Gesundheitsanlagen ambitionierte Sportler und Rekonvaleszenten nebeneinander an den gleichen smarten EGYM Strength Geräten – allerdings, dank Open Modus, mit völlig unterschiedlichen individuellen Trainingserlebnissen.



EGYM

Euer EGYM Team für die Schweiz

Mit Daniel und Freddy beraten Euch zwei langjährige Branchenexperten und stehen Euch zu allen Themen rund um das EGYM Ökosystem gerne zur Verfügung. Für den Trainingserfolg Eurer Mitglieder und zählbare Businessergebnisse Eurer Anlagen!

Kontakt

Daniel Holsträter
Postleitzahlen: 4, 5, 9, 8
(ausser die Kantone Glarus & Schwyz), Voralberg AT
Mobil: +41 79 360 10 13
daniel.holstraeter@egym.ch

Freddy Mora
Postleitzahlen 3, 6 (incl. Tessin),
7, 8 (Glarus & Schwyz), Liechtenstein
Tel. +41 79 123 58 33
freddy.mora@egym.com

Scanne den QR-Code und erfahre mehr über den neuen Open Modus oder vereinbare direkt einen Demo-Termin.

Therapie- und Trainingserfolge statt Profitgier

Der Horber Physiotherapeut und Fitnessunternehmer Alexander König findet in Technomex aus Polen der perfekten Partner zur Vermarktung seiner weltweit einzigartigen Hüftrotatoren.

Foto: Olga Rudik

Hier entsteht eine Partnerschaft, in der die Chemie stimmt: Nach Polen führte den Horber Alexander König (59) der Weg zu dem Unternehmen, mit dem er seine drei einzigartigen Geräte zum Training der Hüftmuskulatur gemeinsam auf dem Markt etablieren möchte. Es ist das Unternehmen Technomex, etablierter Hersteller und Lieferant von Rehabilitationsgeräten, geschäftlich aktiv in 54 Ländern der Welt.

Die Besonderheit dieser Zusammenarbeit offenbarte sich bereits beim ersten Gespräch: «Wir haben über Patienten gesprochen, wir haben über Therapie und über Training gesprochen. Worüber wir nicht gesprochen haben, waren Zahlen», blickt König zurück. Das fand er mehr als sympathisch und genau passend zu seinen eigenen Grundsätzen. Denn er selbst hat die Erfahrung gemacht, dass die Zahlen von sich aus entstehen, wenn man als Therapeut vor allem den Patienten und Kunden im Blick hat. So wuchs bei Alexander König zwischen 2002 und 2022 die Geschäftsfläche von 100 auf 5000 Quadratmeter, und aus einem Ein-Mann-Betrieb wurde ein Unternehmen mit 65 Angestellten aus Physiotherapeuten, Logopäden, Ergotherapeuten, Psychologen, Orthopäden, Ernährungsberatern, Fitnesstrainern und Sportwissenschaftlern. «Und wir sind noch nicht fertig», sagt Alexander König, «das heisst, ohne viel über Zahlen zu sprechen, kann man diese erreichen, indem man Qualität bietet.»

Dieses Prinzip gilt für den Horber auch für seine selbst entwickelten Geräte. Wie viele der Hüftrotatoren, die in der FITNESS TRIBUNE-Ausgabe im Dezember vorgestellt wurden, letztlich abgesetzt werden, ist demnach mehr als zweitrangig. Das Ziel ist der Weg, und bei dem steht der Gewinn für die Benutzer der Geräte an erster Stelle.

Aber es gibt tatsächlich eine Zahl, die Alexander König beschäftigt: Die Null. «Seit zwölf Jahren habe ich mit dieser Zahl zu tun, wenn ich weltweit nach einem einfachen Konzept zum Training des Hüftgelenkskomplexes suche. Gefunden habe ich nämlich: exakt null Angebote.» Internationale Bildungsreisen, der Besuch zahlreicher Messen und Rehazentren, unterschiedlichste Fortbildungen – wann immer Alexander König nach Wegen fragte, wie man mit zielgerichtetem Muskeltraining sein Hüftgelenk stabilisieren und mobilisieren kann, erhielt er darauf keine schlüssige Antwort.

Worauf sich Alexander König und die Technomex-Exportmanagerin Bogusława Łysakowska-Będek in ihrem Gespräch letztlich festgelegt haben, ist dies: König wird im November bei der internationalen Fachmesse Medica in Düsseldorf mit seinen drei Hüftrotatoren mit auf dem Technomex-Messestand vertreten sein. «Wir sind so verblieben: Wenn wir zwei Geräte verkaufen, dann freuen wir uns, dass zwei Einrichtungen ihr Therapietraining deutlich aufwerten. Wenn es 20 sind, dann freuen wir uns über 20.»

Eine andere Zahl ist die: Weit mehr als 200 000 Hüftoperationen werden allein in Deutschland jährlich durchgeführt. Mit gezieltem Muskeltraining zur Stabilisierung und Mobilisierung ▶

dieses Gelenkkomplexes liesse sich nach der festen Überzeugung Königs diese Zahl erheblich reduzieren. König sagt: «Wir bevorzugen lieber Geräte fürs Bizepstraining, die – trotz medizinischer Zulassung – die Gefahr in sich tragen, dass man sich daran die Ellbogen auskugelt. Aber der Bizeps ist, im Gegensatz zur Hüfte, halt sexy.»

An diesem Punkt kommen wir wieder zu der deckungsgleichen Philosophie von Alexander König und Technomex: Der Gewinn für die Therapie und der Erfolg im therapeutischen Training steht über allem. Das polnische Unternehmen selbst kommt aus der Therapie, die Entwicklung und Vermarktung von Geräten hierfür ist dabei gewissermassen das Begleitprodukt. Denn wo keine passenden Geräte für die therapeutische Arbeit am Markt zu finden waren, entwickelte sie das Unternehmen einfach selbst. Inzwischen bietet Technomex insgesamt 35 spezialisierte Produkte an: Hydrotherapiegeräte, Rehabilitationstische, Kinesiotherapie-Produkte, Hand-Ergotherapie-Tische, Suspensionstherapie-Set, Kryotherapie – entwickelt mit grösster Präzision, um dem Patienten zu helfen und die Arbeit des Therapeuten zu vereinfachen.

Klare Absatzzahlen bleiben bei dieser Kooperation bis auf weiteres übrigens ebenso offen wie das weitere Vorgehen bezüglich der Produktion und der Vermarktung. Je nach Nachfrage am Markt hat Technomex erstklassige Partner zur Serienproduktion der Geräte. Auch Alexander König hat hier gute Kontakte, vielleicht aber eher zur Produktion in Kleinserie. Entschieden wird partnerschaftlich je nachdem, welchen Weg das gemeinsame Vorhaben nimmt.

Ob das auch bei den anderen Interessenten aus Finnland und Italien, die sich nach der Veröffentlichung in der FITNESS TRIBUNE bei Alexander König gemeldet hatten, so gewesen wäre? Wohl eher ungewiss. König jedenfalls traf bewusst die Entscheidung zur Kooperation mit dem Partner aus Polen, ohne sich zu sehr in weitere Gespräche mit potenziell anderen Unternehmen zu vertiefen. Welchen Weg diese junge Zusammenarbeit nehmen wird? Auf jeden Fall einen spannenden und interessanten… ■

Über PHU Technomex

Das polnische Unternehmen PHU Technomex mit Sitz in Gliwice ist seit 1987 auf dem Markt der Hersteller und Lieferanten von Rehabilitationsgeräten tätig. Es beschäftigt sich mit der umfassenden Ausstattung von Krankenhäusern, Sanatorien, Rehabilitationszentren und privaten Therapiepraxen. Technomex ist ein führender Hersteller von Hydrotherapie- und Kinesiotherapie-Geräten und der einzige Vertreter anerkannter ausländischer Hersteller von Rehabilitationsgeräten. Es produziert einzigartige Lösungen für die Behandlung von Wirbelsäulenschmerzen wie etwa ein Platinium-Tisch für dreidimensionale Wirbelsäulentraktion, Training mit Hilfe der virtuellen Realität und andere. Im internationalen Handel wird das Unternehmen vertreten von Exportmanagerin Bogusława Łysakowska-Będek.

Bogusława Łysakowska-Będek (Exportmanagerin)

Fotos: König Fitness & Gesundheitszentrum | Privat

wellsystem

Die Überwasser-Massageliege

Echte Entspannung für Deine Mitglieder, interessanter Zusatzverdienst für Dein Studio

@wellsystem.hydrojet

- Kontaktlose Massage ohne Personalaufwand
- Attraktiver Mehrwert für die Mitglieder
- Zusatzverdienst mit wenig Platzaufwand
- Neuste Hydrojet-Technologie vom Marktführer
- Hautpflegendes LED-Beauty Light
- Farblichtanwendungen zur Tiefenentspannung

Jetzt probeliegen! Kontaktiere uns:

info@ratio.ch | 041 241 04 04 | www.ratio.ch/Wellsystem

ratio

the fitness company feiert ihre 30-jährige Erfolgsgeschichte

Mit einem Frühlingsfest beim Holzpoldl in Lichtenberg bei Linz feierte die «fitness company» ihr 30-Jahr-Jubiläum. Zahlreiche prominente Gäste, Kunden und Freunde wie Motocrosser Matthias Walkner, Clever Fit-Gründer Alfred Enzensberger oder Fit Fabrik-Inhaber Michael Zrost waren mit dabei und gratulierten Firmenchef Gottfried Wurpes zu 30 ausserordentlich erfolgreichen Jahren.

«2021 hatten wir unser 30-jähriges Jubiläum. Aufgrund der Pandemie mussten wir die Feier dazu um ein Jahr verschieben. Umso mehr freut es mich jetzt, dass so viele gute Freunde und Partner bei diesem wunderschönen Fest mit uns feierten und mit uns auf diese 30 grossartigen Jahre anstiessen. Ich möchte mich auch bei meinem ganzen Team bedanken, das dieses Jubiläumsfest organisiert hat und den grössten Anteil am Erfolg unseres Unternehmens hat», freute sich Gottfried Wurpes, CEO der «fitness company», über einen gelungenen Abend.

> ***«Ich möchte mich bei meinem ganzen Team bedanken.»***
>
> Gottfried Wurpes
> CEO | the fitness company

Die Gäste genossen im einzigartigen Ambiente des Holzpoldls die 4-Hauben-Küche von Manuel Grabner und die dazu passende Weinauswahl von Starwinzerin Pia Strehn aus dem Burgenland. Moderiert wurde der Abend von ORF-Formel-1-Kultkommentator Ernst Hausleitner. Mit einem Video liess die «fitness company» ihre ersten 30 Jahre noch einmal im Zeitraffer Revue passieren.

Mehrfach ausgezeichneter Marktführer

In diesen 30 Jahren hat sich die «fitness company» mit der italienischen Edelmarke Technogym zu Österreich Marktführer bei der Ausstattung von Fitnessclubs, Privathaushalten, Hotels und Gesundheitseinrichtungen mit Fitnessgeräten entwickelt und sorgte mit seinen Produkten und Innovationen immer wieder für neue Trends am Fitness-

Fotos: Cityfoto

Katarina Wurpes, Pia Strehn (Starwinzerin | Weingut Strehn), Manuel Grabner (Der Holzpoldl) und Gottfried Wurpes (CEO | the fitness company)

markt. Gottfried Wurpes und seinem Team ist es in diesen drei Jahrzehnten gelungen, Österreich fitter und gesünder zu machen.

Einen ganz besonderen Meilenstein feierte das Unternehmen im Jahr 2020: Der neue Showroom in Leonding wurde mit viel Prominenz eröffnet. Auf 8 000 m² entstand Österreichs neuer Fitness-Hotspot. Mit 1 600 m² ist es der zweitgrösste Showroom von Technogym weltweit. Er verkörpert die Werte, für die das Unternehmen steht: Qualität, Design und Fortschritt. Eleganz trifft dabei auf Geradlinigkeit und schafft eine ganz neue Erlebniswelt.

Die «fitness company» erhielt bereits zahlreiche Auszeichnungen und Preise. Beim 20-jährigen Jubiläum von «Austria's Leading Companies» im Jahr 2019 wurde der Fitness-Marktführer erstmals mit dem «Wirtschafts-Oscar» ausgezeichnet. ▶

Katarina Wurpes mit Motocrosser und Technogym Markenbotschafter Matthias Walkner und Gottfried Wurpes

Der Pegasus, mit dem in Oberösterreich die Unternehmen des Jahres gekürt werden, ging 2010 und 2017 an die «fitness company».

Fitness 4.0 als zentrales Thema

Auch in der Digitalisierung der Branche setzt die «fitness company» mit Technogym seit Jahren ganz neue Massstäbe. Das Schlagwort dazu heisst Fitness 4.0 – die Digitalisierung wird damit in das Fitnessleben integriert. Nach dem Einzug von IT- und Computertechnik soll im Fitnessclub der Zukunft alles intelligent und vor allem alles mit allem vernetzt und verbunden sein. Produkte, die auf eine Cloud basieren, und das Internet der Dinge sind vor allem auch aufgrund des Engagements der «fitness company» bereits heute aus den Fitnessclubs nicht mehr wegzudenken.

«Wenn wir heute zurücksehen, haben wir in den vergangenen 30 Jahren extrem viel bewegt. Wir haben sehr viele Themen aufgebaut, die damals noch gar nicht sichtbar waren. Seit einigen Jahren steht jetzt bei uns das Thema Digitalisierung ganz klar im Fokus», sagte Gottfried Wurpes. «Die Hauptthematik im Fitness-Bereich ist für mich dabei das Tracking. Mit Hilfe von Apps, Sensoren und Chips werden alle Fitnessgeräte und Lösungen an allen Standorten, Indoor und Outdoor, mit allen Kunden permanent verbunden sein. Das hat sich in den vergangenen Jahren schon sehr gut in unser System integriert. Und aufgebaut auf dem ist natürlich auch die ganze Generation 4.0. Im Wesentlichen wird es aus meiner Sicht eine Mischung werden zwischen den Personen, die das wirklich sehr stark nutzen, und die das eher in einem moderaten Bereich verwenden. Wettkampfsportler werden immer anders trainieren wie eine Person, die ein, zwei Mal in der Woche trainiert. Aber am Ende des Tages wird uns das Thema sicher noch sehr lange begleiten.»

> ***« Wir wählen die Sportlerinnen und Sportler danach aus, ob sie in unser Team passen.»***

Partner des österreichischen Sports

Das Unternehmen aus Leonding ist mit Technogym auch Partner der grössten Sportverbände Österreichs, dem ÖSV, dem ÖFB, dem Österreichischen Olympischen Comité, sowie der besten Sportlerinnen und Sportler des Landes. So zählen neben Matthias Walkner unter anderem auch Tennisspieler Dominic Thiem, die Skifahrer Michael Matt und Stephanie Venier, Ruderin Magdalena Lobnig, Leichtathletin Verena Mayr, Karateka Bettina Plank oder auch Mountainbikerin Laura Stigger zu den Markenbotschaftern des erfolgreichen Unternehmens.

«Wir wählen die Sportlerinnen und Sportler danach aus, ob sie in unser Team passen. Da gehört in erster Linie sehr viel Leidenschaft dazu, der Blick für die wesentlichen Themen der Zukunft. Und ganz besonders wichtig ist uns, dass die Athletinnen und Athleten auch authentisch sind», betont Gottfried Wurpes. Es entstehen dabei Partnerschaften, die von gegenseitigem Vertrauen und Wertschätzung geprägt sind. «Ich bin ein grosser Fan von Bewegung und Sport und es ist schön, einen Partner an seiner Seite zu haben, der so wie ich auch stetig versucht sich zu verbessern und sich weiterzuentwickeln. Damit kann ich mich zu 100 Prozent identifizieren und ich denke diese Eigenschaften benötig man, um erfolgreich zu sein», sagte Matthias Walkner zu seiner Zusammenarbeit mit der «fitness company» und Technogym. ■

Alfred und Aida Enzensberger (Clever Fit Gründer) mit Katarina und Gottfried Wurpes (CEO | the fitness company)

Fotos: Cityfoto

Hans Hergovich (Power Gym), Elisabeth Kruisz und Gottfried Wurpes (CEO | the fitness company)

Anna Fattinger und Uwe Maninger (Injoy Fitness) mit Gottfries Wurpes (CEO | the fitness company)

Gottfried und Katarina Wurpes mit Agnes Kloibhofer und Martin Freudenschuss (Energy Fitness)

Marko und Roswitha Mörl (Fit for Life) mit Katarina und Gottfried Wurpes (CEO | the fitness company)

Gottfried Wurpes mit Susanne und Franz Reiser (Reiser Fitness)

Roland Prinz (Prinz Fitness) mit Gottfried Wurpes (CEO | the fitness company)

Katarina Wurpes, Orsolya Mähr, Gottfried Wurpes und Andreas Mähr (Aktivwelt Tirol)

Michael und Barbara Zrost (Fit Fabrik) mit Gottfried Wurpes (CEO | the fitness company)

Glute-Builder-Training und neue Kultstücke:

Die plate-loaded PURE- Serie von Technogym

Die Erweiterung der PURE STRENGTH Serie um 5 neue Produkte

Pure - ist die innovativste plate- loaded Produktserie der Branche, die durch Technogyms umfassende Erfahrung im sportlichen Leistungstraining, als offizieller Lieferant der letzten 8 Olympischen Spiele und Supporter internationaler Spitzensportler, entwickelt wurde. Hinzu folgt die Einführung des brandneuen Glute-Builder-Trainings.

Das umfangreiche PURE-Sortiment ermöglicht Betreibern die Auswahl des passenden Equipments für ihre Trainingsfläche und die Integration von Trainingszirkeln für spezifische Trainingsprogramme der einzelnen Zielgruppen. Das neue Glute-Builder-Training ist demnach eine innovative Methode, neue Kundengruppen zu begeistern.

Die fünf neuen Produkte, die Technogym vorstellt, umfassen eine Zusammenstellung aus zeitlosen Übungen. Darunter auch der Hack Squat, das erste Gerät, das Nerio Alessandri vor 35 Jahren in seiner Garage entworfen hat und somit die Ära von Technogym einläutete. Weitere neue, grosse Trends im Training:

HACK SQUAT

Hack Squat bietet Benutzern ein kontrolliertes, abwechslungsreiches und effektives Squat-Erlebnis. Der automatische Sicherheitsstopp und die extra grosse Fussplattform ermöglichen die sichere Ausführung von Squats, Squat Jumps, Lunges und Jumping Lunges, sowohl beidbeinig als auch einbeinig. Anspruchsvolle Benutzer können eine maximale Last von bis zu 400 kg hinzufügen und elastische Bänder zum Laden und Entladen befestigen, um den Widerstand zu bestimmen.

HIP THRUST

Definiert eine der beliebtesten Übungen aller Zeiten neu. Die grosse Fussplattform bietet drei verschiedene Winkel für eine abwechslungsreiche Muskelaktivierung. Der ergonomische Beckenpolster kann mit einer einfachen Drehung geöffnet werden, wodurch das Gerät leicht zugänglich wird und unerwünschten Druck im Beckenbereich während der Durchführung der Übung vermeidet.

STANDING ABDUCTOR

Fortschritte beim Training der Gesässmuskulatur und Verbesserung der Ergebnisse durch Überbelastung der Gewichtsplatten. Die speziell entwickelte Physio-Kamera des Standing Abductor

Fotos: Technogym Austria

ermöglicht eine optimale Aktivierung der Gesässmuskulatur über den gesamten Bewegungsbereich. Die grossen Polster und der Mehrfachgriff gewährleisten allen Benutzern Komfort, ohne erforderliche Anpassungen.

STANDING LEG CURL

Beim Training der Gesässmuskulatur darf die Oberschenkelrückseite nicht vernachlässigt werden. Die Position des Polsters auf dem Standing Leg Curl dehnt leicht die Hüften, um die Wirbelsäule zu schonen und die Muskelaktivierung zu fördern. Fortgeschrittene Benutzer können für ein unterstütztes exzentrisches Training den Haltegriff verwenden.

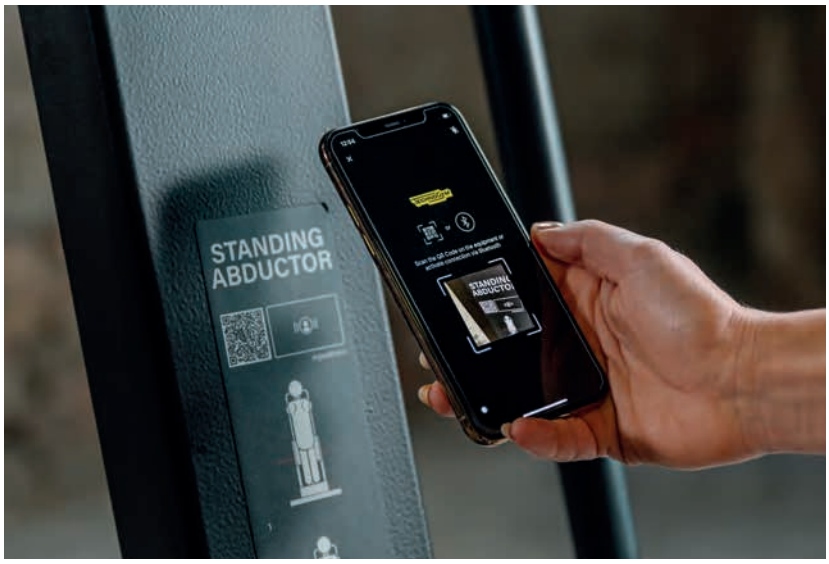
REAR KICK

Eine einzige Bewegung, die viele Gelenke einbindet. Die Biomechanik und die grosszügig ausgelegte Standfläche von Pure Rear Kick sind für die spezifische Muskelaktivierung von Gesäss und Unterkörper ausgelegt. Die Bodyprint-Polsterung gewährleistet eine komfortable und stabile Körperhaltung während des Trainings.

Entsprechend dem stetigen Bestreben nach neuen Innovation von Technogym sind die PURE-Bewegungsbahnen das Ergebnis detaillierter biomechanischer Forschung, die darauf abzielt, das beste Gleichgewicht zwischen natürlicher Bewegung, Sicherheit und maximaler Muskelaktivierung zu finden. Das Technogym-Forschungszentrum hat für jedes einzelne Gerät Benutzer aller Art getestet, um eine Arbeitsbelastung sicherzustellen, die über die gesamte Bewegungsbahn verteilt ist und die optimale Aktivierung des Trainings ermöglicht.

Zusätzlich führen die Ergonomie und die Visual Flags den Benutzer in die richtige Trainingsposition, um maximale Effektivität zu gewährleisten. Die spezielle Polsterung von Pure garantiert maximale Stabilität und Komfort während des Trainings und bietet eine Reduzierung des Drucks im unteren Rückenbereich um 35 % im Vergleich zu herkömmlichen Polstern. Die Struktur der Handgriffe sorgen zudem für maximalen Grip, um ein seitliches Verrutschen zu verhindern und die Arbeitsbelastung gleichmässiger zu verteilen.

PURE ist vollständig in das digitale Ökosystem von Technogym integriert: Durch das Downloaden der Mywellness-App und das Scannen des jeweiligen QR-Codes können Mitglieder Übungsvideos abrufen, in ihre Trainingsprogramme einsehen, Übungen manuell hinzufügen sowie alle Aktivitäten nachvollziehen. ■



STARTE DEIN TRAINING DER ZUKUNFT

milon | five

DEIN ERLEBNISTAG AM 1. JULI 2022

Profitiere vom Wissensvorsprung für Dein Unternehmen durch neue Erkenntnisse aus unseren Impulsvorträgen.

Erlebe und erlerne neue Abläufe, Geschäftsmodelle und Prozesse live auf unserer Trainingsfläche.

Erfahre von Wolf Harwath und dem milongroup Team, wie Du Deine Mitarbeiter und Mitglieder neu motivierst und begeisterst.

Tausche Dich auf höchstem Niveau mit Kollegen aus der Branche aus.

Erfahre alles über das Training der Zukunft.

Im neuen MILON I FIVE FORUM in Hüfingen.
Anmeldung unter www.milongroup.com/forumschweiz

MILON I FIVE FORUM Seemühle 26 I D-78183 Hüfingen
events@milongroup.com I www.milongroup.com

milongroup

BSA-Akademie – Ihr Partner für Weiterbildung

Mitarbeiter nebenberuflich qualifizieren

Für Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden gezielt nebenberuflich weiterbilden oder Quereinsteigenden den Einstieg in die Fitness- und Gesundheitsbranche erleichtern möchten, bietet die BSA-Akademie über 80 staatlich geprüfte und zugelassene Lehrgänge. Das Lehrgangssystem besteht aus einem kombinierten Fernunterricht mit Fernlernphasen und kompakten Präsenzphasen. Lehrgangsteilnehmende profitieren dadurch von vielen Vorteilen und maximaler Flexibilität. Die Präsenzphasen können digital oder an zwei regionalen Lehrgangszentren in Österreich (Wien und Innsbruck) sowie bundesweit in Deutschland (z. B. München) absolviert werden.

23.06.2022–26.06.2022, Fitnesstrainer-B-Lizenz, Wien
12.08.2022–14.08.2022, Existenzgründung, München
16.09.2022–18.09.2022, Unternehmensmanager, München

Weitere Infos zu unseren Lehrgängen finden Sie unter www.bsa-akademie.de.

NEU: Digitaler BSA-Workshop «Vegane Ernährung»

Erweitern Sie Ihr Dienstleistungsangebot

Um die Tiere, die Umwelt und die eigene Gesundheit zu schützen, ernähren sich immer mehr Menschen vegan, sie verzichten also vollständig auf tierische Produkte. Da dieser Ernährungstrend immer populärer wird, bietet die BSA-Akademie ab sofort den Workshop «Vegane Ernährung» an. Hier erlangen die Teilnehmenden im Rahmen einer eintägigen digitalen Unterrichtsphase die notwendigen Kompetenzen, um Kunden eine individuelle Beratung zu veganer Ernährung unter Berücksichtigung einer bedarfsgerechten Nährstoffzusammensetzung anzubieten. Der Workshop eignet sich für Personen, die über eine «Ernährungstrainer/in-B-Lizenz» oder vergleichbare Qualifikationen im Ernährungsbereich verfügen.

www.bsa-akademie.de/vegane-ernaehrung

Für eine erfolgsorientierte Zukunft!

Mit der BSA-Akademie zum Unternehmensmanager

Um am Markt zu überleben, müssen Dienstleister mit der Zeit gehen und sich auf immer neue Gegebenheiten einstellen. Die Aufbauqualifikation «Unternehmensmanager/in» der BSA-Akademie vermittelt Teilnehmenden die entsprechenden Kompetenzen zur wirtschaftlichen und organisatorischen Leitung und Steuerung eines Unternehmens in der Fitness- und Gesundheitsbranche. Mit den erlernten Fähigkeiten optimieren Sie Geschäftsprozesse und richten Ihr Unternehmen erfolgsorientiert für die Zukunft aus. Die dreitägige Präsenzphase des Lehrgangs kann entweder vor Ort oder digital absolviert werden.

www.bsa-akademie.de/uma

Fotos: DHfPG/BSA

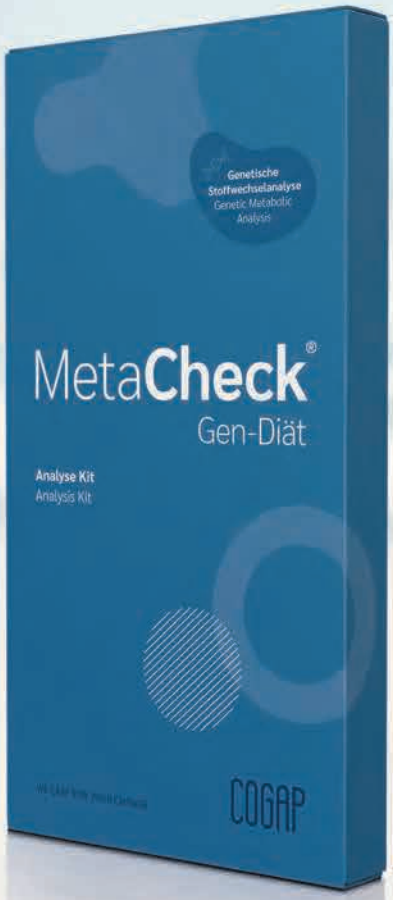
SOLEDOR®

OPTIMIEREN SIE IHRE BERATUNG

Stoffwechselanalyse auf DNA-Basis

Ihre Vorteile

- Individuell angepasste Ernährungs- und Sportempfehlungen
- Zugang zum kostenlosen Ernährungsportal
- Unkomplizierter Wangenabstrich genügt
- Langfristige Ernährungsumstellung



Mehr als
10 JAHRE ERFAHRUNG
mit der Gen-Diät MetaCheck

MetaCheck Gen-Diät

Deine DNA. Dein neues Lebensgefühl.

Soledor AG | Grüngenstrasse 19 | CH-4416 Bubendorf | Tel. 061 926 87 77 | Fax 061 926 87 78 | info@soledor.ch | www.soledor.ch

Interview mit René Kalt, - CEO movemi AG

ENTWICKLUNGEN IN DER SCHWEIZ NACH NEUSTART CORONA

Foto: movemi AG

Nach zwei Jahren Corona-Pandemie wurden Anfang des Jahres die behördlich angeordneten Einschränkungen gelockert. Dies war ein wichtiger Schritt für die Fitnessbranche und führte zu einem positiven Aufschwung. Die Fitness Tribune hatte die Möglichkeit mit René Kalt über die Auswirkungen zu sprechen. Im Interview berichtet René Kalt über seine Erfahrungen als CEO der movemi AG mit den Fitness-Center-Ketten ACTIV Fitness und Fitnesspark.

Fitness Tribune: Seit dem 17. Februar 2022 sind in der Schweiz viele Beschränkungen für die Fitnessbranche aufgrund der Corona-Pandemie entfallen. Welche Auswirkungen hatte dies für die Migros bzw. die movemi AG, die ebenfalls Fitnesscenter betreibt?

René Kalt: Seit der Aufhebung aller Beschränkungen können wir wieder einen gewaltigen Zuwachs an Trainierenden verzeichnen. Die in den letzten zwei Jahren aufgebauten psychologischen Hürden beginnen sich langsam abzubauen. Die Freude, dass man wieder einschränkungslos trainieren kann, überwiegt und zeigt sich in den glücklichen Gesichtern.

FT: Wie schätzen Sie die generellen Auswirkungen der Corona-Krise auf die gesamte Fitnessbranche in der Schweiz ein?

RK: Mittelfristig wird die Fitnessbranche zu den Gewinnern gehören. Alle haben verstanden, dass Gesundheit eines der wichtigsten Güter ist, das wir als Individuum haben. Die Bevölkerung hat zudem erkannt, dass Gesundheit ein Zusammenspiel aus intensiver Bewegung, ausgewogener Ernährung und einer gesunden Psyche ist, und dass die Faktoren nicht isoliert voneinander betrachtet werden können, sondern immer in Wechselwirkung zueinanderstehen. Dennoch wird es vermutlich noch ein bis drei Jahre dauern, bis wir wieder in einem «Fitness-Hype» wie vor der Pandemie angekommen sind.

FT: Wie werden Ihrer Ansicht nach die kurz- und mittelfristigen Entwicklungen wichtiger Branchenkennzahlen wie beispielsweise Anlagen- und Mitgliederzahl, Reaktionsquote oder Umsatz in der Schweiz, aber auch in Europa aussehen?

RK: Die Anlagenzahl wird stagnieren und eventuell kurzfristig auch zurückgehen. Mittelfristig wird die Branche wieder Wachstum verzeichnen können. Auf der Ebene der Mitgliederzahlen sollte ab dem Moment der Aufhebung der Beschränkungen grundsätzlich Wachstum entstehen – diese Vermutung bestätigt sich bereits für unseren Schweizer Fitnessmarkt. Auch die Reaktionsquote wird in den nächsten zwei bis drei Jahren wieder auf Vor-Corona-Niveau ansteigen.

FT: Im Vergleich zu Deutschland (aktuell 22 %) und Österreich (schätzungsweise ca. 20 %) verfügt die Schweiz über einen ▸

zum Teil deutlich höheren Kettenanteil am Gesamtmarkt. Welche Entwicklung in Bezug auf die Ketten sehen Sie in der Schweiz? Gehen Sie von einer weiteren Konsolidierung aus und warum?

RK: Die Stärken von Ketten liegen in einem in der Regel hohen Standardisierungsgrad und den Synergieeffekten. Die Herausforderung bei Übernahmen besteht deshalb oft darin, dass die zu übernehmenden Anlagen dem Konzept der Ketten nicht entsprechen, etwa hinsichtlich der Software Integration oder etablierter Prozesse. Dies führt zu hohen Adaptionsaufwendungen, die die Akquisitionen wirtschaftlich uninteressant machen. Deshalb wird es sicherlich nochmals vereinzelt zu Übernahmen kommen, allerdings nicht mehr im grossen Stil. Grössere Konsolidierungen werden wir vermutlich eher unter bereits bestehenden Ketten beobachten können.

FT: Wie ist aus Ihrer Sicht die Zusammenarbeit zwischen der Fitnessbranche, der Politik aber auch den Krankenkassen zu bewerten? Sehen Sie hier weitere Potenziale für die Fitnessbranche?

RK: Der Branchenverband swiss active, der sich aus mehr als 500 Einzelcentern, Kettenbetreibern und Kursanbietern in der Schweiz zusammensetzt, und zu dem auch die movemi AG gehört, hat in der Corona-Zeit einen hervorragenden Job geleistet. Dieser sehr intensive Austausch mit den Behörden soll auch nach Corona weiter vertieft und institutionalisiert werden. Auch gab es während der Pandemie unter den Centern ein hohes Kommunikationsbedürfnis. Alle mussten die permanent wechselnden, behördlich verordneten Beschränkungen antizipieren, verstehen und Überlegungen anstellen, wie diese für das eigene Unternehmen umgesetzt werden sollen. Aus diesen Gründen gibt es aktuell kaum konkurrenzierendes Verhalten. Alle haben verstanden, dass es jetzt wichtiger ist, die Branche als Ganzes wieder zu stützen und nach vorne zu bringen. Selbstverständlich wird mittelfristig der Wettbewerb, wie wir ihn kannten, wieder dominieren.

Wie vielleicht bekannt ist, gibt es schon seit Jahrzehnten eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen der Fitnessbranche und den Krankenkassen. Diese ist nach wie vor intakt und wird laufend verbessert.

FT: Wie schätzen Sie den Nachholbedarf der Schweizer Bevölkerung für Training in einem Fitnesscenter ein?

RK: Sehr gross. Das zeigen die aktuellen Gesundheitsdaten der Bevölkerung. Die vergangenen zwei Jahre haben dem Grossteil der Bevölkerung physisch und psychisch massiv zugesetzt. Der persönliche Rhythmus und die individuellen Strukturen wurden aufgebrochen, durcheinandergewirbelt und müssen sich jetzt wieder neu bilden. Dieses Durcheinander wieder ins Lot zu bringen, steht für viele in der Prioritätenliste ganz oben. Der regelmässige Besuch im Fitnesscenter kann einen wesentlichen Beitrag dazu leisten, wieder in einen strukturierten Alltag zurückzufinden.

FT: Wie wird sich Ihrer Einschätzung nach die Preisentwicklung für Mitgliedschaften gestalten?

RK: Gute Frage. Ich gehe davon aus, dass man noch viele Jahre benötigt, um die aufgelaufenen Verluste abzubauen. Daher wird der eine oder andere gezwungenermassen versuchen, dies mit Preisaufschlägen zu kompensieren. Schlussendlich wird dies der Markt regeln.

FT: Was sind Ihrer Meinung nach die Motive für Mitglieder, in Fitnesscentern zu trainieren? Ist es der Gesundheitsaspekt oder sind es andere Motive wie z. B. ästhetische Gründe, Lifestyle oder Fun?

RK: Das Thema Attraktivität wird immer dominant bleiben, genauso das omnipräsente Thema Abnehmen. Die Auslegung des Begriffs «Attraktivität» wird sich – das zeigen die Entwicklungen der letzten Jahre – ausweiten und so inklusiver verstanden werden. Der soziale Aspekt spielt nach zwei Jahren Pandemie ebenfalls eine bedeutende Rolle: Wir wollen uns wieder mit anderen treffen und vor allem auch wieder Spass haben. Somit werden Trainings in kleineren oder grösseren Gruppen und Events vermutlich (wieder) beliebter. Wie bereits zu Beginn erwähnt stellt auch ein ganzheitlich gesunder Lebensstil ein zunehmend prominentes Motiv für den Besuch eines Fitnesscenters dar.

FT: Plant die Migros weiter im nationalen oder auch internationalen Fitnessmarkt zu expandieren?

RK: Aktuell fokussieren wir uns auf den Schweizer Markt. ■

Über den Interviewpartner René Kalt
Nach seiner sportlichen und betriebswirtschaftlichen Ausbildung führte er drei Jahre das Nationale Ausbildungs- und Trainingszentrum des Volleyball Nachwuchses der Schweiz. Mehrere Jahre war er Juniorinnen und Frauen Nationaltrainer Volleyball bevor er in der Migros seinen Fitnesskarriereweg beschritt. Dort war er als Geschäftsleitungsmitglied Genossenschaft Migros Zürich tätig. Aktuell ist er als CEO der movemi AG für die Fitness-Center-Ketten ACTIV Fitness und Fitnesspark verantwortlich.

Foto: movemi AG

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg. Fachausweis

JETZT STARTEN

safs.com

Infos & Anmeldung

Zusammen ging es durch die Krise, zusammen stärken wir die Branche

Aufgrund der ständig neuen Schutzkonzepte hatte die Fitnessbranche die letzten zwei Jahre eine schwierige Ausgangslage. Doch sie hat diese sehr gut gemeistert und mit tollen, kreativen Lösungen darauf reagiert, sagt Roger Erni, Geschäftsführer von swiss active – IG Fitness Schweiz. «Wir gingen solidarisch durch die Krise; jetzt stärken wir miteinander die ganze Branche. Gesundheitsförderung ist wichtiger denn je.»

Sicherheit und Hygiene waren für die Fitnessbranche schon immer wichtige Faktoren, um den Kundinnen und Kunden, die etwas für ihre Gesundheit und ihre körperliche Fitness tun wollen, ein unbeschwertes Trainingserlebnis zu bieten. So ist ein umfassendes Hygiene- und Notfallkonzept eine wesentliche Voraussetzung, um als Fitnesscenter mit einem Qualitätslabel zertifiziert zu werden.

Doch mit der Pandemie kamen auf die Betreiber von Fitnesscentern und die Anbieter von spezifischen Methoden wie Group Fitness, Spinning oder Power Yoga Anforderungen hinzu, die sie unmöglich allein hätten stemmen können. Nur schon den Überblick über die immer wieder wechselnden Regeln zu behalten, erforderte unglaublich viel Zeit. Zudem gehörte das Entwickeln von Schutzkonzepten bis anhin nicht zu den Kernkompetenzen von Fitnessanbietern. Da waren wir als Branchenverband gefordert. Im engen und ständigen kooperativen Kontakt mit den Fitnessbetreibern verschiedenster Formate und dem Bundesamt für Gesundheit BAG arbeiteten wir zum Teil Tag und Nacht, um die neuen Regeln für die Branche korrekt zu interpretieren und in praktikable Schutzkonzepte umzusetzen.

Grosser Mehraufwand

Und es blieb nicht bei zwei, drei Konzepten. Im Oktober 2021, nach der Einführung der Zertifikatspflicht in den Fitnesscen-

Fotos: howtogoto – stock.adobe.com | zvg

tern, galt das 14. Schutzkonzept innerhalb von zwei Jahren. Dieses ständige Anpassen an neue Regeln kostete die Branche und die einzelnen Anbieter jedes Mal viel Zeit und Geld. Der zusätzliche Aufwand wurde bis heute nicht vollumfänglich entschädigt.

Der Mehraufwand war das eine. Für einzelne Anbieter kam der Frust hinzu, dass sich einzelne Kundinnen und Kunden nach der Ausweitung der Zertifikatspflicht am Personal abreagierten. Das Fitnesspersonal wurde angefeindet: Mitarbeitende bekamen zum Teil das Unverständnis und den Unmut der Zertifikats- oder Impfgegner und Corona-Leugner zu spüren. Dabei war es besonders beeindruckend, wie die Fitnessbetreiber solidarisch miteinander ihre Erfahrungen teilten. Daraus entwickelten die Center – wie wahrscheinlich keine andere Branche – kreative Lösungen, die mit den geltenden Bestimmungen kompatibel waren.

Kreativität als Stärke der Branche

Freude machte mir die grosse Kreativität, mit der die Branche alternative Konzepte entwickelte, die mit den jeweils geltenden Regeln kompatibel waren. Ob Outdoor Fitness, Power Yoga auf dem Dach oder Laufgruppe – viele Aktivitäten wurden kurzerhand ins Freie verlegt. Und immer ging es dabei darum, tolle und attraktive Angebote zu schaffen, bei denen alle mitmachen können – unabhängig von ihrem Impfstatus und der finanziellen Belastung der Anbieter. Man spürte regelrecht, dass die Fitnesscenterbetreiber ihren Kundinnen und Kunden das Trainieren im Sinne der Gesundheitsförderung ermöglichen wollten.

Die Kreativität der Branche hörte bei den Angeboten nicht auf: Auch im Umgang mit den Kundinnen und Kunden, unserem wichtigsten Gut, entwickelten viele Anbieter neue Konzepte und Ideen. So konnte die Branche erreichen, dass möglichst viele Trainierende ihrem Anbieter treu blieben und das Fitnesstraining wieder aufnahmen, sobald sie sich dies aufgrund ihrer individuellen Situation und Beurteilung zutrauten.

In den letzten zwei Jahren hat die Fitnessbranche unglaublich viel Kreativität und Flexibilität an den Tag gelegt und dies ausschliesslich auf der Basis von Solidarität und nicht mit der Absicht, gegeneinander zu agieren. In diesem Marathon, wie Bundesrat Alain Berset die Pandemie schon früh umschrieben hat, haben wir zudem gezeigt, dass wir als Branche viel Kraft und Ausdauer sowie ein intaktes Immunsystem haben. Wir haben aller Unbill getrotzt und gehen gestärkt aus der Krise hervor – und für einmal ist das keine Plattitüde.

Grosses Dankeschön an die Branche

Deshalb ist es mir ein grosses Anliegen, allen Akteurinnen und Akteuren in der Branche an dieser Stelle ein grosses Dankeschön auszusprechen. Ihr wart alle grossartig, und ihr seid es weiterhin! Es ist eine Freude, mit dermassen engagierten Menschen zusammenzuarbeiten, die immer nur ein Ziel verfolgten: auch in der Krise möglichst vielen zu ermöglichen, gesundheits- und bewegungsfördernde Angebote zu nutzen.

Wenn uns dies als Branche so gut gelungen ist, dann auch deshalb, weil wir untereinander solidarisch waren. Wir waren uns bewusst, dass wir alle im gleichen Boot sitzen. Trotz einer zum Teil unterschiedlichen Interessenlage zogen wir an einem Strick und kamen dank diesem Zusammenhalt und dieser Solidarität auch einigermassen unbeschadet durch die Krise. Klar, alle Anbieter machten sehr schwierige Zeiten durch, und einige traf es härter als andere. Aber das Gemeinsame war uns allen immer wichtiger als das Trennende, und das hat man auch ausserhalb unserer Branche zur Kenntnis genommen.

Ich bin der festen Überzeugung, dass wir diese Erkenntnis auch in die Zukunft mitnehmen sollten: Miteinander erreichen wir eindeutig mehr als gegeneinander. Nur zusammen schaffen wir es, wirklich etwas zu bewegen und zu bewirken, das die Branche voranbringt. Und zwar die ganze Branche.

Gesundheitsförderung wichtiger denn je

Alles deutet in den letzten Wochen darauf hin, dass die Kundinnen und Kunden nach den Lockerungen der Massnahmen unsere Fitness- und Gesundheitsangebote wieder vermehrt nutzen. Das ist erfreulich. Und zu spüren, dass die Menschen Vertrauen in uns und unsere Angebote haben, tut uns allen gut. Unsere Aufgabe ist es, weiterhin dafür zu sorgen, dass bei uns in Sicherheit trainiert werden kann.

Die Gesundheitsförderung bleibt auch in Zukunft unsere Aufgabe Nummer eins. Und sie ist wichtiger denn je: Es gibt zahlreiche Hinweise darauf, dass der körperliche Zustand der Schweizer Bevölkerung in der Pandemie gelitten hat; dafür verzeichnen physio- und psychotherapeutische Angebote erhöhten Zulauf. Daraus ergibt sich für unsere Branche eine wichtige gesellschaftliche Aufgabe.

Sorgen wir dafür, dass wir diese Aufgabe in einem Miteinander wahrnehmen, dass wir alle am gleichen Strick ziehen. Wir gingen solidarisch durch die Krise; jetzt stärken wir miteinander die Gesundheits- und Bewegungsbranche als Ganzes. Nur so ist das Immunsystem unserer Branche bereit für zukünftige Herausforderungen.

Ich freue mich auf möglichst viele gemeinsame Initiativen mit allen Akteurinnen und Akteuren der Branche.

Roger Erni

ist Geschäftsführer der swiss active – IG Fitness, dem Branchenverband für Fitnessanbieter, der ganz bewusst die Interessen jedes Anbieters aus der Branche vertritt – und das unabhängig von der Organisationsform als Kursanbieter, Einzelcenter oder Kettenbetreiber. Gemeinsam klären wir die Interessen der Branche und vertreten diese gegenüber relevanten Partnerinstitutionen.

Das neue SAFS Bildungsprogramm ist da

Die SAFS präsentiert ihre zahlreiche Aus- und Weiterbildungsangebote in einem neuen Gewand. Das SAFS Bildungsprogramm schenkt detaillierte Informationen und Auskünfte rund um die Aus- und Weiterbildungen bei der SAFS.

Gegliedert nach den jeweiligen Fachbereichen: Fitness, Performance, Gesundheit, Gruppenfitness und Sales & Management – ist ein Überblick einfach gegeben.

Hier ist unser brandneues SAFS Bildungsprogramm zum Entdecken:
www.safs.com/downloads

Neu! Die Ausbildung zum Physique & Body Trainer / Body Coach bei der SAFS

Spezialisten für den Muskelaufbau und ein ausgewogenes Wissen für den Einsatz von diversen Widerstandsarten sowie Ausbelastungstechniken sind stetig gefragt! Deshalb bietet die SAFS neu die Ausbildung zum Physique & Body Trainer an. Darauf aufbauend folgt die Ausbildung zum Physique & Body Coach.

Physique & Body Trainer

Physique & Body Trainer sind Experten für das maximale Muskelaufbautraining. Die Interventionen basieren auf dem Konzept der gesunden Leistungsfähigkeit (Healthy Performance) und der Analyse der funktionellen Bewegungsmuster des Kunden. Es werden zielführend verschiedene Widerstandsarten verwendet und erweiterte Trainingsmethoden sowie Ausbelastungstechniken genutzt. Das Programmdesign und die Trainingsplanung richten sich nach den mit dem Athleten definierten Zielen.

Physique & Body Coach

Physique & Body Coaches sind Experten für ästhetisches orientiertes Muskelaufbautraining und Wettkampfvorbereitung bzw. -begleitung ihrer Athleten. Die Interventionen basieren auf dem Konzept der gesunden Leistungsfähigkeit (Healthy Performance) und der Ausreizung der natürlichen Ressourcen des Trainierenden. Es werden zielführend verschiedene erweiterte Trainingsmethoden und Ausbelastungstechniken verwendet, um den Athleten auf seinen Wettkampf to the best level zu bringen.

Weitere Details, wie Ausbildungsinhalte, Voraussetzungen oder Kompetenznachweise sind zu den neuen Ausbildung PHYSIQUE & BODY TRAINER / BODY COACH unter https://web.safs.com/de/physique-body ersichtlich.

Fotos: SAFS AG

Bildung mit Perspektive

Auf der Suche nach qualifiziertem Personal? Dann wäre ein Praktikant zur Ausbildung Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis die zukunftsrichtige Wahl.

Die berufsbegleitende Weiterbildung zum eidg. Fachausweis der Fachrichtung Fitness und Gesundheitstraining für «Fachleute Bewegungs- und Gesundheitsförderung» mit eidg. Fähigkeitszeugnis hat folgende Ausbildungsziele:

- Fachkompetenz im Fitness Center
- Kombination von Übungen und Methoden zur Trainingszielerreichung
- Professionelle Kundenbetreuung

Die berufsbegleitende Ausbildung zum Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis umfasst insgesamt 14 Ausbildungsmodule.

Jedes Ausbildungsmodul beinhaltet geführtes und selbstgesteuertes Lernen. Über ein persönliches Login auf www.safs.com erhält der Auszubildende Zugang zur digitalen SAFS Lernplattform. Die Ausbildungsunterlagen zum Selbststudium werden dem Auszubildenden nach der Anmeldung per Post zugestellt.

Die Ausbildung kann innerhalb von 24 Monaten absolviert werden. Die Daten der jeweiligen Ausbildungsmodule sind frei wählbar.

Basismodule

- Vertiefungsmodul Anatomie und Training
- Functional Trainer
- Fitness Referent
- eidg. Fachausweis Vorbereitungskurs Basismodule
- eidg. Fachausweis Modulprüfung Basismodule

Hauptmodule

- Cardio Trainer
- Ernährungstrainer
- Reha Betreuer Rücken
- Reha Betreuer Extremitäten
- Gesundheitstrainer
- eidg. Fachausweis Vorbereitungskurs Hauptmodule
- eidg. Fachausweis Modulprüfung Hauptmodule

Wahlmodule

- Sales Manager
- Team Manager

Prüfungsvorbereitung

- eidg. Fachausweis Vorbereitungskurs Berufsprüfung

Für nähere Informationen zur Ausbildung Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis stehen die SAFS-Ausbildungsberater gerne zur Verfügung. Detaillierte Informationen sind auch unter www.safs.com ersichtlich.

Functional Training, Yoga, Dance und Lifestylevorträge

Das erwartet dich bei der SAFS FITNESS CONVENTION 2022!

Wir packen unsere Tasche und nehmen mit: Fitnessschuhe und High Heels, Lust auf Fitness und Freude am Feiern sowie die besten Freunde. Die SAFS FITNESS CONVENTION ist genau das Richtige für alle Fitnessbegeisterten, die Functional Training, Yoga und Dance an einer einzigartigen Lage – direkt am Zürichsee – erleben möchten. Du wolltest schon immer einmal live Young Ho Kim oder Anastasia Alexandridi erleben? Das trifft sich gut, denn an der SAFS FITNESS CONVENTION wird dir dies geboten. Ganz gleich, auf welchem Leistungsniveau du dich befindest, die internationalen Stars stehen dir zur Seite. Ebenso begleitet das renommierte SAFS Dozententeam Einsteiger- sowie auch Fitnesscracks in diversen Masterclasses. Wertvolle Antworten auf deine Fragen in Sachen Fitness und Gesundheit bekommst du bei den Lifestylevorträgen. Warum High Heels? Am Abend startet die geilste Sommerparty der Stadt, im Lake Side, direkt am Zürichsee. Freue dich auf einen atemberaubenden Sundowner, ein Erlebnisdinner sowie den besten Partysound.

Mehr zur SAFS FITNESS CONVENTION & das Programm auf einen Blick:
www.safsfitnessconvention.ch

Schweizerabend goes Zürichsee | 27.08.2022

Das exklusive Netzwerktreffen der Fitnessbranche

Das erfolgreichste Fitness-Netzwerk entstand vor über 15 Jahren auf der FIBO-Messe in Essen und vereinte jährlich die Entscheidungsträger der Schweizer Fitnessbranche, Partner und inspirierende Persönlichkeiten – mit den gleichen Interessen, den gleichen Zielen und dem gleichen Mindset. Verbindungen machen erfolgreich! Deshalb haben die Veranstalter Soledor und SAFS, das Konzept «Schweizer Abend» neu kreiert und sind in eine traumhafte Kulisse direkt am Zürichsee gewechselt.

Die Gastgeber des Schweizer Abends

Gemeinsam stark! Die Veranstalter und Partner; Porsche Zentrum Zürich, Technogym, Milon, Sensopro, Airex, RKS und die FITNESS TRIBUNE laden gemeinsam am 27.08.2022 ausgewählte Entscheidungsträger der Schweizer Fitnessbranche ein.

Zauberhafte Momente garantiert

Nach dem Motto WE CONNECT – WE SHARE – WE CREATE erleben die Gäste einen bezaubernden Sommerabend.

17:30–19:00 Uhr | Meet & Greet | Sundowner

Bei magischer Atmosphäre werden Drinks und Fingerfood direkt Zürichsee gemundet. Ein Wiedersehen der Fitnessbranche sowie Neuigkeiten beim exklusiven Meet & Greet Sundowner powered by Porsche Zentrum Zürich.

19:00 – 21:30 Uhr | Dine & Wine | Erlebnisdinner

Einen Sommerabend der Extravaganz bei einem perfekt inszenierten Erlebnis-Dinner inkl. feinsten Weinauslese.

21:30 – 24:00 Uhr | Clubbing | Partylounge

Die Sommerparty der Stadt zu feinsten Sound by DJane E*Star und Live-Acts.

Gemeinsames Wachstum – nachhaltige Wertschöpfung

Der Wissensaustausch und die Weiterentwicklung der Schweizer Fitness-Branche liegt den Veranstaltern und Partnern am Herzen. Eine persönliche Einladung erfolgt ausschliesslich über die Partner des Schweizer Abends. Kontakt: event@safs.com

Foto: SAFS AG

Ratio neu Vertriebspartner von Wellsystem

Seit Anfang 2022 ist die ratio AG exklusiver Vertriebspartner der Überwasser-Massageliegen von Wellsystem in der Schweiz. Die Hydrojet-Technologie vom Marktführer im Bereich Massageliegen kommt aus demselben Haus wie die seit Jahrzehnten bewährten Ergoline Bräunungsgeräte.

Die Überwasser-Massage von Wellsystem nutzt Wärme und Wasserkraft für eine entspannende Ganz- oder Teilkörpermassage. Warme Wasserstrahlen treffen in gleichmässigen Bewegungen auf die Unterseite der weichen Liegefläche aus Naturkautschuk und massieren den Körper von Kopf bis Fuss, während man fast schwerelos auf der trockenen Wasseroberfläche schwebt. Dazu kann man noch Lichttherapie, Beautytherapie, Musik- und Aromatherapie aktivieren, wodurch eine einzigartige, multisensoriale Entspannung in wenigen Minuten erfolgt.

Im Fitnessstudio bietet eine Wellsystem Massageliege echte Entspannung für die Kunden und interessante Zusatzverdienste für den Studiobetreiber. Die Liegen können vom Kunden selbstständig benutzt werden, benötigen wenig Platz und können sowohl in Abonnemente integriert, als auch als Einzellösung mit Abokarte abgerechnet werden. Testgeräte stehen in der Innerschweiz zur Verfügung.

www.ratio.ch/wellsystem

Foto: ratio, wellsystem

Fotos: Marcel Osztrowski

KRAFT trifft KUNST 3

Kraft trifft Kunst, die einzigartige Ausstellung, bei welcher die neusten und exklusivsten Fitnessgeräte auf Kunst treffen.

Bereits zum dritten Mal präsentiert gym80 seine Kraftmaschinen in einem aussergewöhnlichen Ambiente, in der Fame Gallery in Zürich. Auf über 750 Quadratmetern trifft Kraft auf Kunst. Die Fame Gallery ist eine der grössten Galerien Zürichs. Die Faszination und Leidenschaft für Foto- und moderne Kunst ist Ursprung des Konzeptes.

Hanspeter Rubner und Christian Billinger von gym80 Schweiz laden zum exklusiven Event ein, der von Donnerstag 25. August bis und mit Samstag 27. August 2022 stattfinden wird.

Die Ausstellung ist für das Fachpublikum aus den Branchen Fitness/Physio/Medical gedacht, jedoch betonen die beiden, dass jeder Interessent willkommen ist! Es warten zahlreiche Highlights auf die Besucher, wie Marktneuheiten von Sygnum-, Pure Kraft-, 80 Athletic- und Med80-Linie, einzigartige Preismodelle und vielfältige Optionen, die auf Kundenwunsch realisiert werden können. gym80 entwickelt und produziert Kraftgeräte mit unvergleichbarer Qualität und Haltbarkeit. In ihrem Fertigungsprozess wird modernste Technik mit traditioneller, meisterlicher Handwerksarbeit kombiniert.

EINLADUNG

25. - 27.August 2022

KRAFT TRIFFT KUNST 3

gym80 SCHWEIZ

DO 25. / FR 26. / SA 27.August 2022
auf über 750m² an der Talstrasse.9 8001, Zürich

gym80 präsentiert seine Kraftmaschinen zum dritten Mal in außergewöhnlicher Umgebung. In der Fame Gallery, auf 700 m², trifft Kraft auf Kunst. Am 25. bis 27. August ist die Ausstellung begehbar und alle Besucher sind herzlich dazu eingladen uns zu besuchen. An allen Tagen können unsere Gäste spannende Einblicke in die Welt der neusten Kraftgeräte gewinnen.

#KINGOFMACHINES

PURE KRAFT · 80 ATHLETICS · STRONG PURE KRAFT · gym80 digital · PRIVATEGYM

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

PRIME TIME fitness startet Franchise in der Schweiz: Interview mit Henrik Gockel

«Es muss zu 100 Prozent passen!»

Henrik Gockel betreibt mit der Premium-Marke PRIME TIME fitness in Deutschland derzeit elf Studios in Frankfurt, München und Hamburg – neun in Eigenregie, zwei Studios in Hamburg als Franchise-Geber. Im deutschen Fitnessmarkt ist PRIME TIME fitness mit dem Fokus auf der Zielgruppe «Urban Performer» und der intensiven Trainingsbetreuung auf einem soliden Wachstumskurs. 2022 eröffnet das Unternehmen seinen ersten Standort in der Schweiz – mit dem ehemaligen Eishockey-Profi und Fitness-Unternehmer Dominic Meier als Franchise-Nehmer. PRIME TIME CEO Henrik Gockel berichtet im Interview, wie es zu dieser Partnerschaft kam.

Fitness Tribune: Lieber Henrik, noch in diesem Jahr wird im Kanton Bern Dominic Meier als Franchise-Nehmer ein PRIME TIME Studio eröffnen. Wie kam es dazu und warum machst Du den Schritt in die Schweiz?

Henrik Gockel: Wir haben für den ersten Club einen Mietvertrag unterschrieben – in Ostermundigen bei Bern. Ich habe eine lange und enge Verbindung zur Schweiz, weil ich in den 1980er Jahren in Fribourg in der französischen Schweiz studiert habe, also nur etwa 30 Kilometer von Bern entfernt. Für uns als Studenten war Bern die nächstgrössere Stadt, deswegen kenne ich mich dort gut aus. Ich habe damals in Bern auch für Keiser und für Life Fitness im Gerätevertrieb gearbeitet und bin so in die Fitnessbranche gekommen. Von daher hatte ich die Schweiz und auch Bern immer im Hinterkopf.

Über den lokalen Life-Fitness-Vertrieb entstand auch der Kontakt zu unserem Franchisenehmer Dominic Meier. Dominic ist ein ehemaliger Eishockey-Profi vom SC Bern und Schweizer Nationalspieler. Er war mehrere Jahre bei clever fit in leitender Funktion für die Schweiz tätig. Diese Position hat er verlassen, um etwas Eigenes zu machen.

Als Dominic nach einem Konzept suchte, das zu seinen Vorstellungen passte, wurde ihm vorgeschlagen, sich die Studios und das Konzept von PRIME TIME fitness genauer anzusehen. Dominic kam dann auf uns zu und auf dem Mountain Move im Herbst 2020 haben wir uns getroffen. Es hat zwischen uns gepasst und wir haben uns auf ein gemeinsames Projekt in der Schweiz verständigt.

FT: Wie bist Du auf den Standort in Ostermundigen gekommen?

Fotos: PRIME TIME fitness

HG: Weder wir noch Dominic Meier hatten uns vorher auf einen bestimmten Standort festgelegt. Weil wir in Deutschland in den Metropolregionen Frankfurt, Hamburg und München sehr erfolgreich arbeiten, haben wir uns zunächst in Zürich nach geeigneten Objekten umgesehen. Wir haben aber die gemeinsame Philosophie, nur etwas zu machen, wenn es hundertprozentig passt.

Dominic stammt aus Chur, hat in St. Gallen studiert und lebt in Bern, wo er für den SC Bern Eishockey gespielt hat. Wir haben uns natürlich auch mit Alternativen in Bern auseinandergesetzt und uns einige interessante Standorte genauer angesehen. Das Einzugsgebiet ist attraktiv, Bern ist Hauptstadt mit internationalem Publikum und grossem Potenzial. Dann bekam Dominic ein Mietangebot für einen Standort in Ostermundigen, in der direkten Nachbarschaft von Bern.

FT: Wodurch zeichnet sich der Standort aus?

HG: Das Gebäude ist sehr gut für uns geeignet, eine Art Penthouse-Situation auf zwei Etagen. Es ist mit 1400 Quadratmetern etwas grösser als unser Standard-PRIME-TIME-fitness, aber wir haben ja schon grössere Clubs: München hat 1200 und der Club in der Bergerstrasse in Frankfurt 1700 Quadratmeter. Wir kennen uns also aus.

Das Umfeld vor Ort ist klassisch PRIME TIME fitness. Die Hauptzentrale des Touring Club Schweiz (TCS) sitzt im Erdgeschoss, mit Coop und Migros sind zwei Nahversorger direkt im Haus und es liegt in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof. Wir haben dann den Standort und die Wettbewerbssituation analysiert – Wettbewerber sind dort Discount und ein Migros Fitnesspark – und entschieden: «Hey, das machen wir!». Hinzu kommt, dass Dominic in Bern durch seine langjährige Karriere als Eishockey-Profi einen gewissen Bekanntheitsgrad hat.

FT: Wird sich die Positionierung von PRIME TIME fitness in der Schweiz von der in Deutschland unterscheiden?

HG: Wir positionieren uns als Premium-Club mit Fokus auf Trainingsergebnisse und die individuelle Mitgliederbetreuung sowie über unsere Personal Trainings.

Vom Setting her werden wir das Gleiche machen, was wir auch in Deutschland anbieten. Zu unserem Kern gehören milon, Sensopro, Life Fitness, Hammer Strength, Cybex, gym80, HOIST und ELEIKO-Freihanteln. Wie bei allen unseren Clubs gibt es auch in Ostermundigen eine Aussenterrasse mit 80 Quadratmetern Aussentrainingsbereich, hier mit einem wirklich schönen Blick auf die Alpen. Auch in diesem Club werden wir für Damen und Herren die Sportsauna getrennt anbieten.

Wir werden eine Fünf-Sterne-Ausstattung haben, diese aber zu einem Vier-Sterne-Preis anbieten. Mit 1200 Schweizer Franken Jahresbeitrag liegen wir bei einem klassischen Mid-Market-Pricing. Durch das Personal Training machen wir natürlich Zusatzumsätze.

Mit unserem Vertriebssystem, unseren Social-Media-Aktivitäten, unserem Trainingssystem und unserem klaren Fokus auf die Dienstleistung Fitness – ohne Kinderparadies, ohne Theke oder Bar und Bistro – können wir das Gleiche ausspielen wie in Deutschland. Es gibt momentan also nichts, was dem entgegensteht, dass es funktioniert. (lacht)

FT: Wie ist der Stand der Dinge? Wann ist die Eröffnung geplant?

HG: Wir haben den Franchise-Vertrag und den Mietvertrag fixiert und Ende April kam auch die endgültige Baugenehmigung; alle Geräte sind bestellt und der Generalunternehmer ist beauftragt. Der Vermieter ist Swiss Prime Site, einer der grössten börsenkotierten Immobiliengesellschaften der Schweiz. Somit haben wir wie in Deutschland für unser Konzept PRIME TIME Fitness einen Top Vermieter gefunden.

Am 15. September wollen wir eröffnen. Der Vorverkauf startet am 9. Mai – dann sehen wir schon relativ schnell, in welche Richtung wir marschieren.

FT: Sind weitere Standorte in der Schweiz geplant?

HG: Es ist zu früh, dazu was zu sagen. Wenn wir in Ostermundigen wirklich so erfolgreich werden, wie wir es uns vorstellen, dann wird es sicher nicht bei einem Club bleiben.

Aber ein bestimmtes Ziel für eine Expansion haben wir uns nicht gesetzt, auch in Deutschland nicht. Wir arbeiten gelegenheitsorientiert. Wir sind immer auf der Suche nach dem Besonderen und wollen nur Dinge machen, die zu 100 Prozent passen.

Bern und die Schweiz bedeutet für mich quasi eine Rückkehr an meine Wurzeln und deswegen freue ich mich natürlich besonders, dass es jetzt und vor allen Dingen hier geklappt hat. Ein Stück weit ist das auch eine Herzensangelegenheit für mich.

Henrik Gockel
Geschäftsführer PRIME TIME fitness GmbH

Seine Tätigkeit in der Fitnessbranche startete Henrik Gockel bereits während des Studiums an der Universté de Fribourg im Vertrieb für Life Fitness und Keiser. In Anschluss war er zehn Jahre bei Paul & Partner als Unternehmensberater tätig. Den «Seitenwechsel» zum Studiobetreiber vollzog er als CEO der TC Training Center Gruppe, wurde dann Operations Director Europe und Managing Director bei Fitness First. Seit 2008 ist Henrik Gockel Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG). 2010 gründete er PRIME TIME fitness mit derzeit elf Clubs in Frankfurt, München und Hamburg.

primetime-fitness.de

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

Massgeschneiderte professionelle Trainingseinheiten für Radsportler und Triathleten, jetzt auch im Fitnessstudio mit dem All-in-One-Bike Technogym Ride.

Weltweit gibt es viele Millionen Radfahrer*innen. Sie alle träumen davon, einmal durch die Alpe d'Huez, die Dolomiten oder das Isländische Hochland zu fahren. Technogym Ride ist das erste Fahrrad mit einem 22-Zoll-Bildschirm, das Radfahrern ein noch nie dagewesenes Indoor-Erlebnis ermöglicht und Fitnessclubs und Hotels die Möglichkeit bietet, eine neue grosse Kundengruppe anzusprechen: die ständig wachsende Community der Radsportler.

Mit seiner integrierten Konsole bietet Technogym Ride einen direkten Zugang zu den beliebtesten Cycling-Apps, darunter Zwift, Strava, ROUVY und TrainingPeaks. Zusätzlich geniessen Ihre Kunden Unterhaltungsangebote wie Netflix und Eurosport sowie zahlreiche Trainingsprogramme, die speziell darauf ausgelegt sind, die Leistung im Freien – bzw. auf der Strasse – zu verbessern. Damit verwandelt sich jede Fitness-Einrichtung in eine professionelle Cycling-Trainings-Umgebung – ohne zusätzlichen Aufwand für Personal oder Fläche.

Aus Liebe zum Radsport

Technogym Ride ist aus purer Liebe zum Radsport geboren und wurde gemeinsam mit Radsport-Champions aus der ganzen Welt entwickelt, um Amateuren und Profis ein einzigartiges Trainingserlebnis zu bieten. Angefangen mit dem MG-Technogym Team von Gianni Bugno in den 1990er Jahren und seit 2000 auch als offizieller Ausrüster der Olympischen Spiele, blickt Technogym auf mehr als 30 Jahre Zusammenarbeit mit internationalen Radsportgrössen zurück. Das Trainingsbike wurde speziell entwickelt, um echte Fahrten im Freien zu simulieren und reale Strecken und Steigungen nachzubilden. Mit Technogym Ride erreichen Nutzer ihren optimalen Leistungsbereich und erkunden dutzende virtuelle Strecken, darunter die legendärsten Steigungen der Welt.

Meilensteine der Biomechanik und des Fahrgefühls

Alternativ stehen exklusive TNT Programme (Technogym Neuromuscular Training) zur Verfügung. Das neuromuskuläre Training ist ein vom Technogym Forschungszentrum speziell entwickeltes Konzept zu Verbesserung metabolischer und neuromuskulärer Eigenschaften.

Ein weiterer Meilenstein sind die vollständig anpassbaren Trainingspläne, die perfekt auf die persönlichen Ziele der Trainierenden zugeschnitten sind. Technogym Ride verfügt über ausgezeichnete biomechanische Eigenschaften und sorgt mit seiner echten Gangschaltung für ein unglaublich realistisches Fahrgefühl. Die extrem schnelle Reaktionszeit von 0 auf 1000 Watt in einer halben Sekunde garantiert ein beispielloses Trainingserlebnis.

Dank der V-förmigen Rahmenstruktur eignet sich das Bike für nahezu jede Körpergrösse perfekt. Die in drei verschiedene Positionen verstellbaren Pedale und die «Fast Buttons» ermöglichen eine schnelle und unkomplizierte Anpassung der Trainingsmodi – konstante Leistung, Steigung und FTP Prozentsätze – sowie der Trainingsposition.

OFFICIAL DISTRIBUTOR IN SWITZERLAND
Fimex Distribution AG
Werkstrasse 36 | 3250 Lyss
info@fimex.ch | +41 32 387 05 05

Foto: Technogym

Veranstalter

SOLEDOR SAFS SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

27.08.2022 SCHWEIZER ABEND

LAKE SIDE ZÜRICH

WE CONNECT
WE SHARE
WE CREATE
FITNESS

PORSCHE Porsche Zentrum Zürich · AIREX · Chiefs · FITNESS TRIBUNE · milon · RKS GmbH · SENSOPRO · TECHNOGYM

schweizerabend.ch

6. Parlamentarischer Abend in Berlin: Für mehr Fitness und Gesundheit in der Bevölkerung

Seit Jahren ist der Bewegungsmangel eines der unterschätzten Gesundheitsrisiken überhaupt. Die Folge: Immer mehr Menschen leiden unter den sogenannten Zivilisationskrankheiten. Aus diesem Grund haben der DSSV e. V., die DHfPG und die BSA-Akademie den 6. Parlamentarischen Abend unter dem Motto «fit & gesund in Deutschland – Fitnessstudios bewegen das Land» in der Saarländischen Landesvertretung in Berlin veranstaltet. Das Ziel: Die überaus erfolgreiche «Fitmach-Aktion: fit & gesund im Saarland» Vertreter des Bundestags, der Forschung, der Fitness- und Gesundheitsbranche sowie der gesetzlichen Krankenkassen vorzustellen und eine Umsetzung des Modellprojektes auf Bundesebene einzuleiten.

www.dssv.de/parlamentarischer-abend

Foto: DHfPG/BSA

Basic-Fit kommt 2022 nach Deutschland

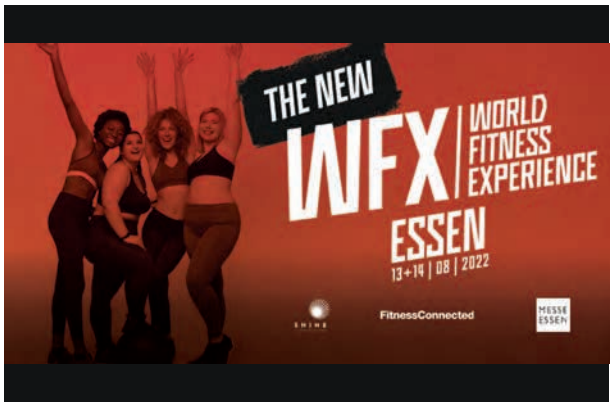
Die niederländische Fitness-Kette Basic-Fit weitet ihre Wachstumsstrategie nach den schwierigen Corona-Jahren 2020 und 2021 aus und setzt auf Expansion.

Basic-Fit CEO Rene Moos nimmt dabei den deutschen Fitnessmarkt besonders in den Fokus. Nach einem positiven Trend im vierten Quartal 2021 und den europaweiten Lockerungen der Corona-Beschränkungen blickt das Basic-Fit-Management um CEO Rene Moos positiv in die Zukunft und plant 2022 seine ambitionierten Expansionspläne konsequent weiterzuverfolgen. Die Kette plant, das eigene Netzwerk bis 2025 europaweit auf 2000 und bis 2030 auf 3000 bis 3500 Clubs auszubauen.

www.corporate.basic-fit.com

Foto: Björn Wylezich – stock.adobe.com

SHINE Conventions GmbH launcht die World Fitness Experience (WFX)



Die SHINE Conventions GmbH veranstaltet in Kooperation mit der SportsConnected GmbH und der Messe Essen ein innovatives Branchenevent, das neue Massstäbe setzen soll.

Sport macht glücklich! Die erste Ausgabe der World Fitness Experience (WFX) zeigt wie's geht. WFX, das ist das neue Erlebnis-Event für Fitness in allen Facetten.

Vom 13. bis 14. August 2022 feiert der Treffpunkt für alle Sport- und Fitnessbegeisterten grosse Premiere.

www.worldfitness.de

Foto: FitnessConnected

Marktführerschaft im Firmenfitness-Segment als Ziel: EGYM übernimmt Gymlib

Foto: EGYM GmbH

Gesundheit und Wohlbefinden für alle Beschäftigten in Europa – mit dieser gemeinsamen Mission greifen EGYM und das französische Unternehmen Gymlib nach der europäischen Marktführerschaft im Firmenfitness-Segment. Das Münchner Sports-Tech Unternehmen übernimmt den nach eigenen Angaben grössten Player im französischen Corporate-Fitness-markt. Kaufpreis: ein hoher zweistelliger Millionenbetrag. Mit seiner Marke qualitrain hat EGYM ein schnell wachsendes Netzwerk zu dem derzeit rund 3600 Unternehmenskunden sowie etwa 5500 Sport- und Gesundheitseinrichtungen zählen. Klares Ziel, so die Geschäftsführer von EGYM und Gymlib, Philipp Roesch-Schlanderer und Sébastien Bequart, sei die Marktführerschaft in Europa.

www.egym.com/de/blog/gymlib

milon YOU feiert Weltpremiere

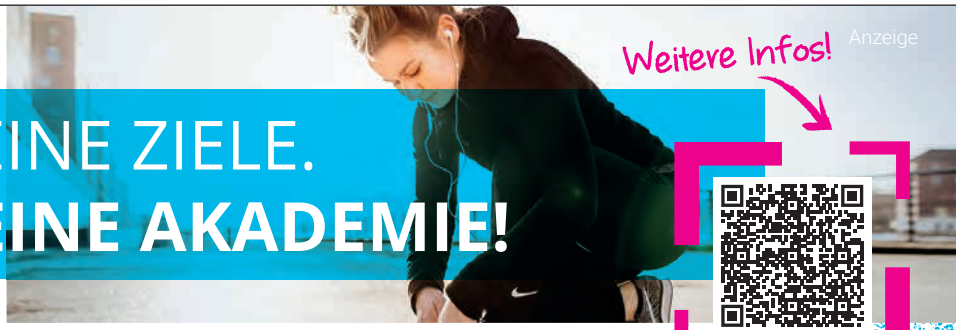
Foto: milon industries GmbH

Hüfingen im Schwarzwald ist nicht nur die Heimat von five-Konzept, sondern ab sofort auch die erste Adresse für das Training der Zukunft – zu Hause im milon und five FORUM. In dem neu errichteten Kompetenzzentrum der milongroup erhalten Fitness- und Gesundheits-Professionals praxisnahes Expert:innenwissen aus erster Hand. Zur feierlichen Eröffnung des FORUMs am 17. März 2022 konnte eine kleine Gruppe geladener Gäste die neuen Trainingswelten der milongroup hautnah erleben und den inspirierenden Impulsvorträgen zu neuen Erfolgsfaktoren und Geschäftsmodellen beiwohnen. Höhepunkt der Veranstaltung war die exklusive Neuvorstellung von milon YOU – dem Flaggschiff-Screening-Tool für den Einstieg in das Training der Zukunft.

milongroup.com/de/home

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 70

Forschungsergebnisse im Fokus

Wissenschaft für die Trainingspraxis

Center-App für noch mehr Mitgliederbindung und Motivation

Studie: «The use of fitness centre apps and its relation to customer satisfaction»

Die Studie beschäftigt sich mit dem Nutzungsverhalten bzw. den -absichten von spezifischen Fitnesscenter-App-Lösungen und deren Einfluss auf das Trainingsverhalten sowie die Zufriedenheit der Kunden. Mithilfe des UTAUT2-Ansatzes sowie dem Partial Least Square Structural Equation Model (PLS-SEM) wurden dazu Daten von 1.676 Fitnesskunden analysiert.

Laut den Ergebnissen können individualisierte Center-Apps dabei helfen, die Motivation zu fördern und das Gesundheitsverhalten langfristig positiv zu beeinflussen. Die interaktiven, sozialen und motivationalen Aspekte spielen für die Mitglieder eine wichtige Rolle und wirken sich positiv auf deren Zufriedenheit aus.

Die Studie verdeutlicht, wie wichtig ergänzende digitale Angebote sind. Sie sorgen nicht nur für noch mehr Spass, Motivation und Abwechslung beim Training, sondern steigern auch aktiv die Mitgliederzufriedenheit. Im Rahmen der Centervernetzung können Betreiber diese Aspekte für sich gewinnbringend einsetzen, um die Bindung weiter zu steigern.

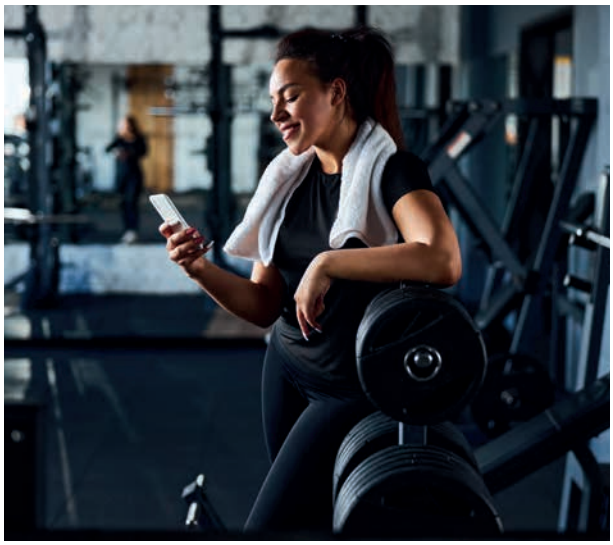


Foto: Viacheslav Yakobchuk – stock.adobe.com

Literaturliste

Ferreira Barbosa, H., García-Fernández, J., Pedragosa, V. & Cepeda-Carrion, G. (2021). The use of fitness centre apps and its relation to customer satisfaction: a UTAUT2 perspective. International Journal of Sports Marketing and Sponsorship. Zugriff am 05.05.2022. Verfügbar unter DOI https://doi.org/10.1108/IJSMS-01-2021-0010

Hoch effektiv: Fitnesstraining vs. Bluthochdruck

Studie: «Personalized exercise prescription in the prevention and treatment of arterial hypertension»

Führende Mediziner untersuchten die Effekte verschiedener Trainingsformen auf den Blutdruck. In die Metaanalyse wurden 34 Studien einbezogen, die sich mit Trainingsinterventionen beschäftigen, die typischerweise zur Beeinflussung hypertoner Veranlagung oder manifester Hypertonie verordnet werden.

Patienten mit Hypertonie profitieren demnach von aerobem Ausdauertraining. Besonders bei hohen Hypertonieklassen stellt ergänzendes Krafttraining eine sinnvolle Ergänzung dar. Menschen mit hochnormalem Blutdruck sprechen auf dynamisches Krafttraining am besten an. Mit isometrischem Krafttraining sinkt das Hypertonierisiko bei (noch) normalem Blutdruck ebenfalls nachweislich.

Das neue Positionspapier liefert wertvolle Argumente, warum die Fitnesscenter in Sachen Prävention die beste Anlaufstelle darstellen – denn kein anderes Umfeld kann die Vorteile verschiedener Trainingsformen besser und professioneller unter einem zentralen Dach vereinen.

Foto: JonoErasmus – stock.adobe.com

Literaturliste

Hanssen, H., Boardman, H., Deiseroth, A. et al. (2021). Personalized exercise prescription in the prevention and treatment of arterial hypertension: a Consensus Document from the European Association of Preventive Cardiology (EAPC) and the ESC Council on Hypertension. Eur J Prev Cardiol. Zugriff am 11.05.2022. Verfügbar unter DOI https://doi.org/10.1093/eurjpc/zwaa141

Statische Körperhaltungen und Muskel-Skelett-Erkrankungen (MSE)

Risiken und Prävention am Arbeitsplatz

Muskel-Skelett-Erkrankungen (MSE) sind eine der häufigsten Ursachen von Arbeitsunfähigkeit, eingeschränkter Einsatzfähigkeit im Beruf und vorzeitiger Erwerbsunfähigkeit. Viele Arbeitnehmer sind davon betroffen und die Kosten für Arbeitgeber sind erheblich. Eine zielorientierte Prävention von MSE kann die Gesundheit und Arbeitsfähigkeit von Arbeitnehmern verbessern und gleichzeitig zu positiven wirtschaftlichen Effekten führen.

Das Spektrum der Faktoren, die im betrieblichen Umfeld Beschwerden und Erkrankungen im Muskel-Skelett-System verursachen können, ist breit. Es umfasst Beanspruchungen durch körperliche Anforderungen, beispielsweise in Form von manuellen Lastenhandhabungen, Arbeiten mit erhöhter Kraftanstrengung oder Krafteinwirkung, repetitiven Tätigkeiten mit hohen Handhabungsfrequenzen, aber auch bewegungsarme Tätigkeiten.

Um gut funktionieren zu können, ist der menschliche Körper auf Bewegung und Belastungswechsel angewiesen. Viele Tätigkeiten erlauben heutzutage jedoch lediglich wenig oder keine dynamische Bewegung. Dabei ist die Vermeidung von statischen Körperhaltungen wichtig, um Muskel-Skelett-Erkrankungen sowie anderen Gesundheitsproblemen vorzubeugen.

Wie längeres Sitzen oder Stehen am Arbeitsplatz die Gesundheit von Arbeitnehmern beeinträchtigen kann, hat die Europäische Agentur für Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz (EU-OSHA) veröffentlicht.

Das Thema «Langes Sitzen und Stehen bei der Arbeit» bildet den Schwerpunkt von zwei Berichten über die Gesundheitsrisiken in Verbindung mit sitzenden und stehenden Tätigkeiten. Es wird den Fragen nachgegangen, welche Arbeitnehmer am anfälligsten sind, welche Leitlinien es für das Sitzen und Stehen bei der Arbeit gibt und wie Arbeitgeber Risiken vermeiden und ihre Mitarbeiter bei der Steigerung ihrer körperlichen Aktivität unterstützen können. Zudem wird hervorgehoben, wie wichtig es ist, arbeitsbezogene Gefährdungen zu beurteilen, Präventionsmassnahmen auf die Bedürfnisse der Beschäftigten abzustimmen und ein aktives, nachhaltiges Arbeiten zu fördern.

Zum Gesundheitsexperten mit der BSA-Akademie

Der Lehrgang «Gesundheitsexperte/in im Betrieb – Ergonomie und Rückengesundheit» befähigt Sie dazu, arbeitsbedingte Risiken für Muskel-Skelett-Erkrankungen zu analysieren. Darauf aufbauend entwickeln Sie bedarfsgerechte und zielgerichtete Präventionsmassnahmen. Der Fokus liegt dabei auf der Förderung der Rückengesundheit.
www.bsa-akademie.de/gexer

Fotos: DHIPG/BSA

Immer mehr Schweizer besitzen Centermitgliedschaft

Die Fitnessbranche etabliert sich zunehmend

Eine Studie des Bundesamts für Sport in der Schweiz zeigt, dass die Fitnessbranche zunehmende Akzeptanz in der Bevölkerung erfährt. Während der letzten Jahre schlossen immer mehr Schweizer eine Mitgliedschaft in einem Fitnesscenter ab. Die Gründe dafür sind in erster Linie die eigene Fitness sowie die eigene Gesundheit. In puncto Gesundheit ist für die Schweiz künftig ein noch grösserer Bedeutungszuwachs zu erwarten: Während sich das Selbstbild der Branche als Gesundheitsdienstleister festigt, gleicht sich das Fremdbild diesem Selbstverständnis an. Gesundheit ist bedeutsam – und das Fitnesscenter ist der Ort, an dem die Menschen aktiv etwas dafür tun können.

Sport und Fitness wurden lange Zeit anders wahrgenommen als es heute der Fall ist. Nicht selten wurde der Vereinssport mit solider sportlicher Aktivität assoziiert und ihm deswegen ein entsprechendes Vertrauen entgegengebracht. Dem Fitnesstraining hingegen eilte lange der negative Ruf voraus, nur «für dicke Muskeln» zu sorgen. Seit einigen Jahren zeichnet sich ein Umdenken ab. Der gesundheitsprotektive Nutzen eines regelmässigen Fitnesstrainings wird zunehmend erkannt.

Fotos: Halfpoint – stock.adobe.com | fitness MANAGEMENT

Auch eine Studie des Bundesamts für Sport (Lamprecht, Bürgi & Stamm, 2020) unterstreicht die Tatsache, dass der Fitnessbranche in der Schweizer Bevölkerung eine wachsende Bedeutung beigemessen und sie in ihrer Relevanz entsprechend gewürdigt wird.

Fitnessbranche gewinnt an Popularität und Akzeptanz

Der Anteil der aktiven Vereinsmitglieder lag in der Schweizer Bevölkerung im Jahr 2020 bei 22 Prozent – die Daten wurden noch vor Beginn der Corona-Pandemie erhoben. Damit reduzierte sich die Zahl in den letzten sechs Jahren zwar um drei Prozent, nach wie vor aber ist der Verein der wichtigste Sportanbieter in der Schweiz. Gleichzeitig zeigt sich eine positive Entwicklung in der Fitnessbranche. 2020 besass etwa ein Fünftel der Schweizer Bevölkerung (19 %) eine aktive Mitgliedschaft (2008: 14 %; 2014: 16 %).

Centermitgliedschaft garantiert Flexibilität im Alltag

Der grösste Vorteil einer Centermitgliedschaft gegenüber anderen Sportangeboten (wie z. B. Vereinen) liegt für jedes vierte Mitglied eines Fitnesscenters (25 %) in der Ungebundenheit. Jeweils 18 Prozent sehen den wichtigsten Vorteil in der hohen Verfügbarkeit und der hohen Flexibilität. Auch das bessere Angebot (12 %) und die bessere Betreuung und Beratung (10 %) werden als wichtige Vorteile erachtet (Lamprecht et al., 2020).

Gesundheit ist Trainingsmotiv Nummer eins

Als Hauptmotive für sportliche Betätigung geben die Schweizer gute Fitness sowie die eigene Gesundheit an (Lamprecht et al., 2020). Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass die Corona-Pandemie die Wahrnehmung der Menschen für die Bedeutung des Werts «Gesundheit» nochmals deutlich geschärft hat, kann davon ausgegangen werden, dass diesem Motiv – Stand heute – eine noch stärkere Bedeutung beigemessen werden kann, als es die Daten der Studie des Bundesamts für Sport in der Schweiz erkennen lassen.

Dass 85,9 Prozent der Betreiber von Fitnesscentern einen ganzheitlichen Ansatz aus Fitness und einem gesunden Lebensstil als bedeutsam erachten, kommt dabei hinzu – so Daten, die die swiss active – IG Fitness Schweiz mit der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) für das Betrachtungsjahr 2021 erhoben hat. Dies vergegenwärtigt, dass die Branche sich ihres Gesundheitsauftrags, den sie erfüllt, durchaus bewusst ist. Knapp ein Drittel der Center war zum Erhebungszeitpunkt bereits schwerpunktmässig im Bereich Gesundheit positioniert.

Fitnessbranche in der Schweiz – Wie sind die Aussichten?

Die Fitnessbranche hat durch die grosse Bedeutung des Motivs Gesundheit für eine sportliche Aktivität sowie durch die Tatsache, dass ein regelmässiges Fitnesstraining nachweislich einen gesundheitsprotektiven Nutzen entfaltet, eine erfolgversprechende Zukunft und eine immer stärkere Wahrnehmung als Gesundheitsdienstleister. Wie auch die Studie des Bundesamts für Sport in der Schweiz bestätigt, etablieren sich Fitnesscenter mehr und mehr als Orte, die es den Menschen ermöglichen, aktiv etwas für ihre eigene (mentale wie körperliche) Gesundheit zu tun.

Ralf Capelan

ist studierter Betriebswirt mit den Schwerpunkten Marketing, Unternehmensführung und Controlling. Er blickt auf eine über 30-jährige Erfahrung in unterschiedlichen Bereichen zurück: als Unternehmensberater, als Referent der SAFS, als Dozent der DHfPG, als Begutachter und Zertifizierer für Qualitop sowie als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger. Seit 2013 lebt er in der Schweiz und führt sein eigenes Beratungsunternehmen.

Literaturliste

Lamprecht, M., Bürgi, R. & Stamm, H. (2020): Sport Schweiz 2020: Sportaktivität und Sportinteresse der Schweizer Bevölkerung. Magglingen: Bundesamt für Sport BASPO.

Wenn man trotz Erfolg kein Glück mehr empfindet

In meiner langjährigen Beratertätigkeit in der Fitness- und Freizeitbranche wurde ich oft auch als Lebensberater zurate gezogen. Meine Ausbildung als Sozialpädagoge und meine Lebenserfahrung sind jedoch in letzter Zeit noch intensiver gefragt. Dies verschafft mir zusätzlich eine tiefe Zufriedenheit, weil ich nicht nur im fachlichen Bereich helfen kann.

Fotos: Leigh Prather, Jacob Lund – stock.adobe.com

Langjähriger «Raubbau» an unseren Energien und Ressourcen für das Erreichen der eigenen Ziele können bei jedem einmal zu Depressionsphasen führen. Diese müssen erkannt werden und es muss für ein gutes Lebensgefühl daran gearbeitet werden. Meine Kunden sind eben auch Menschen und ich erkenne, dass es nicht nur Einzelfälle sind. Es ist die Spitze eines Eisberges; nur wenige trauen sich, ehrlich zu sich selbst zu sein und ihre Probleme offen zu kommunizieren.

Ausgangslage

Man hat einen oder mehrere Fitnessclubs erfolgreich aufgebaut. Die letzten 20 oder sogar 30 Jahre minuziös an der Umsetzung der Aufgaben gearbeitet, um die gesetzten Ziele zu erreichen. Dass sich die harte Arbeit gelohnt hat, sollte uns jeden Tag mit Freude erfüllen – dem ist aber bei weitem nicht so! Viele Clubmanager träumen von mehr Freizeit, mehr Momenten unbeschwerten Seins, vom Lachen mit Familie und Freunden oder von der Erfüllung eines materiellen Wunsches. Oft fehlt der Mut, diese «Seite» zu leben; wegen der Angst vor dem Neid der Nachbarn oder der Kunden. Es könnten ja dadurch weniger Aufträge, sprich weniger Abos abgeschlossen werden.

Spätestens jetzt ist es Zeit, eine komplette Analyse von sich und dem eigenen Leben zu machen. Nachstehend eine kleine Anleitung, die Glücksregeln von eins bis acht:

Intensive Lebensphase im Alter von 30 bis 50 Jahren

Leider ist es ja so, dass uns in der Phase, in der es sehr wichtig ist, die eigene berufliche Situation zu festigen, um auch finanziellen Erfolg zu haben, parallel auch die Familie, die eben auch meist in diesem Lebensabschnitt gebildet wird, sehr viel Energie abverlangt. Teamwork ist auch zu Hause gefordert.
Zum Glück. Auf der einen Seite nimmt das Zeit weg für die Präsenz am Arbeitsplatz – auf der anderen Seite sollte man dies als Glück Nr. 1 empfinden. Die vaterlose Gesellschaft sollte der Vergangenheit angehören – haben wir doch genügend Beispiele, dass dies Kinder nicht erfüllen können. Also gerne nach Hause gehen, sich der Welt der Kinder hingeben, ob dem Wunder der Kinderaugen Kraft schöpfen und danach gern wieder in den Club oder zur Arbeit gehen.

Das Schöne anstreben und für das Schöne Opfer bringen

In Asien schmücken die Menschen sich selbst, die Häuser und die Umgebung, in der sie leben, mit schönen Blumen und Gegenständen; sie legen Wert auf Farben und Düfte. Dies ist keine Statussymbol-Parade, wie der Westen diese Tradition gern abstempelt. Sondern sie tun es, weil sie wissen, dass das Schöne um uns auch uns schön macht. Also auch unsere Gedanken und unsere Seele. Und dies gibt Kraft für das z. T. weniger Schöne, das wir ja auch erleben, wie Ärger mit und Sorge um Kunden, Mitarbeiter, und klar auch Lebenspartner, Familie. Dies ist Glücksregel Nr. 2. Wenn Sie sich etwas leisten wollen, gönnen Sie sich das, was für Sie das Schönste ist, gemäss Ihren finanziellen Möglichkeiten. Dies gilt auch für das, was wir essen. Gute und gesunde Kost macht uns gesund und schön.

Vor lauter Bäumen den Wald nicht mehr sehen?

Oft hat man aufgrund der vielen Aufgaben und Pflichten jegliches Verständnis dafür verloren, was man tun sollte und was nicht. Die Glücksregel Nr. 3: Buchen Sie z. B. mal einen Flug im Helikopter! Ja, nehmen Sie sich regelmässig eine Auszeit und schauen Sie von oben herab auf Ihr Leben. Beobachten Sie sich ganz genau – und korrigieren Sie. Wenn Sie dies nicht schaffen, holen Sie sich schnell einen zweiten «Piloten», der Ihnen hilft, die Lage genauer beurteilen zu können. Dies kann täglich, wöchentlich oder monatlich sein. In Form eines Ausflugs oder bleiben Sie bewusst zu Hause. Egal was, Hauptsache Sie sind ungestört und können sich ganz auf diese Situation, diese Perspektivmöglichkeit konzentrieren.

Erfolge feiern

Sie wissen gar nicht mehr, was Sie alles erreicht haben? Darum können Sie sich auch nicht ob Ihres Lebens freuen. Also führen Sie ein Erfolgsjournal. Dies ist Glücksregel Nr. 4. – ab sofort. Und vorher listen Sie bitte zehn bis 20 Dinge auf, die Sie in den letzten zehn Jahren als Erfolg verbuchen konnten! Lesen Sie die Liste danach gleich durch. Wenn das nicht eine Leistung ist, auf die Sie stolz sein können und die Sie feiern sollten – ja wer kann dann auf Sie stolz sein? Und wer kann daran partizipieren? Also wer soll daran interessiert sein, mit Ihnen Zeit zu verbringen? Hängen Sie diese Liste irgendwo auf, wo Sie sie immer sehen können (z. B. am Spiegel im Badezimmer zu Hause). Und feiern Sie von jetzt an jedes Mal ein Fest, wenn Sie etwas erreicht haben! Dies tun Sie mit Ihrer Familie und Ihren Freunden, die, wenn sie Sie wirklich mögen, auf keinen Fall neidisch sein werden (da ist natürlich Ihre Selektion wichtig – wer ist mein Freund, wer mag mich, wer nicht). Im Gegenteil, alle möchten sich gern in Ihrer Leistung sonnen und daran teilnehmen und wünschen Ihnen weiterhin Erfolg, damit Sie sich auch in Zukunft auf Feste freuen können. Das ist auch sehr wichtig für die eigenen Kinder. Sie verstehen somit viel besser, dass es sich lohnt, Opfer zu bringen (viel Arbeit, mal am Wochenende arbeiten – dafür mal einfach einen Tag mit Mami bzw. Papi unter der Woche verbringen oder sich dies und das leisten). ▶

Loslassen können – Vertrauen geben

Haben Sie auch schon erlebt: Je verbissener Sie etwas erreichen wollen, umso weniger Erfolg haben Sie? Man muss eben auch loslassen können. Glücksregel Nr. 5: Lassen Sie ganz bewusst los bzw. geben Sie Verantwortung und Aufgaben ab. Klar ist man im Leben schon «auf die Schnauze» gefallen. Und Fehler macht man nicht gern zweimal – ich weiss.

Dies sollte einen jedoch nicht daran hindern, immer noch an das Gute im Menschen zu glauben. Denn es gibt auch andere Menschen mit anderen Eigenschaften. Und je ausgeglichener und weniger in Not man ist, desto einfacher ist es, Menschen auszusuchen, die im Geschäft mithelfen und denen Sie wirklich vertrauen können.

Flüchten Sie nicht – es gibt kein Nirwana – Sie leben jetzt und hier…

…und wollen doch bestimmt auch zu den glücklichen «neuen Alten» gehören, die auch mit 70 Jahren noch fit, gesund und glücklich das Leben geniessen, mit Stolz auf das Erreichte zurückblicken und sich immer wieder auf einen schönen neuen Tag freuen können. Darum Glücksregel Nr. 6: Körperliche Fitness ist ein Muss! Auch für Fitnessmanager! Flüchten Sie sich nicht nur in Lethargie, Auszeiten oder in Trinkgelage und versuchen Sie nicht, Ihrem Unglück davonzurennen mit exzessiven Extremsportarten. Halten Sie mit Ihrer Fitness auch die Waage – gesundheitsorientiert handeln, von allem ein bisschen und von nichts zu viel – das sollte hier das Motto sein.

Bewusst leben – ein gutes Vorbild sein

Hochs und Tiefs gibt es bei jedem Menschen – das ist normal. Wenn das eigene Leben eine Waage wäre, müssten wir schauen, dass diese immer wieder den Weg ins Gleichgewicht findet. Also zu viele Hochs sind nicht gut und zu viele Tiefs auch nicht. Der Fall vom einen ins andere kann schwindlig machen – und dies nimmt Ihnen wieder Energien weg. Sie freuen sich ob den Hochs, müssen aber auch damit rechnen, dass mal wieder etwas schiefgehen kann. Glücksregel Nr. 7: Innerlich darauf vorbereitet sein, dass es im Leben nicht immer nur «rundlaufen» kann. Somit ist man ausgewogen und gestärkt und es ist nur halb so schlimm, Probleme bewältigen zu müssen. Und siehe da – die Familie bzw. das Team versteht das auch und unterstützt Sie.

Auch das Team ist wie eine Familie

Fitnessclubs sind keine Grossbetriebe (mit ganz wenigen Ausnahmen); sie gehören zu der Kategorie KMU. Also bestehen die Teams aus ca. 5 bis 50 Personen (inkl. Teilzeitkräften). Unregelmässige Arbeitszeiten und jahrelanges Zusammenarbeiten führen unweigerlich dazu, dass man auch miterlebt, wenn es einem mal besonders gut oder besonders schlecht geht. Das ist gut so. Haben Sie keine Angst vor zu viel Nähe zu Ihren Mitarbeitern – Glücksregel Nr. 8: Seien Sie ein guter Chef und auch ein gutes Vorbild. Ist es Ihnen wichtig, dass Ihre Mitarbeiter in entscheidenden Momenten anpacken können und alles geben? Dann tun Sie das auch mit ihnen. Lassen Sie es zu, dass Ihre Mitarbeiter auch in der Bewältigung ihres Lebens eine Flexibilität haben dürfen. Gewähren Sie ihnen Ihr Verständnis und Ihre Hilfe und Sie werden sehen, dass Ihre Mitarbeiter nachher für Sie «durchs Feuer gehen». Also alle müssen sich wohlfühlen – auch am Arbeitsplatz – sonst reist man weiter im Berufsleben und sucht sich einen neuen Arbeitgeber. Das geht ja noch – schlimmer wäre: Ihre Mitarbeiter haben bereits innerlich gekündigt – dies ist wie eine unerkannte schlimme Krankheit, die sich ausbreiten wird.

Nun, geschätzte Leser, wir könnten diese Regeln natürlich noch genauer definieren – dies sprengt natürlich den Rahmen. Ich bin gern bereit, Ihnen diesbezüglich behilflich zu sein. Denn der Beruf ist doch das halbe Leben – und die andere Hälfte ist ja beeinflusst davon – oder umgekehrt?

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und glückliche Momente in Ihrem Leben. Sie sind es wert.

Ihr Edy Paul ■

Edy Paul

Coacht und berät Einzelpersonen und Firmen mit eCoaching oder persönlich vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzeptentwicklungen, Raumplanung). Fitness- und Clubanalysen sowie Verkauf & Nachfolgeregelungen gehören ebenfalls zu seinen Leistungen.

Kontakt +41 79 601 42 66
edy.paul@paul-partnerag.com
www.edypaul.ch

Fotos: dglimages – stock.adobe.com | Edy Paul

BOOK NOW

SAFS
FITNESS CONVENTION
27.08.2022
LAKE SIDE ZÜRICH

FUNCTIONAL
YOGA | DANCE
VORTRÄGE

safsconvention.ch

PORSCHE Porsche Zentrum Zürich · AIREX · Chiefs · FITNESS TRIBUNE · milon · RKS GmbH · SAFS · SENSOPRO · SOLEDOR · TECHNOGYM

BranchenTag der Bewegungs-, Fitness- und Gesundheitsbranche

«The Big one»

Der grösste Tagesevent der Fitness- und Gesundheitsbranche der Schweiz fand zum vierten Mal in der Bundeshauptstadt Bern statt. Endlich wieder im Frühling und mit dem beliebten Gala-Dinner!

Den Auftakt des Branchentages machte die Mitgliederversammlung des Berufsverbands für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz, gefolgt von der Mitgliederversammlung des SFGV. Wir gehen detailliert auf die Versammlung des SFGV ein:

Eröffnet wurde diese durch Claude Ammann, Präsident des SFGV. Er begann mit der Frage: «Kennen Sie Don Quijote?» Ja, genau! Der, der gegen die Windmühlen kämpfte. In etwa so kam sich der Verband während der Corona-Pandemie vor. Der manchmal scheinbar aussichtslose Kampf gegen Verordnungen und Verbote, Einschränkungen und Schliessungen. Doch die Krise ist noch nicht vorbei! Die gesamte Branche leidet noch unter den Nachwehen der verordneten Schliessungen und der noch immer nicht vollständig getätigten Entschädigungszahlungen. Der Kampf gegen Windmühlen zeigt sich auch in der Bilanz dessen, was der SFGV während der letzten zwei Jahre für seine Mitglieder umgesetzt hat: Insgesamt wurden neun Schutzkonzepte erarbeitet, 15 Briefe an den Bundesrat verfasst, 90 Newsletter geschrieben – somit praktisch einmal pro Woche – Unterstützung bei Härtefallentschädigungen und die Hilfe bei der Umsetzung der Zertifikatspflicht.

Auch deshalb wurde eine nationale Volksinitiative für eine gerechte Entschädigung lanciert. Im Vorstand des Initiativkommitees sitzt nebst anderen wichtigen Verbandspräsidenten auch Claude Ammann. Die Entschädigungsinitiative fordert, dass finanziell entschädigt wird, wer durch eine behördliche Massnahme während einer nächsten Epidemie wirtschaftlich massgeblich betroffen ist. Betroffene Unternehmen, Selbständigerwerbende, Freischaffende und Angestellte sollen aufgrund von behördlichen Massnahmen während einer Epidemie bzw. Pandemie nicht unverschuldet in eine schwere wirtschaftliche Not geraten. Die Entschädigungsinitiative sieht eine Kompensation der ungedeckten laufenden Kosten und des Erwerbsausfalls vor. Bereits in der Covid-19-Pandemie haben Bund und Kantone massgeblich betroffene Wirtschaftsakteure in vergleichbarer Weise für wirtschaftliche Einschränkungen entschädigt. Dies geschah jedoch verzögert und anhand eines behelfsmässigen Covid-19-Gesetzes, das die Lücken im Epidemiengesetz notdürftig schliessen sollte. Es fehlte die Rechtssicherheit und ein Gesamtkonzept, wie die Betroffenen zu entschädigen sind.

Mit dieser Initiative soll politischer Druck erzeugt werden. Claude Ammann nannte als Ziel, dass mindestens 40 000 Unterschriften durch den SFGV und seine Mitglieder erzielt werden sollen. Dies entspreche 100 Unterschriften pro Center, das im Verband Mitglied ist. Und dieses Ziel sollte ein absolutes Minimum sein!

Fotos: Fitness Tribune

Aber es gibt auch Good News: Seit zehn Jahren gibt es die EFZ-Berufslehre, ein Meilenstein in der Branche! Und auch Beharrlichkeit zahlt sich aus: Der SFGV hat die Umteilung der Branche/des Berufes von «Figur und Schönheit» zu «Gesundheit und Sozialwesen» durchgesetzt! Somit gehören wir seit dem 11.3.2022 nicht mehr zu den Berufen der «Freizeit und Unterhaltung». Dies stellt uns aber auch vor neue Herausforderungen, denn wo Gesundheit draufsteht, muss auch Gesundheit drin sein. Der Verband hat zwar über eine Million Kunden, aber auch keine Lobby und stemmt sämtliche Aufgaben mit wenig Personal. Schlussendlich gilt es, dranzubleiben – für eine starke Branche!

Casimir Platzer, Präsident von GastroSuisse und Co-Präsident des Initiativvereins der Entschädigungsinitiative, brachte den Zuhörenden die Zielsetzungen der Initiative näher und betonte noch einmal, wie wichtig die Unterstützung der Mitglieder und das Ziel der mindestens 100 Unterschriften pro Center sind!

André Tummer informierte über die wichtigsten News zur beruflichen Bildung. Bei den Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis sind derzeit acht Kanditaten in der Ausbildung. Die erste Prüfung wird im Herbst 2023/Frühjahr 2024 stattfinden. Die Kernkompetenz dieser Experten soll das Coaching der Trainierenden zur dauerhaften Verhaltensveränderung darstellen, also die Trainierenden zu dauerhaften Mitgliedern machen.

Der SFGV ist seit einem Jahr Kooperationspartner von «sichergehen.ch» des bfu. Barbara Pfenninger, wissenschaftliche Mitarbeiterin bei bfu, präsentierte einige wichtige Eckdaten dieser etwas anderen Sturzprävention. Fitness-Guide zertifizierte Unternehmen können von dieser neuen Kooperation Gebrauch machen.

Irene Berger, Chefexpertin EFZ und neue Co-Präsidentin des BGB, war sehr erfreut, dass dieses Jahr endlich wieder die SwissSkills durchgeführt werden können. In 85 Berufen finden Schweizer Meisterschaften statt. Die rund 1000 Teilnehmenden tragen ihre Wettkämpfe vor über 120 000 Besuchern aus. Weitere 65 Berufe werden von jungen Meisterinnen und Meistern ihres Fachs demonstriert. Insgesamt können so 150 Berufe live und 1:1 erlebt werden.

Aus der Fitness- und Gesundheitsbranche treten dieses Jahr 19 Teilnehmende an, davon sechs aus der Romandie. Vom 7. bis 11. September 2022 wird dazu ein Pop Up Fitnesscenter auf der Expo Bern entstehen. Mit einem Augenzwinkern betonte sie die Wichtigkeit, den Titel wieder in die Deutschschweiz zu holen, hatte doch 2018 ein Romand den ersten Platz geholt.

Darauf folgte Urs Rüegsegger, der das Ressort «Berufsbildung und Öffentlichkeitsarbeit» leitet. Er begann mit der Wichtigkeit des Qualitätslabels Fitness-Guide. Denn mit diesem erfahren Mitglieder, wo sie welche Qualität und Dienstleistungen erhalten. Fitness-Guide zertifiziert Fitness- und Gesundheitscenter sowie Bewegungscenter und Kursanbieter. Das Kernstück der

Zertifizierung ist die Mitarbeiter-Qualität. Danach gab er einen kurzen Ausblick über Fitworx, das grösste Trainernetzwerk der Schweiz und die neue App «Gesundheitscoaching», zu denen es am Nachmittag jeweils einen Workshop gab. Das Ziel ist es, als Kleinunternehmer mit den grossen Ketten mithalten zu können.

Roland Steiner, Vize- und Ehrenpräsident, fasste die Ereignisse der Pandemie zusammen. Der Verband hat insgesamt neun Schutzkonzepte realisiert, 15 Briefe an den Bundesrat verfasst und 90 Newsletter an seine Mitglieder verschickt. Zusammen mit GastroSuisse und dem Gewerbeverband hat der SFGV eine bessere Verordnung erreicht und z. B. die Härtefallentschädigungen von September 2021 bis März/Juni 2022 verlängern können. Auch, dass die Covid-19-Kredite erst ab März 2023 zur Rückzahlung fällig werden, konnte erreicht werden.

Viele Center verloren Kunden, bei vielen fehlt die Liquidität. Was bringt uns der kommende Herbst und Winter? Die Aussichten bleiben düster. Die eingereichte Klage gegen den Bund betreffend «Keine evidenzbasierte Grundlage für Schliessung» ist momentan beim Bundesgericht hängig. Der Entscheid wird für Ende 2022 erwartet.

Ebenso wies er auf die geltenden Empfehlungen bezüglich Luftmessungen hin. Der Grenzwert liegt bei 1000 ppm. In Fitnesscentern wurden, laut mehreren Prüfungen, 600 bis maximal 800 ppm gemessen. In der Aussenluft beträgt dieser Wert gegen 400 ppm. Somit wurde bewiesen, dass der Besuch eines Fitnesscenters nicht gefährlich ist.

Was bei einer Mitgliederversammlung natürlich nicht fehlen darf, sind die Wahlen. Diese waren sämtlich einstimmig und damit endete die Mitgliedersammlung mit einer Danksagung an alle SFGV Partner und Sponsoren, ohne die ein solcher Tag nicht möglich wäre und der Überleitung zum Lunch und Besuch der Ausstellung.

Nachmittagsprogramm

Weiter führte das Programm am frühen Nachmittag durch spannende Workshops vom BGB und des SFGV. In seinem ▶

Workshop erklärte Claude Ammann nicht nur die Idee und Funktion von Fitworx, er zeigte ebenso die nächsten Schritte auf, um sich mit der App für die Zukunft zu rüsten.

André Tummer führte bereits den zweiten Trainer-Workshop mit dem Thema «Beschwerdebilder der Wirbelsäure» durch. Die Beseitigung von Rückenschmerzen ist einer der Hauptgründe, ein gesundheitsorientiertes Krafttraining zu beginnen. Unsere Fachpersonen sollten sich deshalb mit den spezifischen und unspezifischen Beschwerdebildern der Wirbelsäule sehr gut auskennen, denn nur dann können sie entscheiden, welche Trainingsreize eingesetzt werden können und welche Belastungen vermieden werden sollten.

Im Workshop mit Urs Rüegsegger konnten die Teilnehmenden das Projekt der App «Gesundheitscoaching» kennenlernen und hatten die Möglichkeit, die zukunftsweisende Coaching-App mitzugestalten. Man kennt das: Mitglieder lösen ein Abo, kommen nach ein paar Wochen nicht mehr und werden vergessen! Hier soll die zukünftige App «Gesundheitscoaching» als Unterfunktion von Fitworx die Unterstützung bieten, welche sich jeder Trainer für eine nachhaltige Kundenbeziehung schon lange wünscht.

Nach diesen spannenden Workshops konnte bei einem Apéro, begleitet von Live-Musik, nochmals die Ausstellung besucht werden und die Besucher konnten sich auf das mit Spannung erwartete Gala-Dinner einstimmen.

Spektakulärer Gala-Abend

Nach einem Jahr Pause konnten die Besucher endlich wieder zum beliebten Gala-Dinner schreiten – ein gemütliches Beisammensein, um den Tag mit vielen tollen Highlights ausklingen zu lassen. Im Mittelpunkt stand das 20-jährige Jubiläum des BGB. Susanne Gysi, Co-Präsidentin BGB Schweiz, hielt eine bewegende Laudatio für die scheidende Präsidentin Christine Grämiger.

Als weiterer Höhepunkt fand die Prämierung des «Ausbildungsbetrieb des Jahres» mit einem Preisgeld von insgesamt 10 000 Franken statt.

Ebenso freuten sich die landesweit besten Lernenden des EFZ sowie die Spezialist/innen Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis, die entsprechend gewürdigt wurden. Der Abend wurde untermalt mit spektakulären Tanzdarbietungen des New Dance Center Basel (NDC) unter der Leitung von Jasmin Weder Wessels, Tanzlehrerin seit 20 Jahren und Co-Choreographin von DJ Bobo und Andrea Berg. Das NDC tritt weltweit auf, u. a. auf der East Coast Dance Competition, Culture Shock in Washington DC, USA.

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

Fotos: Fitness Tribune

1
3

proxomed

cardioscan

GYM
for life
EGYM

IDIAG
IDIAG

MATRIX
MATRIX
MATRIX

Mountain Move Fitness Days Arosa 2022

Mountain Move Fitness Days in Arosa – Einzigartig und wieder (fast) wie bisher!

Nach zwei turbulenten Jahren, an denen das Mountain Move Netzwerktreffen im Herbst und unabhängig von den Fitness Days stattfinden musste, konnte der Event endlich wieder wie gewohnt im Winter – in Kombination mit den Fitness Days – vom 17. bis 19. März im verschneiten Arosa durchgeführt werden. Angemeldet waren knapp 200 Teilnehmer, Studiobesitzer und Aussteller vornehmlich aus der Schweiz und Deutschland. Gerade in den letzten beiden Jahren während der Corona-Pandemie hat sich in Deutschland herumgesprochen, welche Qualität dieses Event hat. Dass die Schweiz einen etwas «pragmatischeren» Umgang mit der Pandemie hatte, als das benachbarte Ausland, wirkte sich erholend auf die Teilnehmer aus.

Fotos: evelinesalzmannfotografie

Was macht Mountain Move so einzigartig?

Die Location

Hoch über Arosa liegt das 4-Sterne-Superior-Waldhotel. Von den Zimmern, aber auch allen Räumen des Hotels geniessen die Gäste traumhafte Blicke auf die verschneite Bergkulisse. Das Hotel ist sehr persönlich geführt und die Gastronomie entspricht – von morgens dem Frühstücksbuffet, bis abends zum Dinner – Sterne-Niveau.

Das Programm

An drei Tagen wird ein «Best of» aus Vorträgen, Sport, Skifahren, Hüttenplausch und abends Party geboten. Alle Programmelemente sind einzigartig und hochwertig. Die Vorträge von Branchenexperten, das Sportporgamm mit den besten Trainern. Skifahren muss man zwar selbst, aber auf den Hütten werden ganze Bereiche für die «Mountain Movler» reserviert und im wahrsten Sinne des Wortes durch Top Liveacts und Gastronomie «bespielt». Hier treten sowohl tagsüber wie auch abends, zu den After Dinner Events, immer internationale Topstars aus der internationalen Musikszene und zwar DJ kombiniert mit Liveacts auf. Ein wenig Ibiza, aber exklusiv und hoch in den Alpen.

Die Aussteller und Sponsoren

Passend zum edlen Ambiente des Waldhotels ist der Hauptsponsor das Porsche Zentrum Zürich. Gerade das Branding dieser ikonischen Marke strahlt auf das ganze Event ab. Aber auch die Aussteller aus der Fitnessbranche, angefangen von den Herstellern elektronischer Geräte wie milon und EGYM aber auch Aussteller, die aus der Therapie in die Fitnessbranche drängen wie z. B. das Idiag Atemlounge-Konzept, Analyseinstrumente wie Inbody und Dynostics oder Anbieter von Nahrungsergänzung runden das gelungene Konzept ab. ▶

Die Teilnehmer

Mehrheitlich sind die Teilnehmer die Inhaber der betreffenden Unternehmen, d. h. als Studiobetreiber trifft man auf 200 «gleichgesinnte» Kollegen und Industrievertreter. Der Austausch ist wesentlich informeller und lässiger, d. h. weniger «zwanghaft» als auf den «Einkaufskongressen». Natürlich trifft man die Firmen auf Messen und eben diesen Einkaufsevents aber in Arosa ist der Rahmen wesentlich familiärer organisiert durch Rolf Dürrenberger und sein Team.

Die Konditionen

Als Betreiber muss man zwar einen kleinen Beitrag zahlen. Aber im Vergleich – dass man in ein Hotel, für das man über 500 CHF pro Nacht zahlen müsste, eingeladen wird – ist dieser Beitrag marginal. Und das ist gut so, denn oft ist es ja so, dass bei Einladungskongressen eben gerade nicht die Branchenleader teilnehmen.

Insgesamt hat das Mountain Move eine einzigartige Positionierung in der Landschaft der Fitnessevents. Zum einen der edelste Rahmen und zum anderen die familiäre und freundschaftliche Atmosphäre. Wer keine Lust auf intensiven Austausch mit Kollegen hat, sollte fernbleiben, aber für diejenigen, die Ihren Beruf als Passion sehen, lohnt es sich zu hundert Prozent! Denn man nimmt nicht nur eine Idee von jemandem mit, sondern kann sich über mehrere Tage eine Meinung bilden.

www.mountain-move.ch ■

Fotos: evelinesalzmannfotografie

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

swiss active – IG Fitness Schweiz auf der FIBO 2022

Die Branche ist wieder in Bewegung

Erfolgreiches Comeback der FIBO: Die weltweit grösste Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit lockte mit mehr als 500 Ausstellern zahlreiche Centerinhaber, -mitarbeitende und -mitglieder in die Kölner Messehallen und präsentierte sich damit als starkes Forum für die Fitness- und Gesundheitsbranche.

Vom 7. bis 10. April 2022 war es in Köln endlich wieder so weit: die FIBO, die weltgrösste Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit konnte nach der Zwangspause durch die Corona-Pandemie zum ersten Mal seit 2019 erneut stattfinden. Natürlich waren beim Neustart der Messe mehrere Vorstandsmitglieder von swiss active vor Ort, die es sich nicht nehmen liessen, sich über die neuesten Trends in der Fitness- und Gesundheitsbranche zu informieren. Neben den vielen Branchenneuigkeiten stand die Netzwerkarbeit mit dem Austausch zwischen Verbandspartnern wie beispielsweise EuropeActive auf dem Tagesprogramm des Vorstands: Erfahrungen, Erkenntnisse und Strategien aus den beiden vergangenen schwierigen Jahren wurden diskutiert und zukünftige Handlungsstrategien skizziert.

Know-how für eine starke Branche

Seit der Aufnahme als nationaler Branchenverband bei EuropeActive im April 2021 vertritt swiss active – IG Fitness Schweiz offiziell die Schweizer Fitnessbranche bei den quartalsweise stattfindenden Meetings der nationalen Fitnessverbände, dem European Fitness Associations Forum (EFAF). Das letzte Treffen fand im Rahmen der FIBO am 7. April im Kongresszentrum der Messe statt. In den Gesprächen mit den anderen nationalen Verbandsvertretern stellte sich unter anderem heraus, dass neben der Schweiz viele weitere Länder dabei sind, ihre Marktdaten genauer und systematischer zu erfassen, als dies anscheinend vor der Pandemie der Fall war. Mit der Lancierung der Eckdatenstudie der Schweizer Fitnesswirtschaft befinden wir uns als Verband also in bester euro-

Fotos: FIBO / Behrendt und Rausch

päischer Gesellschaft. Es dürfte also spannend werden, die Ergebnisse für die Schweiz auch im internationalen Vergleich zu interpretieren.

Spürbare Aufbruchstimmung

Der Andrang der Fachbesucher, die nach der Corona-Krise wieder Lust hatten, sich im persönlichen Kontakt auszutauschen und neue Impulse mitnehmen zu können, war sehr erfreulich. Der diesjährige Erfolg gibt Anlass zur Hoffnung auf eine baldige Erholung der Branche und ein erneutes Wachstum. Zudem zeigt er auf, welch wichtige Rolle die Branche für Prävention und Gesundheitsförderung spielt.

Die auf der Messe anwesenden Vertreter von swiss active – IG Fitness Schweiz führten zahlreiche, intensive Gespräche und berieten rund um sämtliche Themen des Centeralltags, zu Überbrückungshilfen und Marketing. In Diskussionen mit Fördermitgliedern sowie Industrie- und Kooperationspartnern unterstrich die swiss active Geschäftsführung deutlich, wie wichtig es sei, die Branche als Gesundheitsdienstleister anzuerkennen und betonte darüber hinaus die Notwendigkeit der Zusammenarbeit. Andres Malloth, stellvertretender Geschäftsführer von swiss active – IG Fitness Schweiz bekräftigt: «Eine beeindruckende Veranstaltung! Was unsere Branche ausmacht, ist die Passion jedes einzelnen Marktteilnehmers für ein gesünderes und fitteres Leben. Es herrscht eine wahnsinnig positive Energie – darauf können wir stolz sein und genau diese Energie müssen wir nutzen, um gemeinsam als Branche vorwärtszugehen».

Zudem fand u. a. ein intensiver Austausch mit dem DSSV – dem Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen – zu Themen rund um die aktuelle Lage sowie zu den Perspektiven der Fitness- und Gesundheitsbranche statt. Ausserdem drehten sich die Gespräche um weitere künftige Kooperationsmöglichkeiten mit Industriepartnern und darum, dass der Branche in der Politik – sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz – mehr Beachtung zukommen sollte. Auch in Zukunft werden sich die beiden Verbände regelmässig austauschen, um sowohl die Belange von Fitnessbetreibern als auch den Aufschwung der Branche gemeinsam anzugehen und voranzutreiben. «Wir müssen uns in der politischen Landschaft noch viel prominenter platzieren. Es ist ein steiniger Weg – aber wir sind dran», so das Fazit des Vorstandes.

Weitere Informationen zur Arbeit von swiss active – IG Fitness Schweiz und einer Mitgliedschaft im Verband finden Sie unter swissactive.ch. Gerne dürfen Sie uns auch unter Tel: +41 44 430 14 00 anrufen.

Fitness als Garant für Gesundheit: Leitmesse mit erfolgreichem Restart

FIBO 2022 übertrifft Erwartungen

Die FIBO ist zurück! Mit einem erfolgreichen Restart ihrer Leitmesse hat die Fitness- und Gesundheitsbranche mit über 500 Ausstellern und mehr als 50 000 Besuchern auf dem Kölner Messegelände eindrucksvoll gezeigt, dass sie wieder in Bewegung ist. Die FIBO war im Jahr 2022 noch nicht wieder die alte, sie hat aber deutlich gezeigt, wie gross die Potenziale für Fitness und insbesondere Gesundheit sind.

Das Comeback der FIBO nach der Corona-Pause war erfolgreich! Am Weltgesundheitstag 2022, dem 7. April, öffnete die weltweit grösste Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit wieder ihre Tore. Bis zum 10. April wurden unter dem Motto «for a strong and healthy society» an vier Tagen neue Konzepte, Produktinnovationen, Trends und Inspirationen für das Business rund um Fitness und Gesundheit präsentiert. Darüber hinaus hat die weltweite Fitness- und Gesundheitsbranche wieder ein Forum für persönliche Begegnungen und Kontaktpflege.

Die offizielle Bilanz des FIBO-Veranstalters Reed Exhibition Deutschland GmbH lautet: «Die FIBO ist zurück und die Fitnessbranche wieder in Bewegung.» Nach zwei Jahren Corona-Pandemie, mehreren Lockdowns und den Schliessungen der Fitness- und Gesundheitsanlagen ist das Thema Gesundheit und Bewegung weltweit noch stärker in den Fokus gerückt. Der Bewegungsmangel hat seine Spuren hinterlassen. Umso wichtiger ist es nun, an die Zeit vor Corona anzuknüpfen.

Befreiungsschlag zum Neubeginn

Im Vorfeld der Messe waren die Erwartungen von Veranstalter und Aussteller:innen noch verhalten optimistisch gewesen. Je näher die Messetage kamen, desto deutlicher zeichnete sich ab, dass die angekündigten Lockerungen der Coronaschutzmassnahmen auf der FIBO 2022 tatsächlich umgesetzt werden könnten und da alle Tickets vorab online mit Registrierung erworben werden mussten, war abzusehen, dass die FIBO 2022 erfolgreich werden würde.

Bereits die beiden Fachbesuchertage am Donnerstag und Freitag waren gut besucht. Zu den Stosszeiten am späten Vormittag waren vor allem die Hallen 6 und 7 sehr gut besucht, die Gänge zwischen den Ständen gefüllt. Das war nicht zu jeder Zeit so und auch nicht in jeder Halle – die diesjährige FIBO war deutlich übersichtlicher als ihre Vorgängerin 2019, aber es war definitiv ein starker Neubeginn.

Fitnessbranche: Schlüssel zu mehr Gesundheit

Das Thema Gesundheit stand ganz klar im Fokus dieser FIBO. «Nach zwei Jahren mit drastisch eingeschränkten Bewegungsangeboten ist die Bedeutung von Fitness für die Gesunderhaltung nochmal enorm gestiegen», so FIBO Event Director

Fotos: FIBO / Wachenfeld, Behrendt und Rausch | fitness MANAGEMENT

Silke Frank. «Der Trend, mit Sport die Gesundheit zu fördern, Krankheiten vorzubeugen und Heilungsprozesse zu unterstützen, ist nicht neu, wurde aber durch die Pandemie weiter beschleunigt. Fitnesstraining, Healthy Nutrition und Wellness sind längst Teil einer ganzheitlichen Gesundheitsprävention.» Und das altersunabhängig. Entsprechend spiegelte sich das Interesse der FIBO-Besucher wider.

Entspannung des Marktes in Europa

Die Fitnessbranche leistet mit innovativen Geräten und Trainingsprogrammen einen entscheidenden Beitrag zur Entlastung des Gesundheitssystems. Entsprechend stehen die Zeichen auf Entspannung. So stieg die Anzahl der Studiomitglieder bereits im vergangenen Jahr in Europa wieder um eine Million. Auch die Zahl der Fitnessstudios in Europa konnte wieder leicht zulegen. Das sind die Ergebnisse des 2022 European Health & Fitness Market Reports von Deloitte im Auftrag von Europe Active. Dieser wurde zum Auftakt der FIBO im Rahmen des EHFF in Köln veröffentlicht.

Zufriedene Aussteller

Viele Besucher:innen, insbesondere die Fachbesucher:innen, hatten konkrete Projekte und Investitionsvorhaben im Gepäck sowie den Wunsch, Innovationen zu testen und auszuprobieren. Die Ausstellenden zeigten sich zufrieden und positiv überrascht vom Andrang der Besucher und der Qualität der Kontakte:

«Gerade nach der Pandemie sehen wir ein lebenslanges Gesundheitstraining als den Megamarkt der nächsten Jahre für breite Bevölkerungsschichten. Wir fühlen uns als Firmengruppe mit unserem Messeauftritt in der Positionierung als Partner für gesundheitsorientiertes Training mehr als bestätigt. Unser modulares Leistungsangebot der Trainingswelten trifft punktgenau den aktuellen Bedarf für breite Zielgruppen und somit auch für unsere Betreiberkunden.»

Wolf Harwath, Geschäftsführer milon industries GmbH

«Die ersten beiden Messetage waren super, wir hatten mit deutlich weniger Ansturm gerechnet. Noch zwei Wochen vor der FIBO waren wir sehr verhalten, unsere Erwartungen sind deutlich übertroffen worden. Die Qualität der Besucher war sehr hochwertig, es gibt keinen grossen Key Accountant, der nicht da war. Es war definitiv die richtige Entscheidung, zur FIBO zu kommen.»

Jürgen Aschauer, Business Development Director Matrix

«Es freut uns sehr, dass die FIBO endlich wieder stattfinden konnte und wir erneut den persönlichen Austausch mit Studiobetreibern und Physiotherapeuten erleben konnten. Unsere neuen Produkte lassen sich im direkten Kontakt viel besser erklären. Die Nachfrage war phänomenal, die Messe ist für uns ein voller Erfolg!»

Christoph Bischoff, Chief Customer Officer EGYM

Starkes Medieninteresse

Die FIBO stiess bei ihrem Restart auf ein grosses Medieninteresse. An allen vier Messetagen waren Teams mehrerer internationaler TV-Sender auf der Messe unterwegs – insbesondere Sender aus Deutschland, UK und den Niederlanden. Auffällig war in diesem Jahr, dass bei der Berichterstattung der Gesundheitsaspekt des Trainings im Fokus stand.

Solidarität mit der Ukraine

DHZ Fitness und die FIBO setzen ein starkes Zeichen der Solidarität mit der Ukraine. Der ukrainische Gerätehersteller Inter Atletika konnte nicht wie geplant zur FIBO nach Köln kommen, wo die Firma seit 2004 Stammgast ist. Inter Atletika hat seinen Sitz in dem vom Krieg besonders hart getroffenen Butscha bei Kiew. Die Standfläche in Halle 7 blieb aber nicht leer. FIBO-Veranstalter Reed Exhibitions liess die Fläche mit einem blau-gelben Teppich auslegen und DHZ Fitness bestückte den Stand mit den Outdoorgeräten der Explode-Linie, die von Inter Atletika hergestellt und von DHZ im deutschsprachigen Europa vertrieben wird.

Der FIBO Congress vom 7. bis 9. April 2022 war ein Erfolg. Renommierte Referenten lieferten in ihren Vorträgen neuen Input für die tägliche Praxis in Fitness- und Gesundheitscentern und den Besuchern wurde viel Raum für den persönlichen Austausch geboten.

Spannender wissenschaftlicher sowie praxisorientierter Input und viel Raum für interessante Gespräche zwischen Referenten und Teilnehmenden – so lässt sich der FIBO Congress, der erstmals von der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie unter Federführung der FIBO organisiert und durchgeführt wurde, zusammenfassen.

Programm mit Topthemen der Branche

Im Congress Centrum Nord Koelnmesse fanden Studierende, Mitarbeitende und Entscheidungsträger der Branche zusammen, um sich über die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse und Trends der Branche zu informieren. Die Teilnehmenden durften sich auf mehr als 80 kurzweilige und aktuelle Vorträge von Top-Speakern der Branche wie Ralf Capelan, Prof. Dr. Christoph Eifler, Henrik Gockel, Prof. Dr. Julia Krampitz oder Prof. Dr. Wolfgang Kemmler in den Themensträngen Management von Fitness- und Gesundheitsanlagen, Training, Ernährung, Mentale Fitness/Coaching, Physiotherapie, Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM), EMS-Training und Management, Sun, Beauty & Care sowie Existenzgründung freuen.

Zusätzlich lud die Örtlichkeit zum Verweilen und zum intensiven Austausch mit Branchenkollegen ein. Auch die Referenten standen nach ihren Vorträgen gern für Gespräche mit den Besuchern zur Verfügung.

Erster FIBO Congress erfolgreich zu Ende gegangen

Trotz der anhaltenden coronabedingten Unsicherheit und Zurückhaltung in der Bevölkerung trafen sowohl der Fachkongress als auch die Leitmesse auf positive Resonanz. Das zeigt, wie sehr die Menschen solche Treffen vermisst haben.

Alle Anwesenden waren sichtlich erfreut, wieder an einer Vor-Ort-Veranstaltung teilnehmen zu können und nach so langer Zeit wieder mit Partnern, Bekannten und Freunden aus der Branche persönlich in Verbindung zu treten und auch neue Kontakte zu knüpfen.

SAVE THE DATE – FIBO Congress 2023

Die DHfPG, die BSA-Akademie und die FIBO möchten an diesen ersten Erfolg des Kongresses anknüpfen und starten in die Vorbereitungen für 2023. Notieren Sie sich also bereits jetzt den 13. bis 15. April 2023 als Termin für den kommenden FIBO Congress und profitieren Sie von diesem besonderen Fachkongress im Rahmen der Fitnessleitmesse FIBO.

www.fibo-congress.de

Foto: DHfPG/BSA

Aufstiegskongress 2022

Zurück in Mannheim!

Endlich heisst es wieder: Der Aufstiegskongress findet vor Ort in Mannheim statt! Vom 7. bis 8. Oktober 2022 treffen sich Mitarbeiter, Partner und Entscheider im m:con Congress Center Rosengarten, um sich im Rahmen des bewährten Kongresskonzeptes über die aktuellsten Trends und Themen der Branche zu informieren und zu netzwerken. Das Motto in diesem Jahr lautet «Better & stronger».

Aufatmen – die Branche ist langsam wieder auf dem «Vormarsch». Die Mitglieder kommen wieder zurück in die Anlagen und die wirtschaftliche Situation verbessert sich Schritt für Schritt. Und auch bei den so wichtigen Veranstaltungen und Treffen der Branche wie dem Aufstiegskongress lautet die Devise wieder: Zusammenkommen. Informieren. Netzwerken. Gemeinsam Spass haben.

Das Motto 2022: «Better & stronger»

Durch die Corona-Pandemie wurde das gewohnt stetige Wachstum der Fitness- und Gesundheitsbranche unterbrochen; Unternehmen sowie Anlagen gerieten unverschuldet in die Krise. Gleichzeitig stieg auch das Bewusstsein für die Bedeutung von Gesundheitstraining und die damit verbundene Eigenverantwortung. Genau diese Entwicklung sollte die Branche jetzt – nach dem Ende der coronabedingten Einschränkungen – nutzen, um mehr Menschen für ein gesundheitsorientiertes Fitness- und Krafttraining zu begeistern und zu alter wirtschaftlicher Stärke zurückzufinden.

Zusätzlich spielt das Thema „Qualifizierte Betreuung" eine immer wichtigere Rolle. Sind die Trainer in den Anlagen entsprechend ausgebildet, können sie ihre Kunden effektiv bei der Erreichung ihrer persönlichen Ziele, z. B. Abnehmen oder Muskelaufbau, unterstützen. Nur so halten sie ihr Leistungsversprechen ein und steigern gleichzeitig als Problemlöser die Relevanz der Branche in der Gesellschaft.

Vorfreude auf topaktuelles Programm

Nach zwei Jahren «Aufstiegskongress ONLINE ONLY» kehren die Veranstalter des Aufstiegskongresses – Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement, die BSA-Akademie und die BSA-Zert – wieder zum bewährten Konzept zurück.

Auch in diesem Jahr dürfen sich die Besucher auf spannende Vorträge renommierter Referenten aus den Bereichen Fitness, Gesundheit, Ernährung, Management, Coaching und Gruppentraining freuen. Zusätzlich werden viele starke Unternehmen der Branche ihre neuesten Entwicklungen und Geräte im Rahmen der beliebten Partner-Ausstellung präsentieren. In der Speakers Corner haben Besucher wieder viel Raum zum intensiven Austausch mit den Referenten des Aufstiegskongresses. Und auch das Rahmenprogramm wird den Entscheidern der Branche zahlreiche Möglichkeiten zum Netzwerken bieten.

Save the date – vor Ort in Mannheim!

Merken Sie sich diesen Termin: 7. bis 8. Oktober 2022, m:con Congress Center Rosengarten und seien Sie mit dabei, wenn die Branche nach langer Zeit wieder zusammenkommt.

Melden Sie sich auf der Kongresswebsite zum kostenfreien Newsletter an oder folgen Sie uns auf Facebook. So bleiben Sie über die neuesten Entwicklungen zum Aufstiegskongress immer aktuell informiert.

Mehr Infos und Tickets unter:
www.aufstiegskongress.de

Foto: DHfPG/BSA

Ein Fest unter fitnessaffinen Persönlichkeiten in einer eindrücklichen Location

Das Partnertreffen von swiss active – ein Volltreffer für alle Beteiligten!

Gemeinsam für die Branche – das Partnertreffen von swiss active am 19. Mai 2022 in Cham war ein voller Erfolg für alle Beteiligten! Wir blicken nochmals auf den tollen Community-Anlass zurück!

Fotos: zvg

Am 19. Mai 2022 hat im Anschluss an die diesjährige Mitgliederversammlung das Partnertreffen von swiss active – IG Fitness Schweiz stattgefunden. Beim jährlichen Partnertreffen tauschen sich die Fitnessbetreiber sowie die Partner der Branche in einem offenen Rahmen aus.

Der Ort für den Netzwerk-Anlass, konnte mit dem hochmodernen Spitzensport-Zentrum «OYM» mit dem Slogan «Athletes powered by science», das am 23. März 2020 eröffnet wurde, nicht passender sein und bot den würdigen Rahmen – ein Ort, an dem Bewegungsförderung tagtäglich auf höchstem Niveau gelebt und verkörpert wird und an dem sich fitnessaffine Persönlichkeiten treffen, austauschen und neue Projekte ins Leben rufen.

Viele neue namhafte Partner – trotz zweijähriger Corona-Pandemie

Es ist noch nicht lange her, dass die letzten Restriktionen der Coronaverordnungen fielen und die Pandemie für «beendet» erklärt wurde, aber was die Mitglieder von swiss active durch das gemeinsame Handeln innerhalb dieser zwei schwierigen Jahre für die Fitness- und Gesundheitsbranche bewirken konnte, widerspiegelt auch der Teilnahme der namhaften Gäste vor Ort. Es freut uns sehr, wie viele bekannte, schweizweit sowie international vernetzte Partner, swiss active in dieser Laufzeit dazugewonnen hat – rund 17 neue Institutionen schlossen sich swiss active im vergangenen Jahr an.

Mit all unseren Partnern, die in irgendeiner Weise mit den Themen Fitness & Gesundheit verbunden sind, strebt swiss active eine «Win-Win-Situation» und langfristige Kooperationen an. Ziel ist u. A., dass insbesondere die Mitglieder von swiss active von den Partner-Dienstleistungen profitieren können.

Deshalb sind im Verband auch verschiedene Branchenbereiche vertreten, wie Fitnessgerätehersteller, Sport- und Fitness Akademien, Hochschulen, Software-Dienstleister, Luftreinigungsgeräte-Hersteller usw. – alle tragen zur Weiterentwicklung der Fitness- und Gesundheitsbranche bei. Das «Gemeinsame» steht im Vordergrund.

Lancierung Eckdatenstudie zur Schweizer Fitness-Wirtschaft 2022

Diskussionsstoff war unter den Vertretern auch die Eckdatenstudie zur Schweizer Fitness-Wirtschaft 2022, die swiss active gemeinsam mit der DHfPG vor rund zehn Wochen lanciert hatte. Die Studie soll aufzeigen, in welchem Zustand die Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche ist, was die Covid-19 Auswirkungen auf die Betreiber bedeuten, wie die Center hinsichtlich Grösse und Positionierung im Schweizer Fitnessmarkt strukturiert sind, welche Rolle welche Angebote im Leistungsportfolio der Center spielen und wie sich das Nutzungsverhalten der Mitglieder verändert hat. Antworten, die Ihnen zukünftig in der Weiterentwicklung Ihres Betriebes helfen. Diese Daten der Schweizer Fitnessindustrie können zukünftig helfen z. B. Behörden gegenüber fachlich und faktisch belegbare Argumentarien für die Wichtigkeit der Branche für das Schweizer Gesundheitssystem zu liefern.

Gerade die vergangenen zwei Pandemiejahre haben gezeigt, wie wichtig solche Erkenntnisse in der Argumentation von Öffnungsschritten und anderen Themen gegenüber der Legislative und Judikative sind.

Neuer Marktauftritt & Fokus auf internationale Vernetzung

Im Jahr 2021 hat sich swiss active als Branchenverband weiter positioniert und in der Schweiz mit relevanten Kooperationspartnern vernetzt, um Synergien zu nutzen und um die Fitness- und Gesundheitsbranche stetig weiterzuentwickeln.

Die IG Fitness Schweiz hatte an der letztjährigen Mitgliederversammlung am 3. Juni 2021 in Fribourg einen neuen Markenauftritt bekanntgegeben. Mit dem neuen Logo «swiss active» positionierte sich swiss active als Verband in der Aussenkommunikation noch stärker als verlässlicher Partner – sowohl in der Schweiz als auch in Europa. Der neue Markenauftritt von «swiss active – IG Fitness Schweiz» wurde sowohl in der Schweizer Fitness- und Gesundheitsbranche als auch auf europäischer Bühne positiv wahrgenommen und kommentiert. Mit dem neuen Markenauftritt erfolgte eine sprachliche Integration sowohl in die Schweizer Gesundheitsbranche als auch in die Dachorganisation «Europe Active» der europäischen Fitnessverbände, bei der man im April 2021 offiziell als Schweizer Landesverband aufgenommen wurde. Gemeinsam mit dem europäischen Kooperationspartner und den angeschlossenen anderen nationalen Fitnessverbänden wird swiss active die Fitness- und Gesundheitsbranche als Branche mit Zukunftspotenzial weiterentwickeln und stärken.

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

Deutsche Sportakademie expandiert nach Hamburg

Duale Ausbildung zum Sport- und Fitnesskaufmann/-frau (IHK) jetzt auch in Norddeutschland

Ab Oktober 2022 bietet die Deutsche Sportakademie die duale Ausbildung zum Sport- und Fitnesskaufmann/-frau (IHK) auch im Grossraum Hamburg an. Das neue Ausbildungskonzept vereint dabei die Vorteile einer praxisnahen Ausbildung im Betrieb mit den Vorzügen des ortsunabhängigen, digitalen Lernens und dem zeitgleichen Erwerb vielfältiger Trainerlizenzen.

Der Gesundheits- und Fitnessmarkt in Deutschland boomt und kann Umsätze in Milliardenhöhe verzeichnen. Mehr als zehn Millionen Deutsche trainierten 2020 in Fitnessclubs. Hamburg hat dabei laut Statista die höchste Studiodichte mit 16,8 Studios pro 100 000 Einwohner. Dies zeigt – Fitness ist mehr als ein Trend und bietet attraktive Jobmöglichkeiten: Die Deutsche Sportakademie ebnet jungen Menschen nach dem Schulabschluss den beruflichen Weg in die Fitnessbranche.

Ab Oktober 2022 bietet die Deutsche Sportakademie die duale Ausbildung zum Sport- und Fitnesskaufmann/-frau (IHK) auch im Grossraum Hamburg an. Das Ausbildungskonzept überzeugt dabei durch modernes, digitales und praxisorientiertes Lernen. Der Unterricht erfolgt zeitlich und örtlich flexibel über die Online Plattform der Deutschen Sportakademie. So können lange Wege zur nächsten Berufsschule gespart werden.

Azubis des Sport- und Fitnesskaufmann/-frau (IHK) erwerben an der Deutschen Sportakademie 10 Fitnessabschlüsse on top

Die Ausbildung über die Deutsche Sportakademie bietet weitere Vorteile: Neben dem staatlich anerkannten Abschluss als Sport- und Fitnesskaufmann/-frau (IHK) erwerben die Absolventen zehn zusätzliche Fitnessabschlüsse. Bereits nach drei Monaten kann mit der Fitnesstrainer B-Lizenz erste praktische Erfahrung als Trainer auf der Fläche gesammelt werden. Für viele Auszubildende ist dies ein besonders überzeugender Punkt bei der Wahl des Ausbildungsprogramms. «Ich finde es toll so viele unterschiedliche Zertifikate während meiner Ausbildung bei der Deutschen Sportakademie zu erwerben. Das gibt mir Sicherheit, schon nach wenigen Monaten etwas in der Hand zu haben und den Mitgliedern im Fitnessstudio Vertrauen, dass ich sie auch als Azubi bereits professionell beraten kann», berichtet Marie Steller, Auszubildende im ersten Lehrjahr. Ein weiteres Plus ist das ausgezeichnete Betreuungsangebot der Deutschen Sportakademie. Die Auszubildenden werden von Experten aus der Praxis begleitet und haben jederzeit die Möglichkeit, sich mit ihren Fragen an einen persönlichen Ansprechpartner zu wenden.

Weitere Informationen rund um das Ausbildungsprogramm bietet die Website der Deutschen Sportakademie unter https://www.deutschesportakademie.de/ausbildungen/sport-fitnesskaufmann und die telefonische Beratung unter +49 221 - 42 29 29 70.

Ausgezeichnete Ausbildungsbetriebe und Azubis zusammenbringen

Seit diesem Jahr zeichnet die Deutsche Sportakademie das Engagement von Ausbildungsbetrieben im Bereich der Nachwuchsförderung mit einer offiziellen Zertifizierung aus. Die Gewährleistungsmarke «Zertifizierter Ausbildungsbetrieb powered by Deutsche Sportakademie» wird Fitnessbetrieben verliehen, die sich besonders für die Förderung ihrer Nachwuchskräfte einsetzen.

Über das eigens entwickelte Matchingportal #AzubiConnect bringt die Deutsche Sportakademie Azubibewerber mit Ausbildungsbetrieben zusammen. Hier können beide Seiten sich mit ihrem Wunschstandort eintragen und gezielt nach einem passenden Gegenpart suchen.

Foto: DSPA

Die Innovation in der Körperzusammensetzungsanalyse

InBody 970

STELLEN SIE SICH VOR ...

... Sie können **Trainingsfortschritte präzise messen** und langfristig **vergleichen.**

... Sie erhalten mit einem Gerät **Erkenntnisse zu Ernährung, Trainingsstand, Rehabilitation etc.**

... Sie können mit **7 Befundbögen tiefgehende Analysen** für diverse Anwendungen durchführen.

JETZT Termin vereinbaren!
044 500 31 80

best4health

www.best4health.ch

Die Visitenkarte der Zukunftsbranche Prävention, Fitness und Gesundheit

Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft

Sie sind die Visitenkarte der Fitness- und Gesundheitsbranche: Die Eckdaten zeigen die Wirtschaftskraft der Branche und bilden eine fundierte Grundlage für den Austausch mit anderen Branchen und allen Interessierten – darunter Banken, Versicherungen, Partner aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft sowie Bildung, Forschung und Medien. Die aktuellen Eckdaten bilden den Status Quo der Fitness- und Gesundheitsbrache im Wirtschaftsjahr 2021 ab und wurden vom DSSV, Deloitte und der DHfPG am 17. März 2022 in Köln erstmals vorgestellt.

Gemeinsam mit dem Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) erstellt der DSSV als Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen seit nunmehr zwölf Jahren die wissenschaftliche Studie «Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft». Nach über 30 Jahren des kontinuierlichen Wachstums der Fitness- und Gesundheitsbranche kam mit der Corona-Pandemie eine

Foto: DHfPG/BSA

Zäsur, von der sich die Branche noch nicht erholt hat. Die «Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft» zeigen die drastischen Auswirkungen der Krise im Jahr 2021. Die Vorstellung der diesjährigen Studie war dementsprechend mit grosser Spannung erwartet worden – auch, weil viele Player der Branche aufgrund des gestiegenen gesellschaftlichen Stellenwertes von Gesundheit und Training optimistisch in die Zukunft blicken.

Präsenzveranstaltung mit wegweisendem Charakter

Am 17. März 2022 hatten der DSSV und die FIBO als Co-Veranstalter zur ersten Live-Präsentation der Eckdaten nach zwei Jahren Corona-Pause nach Köln eingeladen. Rund 100 Gäste – Studiobetreiber und Vertreter von Partnerunternehmen aus der Fitnessindustrie – waren in die Event-Location «Rheinterrassen» gekommen. Dort folgten sie der Vorstellung der diesjährigen Studie – unter Einhaltung der gültigen Hygiene- und Abstandsregeln – vor der spektakulären Kulisse von Rhein, Altstadt und Dom.

Die Veranstaltung lud aber nicht nur aufgrund ihres Informationsgehaltes zur aktuellen Lage der Branche, sondern auch zum Netzwerken ein. Gerade nach der coronabedingten Pause bot die Präsentation im Vorfeld der FIBO für alle Beteiligten eine willkommene Möglichkeit, in Form einer Präsenzveranstaltung zur Normalität zurückzukehren.

DSSV-Präsidentin Birgit Schwarze begrüsste die Gäste gemeinsam mit FIBO-Chefin Silke Frank, deren Team das Event organisiert hatte. Im Anschluss präsentierte Ralf Capelan die Eckdaten der Deutschen Fitness-Wirtschaft 2022.

Mitgliederzahl sinkt als Folge der Corona-Krise

Zum 31. Dezember 2021 zählten die Fitness- und Gesundheits-Anlagen in Deutschland 9,26 Millionen Mitglieder. Der Rückgang um 10,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr ist insbesondere auf ausbleibende Neumitgliedschaften aufgrund der behördlich angeordneten Schliessungen zurückzuführen. Diese betrafen mit den Monaten Januar und Februar insbesondere auch die stärksten Monate die Gewinnung von Neumitgliedern.

Fitnesstraining bleibt mitgliederstärkste Trainingsform

Jedoch ist nicht nur das Fitnesstraining von der Corona-Krise, den behördlich angeordneten Schliessungen und weiteren Auflagen betroffen, sondern auch alle anderen Sportarten. So blieb Fitnesstraining auch im Jahr 2021 die mitgliederstärkste Sportart. Mit einer Mitgliederzahl von 7,06 Millionen belegt Fussball unverändert als beliebteste Sportart in Vereinen den zweiten Platz, gefolgt von Turnen mit 4,68 Millionen Mitgliedern in 2021.

Staatliche Hilfen mildern die Einschnitte

Die Folgen der behördlich angeordneten Schliessungen und Zutrittsbeschränkungen haben die 9492 kommerziellen Fitnessanlagen (Vorjahr: 9538) hart getroffen.

Die Betreiber der Studios mussten im vergangenen Jahr einen Umsatzrückgang von durchschnittlich 46,4 Prozent auf insgesamt 2,23 Mrd. Euro verkraften. Hierbei gilt es zu beachten, dass der Umsatz der Studios zuzüglich der Hilfen des Bundeswirtschaftsministeriums ein Volumen von 3,6 Mrd. Euro (netto) erreicht. Diese staatlichen Hilfen wurden von 94,2 Prozent der Betriebe in Anspruch genommen. Betrachtet man den Umsatz zuzüglich der Hilfen, so ist ein Rückgang um 13,5 Prozent zum Vorjahr festzustellen.

Zukunftsgerichtete Positionierung

Eine beeindruckende Zahl verdeutlicht, dass die Anlagen ihre wichtige Rolle als Gesundheitsdienstleister angenommen haben und ihre Position ausbauen. Auch in diesem Jahr setzen die Fitness- und Gesundheits-Anlagen bei ihrer Positionierung verstärkt auf Gesundheit (44,2 % der Anlagen). Gleichzeitig trägt die Corona-Situation zu einer Sensibilisierung der Menschen für die Notwendigkeit regelmässiger Bewegung bei. Deshalb spielt auch die schwerpunktmässige Positionierung im Bereich Training unter den Anlagen in Deutschland eine nicht unerhebliche Rolle (30,9 % der Anlagen). Fitness, Training ▶

Silke Frank
Event Director FIBO

Der Stellenwert der Eckdaten ist gerade super wichtig. Es ist unheimlich spannend, wie sich die Entwicklung im Rahmen der Pandemie und nach der Pandemie gezeigt hat. Noch spannender wird es natürlich, in den nächsten zwei Jahren zu sehen, wie sich die Mitgliederzahlen wieder erholen werden.

Markus Vancraeyenest
Geschäftsführer FitX Deutschland GmbH

Für mich bilden die Zahlen einfach den Startpunkt und die Referenz für all das ab, was jetzt noch kommen kann. Der Fitnessmarkt war immer stark und wird auch wieder neu erstarken. Hoffentlich haben wir jetzt einen Punkt erreicht, von dem es für alle wieder deutlich nach oben geht.

Roy Scherer
Kieser Training GmbH, Leitung Ausbildung

Ein atrophierter Muskel hat ein grosses Potenzial zu wachsen. Daher bin ich zuversichtlich, dass die Entwicklung wieder nach oben geht. Viele gesundheitliche Probleme haben sich in den beiden letzten Jahren verstärkt. Kieser Training kann hier grossen Nutzen bieten. Das sehe ich als Anhaltspunkt, dass unser Wachstumspotenzial sehr gross ist.

Angelika Müller
Geschäftsführerin INKO Internationale Handelskontor GmbH

Ich glaube, dass wir uns alle breiter aufstellen und das Thema Gesundheit noch stärker in den Fokus nehmen müssen. Wir müssen verschiedene Generationen ansprechen. Wir sollten die Persona per se identifizieren, die ins Fitnessstudio geht, und dementsprechend dafür dann das Marketing betreiben.

und Gesundheit gehen hier Hand in Hand. Positionierungen in den Bereichen Lifestyle (19,4 %) und Wellness (5,5 %) kommt eine vergleichsweise untergeordnete Bedeutung zu.

Flexibilität kontert Ungewissheit

Die deutschen Fitness- und Gesundheitsanbieter reagieren mit Flexibilität auf Ungewissheit. Mit 97,3 Prozent wird die Vertragslaufzeit von zwölf Monaten zwar am häufigsten in den Anlagen angeboten, aber insbesondere die Einmonatsverträge, die mit 51,4 Prozent von mehr als der Hälfte der Anlagen angeboten werden, gewinnen an Bedeutung. Der Vorjahreswert lag noch bei 43,5 Prozent. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Betriebe ihren Kunden aufgrund der angespannteren Wettbewerbssituation einerseits, sowie der Ungewissheit durch die Corona-Pandemie andererseits, zunehmend mehr Flexibilität bieten möchten. Ausserdem werden kürzere Laufzeiten durch das Gesetz für faire Verbraucherverträge forciert, das am 1. Oktober 2021 zum Teil in Kraft getreten ist. Zudem hat die Gesetzesnovelle Auswirkungen auf alle Verträge, die ab dem 1. März 2022 geschlossen werden.

Investitionen in Know-how und sicheres Training

Bereits in der Vergangenheit hat sich die Branche immer wieder an die sich ändernden Bedürfnisse der Kunden angepasst und neue Angebote für bestehende und neue Zielgruppen geschaffen. Diese Professionalisierung der Branche und die Weiterentwicklung der Leistungsangebote zeigt sich auch im zweiten Krisenjahr 2021. Insbesondere die Digitalisierung und die Verlagerung des Trainings in den Aussenbereich stehen im Fokus, da die Gegebenheiten im Betrachtungszeitraum neue, kreative Lösungen erforderten.

Die Branche nimmt die neuen Rahmenbedingungen an und investiert in diese wichtigen Bereiche, um ihren Mitgliedern ein sicheres und innovatives Training zu ermöglichen. Trotz des behördlich angeordneten Schliessungszeitraums im ersten Halbjahr 2021 wurden von den geplanten Investitionen über alle Anlagen betrachtet 90,8 Prozent realisiert. Dies entspricht einem Gesamtvolumen von 759 Mio. Euro.

In 2021 investierten mit 84,5 Prozent fast alle Anlagenbetreiber in den Bereich Hygiene, um ihren Mitgliedern und Mitarbeiter ein sicheres Trainingsumfeld zu bieten. Auch Investitionen im Bereich Digitalisierung werden von 80,5 Prozent der Anlagen getätigt. Die durch Corona beschleunigte Digitalisierung führt zu einer sinnvollen und qualitativen Ergänzung des Leistungsportfolios der Anlagen.

Nach Hygiene und Digitalisierung ist die Aus- und Weiterbildung der Bereich, in den die Anlagen 2021 am meisten investiert haben. 60,5 Prozent haben im Betrachtungszeitraum in ihre Mitarbeiter investiert. Besonders positiv ist, dass die Investitionsbereitschaft im Bereich Mitarbeiterbildung und -weiterbildung in allen Anlagentypen im Vergleich zum Vorjahr nochmals zugenommen hat. Das zeigt den grossen Qualitätsanspruch der Branche, mit dem sie ihren Gesundheitsauftrag auf höchstem Niveau verfolgt.

Fotos: DHfPG/BSA | Reed Exhibitions Deutschland GmbH

Diese Ergebnisse verdeutlichen insgesamt den Stellenwert von Gesundheit und Qualität in der Branche und setzen damit ein positives Signal für eine erfolgreiche Zukunft!

Positive Perspektive für die Branche

Die Gesundheit der Menschen ist eines der höchsten Güter. Die Fitness- und Gesundheits-Anlagen leisten in Deutschland einen wichtigen Beitrag zur Gesunderhaltung der Bevölkerung. Zwar hat die Corona-Pandemie ihre Spuren hinterlassen, jedoch ist dadurch in der Bevölkerung auch ein hoher Nachholbedarf entstanden, etwas für die eigene Gesundheit zu tun. Zudem hat sich das Gesundheitsbewusstsein der Bevölkerung zugunsten der Branche verändert. Es ist davon auszugehen, dass die Branche zukünftig wieder vermehrt Mitglieder gewinnen und an Wirtschaftskraft zunehmen wird, da sie genau diesen Bedarf deckt. Dies spiegelt sich ebenfalls in der Erwartung des Marktes wider und zeigt eine positive Perspektive für die zukünftige Entwicklung der Branche auf.

Expansion mit Signalwirkung

Im Anschluss an die Präsentation der Eckdaten aus Deutschland kündigte der Herausgeber der fitness MANANGEMENT international und der medical fitness & healthcare, Janosch Marx, der auch federführend an der Erhebung der Studie in Deutschland mitwirkt, an, dass im kommenden Jahr auch für die Schweiz die Eckdaten der Fitness-Wirtschaft erhoben werden. Der DSSV und die DHfPG setzen damit ein Zeichen für die europäische Fitness- und Gesundheitsbranche.

«Die Methodik zur Erhebung der Eckdaten gibt es schon seit über zehn Jahren. 2010 wurden sie erstmals nach dem aktuellen Modell erhoben. Ich bin froh, wenn wir jetzt in der Schweiz mit der Erhebung der Eckdaten beginnen. Das ist ein super Signal. Sobald wir eine Datenbasis haben, können wir bessere Vergleiche ziehen. Ich hoffe, dass Österreich und die Beneluxländer nachziehen, und dass wir noch ganz viele andere Länder erreichen können. Viel Politik wird mittlerweile in Brüssel betrieben. Wenn wir dann eine europaweite Datenbasis haben, kann uns das nur in die Karten spielen», so Florian Kündgen, stellvertretender Geschäftsführer des DSSV.

DSSV e. V.

Die Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft 2022 wurde erstmalig auch via Online-Präsentation vom Hauptgeschäftsführer des DSSV, Refit Kamberovic, und dem stellvertretenden Geschäftsführer Florian Kündgen vorgestellt und mit den teilnehmenden DSSV-Mitgliedern diskutiert. Die Online-Präsentation steht DSSV-Mitgliedern im Mitglieder-Login zur Verfügung.

DSSV-Mitglieder finden die Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft 2022 kostenfrei im Mitglieder-Login unter www.dssv.de. Über den SSV-Shop können die Eckdaten darüber hinaus von allen Interessierten erworben werden. Bei Fragen melden Sie sich gerne telefonisch in der Geschäftsstelle unter: +49 40 766 24 00. ■

www.dssv.de

Stephan Schulan
Geschäftsführer BestFit GmbH

Der Stellenwert der Eckdaten ist sehr hoch. Es ist ein ganz wichtiger Termin für die gesamte Branche, um den Gesamtüberblick zu behalten und nicht nur sein Segment zu betrachten. Wir sitzen alle im gleichen Boot und wollen Fitness und Gesundheit nach vorn bringen. Auch intern arbeiten wir sehr eng mit den Daten.

Günter Noll
Inhaber Donna's Frauenfitness

Was wir jetzt in den letzten zwei Jahren erleiden mussten, war schon sehr hart für die Branche. Auf der anderen Seite glaube ich definitiv, dass das Produkt «Fitness und Gesundheit» aktuell ist und auch aktuell bleiben wird.

Patrick Soxhlet
Vice President Partner Management
Urban Sports GmbH

Insgesamt haben wir erwartet, was wir heute gesehen haben. Wir sehen die Branche in 2022 positiv. Wir wissen, dass wir noch einen weiten Weg vor uns haben. Umso wichtiger ist es, genau bei solchen Ereignissen zusammenzukommen, um gemeinsam ins nächste Jahr zu gehen.

Fabian Menzel
CFO XTRAFIT GmbH

Die Eckdaten haben in diesen Zeiten einen ganz hohen Stellenwert, weil man nicht nur die eigenen Zahlen sieht, sondern die des Marktes insgesamt. Das bietet eine Vergleichsmöglichkeit, gerade, weil Unternehmer in den letzten zwölf bzw. 24 Monaten von extrem vielen Sondereffekten betroffen waren. So kann man die Zahlen miteinander vergleichen und sehen, wie man selbst positioniert ist.

Effektive Führung in der Praxis

Kompetenzprofile erfolgreicher Manager

Wie wenig andere Berufsstände können Manager entscheidend zum Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens beitragen. Individuen, die sich durch ihre Führungskompetenzen auszeichnen, werden branchenübergreifend zu Schlüsselfiguren und entscheidenden Multiplikatoren. Das gilt auch für die Fitness- und Gesundheitsbranche. Aber wie führt man heute in der Praxis effektiv und welche Kompetenzen sind dazu erforderlich?

Der allseits bekannte Leitspruch «Citius, altius, fortius», zu Deutsch «schneller, höher, weiter», beschreibt die Wettbewerbssituation vieler Fitness- und Gesundheitsunternehmen. Die heutige **VUKA-Umwelt** löst zunehmend die gewohnte, stabile Arbeitsumwelt ab: Häufige Umwälzungen und sprunghafte Entwicklungen stehen im Fokus, **V** für Volatilität. Viele Veränderungen sind nicht mehr vorhersehbar und verursachen unklare Situationen, **U** für Ungewissheit. Der dritte Buchstabe **K** steht für die zunehmende Komplexität an Aufgaben, mit der Führungskräfte heute täglich konfrontiert sind. Immer mehr Elemente greifen ineinander und erschweren somit den Überblick, sodass die Übersicht im hektischen Tagesgeschäft mehr und mehr verloren geht. Der letzte Buchstabe **A** steht für Ambivalenz. Klare Situationen mit eindeutigen Ursache-Wirkungs-Beziehungen werden immer seltener. Die zunehmende Digitalisierung und unterschiedliche Mitarbeitergenerationen mit teils konträren Bedürfnissen sind aktiv zu managen. Sie sind die zentralen Managementherausforderungen unserer Zeit. Somit verändern sich auch die Anforderungen an Manager und Führungskräfte immer intensiver und radikaler, denn: «Wer aufhört besser zu werden, hat aufgehört gut zu sein» [Philip Rosenthal].

Foto: Blue Planet Studio - stock.adobe.com

Die Kernaufgaben von Führungskräften

Doch wie führt man in der Praxis richtig? In seiner Führungsbibel «Radikal führen» (2012) deckt einer der grossen Managementautoren, Reinhard K. Sprenger, folgende Kernaufgaben von Führungskräften klar auf:

- Zukunftsaufgabe sichern
- Mitarbeiter führen
- Zusammenarbeit organisieren
- Transaktionskosten senken
- Konflikte lösen

Dieser Philosophie bleibt Sprenger auch in seinen weiteren Managementbüchern «Radikal digital – Weil der Mensch den Unterschied macht» und «Sprengers Spitzen – 42 unbequeme Management-Wahrheiten» (beide 2018) treu, in denen Führungskräfte neben 111 interessanten Führungskonzepten in Verbindung mit dem digitalen Wandel auch umfangreiches Hintergrundwissen und Praxistipps zur (selbst-)kritischen Reflexion des eigenen Führungsverhaltens bekommen. Soweit zur Theorie, aber wie sieht es mit der konkreten Umsetzung aus?

Stephen Coveys sieben Prinzipien für mehr Effektivität und Erfolg

Beschäftigt man sich intensiv mit dem Thema «Effektive Führung», dann bietet Stephen R. Covey (2005) mit seinem «7-Habit-Ansatz für mehr Effektivität» viele wertvolle, zeitlose Führungsprinzipien für erfolgreiche Manager, an denen sich Club- bzw. Centerbetreiber in der Praxis ebenfalls sehr gut orientieren können.

Sieben Eigenschaften erfolgreicher Manager nach Covey

1. **Denken, führen und handeln Sie proaktiv**
   Erzielen Sie aussergewöhnliche Ergebnisse, indem Sie den Einfallsreichtum und die Initiative jedes einzelnen Mitarbeiters gezielt nutzen, um Barrieren abzubauen und gemeinsam das Unternehmen weiterzuentwickeln.

2. **Umdenken: Setzen Sie das Ziel/Ergebnis an den Anfang Ihres Handelns/Strebens**
   Entwickeln Sie eine ergebnisorientierte Denkweise bei allem, was Sie tun, und richten Sie alle Bemühungen und Aktivitäten auf dieses konkrete Ziel aus.

3. **Setzen Sie das Wichtigste an erste Stelle und managen Sie durch Priorisierung**
   Eliminieren Sie Energie- und Zeitfresser, indem Sie sich auf die wichtigen Ziele zuerst konzentrieren und diese gemeinsam mit dem Team realisieren.

4. **Denken Sie in Chancen bzw. win-win-orientiert**
   Motivieren Sie Ihr Team durch die Übertragung von Verantwortung und durch ein einheitliches Erfolgsverständnis dazu, sich aktiv einzubringen. Mit diesem Verständnis gelingt es Ihnen, sowohl die individuellen Persönlichkeiten als auch das Gesamtunternehmen voranzubringen und (noch) erfolgreicher zu machen.

5. **Versuchen Sie, zuerst zu verstehen, dann verstanden zu werden**
   Schaffen Sie eine Atmosphäre des hilfreichen Gebens und Nehmens, indem Sie sich die Zeit nehmen, Probleme vollständig zu analysieren, zu verstehen und auf die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter einzugehen. Hierbei sind Empathie, aktives Zuhören, offenes, ehrliches Feedback, Verlässlichkeit sowie authentische Führung in der Praxis besonders wichtig.

6. **Nutzen Sie Synergien effektiv**
   Hinterfragen Sie konstruktiv und kontinuierlich Ihr Unternehmen und entwickeln Sie mit Ihrem Team gemeinsam Problemlösungsfähigkeiten, um neue innovative Lösungen für relevante Problemfelder zu finden.

7. **Schärfen Sie Ihre «Führungssäge»**
   Nur wenn Sie es schaffen, wie bei einer Säge jede einzelne Zacke zu schärfen, stimmt am Ende das Gesamtergebnis. Das gilt sowohl für die Leidenschaft, das Engagement und die Power Ihrer Mitarbeiter als auch für Ihr eigenes Führungsverhalten.

Leben und führen nach Fredmund Malik

Auch der Managementexperte Fredmund Malik verfolgt, ähnlich wie Covey, mit seinen sechs Grundsätzen wirksamer Führung in Kombination mit seinem Führungsrad einen ▶

1. Sorgen Sie für eine klare Resultatsorientierung und führen Sie durch fordernde Ziele. Reflektieren Sie das Erreichte und bleiben Sie erfolgshungrig.
2. Befähigen und ermutigen Sie Ihre Mitarbeiter dazu, ihren Beitrag zum Ganzen zu leisten.
3. Konzentrieren Sie sich auf Weniges, aber dafür Wesentliches und gehen Sie diese Herausforderungen an.
4. Setzen Sie die Stärken Ihrer Mitarbeiter zielführend ein, um gemeinsam das Unternehmen weiter voranzubringen.
5. Vertrauen Sie Ihren Mitarbeitern, geben Sie Freiraum für eigene Entscheidungen und wertschätzen Sie auch Teilerfolge, denn «wer aufgehört hat besser zu werden, hat aufgehört gut zu sein».
6. Gehen Sie auch mit Rückschlägen positiv um, führen Sie authentisch und machen Sie so sich und Ihr Unternehmen nachhaltig erfolgreicher.

Abb. 1: Sechs Grundsätze der Führung in Anlehnung an Maliks Führungsgrundsätze

ganzheitlichen Managementansatz. Er setzt an unterschiedlichen Stellschrauben an, um primär zuerst sich als Führungskraft selbst und dann das gesamte Unternehmen und die Mitarbeiter zu managen. Denn: Führung beginnt immer mit Selbstführung.

Die vier Grundkompetenzen erfolgreicher Führungskräfte

In der Führung ist der Wandel die einzige Konstante: Gerade zukunftsfähige Unternehmen sind in der Lage, auf die wachsende Komplexität, Dynamik, Ungewissheit und Ambivalenz im Markt erfolgreich zu reagieren und diese zu meistern. Das Kompetenzmodell nach Heyse und Erpenbeck (2007) charakterisiert die Fähigkeiten eines Menschen, sich selbstorganisiert in solchen neuen, offenen und komplexen Situationen zurechtzufinden und proaktiv zu handeln. Man unterscheidet hier folgende vier Grundkompetenzen, die besonders für Führungskräfte immer wichtiger werden:

- Personale Kompetenz (P) – Learning to be
- Sozial-kommunikative Kompetenz (S) – Learning to live together
- Fach- und Methodenkompetenz (F) – Learning to know
- Aktivitäts- und Handlungskompetenz (A) – Learning to do

Jede dieser vier Grundkompetenzen wird in weitere 16 Teilkompetenzen differenziert. Insgesamt ergeben sich in diesem Kompetenzmodell somit 64 abgeleitete Teil- bzw. Schlüssel-

P Personale Kompetenz				**A** Aktivitäts- und Handlungskompetenz			
Loyalität	Normativ-ethische Einstellung	Einsatzbereitschaft	Selbstmanagement	Entscheidungsfähigkeit	Gestaltungswille	Tatkraft	Mobilität
P		**P/A**		**A/P**		**A**	
Glaubwürdigkeit	Eigenverantwortung	Schöpferische Fähigkeit	Offenheit für Veränderungen	Innovationsfreude	Belastbarkeit	Ausführungsbereitschaft	Initiative
Humor	Hilfsbereitschaft	Lernbereitschaft	Ganzheitliches Denken	Optimismus	Soziales Engagement	Ergebnisorientiertes Handeln	Zielorientiertes Führen
P/S		**P/F**		**A/S**		**A/F**	
Mitarbeiterförderung	Delegieren	Disziplin	Zuverlässigkeit	Impulsgeben	Schlagfertigkeit	Beharrlichkeit	Konsequenz
Konfliktlösungsfähigkeit	Integrationsfähigkeit	Akquisitionsstärke	Problemlösungsfähigkeit	Wissensorientierung	Analytische Fähigkeiten	Konzeptionsstärke	Organisationsfähigkeit
P/S		**S/A**		**F/P**		**F/A**	
Teamfähigkeit	Dialogfähigkeit + Kundenorientierung	Experimentierfreude	Beratungsfähigkeit	Sachlichkeit	Beurteilungsvermögen	Fleiss	Systematisch-methodisches Vorgehen
Kommunikationsfähigkeit	Kooperationsfähigkeit	Sprachgewandtheit	Verständnisbereitschaft	Projektmanagement	Folgebewusstsein	Fachwissen	Marktkenntnisse
S		**S/F**		**F/S**		**F**	
Beziehungsmanagement	Anpassungsfähigkeit	Pflichtgefühl	Gewissenhaftigkeit	Lehrfähigkeit	Fachliche Anerkennung	Planungsverhalten	Fachübergreifende Kenntnisse
S Sozial-kommunikative Kompetenz				**F** Fach- und Methodenkompetenz			

Abb. 2: Kompetenzatlas nach Heyse & Erpenbeck KODE ® (2007) – eigene Darstellung

kompetenzen. Diese können einzeln analysiert und je nach strategischer und operativer Anforderung des jeweiligen Unternehmens gezielt im Mitarbeiter- und Führungsbereich weiterentwickelt werden.

Mit dem im Folgenden dargestellten Kompetenzatlas können Sie schnell und einfach Ihre persönlichen Teilkompetenzen herausfinden: Welche 16 Teilkompetenzen würden Sie vorrangig der Metakompetenz «Führung» zuordnen? Bitte ankreuzen oder einkreisen!

Welche sind die wichtigsten Führungskompetenzen?

Nun stellt sich die Frage, welche dieser Kompetenzen die wichtigsten sind, damit sich der Führungserfolg tatsächlich einstellt. Wissen, Fertigkeiten, Qualifikationen usw. allein sind noch keine Kompetenz und kein Erfolgsgarant. Zum hier verwendeten Kompetenzbegriff in Verbindung mit dem Kompetenzatlas ist die Charakterisierung von Keim und Wittmann (2009) sehr treffend: «Wirklich kompetent wird nur, wer aus Erfahrungen und Erlebnissen handelt und lernt, wer sich auf Neues einlässt – und daraus seine Schlüsse zieht, wer zum Experten seiner selbst wird.» Eine internationale Expertenbefragung ergab als Querschnittskompetenz (sogenannte Metakompetenz) folgende 16 Teil- bzw. Schlüsselkompetenzen als Soll-Profil aus allen vier Grundkompetenzen:

- Glaubwürdigkeit
- Kommunikationsfähigkeit
- Ergebnisorientiertes Handeln
- Mitarbeiterförderung
- Zielorientiertes Führen
- Eigenverantwortung
- Entscheidungsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Integrationsfähigkeit
- Innovationsfreude
- Delegieren
- Belastbarkeit
- Selbstmanagement
- Konzeptionsstärke
- Beurteilungsvermögen
- Impulsgeben

Welche dieser 16 Teilkompetenzen haben Sie im Kompetenzatlas der Metakompetenz «Führung» zugeordnet bzw. angekreuzt? Erfahrungsgemäss gibt es in der Praxis aufgrund von Befragungen zahlreiche Überlappungen (60–90 %) mit den Ergebnissen dieses Experten-Ratings. Im eigenen Unternehmen kann das individuelle Anforderungsprofil für relevante Teilkompetenzen in «Führung/Management» durchaus sinnvoll abweichen. Vier der im Experten-Rating genannten Teil-/Schlüsselkompetenzen werden nachfolgend exemplarisch als Führungsteilkompetenzen dargestellt und weiter erläutert, um Ihnen praktische Tipps zur Selbstreflexion und Umsetzung zu geben.

Ausgewählte Führungsteilkompetenzen

Mitarbeiterförderung

Eine gute Führungskraft …

… praktiziert Mitarbeiterförderung als persönliches Anliegen und als Mittel, die soziale Kooperation und Kommunikation und damit die Zusammenarbeit zu verbessern.
… setzt sich für zeitweilige Arbeitsphasen mit ungesteuerter, nicht direkt an Aufgaben gebundener Ideenproduktion und mit weitgehender Kritikfreiheit (Brainstorming) ein.
… realisiert intensive Lernphasen in verschiedenen (Lern-) Formen für interessierte Mitarbeiter.
… unterstützt reflexive, selbstkritische Auseinandersetzungen der Mitarbeiter mit den eigenen Problemlösungsprozessen.

Ergebnisorientiertes Handeln

Eine gute Führungskraft …

… verfolgt und realisiert Ziele bewusst mit großer Willensstärke, Beharrlichkeit und Aktivität und gibt sich erst zufrieden, wenn klare Ergebnisse vorliegen.
… nimmt auf alle Teilaspekte des zum Ziel führenden Handelns aktiv Einfluss.
… legt bei zeitweiligen Schwierigkeiten und bei der Sicherung von Ergebnissen eine große Ausdauer an den Tag.
… wird durch die Erwartung von konkreten Ergebnissen motiviert.

Delegieren

Eine gute Führungskraft …

… überträgt persönliche Verantwortung gezielt auf andere mit dem Ziel der Verbesserung der Zusammenarbeit, regt sie an und ermutigt sie zur Selbstständigkeit.
… schätzt die Stärken und die Schwächen von Mitarbeitern differenziert ein und delegiert dadurch sinnvoll und effektiv.
… setzt das Delegieren nicht nur als eine «Führungstechnik» ein, sondern hat ein in seiner Persönlichkeit verankertes Bedürfnis, andere in die Verantwortung einzubinden und an Entscheidungen zu beteiligen.
… unterweist die Mitarbeiter kontinuierlich sowie verständlich und erhöht damit die Delegationsmöglichkeit.

Impulse geben

Eine gute Führungskraft …

… regt gemeinsames Denken an und gibt Denkanstösse.
… setzt energisch Verhaltensanstöße für ein gemeinsames Handeln der Gruppe/des Teams.
… begleitet das gemeinsame Handeln im Unternehmen und in Aussenaktivitäten durch Ermunterung und Impulse.
… bringt den persönlichen Wissens- und Werthintergrund in Anregungen ein.

(Eigene leicht modifizierte Darstellung nach Heyse & Erpenbeck, 2007)

Tipp: Reflektieren Sie Ihr Führungsverhalten in der täglichen Arbeit im eigenen Unternehmen kontinuierlich, hinterfragen Sie Ihr eigenes Handeln und feilen Sie an allen relevanten Teilkompetenzen.

Fazit

Aus den vorgestellten Selbst- und Fremdeinschätzungen lassen sich u. a. gezielte personelle und organisatorische Entwicklungsmassnahmen, Kompetenzinterviews, Workshops, Coachings, modulare Trainingseinheiten und Weiterbildungsmassnahmen ableiten. Mit systematischen Konzepten zur Kompetenzanalyse und -entwicklung der Führungskräfte und Mitarbeiter tun sich viele Unternehmen immer noch schwer. Und doch werden folgende Selbsterkenntnisse sowie die vorgestellten Praxistools für die Bewältigung der Aufgaben in der Zukunft immer bedeutender, denn …

- die Weiterentwicklung der Führungskräfte und Mitarbeiter ist von strategischer Bedeutung für die Fitness- und Gesundheitsbranche.
- Führungskräfte und Mitarbeiter sind gemeinsam für den Wertschöpfungsprozess, den Erfolg und die Unternehmensleistung verantwortlich.
- es gilt, jeden Mitarbeiter als Wissens- und Leistungspotenzial und somit als Werte-/Umsatztreiber zu sehen (und nicht primär als Kostenfaktor) und diesen gezielt zu fördern.

Es gibt nicht das eine Erfolgsgeheimnis erfolgreicher Führung. Sich regelmässig mit unterschiedlichen Führungsansätzen intensiv zu beschäftigen, eröffnet neue Perspektiven, Denkanstösse und ist sinnvoll, denn: «Man hat etwas Neues erst dann verstanden, wenn man es in mehr als einer Weise versteht.» [Marvin Minski]. Entschleunigen Sie deshalb nach dem stressigen Centeralltag auch einmal ganz bewusst durch «kluges Nichtstun» im Rahmen der Teilkompetenz «Selbstmanagement». Möglicherweise beschleunigen Sie dann wieder mit einer ganz anderen Qualität und neuem Elan den Erfolg Ihres Unternehmens. Denn erst die Selbstreflexion macht uns zum Unternehmer und zum proaktiven Treiber der Geschehnisse. «Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es!» [Erich Kästner]. Viel Erfolg bei der Umsetzung in puncto Führungskompetenzentwicklung. ■

Karl Drack

Karl Drack, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler M. A., war langjähriger Betriebsleiter im Gesundheitsbereich. Als Coach/Unternehmensberater ist er spezialisiert im strategischen Kompetenzmanagement. Seit 1998 ist er Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie.

www.dhfpg-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Covey, S. R. (2005). Die 7 Wege zur Effektivität – Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg. Offenbach am Main: Gabal.

Heyse, V. & Erpenbeck, J. (Hrsg.) (2007). Kompetenzmanagement. Methoden, Vorgehen, KODE ® und KODE ® X im Praxistest: Münster: Waxmann Verlag.

Malik, F. (2013). Führen, Leisten, Leben. Wirksames Management für eine neue Zeit (Limitierte Sonderausgabe). Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Sprenger, R. K. (2018) Radikal digital: Weil der Mensch den Unterschied macht – 111 Führungsrezepte. München: DVA Verlagsgruppe Random House.

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

Fotos: Blue Planet Studio – stock.adobe.com | DHfPG/BSA

EGYM
Jetzt auch für Experten
EGYM Smart Strength mit dem neuen Open-Modus
für die freie Trainingsfläche
Scanne den
QR Code
und erfahre mehr.
Freddy Mora +41 (0) 79 123 58 33 | freddy.mora@egym.com
Daniel Holsträter +41 (0) 79 360 10 13 | daniel.holstraeter@egym.com
EGYM | Rüssenstrasse 12 | 6340 Baar

Mit Diversifikation und Professionalisierung weiteres Wachstum sichern

Anpassungsfähigkeit – der Schlüssel zu langfristigem Erfolg?

Die Corona-Krise hat so einiges praktisch von heute auf morgen geändert. Bisher etablierte Geschäftsmodelle wurden plötzlich auf den Kopf gestellt. Nach mittlerweile zwei Lockdowns lohnt sich ein Blick auf das, was bleibt – aber noch viel mehr auf neu eröffnete Perspektiven: Was können die Center aus Innovationen und gesellschaftlichen Veränderungen für sich mitnehmen?

Foto: CasanoVa Stutio – stock.adobe.com

Spekulieren und risikoreiches Agieren mag angebracht sein, um schnelle Gewinne am Börsenmarkt zu erzielen – für Centerbetreiber ist diese Maxime nach der Corona-Krise in der Regel allerdings wenig sinnvoll. Viele Volkswirte und Experten kündigten bereits seit geraumer Zeit nach Jahren des kontinuierlichen Wachstums eine Rezession an. Diese vorhergesagte wirtschaftliche Entwicklung wurde durch die beiden behördlich angeordneten Schliessungen ausgelöst und hat auch die Fitness- und Gesundheitsbranche hart getroffen (DSSV, 2021). Der Mitgliederrückgang und erhebliche finanzielle Einbussen stellen auch die Centerbetreiber in der Schweiz seit Beginn der Krise vor neue Managementaufgaben.

Wachsende Herausforderungen im Markt: Nur wer sich anpasst, überlebt!

In Zeiten der wirtschaftlichen Hochkonjunktur können viele Unternehmen vom Niedrigzins und der hohen Kaufkraft profitieren. In schwierigen Phasen allerdings zeichnen sich vor allem die Unternehmen aus, die es – trotz widriger Umstände – dennoch schaffen, sich auf dem Markt hinsichtlich ihrer definierten Zielgruppe(n) (Kreis, 2021) mit ihren Produkten und Dienstleistungen klar zu positionieren und zu behaupten. Getreu dem Motto: «Survival of the fittest» stehen hierbei in Zeiten des Umbruchs und der wachsenden Kundenansprüche (ClubIntel, 2020; Kobel & Preuschoff, 2021) eine spitze Marktpositionierung durch das grundlegende Centerkonzept und eine zeitgleiche Diversifikation, u. a. durch ergänzende analoge und digitale Angebote sowie neue Kooperationen, dabei nicht im Widerspruch zueinander.

Aber wie vermeidet bzw. minimiert man nun langfristig ein existenzielles Risiko (Clemann, 2020) und wie lassen sich nach wirtschaftlich schwierigen Phasen wieder neue Wachstumschancen durch eine noch gezieltere unternehmerische Ausrichtung erreichen?

Simple betriebswirtschaftliche Tools wie u. a. die SWOT-Analyse (SWOT = Strength, Weakness, Opportunities & Threats) bieten Unternehmern einen umfassenden Überblick über Schwächen und Potenziale ihres Betriebs. Bei richtiger Anwendung deckt diese Analyse und die dazugehörige Selbstreflexion zielführend eigene Schwächen und Stärken sowie die existierenden Chancen und Risiken im Markt auf.

Mit dem Five-Forces-Modell von Porter kann die Branchenstruktur umfassend analysiert werden und das Tool hilft dem Anbieter, die passenden Wettbewerbsstrategien zu finden. Dabei ist für Centerbetriebe die Ermittlung des Wettbewerbsdrucks insbesondere aufgrund bestehender Konkurrenten aber auch des Eintritts neuer Marktteilnehmer von grosser Bedeutung.

Angesichts der aktuellen Entwicklungen – extrinsischer Druck durch die Schliessungen sowie gesellschaftliche Veränderungen – haben viele Centerbetreiber ihr Geschäftskonzept hinterfragt, angepasst und weiterentwickelt. So ergriffen viele Unternehmen die Initiative und haben u. a. die Digitalisierung und die Centervernetzung weiter vorangetrieben (Wang et al., 2021).

Steigende Relevanz hybrider Geschäftsmodelle

Hybride Geschäftsmodelle bedienen die Bedürfnisse unterschiedlicher Zielgruppen und Altersschichten im Center noch effizienter und kundenorientierter (bspw. über On-Demand-Lösungen), ohne dabei die eigene Positionierung zu «verwischen».

Das oberste Ziel muss es deshalb sein, diese Angebote – in denen sehr viel Energie und Arbeit sowie viel Zeit und Herzblut stecken – jetzt zeitnah und gezielt in das eigene Portfolio fest zu überführen und sich als professioneller Gesundheitsdienstleister für die Zukunft noch breiter aufzustellen.

Potenziale erkennen und das Center zeitgemäss gestalten

Durch steigende Kundenansprüche und die wachsende Konsolidierung im Markt entstehen Potenziale für neue synergiestiftende Kooperationen, wodurch zusätzlich neue Marktgebiete und Kundensegmente für das Center erschlossen werden können.

Mit folgenden Fragen können Sie sich nach der intensiven Auseinandersetzung mit den aktuellen Herausforderungen (z. B. mithilfe der SWOT-Analyse und des Porter's Five-Forces-Modells) beispielsweise folgende Fragen stellen:

- Sind meine Angebote bestmöglich auf die veränderten Kundenbedürfnisse im Markt (vermehrte Individualisierung, höhere Dienstleistungsansprüche usw.) abgestimmt?
- Welche Zielgruppe oder Kundengruppen (falls Zielgruppe heterogen ist) will ich mit meinem Angebot ansprechen?
- Wie kann ich Neukunden durch zielgerichtete Angebote für mein Center gewinnen und die Bestandsmitglieder weiter begeistern bzw. binden?
- Welche Rolle spielt dabei meine Positionierung als professioneller Gesundheitsanbieter? Wie kann ich diese Position durch spezifische Marketingaktivitäten weiter untermauern?
- Über welche Vertriebskanäle kann ich meine neuen Angebote optimal vermarkten? Welche Bedeutung kommt dabei Aggregatoren und Kooperationspartnern zu?
- Welche Geschäftsfelderweiterung ist für mein Unternehmen (u. a. Outdoorfitness, Personal Training, Ernährungsberatung, Firmenfitness) zum jetzigen Zeitpunkt am sinnvollsten und warum?
- Welches ist mein USP (Alleinstellungsmerkmal)? Wie unterscheide ich mich von meinen Mitbewerbern?
- In welche Bereiche muss ich investieren und welche Qualifikationen müssen meine Mitarbeiter mitbringen, um mich von meinen Mitbewerbern abzugrenzen?
- Welche Mehrwerte und Synergien können sich daraus langfristig für mein Center ergeben?
- Wie kann eine Zertifizierung (z. B. mit dem Label Qualitop) auf lange Sicht gesehen dabei unterstützen, die Kaufbereitschaft und das Vertrauen in die eigene Dienstleistung weiter zu verbessern?

Hinweis: Bei der Beantwortung der Fragen sollten Sie einiges im Blick behalten: die Tragweite Ihrer Entscheidungen, die nicht intendierten Folgen sowie den daraus resultierenden Nutzen. Denken Sie nicht nur kurz-, sondern vor allem auch langfristig bzw. zukunftsorientiert. Dabei sollten Sie ebenfalls beachten: Viel hilft nicht immer viel. Stellen Sie deshalb den potenziellen Ertrag immer ins Verhältnis zu Ihrem zeitlichen und finanziellen Aufwand.

Je nach Unternehmen und Positionierung gilt es, dass Sie als Betreiber diese Fragen individuell beantworten. Fakt ist, es gibt hier keine Musterlösung oder gar ein allgemeingültiges Businessmodell. Gerade deshalb ist es in diesen unruhigen und schnelllebigen Zeiten umso wichtiger, sich diese elementaren unternehmerischen (Grund-)Fragen regelmässig zu stellen und das Center langfristig «auf gesunde Beine» zu stellen.

Gute Zukunftsaussichten: Gesundheitsexperten sind gefragter denn je

Es ist wichtig, die richtigen Lehren aus der Krise zu ziehen und den Weg der kontinuierlichen Weiterentwicklung bzw. Professionalisierung – als gesamte Branche sowie als Einzelunternehmen – konsequent weiterzuverfolgen.

Die Pandemie und die beiden Lockdowns haben hier ganz klar aufgezeigt, dass die Fitness- und Gesundheitscenter in kurzer Zeit innovativ auf Marktveränderungen reagiert und erfolgreich Kundennähe gezeigt haben. Das gilt gleichermassen für die neuen Trainings- bzw. Dienstleistungsangebote als auch für die kundenorientierte Kommunikation. Durch digitale Tools bietet sich hier langfristig die Chance, neben der professionellen und qualifizierten Betreuung vor Ort auch abseits des Centers intensiv den Kundenkontakt zu pflegen und aktiv in die Mitgliederbindung zu investieren (Moustakas et al., 2021; Kobel & Schmidt, 2021).

Fazit

Die Corona-Krise birgt durchaus Potenzial für Wachstum: Durch das gestiegene Gesundheitsbewusstsein innerhalb der Bevölkerung und den wachsenden Bedarf an professionellen Gesundheitsdienstleistungen wird unsere Branche mittel- und langfristig deutlich profitieren. Es liegt an uns, aus den vergangenen Monaten zu lernen, die richtigen Schlüsse zu ziehen und die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen. ■

Dr. Marcel Scheucher

hat in Wirtschaftswissenschaften promoviert und ist Unternehmer in der Fitnessbranche. Als Dozent an Fachhochschulen und privaten Einrichtungen vermittelt er sein Fachwissen in den Bereichen Marketing, Unternehmensführung und Management. In seiner Tätigkeit als Zertifizierer für Qualitop zeigt er auf, wie Fitnesscenter unter Einhaltung der Normen ihre Prozesse verbessern können.

www.swissqualitycert.ch

Auszug aus der Literaturliste

DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen (Hrsg.). (2021). Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft 2021. Hamburg: Hrsg.

Moustakas, L., Szumilewicz, A., Mayo, X., Thienemann, E. & Grant, A. (2021). Foresight for the Fitness Sector: Results from a European Delphi Study and Its Relevance in the Time of COVID-19. International Journal of Environmental Research and Public Health, 17 (23), 8941.

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

Foto: DHFPG/BSA

DUAL STUDIERENDE –

wertvolle Mitarbeitende für Ihr Center

Die dualen Bachelor-Studiengänge verbinden ein Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen – **vor Ort und/oder digital** – und eine betriebliche Tätigkeit.

B. Sc. Sport-/Gesundheits-informatik

Auch vor Ort in Zürich

B. A. Fitnessökonomie

B. A. Sportökonomie

B. A. Gesundheitsmanagement

B. A. Fitnesstraining

B. A. Ernährungsberatung

safs.com/studium

Offizieller Kooperationspartner der DHfPG:

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

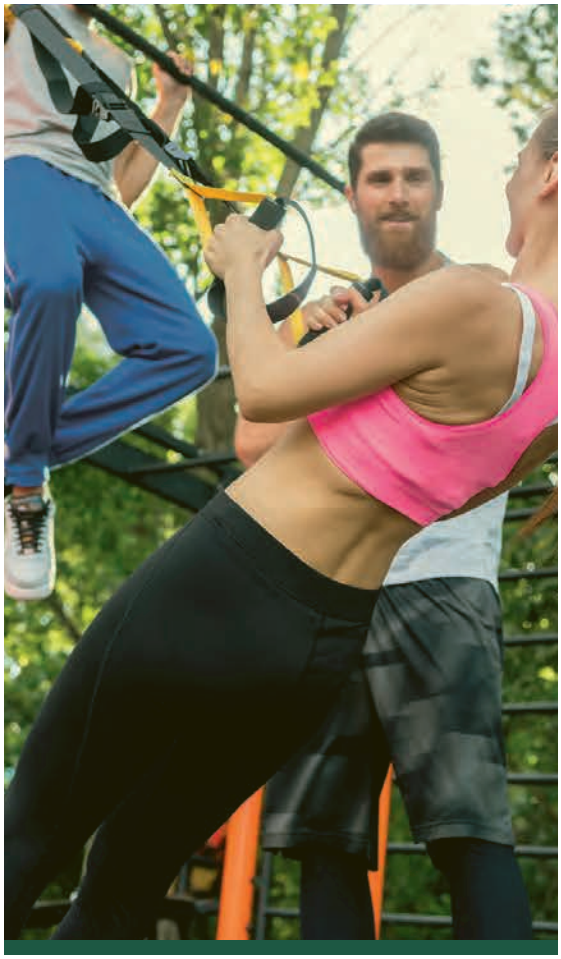
Fitnesscenter mehr als nur «Überwinterung»

Mit Zusatzangeboten Outdoor-sportler langfristig binden

Zwischen Oktober und Februar, wenn es kalt und dunkel ist, strömen viele Outdoorsportler zum «Überwintern» in die Fitnesscenter. Sobald die ersten Sonnenstrahlen sich im Frühjahr wieder zeigen, kommen diese Kunden auch nicht mehr ins Center. Mit passenden Zusatzangeboten können Fitnessanlagen ihre Outdoorsportler das ganze Jahr begeistern und gleichzeitig den sonstigen Mitgliedern neue Trainingsmöglichkeiten zur Verfügung stellen.

Weil nicht jeder bei Dunkelheit und Kälte trainieren möchte, «überwintern» viele Outdoorsportler in der dunklen Jahreszeit im Fitnesscenter. Dort führen sie zum einen «ihren» Sport indoor durch. Zum anderen werden oft auch bewusst alternative Angebote im Kraft- und Gruppentraining genutzt, um Abwechslung und Auflockerung im Training zu haben oder auch um eventuelle Schwächen bei Kraft und/oder Beweglichkeit auszugleichen. Laut einer Umfrage des Statistikportals Statista aus dem Jahre 2017 übten 32,4 Prozent der Befragten über 18 Jahre im Winter Sport nur drinnen aus. 29,6 Prozent der Befragten gaben an, Sport drinnen und draussen zu betreiben. Zum Vergleich: Im Frühling waren lediglich 13,6 Prozent nur indoor und 43 Prozent der Befragten indoor und outdoor aktiv (Statista GmbH, 2017). Für Fitnesscenter stellt sich die Frage, mit welchen Angeboten Outdoorsportler auch im Sommer als Kunden gehalten und an das Unternehmen gebunden werden können. Um «klassische» Outdoorsportler über den Sommer zu begleiten, können folgende Dienstleistungen angeboten werden:

Fotos: Robert Kneschke, Leika production, rh2010, XLeonid, Kzenon – stock.adobe.com



- Qualifizierte Anleitung durch Trainer, Bindung durch Beratung und Hinweise auf orthopädische Defizite sowie Angebote von Ausgleichssport
- Strukturierte Trainingsplanung mit eindeutigem Sportartenbezug (ggf. auch mit Angeboten zur Leistungsdiagnostik, falls das Fitnesscenter über einen eigenen Diagnostikbereich verfügt)
- Zusätzliche Angebote im Kraft-/Gruppentrainingsbereich mit spezifischem Sportartenbezug
- Angebote zur Ernährungsberatung
- Fitnesscenter als Ausgangs-/Treffpunkt für Outdooraktivitäten (z. B. Startpunkt für Laufgruppen)

Fitnesstrend «Outdoortraining» für Centermitglieder

Laut Renout (2015, S. 626) haben sich Fitnesscenter in der Vergangenheit meist (bis auf wenige Ausnahmen wie z. B. Klettergärte) von Outdoorsportmöglichkeiten abgegrenzt. «Draussen konnte schliesslich jede(r) umsonst und selbst organisiert aktiv werden, dazu brauchte es keine Mitgliedschaft und dafür würde wohl niemand zahlen; das war lange Zeit die Position von kommerziellen Sportstättenbetreibern» (Renout, 2015, S. 626–627).

In jüngster Vergangenheit zeigt sich hier jedoch ein anderes Bild: Betreiber von Fitnesscentern bieten gezielt Outdoorsport für ihre Mitglieder an. Aus der jährlichen Umfrage «Worldwide Survey of Fitness Trends» der amerikanischen Fachgesellschaft ACSM (American College of Sports Medicine) geht hervor: Auch die in der Fitnessbranche Tätigen sehen Outdooraktivitäten für ihre Kunden seit Längerem als wichtigen Trend. Seit 2012 rangieren «Outdoor activities» unter den Top 15 der abgefragten Fitnesstrends (Thompson, 2017). Die Gründe hierfür sind vielfältig. Zum einen greifen Fitnesscenter ein aktuelles Lebensgefühl von Freiheit und «back to the nature» auf. Zum anderen können die Mitglieder sicher sein, dass qualifizierte Trainer die Outdooreinheiten anleiten, Hilfestellungen geben und Korrekturen der Übungen vornehmen.

Auch haben die angeleiteten Outdooreinheiten eine motivierende Wirkung, da es sich zumeist um psycho-edukative Kurskonzepte handelt, die ein gutes organisatorisches Rahmenkonzept beinhalten. Sie ermöglichen eine gezielte Kundenansprache, erhöhen die Kundenbindung, verstärken die individuellen und sozialen Kompetenzen und können als Türöffner für ein zukünftiges Individualtraining dienen (Renout, 2015, S. 628–629). Ein Ziel von Trainingskonzepten im Outdoorbereich (vgl. Abb. 1) ist das Erlernen neuer Bewegungsformen und Ausführungsvarianten bzw. das Verfeinern bereits erlernter Übungen (Lange, 2007, S. 30–31). In Abbildung zwei sind einige Beispiele für Trainingsangebote im Outdoorbereich dargestellt.

Abb. 1: Ziele von Outdoortraining (modifiziert nach Lange, 2007, S. 31)

Abb. 2: Beispiele Outdoortrainingsangebote (eigene Darstellung)

Outdoortraining – das gilt es zu beachten

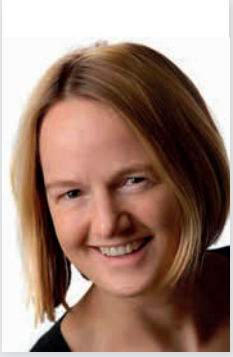
Einige Aspekte, die bei der Durchführung eines Outdoortrainings beachtet werden sollten, sind in Tabelle eins (Checkliste) aufgeführt.

Tab. 1: Aspekte im Rahmen eines Outdoortrainings (eigene Darstellung)

Kriterium
Ort/Ausstattung: Liegt die Trainingsstätte in erreichbarer Nähe? • Bei Walking/Laufen: Rundkurs? • Strecke mit festen Zwischenstopps, wenn Teilnehmer unterschiedliche Leistungsniveaus haben? Wurde ein gemeinsamer Treffpunkt vereinbart? Wurde eine Uhrzeit vereinbart? Welche Hilfsmittel/Materialien werden benötigt? Wer organisiert diese bis wann? Transport zur Trainingsstätte
Wetter: Findet das Training bei jedem Wetter statt? Bei «Nein»: Gibt es eine Alternative?
Trainer: Welche Ressourcen/Qualifikationen hat der Trainer? Ist bei Bedarf eine Vertretung vorgesehen? Verfügt diese über alle relevanten Informationen? Hat der Trainer eine Erste-Hilfe-Ausbildung absolviert (siehe auch unter «Notfallmanagement»)?
Notfallmanagement: Ist ein Notfallmanagement vorhanden? Wer ist dafür verantwortlich? Gibt es einen Erste-Hilfe-Kasten, Smartphone usw. zum Mitnehmen?
Versicherungen: Sind ggf. versicherungstechnische Aspekte zu beachten? (Diese sind individuell zu prüfen und werden nicht tiefergehend erläutert) • Haftpflichtversicherung • Unfallversicherung • ...

Fazit

Die gesundheitsförderlichen Effekte von Outdoorsport zeigen viele Studien auf. Regelmässige Bewegung im Freien sorgt für eine verbesserte Durchblutung und trägt zur Verbesserung der Immunabwehr bei. Darüber hinaus kann der Aufenthalt in der Natur einen Beitrag zur Stressreduktion leisten. Dass Outdoorsport Bestandteil der Gesundheitsbildung sein kann, ist als weiterer Beweggrund zu nennen, weshalb Fitnesscenter Aktivitäten in der Natur in ihr Angebotsportfolio aufnehmen sollten. Auch finanziell rechnet sich Outdoorsport für Fitnessanbieter, da es nicht notwendig ist, neue Flächen für Sportaktivitäten zu erschliessen. Zudem haben viele Städte und Gemeinden das Potenzial für Outdooraktivitäten erkannt und bieten vermehrt öffentlich zugängliche Bewegungsparcours an. Da diese jedoch nur unter fachkundiger Anleitung von ausgebildeten Trainern genutzt werden sollten, ist es für Fitnesscenter von Vorteil, Trainings in diesen Anlagen anzubieten. Durch die Vielzahl möglicher Angebote können somit unterschiedliche Personengruppen angesprochen, motiviert und an das Center gebunden werden. ■



Sabine Kind

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

www.dhfpg-bsa.de

Literaturliste

Lange, H. (Hrsg.). (2007). Trendsport für die Schule (1. Aufl.). Wiebelsheim: Limpert.

Renout, G. (2015). Sportliche Aktivitäten in und jenseits von Verein und Fitnessstudio. In R. Freericks & D. Brinkmann (Hrsg.), Handbuch Freizeitsoziologie (S. 619–639). Wiesbaden: Springer.

Statista GmbH. (2017). Ausübung von Sport im Freien in Deutschland 2017 | Umfrage. Zugriff am 01.03.2019. Verfügbar unter https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1673/umfrage/sport-im-freien/

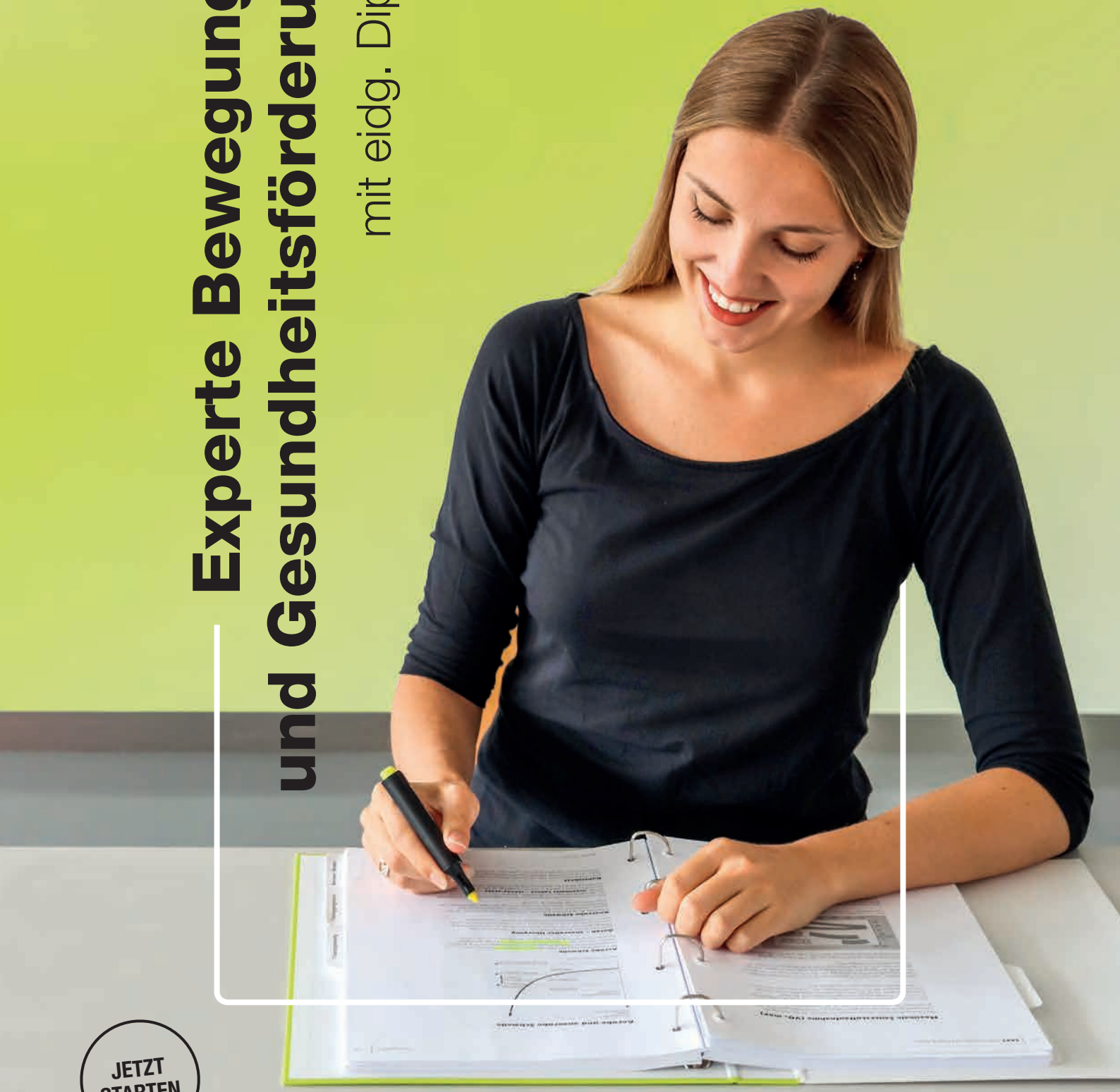
Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte marketing@dhfpg-bsa.de.

Fotos: DHfPG/BSA

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung

mit eidg. Diplom



JETZT STARTEN

safs.com

Infos & Anmeldung

Gruppentraining mit Senioren – effektiv und gesundheitsförderlich

Wichtige Praxistipps zur erfolgreichen Trainingsgestaltung

Um die Gesundheit und Selbstständigkeit im Alter erhalten zu können, sollten Bewegung und Sport wichtige Rollen zukommen. Hier eignet sich sportliches Training in der Gruppe, das aus verschiedenen Gründen einen grossen Stellenwert einnimmt. Im folgenden Artikel werden einige Besonderheiten hinsichtlich der Inhalte und Andragogik thematisiert, die für ein effektives und gesundheitsförderndes Gruppentraining mit Senioren zu berücksichtigen sind.

Positiv hervorzuheben ist, dass die Lebenserwartung bei Geburt in der Schweiz gegenwärtig eine der höchsten der Welt ist. Dies bedeutet einerseits, dass die Zeit nach dem Erwerbsleben länger wird. Andererseits erhöht die Lebensverlängerung auch die Wahrscheinlichkeit von Funktionseinbussen, gesundheitlichen Belastungen oder auch Krankheit. Gerade Gesundheit und Selbstständigkeit, d. h. die Fähigkeit, sich uneingeschränkt bewegen zu können und psychisch leistungsfähig zu sein, nehmen eine Schlüsselrolle für die Lebensqualität im Alter ein. Sie sind zwei der Grundvoraussetzungen, um den Anforderungen des Alltags gerecht zu werden und die gewonnenen Lebensjahre und das Leben nach den beruflichen Verpflichtungen aktiv gestalten und geniessen zu können. Dass regelmässige körperliche Aktivität und körperliches Training wichtige Faktoren darstellen, um im Alter gesund und leistungsfähig zu bleiben, verdeutlichen immer mehr Studien.

Gruppentraining als adäquate Trainingsform für Senioren

Ältere Menschen führen in der Regel mehrere Anlässe an, die sie dazu motivieren, sportlich aktiv zu sein oder es zu werden. Je nach Zielgruppe stellt sich die Rangfolge der Motive in den verschiedenen Gruppen unterschiedlich dar: So hat ein bisheriger Nichtsportler, der sich erstmals entschliesst, aktiv zu werden, eine andere Rangfolge seiner Motive als der schon lebenslang Sport treibende Senior. Für alle scheinen jedoch neben Motiven wie der Verbesserung des allgemeinen Wohlbefindens und der körperlichen Leistungs- und Belastungsfähigkeit besonders auch Geselligkeit, Kontakt zu anderen Trainierenden, Spass und Anschluss an eine Gruppe von grosser Bedeutung sein. Weil ein Training in der Gruppe diese Faktoren automatisch berücksichtigt, stellt es eine geeignete Form zur Ausübung sportlicher Aktivitäten dar.

Fotos: © LIGHTFIELD STUDIOS – stock.adobe.com

Gruppentrainings mit Senioren – Was können Center anbieten?

Die Kompetenzen und Ressourcen zu stärken und dem altersbedingten Funktionsverlust durch ein gezieltes Training entgegenzuwirken, stellt die Grundlage des Trainings mit Senioren dar. Die inhaltliche Auswahl und die Zusammensetzung eines Trainings werden durch die Ziele und die individuellen Gegebenheiten (z. B. Leistungsfähigkeit, Einschränkungen, Erkrankungen) der Teilnehmer vorgegeben. Die Voraussetzungen der älteren Menschen, körperliche Leistung zu erbringen, sind andere als die von jungen Erwachsenen. Ein wesentlicher Unterschied ist in der herabgesetzten Belastbarkeit aufgrund degenerativer und belastungsabstinenter Insuffizienzen zu sehen. Die physiologischen Alterungsprozesse und die verringerte Anpassungsfähigkeit auf einwirkende Belastungsreize schränken ältere Menschen im Ausmass ihrer Belastungsverträglichkeit ein. Das bedeutet jedoch nicht, dass keine Leistungsverbesserungen erzielt werden können. Lediglich das Wirkungsspektrum der verschiedenen Trainingsreize ist quantitativ begrenzter als bei Menschen in jungen Jahren.

Fast alle körperlichen Organsysteme profitieren von einem gezielt und moderat betriebenen **Ausdauertraining**, das sich durch einen hohen gesundheitlichen Nutzen für den Menschen auszeichnet. In einem Gruppentrainingsangebot für Senioren kann es in Form von zielgruppenangepassten Tanz-, Aerobic- sowie Step-Choreografien oder modifizierten Bewegungsspielen umgesetzt werden.

Einen sehr wichtigen Beitrag zum Erhalt der aktiven und passiven Strukturen des Bewegungsapparates leistet das **Krafttraining**. Dieses trägt zur Erhaltung der Gesundheit und Selbstständigkeit bei. Wer fit und mobil älter werden und selbstständig bleiben möchte, kommt nicht um die gezielte Kräftigung vor allem der Muskelgruppen mit Alltagsrelevanz umhin. Der Einsatz von kleinen Gewichten oder Übungsbändern, in Lektionen wie FunTone®, Rückengymnastik oder BodyPump® bietet sich für die konkrete Umsetzung an.

Einen ebenfalls unverzichtbaren Bestandteil stellt das **Beweglichkeitstraining** dar. Der Erhalt der höchstmöglichen Beweglichkeit ist Voraussetzung sowohl für die alltägliche als auch für die sportliche Leistungsfähigkeit. Eine besondere Rolle spielt hier die Beweglichkeit der Fuss-, Hüft- und Schultergelenke sowie des gesamten Schultergürtels. Zudem sind eine bewegliche Brustwirbelsäule und eine aufrechte Haltung entscheidend für eine vollständige Atmung. Auch den **Faszien** als verbindende Elemente unseres Körpers sollte in diesem Zusammenhang Aufmerksamkeit geschenkt werden. Durch spezielle Übungen kann das System geschmeidig, elastisch und trotzdem reissfest gehalten werden. In diesem Bereich sind Lektionen wie Power Yoga, LES MILLS BODYBALANCE®, Faszientraining und Stretching sehr geeignet.

Ein weiterer Schwerpunkt ist das **Koordinationstraining**. Vom Niveau der koordinativen Fähigkeiten des älteren Sporttreibenden hängt das Gelingen sportlicher Übungen und damit auch die Freude an sportlichen Aktivitäten ab. Schwächen und Ausfälle im koordinativen Bereich machen sich im Alter mehr und mehr störend bemerkbar. Dies kann schlimmstenfalls zu einer Minderung der Lebensqualität führen. Vor allem der Erhalt der dynamischen und statischen **Gleichgewichtsfähigkeit** sowie der **Reaktionsfähigkeit** ist von Bedeutung, um die Bewegungssicherheit und alltägliche Leistungsfähigkeit zu gewährleisten und zu optimieren. Zur Verbesserung der Gleichgewichtsfähigkeit bieten sich bspw. zu Beginn statische, dann dynamische Übungen auf verschiedenen Unterlagen an. Eine nach und nach reduzierte Unterstützungsfläche, die Verlagerung bzw. Störung des Körperschwerpunktes oder die Reduktion des sensorischen Inputs stellen weitere Möglichkeiten dar. In diesem Zusammenhang ist der Begriff der **Gehirn- oder Brainfitness** in den Fokus gerückt. Es ist sinnvoll, die kognitive Fähigkeit bewusst zu schulen und Übungen für Gehirn und Körper, die die geistige Leistungs-, Lern- und Konzentrationsfähigkeit verbessern, ergänzend in die Kursstunde mit einzubinden.

Abgerundet werden soll das Training mit Senioren anhand gezielter **Entspannungseinheiten**. Stress, der im Alter oft andere Ursachen und Hintergründe hat als in jungen Jahren, kann psychisch für die Senioren sehr belastend sein. Daher sollte Entspannung, beispielsweise in Form von Progressiver ▸

Muskelrelaxation, Fantasiereisen oder Qi Gong, entweder in die Kursstunde integriert (z. B. am Ende) oder als komplett eigenständige Kurseinheit angeboten werden. Der Entspannung zuträglich und für Senioren generell eine wichtige Komponente in der Gesunderhaltung ist eine spezielle **Atemgymnastik**. Übungen zur Wahrnehmung der Atmung sind zwar für jeden positiv, doch besonders Menschen mit Atemwegserkrankungen wie chronischer Bronchitis oder Asthma, die im Alter gehäuft auftreten, spüren die Wirkung von Atemübungen auf ihre Gesundheit.

Nicht zu vernachlässigen sind eine adäquate Vor- und Nachbereitung der eigentlichen Trainingsphase: Aus methodischer Sicht muss ein Gruppentraining mit Senioren unbedingt mit einem ausreichend langen **Warm-up** starten und mit einem auf die Kursstunde abgestimmten **Cool-down** enden.

Gruppentraining mit Senioren – die andragogischen Besonderheiten

Die Trainingsinhalte und -prinzipien sind adressatengerecht zu gestalten. Daneben sind im Gruppentraining mit Senioren andragogische Besonderheiten zu berücksichtigen. Bei der Auswahl der Übungen und während des Trainings sind die methodischen Grundprinzipien fortlaufend anzuwenden: vom Leichten zum Schweren, vom Einfachen zum Komplexen und vom Bekannten zum Unbekannten. Neben einer hohen Fach- und Methodenkompetenz sind zudem die nachfolgend aufgezählten sozialen Kompetenzen unabdingbar.

Der Kursleiter sollte …

- Spass im Umgang mit älteren Menschen haben.
- eine emotionale Verbindung zu der Zielgruppe aufbauen und halten können sowie Einfühlungsvermögen besitzen und ein guter Zuhörer sein.
- Humor und Animation wohldosiert einbringen.
- eine vertrauensvolle und heitere Trainingsatmosphäre schaffen können.

Neben den rationalen Zielen ist es für Kursleiter essenziell, Spass an der Bewegung und deren Sinnhaftigkeit vermitteln zu können. Letzteres spielt hauptsächlich bei Menschen höheren Alters eine nicht zu unterschätzende Rolle. Sie wollen wissen, was sie tun und warum sie es tun. Der Kursleiter sollte daher Trainingsinhalte nicht nur weitergeben, sondern auch die entsprechenden Gründe und Ziele erläutern.

Weiterhin können vor dem Hintergrund der physiologischen Veränderungen im Alterungsprozess folgende Tipps hinsichtlich der Organisation und Methodik beachtet werden:

- Vor jeder Kursstunde die aktuelle Befindlichkeit der Teilnehmer vergegenwärtigen, z. B. in Erfahrung bringen, ob Vorerkrankungen, Schwindel oder sonstige Einschränkungen vorliegen.
- Mit farblichen Kontrasten auf Unterlagen, Kleingeräten, Boden oder Wand die Aufnahmegeschwindigkeit erleichtern und somit den Bewegungsfluss verbessern.
- Zu viele unterschiedliche Geräusche vermeiden, da diese die Konzentration der Teilnehmer verschlechtern und das Üben erschweren.
- Die Gruppe immer vollständig im Blickfeld haben und entsprechende Aufstellungsformen wählen.
- Stets für die Sicherheit der Teilnehmer sorgen.
- Verbale Ansagen langsam, laut und deutlich formulieren und, um die Aufnahme von Informationen zu erleichtern, bildhafte Sprache benutzen.
- Fehlerkorrekturen positiv formulieren und Kritik immer begründen.
- Nur Bewegungsaufgaben stellen, die von den Senioren auch bewältigt werden können.

Fazit

Es gibt gleich mehrere Gründe, wieso sich Gruppentrainings im Besonderen für Senioren eignen. Seitens des Trainers erfordert es eine hohe Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz. Die physiologischen Veränderungen im Alterungsprozess müssen in der Auswahl und Modifikation der Übungen und Methodik stets berücksichtigt werden. Ziel sollte neben dem Erhalt der Selbstständigkeit der Senioren die Vermittlung von Spass an der Bewegung und am Sport sein. ■

Jürg Neukom

ist leidenschaftlicher Dozent im Ausbildungsteam der SAFS AG und der DHfPG. «Mein Beruf ist meine Berufung. Menschen zu begeistern, Menschen zu bewegen, Menschen in ihrer Weiterentwicklung zu unterstützen – das ist meine grösste Leidenschaft und ich bin davon begeistert.»

www.safs.com

Literaturliste

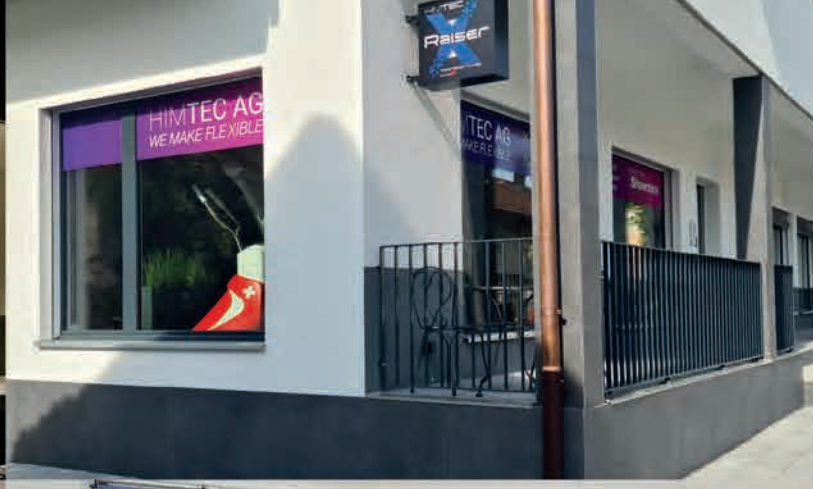
American College of Sports Medicine (2018). ACSM's Guidelines for Exercise Testing and Prescription (7. Aufl.). Philadelphia: Williams & Wilkins.

Fastner, G. (2018). Aktiv und beweglich mit 60+ – Das umfassende Übungsprogramm (2. Aufl.). Aachen: Meyer & Meyer Verlag.

Schaller, H.-J. & Wernz, P. (2015). Koordinationstraining für Senioren (4. Aufl.). Aachen: Meyer & Meyer Verlag.

Bundesamt für Statistik. (2022). Lebenserwartung in der Schweiz. Zugriff am 22.04.2022. Verfügbar unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/geburten-todesfaelle/lebenserwartung.html

Fotos: © LIGHTFIELD STUDIOS – stock.adobe.com | zvg



WE MAKE FLEXIBLE

HIMTEC

Rückentrainer

Swiss made

Besuchen Sie uns im neu eröffneten Showroom

HIMTEC AG
Steinbrunnengasse 3a
5707 Seengen

Online Besuchstermin reservieren
oder
Tel. 062 772 02 55

HIMTEC.com
Swiss made

Gesundheitsbewusster. Umweltfreundlicher. Zukunftsorientierter.

Das Potenzial von Flexitarismus

Vegetarier sind bereits seit Langem mit ihrer Ernährungsform fest in der Gesellschaft etabliert. Jedoch verbreitet sich der Begriff «Flexitarier» in diesem Kontext zusehends. Aber wer sind Flexitarier? Eine Randgruppe, ein Trend, eine Zielgruppe für Fitness- und Gesundheitseinrichtungen oder zeigen sie sogar die Zukunft von Ernährung?

Als Flexitarier werden Personen bezeichnet, die zwar generell Fleisch essen, aber nicht täglich oder regelmässig. Sie schränken ihren Fleisch- und auch Fischkonsum somit stark ein (Mensink et al., 2016). Wie gering der Fleischverzehr ausfällt, ist jedoch nicht genau definiert. Flexitarismus liegt im Trend. Eine von der Georg-August-Universität Göttingen und der Universität Hohenheim durchgeführte Befragung zeigt, dass es eine grosse Anzahl an Menschen gibt, die bewusst wenig Fleisch essen (Flexitarier, 11,6 %) oder ihren Konsum reduzieren wollen (9,5 %). Dem Grossteil der Flexitarier liegt die Umwelt und das Tierwohl sehr am Herzen. Fast 80 Prozent von ihnen ist die Qualität des Fleisches sehr wichtig. Ausserdem besteht eine grössere Zahlungsbereitschaft für qualitativ hochwertiges Fleisch (Cordts, Spiller, Nitzko, Grethe & Duman, 2013).

Fotos: Vasyl – stock.adobe.com | DHfPG/BSA

Vorteile für Gesundheit und Umwelt

Mit Flexitarismus sind viele Vorteile verbunden. Wer seltener Fleisch konsumiert, dafür dann aber tiefer «in die Tasche greift», tätigt keine Ausgaben, sondern investiert in seine Gesundheit! Biofleisch (und Biomilch) enthalten 50 Prozent mehr Omega-3-Fettsäuren als Produkte aus konventioneller Tierhaltung. Durch eine gute Versorgung mit Omega-3-Fettsäuren kommt es unter anderem zu weniger Entzündungen und bei Sportlern zu einer besseren Regeneration. Biomilch enthält zusätzlich mehr Mineralstoffe und Antioxidantien (Średnicka-Tober et al., 2016). Bioprodukte stehen für artgerechtere Tierhaltung. Der Einsatz von Antibiotika wird vermieden oder stark begrenzt, dadurch kommt es zu weniger Antibiotikaresistenzen bei den Konsumenten. Das alles macht Tier und Mensch gesünder. Ausserdem übernimmt jeder durch die Verwendung von Bioprodukten Verantwortung für eine geringere Umweltbelastung.

Weniger Versorgungslücken bei «Teilzeitvegetariern»

Nicht jeder deckt durch seine tägliche Ernährung die Nährstoffempfehlungen für Jod, Vitamin D, Eisen und Kalzium (MRI, 2008). Grundsätzlich gilt, je mehr Lebensmittelgruppen vom Speiseplan verschwinden, desto eher können Versorgungsprobleme auftreten. So können bei Ovo-Lacto-Vegetariern zusätzlich Zink, Selen und Omega-3-Fettsäuren kritisch sein und bei Veganern zusätzlich noch Vitamin B2 und B12. Diese Versorgungslücken, die durch vegetarische oder vegane Ernährung entstehen, können Flexitarier durch gelegentlichen Fleisch- und Fischverzehr minimieren.

Flexitarismus, ein Zukunftsmodell?

In Zukunft könnte diese Ernährungsform noch bedeutsamer werden. Denn der Klimawandel zeigt sich auch hierzulande deutlich. Jeder, der Verantwortung für die Umwelt sowie die eigene Gesundheit übernehmen möchte, kann dies auf vielen Wegen tun. Selbst kleine Dinge zeigen dabei Wirkung. Wer beispielsweise seltener Fleisch konsumiert, dafür aber hochwertig und aus artgerechter Tierhaltung, trägt aktiv zum Klimaschutz bei.

Neben der besseren Behandlung der Tiere ist ihr Fleisch auch gesünder für den menschlichen Organismus. Auch der Verzehr von Biogemüse und -obst kann die Umwelt schonen: Unter dem Einsatz von Pflanzenschutzmitteln leiden Feldvogelarten, Wildbienen, Insekten und die Blütenvielfalt, was nicht nur zu Artensterben führen kann, sondern auch den Ökosystemen der umliegenden Gewässer schadet. Wer Gemüse, Obst oder Getreide in Bioqualität kauft, minimiert das Artensterben und schützt unsere Gewässer. Schliesslich sind Rückstände von Pflanzenschutzmitteln in den konsumierten Lebensmitteln nicht nur für Vögel und Insekten gesundheitsschädlich. Qualitativ hochwertige Lebensmittel sind zwar nicht günstig, aber das sind minderwertigere Lebensmittel häufig auch nicht. So mancher Einkauf im Bioladen ist nicht oder nur unwesentlich teurer als im Supermarkt. Wer sich nun die Frage stellt, wo man regionales Biofleisch kaufen kann, muss einfach nur Augen und Ohren offenhalten. Mittlerweile gibt es ein stetig wachsendes Netzwerk an Hofläden und Biobauernhöfen mit Direktverkauf, deren Lage und Verkaufszeiten in der Regel mithilfe der gängigen Suchmaschinen im Internet herausgefunden werden können. Flexitarismus könnte daher in Zukunft nicht nur aus gesundheitlichen, sondern auch aus ökologischen Gründen für alle interessanter werden.

Flexitarier – eine wichtige Zielgruppe der Branche

Der geringe Fleischverzehr geht oft mit einer gesundheitsbewussten Ernährungs- und Lebensweise einher (Leitzmann & Keller, 2020). Vegetarier oder Flexitarier besuchen im Vergleich zur restlichen deutschen Gesellschaft generell häufiger Fitnesscenter (IfD Allensbach, 2020; zitiert nach Statista, 2020). Auch die Beweggründe sind so vielfältig wie die Ernährungsformen selbst. Die eigene Fitness und das Körpergewicht motivieren 40 Prozent der Flexitarier. Die eigene Gesundheit und das Wohlbefinden stehen ebenfalls hoch im Kurs (EAR-SandEYES, 2019; zitiert nach Statista, 2020). Aufgrund ihrer Affinität zu ernährungs- und bewegungsrelevanten Themen könnten Flexitarier mit einer Portfolioerweiterung, wie etwa durch angepasste Angebote zur Ernährungsberatung oder durch nachhaltig produzierte Produkte, als Zielgruppe direkt angesprochen werden.

Fazit

Flexitarier sind längst keine Randgruppe mehr. 11,6 Prozent der deutschen Bevölkerung essen bereits bewusst weniger Fleisch, ohne gänzlich darauf zu verzichten. Durch ihre gesundheitsbewusste Lebensweise befassen sie sich nicht nur mit der Herkunft und Qualität ihrer Nahrung, sondern besuchen auch häufiger Fitness- und Gesundheitseinrichtungen. Dadurch stellen sie eine grosse Zielgruppe für Gesundheits- und Fitnesseinrichtungen dar!

Christina Esser

Christina Esser, B. A. Ernährungsberatung, arbeitet als Dozentin, Tutorin und Autorin an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie an der BSA-Akademie im Fachbereich Ernährung. Sie ist als Referentin und als lizenzierte Trainerin im Ernährungs- und Trainingsbereich tätig.

www.dhfpg-bsa.de

Auszug aus der Literaturliste

Cordts, A., Spiller, A., Nitzko, S., Grethe, H. & Duman, N. (2013). Imageprobleme beeinflussen den Konsum – Von unbekümmerten Fleischessern, Flexitariern und (Lebensabschnitts-)Vegetariern. Fleischwirtschaft, 7/2013, 59–63.

Leitzmann, C. & Keller, M. (2020). Vegetarische und vegane Ernährung. (4., vollständig überarbeitete und erweiterte Aufl.). Stuttgart: Eugen Ulmer.

Średnicka-Tober, D., Barański, M., Seal, C., Sanderson, R., Benbrook, C., Steinshamn, H. et. al. (2016). Composition differences between organic and conventional meat: a systematic literature review and meta-analysis. The British Journal of Nutrition, 115 (6).

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

Ganzheitliche analoge und digitale Betreuung im Fitnesscenter

Herausforderung Center-App

Betreiber sehen sich im Rahmen der Fitnesscentervernetzung mit kontinuierlich steigenden Anforderungen in Sachen Konnektivität sowie mit einer zunehmenden Konkurrenz von App-Angeboten konfrontiert. Um Kunden ein möglichst umfassendes Trainingserlebnis zu bieten, müssen sich die Anlagen intensiv mit den aktuellen Bedürfnissen sowie mit neuen technologischen Möglichkeiten beschäftigen. In einer Bachelor-Thesis der DHfPG wurden diese Aspekte genauer untersucht und die Ergebnisse liefern wertvolle Erkenntnisse.

Digitale Unterstützungstools, wie z. B. Fitness-, Gesundheits- und Ernährungs-Apps erfreuen sich seit Jahren wachsender Beliebtheit. Eine Studie von forsa und der Kaufmännischen Krankenkasse (KKH) sowie die Ergebnisse einer Untersuchung von Bitkom Research (2020) belegen, dass sich die Zahl der Nutzer in den letzten Jahren verdoppelt hat und diese Tools generationsübergreifend immer häufiger Verwendung finden.

Mit der steigenden Nachfrage wachsen gleichzeitig auch kontinuierlich die Anforderungen und Erwartungen an die entsprechenden Angebote, was sowohl Unternehmen im Bereich App-Entwicklung als auch Fitness- und Gesundheitsbetriebe vor immer grössere Herausforderungen stellt.

Der «Fitness Industry Trend Report 2019» (ClubIntel, 2019) sowie der Digitalisierungsreport «Technology: Agent of Growth for the Health and Wellness Industry» (Club Industry, 2020) verdeutlichen, dass im Markt bis zu diesem Zeitpunkt häufig nur Insellösungen existierten und es an einer sinnvollen Vernetzung solcher Angebote in vielen Anlagen fehlte. So verfügten beispielsweise vor der Corona-Pandemie lediglich 21 Prozent der Clubs über eine eigene App und nur 18 Prozent über ein digital vernetztes Center. Und gerade diese gezielte Vernetzung wird immer wichtiger: Ein Blick auf den «Worldwide Survey of Fitness Trends for 2021» (Thompson, 2021) unterstreicht, wie wichtig dieser Faktor aus Sicht von führenden Fitnessfachleuten heute ist, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Durch die Corona-Krise hat die Digitalisierung innerhalb der Branche nochmals einen deutlichen «Innovationsschub» erlebt. Umso wichtiger ist es, sich als Betrieb deshalb mit dem aktuellen Nutzungsverhalten und den individuellen Bedürfnissen dieser wachsenden Zielgruppe auseinanderzusetzen, um die eigenen Angebote entsprechend weiter zu optimieren und gezielt zu vernetzen.

Doch was gilt es dabei alles zu beachten und was ist den Nutzern besonders wichtig? Um diese und weitere Fragen zu beantworten, wurden diese Aspekte im Kontext einer Bachelor-Thesis der DHfPG genauer untersucht.

Methodik

Im Rahmen der Abschlussarbeit wurde eine Online-Umfrage zum individuellen Nutzungsverhalten sowie zu den konkreten Anforderungen und Erwartungen an entsprechende App-Angebote durchgeführt. Neben diesen Aspekten wurden die teilnehmenden Personen ebenfalls zur Zukunftsrelevanz sowie zu den Vor- und Nachteilen solcher spezifischer App-Lösungen befragt. An der Online-Befragung nahmen insgesamt 163 Personen (Auswahlmöglichkeit: männlich/weiblich; jeweils 50 Prozent) teil. Das Durchschnittsalter betrug 44,9 Jahre (SD: 19,3).

Ergebnisse

Mit 56 Prozent gab mehr als die Hälfte der Befragten an, entsprechende App-Angebote mehr oder weniger regelmässig zu nutzen. Fitness-Apps waren in der Stichprobe mit 79 Prozent dabei am weitesten verbreitet. Mit 45 bzw. 34 Prozent folgten Gesundheits- und Ernährungs-Apps. Für die Nutzer waren neben der Bedienfreundlichkeit und der Verlässlichkeit der Daten vor allem auch die Informationsqualität sowie der Schutz der eigenen personenbezogenen Daten besonders wichtig.

Die digitalen Tools bieten demnach den Vorteil, den eigenen Trainingsfortschritt sowie individuelle Erfolge jederzeit transparent nachvollziehen zu können, und stellen damit für viele eine wertvolle Motivationshilfe dar. Nachteile sehen die Nutzer in der Praxis u. a. bei der mangelnden Trainingsüberwachung und dem Fehlen einer persönlichen Ansprechperson für individuelle Fragen, Korrekturen, Tipps usw. Die grosse Mehrheit (83 %) ist der Überzeugung, dass die Relevanz solcher Angebote weiter zunehmen wird – wobei die digitalen Angebote in erster Linie als Ergänzung zu sehen sind und die Vor-Ort-Betreuung keinesfalls gänzlich ersetzen sollten.

Fazit

Um diesen wachsenden Ansprüchen in der Praxis bestmöglich gerecht zu werden, gilt es, solche digitalen Unterstützungstools gezielt mit den Vorteilen einer qualifizierten Vor-Ort-Betreuung zu kombinieren, um neue Mehrwerte und Synergien zu schaffen.

Zentrale Voraussetzung dafür ist eine sukzessive Weiterentwicklung und Vernetzung der eigenen analogen und digitalen Betreuungs-/Dienstleistungsangebote. Anders als Insellösungen kann eine zentrale Center-App hier viele Vorteile bieten und neue Chancen bzw. Einsatzfelder eröffnen. So können beispielsweise die Bereiche mentale/körperliche Fitness, Ernährung und Coaching dort noch enger miteinander verzahnt, der persönliche Kontakt zum Trainer erweitert und den Mitgliedern so eine interdisziplinäre Rundumbetreuung gewährleistet werden, die sich ganz klar von anderen Konkurrenzangeboten im Markt abgrenzt.

Gemeinsam mit qualifizierten Sport-/Gesundheitsinformatikern können hier ganzheitliche Lösungen entwickelt werden, die nicht nur das Trainingserlebnis auf ein neues Level heben, sondern auch die Betreuungsqualität und die Bindung zu den Kunden langfristig steigern.

Stefanie Bayer

Alter: 22

Abschluss: B. A. Gesundheitsmanagement

Aktuelle Tätigkeit: Master-of-Arts-Studium Prävention und Gesundheitsmanagement

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Fotos: Oleksandr – stock.adobe.com | privat

v. l. n. r. : Leonard Jung (Regionalleiter), Beat Bussman (CEO Clever Sports AG), Robin Heidenreich (Regionalleiter)

Dank dualem Studium an der DHfPG

Junger Fitnessökonom macht Karriere in der Schweiz

Die Schule erfolgreich beendet und den freiwilligen Wehrdienst schon abgeleistet, aber was dann? Diese Frage hat sich Leonard Jung gestellt und sich auf die Suche nach einem passenden Studiengang gemacht. Durch Zufall wurde er auf den dualen Studiengang Fitnessökonomie an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) aufmerksam und machte bei clever fit in der Schweiz Karriere.

Nachdem Leonard Jung mit dem freiwilligen Wehrdienst eine kleine Lernpause im Anschluss an den Schulabschluss eingelegt hatte, wollte er nun seiner Leidenschaft Sport auch im Beruf nachgehen.

Durch Tipp der Mutter zum dualen Studium bei clever fit

«Die Idee, mein Hobby zum Beruf zu machen, fand ich super. Zu dem Zeitpunkt wusste ich noch gar nicht, dass es den Bachelor of Arts Fitnessökonomie gibt. Darauf brachte mich meine Mutter – sie war in einem clever fit Center angemeldet und kam mit dem Inhaber ins Gespräch, der ihr schliesslich davon berichtete, dass der Club als Ausbildungsbetrieb der DHfPG ein duales Studium anbot, also eine Kombination aus Fernstudium und betrieblicher Ausbildung.»

Daraufhin informierte sich Leonard Jung zu Karrieremöglichkeiten in der Fitness- und Gesundheitsbranche und erkundigte sich parallel im Service-Center der DHfPG über die Studienmöglichkeiten an der Hochschule: «Ich habe

Fotos: Clever Sports AG

bei der DHfPG angerufen und mich beraten lassen – letztlich fiel meine Wahl auf den dualen Studiengang Bachelor of Arts Fitnessökonomie.» Angeboten wird der Studiengang im dualen Studiensystem, bestehend aus einem Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen inklusive einer betrieblichen Tätigkeit. Die Lehrveranstaltungen können vor Ort an einem der elf Studienzentren in Deutschland, Österreich und der Schweiz (z. B. München, Wien, Zürich) und/oder in digitaler Form absolviert werden. «Für mich war das duale Studiensystem eine wunderbare Möglichkeit, mein erlerntes theoretisches Wissen in regelmässig stattfindenden Praxisphasen zu vertiefen und im Centeralltag dann direkt am Kunden anzuwenden!» 2014 startete Leonard dann sein duales Studium bei clever fit. Während er in den Präsenzphasen sein theoretisches Wissen vertiefte, konnte er im Rahmen der praktischen Phasen bereits in langfristige Projekte integriert werden und immer mehr Verantwortung im Centeralltag übernehmen.

Zu seinen ersten Praxiserfahrungen während des dualen Studiums zählten Beratungsgespräche, das Leiten von Probetrainings sowie administrative Tätigkeiten. Letztere nahmen mit der Zeit immer weiter zu – darunter unter anderem Aufgaben im Rechnungswesen sowie in der Verwaltung der Mitglieder. «Im sechsten Semester, also noch vor meinem Bachelor-Abschluss, erhielt ich das Angebot, das erste clever fit in der Schweiz zu leiten.» In Schaffhausen wurde zu diesem Zeitpunkt ein neues Center eröffnet und Leonard Jung bekam die Chance, direkt als Centerleiter einzusteigen: «Da habe ich nicht lange überlegt!»

Start in eine tolle berufliche Zukunft

Aufgrund der hohen Flexibilität des dualen Studiums an der DHfPG und der Möglichkeit, orts- sowie zeitunabhängig zu studieren, konnte der gebürtige Tübinger ohne grossen Aufwand sein Fernstudium in der Schweiz weiterführen und gleichzeitig seine neue Stelle antreten.

«Bei der Eröffnung des Standortes 2017 hat mir mein Studium unheimlich geholfen, z. B. das Marketing oder auch das Recruiting von neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern betreffend. Auch im Bereich Group Fitness oder Kennzahlensysteme konnte ich sehr von meinem Studium profitieren.»

Mittlerweile ist der 27-Jährige Regionalleiter bei clever fit. «Zu meiner Zeit als Centerleiter wurden weitere Filialen in der Schweiz eröffnet. Irgendwann kam die Frage auf, wie sie am besten zu koordinieren seien. Zu diesem Zeitpunkt hatte ich zwar erst ein Jahr Berufserfahrung als Centerleiter, konnte aber bereits auf fünf Jahre in der Branche zurückblicken.» Seit 2018 ist Leonard Jung nun Leiter von insgesamt neun Centern und hilft darüber hinaus beim Aufbau neuer Standorte.

Grauer Alltag? Gibt es nicht!

«Einen typischen Arbeitstag gibt es zwar nicht, aber morgens verschaffe ich mir stets einen Überblick über die jeweiligen Termine. Danach fahre ich von Center zu Center und bespreche mit den Centerleitern u. a. die aktuellen Zahlen oder gegenwärtigen Herausforderungen. Abends bleibe ich für mein eigenes Training vor Ort und fahre von dort aus wieder nach Hause. Auf die Weise takte ich dann die Woche durch.»

Sein Tipp für Studierende

«Ich hätte sogar drei Tipps. Erstens: Absolviert das Studium in einem einzigen Ausbildungsbetrieb und springt nicht von Unternehmen zu Unternehmen. Nur so kann man gut netzwerken und hat ausgezeichnete Chancen aufzusteigen. Daraus folgt auch der zweite Tipp: Networking! Und als dritter Tipp: unbedingt mal in der Schweiz vorbeischauen! Wir suchen gerade engagierte Centerleiter – und für mich hat sich der Umzug definitiv gelohnt, denn die Schweiz ist ein super schönes Land mit hoher Lebensqualität.»

Zur ganzen Erfolgsgeschichte unter: www.dhfpg.de/ljung

Il FITNESS TRIBUNE continua ora!

Purtroppo questa primavera FITNESS TRIBUNE ha dovuto prendersi una breve "pausa". La buona notizia è che d'ora in poi continuerà a funzionare senza interruzioni! Il nostro team è lieto di presentarvi il numero 197 di FITNESS TRIBUNE, fresco di stampa. Come di consueto, troverete tutte le notizie importanti e gli articoli rilevanti sui temi del fitness, del benessere e della salute.

Status Quo: Roger Gestach, proprietario ed editore del FITNESS TRIBUNE, è purtroppo malato da tempo e si sta sottoponendo a cure mediche. Purtroppo, i suoi medici non sono ancora in grado di fare una dichiarazione vincolante su quando Roger Gestach sarà di nuovo in grado di lavorare. Per questo motivo, è stato necessario adottare misure formali per garantire la capacità di agire dell'azienda.

Il 22 marzo 2022 si è tenuta l'Assemblea generale straordinaria di Fitness-Experte AG. L'assemblea generale è stata convocata in conformità allo statuto e organizzata dal fiduciario della società. Durante l'assemblea è stato eletto un nuovo Consiglio di amministrazione per ripristinare la capacità dell'azienda di condurre le proprie attività. Remo Andrighetto (fiduciario di Fitness-Experte AG) è stato eletto presidente del Consiglio di amministrazione e René Stoss è stato eletto ulteriore membro del Consiglio di amministrazione. Entrambi i membri neoeletti del Consiglio di amministrazione hanno potere di firma esclusivo. Il nuovo Consiglio di Amministrazione è stato pubblicato nel Registro delle Imprese di Lucerna nell'aprile 2022 e Fitness-Experte AG ha ripreso formalmente le sue attività.

Prospettive per la rivista specializzata FITNESS TRIBUNE Svizzera

Siamo tutti d'accordo sul fatto che FITNESS TRIBUNE debba rimanere sul mercato come rivista specializzata svizzera e che abbia buone prospettive per il futuro. Pertanto, il coordinamento organizzativo sarà temporaneamente trasferito alla casa editrice PIPG con le riviste specializzate "fitness MANAGEMENT international" e "medical fitness and healthcare" di Amburgo.

Il team editoriale di Amburgo è attivamente supportato da esperti del mercato svizzero con esperienza nel settore, in particolare nella produzione di contributi editoriali svizzeri. René Stoss, Tom Kramer, Edy Paul, Roger Erni, Heinz Thürig, Ralf Capelan e altri esperti hanno accettato di assumere temporaneamente il lavoro della redazione di Roger Gestach in loco. Grazie al loro sostegno, i prossimi numeri di FITNESS TRIBUNE continueranno a raccontare, come di consueto, i temi di attualità del settore svizzero, nonché le aziende e le personalità della Svizzera.

Qui trovate le date di pubblicazione dei prossimi numeri di FITNESS TRIBUNE del 2022:

- Numero 198, agosto/settembre 2022,
  data di pubblicazione: 3a settimana di agosto 2022.
- Numero 199, ottobre/novembre 2022,
  data di pubblicazione: 3a settimana di ottobre 2022
- Edizione n. 200, dicembre 2022/gennaio 2023,
  data di pubblicazione: 3a settimana di dicembre 2022

Il Consiglio di Amministrazione, gli azionisti, l'intero team editoriale e tutti i redattori e sostenitori di Fitness-Experte AG coinvolti augurano a Roger Gestach una pronta e completa guarigione. Incrociamo le dita affinché i prossimi numeri di FITNESS TRIBUNE siano nuovamente sviluppati e gestiti dal direttore Roger Gestach in persona, come sempre.

Per qualsiasi domanda, non esitate a contattarci al seguente indirizzo e-mail: fitnesstribune@bluewin.ch.

Vi auguriamo una buona lettura di questo numero!

Il vostro team FITNESS TRIBUNE

La FITNESS TRIBUNE continue!

Malheureusement, la FITNESS TRIBUNE a dû faire une courte «pause» ce printemps. La bonne nouvelle, c'est qu'à partir d'aujourd'hui, nous continuons sans interruption ! Notre équipe est heureuse de vous présenter le numéro 197 de FITNESS TRIBUNE, fraîchement imprimé. Comme d'habitude, vous y trouverez toutes les nouvelles importantes et des articles pertinents sur les thèmes du fitness, du bien-être et de la santé.

Statu quo : Roger Gestach, propriétaire et éditeur de FITNESS TRIBUNE, est malheureusement tombé malade pour une longue durée et suit actuellement un traitement médical. Malheureusement, ses médecins ne peuvent pas encore s'engager sur la date à laquelle Roger Gestach sera à nouveau en mesure de travailler. C'est pourquoi des démarches formelles ont dû être entreprises afin de garantir la capacité d'action de la société.

Une assemblée générale extraordinaire de Fitness-Experte AG a été organisée le 22 mars 2022. L'assemblée générale a été convoquée conformément aux statuts et organisée par l'administrateur de la société. Lors de l'assemblée, un nouveau conseil d'administration a été élu afin de rétablir la capacité commerciale de la société. Remo Andrighetto (fiduciaire de Fitness-Experte AG) a été élu président du conseil d'administration et René Stoss, autre membre du conseil d'administration. Les deux administrateurs nouvellement élus disposent de la signature individuelle. Le nouveau conseil d'administration a été publié en avril 2022 au registre du commerce de Lucerne et l'activité commerciale de Fitness-Experte SA a repris formellement.

Perspective du magazine spécialisé FITNESS TRIBUNE Suisse

Nous sommes tous d'accord pour dire que FITNESS TRIBUNE doit rester sur le marché en tant que magazine spécialisé suisse et qu'il a de bonnes perspectives d'avenir. C'est pourquoi la coordination organisationnelle est temporairement transférée aux éditions PIPG avec les magazines spécialisés «fitness MANAGEMENT international» et «medical fitness and healthcare» à Hambourg.

L'équipe de la maison d'édition de Hambourg est soutenue activement par des experts du marché suisse expérimentés dans la branche, notamment pour la rédaction d'articles suisses. Ainsi, René Stoss, Tom Kramer, Edy Paul, Roger Erni, Heinz Thürig, Ralf Capelan et d'autres experts ont accepté de prendre temporairement le relais de Roger Gestach en tant qu'équipe rédactionnelle sur place. Grâce à leur soutien, les prochaines éditions de FITNESS TRIBUNE continueront, comme à l'accoutumée, à traiter de l'actualité suisse de la branche ainsi que des entreprises et des personnalités de Suisse.

Vous trouverez ici les dates de parution des prochains numéros de FITNESS TRIBUNE en 2022 :

- Numéro 198, août/septembre 2022,
  date de parution : 3e semaine d'août 2022
- Numéro 199, octobre/novembre 2022,
  date de parution : 3e semaine d'octobre 2022
- Numéro 200, décembre 2022/janvier 2023,
  date de parution : 3e semaine de décembre 2022

Le conseil d'administration, les actionnaires, toute l'équipe de la maison d'édition ainsi que tous les rédacteurs impliqués et les soutiens de Fitness-Experte AG souhaitent à Roger Gestach un prompt et complet rétablissement. Nous croisons tous les doigts pour que les prochaines éditions de FITNESS TRIBUNE soient à nouveau développées et dirigées par l'éditeur Roger Gestach lui-même, comme d'habitude.

Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter à l'adresse e-mail suivante : fitnesstribune@bluewin.ch

Nous vous souhaitons une bonne lecture!

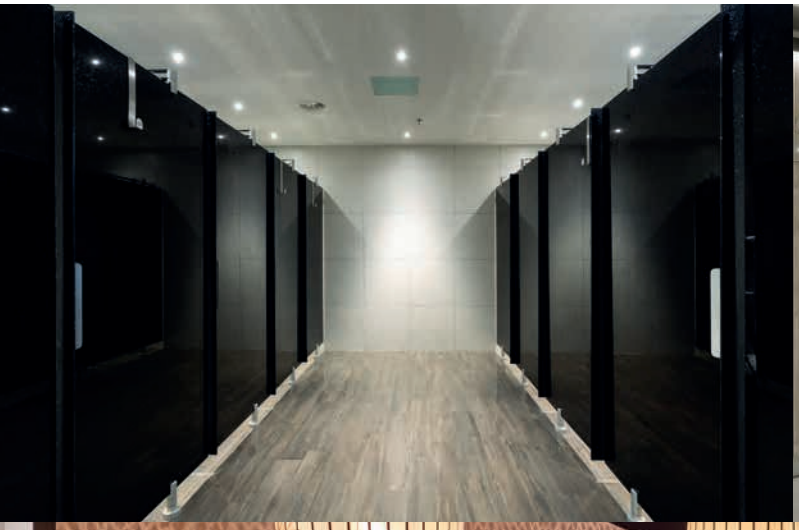
Votre équipe de la FITNESS TRIBUNE

Inserentenverzeichnis – FT Nr. 197

ACISO	107
best4health / InBody	71
Deutsche Sportakademie	45
DHfPG	85
EGYM	1, 81
fit interiors	103
gym80	37
Himtec / Raiser	93
HWS Huber Widemann Schule	61
I LOVE FITNESS	5
milon	22-23
Morgenroth Spezialbeläge	104
Neogate / Gantner	4
Porsche Zentrum Zürich	8-9
QualiCert	105
ratio	15
RKS	40-41
SAFS	29, 53, 89
Schweizer Abend	43
seca	7
sidea	2
Soledor	25
Starpool	106
Technogym	108

visit www.fitinteriors.com follow us

DESIGN FIRST.



SCHWEIZ

FIMEX distribution ag

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

fit interiors

DESIGNED AND PRODUCED IN ITALY

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

Messe- & Event-Termine

Deutschland

13. bis 14. August 2022
World Fitness Experience, Essen

6. bis 8. Oktober 2022
Aufstiegskongress, Mannheim

14. bis 17. November 2022
MEDICA, Düsseldorf

28. bis 30. November 2022
FitnessConnected, München

28. bis 30. November 2022
ISPO, München

Österreich

Siehe www.fitness.at

Schweiz

16. bis 19. Juni 2022
National Summer Games, St. Gallen

27. August 2022
SAFS Convention, Zürich

21. bis 23. Oktober 2022
Mountain Move Physio Days Netzwerktreffen, Arosa

Internationale Messen

22. bis 24. Juni 2022
IHRSA, Miami Beach

6. bis 9. Oktober 2022
MEET THE TOP, Palma de Mallorca

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

DSSV Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen
www.dssv.de

HWS Huber Widemann Schule
www.hws.ch

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

klubschule MIGROS
www.klubschule.ch

QC QualiCert CERTIFIED QUALITY
www.qualicert.ch

SAFS
www.safs.com

SFGV
www.sfgv.ch

SPTV
www.sptv.ch

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

Swiss Prävensana Akademie
www.swisspraevensana.ch

UPDATE akademie
www.update-akademie.ch

Anzeige

QualiCert
CERTIFIED QUALITY

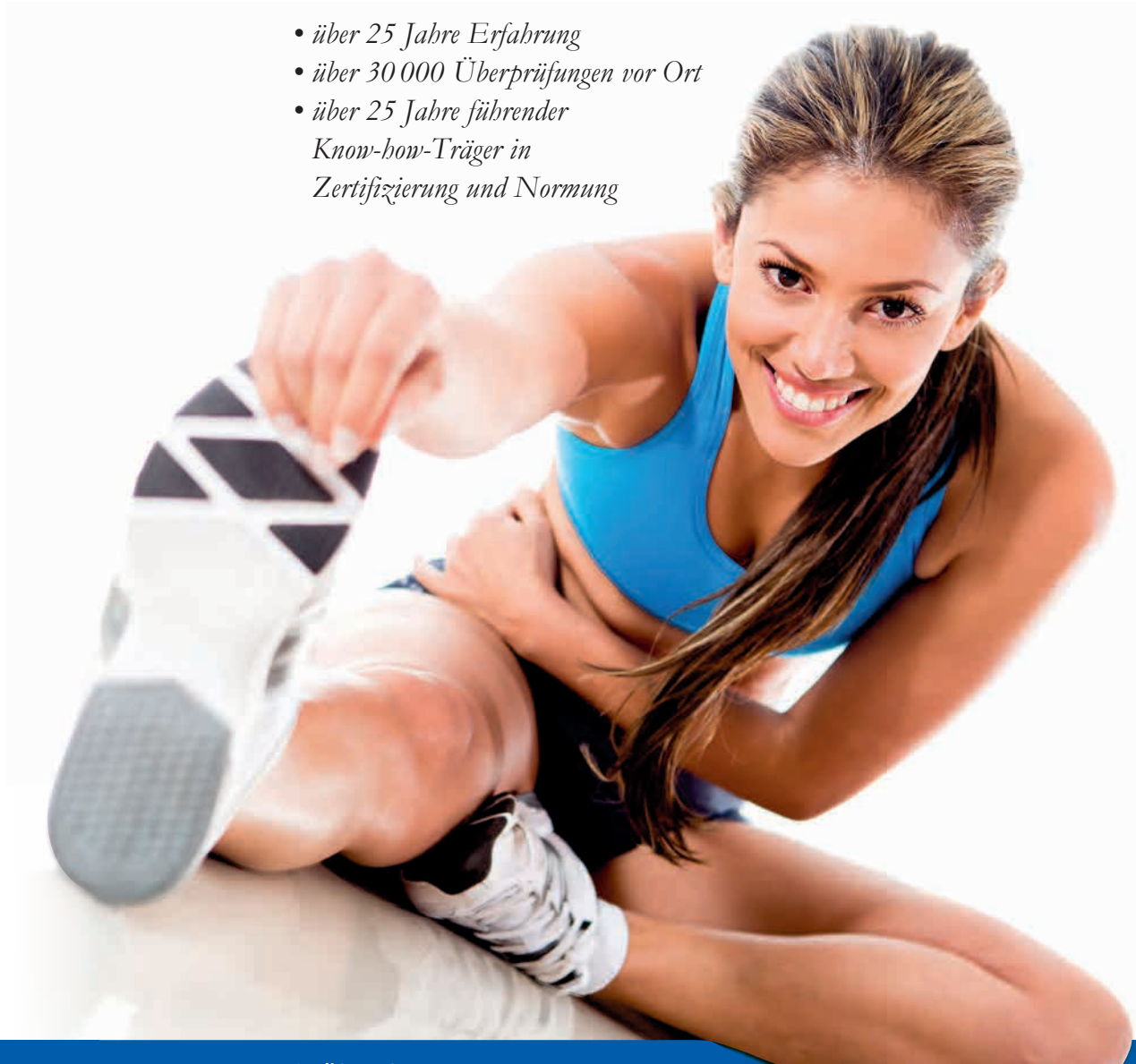
QualiCert ist das führende Schweizer Prüfinstitut für gesundheitsfördernde Bewegung und Training.

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 25 Jahre Erfahrung*
- *über 30 000 Überprüfungen vor Ort*
- *über 25 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

www.egym.com

Verlags- und Anzeigenadresse:

Fitness-Experte AG
Blumenhalde 10
6010 Kriens - Schweiz

Tel. +41 79 523 72 95
fitnesstribune@bluewin.ch

www.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 79 523 72 95

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

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

Druckerei:
Prospektus Nyomda, Ungarn

© 1988-2022 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 2022-2023

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	Einsendeschluss für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 198, August/September 2022	29.06.2022	13.07.2022	3. Woche August 2022
Nr. 199, Oktober/November 2022	31.08.2022	14.09.2022	3. Woche Oktober 2022
Nr. 200, Dezember 2022/Januar 2023	02.11.2022	16.11.2022	3. Woche Dezember 2022

Anzeige

IHR PARTNER FÜR SPA UND WELLNESS

STARPOOL
wellness concept

SweetSteam Pro — SweetShower — SweetSauna Pro
Schaffen Sie in Ihrer Einrichtung eine Wellness-Oase mit der Starpool Sweet Collection.
Fimex Distribution AG | Werkstrasse 36 | 3250 Lyss | 032 387 05 05 | info@fimex.ch | www.starpool.com

YOUR BUSINESS CHANGER

ACISO
Fitness & Health Consulting

EINSTEIN HAT RECHT.

DIE REINSTE FORM DES WAHNSINNS IST ES, ALLES BEIM ALTEN ZU BELASSEN UND ZU HOFFEN, DASS SICH ETWAS ÄNDERT.

Albert Einstein

JETZT BERATUNGSTERMIN VEREINBAREN!

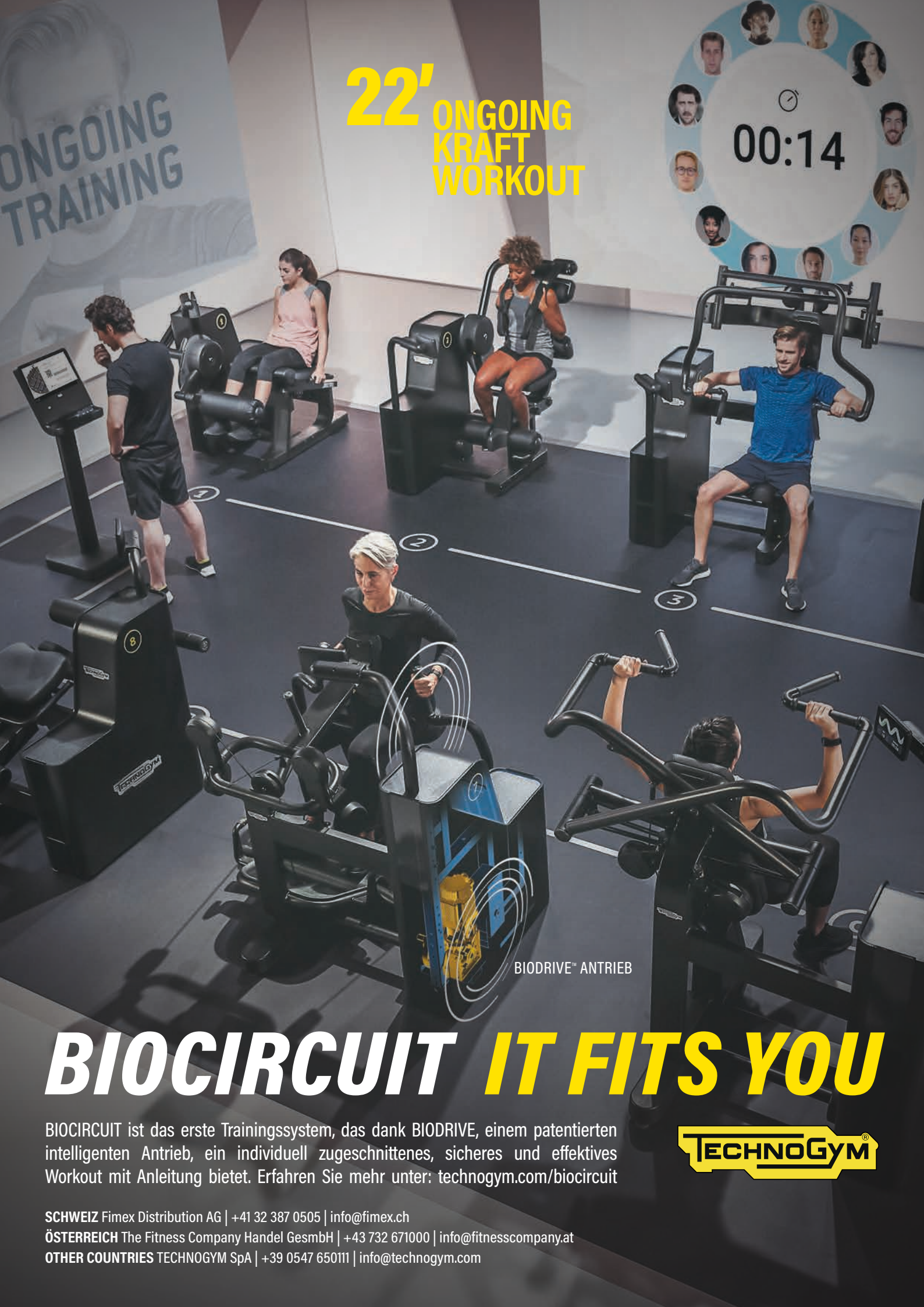
Um langfristig und nachhaltig mit einem Business erfolgreich zu sein, waren schon immer Innovationskraft und Veränderungsbereitschaft die wichtigsten Voraussetzungen.

UNTERNEHMEN DES JAHRES
BODY•LIFE Award 2021
für Markt-Performance
www.bodylife.com/award

WE ARE YOUR BUSINESSCHANGER

043 488 04 90 ariane.egli@aciso.com

www.aciso.com


22' ONGOING KRAFT WORKOUT
ONGOING TRAINING
00:14
BIODRIVE™ ANTRIEB
BIOCIRCUIT IT FITS YOU
BIOCIRCUIT ist das erste Trainingssystem, das dank BIODRIVE, einem patentierten intelligenten Antrieb, ein individuell zugeschnittenes, sicheres und effektives Workout mit Anleitung bietet. Erfahren Sie mehr unter: technogym.com/biocircuit
TECHNOGYM®
SCHWEIZ Fimex Distribution AG | +41 32 387 0505 | info@fimex.ch
ÖSTERREICH The Fitness Company Handel GesmbH | +43 732 671000 | info@fitnesscompany.at
OTHER COUNTRIES TECHNOGYM SpA | +39 0547 650111 | info@technogym.com