FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

FITNESS TRIBUNE

Nr. 170 | November / Dezember 2017

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

FITNESS BALD GRATIS ?

TOP INTERVIEWS

KLITSCHKO | COOP | SFGV

ERSTE AUSGABE **UNTER NEUER FÜHRUNG!**

UNTERNEHMERIN DES JAHRES!

ARIANE EGLI

www.fitnesstribune.com

FITNESS EXPO BASEL 2017

COOP

INTERVIEW MIT MICHAEL AMMANN VON UPDATE

14

FITNESS.AT

GOTTFRIED WURPES BLOG

18

2017 FEIERT DIE FITNESS TRIBUNE IHR 30-JÄHRIGES JUBILÄUM.

Darum gibt es ab sofort das ABO für 6 Ausgaben im Jahr, statt für 60.-

NUR FÜR 30.-

FITNESS TRIBUNE

MCFIT ERÖFFNET 1. KOSTENLOSE FITNESSANLAGE

24

SFGV

INTERVIEW MIT SFGV VORSTAND 42

ARIANE EGLI

UNTERNEHMERIN DES JAHRES 2017

68

TOP

UMGEKEHRTES INTERVIEW MIT DR. W. KLITSCHKO

104

JETZT DURCHSTARTEN
MIT DER PRAKTIKANTEN-
AUSBILDUNG DER SAFS

SPEZIALIST BEWEGUNGS- UND GESUNDHEITSFÖRDERUNG MIT EIDG. FACHAUSWEIS

Starte deine Ausbildung bei uns!
Wir bieten dir die perfekte Mischung aus Theorie und Berufspraxis.
Nutzen Sie unser Promotionmaterial um neue Mitarbeiter für Ihr Center zu gewinnen.
044 404 50 70
IHR KONTAKT FÜR DIE PRAKTIKANTENAUSBILDUNG
Lars Jenny
BERATUNG & SERVICE
Email: lars.jenny@safs.com
044 404 50 70
SAFS
SAFS AG
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
ALBISRIEDERSTRASSE 226
8047 ZÜRICH
WWW.SAFS.COM

MX4

TRAINING SYSTEM

Wir sehen uns:
FITNESSEXPO BASEL 2017
Stand B06/07/08

www.matrixfitness.eu

Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH
Riedthofstrasse 214 | CH-8105 Regensdorf | Tel: +41 44 843 30 30

MATRIX

MX4

INSPIRE MEMBERS. DELIVER RESULTS.

Wenn Sie meinen, Sie verfügen nicht über die Zeit, das Know-How oder den Platz, um ein eigenes Grouptraining-Konzept in Ihrem Club umzusetzen, dann sollten Sie jetzt von unserer innovativen Groupfitness-Lösung MX4 profitieren. MX4 ist ein Komplettangebot, bestehend aus exklusiven Matrix Trainingsgeräten, passendem Zubehör sowie speziell entwickelten, fortlaufenden Trainingsprogrammen. Individuell. Flexibel. Skalierbar.

strong · smart · beautiful · und exklusiv

ein Ticket • ein Preis • überall mitmachen • staunen • Spass haben

Grösste Group Fitness Convention der Schweiz

Herzrasen, Adrenalin & die weltweit besten Group Fitness Lektionen. Du und 1000 weitere Fitnessfreaks in Action.

Meet & Greet Area

Triff deinen Star hautnah und mach das Selfie deines Lebens. So viele Fitness-Stars aus YouTube, Instagram und Facebook gab es noch nie in der Schweiz. Voll Krass!!

Functional Training

Hier schwitzen Top Athleten am härtesten Wettkampf der Schweiz.

JACK THE HOPPER

Body Check Days

Über 20 Gesundheits- und Vorsorgechecks, mit denen du mehr über deine ganz eigene Gesundheit erfährst. Mach mit und lerne dich und deinen Körper besser kennen.

Kampfsportwelt.ch

BUDO.CH 武道スポーツ 日本
Alles für den Kampfsport Tout pour le sport de combat
Budosport Nippon AG

Boxkämpfe, Schwert Darbietungen, Kampfsport live erleben und Showprogramme in einer Vielfalt welche einmalig ist.

GoodDays Area

Erfahre hier die Geheimnisse der Social Media Stars in Workshops, Seminaren und Live-Interviews. Spüre die Energie!

SAMSTAG & SONNTAG
11. & 12. NOVEMBER 2017

FITNESS EXPO BASEL 2017

FITNESS, WELLNESS UND GESUNDHEIT

FITNESS EXPO | CONVENTIONS | SHOW TIME | GOODDAYS | KIDS CLUB | EXPO PARTY

Showbühne

Die neusten Trends, Innovationen & Shows im 30-Minuten-Takt.

Yoga & Pilates World

Ein ganzer Tag voller Yoga & Pilates Sessions - zwei speziell inszenierte Yin und Yang Hallen - internationale Yoga und Pilates Trainer werden europaweit für euch eingeflogen.

Ausstellerbereich

Wir verwandeln die St. Jakobshalle in das grösste Fitness-Shoppingcenter der Schweiz. Entdecke Innovationen und Trends sowie die Top Brands und Aussteller der Branche.

Bist du für den **grössten Fitness-Event der Schweiz** bereit?

Tickets unter **www.fitnessexpo.ch**

Inhaltsverzeichnis

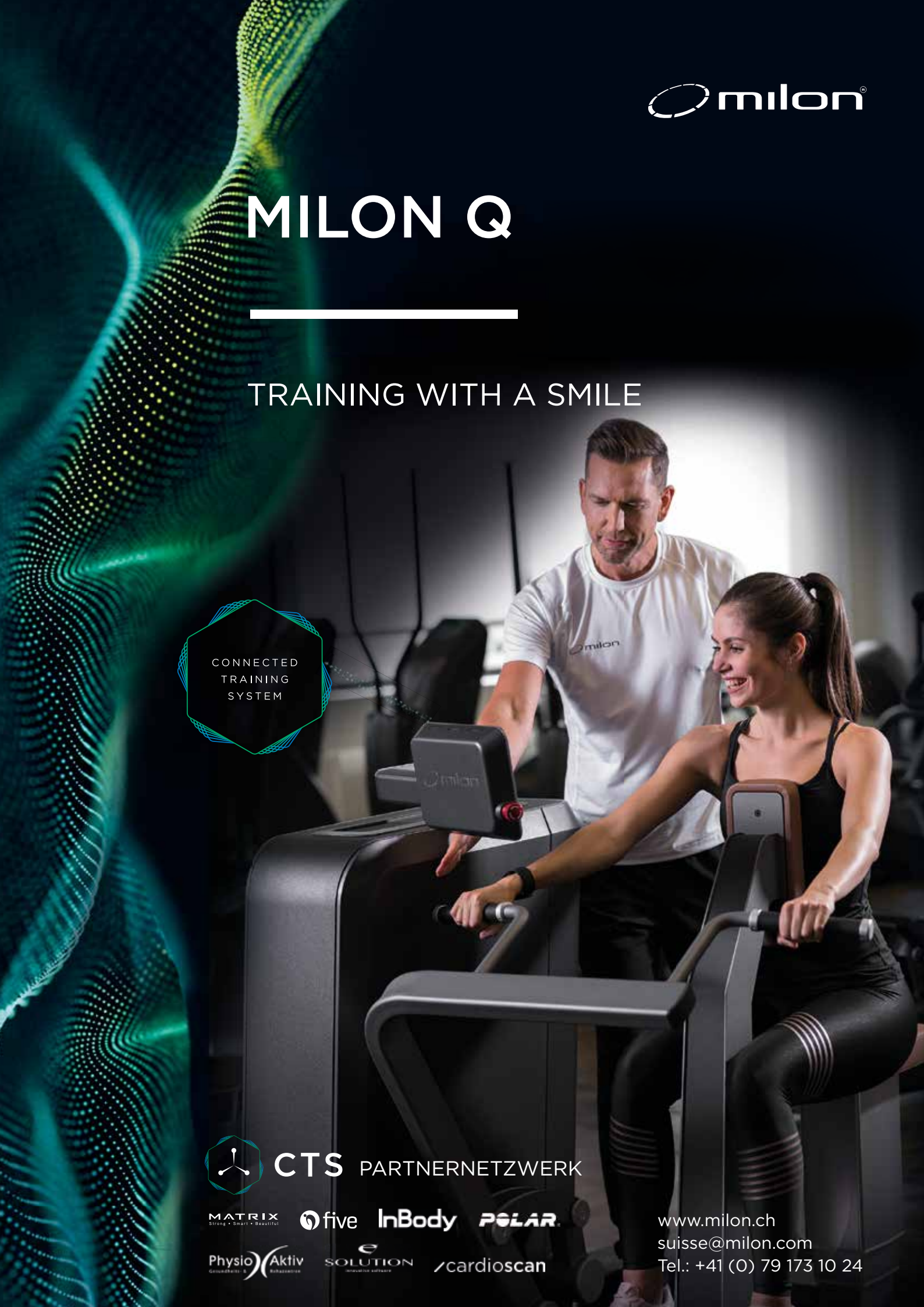
Editorial	13
Interview mit Michael Ammann von Update	14
Gottfried Wurpes Blog	18
Education News	20
Event News	22
McFit eröffnet 1. kostenlose Fitnessanlage	24
Fitness News	26 | 28 | 30
Media News	32 | 34
Manpower News	36
Fitnessclub-Kettenalarm	38
Hans Münch International News	40
Interview mit SFGV Vorstand	42
Bald eröffnet Planet Village Tessin	46
Bedeutung der Kurstrainer von Manu Reusing	50
Roland Jansen Definition Functional Training	52
Nutrition News	56
FITNESS TRIBUNE stellt vor: Dy Toudjip Kouamo	58
Inline News	60
Peter Domitner Wattgesteuertes Ausdauertraining	62
Ariane Egli Unternehmerin des Jahres 2017	68
Karin Albrecht Kolumne	74
Peter Regli Kolumne	76
Interview mit Alex Huser FitnessEXPO	78
Sauna News	80
Eric-Pi Zürcher Kolumne	82

Andreas Bredenkamp Kolumne	83
Wellness News	84
Health News	86
Austria News	88 | 89 | 90
QualiCert News	92
SAFS News	94
Swiss News	96 | 97 | 98 | 99
World News	100 | 101 | 102
Germany News	103
Umgekehrtes Interview mit Dr. W. Klitschko	104
Suisse Romande News - en français	106
Ticino News - in italiano	108
Terminkalender	111
Inserentenverzeichnis	112
Impressum	114

milon

MILON Q

TRAINING WITH A SMILE



CTS PARTNERNETZWERK

MATRIX Strong • Smart • Beautiful · five · InBody · POLAR · Physio Aktiv · e SOLUTION · cardioscan

www.milon.ch
suisse@milon.com
Tel.: +41 (0) 79 173 10 24

Roger A. Gestach

Jahrgang 1971,

in Partnerschaft, 2 Kinder

Aufgewachsen in Sursee
(Kanton Luzern, Zentralschweiz)

Im Alter von 6 Jahren mit Karate begonnen

10x Schweizermeister im Karate
(von Jugend, Junior bis Elite)

2x Europameister im Team Shotokan und
3. Platz alle Stilarten

Vizeweltmeister im Team Shotokan

5. Platz WM Einzel alle Stilarten

Träger des 3. Dan und viele Jahre
Träger der Swiss Olympic Card

Banklehre, Betriebsökonomie HFW, Fitness-Instruktor mit Eidg. Fachausweis, Bachelor of Arts in Fitnessökonomie, diverse Ausbildungen in Management/Marketing/ Personalführung, u.a. CAS an der
Uni St. Gallen

In der Fitnessbranche seit 1993
Mitinhaber einer Karate Schule, aus der 1993 das erste Fitnesscenter in Sursee entstand

Inhaber und Geschäftsführer der TC Gruppe Innerschweiz AG mit vier grossen Fitnesscentern und 3 Damenfitnesscentern

Gründer und langjähriger Geschäftsführer der ONE Training Center AG

Seit jeher grosses Interesse für Medien und Marketing

Per September 2017 Kauf der FITNESS TRIBUNE mit der Firma Fitness-Experte AG

info@fitnesstribune.com

Nichts ist beständiger als der Wandel!

Liebe Leser, liebe Kunden, Sie halten meine erste FITNESS TRIBUNE als Herausgeber in der Hand, was mich unglaublich glücklich und stolz macht.

Ich möchte mich an dieser Stelle herzlich bei allen Lesern, Anzeigekunden und Partnern für die Treue bedanken. Herzlichen Dank auch an Jean-Pierre Schupp, welcher mir ermöglicht hat, dieses tolle Fachmagazin zu übernehmen.

Die FITNESS TRIBUNE ist seit 30 Jahren sehr erfolgreich, deshalb lautet mein Motto: Ich will dieses Fachmagazin nicht verändern, sondern weiterentwickeln. Ich und mein Team haben Veränderungen am Design vorgenommen, um Ihnen den Lesekomfort zu verbessern. Ebenfalls ist ab sofort unsere neue Homepage online (fitnesstribune.com). Schauen Sie unbedingt rein.

Es freut mich sehr, dass mit Ariane Egli erstmals eine Frau zur Unternehmerin des Jahres gewählt wurde. Ich kenne Ariane schon seit vielen Jahren. Sie ist beruflich sehr erfolgreich und zudem als Mensch ein Sonnenschein in unserer Branche. Mehr über Ariane Egli erfahren Sie ab der Seite 68. Ein spannendes Interview mit der Verbandsspitze des SFGV finden Sie ab der Seite 42. Das dritte Highlight dieser Ausgabe ist das Gespräch mit Michael Ammann, dem CEO von Update Fitness (Coop).

Es passiert sehr viel in unserer Branche, soviel wie wahrscheinlich nie zuvor in den letzten Jahren! Die Migros eröffnet in der Schweiz Discount-Fitnesscenter. Coop und Basefit sind stark am expandieren. Mit Cleverfit und McFit (mit John Reed) drängen neu zwei grosse Discount-Ketten in den Schweizer Markt. Aber auch Kleinststudios schiessen wie Pilze aus dem Boden. Die Preise sind an vielen Orten aufgrund der verstärkten Konkurrenzsituation am Sinken. Viele Einzelstudiobesitzer der ersten Stunde sind mittlerweile im Pensionierungsalter.

In Österreich und Deutschland herrscht das gleiche Bild. Um den fehlenden Umsatz zu kompensieren, müssen viele Fitnesscenter ihre Kosten reduzieren, sprich Personal abbauen. Ich habe einen guten Freund, der an seinem Standort mit einem Einzugsgebiet von 40'000 Einwohnern innert zwei Jahren fünf neue grosse Mitbewerber bekommen hat (von fünf auf zehn grosse Center). Aber auch in der Fitnessindustrie ist was los: Renommierte Firmen wie Interbrain und Move To Live Schweiz mussten Konkurs anmelden!

Mein Tipp für einen Messebesuch ist der 11. und 12. November 2018. Die FitnessEXPO in Basel zeigt definitiv, dass sie nicht „nur" ein Anlass für Endkunden ist, sondern eine ebenso spannende Messe für alle Fitnessclubbetreiber und die Fitnessindustrie. Ein Besuch lohnt sich bestimmt!

Meine Hauptaufgabe als Herausgeber eines Fachmagazins sehe ich darin, dass ich Sie mit spannenden News, kritischen Berichten und kompetenten Interviews über die Entwicklungen in der Branche informiere und Ihnen aber auch neue Wege aufzeige.

Ich hoffe natürlich, dass unser Magazin Sie zum Nachdenken anregt und Ihnen hilft, die richtigen Entscheidungen für die Zukunft treffen zu können. Denn: Nichts ist beständiger als der Wandel!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spass beim Lesen.

Herzlichst Ihr

Roger Gestach

Michael Ammann

Update Fitness (Coop) wächst weiter!

Roger Gestach im Gespräch mit Michael Ammann

RG: Michael, Ihr seid seit der Beteiligung von Coop sehr stark gewachsen. Es gibt viele Gerüchte über Update Fitness. Ich freue mich deshalb sehr, dass Du als Gründer und CEO von Update Fitness der FITNESS TRIBUNE Rede und Antwort stehst. Was ist die Philosophie von Update Fitness?

MA: Die Update Fitness AG als Unternehmen strebt danach, als Fitness-Anbieter eine führende Rolle zu spielen und dies mit dem möglichst besten Preis-Leistungsverhältnis. Wir bauen auf qualifizierte, motivierte Mitarbeiter und engagieren uns für deren Aus- und Weiterbildung. Unsere Geräte sind immer auf dem neusten Stand und wir setzen uns für eine hygienische, einwandfreie Infrastruktur ein. Unsere Anlagen sind Qualicert und ISO 9001 zertifiziert. Wir haben den Anspruch uns stetig zu verbessern. Man könnte die Update Philosophie aus sportlicher Sicht auch mit folgendem Satz beschreiben: Wir möchten eine Liga höher spielen als wir kosten!

RG: Wie bist Du in die Fitnessbranche gekommen und wie entstand Update Fitness?

MA: Ich bin gelernter Sportlehrer und bin also über den Sport in die Fitnessbranche gekommen. Das erste Update wurde 1997 in Wittenbach gegründet. Wir sind stolz darauf, heute über 30'000 Kunden und 600 Mitarbeiter in der Unternehmung zu haben.

RG: Mit einem Preis für die Jahresmitgliedschaft von CHF 690.- (inklusive Kurse und Kinderbetreuung) habt Ihr einen attraktiven Preis. Definiert sich Update damit als Discounter oder als Premiumanbieter oder als Premium-Discounter?

MA: Weder noch, Update ist einfach Update! Unser Ziel ist es, den Kunden das beste Preis-Leistungsverhältnis zu bieten. Der Preis ist definitiv kein Gradmesser für die Qualität! Wir bieten nicht alles an (z.B. kein Wellness), aber was wir machen, dort wollen wir zu den Besten der Branche gehören. Unsere Anlagen sind so konzipiert, dass sich der Trainer fast ausschliesslich auf der Trainingsfläche aufhält.

RG: Michael, Du hast 51% Deiner Update-Fitness-Kette an Coop verkauft. Was war der Grund?

MA: In der Ostschweiz sind wir seit längerem Marktführer. Da ich kein Verwalter bin, sondern gerne Neues anpacke, liegt es auf der Hand, dass wir weiter expandieren und die Ostschweiz verlassen werden. Wir sind bis heute ein 100% eigenfinanziertes Unternehmen und wir waren in der Lage rund 4-5 Anlagen pro Jahr aus eigener Kraft zu realisieren. Wir waren jedoch davon überzeugt, dass wenn wir neue Regionen in der Schweiz erschliessen wollten, schneller wachsen müssten. Dabei kam aber ein reiner Investor für uns nie in Frage, hier gibt es genügend Negativbeispiele in unserer Branche. Bei Gesprächen mit Coop über das Nutzen von möglichen Synergien entstand die Option Anteile von Update Fitness zu verkaufen. Coop ist als sehr faires Unternehmen bekannt, verfügt über ein grosses Netzwerk, hat über 50'000 Mitarbeitende und ein exzellentes Image. Zudem hat Coop sehr viele Unternehmungen, welche unter einem eigenständigen Label eigenständig funktionieren. Um die Update-Geschichte weiterschreiben zu können, war folgendes für uns enorm wichtig: Update ist weiterhin Update, neu mit einem, aus meiner Sicht, perfekten Partner. Es gibt viele Synergien, die schrittweise genutzt werden können, so beispielsweise bei der Suche nach neuen Standorten, wo uns Coop enorm hilft.

RG: Ist es vorgesehen, dass COOP einmal 100% der Aktien übernimmt und wie lange willst Du noch weitermachen?

MA: Mein Job macht mir sehr grosse Freude, ich sehe spannende Herausforderungen, lerne weiter dazu und so gibt es keinen Grund, daran etwas ändern zu wollen. Auch ist es aktuell kein Thema, dass COOP uns zu 100% übernimmt. Wir sind sehr zufrieden damit, wie es läuft, es gibt somit keinen Grund daran etwas zu ändern.

RG: Ihr wart mal ein Familienbetrieb. Soviel ich weiss, arbeitete auch Dein Bruder mit. Ist dies immer noch so oder hat das Management seit der Coop-Beteiligung geändert?

MA: Update war immer ein Familienbetrieb. Vor 20 Jahren habe ich mit meinem jüngsten Bruder begonnen, meine Schwester führte die Administration. Vor zehn Jahren ist mein zweiter Bruder als Leiter IT zu uns gestossen. Langjährige Team- und Führungsmitglieder ergänzen diesen

Update Fitnessanlage in Oberwil - Basel Land

Update Fitnessanlage in Gossau

Kreis, die zwischenzeitlich zur Familie gehören. Daran änderte sich auch mit der Beteiligung durch Coop nichts, die Familie ist einfach grösser geworden. Das Schöne ist, dass seit dem sich Coop beteiligt hat im April 2016, hat sich unser Kader und Management überhaupt nicht verändert. Auch sonst haben wir im Team weiterhin eine sehr tiefe Fluktuationsrate, darauf bin ich speziell stolz. Wir verstehen uns immer noch als grosse Familie. So steht auch in Zukunft bei uns der Mensch im Mittelpunkt, ob nun Gast oder Teammitglied.

RG: Update Fitness ist ISO zertifiziert. Was hat es damit auf sich und wie ist es dazu gekommen?

MA: Top Qualität war für uns immer schon das oberste Ziel! Das, was wir machen, muss qualitativ zu 100% stimmen. Die ISO Zertifizierung war deshalb die logische Konsequenz und eine weitere Investition in die Qualität und die Struktur von Update.

RG: Ihr habt eine eigene Akademie, die Update-Akademie. Ihr bietet dort Fitness- und Groupfitness Ausbildungen an. Ist diese Akademie nur dafür gedacht die eigenen Mitarbeiter auszubilden oder ist diese Akademie ein eigenes Profitcenter und auch für Externe zu empfehlen?

MA: Als ausgebildeter Sportlehrer und langjähriger Berufsschullehrer sehe ich mich der Bildung verpflichtet, bzw. ist für mich Wissen einer der Schlüssel zum Erfolg. So war es für mich vor bald 20 Jahren störend, dass viele im Markt angebotene Fitness-Grundausbildungen zu kurz und zu wenig umfassend waren. Deshalb gründeten wir 2006 die Ausbildungsschule SSB (Schweizer Sport Bildung), um dort unsere Mitarbeiter so auszubilden, wie es unseren Qualitätsansprüchen entspricht. Um weiter Kompetenz zu bündeln, haben wir dann 2015 mit der Ausbildungsstätte von Pierre Ammann, der Education in Move fusioniert. Um nicht zwei Firmen im Weiterbildungssektor zu betreiben, haben wir die beiden Schulen in der Update-Akademie vereint. Die Update-Akademie führt tolle Ausbildungen im Fitness und Groupfitnessbereich durch. Es freut uns sehr, dass inzwischen rund 30% der Teilnehmer externe Kunden sind, das heisst keine Mitarbeiter von Update. Gerade im GroupFitnessbereich bieten wir für alle Fitnesscenter sehr spannende Produkte an, weil diese im Vergleich zu Produkten von Mitbewerbern lizenzfrei sind.

RG: Wie viele Center plant Ihr in den nächsten Jahren noch zu eröffnen und wird die Expansion nur durch Übernahmen oder auch durch Neubauten stattfinden?

MA: Es ist lustig, dass alle Leute wissen wollen, wie viele Center wir in den nächsten Jahren eröffnen werden. Ich sage immer das Gleiche: Es ist keine fixe Anzahl Studios definiert und es gibt auch keinen Plan, bis wann wir wie viele Center haben wollen. Wir haben das Ziel, einmal in der Schweiz an den wichtigen Standorten vertreten zu sein. Im Moment sind wir dafür auf dem richtigen Weg. Ob und wann dies aber sein wird, ist völlig offen. Zentral ist, dass wir passende Standorte finden können. Hier hilft uns Coop, wie bereits erwähnt, natürlich sehr. Uns ist es wichtig, dass wir auch in Zukunft gesund und organisch wachsen, was mitunter bedeutet, dass unsere Strukturen rollend mitangepasst werden.

Dieses Jahr haben wir fünf Anlagen in Betrieb genommen und drei folgen noch bis Ende des Jahres. Für nächstes Jahr ist die gleiche Anzahl geplant und dies mehrheitlich mit Neubauten. Damit eine Center-Übernahme für uns Sinn macht, müssen sehr viele Faktoren stimmen. Es ist deshalb in der Regel einfacher an einem Standort neu zu starten, als ein bestehendes Center zu übernehmen. Trotzdem prüfen wir auch spannende Übernahmen.

RG: Du warst selber mal im Vorstand des Schweizer Fitness-und Gesundheitscenter Verbandes (SFGV). Weshalb ist Update Fitness nicht mehr Mitglied im Verband?

Fortsetzung Seite 16 >

Update Fitnessanlage in Aarau

MA: Ich bin ein absoluter Befürworter eines starken Branchenverbands, weshalb ich mich auch zwei Jahre persönlich im Vorstand des SFGV engagiert habe. Ich habe mich jedoch aus mehreren Gründen aus diesem Gremium zurückgezogen: Zum einen konnte ich die Vorgehensweise und die Ausrichtung im Bildungsbereich (insbesondere dem Lehrlingskonzept) des SFGV nicht mittragen. Zudem musste ich feststellen, dass für einige Exponenten des Verbands Kettenbetriebe ein rotes Tuch waren und nicht der Bestandteil einer modernen Fitnesslandschaft. Der Kampf gegen Qualitop war für mich nicht nachvollziehbar und für die Branche nicht förderlich. In diesem Zusammenhang habe ich mich persönlich stark am mangelnden Respekt gegenüber der Leistung und den Verdiensten von Paul Eigenmann für unsere Branche gestört.

RG: Die Migros hat mehrere Formate in der Fitnessbranche (günstig, mittel, hochpreisig, mit Wellness...). Ist es eurerseits auch einmal geplant, verschiedene Fitness-Formate anzubieten.

MA: Es gibt keine Pläne mit anderen Formaten aktiv zu werden. Wir haben in nächster Zukunft mit der weiteren Expansion von Update eine spannende Aufgabe und genügend Herausforderungen.

RG: Ihr bietet bei Update kein Wellness an? Wieso nicht und könnte dies zukünftig ein Thema werden?

MA: Update ist sehr erfolgreich und rentabel, weil wir uns positionieren und konzentrieren. Update Fitness soll auch in Zukunft für erfolgreiches Training, Sport und Gesundheit stehen, nicht für Wellness oder andere Zusatzangebote.

RG: Viele Pioniere in der Schweizer Fitnessbranche sind im Pensionierungsalter. Da gibt es sicher viele Übernahmekandidaten? Bekommt Ihr viele Anfragen?

MA: Es ist tatsächlich so, dass wir viele Anfragen von Studios bekommen, die gerne verkaufen möchten. In einem Jahr sicher über 40 Stück. Leider gibt es bei den meisten zu grosse Hürden, um sie ins Update-Format überführen zu können.

RG: Früher habt Ihr Geräte vertrieben (Panatta), macht Ihr dies immer noch?

MA: Unsere Tochtergesellschaft vertreibt immer noch Geräte aber nicht mehr von Panatta, sondern seit über zehn Jahren Geräte von Pulse Fitness, dem Marktführer im englischen Markt.

Seit zwei Jahren verfügen wir auch über eine eigene Supplementierungslinie. Inzwischen haben wir über 80 Produkte (von Eiweiss bis Kreatin, vom Riegel zum Smoothie). Wir produzieren in der Schweiz und in Deutschland. Da wir die Stufen des Zwischenhandels reduzieren konnten, haben wir die Möglichkeit, die Produkte unseren Gästen zu einem exzellenten Preis anbieten zu können. Kunden, die wir an den Onlinehandel und durch Einkäufe im Ausland verloren haben, konnten wir zurückgewinnen, da wir nun mit den Preisen wieder mehr als konkurrenzfähig sind. Die Produkte sind natürlich nicht nur für Endkunden interessant, sondern können gerne auch von anderen Centern bestellt werden, bei Bedarf auch mit einem Eigenbrand.

RG: Michael, ganz herzlichen Dank für dieses spannende Interview und viel Erfolg weiterhin. Ich bin überzeugt, die Branche wird in der Zukunft noch sehr viel von Update hören.

FITNESS TRIBUNE®

Fachmagazin für Fitness, Wellness & Gesundheit im deutschsprachigen Europa

Sind Sie in der Fitness-, Wellness- oder Gesundheitsbranche tätig? Sie arbeiten in der Fitnessindustrie? Sie wollen sich einfach mehr Hintergrundwissen über diese spannende Branche aneignen?

Dann lesen Sie ab heute unbedingt die FITNESS TRIBUNE. Sie steht seit 30 Jahren für Fachkompetenz im Bereich Fitness, Wellness und Gesundheit.

Neu können Sie die FITNESS TRIBUNE auch bequem Online auf Ihrem Tablet, PC oder Mac lesen.

Besuchen Sie unsere neue Homepage:
www.fitnesstribune.com

Kraftausdauertraining

Viele Wiederholungen und wenig Gewicht

Foto: the fitness company

Krafttraining zählt zu den wichtigsten Bau-steinen zur Verbesserung der Fitness und der Leistungsfähigkeit. Es unterstützt die Skelettmuskulatur, ein wichtiges Stofwechselorgan, die neben den Bewegungs-, Halte- und Stützfunktionen auch metabolische Funktionen wahrnimmt. Kraftausdauertraining, Training im Hypertrophie- oder Maximalkraftbereich? Sie werden sich fragen, welche Trainingsart ist die richtige für mich? Durch verschiedene Trainingsarten und Intensitäten werden unterschiedliche Erscheinungsformen der Kraft herausgebildet. Doch wozu dient das Kraftausdauertraining?

Permanentes Wiederholen für Anfänger?
Schmidtbleicher (1989) defniert als Kraftausdauer die Fähigkeit des neuromuskulären Systems, eine möglichst große Impulssumme in einem defiierten Zeitraum (längstens 2 Minuten bei maximaler Auslastung) gegen höhere Lasten (mehr als 30% der Maximalkraft) zu produzieren und dabei die Reduktion der produzierten Impulse im Verlauf der Belastung möglichst gering zu halten. Beim Kraftausdauertraining wird also nur mit einer Intensität von etwa 50% trainiert. Es werden vorhandene Muskeln vergrössert, jedoch keine neuen Mus-kelfasern erzeugt. Freizeitsportler trainieren im Kraftausdauertraining, um ihre Gesundheit und ihr Wohlbefnden zu fördern. Durch diese Trainingsform wird bei ihnen bereits bei geringen Beanspruchungen ein Muskelreiz gesetzt. Auch die orthopädische Rehabilitation kommt ohne Kraftausdauertraining nicht aus. Kraftsportler und Spitzensportler können davon profiieren, wenn sie dieses zusätzlich zum Hypertrophie- und Maximalkrafttraining in ihren Trainingsplan integrieren.

Kraftausdauertraining bis zum Muskelversagen — was bringt es?
Bei Trainings mit 20 bis 100 Wdh. ist ein Muskelkater vorprogrammiert. Verantwortlich dafür ist das Laktat, das Salz der Milchsäure, das beim Abbau von Glucose entsteht. Bei höheren Belastungen kann sich das Laktat in der Muskulatur anhäufen und bei zu hoher Konzentration zum so genannten Muskelversagen führen. Das heisst der Muskel kann für die Bewegung nicht mehr die notwendige Energiemenge aufbringen. Durch Kraftausdauertraining wird jedoch die Übersäuerung hinausgezögert. Die hohen Serien im Kraftausdauertraining setzen neue Wachstumsreize für die Muskulatur. Diese verminderte Laktatproduktion wirkt sich auch auf das Training im Hypertrophie- oder Maximalkraftbereich aus. Somit können Profi mehr Wiederholungen mit Maximalkraft absolvieren, bevor es bei ihnen zum Muskelversagen kommt.

Kapillarisierungs-Training - was ist das?
Kraftausdauertraining wirkt sich auch positiv auf die Kapillarisierung aus. Auch mit dieser Form des Krafttrainings kann die Maximalkraft und/oder das Dickenwachstum der Muskulatur (Hypertrophie) gefördert werden. Kapillaren, die kleinsten Blutgefäße des menschlichen Organismus, durchbluten den Muskel und bilden ein feines Netzwerk in den Organen und Geweben des Körpers. Sie ermöglichen den Sauerstofaustausch, versorgen die Organe mit Nährstofen und transportieren die Stof-wechselendprodukte und sonstige Abfallstofe ab. Durch Kraftausdauertraining kann das Kapillarnetz verfeinert bzw. erweitert werden. Durch die höhere Kapillardichte kommt es zu einer besseren Versorgung des Muskels mit Nährstofen und Sauerstof, einem efektiveren Abtransport der Stofwechselendprodukte (z. B. Laktat) und damit einer höheren Leistungsfähigkeit. Der Muskel wird gegen Ermüdung widerstandsfähiger. Ein Kraftausdauertraining verbessert also gezielt den Energiefuss und die Versorgung der Muskulatur zur Steigerung der Leistungsfähigkeit. Kraftausdauertraining erhöht ausserdem den Glykogen- und Enzymbesatz.

Für wen ist Kraftausdauertraining wichtig?
Unabhängig davon, welches Ziel sie verfolgen und welche Leistungsfähigkeit sie erreichen wollen, können Sie von den Vorteilen des Kraftausdauertrainings proftieren - egal ob Anfänger oder Profkraftsportler. So kann beispielsweise mit der Kapillarisierung nicht nur die Leistungs- und Erholungsfähigkeit verbessert, sondern auch Bluthochdruck verringert bzw. verhindert werden. Im Alltag proftiert vor allem der Freizeitsportler vom Kraftausdauertraining. Treppensteigen oder das Tragen grösserer Lasten lassen ihn nicht mehr ausser Atem und ins Schwitzen kommen. Profs proftieren von der Verbesserung der muskulären Aktivierungsfähigkeit, Kraftausdauer und der Kraftfähigkeit. Auch beim Training im Hypertrophie- oder Maximalkraftbereich hat das Kraftausdauertraining aufgrund der verbesserten Leistungs- und Erholungsfähigkeit eine grosse Bedeutung. Deshalb sollte diese Trainingsart auch von den Profs nicht ausser Acht gelassen werden.

Integration des Kraftausdauertrainings in den Trainingsablauf
Hier gibt es unterschiedliche Empfehlungen. Deshalb sollte beispielsweise bei Leistungssportlern das Kraftausdauertraining auf das jeweilige physiologische Anforderungsprofil der entsprechenden Sportart und damit auf die anderen Trainingsinhalte abgestimmt werden. Es können sich bei der Bestimmung der Trainingsintensität Belastungskonfgurationen zur Verbesserung der Ausdauer- oder der Kraftkomponenten ergeben. Beim Kraftausdauertraining sind die Übungen so zu wählen, dass eine große Zahl von Wdh. möglich ist. Beim Freizeitsportler reichen oft schon 20 Wdh. aus, um die Kraftausdauer zu trainieren. Auch beim Kraftausdauertraining sollten die verschiedenen Muskelgruppen (z. B. im Split-Training) beansprucht werden. Für das Kraftsporttraining gilt nicht, viel hilft viel. Viele Hobbysportler scheinen zunächst mit der Methode des intensiven Trainings im Hypertrophie- oder Maximalkraftbereich grossen Erfolg zu haben. Doch wäre das Training so einfach durchzuführen, warum sprechen dann viele Sportler von einem Plateau, bei denen keine Zuwächse mehr realisiert werden können? Dies kann nur durch eine vielseitige Gestaltung des Trainingsplans erreicht werden. Regelmässige phasenweise Wechsel zwischen Trainings mit Maximalkraft und Kraftausdauer sind wichtig. Werden beim Krafttraining also keine Fortschritte mehr erreicht, versuchen Sie es doch mal mit Kraftausdauertraining!

Ihr Gottfried Wurpes

WWW.BASEFIT.CH
FITNESSCLUBS
SCHWEIZWEIT GESUCHT!
Bereit den Staffelstab abzugeben?
Wir suchen Fitnessclubs zur Übernahme mit folgenden Kriterien:
• Einzugsgebiet mit mindestens 20.000 Personen
• Ca. 1.000 bis 2.000 m² Grösse
Zögern Sie nicht uns zu kontaktieren: expansion@basefit.ch
basefit.ch
WIR SIND FITNESS

AUFSTIEGSKONGRESS

Fachkongress für aktive Gesundheitsgestalter

06. - 07.10.2017, Mannheim

Aufstiegskongress — Den offenen Fachkongress der Branche auf keinen Fall verpassen

Ob Studiobesitzer, Studiomanager oder Trainer: Kurzentschlossene sollten sich am 6./7. Oktober 2017 auf den Weg nach Mannheim machen. Denn dort findet zum elften Mal der offene Fachkongress der Branche statt, den Sie auf keinen Fall verpassen sollten.

Das umfangreiche Leistungspaket bestehend aus hochkarätigen Vorträgen, sechs verschiedenen Fachforen, Partnerausstellung, Kongress-Lounge mit Riegeln und Getränken, sowie das Come Together mit Finger-Food-Buffet und DJ ist an der Tageskasse zu einem erstklassigen Preis-Leistungs-Verhältnis von 69 bis 90 EUR pro Person erhältlich. Alle Informationen rund um den Aufstiegskongress inkl. Vortragsprogramm, Videobotschaften der Referenten, Teilnehmerstimmen aus 2016 und ein Video-Trailer finden Sie unter: www.aufstiegskongress.de

Master-Abschluss plus Sport- und Bewegungstherapeut DVGS an der DHfPG

Seit Sommersemester 2017 ermöglicht die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) ihren Studierenden im Master-Studiengang „Prävention und Gesundheitsmanagement" in Kooperation mit dem Deutschen Verband für Gesundheitssport und Sporttherapie (DVGS) zusätzlich die Berufsbezeichnung „Sport- und Bewegungstherapeut DVGS" zu erwerben.

Durch neue Schwerpunkte im Master-Studium wird es für Absolventen der DHfPG möglich, ihren Tätigkeitsbereich zu erweitern und abrechnungsfähige Leistungen in Prävention und Therapie zu erbringen. Die in Kooperation mit dem DVGS entwickelten Studienschwerpunkte führen zur Berufsbezeichnung „Sport- und Bewegungstherapeut DVGS", die von Sozialversicherungsträgern anerkannt ist. Absolventen erfüllen somit die Zulassungskriterien für abrechnungsfähige Tätigkeiten in ambulanten medizinischen und stationären Rehabilitationseinrichtungen und sind als therapeutisches Personal anerkannt. Die Studienschwerpunkte können auch als Hochschulweiterbildungen belegt werden.

Management & Fitness ideal verbinden: Nebenberuflich zum „Fitnessfachwirt IHK"

Die nebenberufliche Qualifikation der BSA-Akademie zum „Fitnessfachwirt" kombiniert die beiden Bereiche Fitness und Management ideal. Die Teilnehmer erwerben wichtige Fachkompetenzen in den Bereichen Fitness-, Cardio-, Gesundheits- und Sportrehabilitationstraining sowie Ernährung. Zusätzlich vermittelt der Lehrgang die notwendigen branchenspezifischen Inhalte in Betriebswirtschaft, Personalführung, Marketing sowie Verkaufs- und Servicemanagement, um ein Fitnessunternehmen professionell zu leiten und wirtschaftlich erfolgreich führen zu können. Das BSA-Lehrgangssystem besteht aus kompakten Präsenzphasen mit Fernunterricht an einem von über 20 Lehrgangszentren in Deutschland (bundesweit) und Österreich und bietet damit optimale Voraussetzungen für eine nebenberufliche Qualifizierung.

Alle Infos und Anmeldung unter www.bsa-akademie.de/fachwirte

Sportbelag SporTec aus Neugummi

Der elastische Sportbelag aus feinem Neugummigranulat wird in Fitnessanlagen auf Trainingsflächen und im Hantelbereich eingesetzt.

Der Belag ist emissionsgeprüft, schwer entflammbar und verfügt über eine bauaufsichtiche Zulassung des DIBt.

Prospekt + Preise unter www.sportbelag.eu

SPEZIAL-BELÄGE morgenroth

Hofer Str. 13
D 95632 Wunsiedel
Fon (0049) 09232-991544
info@morgenroth.eu

Unser Lieferprogramm:
Elastische und textile Sportbeläge für Cardio, Kurz- und Langhantelbereiche

Shark Professional Fitness

wivisions.ch 0515

impulse

plate loaded series

Fr. 1990.–

Fr. 1890.–

Fr. 1890.–

Fr. 1890.–

Fr. 1990.–

Fr. 2090.–

Fr. 3590.–

Fr. 2690.–

Fr. 1790.–

Fr. 1890.–

Fr. 1090.–

Fr. 690.–

Fr. 990.–

Fr. 1890.–

Fr. 1890.–

Fr. 1390.–

Fr. 1890.–

Fr. 1290.–

Fr. 1790.–

Fr. 1890.–

Fr. 490.–

Fr. 490.–

Fr. 290.–

Preise inkl. MwSt.

Shark Professional Fitness
Landstrasse 129 · 5430 Wettingen
Tel: 056 427 43 43 · Fax: 056 426 60 10
E-Mail: info@sharkfitness.ch

The Shark Fitness Company

www.sharkprofessional.ch

Roudtable: Zukunft in der Fitnessbranche

Die FitnessEXPO vom 11. und 12. November 2017 in Basel ist der grösste Fitness-Event der Schweiz. Die Messe ist definitiv kein Anlass mehr nur für Endkunden, sondern ebenso spannend für die ganze Branche. Besuchen Sie die neue B2B Networking Lounge, da trifft sich die Branche zum Business-Networking. Beachten Sie auch die Seiten 8, 9, 78 und 79 in dieser Ausgabe. Unter dem Motto „Zukunft in der Fitnessbranche" finden am Samstag und Sonntag spannende Roundtables jeweils um 14 Uhr statt. Die Roundtables sind auf 100 Sitzplätze limitiert und ausschliesslich für FitnessClubinhaber, Geschäftsführer, Investoren, Führungspersonen und Persönlichkeiten der Fitnessindustrie gedacht. Reservieren Sie sich jetzt Ihren Platz, seien Sie dabei, wenn führende Köpfe sich laut Gedanken über die Zukunft unserer Branche machen. Lassen Sie sich inspirieren, melden Sie sich zu Wort und nehmen Sie im Anschluss Lösungsansätze für Ihr Business mit nach Hause.
Die Roundtables-Gesprächspartner werden von der FITNESS TRIBUNE eingeladen, und von Roger Gestach moderiert.
Mehr Infos www.fitnesstribune.com und www.fitnessexpo.ch

Aufstiegskongress 6. und 7.10.2017

In Mannheim findet der Fachkongress für Brancheninsider statt. EIN MUSS für jeden Fitnessclubbetreiber, Trainer und Einsteiger. Hochkarätige Referenten und interessante Podiumsdiskussionen bringen auch SIE weiter!

Info. www.aufstiegskongress.de

INLINE Kongress 4. und 5. 11. 2017

Europas grösster Brachenkongress wird auch dieses Jahr positives Echo finden, wie schon in den vergangenen Jahren. Vor allem das Networking kann man hier in Sachen DEUTSCHSPRACHIGES EUROPA sehr gut pflegen und ausbauen.

Es lohnt sich, sich unter: inline-kongress.de anzumelden!

17. IHRSA Kongress Europa in London 23.-26.10.2017

Der Deutsche Fitnesscenter-Markt verzeichnete im Jahr 2016 über 10 Millionen Mitglieder (IHRSA Global Report).

Der Discount-Fitnessmarkt ist nach wie vor der am schnellsten wachsende Markt, wenn auch erste Anzeichen einer Verlangsamung feststellbar sind. Mehr dazu erläutert Ihnen Henrik Gockel, Gründer, Geschäftsführer und Mitinhaber von PRIME TIME fitness in seinem Vortrag „The Future of the Discount Market: Saturation or Growth?".

Millennium-Wahnsinn
Junge Erwachsene stossen in der Branche grosse Veränderungen an, auf die Studiobetreiber reagieren müssen (IHRSA Health Club Consumer Report). Herman Konings, Futurist und Geschäftsführer der Antwerp Agentur, Belgien, wird Sie in seinem Vortrag „Changes in Trends & Expectations for the Future" durch die Welt der Millennium-Generation führen".

Sprunghafter Anstieg des Umsatzpotenzials pro Mitglied.
Im Jahr 2016 generierten die erfolgreichsten Fitnesscenter durchschnittlich 816 US-Dollar pro Mitglied (IHRSA Profiles of Success).
Möchten Sie ihr Erfolgsrezept kennenlernen? Den Vortrag von Alan Leach zum Thema „Sales Management Strategies to Maximise Your Profits" dürfen Sie einfach nicht verpassen. Sie werden erfahren, wie Sie Ihre Mitgliederumsätze um bis zu 270 % erhöhen können, ohne Ihre Preise zu senken!

Info:
www.ihrsa.org/european-congress

Shark Professional Fitness

wivisions.ch 0717

HOIST® HOISTFITNESS.COM

Premium Kraftgerätehersteller mit der ROC-IT Linie mit innovativem und exklusivem biomechanischen Bewegungsablauf.

SportsArt

Premium Kraft- und Cardiogeräte für den kommerziellen Studioeinsatz.

Mit dem einzigartigen Green System® wird die durch das Training erzeugte Energie direkt wieder in das Stromnetz eingespeist, wo sie von anderen elektronischen Geräten genutzt wird.

CIRCLE FITNESS

Cardiogeräte mit LED- oder Touch Screen-Konsole.

Ideal für leicht-institutionelle Anlagen wie kleinere Gyms, Betriebsfitness, Hotels usw.

impulse

Die Budget-Linie im Kraftgerätebereich für den kommerziellen Studioeinsatz.

Umfassendes Angebot an Geräten mit Gewichtsmagazin, Geräten für Scheiben oder Zone Trainer für Functional Training.

SPEEDFIT®

Das Lamellenlaufband für den kommerziellen Dauereinsatz.

100% natürliches Lauferlebnis, wartungsfrei und ohne Stromkosten.

jordan®

Functional Fitness Specialists

Umfassendes Zubehör der Functional Training Spezialisten.

Shark Professional Fitness
Landstrasse 129 · 5430 Wettingen
Tel: 056 427 43 43 · Fax: 056 426 60 10
E-Mail: info@sharkfitness.ch

The Shark Fitness Company

www.sharkprofessional.ch

Wird Fitnesstraining bald kostenlos?

McFit plant grösstes Fitnesscenter der Welt mit kostenlosem Training

Im westlichen Ruhrgebiet, in Oberhausen, plant McFit das grösste Fitnesscenter der Welt auf einer Fläche von 55'000 Quadratmetern.
Sponsoren sollen ermöglichen, dass das Training kostenlos angeboten wird.

2019 soll das grösste Fitnesscenter der Welt eröffnet werden. Die Stadt Oberhausen hat für das Projekt bereits ihr Okay gegeben. Das Projekt läuft unter dem Namen „The Mirai", was auf Japanisch „Zukunft" bedeutet. „The Mirai" soll profitabel sein, aber die Erträge stammen nicht von den zahlenden Fitnesskunden. Diese sollen nämlich kostenlos trainieren. Die Einnahmen will McFit über Werbepartner erzielen. Gemäss McFit soll das Projekt für die Fitness-Welt aber auch für andere Branchen ein Vorbild werden. Kooperationen mit Sportschulen und Vereinen sind geplant.

Ralph Scholz, der bisherige Chef der FIBO, ist als Geschäftsführer für das Projekt eingesetzt. McFit will rund 50 Millionen Euro in das Projekt investieren. Sollte „The Mirai" im Ruhrgebiet erfolgreich sein, so möchte McFit dieses Konzept auch in anderen Ballungsräumen weltweit umsetzen.

Rainer Schaller – CEO McFIT Global Group

Begann seine Karriere mit einer Ausbildung als Einzelhandelskaufmann und später Franchisenehmer bei Edeka. 1997 orientierte er sich neu und eröffnete in Würzburg sein erstes Fitnessstudio mit anschließender Gründung der McFIT-Firmenzentrale im fränkischen Schlüsselfeld.

Das Konzept des preisgünstigen Fitnessstudios unter dem Motto „Die Fitnesshalle für alle" ging auf, schnell folgten weitere Filialen. Zunächst im Ruhrgebiet, später in der Bundeshauptstadt und schließlich auch in Österreich, Spanien, Italien und Polen. Nach nur neun Jahren wurde McFIT bereits Europas Fitnesskette Nr.1. 2007 wurde die zweite Firmenzentrale, das Creative Office, in Berlin gegründet, in dem heute rund 220 Mitarbeiter tätig sind.

Stetig entwickelt Rainer Schaller das Unternehmen weiter und gründet weitere Marken rund um die Bedürfnisse der Mitglieder. Neben McFIT können Fitnessinteressierte auch bei High5, dem Fitness- und Functional Training Konzept, trainieren. Unterstützt werden sie mit der LOOX Fitness Planer App sowie der eigenen Nahrungsergänzungsmittelmarke Qi.

Mit CYBEROBICS®, der neuen Dimension des virtuellen Kurstrainings, wird das Trainingserlebnis grundlegend neu definiert. Auch eine hauseigene Modelagentur, McFIT MODELS, gehört seit 2013 zum Portfolio des Konzerns, der mittlerweile in die McFIT Global Group umbenannt ist und insgesamt 277 Studios (Stand 13.09.2017) umfasst.

Inspiration und Energie für neue Konzepte und Designs schöpft Rainer Schaller aus seinen kontinuierlichen Weltreisen. So ist das neue Studiokonzept JOHN REED Fitness Music Club entstanden, das im Juli 2016 mit zwei Studios in Bonn und Salzburg eröffnete und mittlerweile 15 Mal in Deutschland, Italien, Österreich, Ungarn und Tschechien vertreten ist.

Kommentar von Roger Gestach zum geplanten McFit Konzept:

Machen Konzepte wie „The Mirai" die Fitnessbranche kaputt?

Ja, „The Mirai" wird im Einzugsgebiet Oberhausen allen Fitnesscenter kurzfristig Probleme bereiten. Ein solches „Monster-Center" was nichts kostet, wird sicher dazu führen, dass einige Fitnesscenter in der Region nicht überleben können oder ihre Preise senken werden. Die Preise senken geht leider in unsere Branche fast nur über einen Personalabbau, weshalb auch die Betreuungsqualität sinken wird, ein Teufelskreis beginnt! Vor allem Fitnesscenter welche ihre Kundschaft auf ein jüngeres Publikum ausgerichtet haben oder Fitnessclubs welche im Discountbereich tätig sind, könnten durch das neue McFit Konzept in grössere Schwierigkeiten geraten. Zunächst wird das Projekt nur in der Umgebung Oberhausen schmerzen. Wenn das Projekt erfolgreich ist, findet es sicher Nachahmer in der ganzen Branche. McFit war schliesslich schon der Vorreiter im Discountbereich und wurde anschliessend kopiert. Es kann also davon ausgegangen werden, dass weitere Gratis-Center eröffnen werden.

Nein! Dieses Projekt bietet auch eine grosse Chance für alle Center, welche in der Vergangenheit qualitativ gut gearbeitet haben.

McFit wird mit so einem Konzept viele Leute dazu bewegen, Fitnesstraining einmal auszuprobieren. Leute welche bisher noch nicht darüber nachgedacht haben, in ein Fitnesscenter zu gehen. Der Anteil der Trainierenden wird sich definitiv erhöhen. Schon bald werden einige dieser Gratis-Kunden merken, dass sie doch lieber in einer kleineren Anlage trainieren möchten, dass sie gerne persönliche betreut würden und dass es für sie wichtig ist, welche Kundschaft in einem Fitnesscenter trainieren.

Somit ist „The Mirai" eine Chance, neue Kunden zu generieren.
Ein Tipp vorab meinerseits falls Sie in ihrer Region einen Discounter oder vielleicht zukünftig sogar ein Gratis-Center eröffnet: Bitte senken Sie ihre Preise für die Mitgliedschaft nicht! Positionieren Sie sich richtig und bieten Sie Ihrer Kundschaft Qualität an. Weitere Tipps gibt es in der nächsten FITNESS TRIBUNE.

Wie ist Ihre Meinung über dieses neue Konzept von McFit? Schreiben Sie mir Ihre Meinung: info@fitnesstribune.com

© Fotos: THE MIRAI - Info: https://www.the-mirai.com/de

Ist EMS-Gruppentraining sinnvoll?

Kein Frage, EMS-Training (Elektromyostimulations-Training) ist eine hoch effiziente und wirksame Trainingsmethode, bei der die Trainierenden grosse Erfolge haben können. EMS-Training ist zudem eine sehr gute Möglichkeit für Fitnesscenter, durch Personaltraining Zusatzeinnahmen zu generieren. Zudem bietet EMS eine gute Möglichkeit für eigenständige Unternehmungen, sich von Ketten oder Discountern abzugrenzen, weil diese EMS sehr oft nicht anbieten. Auch bietet EMS die Möglichkeit, sich als Ein-Mann/Frau Betrieb in der Fitnessbranche selbständig zu machen. Zweifellos, EMS-Training ist eine tolle Erfindung!

Als EMS Training die Fitnessbranche eroberte, wurde EMS nur im Personaltraining 1zu1 oder 1zu2 angeboten. Da sich die Technologie der Geräte weiterentwickelt hat, bieten heute viele EMS-Hersteller ihre Produkte kabellos an. Anderseits gibt es aber auch führende Anbieter, welche bewusst auf kabellose Geräte verzichten, einerseits aus Gründen der Sicherheit und andererseits, weil nur ein Kabel zu 100% garantiert, dass die Elektrostimulation funktioniert (Handyempfang lässt grüssen).

Wie man bereits auf der diesjährigen FIBO erkennen konnte, gibt es dank den kabellosen Geräten einen neuen Trend in der Fitnessbranche: EMS-Gruppentraining. Ist dies nun eine gefährliche Entwicklung mit hohem Verbraucherrisiko oder eine sinnvolle neue Trainingsform?
Dieser Frage sind Experten der Sporthochschule Köln sowie der Universitäten Kaiserslautern und Erlangen-Nürnberg nachgegangen. Die Meinung der Experten ist wie folgt: Da die stets individuell zu konfigurierende Belastung eine grössere Betreuungsintensivität fordert, um die Sicherheit sowie die Effektivität des Trainings zu gewährleisten, ist man sich darüber einig, dass ein Betreuungsschlüssel von 1zu2 nicht zu überschreiten ist.

Professor Dr. Wolfgang Kemmler, Forschungsleiter für medizinische Physik an der Universität Erlangen-Nürnberg, erklärt zur Diskussion der EMS-Sicherheit: „Die Frage des Betreuungsschlüssels beim Elektromyostimulations-Training wird von verschiedenen Anbietern unterschiedlich verargumentiert und beantwortet.

Ansätze, die über die von uns vorgeschlagenen zwei Übenden je Trainer hinausgehen, argumentieren mit „standardisierten Übungsprotokollen" durch die der Übungsleiter entlastet werden soll und somit deutlich mehr Personen gleichzeitig beüben kann. Wir als wissenschaftlich forschende Einrichtung sehen diese Vorgehensweise aus mehrerer Hinsicht als sehr kritisch an.

So bezieht sich dieser standardisierte Ansatz immer lediglich auf die durchgeführte Körperübung. Eine videounterstützte Bewegungsvorgabe ist zur Sicherstellung der korrekten Ausführung aber nur bedingt hilfreich. Vielmehr bedarf es dabei einer akkuraten Bewegungskontrolle und Korrektur des erfahrenen und lizensierten Übungsleiters um Effektivität und Sicherheit gleichermassen zu gewährleisten".

Der Chefredaktor der FITNESS TRIBUNE hat sich seine Meinung diesbezüglich noch nicht abschliessend gemacht. Einerseits gibt er den Deutschen Sportexperten Recht, auf Grund der Sicherheit dürfte EMS Training nur im 1zu1 oder 1zu2 Training angeboten werden.

Anderseits stellt sich aber auch die Frage: Wer sind die Teilnehmer bei den EMS-Gruppenkursen? Sind es komplette Trainingsanfänger oder sind es Personen, die schon länger trainieren und bereits ein gutes Körpergefühl haben. Tausende von Personen fahren jedes Jahr in den Skikurlaub und hatten überhaupt keine Zeit, sich sportlich auf die neue Skisaison vorzubereiten.

Einige von ihnen landen deshalb in den Krankenhäusern der Skiregionen, für die dies ein unglaublich gutes Business ist. Beim Skifahren würde es niemandem in den Sinn kommen, aus Sicherheitsgründen die Forderung zu stellen, dass Ski-Anfänger oder Untrainierte nur mit Skilehrer auf die Piste dürften.

Die FITNESS TRIBUNE interessiert deshalb Ihre Meinung zum EMS Training. Bieten Sie bei sich im Center EMS-Training an? Wenn Ja, mit oder ohne Kabel, nur im Personaltraining oder auch in Gruppekursen? Hatten Sie schon Unfälle oder Zwischenfälle? Und wie ist Ihre Meinung zum EMS-Training?

Antworten bitte an:
info@fitnesstribune.com

WEIHNACHTSZEIT IST UMSATZZEIT MIT DEM INKOSPOR® ADVENTSKALENDER

Er ist wieder da, Ihr Umsatzbringer für die Feiertage:
24 leckere Fitness-Riegel machen das weihnachtliche Workout für Ihre Kunden zum absoluten Genuss. **Jetzt gleich bei Ihrem INKO Außendienstmitarbeiter bestellen oder anrufen unter +49 (0) 91 71 80 33 00 oder 061 935 95 55.**

inkospor®
...erlebbar besser!

INKO Internationale Handeslkontor GmbH, Am Espan 1-3, D-91154 Roth, www.inkospor.com | INKO Sports AG, CH-446 Bubendorf

Drittes ELEMENTS Center im Raum Frankfurter Raum eröffnet

Mit fünf Verkaufswagen legte der Schweizer Unternehmer und Politiker Gottlieb Duttweiler 1925 den Grundstein für die Migros. Heute zählt die Migros zu den grössten Unternehmen in der Schweiz und ist Branchenleader bezüglich Standorte und Anzahl Mitglieder in der Schweizer Fitnessbranche. Mit den FITNESSPARK's setzt die Migros im Bereich Wellness Massstäbe für die ganze Branche.

Vor längerem wagte die Migros Zürich den Schritt der Expansion nach Deutschland. Unter dem Namen ELEMENTS sind inzwischen mehrere Center im Raum München, Stuttgart und Frankfurt eröffnet worden. Fitness und Wellness auf 5-Sterne-Niveau, das ist ELEMENTS. Die wichtigsten Werte berufen auf den Attributen schweizerisch, überraschend, authentisch, persönlich, fair und natürlich. Jeder Gast und jedes Mitglied soll individuell, freundlich und persönlich beraten und betreut werden.

Ganz nach dem Motto: „Aller guten Dinge sind drei" eröffnete nun das dritte ELEMENTS im Frankfurter Raum am 9. Oktober. Auf geräumigen 4'650 m2 Gesamtfläche ludt das Studio Mitglieder und Gäste ein, ihr Workout abwechslungsreich zu gestalten und sich anschliessend im exklusiven Wellnessbereich auf 5-Sterne-Niveau zu erholen. Besonderes Highlight ist der 80 m2 grosse Rooftop Pool mit atemberaubendem Blick über die Dächer Frankfurts, der zum Abtauchen und Erfrischen nach dem Training einlädt. Sympathischer Service sowie top ausgebildete Trainer runden das Fitness- und Wellnesskonzept ab.

Info: www.elements.com

Der Berg ruft!

Bereits zum 14. Mal findet Mountain Move in den Schweizer Bergen statt. Vom 4. bis 10. März 2018 trifft sich die Fitnessbranche auf über 1800 Meter über Meer. Für Entscheidungsträger findet vom 7. bis 10. März zudem das Netzwerktreffen statt.

Bis vor zwei Jahren wurde Mountain Move hauptsächlich von Anhängern im Kursbereich besucht, sei es Instruktoren und auch Endkunden.

Rolf Dürrenberger der Gründer von Mountain Move überlegte sich dann, wie es gelingen könnte, auch die Entscheidungsträger, sprich Clubinhaber und die Fitnessindustrie in die Berge zu locken. Aus den vielen Gesprächen merkte er, dass die Chefs mit ihrer knappen Freizeit nicht bereit sind eine ganze Woche wegzufahren.
Deshalb machte Dürrenberger letztes Jahr erstmals den Versuch, ein Netzwertreffen zu organisieren mit einer verkürzten Dauer von drei vollen Tagen (Anreise individuell am Mittwoch, Rückreise am Samstag).

Das erste Netzwerktreffen der Fitnessbranche in den Bergen war somit geboren und schlug ein wie eine Bombe! Die Teilnehmer waren begeistert! Erfahrungsaustausch, tolle Referate, eine kleine Messe, Wellness, Groupfitness-Kurse, Skifahren, Party und alles an einem der schönsten Orte, das ist Mountain Move!

Porsche Zürich, Milon und Five sind die Hauptsponsoren und viele weitere Firmen der Fitnessindustrie unterstützen den Anlass. Mountain Move wäre sonst nicht durchführbar und findet übrigens wieder im Waldhotel National in Arosa statt, dem Nummer-Eins-Eventhotel im Bündnerland. Wer sich bis zum 31. Oktober 2017 anmeldet, profitiert zudem vom Early Bird Rabatt von 150 Franken. Mehr Informationen auf: www.mountainmove.ch (siehe auch die Seiten 66 und 67 in dieser Ausgabe)

Bildlegende:
Rolf Dürrenberger und Giusi Verre

DEINE ZIELE.
DEINE AKADEMIE.
#FUTUREBOOSTER
JETZT STARTEN
deutschesportakademie.de oder
0800 / 34 22 100 (kostenfrei)
DEUTSCHE SPORTAKADEMIE
Aktuelle Lizenz-Ausbildungen
Sport- und Fitnesstrainer · Fitnesstrainer B-Lizenz
Cardiotrainer A-Lizenz · Functional Fitnesstrainer A-Lizenz
Präventionstrainer A-Lizenz

Ausbildung bei der star zum:

> Fitness Trainer mit starFachausweis (erfüllt Qualitop OK-Status)

> Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis

> Berufsbegleitend oder als Praktikantenausbildung
> Verkürzter Ausbildungsweg für EFZ Absolventen

Die star bietet als akkreditierte Bildungsinstitution die neuen Modulprüfungen zum eidg. FA an.

Weitere Abschlüsse:

Dipl. Antara Rückentrainer / Dipl. Medical Fitness Trainer / Dipl. Ernährungstrainer
Personal Trainer / Functional Fitness Trainer / Workout Coach

---

Infos unter www.star-education.ch
Persönliche Beratung: Tel. 044 383 55 77

zur Durchführung der Modulprüfungen Akkreditiert SFGV

EDUQUA

star
school for training and recreation

Perfect doch nicht Perfect: Interbrain Konkurs

Interbrain einmal einer führenden Anbieter für Softwarelösungen in der Fitnessbranche, ging Konkurs. Ironisch dabei ist, dass die von Interbrain entwickelte Software „Perfect" heisst. Vor einigen Jahren war Perfect gerade in der Schweiz der unangefochtene Marktleader bezüglich Fitnesssoftware. Aber auch in Deutschland und Österreich war Perfect in vielen Centern vertreten. Mit ihren Chip und Drehkreuzlösungen waren sie zudem auch in einigen Hallenbädern anzutreffen, unter anderem in allen öffentlichen Hallenbädern der Stadt Wien.

Wie kann es sein, dass eine Firma mit einem so stark verbreiteten Produkt nicht weiter existieren kann? Woran es tatsächlich gelegen hat, wissen wohl nur das Top-Management und der Verwaltungsrat. In der ganzen Branche hörte man über Interbrain seit Jahren immer das Gleiche: Top Software, schlechter Service! Gemäss „Branchengeflüster" gab es zudem seit längerer Zeit Machtkämpfe unter den Eigentümern, was wahrscheinlich dazu führte, dass die beiden Hauptaufgaben einer Software-Firma, einen guten Service anzubieten und die Produkteinnovation voran zu treiben, vernachlässigt wurden. Interbrain verlor zudem einige Grosskunden, unter anderem die Migros, welche ihre Software auf TAC umstellt hat.

Was passiert nun mit den Fitnesscentern, welche noch immer Perfect im Einsatz haben? Ebenfalls gemäss „Branchengeflüster" bieten mehrere ehemalige Mitarbeiter von Interbrain nun Lösungen für gestrandete Kunden an. Gemäss einer Mitteilung die der FITNESS TRIBUNE vorliegt, ist inzwischen die Ticos Systems AG in Feuerthalen, exklusiv im Besitz aller Urheber- und Lizenzrechte, für sämtliche Versionen der Perfect-Software.

Infos: www.ticos-systems.ch

Move to Life (Schweiz) ebenfalls Konkurs

Mit Move to Life welche unter anderem die bekannten Marken True, Octane, Stages und Freemotion vertrieben hat, ist ein weiterer grosser Anbieter in der Fitnessindustrie Konkurs gegangen. Zum Redaktionsschluss der FITNESS TRIBUNE war noch nicht abschliessend bekannt, welche Firmen zukünftig die vielen Marken von Move to Life vertreiben werden. Wir berichten deshalb in einer kommenden Ausgabe darüber.

Pressemitteilung Transatlantic Fitness

Die Firma Transatlantic Fitness als Functional Training Experte, baut seine Produktepalette erneut weiter aus. Jüngster Zugang sind die Produkte von PowerDot, die ein mobiles EMS Training ermöglichen. PowerDot bietet die Lösung für alle aktiven Personen, die sich in kürzester Zeit bessere Trainingsergebnisse und schnellere Regeneration für ihre Muskeln wünschen. PowerDot ermöglicht Muskelaufbautraining, Regeneration, Prävention und Erholung zu jeder Zeit und an jedem Ort. Das mobile Gerät wird platzsparend in einer stylischen Box geliefert und überzeugt durch seine einfache Handhabung.

Infos: www.transatlanticfitness.com

SWISSKIDS

Ein Drittel der Weltbevölkerung ist übergewichtig. Gleichzeitig verhungern täglich bis zu 30'000 Kinder. Caloriesharing schafft zwischen diesen Nöten einen Ausgleich. SWISSKIDS setzt sich für gesunde und fitte Kinder ein, frei von Hunger und Übergewicht.

SWISSKIDS gründet, unterstützt und betreibt Mithilfe von Caloriesharing Kampagnen in der Schweiz und in Entwicklungsländern Fitschools.

- Wir verfolgen die Vision, den Anteil der Kinder im deutschsprachigen Raum mit gesundem Körpergewicht zu erhöhen. Sie gesund und fit machen, zu lebenslanger Freude an körperlicher Bewegung motivieren und ihnen die Grundlagen gesunder Ernährung zu vermitteln, ist unser Anliegen.

- Wir helfen Kindern in Entwicklungsländern durch gesunde Ernährung und Zugang zu guter Bildung, ein selbstbestimmtes Leben zu erlangen. Die Bildung eines Kindes ist der Schlüssel für eine positive Zukunft des Einzelnen und für die nachhaltige Entwicklung eines ganzen Landes

Hunger und Übergewicht: Beides ist tödlich

Die WHO erwartet, dass 2016 weltweit erstmals genauso viele Menschen an den Folgen von Überernährung sterben werden, wie an den Folgen von Hunger.

Innovativer und einzigartiger Ansatz: Caloriesharing

SWISSKIDS ist das einzige Kinderhilfswerk im deutschsprachigen Raum, welches die Nöte der hier lebenden Kinder und die Nöte der Kinder in Entwicklungsländern gleichzeitig anpackt und nachhaltige Lösungen entwickelt und umsetzt. Mit seinem Programm Caloriesharing kämpft SWISSKIDS gegen die besorgniserregenden weltweiten Entwicklungen des unterschiedlichen Kalorienverbrauchs und verbindet Kinder von hier mit Kindern in Entwicklungsländern.

Infos: www.swisskids.org

kreutner-medico AG

Schmerztherapie
info@kreutner-medico.ch

Haben Sie was gegen Ihre Schulterschmerzen?
Wir schon!

Unsere Schulterhilfe bietet Ihnen die große Chance, Ihre Schulterschmerzen in Eigeninitiative wirksam und dauerhaft zu beseitigen. Werden Sie aktiv!

Trockenloostrasse 101, 8105 Regensdorf
Tel: 061 – 690 95 25

five

Holz trifft auf Hightech.

Erleben Sie mit five eine neue Trainingsbewegung!

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

Die Vorteile:

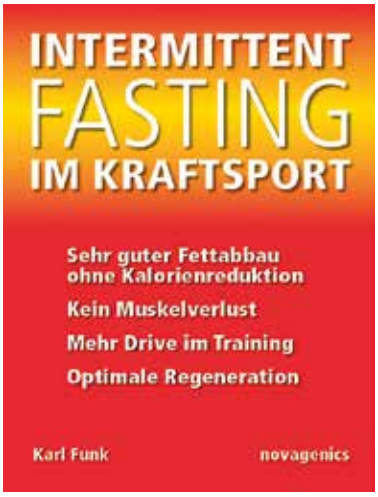
- Digitaler Trainingsplan
- Effektiveres Üben durch Trainingssteuerung
- Dokumentation der Trainingsfortschritte
- Entlastung des Trainers
- Motivation durch Feedbacksystem
- Anbindung milon CARE und milonizer

CTS

suisse@milon.com
Tel.: +41 (0) 79 173 10 24

Jetzt entdecken:
www.five-konzept.ch

Intermittent Fasting



Mit „Intervallfasten" (auf Englisch Intermittent Fasting) lässt sich ein rasanter Fettabbau erzielen, ohne die Kalorien zu reduzieren — das kann keine Diät! Man nimmt sehr gut ab, besonders an den Problemzonen, am Bauch, an den Hüften, am Po und an den Oberschenkeln. Und das Beste: Bei richtiger Anwendung bleibt die Muskelmasse nicht nur komplett erhalten, es ist sogar möglich, an Muskulatur zuzulegen!
Karl Funk liefert mit seinem gerade erschienenen Buch „Intermittent Fasting im Kraftsport" (Novagenics-Verlag, Arnsberg) eine neue Sicht auf diese Ernährungsform und stellt viele Optimierungen vor, die dem Kraftsportler einen hocheffektiven Fettabbau ermöglichen. Karl Funk: Intermittent Fasting im Kraftsport — sehr guter Fettabbau ohne Kalorienreduktion, kein Muskelverlust, mehr Drive im Training, optimale Regeneration. Novagenics-Verlag, Arnsberg 2017. ISBN 13: 978-3-929002-60-7, 117 Seiten, nur 19,95

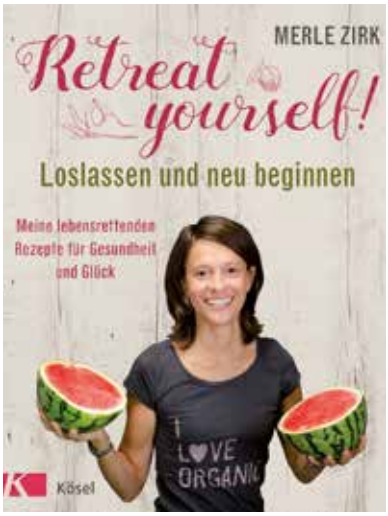
Intervall fasten

Mit stundenweisen Esspausen nachhaltig schlank.
Anna Cavelius gibt in ihrem 160-seitigen Taschenbuch doch einige interessante Tipps und stellt das Wissen über das Abnehmen ziemlich auf den Kopf.

Im SCOPPIO Verlag erhältlich ISBN 978-3-95803-073-2. Preis: 17.50Euro.

Retreat yourself

«Hello from the other side», könnte Merle Zirk zu ihrem alten Ich sagen. Nach einer überstandenen Krebserkrankung fühlt sie sich wohler und glücklicher denn je. Wie kann das sein? Die Diagnose brach 2012 aus heiterem Himmel über sie herein: Fortgeschrittener Gebärmutterhalskrebs. Dieser Schicksalsschlag war zugleich aber auch der Start in ein ganz neues Leben. Heute macht Merle Zirk anderen Menschen Mut und zeigt ihnen, dass die Ernährung genauso wichtig ist wie die innere Einstellung, wenn es darum geht, Krankheiten zu überwinden und ein gutes Leben zu führen. Jeder sitzt selbst am Hebel; davon ist sie fest überzeugt. In ihrem Buch„Retreat yourself" (Kösel Verlag) sind Rezepte aus der veganen Küche sowie Yoga- und Meditationsübungen enthalten. Merle Zirk will ihr Wissen und ihre Erfahrungen teilen und dazu ermutigen, das Leben selbst in die Hand zu nehmen. Sie zeigt, wie jeder Teil des Alltags ein Tor zu einem neuen, gesunden Leben sein kann: Das Essen, Bewegung, Beziehungen zu anderen, eigene Einstellungen, Selbstverantwortung. Wer konsequent das Motto verfolgt „Lass weg, was dir nicht gut tut!", der kann nur punkten.



Magere Jahre

In ihrem Erstlingswerk „Magere Jahre: Wie ich meine Essstörung überwand" erzählt Nicole Knörr ihre ergreifende Geschichte. „Ich wollte mich verringern, immer mehr, bis ich verschwunden war", beschreibt die heute 20-Jährige die persönlichen Gedanken ihres damals 13-jährigen Ich's.
Ihre ehrlichen und zugleich schockierenden Worte verleihen Gänsehaut und geben dem Leser Einblick in eine Welt, in der sich alles um das Verlangen nach Essen und die gleichzeitige Abscheu davor dreht. Als sie aufgrund akuter Lebensgefahr in eine Klinik eingeliefert wird, hätte jeder weitere Tag zu spät sein können. Fortan war die Frage nicht mehr, essen oder nicht essen, sondern Leben oder Tod. Ergänzt werden ihre bewegenden Texte durch fundiertes Expertenwissen für Angehörige und Betroffene von der Psychologin Sylke Aust.

BODY SHAKE™ SMARTTOUCH™

DER WELTWEIT INNOVATIVSTE PROTEIN SHAKE AUTOMAT

TREFFEN SIE AUF DIE ZUKUNFT

Modernste Automatentechnologie innen wie außen.

INTERIEUR

Automatischer Selbstreinigungsmeschanismus
Heißwasserreinigung für mehr Hygiene.

Easy Fill Technologie
Patentiertes Plug & Play Verfahren mit Proteinpulverdosen. Einfach und sauber!

Mix & Match Flavoring Technologie
Patentierte Mixtechnologie für Proteinpulver und Sirups für unglaublich leckere Protein Shakes.

Internetkonnektivität
Gewährleistet die zahlreichen Funktionalitäten der BodyShake Cloud-Plattform.

EXTERIEUR

32" Full HD Touch Screen
Großer High Definition Touchscreen mit intuitiver Menüführung zur Herstellung maßgeschneiderter Shakes.

Große Auswahl an Bezahloptionen
Ob mit Münzen, Scheinen oder Bargeldlos! Außerdem kompatibel mit jeder Studiosoftware.

Automatisches Becherwerk
Schluss mit losen Bechern am Automaten und einhergehenden Schwund

CUSTOMIZED PROTEIN SHAKES FOR EVERY BODY

Erfahren Sie mehr unter: www.bodyshake.com info@soledor.ch

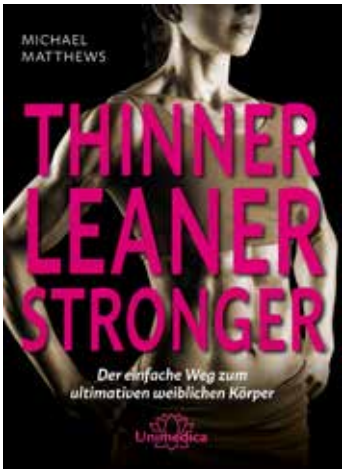
DISTRIBUTED BY: BODYSHAKE, FLURSTR. 4, 08056 ZWICKAU, GERMANY | MADE IN GERMANY | BODYSHAKE.COM

Vertrieb Schweiz: SOLEDOR® SOLEDOR AG, Oristalstrasse 87A, CH-4410 Liestal, Tel.: 061 926 87 77, Fax: 061 926 87 78 www.soledor.ch

Mögen alle Wesen glücklich sein

Wir leben in einer Umbruchzeit. Viele Menschen fühlen sich verloren. Millionen sind auf der Flucht, sind bedroht von Hunger, Krieg und Folter. Während die einen helfen wollen, wählen die anderen aus Angst den Weg der Ausgrenzung. Welche Bedeutung haben Mitgefühl und Gerechtigkeit für die Entwicklung des Einzelnen, das Zusammenleben und die Weltgemeinschaft? Mit dieser Frage beschäftigen sich die renommierte Psychoanalytikerin Luise Reddemann und die buddhistische Meditationslehrerin Sylvia Wetzel in ihrem Buch „Mögen alle Wesen glücklich sein — Mitgefühl und Gerechtigkeit neu entdecken". Aus psychotherapeutischer und buddhistischer Perspektive heraus sowie anhand ihrer langjährigen Erfahrung erläutern die Autorinnen, wie zentral Mitgefühl und Gerechtigkeit für unser Menschsein sind. Viele eingängige Übungen und Anleitungen wie beispielsweise zum buddhistischen „Achtfachen Pfad" sowie zur Entwicklung von Mitgefühl und einer Verfeinerung des Gerechtigkeitsempfindens ergänzen die Ausführungen der Autorinnen.

Thinner, Leaner, Stronger



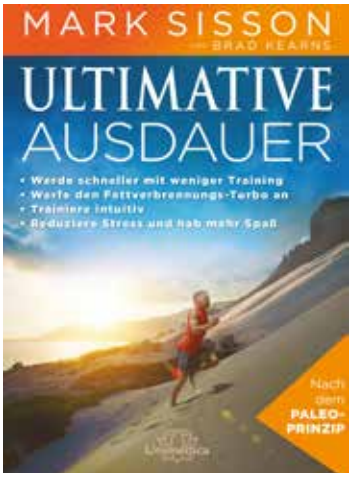
„Dünner, schlanker, straffer" — das wünschen sich Frauen oft in Bezug auf ihre Figur. Wie man das Ziel vom definierten Körper ganz ohne schädliche Trainingsmethoden und verzichtreiche Diäten erreicht, zeigt Michael Matthews in „Thinner, Leaner, Stronger" (Narayana Verlag).Unsinnige Fitness- und Ernährungsmythen frustrieren insbesondere Frauen seit Jahrzehnten.

Auch Michael Matthews hat jede Menge Trainings- und Ernährungsmethoden erfolglos getestet und verworfen. Mit diesen hartnäckigen, aber wenig effektiven Diät- und Bewegungslegenden räumt der Autor gründlich auf und vermittelt einleuchtend, welche biochemischen Prozesse den Gewichtsverlust überhaupt erst ermöglichen, während gezielte Trainings-Übungen gleichzeitig die Muskelmasse wachsen lassen.

Sein kompaktes Schritt-für-Schritt-Programm führt in nur drei Monaten mit speziellen Übungen zu einem festem Körpergewebe an Po und Bauch und definierten Armen und Beinen und beinhaltet einen speziell auf Frauen zugeschnittenen Ernährungsplan, ergänzt von Tipps und Tricks zur Selbstmotivation.

Ultimative Ausdauer

In „Ultimative Ausdauer"(Unimedica im Narayana Verlag) werfen die beiden Topathleten den Fettverbrennungsturbo an und zeigen, wie das Gleichgewicht zwischen optimalem Training und einer



kohlehydratreduzierten Ernährung den Weg zur bestmöglichen Kondition und zum Idealgewicht ebnet. Unmissverständlich analysieren sie konventionelle Trainings- und Diätmethoden und zeigen konkrete und praktikable Alternativen in allen Bereichen auf. Kompakte Listen zu dem von Mark Sisson entwickelten Primal-Prinzip, in das er Aspekte der Paleo-Ernährung integriert hat, fassen die wesentlichen Tipps zu Training, Ernährung und Alltag in Kurzform zusammen. Mit dem ausgewogenen Mix aus kohlehydratarmer Ernährung, durchdachten Trainingseinheiten und Ruhephasen wird man allen Bereichen des Lebens gerecht — Arbeit, Freizeit und Ausdauersport.

Vegan für sie

Weiblich und vegan — was Frauen wissen müssen und wie sich sie sich in jeder Lebensphase bis ins hohe Alter mit Tipps fit halten können, verrät dieser pflanzliche Ernährungsleitfaden „Vegan For Her" von Virginia Messina.

Die gesündesten Ernährungsmodelle der Welt zeigen es: Sowohl die mediterrane wie auch die japanische Küche sind traditionell pflanzenbasiert und empfehlen Fleisch und Fisch lediglich als Beilage. Eine Ernährung, die gerade Frauen im Laufe ihres von starken körperlichen Umbrüchen geprägten Lebens zugutekommt — auf jeder Ebene. In „Vegan For Her: Der pflanzenbasierte Ernährungsratgeber für Frauen"(Unimedica im Narayana Verlag)überzeugt die Autorin mit klaren und kompakten Fakten und Rezepten für alle weiblichen Lebensphasen. Dabei richtet Virginia Messina den Blick auch bewusst über den Tellerrand einer pflanzlichen Kost hinaus. Sie behandelt Frauenthemen wie Fruchtbarkeit, Schwangerschaft, Stillzeit, Wechseljahre oder Krankheiten wie Brustkrebs, Diabetes, Migräne und bietet Frauen Hilfe für vieles mehr.

Die erste
KNACK-PO-MASCHINE

testen...
fühlen...
Begeisterung!

nur 1 min

MITGLIEDSCHAFTEN VERKAUFT MAN SO!

LADIES CHOICE – GET THE BRAZILIAN BUTT

Macht Frauen und Männer knackig,
Sportler schnell und
bewahrt ältere Menschen vor dem Pflegeheim.

- Grosse Wirkung bei bereits 2 x 5 Minuten Training pro Woche
- Optimierung der Rumpfmuskulatur / stoffwechselaktives HIIT-Training
- Geeignet für alle Alters- und Trainingsgruppen ab 6 Jahren
- Funktionell, koordinativ, Ninja-Warrior-Potential
- Leistungsstark bei Osteoporose und zur Sturzprävention
- Aufbau von Muskelmasse, Kraft und Leistung durch Exzentrik-Training
- Glücksgefühle durch Rotations-Schaukeleffekt. ...ein Aboverkaufsgarant!

reACTr®

Deutschland Nord: Harald Lütkemüller, Gifhorn DE
Tel. +49 (5371) 9495-13, info@bodytransformer.com

Deutschland Süd, Schweiz: Berny Huber, Altendorf CH
Tel. +41 (0) 58 580 02 02, info@fit3.ch

Österreich: Kurt Taurer, St.Michael AT
Tel. +43 (0) 3843 / 2342, office@exceed.at

Wir suchen weitere Vertriebspartner:
Tel. +41 (0) 58 580 02 02, info@fit3.ch

Jürg Bütikofer wird neuer Business Manager bei Precor Schweiz

Mit dem 1.7.2017 übernahm Jürg Bütikofer die Rolle des Business Managers bei Precor in der Schweiz und tritt in die Fussstapfen von Rudolf Messer. Der gebürtige Schweizer ist schon seit 2000 in der Fitnessbranche tätig und bringt durch seine langjährige Erfahrung und sein ausgeprägtes Netzwerk das entsprechende Know-how für diese neue Herausforderung mit. „Ich freue mich sehr auf diese Aufgabe und werde mein Bestes geben, damit Precor auch in Zukunft mit Qualität, Zuverlässigkeit und hoher Fachkompetenz für seine Kunden da ist."

Pressekontakt: Precor Deutschland
Marie-Kristin.Schmitz@amersports.com

Aus dem Silicon Valley nach München

Martin Fichter (52) ist neuer Chief Operating Officer(COO) der eGym GmbH. Nach fast zwei Jahrzehnten in den USA und China kommt Fichter zurück in seine deutsche Heimat und zeichnet bei eGym verantwortlich u.a. für die Bereiche

Produktion, Einkauf, Customer Service, Technik und Human Resources.
Die Position des COO bei eGym wurde neu geschaffen.
Nach Stationen bei Siemens (München, San Diego), Flextronics (Peking) und HTC (Seattle), wo er das gesamte US-Geschäft des taiwanesischen Herstellers von Smartphones und Tablet-Computern verantwortete, zog es Martin Fichter ins SiliconValley. Dort unterstützte er während der vergangenen drei Jahre diverse Startup-Unternehmen bei Produktentwicklung und -management sowie im operativen Geschäft.
„Meine Familie und ich lieben die Veränderung — beruflich wie privat", so MartinFichter zu den Gründen seines Wechsels. Inhaltlich habe ihn an seiner neuene Gym-Position die Herausforderung gereizt, die Fitnessindustrie durch Innovationen auf eine neue Stufe zu heben: „Dies mit einer Kombination aus Hardware und Cloud-Lösung anzupacken, finde ich unheimlich interessant." Er wolle bei eGym mithelfen, einen langfristigen Wert zu generieren, betont Fichter.

v.l.n.r.: Sascha Diefenhardt, Maik Ebener, Philipp Kontzler

Martin Fichter, der einen Bachelor of Science in Elektrotechnik und einen MBA hält, ist selbst begeisterter Sportler. Neben Rennradfahren und Tennis hat er inzwischen auch sein Herz für das Krafttraining entdeckt. Sein besonderes Interesse gilt Fremdsprachen und Kunstgeschichte. Fichter ist verheiratet und hat zwei erwachsene Töchter.
eGym Gründer und CEO Philipp Roesch-Schlanderer: "Unser Unternehmen wächst explosionsartig: Wir haben in den vergangenen fünf Jahren rund 350 neue Mitarbeiter eingestellt, wir haben eine Vielzahl neuer, innovativer Produkte sowohl hardware- als auch softwareseitig eingeführt, die inzwischen in über 2000 Studios im Einsatz sind. Wir haben ein Unternehmen, das fle-xx, dazugekauft, und nicht zuletzt haben wir unser Geschäft in fast 20 internationale Märkte ausgedehnt. Martin ist aus seiner Zeit im Silicon Valley mit dem Management von sich sehr dynamisch verändernden Wachstumsunternehmen bestens vertraut. eGym wird daher von seiner Erfahrung, gerade in den für uns so wichtigen Bereichen Skalierung und Wachstumsmanagement maximal profitieren."

Pressekontakt:
Dr. Hans Jürgen Croissant - eGym
hans-juergen.croissant@egym.de

Neuer Power Plate Marketing- und Konzept Direktor: Maik Ebener

Im Jahr 2001 hat Power Plate begonnen, die Marke zu etablieren. Heute, nach über 16 Jahren greifen die Power Plate-Inhaber Sascha Diefenhardt und Philipp Kontzler mit Ihrem Team auf viel Lebens- und Markterfahrung zurück. Aber das Leben verändert sich immer schneller wie zum Beispiel durch die Digitalisierung oder die neuen Vermarktungswege.
Maik Ebener (50 Jahre) ist ab dem 1.8.2017 der neue Marketing- und Konzept Direktor. Er ist cool, innovativ, lustig, zielorientiert und von den Power Plate-Inhabern ein langjähriger Freund mit dem Herz am richtigen Fleck! Er kennt unsere Branche aus dem Effeff und ist seit über 25 Jahren spezialisiert im Bereich Team-Coaching und Strategieberatung mit den Schwerpunkten Neukundengewinnung und Vermarktungsstrategie in der Fitness — und Beautybranche.
Info: www.powerplate.de

HIT YOUR GOAL WITH THE NEW 700ML DRINKS

› BCAA'S › L-CARNITINE › ENERGY › WEIGHT LOSS › ZERO SUGAR › REAL JUICE EXTRACT

CAREFULLY DISTRIBUTED BY

STS

swisstopservices.com

WELLNESS • SPORT NUTRITION

ORDER NOW

021 635 19 69 | orders@swisstopservices.com

QNT®

Händler/Revendeurs Fitness & Shops :

Für Ihre Wiederverkaufs-Konditionen, mehr Informationen unter/Pour vos conditions de revente plus d'infos sur :
www.sts-pro.ch

Oder Kontaktieren Sie uns direkt unter/ou contactez-nous directement

Deutschweiz : 076 284 33 55
Romandie : 076 546 61 60
Ticino : 079 212 38 31

Fitnessclub-Kettenalarm in der Schweiz!

Jetzt geht richtig die Post ab! Fitnessclub-Kettenalarm – oder man könnte auch sagen, der Wilde Westen beginnt! Noch nie gab es in der Geschichte der Schweizer Fitnessbranche einen solchen Expansionsboom der Ketten. Die FITNESS TRIBUNE hat für Sie die wichtigsten Player aufgeführt.

Die ursprünglich von Armin Fach gegründete **Activ Fitness-Kette**, welche heute zur Migros Zürich gehört, ist sehr erfolgreich unterwegs. Im Frühling dieses Jahres haben sie die Center von Silhouette übernommen und sie expandieren im Grossraum Zürich wie aber auch in der Westschweiz und im Tessin sehr stark. Activ Fitness hat aktuell 41 Standorte.

Update Fitness ist ebenfalls sehr erfolgreich unterwegs. Dieses Jahr eröffnete sie acht Anlagen, nächstes Jahr kommen mindestens gleich viele dazu. Die Firma, an welcher Coop mit 51% beteiligt ist, will gesamtschweizerisch expandieren. Lesen Sie dazu das spannende Interview mit Michael Ammann, dem CEO von Update, in dieser Ausgabe ab Seite 14.

Basefit, der führende Discounter in der Schweiz, eröffnet eine Anlage nach der anderen und ist neu auch in der Zentralschweiz, in Kriens und Baar, vertreten. Auch Basefit will eine gesamtschweizerische Flächendeckung und expandiert deshalb nun auch in die Westschweiz.Die Migros Aare eröffnet Ende September das erste **Only Fitness** in Bern und steigt somit neu in den Discount-Markt ein. Mit einer top Infrastruktur, wie man es von der Migros gewohnt ist, können die Mitglieder dort ab CHF 399.– im Jahr trainieren. Nebst der Migros Aare eröffnet auch die Migros Luzern 2018 das erste Only Fitness in Emmenbrücke. Es ist davon auszugehen, dass wenn die Migros mit ihrem neuen Format Erfolg hat, Only Fitness gesamtschweizerisch ausgerollt wird und die Migros damit einen Frontalangriff auf Basefit startet!

M-Fit (Migros Ostschweiz), **Flower Power** (Migros Aare) und auch **ONE Training Center** (Migros Luzern) sind weitere Fitness-Formate der Migros im mittleren und oberen Preissegment.
Alle drei Formate sind in ihren Regionen ebenfalls stark am Expandieren.

Let's Go Fitness ist der Markt-Leader in der Westschweiz und ebenfalls in Expansionslaune. Der Fitness-Riese McFit kommt neu in die Schweiz! McFit ist weltweit einer der grössten Fitnessunternehmungen. McFit war der Pionier im Discountbereich und eröffnet nun mit ihrem neuen Format **John Reed** in Zürich das erste Studio in der Schweiz. Das neue John Reed ist in Zürich Oerlikon, direkt neben dem **Fitnessplus** von Giusi Verre. Wenn man McFit kennt, weiss man, dass es nicht bei einem Standort in der Schweiz bleibt! Neben den grossen Kettenbetrieben der Konzerne und derer von Investoren finanzierten Gruppen setzt sich die private Kette Fitnessplus (14 Anlagen) ebenfalls erfolgreich durch und plant in den nächsten Monaten weitere Eröffnungen.

Clever-Fit, mit 336 Discount-Centern einer der ganz grossen Player in Deutschland, kommt diesen Herbst ebenfalls ins Land der Eidgenossen. In Schaffhausen wird das erste Fitnesscenter eröffnet. Gemäss Pressemitteilung will Clever Fit in fünf Jahren mindestens 20 Standorte in der Schweiz eröffnen.

BEST BODY NUTRITION | BBN HARDCORE | MAMMUT | VegiFEEL WeGAIN naturally

NEU

STARKE MARKEN FÜR STARKE ZIELE

ORDER NOW

021 635 19 69 | orders@swisstopservices.com

BEST BODY NUTRITION | BBN | MAMMUT | VegiFEEL

Exklusiver Vertriebspartner der Fitnesshotline GmbH für die Schweiz.

Händler / Revendeurs Fitness & Shops:

Für Ihre Wiederverkaufs-Konditionen, mehr Informationen unter / Pour vos conditions de revente plus d´infos sur:
www.sts-pro.ch

CAREFULLY DISTRIBUTED BY

STS

swisstopservices.com

WELLNESS • SPORT NUTRITION

Oder kontaktieren Sie uns direkt unter / ou contactez-nous directement

Deutschweiz : 076 284 33 55
Romandie : 076 546 61 60
Ticino : 079 212 38 31

Update des kanadischen Marktes

Text und Fotos von Hans Muench

CanFitPro Event-Expo
16. bis 18.08.2017

Das 24. jährliche Event fand im Kongresszentrum in Toronto statt, in unmittelbarer Nähe zum CN Tower und dem Rogers Centre, in dem die berühmte Baseball-Mannschaft Toronto Blue Jays spielen. Es konnte eine Rekordbesucherzahl von 15.000 erreicht werden. Die Messehalle war mit 250 Ausstellern voll, die ebenso Produkte wie auch Dienstleistungen rund um den Fitness-Club-Sektor anboten, darunter auch der führende kanadische Pilates-Anbieter Merrithew. Es gab sogar einen Stand für Medical Marijuana (in Kanada auf Rezept erhältlich, und ab den 01.07.2017 sogar ohne Rezept!).

Hans Muench

Geboren: 12.07.1958 in Toronto, Kanada
Familienstand: geschieden, 2 Kinder (23/25 Jahre)
Nationalität: Deutsch und Kanada
Wohnsitz: Winterthur, Schweiz
Education: MBA Intl. Business (MIBS) Univ. of South Carolina 09-1983 bis 06-1985. Diplomarbeit – Untersuchung des europäischen Fitnessmarktes vom Juli 1984-Januar 1985
Sprachen: Englisch (Muttersprache); Deutsch (fliessend); Französisch (gut)
01.2008 bis 01.2016: IHRSA (International Health, Racquet & Sportsclub Association), Boston, USA) Director of Europe
09-2002 bis 12-2007: Nautilus Germany GmbH, D-Köln/Munich - Area Manager, Süddeutschland /Österreich - Key Account Co-Manager: Fitness First, Elixia, Body & Soul - Unterstützte europäischen Hotelmarkt-Entwicklung (HOTEC, Budapest)
05-2001 bis 08-2002: BSA /BA, D-Munich - Manager des neuen Stützpunktes für führende Fernstudiumanbieter für Fitness - Involviert in die Einführung des neuen dreijähriges BA_Studium
10-1999 bis 05-2001: Fit- Plus Fitness Center (Elixia), D-Munich - Chief Development Officer Unterstützt die Besitzer bei Beteiligung und Verkauf an Fremdinvestoren, Expansionsplanung und Integrationsarbeit der neuübernommene Anlagen
1986-87: Initiator des Tennis-Fitness-Mental Training Camps in Südtirol
07-1985 bis 03-1996 und **11-1986 bis 03-1987**: Oase, D-Bochum, Projektmanager
E-Mail: hans@hans-muench.com
T: +41-77-975-5180

Darüber hinaus fanden im Rahmen der Messe über 300 Fortbildungsseminare von 225 internationalen Branchenexperten statt.
Unter den Referenten waren u.A.:

- **Jilian Michaels** (Brutez, TV Personality),
- **Tony Horton** (creator of P90X, Shaun T, Cize and Hip Hop Abs)

- **Tosca Reno** (Bestselling author „Eat Clean Queen"), Tommy Europe (Shred Bootcamp)
- **Steven Tharrett** (Dallas, TX), Advisory Board member of AFS (boutique market specialist) and principal of ClubIntell on „Market Disruption"
- Podiumsdiskussion mit **Dr. David Patchell Evans** (Inhaber der 400+ Klubkette Goodlife / Fit4Less Clubs), Emma Berry (Equinox), Scott Wilderman, Perry Tucciarone, und Randy Hetrick

Der kanadische Fitnessmarkt

Der Fitnessmarkt in Kanada umfasst 6156 Clubs mit rund drei Millionen Mitgliedern. (Quelle: IHRSA Global Report 2016) Dabei beläuft sich der Jahresumsatz der Fitnessindustrie auf 2,6 Milliarden USD.

David Patchell-Evans mit Pierre Poitras

Aktuelle Branchentrends

Boutique-Konzepte wie Soul Cycle, Greko und F45 wachsen rasant

Franchise-Organisationen wie Anytime, OrangeTheory, Greko und F45

Einfluss aus den USA durch Clubs wie Equinox, LA Fitness, Lifetime, Soul Cycle und Barry Boot Camp, das bald eröffnet wird.

Steven Tharret und Hans Muench

Kanadische Fitness-Ketten

- GoodLife Fitness / Fit4Less: zusammen ca. 450 Standorte
- Econofitness Quebec: 58 Standorte
- Cambridge Clubs: 3 Luxus-Clubs in Torontos Stadtzentrum mit einem geschätzten Jahresumsatz von 20 Millionen CHF

FICC: Fitness Industry Council of Canada
Das FICC initiierte ein Programm in Alberta, das Ärzte dazu anregte, ihren Patienten Fitness anstatt Medikamente zu verschreiben.

Musik-Lizenzgebühren drohen abermals zum Problem zu werden (aktuell laut Fitness Business Canada zahlt ein Club mit 1.000 Mitglieder ca. 2.000 CAD$ (ca. 1.534 CHF). Angebote wie das von Gymsound, die lizenzfreie Musik anbietet, werden künftig eine Alternative darstellen.

Fitness Business Canada
Fitness Business Canada erscheint zweimal monatlich und ist die führende Fachzeitschrift in Kanada. Über die Website fitnessbusinesscanada.com können die Inhalte auch online gelesen werden.

F45 Training hat über 850 Studios weltweit

F45 Training ist in 26 Ländernvertreten darunter Australien, Grossbritannien, die USA, die Vereinigten Emirate, Neuseeland, Indonesien, Singapur, China.

CEO und Gründer **Rob Deutsch** erklärt potentiellen Konzessionsnehmern:
"Der Besitz eines F45-Trainingsstudios bietet Konzessionsnehmern die Möglichkeit, das Leben der eigenen Mitglieder zu verbessern, eine beneidenswerte Balance von Arbeit und Leben zu schaffen sowie, egal über welches Branchen-Know-how man verfügt, bedeutend mehr Einkommen zu erwirtschaften. Zusätzlich zu unseren unvergleichlichen Trainingsprogrammen, nutzt unser Low-Cost-Betriebsmodell prozessorientierte Systeme und umfangreiche In-House-Technologie, um das Geschäft effektiv und profitabel zu steigern."

Rob Deutsch

Zu pontentiellen Mitgliedern sagt Rob Deutsch:
"Der Trainingserfolg von F45 rührt vom revolutionären Zugang zur Fitness her durch den Fokus auf Innovation und Technologie auf Weltklasseniveau. Die Menschen haben keine Zeit, aber sie wollen dennoch ein gutes Workout geniessen mit Unterstützung und Ermutigung von professioneller Seite. Das F45-Training zielt auf Unterschiedlichkeit.Wenn Sie ein F45-Studio betreten, erhalten Sie sofort Zugang zu einer dynamischen und unterstützenden Umgebung, geführt von Weltklasse-Trainern, die in jeder Session die Mitglieder motivieren und herausfordern."

Roger Gestach im Gespräch mit SFGV Präsident Claude Ammann (rechts) und Vize-Präsident Roland Steiner (links)

Interview mit SFGV Vorstand

RG: Herzlichen Dank Claude und Roland, dass ihr mir für dieses Interview zur Verfügung steht. Was sind die aktuellen News aus dem Vorstand des SFGV?

CA: Danke auch Dir, Roger, für das Interesse am SFGV-Verband.
Wir arbeiten momentan intensiv an der Strategie 2018-2021 des Verbandes. Die wichtigsten Bereiche sind die Berufsbildungen z.B. all business is local, die Positionierungsplanung für KMU und die Öffentlichkeitsarbeit.
Bei der beruflichen Grundbildung (Berufslehre) sind wir mitten in der Teilrevision, welche nochmals eine grosse Qualitätsverbesserung mit sich bringen wird, und natürlich die damit verbundenen Berufsmeisterschaften – den Swiss Skills.
Im Dienstleistungsbereich sind nun die neuen Lohnempfehlungen und die Ausbildungsrichtlinien des Verbandes auf unserer Webseite aufgeschaltet. Für unsere Mitglieder haben wir neu Musterarbeitsverträge erstellt. Es lohnt sich also auch immer auf unsere Webseite oder auf Facebook zu gehen, um immer über alle News informiert zu sein.

RG: Ihr habt die 100'000 Unterschriften für die aus meiner Sicht tollen Volksinitiative leider nicht geschafft. Ist dieses Vorhaben somit ganz gestorben oder gibt es Bestrebungen, eventuell in Partnerschaft mit anderen Verbänden wieder einmal eine Initiative zu starten?

CA: Ja, das war wirklich eine grosse Chance, die unsere Branche nicht wahrgenommen hat, schade.
Nein, ich denke im Moment haben wir zu wenig Unterstützung von unseren Mitgliedern, um ein solches gesamtschweizerisches Projekt durchzuziehen. Ebenso gibt es im Moment aus unserer Sicht auch keine Partner oder Verbünde, die uns so stark unterstützen könnten oder wollten, um diese Ziele zu erreichen.

Claude Ammann · c.amman@sfgv.ch

Die Gesundheitsprävention wird einer der hartumkämpften Märkte der Zukunft, da haben wir nicht wirkliche Partner zu erwarten. Wir sind in diesem Bereich für viele eine zusätzliche Konkurrenz, welche sich ihre ihm zustehenden Marktanteile sichern möchte.
Daher ist es für uns unverständlich, wieso die Fitnesscenter-Besitzer nicht mehr Interesse daran zeigen, denn nur gemeinsam sind wir als Verbandsvertreter der kleinen KMU zusammen stark.

RG: Den Eidgenössischen Fachausweis gibt es seit rund 15 Jahren und die Fitnesslehre auch schon fünf Jahre. Ab 2018 kommt nun die Diplomausbildung dazu. Was kannst Du uns über diese neue Ausbildung erzählen und für wen ist sie gedacht?

CA: Das Diplom „Experte für Bewegungs- und Gesundheitsförderung" ist für zwei verschiedene Fachbereiche gedacht. Auf der einen Seite die Fach-

richtung „Führen von Fitness- und Bewegungszentren", welche für Führungskräfte gedacht ist, die später ein Fitnesscenter führen möchten. Die Ausbildungsinhalte sind so gestaltet, dass die Bereiche vermittelt werden, die nicht auf dem freien Markt erhältlich sind. Also das ganz spezifische Wissen für die Fitnessbranche.
Die zweite Fachrichtung ist „Medizinische Fitness im Netzwerk", die sich mehr auf das Operative auf der Trainingsfläche bezieht wie Pathologie/Psychopathologie, Medizinische Fitness und deren Anwendung auf der Trainingsfläche. Es geht um die Betreuung von Menschen mit Beschwerden am Bewegungsapparat. Für diese Fachrichtung wäre geplant, dass diese Experten als medizinisches Hilfspersonal beim BAG anerkannt werden und über die Grundversicherung abgerechnet werden könnten. Diese Anerkennung wird allerdings noch eine grosse Herkulesaufgabe werden.

RG: Bei der Fitnesslehre gab es grosse Diskussionen bezüglich des Schulungsstandortes. Ihr vom Vorstand wolltet diesen unbedingt in Zürich haben, stattdessen ist er nun in Ziegelbrücke im Kanton Glarus. Was habt Ihr gegen Zürich?

RS: Der 2012 gewählte Ausbildungsstandort Basel liegt am Rand der Schweiz. Geografisch liegt Zürich in der Mitte der Deutschschweiz. Praktisch von allen Ballungsgebieten in knapp einer Zugstunde erreichbar. Daher versuchten wir seit 2013, den zentralen Schulstandort Zürich zu erhalten.
Wir sehen für die nächsten Jahre kein grosses Mengenwachstum, weil wir der Meinung sind, die Lernenden sollten nur von Fachkräften mit eidgenössischen Abschlüssen betreut werden. Wir wollen Qualität schaffen, nicht billige Arbeitskräfte. Daher ist es für jeden Kanton schwierig, unseren Beruf zu beschulen.
Aus diesem Grund beantragen wir, unsere Berufslehre als sogenannten IFK zu beschulen. Die OdA Bewegung und Gesundheit als Dachverband der Bewegungsberufe Schweiz möchte ein zentrales Bildungszentrum in Zürich aufbauen, um allen Lernenden auf den gleichen Qualitätsstandard zu bekommen.
Dieses Bildungszentrum hätte wie eine Hotelfachschule funktioniert. Neben dem Campus wäre ein Fitnesscenter aufgebaut worden, in welchem die Lernenden direkt ihr Wissen vor Ort umgesetzt hätten.

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

Die Berufsschullehrer haben in der Umfrage zur Revision des Bildungsplanes den Wunsch geäussert, die theoretische Ausbildung in den Bereichen Anatomie, Trainingslehre und Testing jeweils mit der Instruktion an den Geräten usw. zu verbinden. Da das Fitnesscenter öffentlich gewesen wäre, wäre die Umsetzung sehr wirklichkeitsnah umgesetzt worden. Leider verhindert nun die für uns nicht nachvollziehbare ablehnende Haltung des Kantons Zürich dieses für unsere Branche wichtigen Projektes.

RG: Ihr habt vor drei Jahren den Fitness Guide ins Leben gerufen als Konkurrenz zu Qualitop/Qualicert. War dies sinnvoll und wie steht es heute um den Fitness Guide?

RS: Nicht als Konkurrenz, sondern als Ersatz. Hauptgrund, warum der SFGV dafür gesorgt hat, dass der Verband Qualitop aufgelöst wurde, war die mangelnde Transparenz bei der Qualitätsaussage. Damit ein Fitnesscenter bei Qualitop zertifiziert werden kann, braucht ein Mitarbeiter 30 Ausbildungstage. Die Lernenden Fachmann/Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung kommen auf ca. 400 Ausbildungstage. So hängt also das „Qualitätssiegel" Qualitop an der Eingangstüre von ganz unterschiedlich positionierten Unternehmen. Der Konsument kann also gar nicht unterscheiden und versteht dann auch die Preis- und Qualitätsunterschiede nicht. Ich versuchte, als damaliger

Roland Steiner · r.steiner@sfgv.ch

Präsident der Normungskommission, während Jahren, die Ausbildungsanforderungen für die Mitarbeiter zu erhöhen, scheiterte aber jeweils regelmässig am Widerstand der Interessengruppen. Weil der SFGV für seine qualitäts- und gesundheitsorientieren Mitglieder ein differenziertes System wollte, entwickelten wir zusammen mit Fachleuten der Uni St. Gallen, gestützt auf eine repräsentative Umfrage bei der Schweizer Bevölkerung den Fitness Guide.
Wichtig zu wissen ist, dass alle diese Entscheide auf demokratische Weise zustande gekommen sind. Der Entscheid, die Auflösung von Qualitop zu beantragen, wurde durch einen Mehrheitsentscheid der Mitgliederversammlung des SFGV gestützt. Die Lösung Fitness Guide und die Kriterien wurden ebenfalls durch die Mitgliedersammlung des SFGV mit massivem Mehrheitsentscheid gestützt. Der Fitness Guide gehört den Mitgliedern des SFGV und untersteht damit einer demokratischen Kontrolle im Gegensatz zur heutigen Qualitop-Lösung, die in Besitz einiger Kettenbetriebe ist.
Wir haben von 2012 bis 2016, innerhalb von vier Jahren ein neues Qualitäts-Label etabliert, dem mittlerweile 200 zertifizierte Fitnessunternehmen angeschlossen sind.
Auf diese Leistung dürfen wir sicher stolz sein. Der Fitness Guide dient den gesundheitsorientierten Fitnesscentern, sich im Markt glaubhaft zu positionieren. Wir glauben nach wie vor daran, dass es einem Grossteil der Kunden nicht egal ist, welchen Ausbildungsstandard die Trainer in ihren Fitnesscentern haben und dass viele Kunden bereit wären, dafür auch mehr zu bezahlen.
Mit den Spezialisierungsmöglichkeiten und dem Zusatzlabel „medical" hat ein mit dem Fitness Guide zertifiziertes Unternehmen die Möglichkeit, sich noch stärker im massiv wachsenden Gesundheitsmarkt zu positionieren.
Der Fitness Guide war einer der wichtigsten und besten Entscheidung, welche vom SFGV getroffen wurde.

RG: Wenn ich mir die Mitglieder des SFGV anschaue, stelle ich fest, dass im Verband fast keine Kettenbetriebe mehr sind, nur noch die Einzelstudios. Seid Ihr der Verband der Kleinen?

SFGV

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

CA: Ja, sicher. Im heutigen Markt brauchen die Einzelunternehmer eine starke Unterstützung, die wir mit den Dienstleistungen des SFGV bieten können. Zusammen können wir ein Gegengewicht zu den Kettenbetrieben bilden.
Wenn man die Marktentwicklung der letzten Jahre im Bereich der Kettenbetriebe verfolgt, stellt man fest, dass es neben der Migros vorallem Kettenbetriebe gibt, hinter denen Finanzgesellschaften stehen. Da geht es um ein kurzfristiges Optimieren, um dann gewinnbringend weiterzuverkaufen. Die Kundeninteressen bleiben da weitgehend auf der Strecke.

RG: Claude, Du bist jetzt schon zwölf Jahre im Vorstand. Roland ist sogar noch länger dabei. Roland ist zudem schon länger im Pensionierungsalter. Du und Roland, Ihr beide seid die Treiber im Vorstand des SFGV. Wie sieht die Zukunft des Verbandes aus, falls Ihr zwei einmal zurücktreten würdet. Seid Ihr daran, Eure Nachfolge zu planen?

CA: Ja richtig, wir sind lange dabei und haben viel erreicht. Wir werden uns im 2018 nochmals zur Wahl stellen und sind jetzt schon am Aufbau unserer Nachfolger. Wir wollen, dass der SFGV zumindest auf diesem Niveau weitergeführt wird und die Professionalität erhalten bleibt.
Die KMU's brauchen auch in Zukunft einen starken Branchenvertreter. Und wer weiss, vielleicht finden wir ja sogar noch ein paar Junge, die noch mehr Power als wir zwei haben.

RG: Claude, die Migros wächst und macht jetzt sogar noch Discount-Studios. Coop ist mit Update sehr stark am Expandieren ebenso auch Basefit. Jetzt drängen mit Cleverfit und John Reed (McFit) auch noch grosse deutsche Ketten in den Schweizer Fitnessmarkt? Können die Einzelstudios, sprich auch die Center des SFGV zukünftig überhaupt noch überleben? Und was müssen sie machen?

CA: Es ist nun mal so, dass unsere Branche zu einer der interessantesten Investitionsbranchen der Zukunft gehört und die Konkurrenzsituation nur noch grösser werden wird. Ebenso muss man sich auch mal umsehen, denn es gibt heute praktisch keine Branchen mehr, bei welchen es nicht den gleichen Konkurrenzkampf gibt wie bei uns. Sogar Coiffeure, Restaurants, Hotels, Elektronik etc., sogar die Apotheken (bei denen ja eine Lizenzpflicht besteht) sind nun mit den grossen Playern konfrontiert. Warum sollte also unsere Branche da eine Ausnahme sein? Wir müssen uns auf unsere Werte als Unternehmer zurückbesinnen und wie das Wort sagt «etwas zu unternehmen».

Wir müssen den Blickwinkel ändern. Es ist nämlich so, dass die Grossen vor uns Angst haben sollten, denn wir haben die Stärken, die Innovationen, die Flexibilität.
Ich nenne da nur Kundenbindung durch Persönlichkeiten, schnelle und flexible Markt-Adaptionen und gut ausgebildete Mitarbeiter, die sich in den Gesundheitsmarkt einbringen können.

Gesundheit ist etwas ganz Persönliches und hat viel mit Vertrauen zu tun - und Vertrauen ist nicht käuflich. Und deshalb wird dieser zukünftige Markt von uns KMU's dominiert werden, weil nur wir dieses Vertrauen herstellen können. Davon bin ich überzeugt.

Es ist vielleicht ein wenig zu vergleichen mit den Restaurants. Der Italiener oder die Walliser Kanne rentiert und laufen auch neben den Döner-Imbissen oder McDonalds gut.
Wir sagen ja schon seit Jahren: Entwickelt Euch zu gesundheitsorientierten Fitnesscentern! Dieser Markt wird weiter stark wachsen und ist nicht so umkämpft wie der traditionelle Fitnessmarkt der fitnessaffinen Menschen. Im traditionellen Fitnessmarkt wird es für KMU's eher schwierig gegen die Kettenbetriebe. Im gesundheitsorientieren Markt hingegen, kann sich das einzelne Fitnessunternehmen behaupten. Auch mit den in diesem Interview erwähnten umfangreichen Unterstützungstools des SFGV.
Ich gestatte mir noch eine persönliche Bemerkung: Wir sollten mit der Bezeichnung „Studio" aufhören. Wenn wir im heutigen Markt bestehen wollen, braucht es Unternehmerinnen und Unternehmer. Wir sollten definitiv von der Muckibuden-Mentalität wegkommen.

RG: Du bist selber Inhaber eines Fitnesscenters in Zuchwil. Gemäss meinen Informationen ist Dein Center sehr erfolgreich, obwohl Du in unmittelbarer Nähe einige grosse Mitbewerber hast. Was ist Dein Erfolgskonzept?

CA: Genau, das ist so. Mein 600m2 grosses Fitnessunternehmen hat heute einen besseren Cashflow, als ich vor 15 Jahren in allen drei von mir betrieben Fitnesscentern in Basel und Umgebung hatte.
Mein Motto lautet: Alles unter einem Dach vereinen, eine eigene Arztpraxis, Physiotherapie und Fitnesscenter ohne substanzielle Barrieren.

Das heisst, alles ist wirklich unter einem Dach. Das Wartezimmer des Arztes ist in der Lounge mitten im Fitnesscenter, wo auch die Physiopatienten warten. Einige Mitarbeiter arbeiten gesplittet (50% Fitness/ 50% Medizinische Praxisassistentin oder 50% Physio/50% Fitnesstrainer etc.), um die Patienten direkt ins Fitness integrieren zu können und die Betreuungsschiene direkt weiterzugeben.

Ich lege grossen Wert auf die Ausbildung meiner Lehrlinge, welche in allen drei Bereichen zu Hause sind.
Meine Preispolitik liegt im Bereich von 1.000 CHF pro Jahresabonnement (Raum Zuchwil Downtown). Allerdings gab und wird es nie eine Aktion oder Preisvergünstigungen geben. Wir geben dem Kunden eine Preisgarantie „Jeder bezahlt bei uns den gleichen Preis". Dafür beträgt unsere Wiedererneuerungsquote knapp 80%.
Aber das Wichtigste ist, wir haben uns voll auf Gesundheit fokussiert und nicht auf Sport. Natürlich haben wir auch einige „sportliche" Jungs und Mädchen, aber 85% unserer Kunden sind unfitte und gesundheitsinteressierte Menschen im Alter von 40 Jahren aufwärts. Gut 60% sind über 50 Jahre alt.
Die Zukunft gehört den Unternehmen die sich auf die Kundenbereiche konzentrieren, welche sich den Marktbedürfnissen anpassen und dies werden in Zukunft nicht die sehr Sportlichen sein, dies werden die Gesundheitsbewussten sein.

RG: Herzlichen Dank für dieses Interview und den Mitgliedern des SFGV wünsche ich weiterhin viel Erfolg.

INSPIRE, EMPOWER, ACHIEVE

WAS AUCH IMMER DEIN ZIEL IST, DAS WATTBIKE IST DAS OPTIMALE TRAININGSGERÄT DAFÜR.

Ermöglichen Sie Ihren Mitgliedern das ultimative Raderlebnis in der Wattbike-Zone. Das Wattbike, extrem robust, vielseitig und sehr genau in der Messung, holt das Beste aus jedem Training heraus.

Verwende die Wattbike App für Trainingsaufzeichnungen, nutze die vorgefertigten Trainingspläne, verbinde dich mit anderen Apps und teile deine Workouts. Ermittle deinen Erfolg, verbessere deine Technik und hebe dein Training auf ein neues Level.

GET IT ON Google Play

Download on the App Store

wattbike

Weiter Infos unter **www.domitner.com**

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

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

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Matteo Donataccio und seine drei Söhne, Angelo, Gianluca und Diego bauen im Tessin auf knapp 11'000 m2 die wohl grösste Fitnessanlage Europas

PLANET WELLNESS VILLAGE

Teil 5

Seit der FT-Ausgabe Nr. 166 berichten wir alle zwei Monate, wie das Projekt PLANET WELLNESS VILLAGE sich entwickelt. Die aktuellen Fotoaufnahmen, die Mitte September gemacht wurden von dieser MEGA-ANLAGE, zeigen doch schon einige Fortschritte aber als Aussenstehender glaubt man einfach noch nicht daran, dass per Ende Oktober umgezogen wird und anfangs November 2017 schon diese Fitness- und Wellnessanlage den Betrieb aufnehmen kann. In der nächsten FT 171 Ausgabe kommt dann der letzte Teil 6 mit einem Interview mit Matteo Donataccio zum Stand der Dinge und mit Fotos vom Innenleben dieser einmalig schönen Anlage!

Info: www.planetonline.ch

Matteo Donatacio (Bild oben) steht vor seinem fast fertigen

PLANET WELLNESS VILLAGE

Die beiden Fotos rechts unten (Seiten 46 und 47) zeigen, dass der Fassadenbau mit den Fenstern fertiggestellt wurde.

Wichtige Nachbarn und potentielle Kunden kann man jetzt schon durch die grosse Fensterfront vom

PLANET WELLNESS VILLAGE

entdecken:

BMW

FERRARI

HARLEY DAVIDSON

PORSCHE

MERCEDES

usw.

Die Fotos zeigen, wie schön die Treppe beim Eingang einmal aussehen wird.

www.planetonline.ch

planet
wellness village

Fortsetzung Seite 48 >

> Fortsetzung von Seite 47

Der Architekt meinte: «Sie sind eine Woche zu früh gekommen, ab 25.9. sind im ganzen Gebäude schon alle Lampen montiert».

Das PLANET WELLNESS VILLAGE ist voller Überraschungen. Hier die Fertigstellung eines grossen Wellness-Wasserbeckens.

Der grosse Swimmingpool wird Ende September fertig gestellt sein und hinten das Becken für Nichtschwimmer.

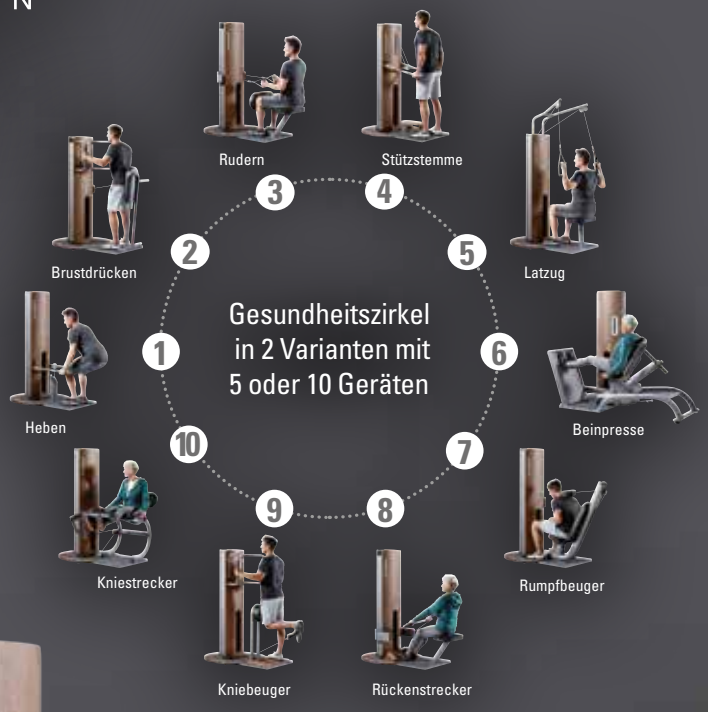
Die Aussicht ist fantastisch und über einen Teil hinten rechts wird ein Wasserfall die Menschen zusätzlich erfreuen!

Angelo, Matteo, Gianluca und Diego Donataccio laden für die grosse erste Eröffnungsphase Ende Oktober nach Pazzallo bei Lugano ein!

Dr. WOLFF®
SPORTS & PREVENTION

Präventionspark

Der Gesundheitszirkel



DER SEILZUG – BASIS FÜR FUNKTIONELLES BEWEGUNGSTRAINING

Die vor allem auf dem Seilzug-Prinzip basierenden Bewegungsmuster erlauben Ausführungsvarianten mit steigendem Anspruch an Belastung und Koordination, vom Leichten zum Schweren.

DAS ÜBEN ALLTAGS-TYPISCHER BEWEGUNGEN

Sogenannte ADL-Übungen (Activities of Daily Living) orientieren sich an den Erfordernissen des Alltags. Ausgewählte, mehrgelenkige und funktionsreiche Bewegungsabläufe sorgen für den gewünschten Erfolg.

DIE „EASY-START" POSITION – SOFORT TRAINIEREN

Ergonomische Ausgangspositionen ohne komplizierte Einstellungen, einfach bedienbar.

BEWEGUNG MIT SMARTSENOR™-TECHNOLOGY

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Weiter Infos unter **www.domitner.com**

Domitner GmbH | Herrgottwiesgasse 149, A-8055 Graz | Tel: +43 316 27 12 00 | office@domitner.com
Domitner GmbH | Mülistrasse 18, CH-8320 Fehraltorf | Tel: +41 44 72 12 000 | office@domitner.ch

Die Bedeutung der Kurstrainer für den Unternehmenserfolg

Text: Manu Reusing | Fotos: SAFS

Nach wie vor ist für viele Fitnesskunden das Trainingserlebnis in der Gruppe wichtig. Deshalb spielt auch das angebotene Kursprogramm oft schon bei der Wahl des Studios eine bedeutende Rolle. Das Training mit Gleichgesinnten, die Animation durch die Musik und den Kursleiter, dessen Betreuung und Anleitung tragen bei vielen Menschen dazu bei, regelmässig den „inneren Schweinehund" zu besiegen. Doch was ist es, was Mitglieder letztlich langfristig in den Kursen hält, sie Erfolge erzielen lässt, sie zufrieden stellt oder im besten Fall sogar begeistert und dadurch wiederum langfristig dem Unternehmen treu bleiben lässt? Allein ein breit gefächertes Angebot an Kursen reicht nicht aus. Einen entscheidenden Beitrag leistet der Kurstrainer selbst und hilft somit Studios, sich im Markt entsprechend zu positionieren und sich von Mitbewerbern abzuheben.

Manu Reusing

Dozentin an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement/ BSA-Akademie in den Fachbereichen Fitness/ Gruppentraining und Mentale Fitness/Entspannung.
Zudem ist sie seit vielen Jahren als Kursleiterin im Fitness-Studio und als Personaltrainerin tätig.
Info: www.dhfpg-bsa.de

Der Kursbereich als wichtige Unternehmenssäule

Laut „Eckdaten der schweizerischen Fitnessbranche" ist der Kursbereich nach wie vor eine wichtige Säule in der Angebotsstruktur der Fitnessunternehmungen. Folgerichtig wurde dieser Bereich weiter verstärkt und verfügte laut diesem Branchenreport aus dem Jahr 2015 überdurchschnittlich 13,6 Kursleiter je Anlage, die diese Dienstleistung anbietet. 73 % der Unternehmen gaben an, in ihrer Anlage Mitarbeiter ausschliesslich für die Durchführung von Gruppenkursen einzusetzen. Im Schnitt halten diese Fitnessunternehmungen dafür 10,1 Personen vor.

Die Funktionen des Kursleiters

Die vielfältigen Aufgaben, die der Kursleiter im Rahmen seiner Tätigkeit zu erfüllen hat, sind nicht immer allen bewusst, manchmal einschliesslich ihm selbst. Sie tragen jedoch massgeblich zum Erfolg des einzelnen Gruppenfitnessprogramms, des gesamten Gruppentrainingsbereichs und damit einen wesentlichen Teil zum Erfolg des ganzen Unternehmens bei. Generell kann man die Aufgaben des Kursleiters den nachfolgenden Funktionen zuordnen:

• Der Lehrer

Der Kursleiter übernimmt in seiner Funktion als Lehrer eine hohe Verantwortung für seine Teilnehmer. Aus diesem Grund muss jeder einzelne Kurs sorgfältig vorbereitet werden. Hierbei sind die Ziele klar zu definieren und die Inhalte auf die Zielgruppe abzustimmen. Jede einzelne Übung sollte der Trainer erklären, vormachen und gegebenenfalls korrigieren sowie die Teilnehmer über fachliche Zusammenhänge informieren können.

• Der Dienstleister

Ehrliche Hinwendung zum Kunden, Anteilnahme an seinen Wünschen, Zielen, noch viel mehr an seiner Person. Das ist es, was der Kunde sucht und wertschätzt. Das bezahlt er nicht nur mit Geld, sondern vor allem mit Treue, Sympathie und manchmal sogar mit Freundschaft. Eine hohe Dienstleistungs- oder Servicequalität der Mitarbeiter wird von den Mitgliedern u.a. durch Stammkundentreue (minimierte Fluktuation), aktive Weiterempfehlung und letztlich wirtschaftlichen Erfolg belohnt. Hervorragende Dienstleistung und ein exzellenter Service sollten daher im Interesse aller Mitarbeiter sein. Dieser Funktion des Dienstleisters muss sich also auch jeder Kursleiter bewusst sein. Zu einer guten Dienstleistung innerhalb des Betriebes kann jeder Kursleiter beitragen, indem er zum Beispiel Rahmenbedingungen entsprechend der Kursart und der Zielgruppe schafft und als Ansprechpartner für die Kursteilnehmer vor und nach dem Kurs zur Verfügung steht.

• Der Animateur

Der Begriff „Animation" in der Bedeutung der lateinischen Übersetzung meint jemanden dazu bewegen, etwas zu tun, einen Anstoss zu geben. Der Kursleiter soll sich seiner Aufgabe als Animateur bewusst sein, denn der Spass am gemeinsamen Trainieren und gute Laune sind für die meisten Kursteilnehmer sehr wichtig. Beides soll der Kursleiter durch seine Erscheinung, seine Ausstrahlung, sein Auftreten und im Umgang mit den Kunden vermitteln. Er muss ständig präsent sein, seine Alltagssorgen in den Hintergrund stellen und sich aktiv und freundlich um seine Kursteilnehmer kümmern.

Mit auftretenden Problemen und Kritik von Seiten der Teilnehmer sollte er immer konstruktiv und professionell

umgehen, im Gespräch positive Formulierungen anwenden und generell einen freundlichen Eindruck hinterlassen.

• Das Vorbild

Eine Selbstverständlichkeit, welche dennoch an dieser Stelle erwähnt werden muss. Der Kursleiter soll das vorleben, was er den Kursteilnehmern vermittelt — Gesundheit, Fitness, Freundlichkeit und Spass. Sein äusseres Erscheinungsbild und sein gesamtes Auftreten werden von den Kunden sehr bewusst wahrgenommen — und das nicht nur während des Kurses. Aus diesem Grund sollte der Kursleiter für seine persönliche körperliche Fitness sorgen, angemessene Kleidung tragen, ein gepflegtes Äusseres vorweisen, sich in guter Haltung präsentieren und stets freundlich und höflich auf die Teilnehmer zugehen.

Die Bedeutung der Aus- und Weiterbildung

Laut „Eckdaten der schweizerischen Fitnessbranche" nimmt die Bedeutung der Mitarbeiterqualifikation in den Köpfen der Unternehmer einen äusserst hohen Stellenwert ein. Knapp 88% der Befragten sehen diese als „ganz besonders wichtig" bzw. „sehr wichtig" an. Nur knapp 2% schätzen die Fortbildung als „weniger wichtig" ein. Niemand bezeichnete sie als „unwichtig". Um den Anforderungen an einen guten Kursleiter gerecht zu werden, stehen mehrere Möglichkeiten der Aus- und Weiterbildung zur Wahl. Eine ganz gezielte und überwiegend kurze Ausbildung in speziellen Programmen bietet den Vorteil, dass der Kurstrainer zügig für die Leitung eines Kursangebots eingesetzt werden kann. Als Nachteil dieser speziellen Programmschulungen bzw. -einweisungen könnte die eingeschränkte Einsatzmöglichkeit des Kursleiters genannt werden, da er ausschliesslich zur Leitung eines bestimmten Kurses qualifiziert wurde.

Für das Unternehmen ist jedoch eine breitere Aufstellung des Kursleiters in mehrfacher Hinsicht sinnvoll und vorteilhaft. Von der Leitung mehrerer, thematisch unterschiedlicher Kurse, über die kurzfristige Vertretung eines anderen Kurses bis hin zur Planung und Umsetzung qualitativ hochwertiger, freier Kursangebote. Um so vielschichtig einsetzbar zu sein, bieten sich grundlegende, aufeinander aufbauende Ausbildungen bis hin zu einem dualen Hochschulstudium im Bereich Fitnesstraining an.

Bei der SAFS — der Swiss Academy of Fitness & Sports — beginnt die Kursleiter Qualifikation mit der Teilnahme an der Ausbildung Gruppenfitness Grundlagen.

Nach dieser Ausbildung beherrschen die Teilnehmer die Basis, um als Kursleiter erfolgreich zu sein und entscheiden sich im Anschluss, in welchen Schwerpunktthemen sie ihre Kursleiterkarriere fortsetzen möchten. Mit beliebten Kursformaten wie Toning, Pilates, Power Yoga oder Dance, in denen die Kursinhalte von den Kursleitern individuell und selbstständig entwickelt werden, hat man sehr gute Chancen im Schweizer Markt Fuss zu fassen, da die Fitnesscenter auf der

Suche nach qualifiziertem Personal sind. Für viele Kursleiter steht jedoch fest, dass sie nach der Basisausbildung der Möglichkeit folgen, im vorchoreografierten Kursbereich tätig zu sein: Les Mills ist ein weltweit erfolgreiches Gruppenfitnessprogramm, zu dem allseits bekannte Kurse wie Bodypump, Bodycombat oder CXWorx gehören. Die lizenzgebundenen Formate wechseln alle drei Monate die Choreografie und Musik.

Die SAFS ist in der Schweiz der offizielle Kooperationspartner der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG. Studienmöglichkeiten bestehen in der Schweiz bei der SAFS in Zürich, sowohl in Deutschland (bundesweit) und in Österreich (Wien).

Info: www.dhfpg.ch
und Info: www.safs.ch

Functional Kinetic Coach

Weiterbildung für FitnessclubBetreiberInnen und TrainerInnen ein «MUSS»

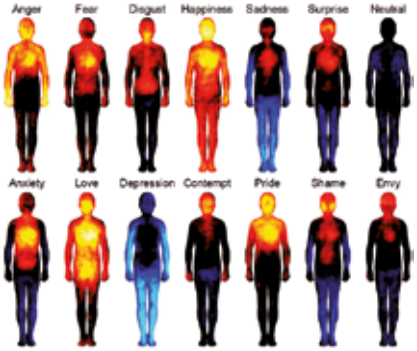
EIN ERFOLGREICHER COACH REDET

„Unsere Definition von Functional Training!“

Teil 2 v 2

Wenn Du an einer Küste die Bäume betrachtest, so sind diese vom Wind in eine Richtung geformt worden. Der Baum (Bewegungsapparat) konnte dem anhaltenden Druck des Windes (Psyche/Emotionen) nicht standhalten, da keine Gegenkraft vorhanden war. Der Wind kann mit möglichst geringem Widerstand durch den Baum hindurch. Durch die asymmetrische Struktur (Dysbalance) wird der Baum in seiner Wasserversorgung (Metabolism) gestört und die ausgewogene Ernährung ist nicht mehr gewährleistet. Hätte er Gefühle, was wir an dieser Stelle jetzt mal nicht glauben wollen, so würde er sich wohl kaum in dieser Position sonderlich wohlfühlen und seine Haltung käme einer depressiven Haltung gleich. Würden wir den Baum mithilfe von Seilen und Zugkräften (Krafttraining) wieder langsam in eine aufrechte Position bringen, so hätte es auch der Wind wieder deutlich schwerer, durch den Baum zu fegen (Stressbewältigung). Die Energieversorgung würde sich langsam erholen und der Baum wäre, wie gesagt, sofern er kann, wieder happy und würde auch nach aussen einen viel vitaleren Eindruck machen.

Übertragen wir diese Metapher und betrachten wir die Körperhaltung depressiver Personen, welche meist nach vorne geneigt, „verschlossen“ und häufig mit Blick auf den Boden gerichtet ist. Auch wenn wir uns als Fitness- oder Personal Trainer oft wie ein Psychologe vorkommen, so liegt die Aufgabe der Psychotherapie sicher nicht in unserem Tätigkeitsfeld und wir sollten uns auch nicht darin versuchen. Wenn wir aber wissen, dass myofasziale Dysfunktionen unmittelbar einen Einfluss auf die Psyche nehmen und diese auch kartieren können, so haben wir die effiziente Möglichkeit, über das strukturelle Training den emotionalen Zustand des Kunden positiv (bei Unwissenheit über die Zusammenhänge leider auch negativ) zu beeinflussen. Hochinteressant sind diese Zusammenhänge auch im Leistungssport; können wir so doch die mentalen Stärken des Sportlers gezielt strukturell unterstützen.



Was nicht wissenschaftlich belegt und dargestellt werden kann, selbst wenn die Wirksamkeit in der Praxis erwiesen ist, wird von vielen Fachpersonen oft von vornherein abgelehnt. Darin sehen wir die grösste Hürde für die Akzeptanz des 360°-FKC. Auch wenn diese Zusammenhänge mehr als offensichtlich sind, können sie leider wissenschaftlich nicht bzw. noch nicht bewiesen werden.

2013 untersuchten Lauri Nummenmaa, Enrico Glereana, Riitta Harib und Jari K. Hietanend die Auswirkung von Emotionen auf die Aktivierung des myofaszialen und neurovaskulären Systems. Ohne genauer darauf einzugehen und mit keinem Bezug zum 360-FKC-Modell möchten wir dir dieses Foto nicht vorenthalten. Es zeigt deutlich die Auswirkung von lediglich mental hervorgerufenen Emotionen.
Nebst den oben genannten Faktoren berücksichtigen wir unter dem Konzept SENSES alles, was zu der Steuerung des Bewegungsapparates gehört. Darunter zählen wir einerseits das, was unter Interozeption und Exterozeption zu verstehen ist, die trainingsrelevanten neurologischen Reizsetzungen sowie die ganze Kognition etc., betrachten diese aber immer unter dem Aspekt der Faszienkontinuität im Sinne der Ganzheitlichkeit.

METABOLISM

Um das Dreieck in der Faszienkontinuität zu vervollständigen, benötigen wir noch die metabolische Komponente, worunter wir einerseits die zugeführten Nährstoffe verstehen, aber auch die Auswirkung jeglicher Reizsetzung auf die metabolische Aktivität sämtlicher Organsysteme. Hier überschneiden sich die Ansichten von SENSES und METABOLISM teilweise, da letztlich jegliche neurologische Aktivität ebenfalls nur mit den nötigen metabolischen Reizen erzeugt werden kann. Oft sind wir uns nicht bewusst, dass wir mit allem, was wir dem Körper an Reizen zuführen, eine Kaskade von metabolischen Aktivitäten auslösen. Ohne hier irgendwen an den Pranger stellen zu wollen, sei doch gesagt, dass nur wenige Trainer und auch Therapeuten sich dieser Spirale wirklich bewusst sind. Nehmen wir zum Beispiel den Einsatz der Massagerollen. Zwar wissen mittlerweile wohl viele, dass wir damit die oberflächlichen myofaszialen Strukturen positiv beeinflussen können. Welcher metabolische Prozess genau dahintersteckt, ist aber oft nicht bekannt. Gleiches gilt für die Reizsetzung im Functional Training betreffend Reizdauer und Intensität. Natürlich wissen wir, in welchen zeitlichen Bereichen wir welchen Effekt erzielen, doch auf welchen metabolischen Prozessen basiert dies und ist das Wissen darüber überhaupt relevant? Ja, das Wissen darüber ist sehr relevant, denn mit jeder Aktivität, mit jedem positiven oder negativen Gedanken, mit jeder Situation, der wir ausgesetzt sind, bedingen wir einen hormo-

Ronald Jansen

Geboren: 16. April 1969
Selbstständiger Personal Trainer, anerkannter Therapeut des Fasziendistorsionsmodell nach Typaldos, Dozent bei Academy for 360° Functional Kinetic Coach & Swiss Prävensana Akademie, Vorstandsmitglied des Schweizerischen Personal Trainer Verbandes, Prüfungsexperte beim Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verband.

nellen Prozess und diesen müssen wir verstehen lernen.

Mal abgesehen vom Leistungssport ist gerade in der heutigen stressgeplagten Gesellschaft dieses Wissen von grosser Bedeutung, um Kunden oder Sportler nicht in einen Burnout oder ein Übertraining zu manövrieren oder den emotionalen Zustand zu verschlechtern. Um die Verbindung zur Faszienkontinuität zu gewährleisten, haben wir uns die Eigenschaften der Meridiane aus der Akupunktur sowie deren Zusammenhänge mit der 5-Elemente-Philosophie zunutze gemacht. Durch die bereits erwähnten Übereinstimmungen des Verlaufs der einzelnen Modelle gehen wir davon aus, dass die metabolischen und auch emotionalen Eigenschaften der Akupunktur-Meridiane und der 5-Elementen-Lehre auf die Strukturen übertragbar sind bzw. mit diesen in einer direkten übertragbaren Verbindung stehen. Da die Applied Kinesiology in enger Verwandtschaft mit den Akupunktur-Meridianen steht, bedienten wir uns auch dort der Nährstoffzuteilungen der Applied Kinesiology. Primär geht es aber beim Konzept des METABOLISM nicht um die Ernährungsberatung als solches, auch wenn dies ein Teil davon sein kann und meistens auch ist, vielmehr geht es um das Wissen und die Umsetzung der gemeinsamen Eigenschaften zwischen den myofaszialen Zuglinien, den Meridianen der Akupunktur und der 5-Elemente-Philosophie. Mit welchen strukturellen oder psychischen wie auch metabolischen Reizsetzungen löse ich also welche Prozesse aus und wie kann ich diese Verbindungen für eine optimale Leistungsfähigkeit oder bei Beschwerden in einem oder mehreren Systemen einsetzen?

„Was zuerst kompliziert klingt, lässt sich auf einfache Art in der Praxis umsetzen"

Trotz der Vielfallt der Aspekte lässt sich das Modell relativ einfach in der Praxis umsetzen. Hat man die Basics erst einmal verstanden, so ist es meines Erachtens sogar einfacher als die Gestaltung eines herkömmlichen Functional Trainings, aber mit einem wesentlichen Unterschied: Wir arbeiten ganzheitlich und berücksichtigen die Verbindung der Systeme und deren gegenseitige Beeinflussung.

Nehmen wir als Beispiel einen Kunden mit einem stark hypertonen M. Trapezius pars descendens. Wie hilft mir da das Wissen des 360°-Functional-Kinetic-Coach-Modells?

Die nachfolgenden Schritte stellen nicht das gesamte funktionelle Training und schon gar nicht alle möglichen Massnahmen dar, dies würde den Rahmen dieses Artikels sprengen. Wir beschränken uns auf die wichtigsten Faktoren.
Auch möchten wir erwähnen, dass wir uns in diesem Fall auf eine Beschwerde konzentrieren, das Konzept bei einer verminderten oder zu maximierenden Leistungsfähigkeit aber genau gleich eingesetzt werden kann.

POWER (Strukturell):
Ein hypertoner Trapezius descendens, der meist nicht verkürzt ist und zur oberflächlichen rückwärtigen Armlinie gehört, zieht häufig eine Hyperlordose der Halswirbelsäule (HWS) nach sich. Eine Hyper-lordose der HWS erzeugt wiederum eine Dysbalance in der oberflächlichen Rückenlinie (ORL) sowie der oberflächlichen und tiefen Frontallinie (OFL/TFL). Der Gegenspieler der ORAL ist die oberflächliche frontale Armlinie (OFAL) und im Normalfall ist sie hyperton oder verkürzt. Was in diesem Moment der auslösende Faktor für die Beschwerden ist, spielt keine Rolle, da wir durch die ganzheitliche Betrachtungsweise immer alle Faktoren mitberücksichtigen.

Schritt 1: Lösen der ORAL, OFAL und OFL durch Massagerolle oder Massagetechnik über den gesamten Verlauf, also von den Hand- und Fingerextensoren bis hinauf zum Okziput. Das Lösen der ORL kann an dieser Stelle integriert werden, hat aber keine Priorität. Verkürzt und somit der Täter ist in fast allen Fällen die OFL, die ORL ist mit wenigen ausgenommen Stellen exzentrisch fixiert und meldet sich meistens als Opfer ebenfalls mit Schmerzen. Lösen wir die exzentrisch fixierten Zuglinien, können wir vorübergehend eine Linderung erreichen, doch die OFL als Täter erlangt dadurch noch mehr „Macht". Die ORAL ist fast immer Opfer der Konfrontation zwischen OFL und ORL und wird durch den Faktor Stress zusätzlich genährt.

Schritt 2: Langsame Mobilisation durch Dehnungsverkürzungszyklen für die ORAL und OFALin einer möglichst grossen Range of Motion (ROM) und unter Berücksichtigung der Gelenkfunktionen, im Speziellen der HWS.

Schritt 3: Kräftigung der Hand- und Fingerextensoren zur Entlastung des oberen Anteils der ORAL. Die Extensoren sind in Bezug auf die ganze ORAL die Synergisten des M. Trapezius descendens und entlasten diesen. Sind sie geschwächt, so gewähren sie dem M. Trapezius descendens quasi „freies Geleit" in die Hypertonie.

Schritt 4: Kräftigung der TFL, speziell im HWS-Bereich der Halsmuskulatur. Stärkung der ORL im Speziellen im Fuss- und Unterschenkelbereich, da der Nacken und somit auch der M. Trapezius pars descendens die fehlende Fussgelenkstabilität kompensieren muss.

SENSES (neurologisch/emotional):
Da in Bezug auf eine hypertone ORAL mental vor allem Stress und/oder Ängste die üblichen Auslöser sind, sollten diese auch berücksichtigt werden. Das fängt bei der Musik in Deinem Training an und hört mit der Art und Weise Deiner Instruktion auf. Ein übermässiges Pushen und ein Hardcore-Training sind in diesem Fall kontraindiziert. Für das Beheben oder Verringern der den Zuglinien zugeordneten psychischen und emotionalen Faktoren, in diesem Fall u. a.Stress, Angst und Atembeschwerden, erachten wir im 360°-FKC-Modell eine uneingeschränkte Interozeption als Voraussetzung.

Schritt 1: Deine Hände sind ein wichtiges bzw. Dein wichtigstes Arbeitswerkzeug. Nutze Dein Wissen über die dreidimensionale Gelenkfunktion der HWS, um mit dem Kunden zusammenzuarbeiten. Führe ihn mit Deinen Händen in die von Dir gewünschten Bewegungen, damit er das Bewegungsmuster übernehmen und verinnerlichen kann.

Schritt 2: dreidimensionale Gelenkfunktionen des Schultergürtels und der HWS eigenständig wiederherstellen. Im Idealfall mit einem vorgespannten M. Trapezius pars descendens. Diese einfachen Übungen sollen als „Homeplay" vom Kunden eigenständig durchgeführt werden. Die wiedererlernten Funktionen müssen in das autonome Bewegungsgefüge wieder aufgenommen und integriert werden. Eine täglich mehrmalige Ausübung ist unerlässlich. Der Tag hat 24 Stunden und die Woche sieben Tage. Wenn Du die Übung mit dem Kunden nur während zehn Minuten im

Training machst, und das ein- bis zweimal wöchentlich, dann wird das nicht viel nützen.

Schritt 3: richtiges Ein- und Ausatmen während der Belastung. Die Atmung hat einen wesentlichen Einfluss auf die Entspannung bzw. Spannung der Muskulatur, dies ist bekannt. Doch meist wird die einfache Formel „Belasten=Ausatmen, Entlasten=Einatmen" verwendet, und das ist falsch. Bei der Ausatmung gerät der ganze Körper, im Speziellen das craniosacrale System, in eine Flexion, beim Einatmen in eine Extension. Macht es daher wirklich Sinn, bei Belastungen der aufrichtenden Muskulatur auszuatmen? Wir sind überzeugt, dass dies mit wenigen Ausnahmen negative strukturelle und somit auch emotionale und metabolische Auswirkungen hat. Wir programmieren dem Atmungssystem ein falsches Muster.

METABOLISM (Stoffwechsel/Nährstoffe). Die Empfehlung der Nährstoffzufuhr weicht im Allgemeinen nicht gross von einer herkömmlichen Beratung ab, wir berücksichtigen lediglich die dem Element zugeordneten Lebensmittel. Da bei pathologischen Crosslinks, welche in hypertonen Muskeln fast immer anzutreffen sind, Nahrungsmittel mit Vitamin C und Lysin von Bedeutung sind, richtet sich die Empfehlung der den Meridianen bzw. Elementen zugeordneten Lebensmittel nach einem hohen Anteil dieser Spurenelemente. Wie auch in diesem Fall sind immer mehrere Zuglinien betroffen. Bei der Wahl wird immer jene favorisiert, die aktuell Schmerzen auslöst. Die restlichen Empfehlungen ebenfalls auf der Philosophie der fünf Elemente aufzubauen, wäre sinnvoll, ist aber nicht vonnöten. Wir wollen niemandem diese fernöstliche Ansicht aufdrängen, deshalb belassen wir es bei dem Notwendigsten. Wer sich vollumfänglich der 5-Elemente-Ernährung widmen möchte, für den stellen wir das richtige Tool bereit.

Schritt 1: Den ersten Schritt haben wir bereits im Teil POWER bestimmt. Mit der Massagerolle beeinflussen wir zwar die Strukturen, dies kommt aber nur deshalb zustande, weil wir den nötigen Stoffwechselreiz auslösen. Unter METABOLISM definieren wir lediglich die nötige Druckstärke und Reizdauer. In diesem Fall wäre speziell in den schmerzhaften Regionen ein eher hoher Druck für die Freisetzung von Histamin erforderlich. Da dieser Effekt nicht lange anhält, ist dem Kunden nahezulegen, diese Übungen auch zu Hause durchzuführen.

Schritt 2: Für die Förderung des myofaszialen Stoffwechsels sollte die Reizdauer in der ORAL im Bereich der lokalen Ausdauer in Form von schwungvollen Übungen mit wenig Widerstand erfolgen.

Schritt 3: Für den Abbau von Stress und für die Förderung des Stoffwechsels sollte am Ende des Trainings ein allgemeines Ausdauertraining erfolgen. Belastung 30 bis 90 Sekunden hochintensiv, dann den Puls in den regenerativen Bereich fallen lassen, dort circa fünf Minuten bleiben, dann ein erneutes Intervall von 30 bis 90 Sekunden hochintensiv. Am Ende unbedingt zehn Minuten im regenerativen Bereich. Eine logische Hypothese in dieser Art von Training, welches sicher jeder kennt, besteht in der hormonellen Reizsetzung. Unser Organismus ist einem konstanten Stress ausgesetzt, biologisch kennen wir diesen nur bezüglich Flucht oder Jagen. Durch Stress bereitet sich der Körper auf eine nachfolgende hohe Belastung vor, welche allerdings nicht erfolgt. Somit verharrt er biologisch gesehen in diesem Bereitschaftsmodus. Setzen wir nun die hochintensiven Belastungsintervalle, so kann der Körper danach die biologische und somit hormonelle Anpassung für das Ende der „Flucht" bzw. des „Jagens" in Gang setzen.

Noch einmal möchte ich betonen, dass die oben aufgeführte Wahl der Regionen und deren Belastungen lediglich einen möglichen Weg darstellen, der nicht vervollständigt ist. Es soll dir lediglich einen Einblick in die Denkweise und das Vorgehen im Sinne des 360°-Functional-Kinetic-Coach geben. Die Prinzipien können, wie schon erwähnt, hervorragend im Leistungssport umgesetzt werden.

„Das 360°-Functional-Kinetic-Coach-Modell ist eine Hypothese wie die westliche Medizin auch"

Die Tatsache, dass die Akupunktur von den Krankenkassen übernommen wird, sie in China seit 1000 von Jahren praktiziert wird und der Erfolg mittlerweile auch unter den westlichen Medizinern anerkannt wird, hat uns dazu bewegt, diesen Schritt zu gehen und Teile des TCM-Modells modifiziert in das 360°-Functional-Kinetic-Coach-Modell zu integrieren. Es war und ist, zumindest nach dem aktuellen Wissensstand, die einzige Möglichkeit, ein Modell zu entwickeln, in welchem die Einflussnahme der strukturellen, psychisch-emotionalen und metabolischen Komponenten untereinander aufgezeigt und berücksichtigt werden kann.
Der 360°-Functional-Kinetic-Coach ist deswegen ein Modell, weil wir keinen Vollkommenheitsanspruch besitzen und die aufgeführten Verbindungen eine Annahme bzw. Hypothese darstellen. Kein uns bekanntes Modell ist vollkommen, es sind nur unterschiedliche Herangehensweisen auf dem Weg zum jeweiligen Ziel.

Gerne vergessen wir, dass auch die westliche Medizin, im Speziellen im Bereich des Bewegungsapparats und den damit verbundenen Beschwerden, eine reine Hypothese ist, selbstverständlich nicht in allen Bereichen. Nehmen wir ein Beispiel: Mittlerweile gibt es diverse Studien über Bandscheibenvorfälle, die besagen, dass ein Grossteil der Bevölkerung unter einem Bandscheibenvorfall leidet, dieser aber schmerzlos ist. Wenn wir nun aber Rückenschmerzen haben und den Weg zum Arzt auf uns nehmen, diagnostiziert der mittels Magnetresonanztomografie einen Bandscheibenvorfall und sagt: „Sehen Sie, Herr Meier, Sie haben hier einen Bandscheibenvorfall. Das müssen wir operieren, dann sind die Schmerzen weg." Herr Meier lässt sich operieren, dabei werden nach Möglichkeit noch die Wirbelversteift, doch dummerweise hat er immer noch Schmerzen. Eventuell sind sie sogar für einige Monate verschwunden, sie kommen dann aber wieder. Somit war es nichts anderes als eine Hypothese auf Kosten des Gesundheitssystems.

Wir sollten aufhören, immer alles, was wissenschaftlich nicht nachweisbar ist, sofort in Frage zu stellen, und offener werden für Dinge bzw. Techniken, die sich in der Praxis bewährt haben, auch wenn sie nicht bzw. noch nicht erklärt werden können. Ich selbst bezeichne mich als Querdenker und Perfektionisten im positiven Sinne und als einen durchaus logisch denkenden Menschen. Wenn mir eine Lösung nicht gefällt oder ich Fragen habe, dann suche ich solange, bis ich die perfekte Lösung gefunden habe und das Ergebnis zumindest teilweise auch erklären kann.

Mit dem 360°-FKC-Modell, dessen einzelne Modelle in ihrer Wirkung bestätigt sind, habe ich neu einzig die Hypothese von deren Verbindung aufgestellt, übersichtlich dargestellt und diese so modifiziert, dass sie für die Fitness-, Personal- und Functional-Trainer-Branche anwendbar ist.

Academy for
360° Functional Kinetic Coach

Neu und einzigartig: Die Modelle der myofaszialen Zuglinien für den Praxisalltag als Fitness-, Personal Trainer oder Therapeut!

Melde dich jetzt für die Grundausbildung an:

25. Januar 2018	Functional Kinetic Trainer Basic „Power 1“ (70 Lektionen e-Learning / 5 Tage Präsenzphase)
01. März 2018	Functional Kinetic Trainer Basic „Power 1“ (70 Lektionen e-Learning / 5 Tage Präsenzphase)
23. März 2018	Functional Kinetic Trainer Level I - V „Power 2“ (70 Lektionen e-Learning / 4 Tage Präsenzphase)

Academy for 360° Functional Kinetic Coach
Grundstrasse 10b | CH-8712 Stäfa
Telefon: +41 (0)76 365 65 45 | info@360-FKC.com
www.360-FKC.com

COOP Vegan «Karma» - Shop

Vegane- und Vegetarische-Ernährung sind kein Trend mehr. Immer mehr Menschen beginnen sich so zu ernähren und nun steigen die Multi-Nationalen-Lebensmittelkonzerne ein. COOP in der Schweiz macht es COOP in Italien nach, die schon seit einigen Jahren auf Vegan und Vegetarisch setzen, mit grossem Erfolg!

Hier der Text aus der Webseite von COOP: karmastore.ch

Ein Supermarkt mit ausschliesslich vegetarischen oder veganen Produkten für den genussvollen Alltag? Ja! Genau das bietet dir das neue Ladenkonzept «Karma» von Coop.

Neuer «Karma»-Shop im Bahnhof Zug

Ab sofort offen von Mo-SA von 6.00-21.00h und am SO von 8.00-21.00h.

Im Karma-Shop findest du alle Produktgruppen wie in einem Coop-Supermarkt — einfach alles vegetarisch oder vegan. Das Sortiment umfasst die beliebten Karma-Produkte sowie Markenartikel von Veganz und anderen bekannten Marken. Viele der Lebensmittel sind auch biologisch.

Nüsse, Getreide und Pasta im Offenverkauf

Wir bieten im Karma-Shop rund 40 Lebensmittel wie Quinoa, Granola und Nüsse in Schüttbehältern an, so dass du selbst die für dich passende Menge abfüllen kannst. Individualität — wie du sie dir wünschst.

Mit Kaffee- und Teebar

Zum Mitnehmen gibt es an der Bar Kaffee- und Tee-Variationen — alles auch als vegane Variationen. Trendgetränke wie der vegane Golden Latte runden das Angebot ab. Vorbeikommen und in diese einmalige Genusswelt eintauchen.

Snacks frisch für dich zubereitet

Jeden Tag bereitet das Karma-Team spannende, abwechslungsreiche Zmorge-Bowls sowie Smoothies frisch zu. Am Mittag und Abend wird das Angebot durch Salad Bowls und Sandwiches ergänzt. Alles praktisch zum Mitnehmen und draussen geniessen. Und an der Bar gibt's auch einen veganen Hot Dog.

Kochinspirationen von Fooby im Laden

Im Karma-Shop findest du jede Woche ein neues vegetarisches oder veganes Fooby-Rezept und die dazu passenden Zutaten praktisch an einem Ort schön präsentiert. Einfacher und genussvoller geht Einkaufen und frisches Kochen nicht.

Karma, die Linie für vegetarischen Genuss aus aller Welt

Entdecke vegetarische Gerichte von Coop Karma und gehe auf kulinarische Weltreise! Karma vereint Genuss, Kulinarik, Frische und Convenience.

Von fertigen Menüs über Salate und Sandwiches bis hin zu Snacks, Aufstrichen und einer breiten Tofuauswahl bietet Karma kulinarische Vielfalt aus aller Welt.

Interessant ist auch, dass ein eingefleischter Bodybuilder wie Arnold Schwarzenegger dafür Werbung macht, nicht mehr so viel Fleisch zu essen und bestätigt, dass es auch andere Proteinquellen als nur das Fleisch gibt!

myline®
aktiv schlank.

Große myline® Weihnachtsaktion

Schöner die Kassen jetzt klingeln ...

NUR VOM 20.10.–24.12.17

Mit dem **myline® Backset** verführen Sie Ihre Mitglieder ganz bestimmt. Das prall gefüllte Paket mit den **drei beliebtesten myline® Premium Eiweißmischungen Haselnuss | Schoko | Vanille** plus beiliegendem **Rezeptheft** mit 12 himmlisch leichten Rezeptideen lässt keine Wünsche offen. Ein edles **Backförmchenset** gibt's **GRATIS** oben drauf. Und Sie profitieren von tollen Rabatten.

Die Aktion läuft nur vom 20.10.–24.12.2017 – also, bestellen Sie am besten gleich bei Ihrem INKO Außendienstmitarbeiter oder telefonisch aus Deutschland unter 0 91 71 80 33 00 und aus der Schweiz unter 061 935 95 55.

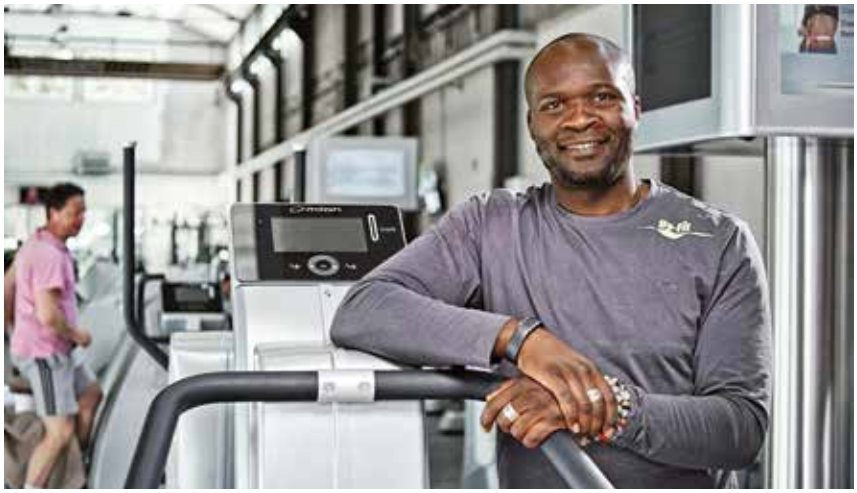
Gilt nicht für Österreich

INKO GmbH | Am Espan 1–3 | 91154 Roth
INKO SPORTS AG | Grüngenstrasse 19 | CH-4416 Bubendorf

/inkospor **www.inkospor.com** Vertrieb durch: inkospor® ...erlebbar besser!

FITNESS TRIBUNE stellt vor:

Unter der neuen Serie „FITNESS TRIBUNE stellt vor", zeigen wir die Geschichte ausserordentlicher Persönlichkeiten unserer Branche.



Von Kamerun die Schweizer Fitnessbranche erobert!

Für **Dy Toudjip Kouamo** war schon als kleines Kind klar, dass der Sport seine Berufung ist.

Nachdem seine Schwester ihn zum Karate Kurs angemeldet hatte, war er fasziniert und diese Sportart liess ihn nicht mehr los. Sein Talent blieb nicht unentdeckt. Sein damaliger Trainer holte ihn nach Frankreich, um dort weiter zu trainieren. Mit viel Engagement, Leidenschaft und Temperament schaffte er sich einen Platz in der französischen Nationalmannschaft. Die Trainer der Schweizer Nationalmannschaft hatten ihn an den Europa- und Weltmeisterschaften bereits im Auge und holten ihn im Jahr 1996 nach Basel. Bereits 1997 konnte er als Karate-Trainer im Karatekai-Basel unterrichten.

1998 holte er sich den 3. Platz am Karate Weltcup in Paris.

Die Philosophie von Dy Toudjip Kouamo ist es bis heute immer etwas für die Menschheit zu tun, sei dies nun im sozialen Umfeld mit seinen zahlreichen Charity Projekten in Afrika oder im Bereich Gesundheit und Wohlbefinden für die Leute, die in seinen Centren trainieren.

1999 wurde er zum ersten Mal Schweizer Meister im Shotokan Karate und war stolz dieses Land, welches er so lieb gewonnen hatte, zu repräsentieren. Den 1. Platz an der Europameisterschaft in Finnland holte er sich 2001. Nebst seinen zahlreichen Einsätzen im Karate, lernte er in Freiburg die deutsche Sprache, absolvierte in Basel die Handelsschule und holte sich im Jahr 2003 den KV Abschluss.

Als internationaler Presenter trat er auf zahlreichen Events im In- und Ausland auf und begeisterte die Massen. Nebst seinem Job bei der Versicherung, unterrichtete er in verschiedenen Fitnesscentern in Basel und der Region die unterschiedlichsten Aerobic-Lektionen.

Im Jahr 2005 gründete er seine erste eigene Firma, die Dy-Fit GmbH. Nun begann die Suche nach einer geeigneten Location, welche er 2006 auf dem Walzwerkareal in Münchenstein fand.

Das Fitnesscenter Dy-Fit in Münchenstein öffnete seine Türen am 18. November 2006. Zusammen mit seiner Frau, Sandra Flury, führte er das kleine Fitnessstudio auf dem Walzwerkareal. Mit viel Ehrgeiz, Willen, Kraft und Mut gelang es den beiden das Studio Schritt für Schritt zu vergrössern.

Im Jahr 2011 kam der wohl wichtigste und grösste Schritt — eine grosse Lagerhalle von über 600m2 sollte der neue Mittelpunkt des Fitnesscenters in Münchenstein werden. Der Umbau war eine riesige Herausforderung, doch es hat sich gelohnt. Heute ist das Dy-Fit eines der gefragtesten und besten Gesundheitszentren der Region auf über 1200m2.

2015 ergab sich dann eine einmalige Gelegenheit auf dem Schorenareal in Arlesheim, welches sich in unmittelbarer Nähe zum Walzwerkareal in Münchenstein befindet, eine grosse Lagerhalle zu mieten. Im Oktober 2015 eröffnete an diesem einzigartigen Ort eine der grössten CrossFit Boxen der Schweiz mit einem integrierten Fitnesspark.

Folgende Betriebe und Projekte hat Dy bereits ins Leben gerufen:
Dy-Fit Münchenstein, Swiss Karate Club Münchenstein, BodyPointCenter Muttenz, CrossFit Arlesheim. Er engagiert sich aber auch für seine alte Heimat Kamerun. „Shya Lou goes to Africa" ist ein Charity Projekt, welches sich für bessere Lebensbedingungen in Bandredam (Kamerun) einsetzt. Aber auch bei der gemeinnützigen Initiative „Gesundheit für Afrika Ave." ist Dy engagiert.

Das besondere an Dy sind aber nicht seine sportlichen oder geschäftlichen Erfolge. Das Besondere am Mann aus Kamerun ist: Dy zieht alle Menschen mit seiner unglaublich Herzlichkeit in seinen Bann! So wird man im Dy-Fit nicht mit einem „Hallo" oder mit einem Handschlag begrüsst: Nein, im Dy-Fit ist es üblich, dass die Mitglieder vom Chef persönlich mit einer Umarmung begrüsst und verabschiedet werden. Schön, dass es in unserer Branche so Unternehmer wie Dy gibt!

Infos: www.dy-fit.ch

WIR GRATULIEREN DIR ZUR ERSTEN AUSGABE ROGER

TNL WÜNSCHT VIEL ERFOLG

TNL

THE NEXT LEVEL AG

BAUHERRENVERTRETUNGEN, VERMITTLUNGEN, BERATUNGEN, SCHULUNGEN UND IT DIENSTLEISTUNGEN – GERNE KREIEREN WIR IHR RUNDUM-PAKET

THE NEXT LEVEL AG | MÜHLE 1, 6025 NEUDORF | +41 41 930 25 25 | INFO@THENEXTLEVELAG.CH

INLINE Kongress 2017

Line-up gespickt mit internationaler Speaker-Exzellenz und Koryphäen aus der Wissenschaft

Am 4./5. November 2017 findet in Kassel der INLINE Kongress unter dem Motto „Projekt Zukunft 2018" statt. 2000 Teilnehmer werden zur Spitzenveranstaltung der Branche erwartet. Bei der Veranstaltung in Kassel verschmelzen Business und Fitness zu einer ganz aussergewöhnlichen Atmosphäre in einer besonderen Location.

Der INLINE Kongress bildet wie kein anderes Branchen-Event die Wissensgrundlage, um Unternehmen und dessen Mitarbeiter für die Aufgaben der nahen Zukunft zu rüsten und wertvolle Anregungen für den Alltag, aktuelles Wissen und Schlüsselimpulse zu geben.

Exzellente Keynotes zum Kongressauftakt

Wer kann fundierter darüber berichten, was unsere Gesellschaft in Zukunft bewegen wird, was Marken in Zukunft erfolgreich macht, wie die digitale Welt das Leben verändert und welche Megatrends und Gegentrends uns erreichen, als der international renommierte Trendforscher **Dr. David Bosshart**? Erstmalig spricht er in der Fitnessbranche, beim INLINE Kongress, und eröffnet mit seiner Keynote den Management-Part des INLINE Kongresses.

Mit **Kerstin Plehwe** feiert eine weitere internationale Speakerin Premiere in der Fitnessbranche. Sie wird als Topberaterin in die Führungsetagen von Politik und Wirtschaft berufen. Kerstin Plehwe ist Unternehmerin, Publizistin, Rangerin und Philantropin, damit ist sie als Kommunikationsexpertin und Polit-Strategin ein gefragter TV Gast.

Auch ihr Vortrag wird sich selbstverständlich dem Kongressmotto „Zukunft" widmen, denn sie erklärt, wie sowohl Führungskräfte als auch Mitarbeiter Veränderung als Chance erkennen und selber Wandel gestalten können – Master of Change lautet ihr Vortragstitel.

Wissenschaftssymposium

Der INLINE Kongress bringt führende Köpfe der Wissenschaft erstmalig zusammen. Wissen ausbauen, Qualität steigern, Kundenvertrauen gewinnen, das ist der Anspruch an die Inhalte des Kongresses. Daher liegt der Schwerpunkt auf dem Transfer aktueller Erkenntnisse aus Medizin und Wissenschaft. INLINE bringt massgebliche Wissenschaftler in bisher einmaliger Konstellation zusammen. So werden dabei sein: **Dr. med. Kurt Mosetter** (Arzt, Heilpraktiker und studierter Humanmediziner), Prof. **Dr. med. Dieter Felsenberg** von der Charité Berlin, **Dr. sc. nat. Marco Toigo** von der ETH Zürich, Molekularbiologin **Prof. Dr. Kathrin Adlkofer**. Teilnehmer erleben die Wissenschaftler sowohl gemeinsam als auch in ihren eigenen Keynotes. Mehr über die wissenschaftliche Expertise:

www.inline-kongress.de/programm-vorschau

Fitness-Festival mit den populärsten Presentern der INLINE Akademie

Wie seit Jahren gehört zu aller Theorie beim INLINE Kongress auch die Umsetzung in die Praxis. Der Kongress ist ein Fitness-Festival für alle Workout-Fans. Aus mehr als 70 verschiedene Sessions können die Kongressteilnehmer wählen. Inspiration, Energie und Freude pur — von Dance über Yoga, von Functional Training bis Shadowboxing.

All you can meet

Der INLINE Kongress ist Netzwerken pur. Hier treffen sich die Macher der Branche, erfolgreiche Unternehmer, spannende Kooperationspartner des INLINE- und INJOY-Netzwerkes, charismatische Trainer, die INJOY-Familie, der INLINE-Verbund und das Team der INLINE-Zentrale. Dieser Kongress dient seit jeher dem Verständnis und der Verständigung. Es ist die Plattform für Austausch, Begegnungen und Annäherungen im Sinne der persönlichen und unternehmerischen Entwicklung.

Mehr Informationen zum INLINE Kongress:
www.inlineconsulting.de
www.inline-kongress.de

Follow us on Facebook:
https://www.facebook.com/InlineUnternehmensberatung/

INLINE Kongress 2017

4.–5. November 2017 | Kongresspalais Kassel

Follow us on
InlineUnternehmensberatung

Seien Sie dabei –
bei Europas größtem **Branchenkongress!**

Anmeldung unter
www.inline-kongress.de

PROJEKT ZUKUNFT 2018

- BRANCHEN-HIGHLIGHT
- ZUKUNFTSTRENDS
- NETWORKING
- FACHMESSE
- INTERNATIONALE TOP-PRESENTER

DIE TOP-KEYNOTE-SPEAKER

Dr. David Bosshart

Kerstin Plehwe

DIE MODERATORIN

Katrin Müller-Hohenstein

... sowie bekannten, internationalen Keynote-Speakern:

Christian Bischoff

Mahsa Amoudadashi

Sabine Altena

Martin Klapheck

INLINE Unternehmensberatung GmbH · Borkener Str. 64 · 46284 Dorsten · Telefon 02362/94600 · www.inlineconsulting.de

IN LINE UNTERNEHMENS BERATUNG

Wattgesteuertes Ausdauertraining

Ist wattgesteuertes Ausdauertraining nur etwas für Ausdauerfreaks? Oder ist es ein neuer Ansatz, mit dem Fitnesskunden bessere Leistungen erzielen und zugleich Motivation für das Training verspüren, weil sie ihre täglichen Leistungszuwächse sehen und messen können? Welche Vorteile ergeben sich aus Betreibersicht aus einem entsprechenden Angebot?

Im Radsport hat man schon vor vielen Jahren erkannt, dass eine Trainingssteuerung alleine über die Herzfrequenz nicht zielführend ist. Stundenlanges Grundlagenausdauertraining kann man noch relativ gut über die Herzfrequenz steuern. Aber wie soll das Intervall- u. Sprinttraining, das einen wesentlichen Beitrag zur Leistungsverbesserung liefert, sinnvoll gesteuert werden? Die Herzfrequenz ist dafür kein geeigneter Parameter, da das Herzkreislaufsystem erst auf die muskuläre Belastung reagieren muss und die Herzfrequenz immer „nachschüssig" ist und dadurch bei kurzer intensiven Belastung keinen Steuerungsparameter darstellt. Ausserdem wird die Herzfrequenz nicht nur durch die körperliche Belastung beeinflusst, sondern von vielen anderen Parametern wie Luft/Raumtemperatur, Stress-, Hydrations- und, Ermüdungszustand, Schlafverhalten in der Nacht zuvor. Darum rückte vor vielen Jahren bereits, Schritt für Schritt, die Steuerung anhand der Leistung — am Rad in WATT, bei Läufern in km/h - immer mehr in den Vordergrund und ist mittlerweile der Goldstandard.
Sind diese Anforderungen und Problemstellungen nur ein Thema für den leistungsorientierten Sport oder muss man sich gerade im Fitnesscenter denselben Herausforderungen stellen, obwohl die Fitnesskunden andere Ziele verfolgen als Sportler?

Viele Argumente sprechen dafür:
- Fitnesskunden möchten erfolgreich trainieren, persönliche Ziele erreichen und sich verbessern.
- Stundenlanges Indoor-Ausdauertraining macht niemand und ist auch fad. Die Motivation dafür ist gleich Null.
- Das Ausdauer-Trainingsprogramm muss methodisch aufgebaut sein und es reicht nicht aus, gerade mal am Ergometer zu sitzen und eine halbe Stunde zu strampeln.
- Um bei wenig Trainingsumfang Leistungsverbesserungen zu erzielen, benötigt es kurze und intensive Intervall-, Sprint- u. Schnelligkeitseinheiten.
- Eine Leistungsverbesserung geht auch immer einher mit einer Systemverbesserung, also einer Stoffwechselanpassung.

Um den Anforderungen und oben beschriebenen Argumenten gerecht zu werden bzw. die bestmögliche Leistungssteigerung zu erzielen, gibt es vier Schlüsselvariablen, die in jedem Training sowie in der Trainingssteuerung berücksichtigt werden sollten:

- Die mechanische Leistung (Watt/kg).
- Die physiologische Belastung (Herzfrequenz).
- Trittfrequenz (Beinschnelligkeit).
- Muskelaktivierung (Tritttechnik — runder Tritt).

Wattgesteuertes Training
Wie geht man es richtig an?
Am Anfang steht die Diagnostik.
Folgende Fragen gilt es damit zu beantworten:

- Wie steht es um meine Leistung?
- Welche Parameter muss ich verbessern, um mein Ziel zu erreichen?
- Wo liegen meine gemessenen und nicht kalkulierten (anhand einer Formel) Trainingszonen, um das Beste aus meinem Training rausholen zu können?
- Was muss ich jetzt trainieren und wieviel davon?

Hierzu gibt es mehrere Möglichkeiten. Einerseits kann man über eine traditionelle Leistungsdiagnostik — Spiroergometrie oder Laktattest - die Wattwerte an den Schwellen bestimmen und die entsprechenden Herzfrequenz zuordnen. Die Watt-Trainingsbereiche werden prozentuell von jeweiligen Schwellen berechnet. Die Literatur und die Praxis liefern hier unterschiedliche Modelle. Neueste Studien und wissenschaftliche Erkenntnisse stellen die traditionellen Diagnostikmethoden immer mehr infrage, der Leistungsaspekt gewinnt immer mehr an Bedeutung in der Analyse. Neueste Technologien und Diagnostikgeräte erlauben zudem Einblicke und eröffnen Möglichkeiten, an die man vor etlichen Jahren kaum geglaubt hat.

Andererseits ermöglichen spezielle Indoor-Trainer mit Watt-Messsystemen einfachere, nicht so aufwendige und vor allem noch spezifischere Tests.

Welche Tests von Relevanz zur Anwendung kommen, hängt unmittelbar vom Probanden ab. Testet man beispielweise einen Radsportler, der u.a. auch seine Sprintqualitäten verbessern muss, dann sind zusätzlich zum Schwellen-und Trainingsbereichsbestimmung zusätzliche Sprinttests vonnöten, sodass ein spezifisches „Critical Power Profile" erstellt werden kann.

Hat man entgegen bei einem Fitness- oder Gesundheitssportler die individuellen Trainingsbereiche zu definieren, dann reichen ein Drei-Minuten-Test (Aerobic Test) oder ein submaximaler Rampentest aus. Beide Tests liefern die für eine wattgesteuerte Trainingsplanung wichtigen Parameter:

- MMP (Maximum Minute Watt — Durchschnittsleitung in einer Minute).
- MHR (Maximum Heart Rate).
- Watt/kg Verhältnis.
- Vo2 max. geschätzt.
- FTP (Functional Threshold Test - Schwellentest)

Bei leistungsorientierten und gesunden Ausdauersportlern ist ein 20-Minuten-Schwellentest empfehlenswert, da er die Leistung an anaerobe Schwelle (FTP — Functional Thresold Power) sowie die dazugehörige Herzfrequenz sehr genau widerspiegelt. Zudem ist er sehr einfach und unkompliziert durchzuführen. Eigentlich könnten die Kunden die Tests selbstständig auf einem entsprechenden Indoor-Bike durchführen. Die Berechnung der Trainingszonen kann über mehrere Wege und Parameter erfolgen, je nachdem welche Tests man durchgeführt hat. Die wattorientierte Diagnostik erlaubt zudem eine viel genauere Aufteilung der Zonen, das wiederum ein effizienteres Training ermöglicht. Die Abbildungen zeigen die Trainingszonen und deren Bestimmung anhand der MMP- und FTP-Werte und den zu erzielenden Trainingseffekt.

Leistungsbeurteilung:
Die diversen erhobenen Messwerte ermöglichen eine schnelle und zuverlässige

Peter Domitner

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

Beurteilung. Aber wer ist nun besser? Derjenige, der seine MMP (max. Durchschnittsleistung in einer Minute) bei 250 Watt hat, oder der, der 320 Watt schafft? Um das zu beurteilen, wird immer die Leistung in Relation zum Körpergewicht gebracht. Wer mehr Watt pro kg Körpergewicht schafft, der erbringt die bessere Leistung!

Trainingssteuerung nach Watt:
Die Trainingssteuerung nach Watt ermöglicht enorme Leistungsverbesserungen durch mehr Effizienz im Training. Aber sie verhindert auch ein permanentes Über- u. Unterfordern, da die Messwerte akkurat angezeigt werden und man sich danach ausrichten kann – jede Sekunde, Kurbelumdrehung um Kurbelumdrehung. Kunden, die beispielsweise in Spinning-Einheiten permanent über dem Limit sind und sich danach tagelang antriebslos fühlen, würden mit einem entsprechenden Messsystem am Bike der Vergangenheit angehören. Berechtigter Weise stellt sich für den einen oder anderen jetzt die Frage, ob so ein Ansatz im Fitnesscenter umsetzbar ist. Und: Benötigt es dazu nicht extremes Fachwissen, das Fitnesstrainer gar nicht haben?

Ohne Ihre jeweiligen Ressourcen zu kennen, kann ich Ihnen die Angst davor nehmen. Ich beschäftige mich seit mehr als 15 Jahren als ehemaliger Radsportler mit der Thematik Leistungsdiagnostik und wattgesteuerter Trainingssteuerung. Es ist gar nicht schwer, diesen vernünftigen Ansatz in die Tat umzusetzen. Früher mussten wir alles selbst berechnen und in Trainingspläne umsetzen. Heutzutage stehen dafür hochmodere Gerätschaften und Software zu Verfügung. Die Firma Wattbike beispielsweise produziert ein einzigartiges Indoor-Bike mit Wattmessung, das u.a. auch über eine Fülle an Test- u. Trainingsmöglichkeiten verfügt. So werden etwa über eine kostenlose App, die mit dem Bike verbunden werden kann, umfangreiche Trainingspläne angeboten. Nach Absolvierung eines geeigneten Tests am Bike – der auch vom Kunden in Eigenregie selbst gemacht werden könnte – liefert die Software die Auswertung der Ergebnisse. Die Trainingszonen werden automatisch anhand der gemessenen Daten bestimmt. Im Anschluss wird ein geeignetes Trainingsprogramm ausgewählt und die App coacht den Kunden durch die Trainingseinheiten. Regelmässige kurze Zwischentests können vom Kunden selbstständig durchgeführt werden, sie zeigen die Leistungsverbesserungen auf und berechnen die Trainingszonen neu anhand der erfolgten körperlichen Anpassungen. Inzwischen gibt es einiges an Literatur zum Thema und die verschiedenen Autoren stellen Grossteils Rahmentrainingsprogramme für jeden Fitness-Level zur Verfügung. Da findet man alles, was man braucht.

Wer nicht über die gerätetechnischen Voraussetzungen verfügt und momentan auch nicht gross investieren will, kann sich mit einer Kompromisslösung aushelfen: Die Investition wird auf ein Watt-Indoor-Bike mit entsprechenden Features für die Testung reduziert. Die aus den Tests bestimmten Trainingszonen für das wattgesteuerte Training können dann für das Basistraining auf die diversen Ergometer mit Wattanzeige im Studio übernommen werden. Damit kann man zumindest einen Teil der Trainingsinhalte (Intervalle) umsetzen, jedoch kein Sprint- u. Schnelligkeitstraining, was nicht ganz unerheblich ist. Aber es wäre mal ein guter Anfang!

Leistungs- u. wattorientiertes Training als Businesskonzept? Kann man damit Geld verdienen?
Leistungsorientierte Rad- u. Ausdauersportler würde ein solches Angebot mit Sicherheit ansprechen. Erstens weil die Testverfahren ihnen wichtige Werte für die Trainingssteuerung liefern. Zweitens scheuen viele Hobbysportler immer noch die Privatinvestition in ein teures Watt-Messsystem am Rennrad, wissen aber über die Vorzüge eines wattgesteuerten Trainings bestens Bescheid. Diese Zielgruppe kann man relativ leicht gewinnen. Sie würden dann die langen Ausdauereinheiten am Velo absolvieren und für die intensiven Einheiten auf das Indoor Bike wechseln. Zudem ist für diese Ausdauersportler ein gut gesteuertes Krafttraining in Ergänzung wichtig für eine Leistungsverbesserung. Diese Angebotskombination könnte sehr wohl dazu führen, dass sich Ausdauersportler sich für ein Fitness-Abo entscheiden. Aber auch andere Sportarten wie Eishockey, Rudern, Fussball etc. können gezieltes Ergometer-Training in ihr Trainingsprogramm integrieren und Leistungstests absolvieren. Da hat man gute Chancen, mit den Vereinen Geschäfte zu machen.

In Grossbritannien hat sich ein neues interessantes Business-Modell entwickelt, das sich mit Sicherheit auch in den nächsten Monaten in unseren Breitengraden etablieren wird. In sogenannten Wattbike-Centern werden wattgesteuerte Gruppeneinheiten angeboten. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Leistungsverbesserung anhand gezielter Trainingssteuerung. Die angebotenen Einheiten dienen der Leistungsverbesserung. Im Vergleich zu den uns bisher bekannten Gruppeneinheiten am Indoor Bike wie Spinning, geht es beim leistungsverbesserten Training nicht um Stimmungsmache und nur einfach Radfahren mit ein paar Übungen am Indoor Bike, sondern um eine sinnvolle Aneinanderreihung von Trainingsinhalten zur Leistungsverbesserung, ohne die jeweiligen Teilnehmer plattzufahren (Steuerung durch Wattzonen).

Trotz des „systemischen" Vorgehens kommen Spass und Motivation in keiner Weise zu kurz, eher das Gegenteil ist der Fall. Wenn dann wirklich „Race-Day" ist, fahren die Teilnehmer entweder gegen sich selbst oder nehmen an einem Real Video Race teil! Die Center sind unverkennbar mit einem ansprechenden Corporate Design gebrandet und betreiben ein zielgerichtetes Marketing, um die Vorteile und Nutzen ihres Angebotes zu kommunizieren. Eine Integration eines solchen Angebots im Fitnessbetrieb in Form eines Profitcenters stellt eine gute Möglichkeit dar, die mit intelligenten technischen Lösungen auch ohne Personal betrieben werden kann.

Eine Literaturempfehlung zum Thema wattgesteuertes Training: Training and Racing with a Power Meter: Allen Hunter, Andrew Cogan.

Fotos:
wattbike und Edelweiss Werbeagentur

FITNESS TRIBUNE®

Fachmagazin für Fitness, Wellness & Gesundheit im deutschsprachigen Europa

Sind Sie in der Fitness-, Wellness- oder Gesundheitsbranche tätig? Sie arbeiten in der Fitnessindustrie? Sie wollen sich einfach mehr Hintergrundwissen über diese spannende Branche aneignen?

Dann lesen Sie ab heute unbedingt die FITNESS TRIBUNE. Sie steht seit 30 Jahren für Fachkompetenz im Bereich Fitness, Wellness und Gesundheit.

Neu können Sie die FITNESS TRIBUNE auch bequem Online auf Ihrem Tablet, PC oder Mac lesen.

Besuchen Sie unsere neue Homepage:
www.fitnesstribune.com

LIKE
I
FITNESS
Offizielle Partnerschaft
Facebook Fanpage, I love Fitness
FITNESS TRIBUNE

PORSCHE

PORSCHE ZENTRUM ZÜRICH
PRÄSENTIERT
MOUNTAIN MOVE 2018

FITNESS SKI FUN
MOUNTAIN MOVE
Welcome
PLAUSCHWOCHE

Zweites Fitnesscenter Netzwerktreffen

07. - 10.03.2018 in Arosa

Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnesscenterinhaber und deren Kader

milon five

*Besuche uns online: **www.mountain-move.ch***

Hereinspaziert!

Zweites Fitnesscenter Netzwerktreffen der Schweiz auf 1'800 Metern über Meer im Waldhotel National Arosa

Bereits zum 14. Mal trifft sich die Fitnessbranche - Fitnesscenterbesitzer, Instruktoren, Fitnessreferenten & Fitness-Experten - bei der ultimativen Fitness-, Ski- und Fun-Woche in den Schweizer Bergen zum Netzwerken und Erfahrungsaustauch.

*Vom **07.–10.03.2018** freuen wir uns zum 4. Mal im Waldhotel National in Arosa, Nr. 1 Eventhotel im Bündnerland, Gast zu sein!*

Wir bieten im Rahmen der Mountain Move vom 04.–10.03.2018 ein 3-tägiges Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnesscenterinhaber und deren Kader an.

Zimmerkategorie A	CHF 820.00
Zimmerkategorie B	CHF 930.00
Zimmerkategorie C	CHF 970.00

Einzelzimmerzuschlag CHF 60.00/Nacht

CHF 100 Early Bird bis 31.10.2017 !!!

BUCHUNG:
WWW.MOUNTAIN-MOVE.CH

Design: Giorgio Riso & Martin Kistler, martin@absolute-events.ch

Schweiz
Fitness Tribune Award 2017
für Ariane Egli

Unternehmerin des Jahres 2017

Mit dem Award werden Personen ausgezeichnet, die sich in hervorragender Weise für die Fitnessbranche und die dahinterstehende Philosophie einsetzen.

Ariane Egli

Geburtsdatum: 24. August 1963
Geburtsort: Freiburg, Deutschland
Zivilstand: verheiratet, 2 Kinder (1990 u. 1995)

Beruflicher Werdegang:

01/2015-heute
Greinwalder & Partner,
Mitinhaberin, Gesellschafterin

12/2015 **Greinwalder & Partner,**
Beraterin des Jahres 2015

12/2014 **Greinwalder & Partner,**
Beraterin des Jahres 2014

12/2010 **Greinwalder & Partner,**
Aufstieg zur Senior Beraterin

12/2006 **Greinwalder & Partner,**
Mitarbeiterin des Jahres 2006

12/2003 **Greinwalder & Partner,**
Internationale Beraterin des Jahres 2003

08/2002 – 12/2014
Greinwalder & Partner,
Betriebsstätte Schweiz, Gründung, Aufbau und Leitung der Unit Schweiz

01/1988 – 07/2002
Egli SYS-Sport AG,
Fitness Zentrum Wetzikon, Dipl. Fitnessinstruktorin, Stv. Geschäftsleitung, Buchhaltung

08/1983 – 08/1987
Raiffeisenbank Glonn,Bayern
Ausbildung und Abschluss zur Dipl. Bankkauffrau

RG: Liebe Ariane, herzliche Gratulation zur Unternehmerin des Jahres und herzliche Gratulation, Du bist die erste Frau, die diese Auszeichnung erhält. Wie ich gehört habe, gibt es bei Dir aber noch mehr zu feiern, Du bist jetzt genau 30 Jahre in der Schweiz. Wie bist Du damals in die Schweiz gekommen und wie in die Fitnessbranche?

AE: Hallo Roger, erst mal herzlichen Dank für die Ernennung zur Unternehmerin des Jahres. Wie Du schon sagst, die erste Frau, die Eure Zeitschrift dazu ernennt. Ich fühle mich sehr geehrt und weiss die Ernennung sehr zu schätzen.
Ja, wie bin ich damals in die Schweiz gekommen? Als Dienstleisterin! Nach der abgeschlossenen Lehre zur Bankkauffrau wollte ich noch rasch etwas ganz anderes machen und habe mich bei einer erfolgreichen Unternehmerfamilie im Zürcher Oberland als Au Pair, oder eher als Gouvernante, für ihren damals sieben Jahre alten Sohn beworben. Ich war damals vogelfrei und habe mal reichlich Kleider in mein Auto eingepackt, um eventuell weiter zu ziehen Richtung Süden. Als ich aber dann auf den Parkplatz vor dem 200-jährigen Flarz fuhr und die Tür vom Wohnhaus aufging, wusste ich, da bleib ich!
In der Fitnessbranche war ich damals tatsächlich auch schon als Mitglied in einem der ersten Fitnesclubs in Grafing bei München. Damals haben wir noch Kniebeugen gemacht zum Aufwärmen (lacht), nicht zeitungslesend auf einem Ergometer. Als ich dann hier in Wetzikon ein Fitnesscenter gesucht habe, habe ich gleich noch einen Ehemann dazu gefunden !

RG: Dein Mann Markus war in der Fitnessbranche über viele Jahre der Mr. Rebound und danach der Mr. Spinning. Ihr habt diese Geräte vertrieben, Schulungen organisiert, ein eigenes Fitnesscenter betrieben und zwei Kinder grossgezogen. Wie hast Du die damalige Zeit erlebt und wie habt Ihr so viele Sachen miteinander erfolgreich unter einen Hut gebracht?

AE: Unglaublich, was wir alles schon miterlebt haben, während der letzten 30 Jahre, da hast Du Recht. Die Zeit war, wie für alle Unternehmer, die sich gerade etwas aufbauen, sehr anstrengend. Gleichzeitig hat uns aber unsere Wohnsituation sehr dabei geholfen. Zuerst haben wir direkt neben dem Fitnesscenter im Elternhaus von Markus gewohnt. Als uns das zu nahe wurde, sind wir auf die andere Strassenseite gezogen und hatten somit ein „begehbares Dreieck": Die Schule der Kinder, das Fitnesscenter und unser Wohnhaus in Gehdistanz. Ich bin und war schon immer sehr gut organisiert, darum war es nicht allzu schwer, das alles unter einen Hut zu bringen.

RG: Und schlussendlich bist Du dann bei Greinwalder & Partner gelandet. Wie und wann ist es dazu gekommen?

AE: Ja, am 1. August 2002 habe ich für diese Firma angefangen zu arbeiten. Hier gibt es eine nette Anekdote dazu, denn Markus hat mich gnadenlos an Greinwalder & Partner verkauft. Nein, Scherz bei Seite. Es war die FIBO, an der bekannt wurde, dass Schwinn und Spinning sich trennen. Da dachte Oliver Sekula, dass Markus doch jetzt „frei" sei und die Schweizer Vertretung für den Marketing Service übernehmen könnte. Er war ja damals schon begeisterter Kunde. Markus ist aber dann bei Schwinn geblieben und meinte, er habe da jemand viel besseren für diesen Posten, nämlich mich. Zuerst gab es noch ein wirklich „heisses" Kopf-an-Kopf-Rennen mit einer anderen Anwärterin aus der Branche. Habe mich aber sehr gefreut, als der Zuschlag dann meiner Person galt. Und jetzt sind es 15 Jahre und der Erfolg hat uns allen Recht gegeben.

RG: Dein Mann Markus wird dieses Jahr 65 Jahre alt und führt immer noch Euer Fitnesscenter in Wetzikon. Bist Du auch noch im Center tätig oder arbeitest Du ausschliesslich für Greinwalder & Partner?

AE: Ich arbeite ausschliesslich für Greinwalder & Partner, denn diese Arbeit ist mehr als ausfüllend. Was wir noch gemeinsam

machen, ist der Jahresabschluss und die Bilanz, aber das ist ja eher hinter den Kulissen als an der Front.

RG: Welche Produkte und Dienstleistungen bietet Greinwalder & Partner heute an?

AE: Die Firma hat sich seit den Anfängen von einer reinen Marketingagentur immer weiter auch noch zu einer Unternehmensberatung entwickelt. Das passiert automatisch und geht oft Hand in Hand. Da es bei unserer Beratung vor allem darum geht, dass wir dem Unternehmer und dem Unternehmen bessere Umsätze bringen, müssen wir den Part der Unternehmensberatung mit abdecken. Genauso wie Marketing nicht einfach nur Werbung ist – das verwechseln viele. Hier geht es um Strategien, die Werbung ist dann nur eine logische Folgerung daraus.

RG: Mit Slim Belly habt Ihr vor ein paar Jahren viel Bewegung in die Branche gebracht. Gemäss meiner Beobachtung ist aber der Slim Belly Boom vorbei. Neu bewirbt ihr den FT-Club. Kannst du uns mehr darüber berichten und was habt ihr sonst noch Neues in petto?

AE: Interessant, dass Du das so wahrnimmst. Das Slim Belly Training kann gar keinem Boom unterliegen, da Bäuche (die Mehrzahl von Bauch) eine nachwachsende Ressource sind (lacht).

Im Ernst: Es handelt sich hier um ein Konzept, bei dem zufällig ein Gerät dabei ist. Es hilft wie alle anderen Konzepte auch, neue Mitglieder zu gewinnen und bestehende Mitglieder zu halten. Das Allerwichtigste ist allerdings, mit dem Slim Belly-Konzept kann ich meine Positionierung verschärfen, wenn es um Figur und Abnehmen geht. Zusätzlich erwirkt die- oder derjenige, der das System benutzt (also das Mitglied) eine tatsächlich sichtbare und messbare Umfangsreduktion und zwar mit tatsächlichem Training inklusive dem Gurt oder der Hose. Einfach Klasse, denn wir wollen ja, dass die Menschen lernen, dass Training etwas nutzt. Und hier nutzt es sogar doppelt.

Der FT Club ist eine Marke für ein Funktional Training-Konzept, das wir zusammen mit der Firma Perform Better ausgearbeitet haben. Hier kommt unsere Kernkompetenz für Marketing und Werbung zum Tragen und bei den Existenzgründern und Stand-alone-Betrieben natürlich noch die Unternehmensberatung. Perform Better ist für die Aus- und Weiterbildung des Trainingskonzeptes und der Trainer zuständig. Zwei kompetente Partner.

Was Neues? Je nachdem findet der ein oder andere unser Online Lead System neu, andere arbeiten damit schon sehr erfolgreich seit März 2017. Natürlich haben wir auch auf dem Sektor des Online Marketing Services in Punkto Homepages aufgeholt, nein, sogar überholt und haben ein geniales Kunden-Website-System programmieren lassen.

RG: Ich kann mich erinnern, als wir vor einigen Jahren mit TC Training Center bei Greinwalder Kunde werden wollten. Ihr habt uns damals nicht erlaubt bei Euch Kunde zu werden, da Ihr keine Kettenbetriebe betreut. Habt Ihr diese Philosophie immer noch? Wenn Ja, wieso betreut Ihr keine Ketten?

AE: Ja, da hast Du Recht. Ich bleibe auf dem Standpunkt, dass ich der Partner, bzw. die Partnerin für inhabergeführte Unternehmen bin. Wir würden als erstes in Gebietsschutzprobleme kommen und als zweites finde ich persönlich es viel interessanter, dem Einzelnen zu helfen, seinen Platz gegenüber eines Kettenbetriebs zu sichern, als eine Kette noch stärker zu machen. Egal welche. Gleichzeitig habe ich somit auch die Möglichkeit mit vielen verschiedenen Menschentypen und vielen verschiedenen Unternehmen zu arbeiten, und genau das macht mir enormen Spass.

RG: Gemäss meinen Informationen ist der Gründer eurer Firma Hubert Greinwalder ausgeschieden und Ihr habt die Firma als Management-Buy-out gekauft. Du hast Dich ebenfalls persönlich beteiligt. Stimmt dies?

AE: Ja, das stimmt. Hubert Greinwalder hat uns die Möglichkeit geboten, seine 75% Anteile der Firma zu kaufen. Somit sind wir nun eine gute Truppe, die diese Gelegenheit wahrgenommen hat und zusammen mit dem bereits bestehenden Inhaber, Oliver Sekula, das Unternehmen weiterführt. Ich selbst habe mich mit 10% an diesem Firmenkauf beteiligt.

RG: Was macht Hubert Greinwalder heute?

AE: Das kann ich Dir im Detail gar nicht sagen. Auf alle Fälle ist er viel auf Reisen, muss auch noch ein bisserl arbeiten, denn er hat ja noch weitere Firmen.

RG: Seit die Migros Inline gekauft hat, ist Inline zwar in Deutschland immer noch sehr erfolgreich unterwegs, in der Schweiz hingegen, ist Inline seither inexistent. Konntet ihr als Greinwalder & Partner davon profitieren?

AE: Ja. Natürlich haben wir davon profitiert. Einige Kunden sind direkt zu uns gekommen und andere testen uns ab und zu, wenn wir ihnen gerade wieder mal die Möglichkeit bieten, sich innerhalb eines Projektvertrages für zehn Wochen in eine unserer Kampagnen einzukaufen. Das passiert vor allem bei unseren sogenannten Grosskampagnen, denn die eigenen sich perfekt für solche Testphasen.

RG: Ariane, Ihr habt in der Schweiz in den letzten Jahren immer wieder den einen oder anderen Kunden verloren, weil dieser sein Center an Migros oder Coop verkauft hat. Hast Du keine Angst, dass Euch die Kunden weggekauft werden? Zudem würde es die Leser sicher interessieren, wie viele Kunden Du in der Schweiz hast und Greinwalder & Partner in ganz Europa betreut.

AE: Da sprichst Du ein ganz spezifisches Thema an, Roger. Erstaunlicherweise haben wir gar nicht so viele, die von der Migros aufgekauft wurden. Gleich ganz zu Anfang das erste FlowerPower und dann ab und zu mal wieder eines, aber keine Häufung. Von Coop noch gar keines. Es ist schon ein Trend da, der beängstigend sein könnte, aber gleichzeitig eröffnen doch wieder kleinere, spezialisierte inhabergeführte Boutique-Studios. Sie haben zwar schon eine Positionierung, brauchen oder gönnen sich aber doch auch Beratung für Optimierung, Kundenerhalt und Kundengewinn. Ich bin mir ganz sicher, dass uns die Arbeit und die Kunden nicht ausgehen.
Die Kundenzahl wolltest Du noch wissen und die nenne ich Dir gerne, denn da bin ich ganz stolz drauf. Wir haben 68 Schweizer Fitnesscenter, die bei uns Kunde sind. Manche haben nur das Slim Belly Konzept, aber mit den meisten arbeiten wir im Fullservice mit einem Marketing Servicevertrag. Gesamtheitlich hat Greinwalder & Partner knapp 1000 Vertragskunden in ganz Europa.

RG: In unserer Branche herrscht ein unglaublicher Verdrängungskampf. Kein Tag vergeht, wo nicht irgendwo wieder ein neues Fitnesscenter eröffnet wird. Die meisten neuen Center sind im Discountbereich oder gehören einer grossen Kette an. Was muss aus Deiner Sicht der private Einzelstudiobetreiber im mittleren bis hohen Preissegment machen, damit er zukünftig noch eine Überlebenschance hat?

AE: Den grössten Vorteil hat der private Einzelstudiobesitzer schon im Sack: Es ist ein inhabergeführtes Unternehmen, bei dem JEMAND den Kopf hinhält – das meine ich ernst. Aber, dann muss er es auch machen. Herr Hipp hat es uns vorgemacht: ... und dafür bürge ich mit meinem Namen!
Wenn dieser Unternehmer es dann auch noch schafft, sich zu positionieren und zu zeigen: Warum soll ICH genau HIER trainieren? Dann muss er sich keine Sorgen machen. Was oftmals vergessen geht ist die Frage: Für was steht dieses Unternehmen? Die Zeiten alle anzusprechen sind vorbei. Wir müssen eher ganz genau zeigen, was wir gut können, verdammt gut können, und somit das anderen ausklammern. Das wirkt und zeigt mir als Konsument, hier bin ich genau richtig, weil...

Wir können unser eigenes Konsumverhalten diesbezüglich sehr gut mit einem Restaurant vergleichen. Wer schon mal versehentlich in einem falschen Restaurant gesessen ist, der weiss genau von was ich spreche. Draussen auf der Werbefläche was Falsches versprochen oder nicht gut genug angeschrieben, ODER das Schlimmste, eine 15 seitige Speisekarte, um alle und jeden mit allem bedienen zu können. Positionierung ist das Zauberwort und da gibt es einige Positionierungen, die sich widersprechen, aber auch welche, die sich sehr gut oder automatisch ergänzen. Grundsätzlich sind es drei bis maximal vier Positionierungen, die ein Unternehmen innehaben kann. Spitz und gut im Markt erkennbar!

RG: Warum tun sich dann so viele Studiobetreiber mit einer klaren Positionierung so schwer? Haben sie Angst vor Veränderungen oder sind sie der Meinung, sie könnten nur erfolgreich sein, wenn sie möglichst alle Zielgruppen ansprechen?

AE: Das liegt in der Natur des Menschen. Er denkt, ich darf doch niemanden ausklammern. Vor allem nicht in unserem Metier, Fitness und Gesundheit. Gleichzeitig braucht es wirklich Mut, dass jemand seine Preise keinesfalls senkt, eher noch erhöht, sobald ein echter Discounter in die Nähe kommt. Dabei ist es für den Konsumenten extrem wichtig, den Unterschied auch wirklich zu erkennen. Logischerweise verändert sich natürlich auch die Mitgliederschaft. Wer einfach nur möglichst billig trainieren will, der wechselt natürlich zum Discounter. Wem aber die Qualität der Betreuung wichtig ist, der bleibt. Natürlich, wie oben schon mal beschrieben, muss sie klar spürbar sein, denn sonst weiss der Kunde wirklich nicht, für was er so viel mehr bezahlen sollte.

RG: Die Preise in unserer Branche fallen und fallen. Ein Discounter eröffnet nach dem anderen und es wird immer billiger und billiger. Wird Fitnesstraining irgendwann nichts mehr kosten oder wo steht unsere Branche nach Deiner Einschätzung in zehn Jahren?

AE: Wo die Branche in 10 Jahren steht, kann ich wirklich nicht sagen, aber ich bin der Meinung, dass wir in den nächsten fünf Jahren wieder mehr Spezialisierungen haben werden. Eindeutige Erkennbarkeiten der speziellen Dienstleistung und deswegen müssen die Preise auch nicht sinken. Im Gegenteil — denn es wird alles „purer", deutlicher erkennbar, deutlicher messbar und direkter. Direkter am Kunden erwirkte Lösungen sind gefragt. Die Boutique-Studios machen es uns vor. Sie spezialisieren sich auf eine einzige Lösung und die geben sie zu 100% an den Konsumenten ab. Erstaunlicherweise zu extrem hohen Preisen.

RG: Paul Underberg ist nicht mehr bei Inline, Hubert Greinwalder nicht mehr bei Greinwalder& Partner. Die Dinosaurier der Fitnessbranche gehen langsam in Rente. Du und Dein Mann Markus haben die Schweizer Fitnessbranche ebenfalls sehr mitgeprägt. Wie lange wollt Ihr oder willst Du, Ariane, noch arbeiten?

AE: Ja, Markus hat seit August 2017 tatsächlich auch sein Rentenalter erreicht und hat seit zwei Jahren mit der sogenannten Gleitpension sein Arbeitspensum auf 50% herunter geschraubt. Ich selbst werde noch ein paar Jährchen dran hängen, denn wie viele von Euch wissen, haben wir einen Altersunterschied von elf Jahren. Da mir meine tägliche Arbeit aber extrem viel Spass macht und es wirklich sehr bereichernd ist meinen Kunden Mehrwert zu bieten über unsere Zusammenarbeit, fällt mir das auch nicht so schwer.

RG: Wenn ich an Ariane Egli denke, kommt mir natürlich als erstes Greinwalder & Partner in den Sinn. Aber noch etwas ist an Dir typisch: Du bist immer gut drauf, immer fröhlich, lachst immer und hast immer Zeit für ein Gespräch. Ich habe Dich über diese vielen Jahren, in denen ich Dich kenne, nie schlecht gelaunt gesehen. Was ist Dein Erfolgsgeheimnis, dass Du immer so positiv durchs Leben gehst?

AE: Danke Dir, erst einmal für diese Feststellung. Du bist tatsächlich nicht der Einzige, der mich nach dieser Eigenschaft schon befragt hat. Ich denke und lebe sehr gerne und extrem positiv, obwohl ich ein etwas ängstlicher Mensch bin. Gleichzeitig ist das Leben um so vieles leichter, wenn wir lächelnd durchs Leben gehen, denn es wird Dir nämlich auch viel entgegengelächelt und darum macht es noch mehr Spass, positiv und lächelnd durchs Leben zu gehen, denn....

RG: Ariane, nochmals herzliche Gratulation zur Unternehmerin des Jahres und danke für dieses Interview.

AE: Ich bedanke mich bei Euch für diese grosse Ehre!

Hard Candy, Mailand / Easy Fit, Rom / Gimnasium Health Club & SPA, Castione / Just Fit Premium, Köln

DEUTSCHLAND / ÖSTERREICH

fit interiors

Gruppo P&G srl
Bad Nauheimer Str. 4
64289 Darmstadt
Tel. +49 (0) 6151-73475 125
Fax +49 (0) 6151-73475 150
infodeutschland@gruppopeg.com

SCHWEIZ

FIMEX
distribution ag

Fimex Distribution AG
Werkstrasse 36
CH - 3250 Lyss BE
tel. +41 (0)32 387 0505
fax +41 (0)32 387 0515
info@fimex.ch

fit interiors

furniture for health clubs, gyms, spa&wellness, medical and corporate

DESIGNED AND PRODUCED IN ITALY

www.fitinteriors.com

Ein Award für Ihre Geräte im 2018?

Jede erfolgreiche Industrie beziehungsweise jeder Hersteller braucht eine unabhängige Stelle, die die angebotenen Trainings-Geräte prüft.

Besonders in unserer Branche, in der der Mensch im Mittelpunkt steht, der an diversen Geräten und Maschinen seinen Körper trainiert, ist es besonders wichtig, dass diese Geräte einer professionellen und unabhängigen Institution zum Testen zur Verfügung gestellt werden.

Alle Award Gewinner seit 2006-2017 unter:
www.fitnesstribune.com

Jetzt Anmelden für die Nomminierung in entsprechender Kategorie:
Innovation - Design - Health Promotion - Industry - Communication AWARD

Für einen Unkostenbeitrag von EUR / CHF 1165.- *, der nur zur Teilnahme an der Nomination berechtigt und nicht automatisch zum Test-Sieger, können Sie Ihr Produkt, Ihre Erfindung, Ihr Marketing-Tool usw. anmelden unter: info@fitnesstribune.com.

Zu * wer keinen Award gewinnt, erhält wenigstens eine viertelseitige Anzeige in einer FT-Ausgabe !

Lassen Sie Ihre Geräte TESTEN!

Die Firma Fitness Experte AG hat ab September 2017 die FT übernommen und seit 30 Jahren gibt es das Fachmagazin FITNESS TRIBUNE

Die Redaktion der Fitness Tribune führt in regelmässigen Abständen Geräte-Tests (erster Test in der FT Nr. 100 erschienen) durch.

Nun gab es in der Fitnessbranche schon viele Tests. Aber sie alle erschöpften sich in der Auflistung von Prospektdaten und technischen Offensichtlichkeiten. Der Wunsch war ein „echter Vergleich“ mit allem, was einen eigentlichen Test ausmacht, nämlich Beurteilungskriterien, neutrale weiterführende Informationen, Kritikpunkte, Entscheidungshilfen und vor allem eine Bewertung.

Dieses Verlangen birgt jedoch zwei Schwierigkeiten in sich. Erstens bedeutet ein echter wertender Test, dass es auch Verlierer gibt. Hier besteht die Gefahr, bei einem „ungünstigen Ergebnis“ potenzielle Anzeigenkunden zu verlieren. Zweitens muss der richtige Tester gefunden werden. Hier sind zum einen Seriosität und Firmenneutralität und zum anderen eine Kombination von Expertenwissen verschiedenster Fachrichtungen gefordert.

Die Geräte-Tests kann man sowohl für Krafttrainings-Maschinen, wie auch im Cardioberreich durchführen lassen.

Informieren Sie sich und verlangen Sie unter info@fitnesstribune.com entsprechende Unterlagen

Über den Gerätetest zum Gütezeichen und zur Nominierung für den „Equipment Award“

J nZdmF Zkd

Cardio Geräte Test
Hersteller: .....
Produkt: .....
FITNESS TRIBUNE **SEHR GUT** (1.2)
Testresultat gültig bis: **01/2018**

zeichen (Quality Mark) versehen, das nicht nur potenziellen Kunden zeigt, auf welchem Niveau sich diese Maschine usw. bewegt.

Geräte mit sehr guter Bewertung werden automatisch für einen Geräte-Award (Equipment Award) nominiert, und eines davon wird dann

@ ms^h a^g

Cardio Geräte Test
Hersteller: .....
Produkt: .....
FITNESS TRIBUNE **SEHR GUT** (1.2)
Testresultat gültig bis: **01/2018**

Das Fachmagazin Fitness Tribune bietet weiterhin einen „Gerätetest der Superlative“ für alle professionellen Kraftsport-, Reha-, Medical- und Cardiogeräte und Maschinen an.

Die getesteten Geräte werden mit einem entsprechenden Güte-

in der entsprechender Kategorie zum „Test Winner“ des Jahres gekürt.
Firmen, die ihre Geräte oder eine komplette Geräteserie seriös und intensiv testen lassen und mehr über die Kosten und Handhabung wissen wollen, wenden sich bitte an:

2018 EQUIPMENT AWARD für Ihre Firma? CONFERRED BY FITNESS TRIBUNE.com

Die Award-Träger der vergangenen Jahre 2006 bis 2017 und die gesamten Testergebnisse kann man in deutscher und englischer Sprache jederzeit unter Award- Rubrik auf: www.fitnesstribune.com abrufen.

FITNESS EXPERTE AG
Blumenharde 10
6010 Kriens
Schweiz
Tel. +41 41 320 16 16

info@fitnesstribune.com
www.fitnesstribune.com

...und plötzlich macht Kieser-Training beweglich?* Da muss Magie im Spiel sein!

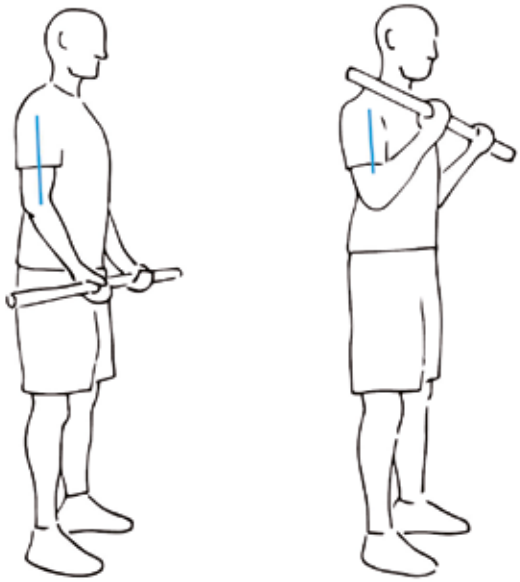
Text: Karin Albrecht

Er ist mit seiner Aussage nicht alleine, es kursiert von unterschiedlichen Seiten die Meinung, dass sich bei Krafttraining im „Full Range of Motion" (Training über das gesamte Bewegungsausmass) nicht nur die Kraft verbessert, sondern auch die Beweglichkeit. Und im nächsten Satz wird dann gleich die Konsequenz davon nachgeschoben, nämlich, dass Dehnen überflüssig sei.

Es ist für mich amüsant von Autoren, die sich jahrelang gegen alles, was mit Dehnen und Beweglichkeit zu tun hat, (ohne fachliche Argumente) gewehrt haben, zu lesen, dass Krafttraining beweglich macht. Wie soll das gehen? An einem Gerät? Mit freien Gewichten? Am Kabelzug?

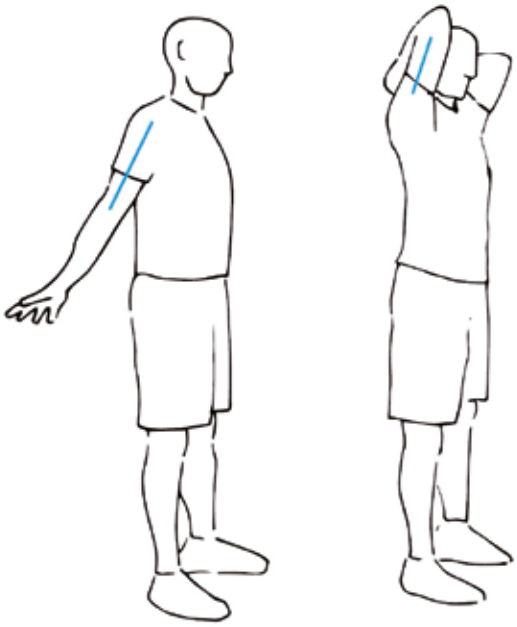
Nehmen wir einmal das Beispiel eines normalen Kunden mit einem durchschnittlichen Sitz-Arbeits-Alltag. Dieser Kunde kommt mit seiner Körperhaltung und somit seinen neuralen und strukturellen Muskellängen ins Studio:

und nehmen wir als einfaches Beispiel einen Bizeps-Curl:



Ausgangsstellung // Umkehrpunkt

Full-Range of Motion? Dann schauen Sie den anatomisch möglichen Bewegungsweg des Bizeps an.



Bizeps exzentrisch // Bizeps konzentrisch

Karin Albrecht
Ausbilderin in der star – schoolfortrainingandrecreation, mehrfache Fachbuchautorin von unter anderem „Stretching das Expertenhandbuch" und „Körperhaltung, modernes Rückentraining", das Antara® Lehrbuch.

Alle Ausbildungen der star mit Karin Albrecht und dem Ausbildungsteam von Antara® orientieren sich am Modell und an Studien zur lokalen und globalen Muskelfunktion.

Info: www.antara-training.ch

Es ist einfach zu erkennen, dass dieser Weg weder mit einem Gerät noch mit einer Hantel so trainiert werden kann.

Der ROM, den ein Kraftgerät ermöglicht und der ROM der mit freien Gewichten ausgeführt wird, ist weit entfernt vom anatomischen ROM. Wird jedoch der individuell mögliche ROM nicht ausgeschöpft, dann bildet er sich zurück. Erst neural, dann auch strukturell; das Bindegewebe, die Kapsel, sogar die Gelenkfläche.

Dazu kommt meine berechtigte Frage: Wann gilt ein Dehnreiz als Dehnreiz? Denn, will man seine Beweglichkeit erhalten oder verbessern, muss der Reiz ans Bewegungsende gesetzt werden, ansonsten wird der gewohnte Bewegungsweg bzw. die gewohnte Bewegungslänge als neurale Norm verstärkt.

Mit wieviel Gewicht soll„Full Range" trainiert werden?

Erinnern wir uns an die Kraftkurve, die aufzeigt, dass der Muskel in unterschiedlichen Winkelstellungen unterschiedliche Kraftfähigkeit hat und am Bewegungsende eine muskuläre Insuffizienz auftritt.

Sollte die Trainingslast auf diese verminderte Kraftfähigkeit am Bewegungsende ausgerichtet werden? Und wie langweilig wäre dann ein Krafttraining? Also auch dieser Aspekt zeigt, dass die Idee hinkt, „Full Range of Motion" mag eine gute Idee sein, nur funktioniert diese in der Praxis nicht; es geht nicht.

Beweglichkeit und Stabilität

Die These, dass Beweglichkeitstraining instabil macht, ist seit vielen Jahren widerlegt. Man kann sich nicht in eine Instabilität dehnen, das geht nicht. In der Praxis kann man das bei jedem Tänzer und jedem Athleten beobachten. Es bleibt dabei, wer instabil ist, sollte Stabilitätstraining machen, wer beweglicher werden will oder seine Beweglichkeit erhalten möchte, sollte Dehnreize setzen.

.... und dann wäre da noch das Schultergelenk

Herr Kieser hat einmal gesagt: „Der Stretching-Wahn hat enorme Schäden angerichtet, aber die Leute dehnen weiter, bis zum Gehtnichtmehr und glauben im Ernst, damit etwas für ihre Gesundheit zu tun." Vielleicht tun die Leute einfach etwas Relevantes für ihre Beweglichkeit? Und was ich mich schon immer gefragt habe: Was ist denn dieser „matchentscheidende Unterschied" zwischen Dehnung und Stretching? Ausser, dass Dehnung die deutsche Übersetzung vom englischen Wort Stretching ist.

Und wo bitte sind die enormen Schäden? Ah ja, genau die Schulter! Die Schweizerische Beratungsstelle für Unfallverhütung BFU (www.bfu.ch, bfu-Report Nr. 39)ist bei ihrer Datenerhebung von 15'000 Personen, die in Fitnesscentern trainieren, zu folgendem Resultat gekommen:

Rund 14 % der Trainierenden gaben an, sich im Center, während des Trainings verletzt zu haben. Das ist im Vergleich zu anderen Sportarten sehr wenig.

Die Lokalisation der häufigsten Verletzung sind Schulter und Oberarm (24.4%), gefolgt von Rücken und Kreuz (16.5%) sowie Oberschenkel mit 11. %.

Schulter und Oberarm! im Fitnesscenter! Mehr Männer als Frauen! Was denken Sie? Haben die Herren exzessiv gedehnt?

... oder müsste man sich einfach mal genauer mit dem Bewegungsweg des Butterflys auseinandersetzen?

Denn wenn der Bewegungsweg mit Last in die Kapsel arbeitet, anstatt im Hauptmuskelverlauf, dann stellt sich nicht die Frage, ob das die Kapsel schädigt, sondern nur die Frage, wann diese geschädigt ist.

Der bewegliche Bodybuilder

Der Bodybuilder, der den Spagat kann und so was von beweglich ist, muss als Beispiel natürlich auch herhalten.

Bodybuilding ist als Doping vergiftete Fleischshow so gar nicht meine Tasse Tee.

Jedoch hatte ich in den letzten Jahren das Vergnügen mit Dutzenden von Bodybuildern in Wien zu arbeiten.

Es gab stocksteife, es gab beweglichere und es gab bewegliche, je nachdem, wie sie gedehnt haben.

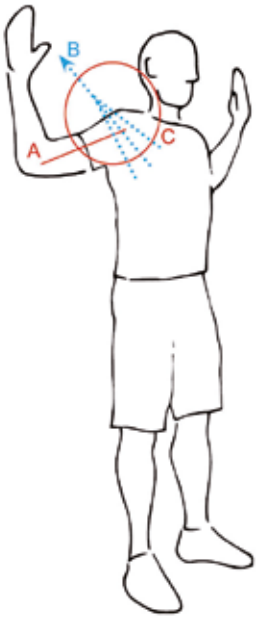
Würde Bodybuilding tatsächlich die Beweglichkeit verbessern, wären alle Bodybuilder beweglich.

Warum nur diese Gehässigkeit betreffend Dehnungsübungen? Ich wundere mich seit Jahren.

Gerne weise ich auf mein Tagesseminar „Stretching Basic" hin, dort werden alle Tricks und Donts der Praxis aufgezeigt und so der Weg zur Beweglichkeit einfach und fassbar gemacht.

www.star-education.ch/Kurse Stretching und Beweglichkeit

* Beweglich durch Krafttraining:
siehe SWISSLIFE 8. Jahrgang // Ausgabe 2



Bewegungsweg in die Kapselbelastung

Was Menschen motiviert

Was motiviert Menschen, mehr zu leisten als der Durchschnitt? Dazu muss ich verstehen, was die Menschen dazu bringt, überdurchschnittlichen Einsatz für etwas zu erbringen.

Ob Schach, Sensorik, Mathematik oder Krafttraining spielt im Grundsatz keine Rolle.

Es muss etwas sein, das Handlungen auslöst mit einem grossen Nutzen in der Zukunft oder ein emotionales Erlebnis produziert.

Es ist erschreckend, wie in der Praxis der Fitnesscenter das Thema sträflich vernachlässigt wird. Da gibt es viel Potential zum Besseren – glauben Sie mir.

Motivationstheorien wie Sand am Meer

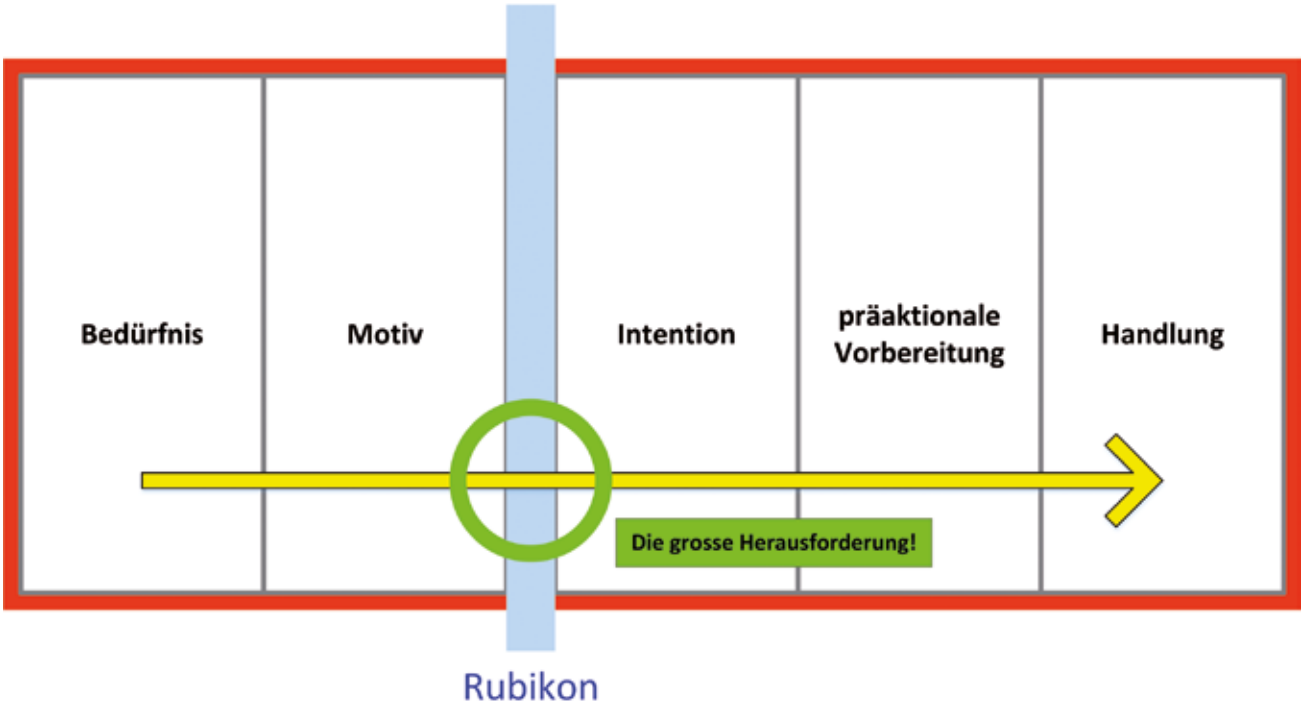
Es gibt viele Konzepte, die darauf zielen, Menschen zu motivieren. Letztlich hängt das Engagement des Kunden im Fitnesscenter davon ab, ob er sich mit den Zielen identifizieren kann. Der Begriff Motivation kann in zwei Teile geteilt werden: Das zu Grunde liegende Motiv und die dazu gehörende Handlung. Motive lassen sich in zwei Gruppen aufteilen, die primären und die sekundären Motive. Erstere sind angeboren, beispielsweise Hunger oder Durst. Letztere sind erworben, beispielsweise Attraktivität oder Macht. Motivation ist das Verhalten von Menschen, zielgerichtet sein Handeln so auszurichten, dass eine emotionale Balance oder ein Nutzen erreicht wird. Die Motivation ist umso höher, je mehr der Mensch von seinem Handeln profitiert. Und jetzt stellen Sie sich den Kunden mit dem Ziel „Ich will fitter werden" vor — das ist weder sexy noch klar, noch löst es emotionales Handeln aus! Es ist, gelinde gesagt, für die Füchse. Das ist in etwa so, wie wenn Sie einem Fisch in Aussicht stellen, das Wasser feuchter zu machen.

Das Zürcher Ressourcen Modell (ZRM)

Der Rubikon-Prozess ist Teil des Zürcher Ressourcen Modells nach Maja Storch und Frank Krause. Dieses wurde in den 90er-Jahren entwickelt. Beim ZRM stehen nicht motivierende Faktoren im Zentrum, sondern Ziele. Die Kunden sollen sich über ihre Ziele im Klaren sein und eigene Ressourcen dafür aktivieren, damit sie zielorientiert ins Handeln kommen. Nicht einfach, vor allem dann nicht, wenn keine Ziele definiert sind, welche den Namen verdienen — was leider in der Praxis viel zu oft vorkommt.

Der Rubikon-Prozess besteht aus fünf sich folgenden Phasen und dem Rubikon, damit aus Wünschen konkrete Handlungen entstehen. (siehe Grafik: Peter Regli in Anlehnung an das ZRM auf der Seite 76)

Rubikon ist der Name des norditalie-



Grafik: Peter Regli in Anlehnung an das ZRM

Peter Regli

ist Buchautor, Dozent und Referent. Er doziert an diversen Ausbildungsinstitutionen und bietet Workshops im Bereich Gesundheitsmanagement und Strategieentwicklung für kleinere Unternehmen an.

Individuelle Themen bietet er als Inhouse-Schulungen oder als Online-Coaching für Menschen und Unternehmen an.

www.peter-regli.ch

nischen Flusses, welcher für Julius Cäsar 49 vor Christus eine zentrale Rolle spielte: „Der Würfel ist gefallen". Mit der Überquerung war klar, dass er sich entschieden hatte, gegen Rom zu marschieren, seinem Wunsch nach mehr Macht entsprechend. Anhand eines Beispiels aus der Welt der Fitnesscenter wird (hoffentlich) klar, worum es geht.

Bedürfnis

Herr Muster hat ein schleichendes Unbehagen mit der aktuellen Situation. Es ist etwas zu tun, aber was? Der Wunsch: „Ich möchte etwas gegen mein Übergewicht machen."

Motiv

Herr Muster hat einen klaren Wunsch, der aber noch nicht so weit ist, dass Handlungen abgeleitet werden. „Es wäre schön, einige Kilos weniger auf den Rippen zu haben."

Im Moment ist das noch sehr vage. Wer will schon nicht sein Gewicht optimieren, wenn er etwas zu klein ist für das Gewicht, das er mit sich trägt? Aber zum Tun ist es noch ein weiter Weg. Genau hier befinden sich die jährlichen Vorsätze. Aus eigener Erfahrung, keine Regel ohne Ausnahme, wissen Sie, dass die wenigsten Vorsätze in die Tat umgesetzt werden. Jetzt ist das Überschreiten des Rubikons wichtig. Es ist an der Zeit, Ziele zu definieren.

Intention

Jetzt definieren wir zusammen mit Herrn Muster ein handlungsorientiertes Ziel. „Ich lege bis zu einem gewissen Zeitpunkt fünf Kilogramm Muskelmasse zu und reduziere gleichzeitig meinen Körperfettanteil um fünf Prozent".

Präaktionale Vorbereitung

Herr Muster versetzt sich in die Lage, zielorientiert zu handeln. Das kann er dann, wenn er von Ihnen als Fitness-Instruktor den optimalen, individuellen Trainingsplan erhält. Das ist Ihr wichtiger Anteil!

Handlungen

Jetzt trainiert Herr Muster so, dass er sein Ziel erreichen wird – zweimal die Woche bis zur muskulären Erschöpfung. Inhaltlich das, was Sie als Fitness-Instruktor in den Trainingsplan gepackt haben.

Warum Ziele smart sein sollen

Mit Hilfe von herausfordernden Zielen sind Menschen bereit, mehr zu leisten als bisher. Die SMART-Formel hilft dabei, Ziele zu definieren. Sie kommt aus dem Englischen und kann wie folgt übersetzt werden:

Specific (spezifisch), measurable (messbar), attainable (erreichbar), realistic (realistisch), timephased (terminiert).

Wir prüfen die Formel mit Hilfe des Zieles aus der Intention von oben: „Ich lege bis zu einem gewissen Zeitpunkt fünf Kilogramm Muskelmasse zu und reduziere gleichzeitig meinen Körperfettanteil um fünf Prozent."

- specific (spezifisch): Ja, Herr Muster will sein Übergewicht reduzieren.
- measurable (messbar): Ja, in Kilogramm und Prozenten.
- attainable (erreichbar): Ja, es ist erreichbar.
- realstic (realistisch): Ja, wenn Herr Muster das Nötige unternimmt.
- timephased (terminiert): Ja, der Tag ist genau definiert.

Passt. Machen Sie diese Prüfung mit jedem, mit wirklich jedem Ziel — nur so entstehen motivierende Handlungen bei den Kunden.

Transfer in die Praxis

Mangelnde Zielerreichung ist einer der meist genannten Gründe, ein Jahresabo im Fitnesscenter nicht mehr zu erneuern. Mein Input für die Praxis: Sorgen Sie dafür, dass jeder Trainer seinen festen Kundenstamm hat und somit mit seinen Kunden zielorientiert arbeiten kann. Zielorientiert in dem Sinne, dass jede Kundin, jeder Kunde über motivierende Ziele verfügt.

Das ist die sprichwörtliche Kundenbindung – was allerdings ein eigenes Thema ist und an dieser Stelle in naher Zukunft gerne vertieft werden kann.

Am 11./12. November findet das grösste Fitness-Happening der Schweiz in Basel statt, die FitnessEXPO.

Fitness-Tribune sprach mit dem Veranstalter Alexander Huser über die Highlights der Messe.

FT: Bereits zum dritten Mal findet 2017 die Fitnessmesse FitnessEXPO in Basel statt. Welche Highlights können die Fachbesucher in diesem Jahr erwarten?

AH: Die FitnessEXPO ist weit mehr als eine Fitnessmesse. Wir sehen uns als Happening, wo die Fitnessindustrie auf das Endpublikum trifft, also auf die Basis. Bei uns sehen die Clubinhaber und die Industrie, was an der Front abgeht. Hier können sie erleben, was jetzt im Moment heiss ist und welche Trends die nahe Zukunft bringt. Die Clubinhaber, Trainer, Investoren, Manager und Clubmitarbeiter informieren sich bei den Ausstellern, orientieren sich an Neuem und vertiefen ihre bestehenden Beziehungen. Auch die Aussteller, also die Zulieferfirmen treffen sie hier, nicht umsonst ist unser Motto:

Alex Huser

«Bei uns trifft sich die Fitness-Welt».

Alex Huser (r) im Interview

Detlef D! Soost (l) im Interview

FT: Gibt es ein Programm speziell für Fachbesucher?

AH: In unserem Good-Days-Auditorium (FitnessTalk) finden stündlich unterschiedlichste Vorträge statt. Ich kann nur jedem empfehlen, sich einige dieser Highlight herauszupicken und sich reinzusetzen, das ist pure Weiterbildung, geballte Ladung an Wissen.

Neu ist unsere Networking Lounge, diese ist speziell für Fachbesucher reserviert, am Samstag und Sonntag finden hochinteressante RoundTables zum Thema

«Zukunft der Fitnessbranche»

statt. Hier werden Modelle und mögliche Szenarien besprochen. Diese RoundTables werden definitiv zukunftsweisend sein, ein Highlight für Fachbesucher, jetzt und in Zukunft.

FT: Sie als Veranstalter der FitnessEXPO sind am Puls der Branche. Welchen Rat geben Sie den Fitnessclub-Inhabern?

AH: Ich war selber über 17 Jahre Clubbesitzer und bin tatsächlich sehr nahe dran am Markt, sehe die grossen Player, wie sie auf den Markt drängen. Wer da in Zukunft bestehen will, muss innovativ sein, seine Augen offen halten, investieren in sich, seine

Das WINNING-Moderations-TEAM - Susanne Hueber - Hanspeter Rubner - Anita Buri

Mitarbeiter und den Club.
Ich denke da gerade an die Generation YouTube, diese findet bei uns an der FitnessEXPO statt.

Diese Generation tickt anders, spricht eine eigene Sprache, nutzt die neuen Medien, lebt einen anderen Rhythmus, hat ein eigenes Kaufverhalten.

Oft sehe ich Fitnesclubs, die im letzten Jahrhundert stehen geblieben sind. Ganz ehrlich, da sehe ich schwarz. Dies gilt übrigens auch für die Industrie, auch da haben einige den Zug verpasst und lassen sich die Butter vom Brot ziehen.

Wenn Sie mich so direkt fragen, ich gebe den Clubbesitzern folgenden Rat: Kommt zur FitnessEXPO, geht durch mit offenen Augen, schaut hin wie die nächste Generation tickt, lasst Euch inspirieren!

Nehmt Eure Trainer mit, diese sollen die neusten Group-Fitness-Kurse mitmachen, sie sollen netzwerken, an den Good-Days-Vorträgen Neues erfahren, sich bei den Ausstellern über die neusten Innovationen aufklären lassen. Kurz gesagt, holt Euch neue Impulse, so zahlt am Ende jeder auf sein Erfolgskonto ein.

FT: An der FitnessEXPO stellen nahezu 100 Aussteller ihre Produkte und Dienstleistungen aus, wie sieht es da aus?

AH: Grundsätzlich muss ich folgendes vorausschicken, das Publikum an der FitnessEXPO besteht ungefähr zu 30% aus Fachbesuchern. So sind auch unsere Aussteller aufgestellt. Ein grosser Teil unserer Aussteller ist bereits zum dritten Mal an der FitnessEXPO. Sie machen gute Umsätze und können sich ihrem Zielpublikum präsentieren.

Viele der heutigen Endkunden sind die Studiobesitzer von Morgen, diese Menschen informieren sich an der Fitness EXPO und knüpfen Kontakte. Einige Geschäftsführer von Industrieunternehmen haben mir berichtet, dass sie im Nachgang der letzten FitnessEXPO plötzlich Umsatzhöhenflüge erlebt haben. Ganz ehrlich, das wundert mich nicht.

FT: Danke für das Interview.

Info: www.fitnessexpo.ch

Sarah Serschen

2017 FEIERT DIE FITNESS TRIBUNE IHR 30-JÄHRIGES JUBILÄUM.

Darum gibt es ab sofort das ABO für 6 Ausgaben im Jahr, statt für 60.-

NUR FÜR 30.-

FITNESS TRIBUNE

Meister wedeln um die Wette

Vom 25. bis 27. August 2017 wurde im Fitnesspark Time-Out Ostermundigen die Schweizer Aufguss-Meisterschaft ausgetragen. Nun stehen die Schweizermeister des Schwitzens fest und viele begeisterte Saunagäste schwelgen in unvergesslichen Wellness-Erinnerungen.

Sie haben vielleicht die heissesten Arbeitsplätze des Landes: Die Aufguss-Meister in den Saunen der ganzen Schweiz. Sie sorgen nicht nur dafür, dass die Saunagäste ordentlich ins Schwitzen kommen — sie sind echte Entertainer. Mit Musik, Licht, Düften, Animation, Wedel-Technik und passender Kleidung entführen sie die Wellness-Begeisterten immer wieder in neue Welten. Dank vollem Körpereinsatz und Unterhaltungsqualitäten der Sauna-Meister fühlen sich die Gäste mal wie im wilden Westen oder auf einer entlegenen Alp. Zur Schweizer Meisterschaft in ihrer Disziplin präsentieren die Sauna-Meister und -Teams ihre Meisterwerke.

Schweizer Aufguss Meisterschaft 2017

Der grosse Wettkampf wurde in diesem Jahr im Fitnesspark Time-Out im bernischen Ostermundigen durchgeführt. Die kürzlich neu erbaute Wellness-Oase mit Aussenbereich bietet die ideale Kulisse für einen Event dieser Art und die Wettkampfteilnehmer wie auch die Gäste konnten im einzigartigen Ambiente drei unvergessliche Tage verbringen. Zur Schweizer Aufguss-Meisterschaft konnten sich praktizierende Sauna-Meister für die Einzel- oder Teamwertung aufstellen lassen und ihr Können präsentieren. Die vierköpfige Wettkampf-Jury und die vor Ort auserkorene Publikumsjury nahmen die Darbietungen genau unter die Lupe und vergaben die entscheidenden Punkte. Bewertet wurden die Professionalität, die Verteilung der Hitze, die Wedel-Technik, der richtige Einsatz von verwendeten Düften, die Umsetzung des Themas und der Gesamteindruck der Show.

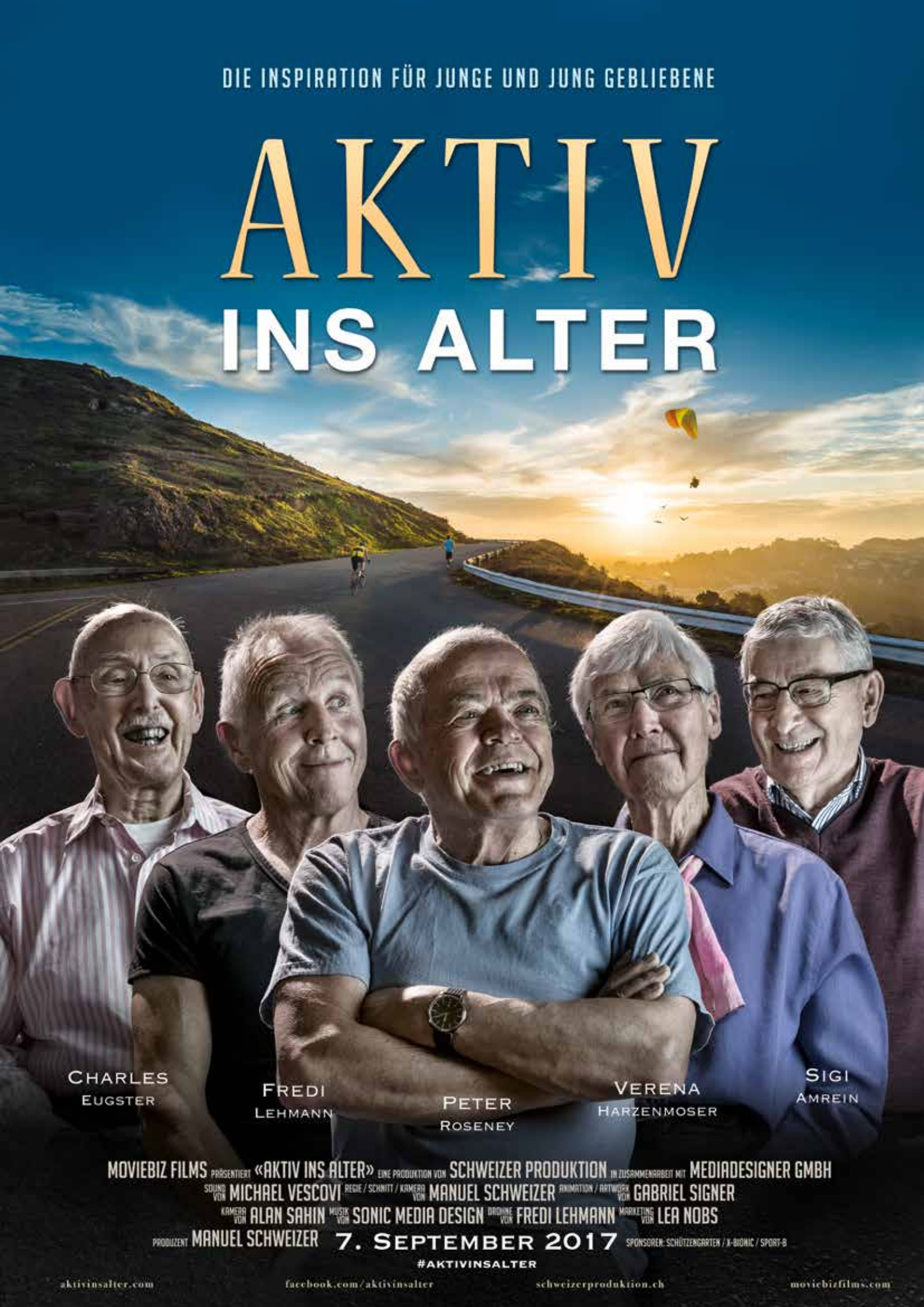
Trotz der sommerlichen Aussentemperaturen von bis zu 30 Grad liessen sich die zahlreichen Gäste auf das genüssliche Saunieren ein und erlebten Aufgüsse der Extraklasse sowie ein exklusives Rahmenprogramm. Unter den vielen internationalen Aufgiessern erklärte sich auch Jurymitglied Lasse Erikson aus Norwegen dazu bereit, sein Können zu demonstrieren und begeisterte mit seinem phänomenalen Wikinger-Ritual, das unter die Haut ging. Zwischen den Aufgüssen wurden die Teilnehmer und Gäste im grosszügigen Aussenbereich mit einem hochwertigen und gesunden Imbiss sowie mit erfrischenden Getränken verwöhnt.

Die Gewinner

Die meisten Punkte und somit den ersten Platz verdiente sich in der Einzelwertung Gian-Claudio Mayer aus dem Thermalbad Zurzach, der als Lucky Luke schneller wedelte als sein Schatten und mit seiner Zeremonie Wildwest-Feeling verbreitete. Er belegte auch in der Teamkategorie – gemeinsam mit Birgit Mayer – den ersten Platz, den die beiden mit ihrem Aufguss namens „Drei Nüsse für Aschenbrödel" erreichten. Auch der Fitnesspark Time-Out darf sich über eine ausgezeichnete Wertung freuen. Die hauseigene Aufgiesserin Bente Lorenz inszenierte mit ihrem Mann Roland Windler „Das Wunder von Bern" und erreichte damit den dritten Platz im Teamwettkampf. Weitere begnadete Sauna-Meister reisten aus dem Bernaqua, dem Splash&Spa Tamaro im Tessin und dem BognEngiadina in Scuol an.

DIE INSPIRATION FÜR JUNGE UND JUNG GEBLIEBENE

AKTIV INS ALTER



MOVIEBIZ FILMS PRÄSENTIERT «AKTIV INS ALTER» EINE PRODUKTION VON SCHWEIZER PRODUKTION IN ZUSAMMENARBEIT MIT MEDIADESIGNER GMBH

SOUND VON MICHAEL VESCOVI REGIE / SCHNITT / KAMERA VON MANUEL SCHWEIZER ANIMATION / ARTWORK VON GABRIEL SIGNER

KAMERA VON ALAN SAHIN MUSIK VON SONIC MEDIA DESIGN DROHNE VON FREDI LEHMANN MARKETING VON LEA NOBS

PRODUZENT MANUEL SCHWEIZER **7. SEPTEMBER 2017** SPONSOREN: SCHÜTZENGARTEN / X-BIONIC / SPORT-B

#AKTIVINSALTER

aktivinsalter.com facebook.com/aktivinsalter schweizerproduktion.ch moviebizfilms.com

Der intrinsische Anstand

Mentales Gewichtheben Teil 2

Im Teil 1 ging es um die Erkenntnis, dass alle Menschen ein Aussen (körperliches Erscheinungsbild) und ein Innen (geistige Welt) haben und dass es für ein gelungenes Leben wichtig ist, beide Dimensionen zu pflegen.
Gefährlich wird es, wenn der Kompass nur noch auf das Aussen fixiert ist. Wenn die Frage „Wie kann ich anderen gefallen/imponieren?" wichtiger wird als „Was denke ich oder was fühle ich?", dann wird es gefährlich. Warum? Weil Sie dann viel Macht abgeben.
Sie fühlen sich wunderbar, wenn Applaus oder anerkennende Blicke kommen. Aber was ist, wenn die Daumen nach unten zeigen? In der Sucht nach Anerkennung bleiben viele Menschen Kinder, obwohl sie kalendarisch Erwachsene sind. Von einem selbständigen Leben ist dann nicht mehr die Rede. Solche Menschen beziehen ihre Sicherheit und Stärke von Aussen bzw. von den anderen. Das Machtzentrum liegt dann im Aussen statt im Innen.

Für die meisten Menschen sind Anstand und Respekt wichtige Elemente. Höflich miteinander umzugehen ist eine angenehme Umgangsform. Beim Wort Anstand denken die meisten Menschen an den Umgang mit anderen. Das ist die eine Seite des Anstandes. Es gibt aber auch noch eine andere, nämlich der Anstand gegenüber sich selber. Man spricht vom intrinsischen Anstand.

Wie denke ich über mich und achte ich mich selbst für das, was ich tue? Passen Sie auf: Ihre Antworten sind nicht unwesentlich. Denn die eigene Selbstachtung steht auf dem Spiel. R. K. Sprenger meint dazu: Selbstachtung ist ein ausgesprochen persönliches Gebilde und sie ist radikal individuell. Der höchste Preis, den ich im Leben zahlen kann, ist der Verlust der Selbstachtung.Diese kann mir aber nicht genommen werden. Dazu hat niemand die Macht über uns. Ich kann sie nur mir selbst nehmen. Auf mich selbst mit Respekt schauen; das ist eine Bedingung für den inneren Frieden. Die Freundschaft mit sich selbst kommt aber nicht gratis und muss zum Teil mühsam erlernt werden.

Die Fitnessbranche zelebriert meist nur das Aussen. Vielleicht wird sie deshalb von vielen nicht ganz ernst genommen.Durch den Selfie-Posting-Hype für die allumspannenden Social Medias und die täglichen Reklamelawinen kann der intrinsische Anstand zerstört werden. Warum? Weil die Kernbotschaft der Werbung prinzipiell folgende ist: Du bist ein toller Mensch, wenn Du ein anderer bist. Auf die Fitnessbranche übersetzt: Du bist erst dann ein toller Mensch, wenn Du Deine Problemzonen abarbeitest und einen Traumkörper für Dein Umfeld bietest.
Deswegen sind nicht wenige im Fitnesscenter Sklave des Trainings. Sie sehen sich als defizitäres Mangelwesen, und sind immer auf der Suche nach der ultimativen Trainings- oder Ernährungsform. Gerade die jungen Mitglieder werden über die Werbung oftmals mental vergiftet und suchen die Perfektion. Da geht es dann nur noch darum, den Körper zum perfekten Automaten zu modellieren. Man schraubt die Ansprüche an sich und an andere nach oben und weiss dabei nicht, dass Anspruch immer auch Ablehnung bedeutet. Durchschnitt wird zum Schimpfwort und das Extreme ist hocherotisch. Es geht nur noch um das perfekte Aussehen oder mindestens um einen gefakten Look. Die eigene Überanstrengung wird zum Mindesteinsatz. Das Fitnesstraining verkommt dabei aber von einer wertvollen Aufgabe zur Selbstaufgabe. Das kann nicht gut kommen, denn wer den eigenen Körper zur Öffentlichkeitsarbeit deklariert, der steht zu jeder Zeit mit jedem im Wettbewerb. Das ist grausam und unmenschlich. Mit Selbstbestimmung hat das wenig zu tun und ob diese Situation die eigene Lebensqualität wirklich hebt, wage ich zu bezweifeln.
Egal wie sehr Sie sich anstrengen: Es wird immer jemand geben, der sich noch mit pralleren Muskeln schmückt oder mit noch tieferen Fettwerten imponiert. Behalten Sie deshalb Ihre eigene Autonomie und schielen Sie nicht ständig mit Ihrem Aussen (Körper) nach Aussen (Umfeld). Erinnern wir uns: Die Daumen können auch nach unten zeigen.

Von der Sozialpsychologie wissen wir, dass der Mensch nicht bloss wegen Äusserlichkeiten geliebt werden will (siehe Teil 1 der letzten FT). Deswegen ist die Freundschaft mit sich selbst so entscheidend. Und wie befreiend ist doch der Umgang mit Menschen, die wissen, was für sie selbst wichtig ist. Die Lebensqualität selbst definieren und nicht im Kontrast mit anderen.
Ob Training oder Beruf. Wer ganz und gar in etwas eintaucht, der läuft dabei immer auch Gefahr, darin unterzugehen. Wenn Sie ganz nah vor einem Bild stehen, dann sehen Sie nur Striche. Treten Sie aber ein paar Schritte zurück, dann sind diese Strichelungen Teil von einem Grossen. Wenn Sie nun das ganze Bild sehen, dann erkennen Sie auch die Botschaft des Bildes. Mit einer gewissen Distanz verschafft man sich also den wichtigen Überblick.

Wer sich also nur noch Gedanken zur Low-Carb-Ernährung, zum ultimativen HIT- Training und zum nächsten coolen Selfie-Posting macht, der läuft Gefahr, dass sein Leben einem Schulaufsatz gleicht. Oft heisst es da: Thema verfehlt. Warum?
Weil ich grosse Zweifel habe, dass der Mensch nur deswegen auf die Welt gekommen ist, damit er ständig trainiert.
Jeder Mensch hat ein Aussen und Innen. Pflegen Sie beide Seiten. Die Peinlichkeit liegt in den Extremen, wenn nur noch das Aussen oder nur noch das Innen zählt. Die Arbeit am Aussen als Selbstoptimierung ist wertvoll. Das ist keine Frage. Die Arbeit am Innen ist aber Lebenskunst und diese ist für das persönliche Glück essentiell.

Machen Sie Begegnungen mit sich und Ihren Liebsten zur wichtigsten Währung und erleben Sie dabei eine andere Art vonReichtum. Eine ausgefüllte Agenda ist kaum ein ausgefülltes Leben. Halb so viel, halb so schnell und halb so ernst ist oft mehr als doppelt so schön. E. von Hirschhausen.Behalten Sie dabei viel Gelassenheit, denn diese ist eine anmutige Form des Selbstbewusstseins. Das Leben zu geniessen, die Welt lieben, mit Stil zu leben, Neugierde haben, Dinge nicht allzu ernst nehmen und sich dennoch bewusst zu verhalten. Damit ist bereits viel gewonnen.

Alles Gute !

Eric-Pi Zürcher
Jahrgang 1969
War früher über Jahre als Personal Trainer tätig und arbeitet nun beim FC Thun als Konditionstrainer.

Was der Fitnesstrainer vom Fahrlehrer lernen kann

In meinen letzten beiden Kolumnen habe ich aus unterschiedlichen Perspektiven dargestellt, warum das Erklären der Übungen und das Schreiben von Trainingsprogrammen nicht die vorrangige Aufgabe der Fitnesstrainer sein kann. In dieser Ausgabe füge ich eine weitere Betrachtung hinzu — wiederum aus einem anderen Blickwinkel:

Fast jeder Fitnesstrainer hat irgendwann mal seinen Führerschein gemacht. Was er lernen musste, bevor der Fahrlehrer ihn mit seinem Auto in den Strassenverkehr entliess, war zum einen Fahrsicherheit und zum anderen die Verkehrsregeln.

Nun stellen Sie sich vor, Ihr Fahrlehrer zeigt Ihnen zwar, wie man fährt, aber er vermittelt Ihnen die Verkehrsregeln nicht. Die Verkehrsregeln kennt immer nur er allein. Dann könnten Sie also Auto fahren, aber mit dem Auto auf die Strasse dürften sie nicht. Ihre Fahrschule veranstaltet stattdessen „beaufsichtigtes Fahren" auf einem bewachten Parkplatz. Wenn Sie in die Stadt fahren wollen, machen Sie einen Termin mit dem Fahrlehrer. Der setzt sich dann neben Sie und fährt mit Ihnen in die Stadt. Wie gefällt Ihnen das?

Solange es keine Alternative gibt, glauben Sie: „Das muss so sein!" Und Sie machen einfach mit. Aber jetzt gibt's plötzlich eine Fahrschule, bei denen ist der Führerschein viel billiger. Zwar lernen Sie dort auch nichts, aber dafür dürfen Sie mit Ihrem Auto alleine in die Stadt — und zwar sofort. Würde Sie das locken?

Natürlich gibt's Bedenkenträger. Das sind vorrangig die Fahrschulen, denen so langsam die Fahrschüler ausgehen. Von denen hört man:

- „Das darf man doch nicht zulassen!"
- „Was dabei alles passieren kann!"
- „Kann man da nicht einen Riegel vorschieben?"

Und natürlich gibt es ein paar Verzagte, die diesen Fahrschulen Recht geben. Denen erscheint „beaufsichtigtes Fahren" ebenfalls sicherer, als allein in die Stadt zu fahren. Die Mehrzahl aber, vorrangig natürlich die Jungen, fahren derweil mit ihrem „gefährlichen Halbwissen" mutig in die Stadt. Und von Unfällen hört man erstaunlich wenig.

Hinkt der Vergleich? Oder ist „betreutes Training" meiner Idee des „beaufsichtigten Fahrens" nicht vielleicht ähnlicher als wir es wahrhaben wollen? Kann es sein, dass wir nur glauben, unsere Kunden wollten „betreutes Training"? Vielleicht ist betreutes Training schon längst „ein alter Zopf"? Schliesslich hat auch niemand langfristig Bock auf „betreutes Skifahren" oder „betreutes Golfen". Solange vermeidbar, mag auch keiner „betreutes Wohnen". Die Menschen wollen nicht betreut werden, sie wollen ihr Leben eigenverantwortlich leben. Entsprechend wollen sie auch eigenverantwortlich trainieren, um sich bis ins hohe Alter eine hohe Eigenverantwortlichkeit in ihrem Leben zu erhalten.

Nicht dem betreuten,— dem eigenverantwortlichen Training gehört die Zukunft!

Wenn den gewaltigen Zulauf, den Fitness zu verzeichnen hat, nicht wir haben, sondern die Billiganbieter, dann machen nicht die Billiganbieter Fehler, die Fehler machen wir. Vielleicht ist „betreutes Training" einer dieser Fehler.

In den letzten drei Jahren habe ich mir in der Zusammenarbeit mit ca. 30 Fitnessclubs die Trainerarbeit angeschaut. Einige Teams schienen die sich ändernden Rahmenbedingungen am liebsten ignorieren zu wollen. Andere haben verstanden, dass sie bei sich ändernden Rahmenbedingungen auch ihre alten Wahrheiten hinterfragen müssen, um sich mit neuen Denkweisen angemessen auf neue Situationen einstellen zu können. Die neue Situation ist, dass Trainingsmöglichkeiten immer günstiger zur Verfügung gestellt werden und sich die heranwachsende Generation ihr Trainingsprogramm aus dem Netz herunterlädt und es auf der Armbanduhr dokumentiert.

Der Trainer der Zukunft stellt sich auf diese Veränderungen ein. Er sieht nicht in den Billiganbietern das Problem, sondern er sieht das unglaublich grosse Potential an Menschen, die überhaupt erst beginnen zu verstehen, wie notwendig Muskeltraining ist.

Völlig egal, ob die Menschen hier oder dort mit dem Training beginnen, wenn die Trainer es verstehen, die Probleme der Menschen zu lösen, werden die Menschen eine Brücke zu ihnen bauen.

Dem eigenverantwortlichen Training gehört die Zukunft — und dafür brauchen wir fähige Trainer.

Informieren Sie sich doch einfach mal auf einer meiner Schulungen.

Andreas Bredenkamp

Jahrgang 1959

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

Andreas Bredenkamp

Fachmann für erfolgreiches Training entwickelt mit eGym und fle-xx neue Fortbildungsreihen.

Gemeinsam bereiten wir Fitnessstudios und Physiotherapieeinrichtungen auf den Markt der Zukunft vor. Auf unseren Vorträgen erfahren Sie als Betreiber, wie Sie sich bestmöglich von Anderen abgrenzen, Ihre Fluktuationsquote senken und neue Mitglieder gewinnen können! Alle Vortäge unter:

www.fle-xx.com/termine

eGYM fle-xx das Rückgrat-Konzept

Aquanale präsentiert Pools, Saunen und Wohlfühlzubehör

Vom 7. bis 10. November 2017 in Köln. Gesundheit, Urbanisierung, Ökologie, Digitalisierung und Individualität — diese Megatrends verändern nicht nur die Gesellschaft. Sie prägen auch die Schwimmbad- und Wellnessbranche. Prunk und Protz gehören der Vergangenheit an, Purismus heisst das Wort der Zeit. Man nutzt die Vorteile der Digitalisierung, um anspruchsvolle Technik und ansprechende Ästhetik auf einen Nenner zu bringen. Und weil das Umweltbewusstsein gestiegen ist, sind ressourcenschonende Lösungen gefragt. Wie das genau aussieht, zeigen die Aussteller der aquanale, der internationalen Fachmesse für Sauna, Pool und Ambiente.

Vom Platzproblem zur patenten Lösung
Die Menschen zieht es in die Städte. Metropolen wachsen. Das hat zur Folge, dass Wohnraum in den Ballungszentren kleiner wird. Der Wirtschaftszweig „Schwimmen & Schwitzen" reagiert darauf mit kompakten Lösungen. So trifft beispielsweise Riviera Pool mit ihrem Mini-Pool „C-Side" den Zeitgeist. Auf begrenzter Fläche lässt sich eine Wasseroase auf der Terrasse oder in den eigenen Garten integrieren. C-Side spiegelt zudem eine weitere Entwicklung in der Branche wieder: Individualität. Der Mini-Pool

kann je nach Vorlieben seines Besitzers als Loungebereich, Fitness-Studio oder schlicht als stylischer Hingucker inszeniert werden. Kunden von heute wollen individuelle und flexible Angebote.

Die Vorteile der Digitalisierung zu nutzen, heisst nicht, dass sich die Schwimmbadbranche in die „Internet-Welt" zurückzieht. Im Gegenteil ist zu beobachten, dass persönliche Beratung und Service vor Ort einen hohen Stellenwert haben. Neben Schwimmbadbaufachunternehmen, die eigene Ausstellungen mit funktionsfähigen Pool- und Wellnessanlagen zeigen, eröffnen auch Hersteller Showrooms. Da die Schwimmbad- und Wellnessbranche mittelständisch geprägt ist, kann sie flexibel auf sich ändernde Kundenwünsche reagieren — aber auch auf neue Rahmenbedingungen und Regelwerke. Ein Beispiel dafür bietet WDT Werner Dosiertechnik mit „Oxy-Dos", einem Gerät, das die Poolwasserpflege auch chlorfrei ermöglicht, nachdem durch eine kurzfristige Rechtsänderung im vergangenen Jahr die bewährte Chlor-Alternative „Wasserstoffperoxid mit einer Konzentration von über 12 Prozent" nicht mehr verwendet werden darf.

In Köln erwartet werden im November 2017 rund 30.000 nationale und internationale Fachbesuche, um mit den rund 950 Ausstellern aus über 40 Ländern auf einer Ausstellungsfläche von rund 80.000 Quadratmetern in Kontakt zu kommen.

Info: www.koelnmesse.de

Was hilft, um mit dem Wetterchaos besser klar zu kommen?

Schwindelgefühle, Kreislaufprobleme, Kopf- und Gliederschmerzen — bei vielen Menschen spielt bei extremen Temperaturschwankungen der Körper verrückt. Der Grund dafür ist einfach: Wir sind durch unser modernes Leben mit hochleistungsfähigen Klimaanlagen und Heizungen nicht mehr darauf trainiert, uns schnell an unterschiedliche Wetterlagen anzupassen.

Ein Trainingsmangel, der sich so angenehm wie wirkungsvoll beheben lässt: Durch regelmässiges Saunabaden. Denn das Saunabaden erzeugt im Körper eine Art künstliches Fieber, was den Stoffwechsel natürlich ganz erheblich aktiviert und steigert. Um die Wärme abzuleiten, erweitern sich die Gefässe unter der Haut, die Durchblutung der obersten Hautschichten steigt kräftig an. Beim anschliessenden Abkühlen ziehen sich die Gefässe wieder zusammen und der Pulsschlag normalisiert sich.

Info: www.klafs.de und www.klafs.ch

Die grösste Rum-Auswahl der Malediven
Die bernsteinfarbene Flüssigkeit schwingt sanft im Glas und zieht Schlieren an den Glasinnenwänden, im Fachjargon Tränen genannt. Der Muraka Rum ist nur eine von insgesamt 130 Sorten, die in der Anba Bar im Mirihi Island Resort ausgeschenkt werden und somit Teil der grössten Rum-Kollektion der Malediven. Er ist benannt nach dem Überwasser-Restaurant der Insel und wird extra für das Mirihi Island Resort abgefüllt. Getreu dem Slogan „as unique as you" verfügt der karibische blended Rum

über eine einzigartige Süsse, die durch Kokosnoten den Geschmack der paradiesischen Mirihi-Insel verbreitet. „Er wird von unseren Gästen am Liebsten getrunken, da es sich um einen weichen und runden Rum handelt, der auch zu Hause als Mitbringsel das Insel-Feeling wieder aufleben lässt," erzählt Barmanager Sven. Die Regale der Anba Bar sind gut gefüllt mit verschiedenen Rum-Sorten, die aus allen Ländern mit Zuckerrohranbau eingeflogen werden. Rum wird entweder aus fermentierter Zuckerrohr-Maische destilliert oder wesentlich seltener aus frischem Zuckerrohrsaft produziert. Klassischerweise wird mit Rum die Karibik assoziiert, doch auch in Nord- und Südamerika sowie Australien und Neuseeland sind bekannte Zuckerrohr- und Rum-Produzenten.

Über Mirihi Island Resort — as unique as you

Das „Mirihi Island Resort — as unique as you" liegt rund 85 km südwestlich der Hauptstadt Malé im Westen des Süd Ari Atolls und ist in rund 30 Minuten mit dem Wasserflugzeug erreichbar. Die Insel ist 350 Meter lang und 50 Meter breit und zählt damit zu den kleinsten des Inselstaates. Das Resort wurde 2002 eröffnet und 2014 grundlegend renoviert. Die 36 individuellen Villen, sechs Strand-Villen und 30 Wasser-Villen, bieten je 53 Quadratmeter Wohnfläche. Die 160 Quadratmeter grosse Zwei-Zimmer-Überwasser-Suite mit zwei getrennten Schlafzimmern und einem grosszügigen Wohnraum eignet sich für Familien und befreundete Paare und bietet dennoch ein hohes Mass an Privatsphäre. Zum Angebot gehören zwei Restaurants, eines davon mit Sunset-Lounge, eine Bar, eine Weinlounge, eine Boutique, ein Fitnessbereich, ein Yoga-Pavillon, das DuniyeSpa, eine traditionelle Yacht, Speed-Boote, Dhonis (trad. Maledivische Schiffe) und die Ocean Pro Tauchbasis. Das vielfältige Angebot an Aktivitäten wird ganz nach persönlichen Wünschen zusammengestellt. Das Resort wurde bereits mehrfach ausgezeichnet, beispielsweise als Gewinner des World Luxury Hotel Awards in der Kategorie Luxury Boutique Hotel (2016) und belegt bei TripAdvisor unter den 25 Tophotels im Jahr 2016 weltweit Platz 7.

Weitere Informationen unter www.mirihi.com/de

Ihr Wettbewerbsvorteil
Mitarbeiterqualifikation

Qualität durch Qualifikation
Kunden werden anspruchsvoller, die Konkurrenz wird härter. Die individuelle Kundenbetreuung durch Ihre Mitarbeiter können Mitbewerber nicht kopieren. Qualifikation wird so zum Erfolgsfaktor und zur Basis der Unternehmensentwicklung.

Mit mehr als 60 nebenberuflichen Fernlehrgängen inkl. Präsenzphase qualifizieren Sie Ihr Personal schrittweise vom Basis-Trainerlehrgang bis auf „Meister"-Niveau. Ein IHK-Abschluss, z. B. als Fitnessfachwirt IHK, ist möglich.

Die BSA-Lehrgänge sind durch die Zentralstelle für Fernunterricht staatlich geprüft und zugelassen.

STAATLICHE ZENTRALSTELLE ZUGELASSEN Z F U FÜR FERNUNTERRICHT

Vorteile
- Start jederzeit möglich
- Bundesweite Lehrgangszentren
- Kompakte Präsenzphasen
- Unterricht in Kleingruppen
- Flexibler Fernunterricht
- Betreuung durch Fernlehrer
- Diverse Förderungen möglich

Lehrgänge z. B.
- Fachwirt (IHK) wie z. B. Fitnessfachwirt
- Athletik-/Gesundheitstrainer
- Marketingmanager
- Mental Coach
- Fachkraft für betriebliches Gesundheitsmanagement
- Berater für Firmenfitness
- Berater für Sporternährung
- Ernährungstrainer-/coach
- Kursleiter Workout/Cardio
- Fachkraft UVSV

...ingesamt über 60 Lehrgänge!

Alle Informationen unter: +49 681 6855 0 • bsa-akademie.de

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

Wie lange können wir uns die Krankenkassenprämien noch leisten?

In den USA wurde ein Krebs-Medikament von Novartis gegen Leukämie zugelassen. Eine einzige Spritze wird mit beinahe einer halben Million Schweizer Franken in Rechnung gestellt. Auf Grund der ersten Erfolge ist davon auszugehen, dass eine Zulassung in Europa demnächst erfolgen wird. Doch wer kann sich diese Behandlung leisten?

Text von Roger Gestach

Geld-Zurück-Garantie

Für einmal zeigt sich Joe Jimenez, CEO von Novartis, grosszügig. Spricht ein Patient auf die Behandlung mit Kymriah — so der Name des neuen Krebs-Wundermittels — nicht an, bezahlt der Patient nichts. Damit will der Firmenchef, welcher in den letzten acht Jahren an der Spitze von Novartis über 100 Millionen Schweizer Franken verdiente, gemäss seinen eigenen Aussagen helfen, das Gesundheitswesen zu entlasten.

Wer überprüft, ob eine Therapie nützt oder nicht?

Der Ansatz von Joe Jimenez tönt verführerisch. Ist dies endlich ein Weg, um unsere Gesundheitskosten gesamthaft zu senken? Ich bezahle also meinen Arzt erst dann, wenn ich wieder gesund bin. Die Rechnung des Spitals wird erst bezahlt, wenn mein Knie nach einer Operation wieder voll belastbar und schmerzfrei ist. Aber wer soll bestimmen, ob ich wieder ganz gesund bin oder nur teilweise? Wer legt fest, ob mein Knie in einem besseren Zustand als vor der Operation ist? Wann ist der Zeitpunkt da, um festzulegen, dass mich Kymriah vollständig geheilt hat? Es ist davon auszugehen, dass sich Patient und Arzt, Krankenkasse und Pharmaindustrie, Politik und Lobbyisten in vielen Fällen nicht einig sein werden.

Bezahlen nur bei Erfolg

Die Geld-zurück-Garantie ist auch im Fitnessbereich nicht unbekannt. Alle Marktteilnehmer werden sich aber einig sein, dass es sich dabei nicht um eine Aktion zum Wohle der Kunden oder des Gesundheitswesens handelt, sondern einzig ein Marketingmittel ist, um den Umsatz anzukurbeln. Die wenigen Neukunden, welche nach zwei Wochen ihr Geld wegen Erfolglosigkeit zurück wollen, sind angesichts der vielen neuen Gäste leicht zu verschmerzen. Es ist also davon auszugehen, dass der Pharmakonzern Novartis genauso wie das lokale Fitness-Studio mit diesem Modell nur kommerzielle Interessen verfolgt und dass der Pharmamulti kaum Absichten hegt, unsere Gesundheitskosten nachhaltig zu senken.

Konstante Gesundheitskosten

Angesichts der Entwicklung von neuesten, ultrateuren Medikamenten im Gentech- und Stammzellenbereich darüber zu diskutieren, wie wir in Zukunft unsere Gesundheitskosten senken sollen, erscheint schwierig. Zudem sind die Ausgaben pro versicherte Person in der obligatorischen Grundversicherung in den letzten acht Jahren gemäss Santésuisse von 600 Franken auf über 760 Franken angestiegen. Der Vergleich zum Wachstum der Gesamtwirtschaft zeigt allerdings auf, dass der Anteil der Gesundheitskosten praktisch konstant geblieben ist. Es scheint also angebracht, darüber zu diskutieren, welche Gesundheitsversorgung die Schweiz sich in Zukunft leisten will, damit die Kosten tragbar bleiben.

Rezepte zur Kostensenkung

Von links bis rechts werden zahlreiche Rezepturen zur Bekämpfung der Kostenexplosion im Gesundheitswesen proklamiert. Bisher mit wenig Erfolg, wie die weiter steigenden Kosten zeigen. Auch die Einführung der Fallpauschale scheint wirkungslos zu bleiben. Die einen sehen die Schuld ganz klar bei den Ärzten und Spitälern, welche zu viele unnötige Operationen durchführen. Schuldig sollen aber auch die Versicherten selbst sein. Der bekannte Herzchirurg Thierry Carrel sprach in der Arena des Schweizer Fernsehens von einer Supermarkt-Mentalität. Nur das am Schluss an der Kasse kaum etwas bezahlt werde. Der SVP-Nationalrat Heinz Brand findet in den steigenden Kosten aber auch einen positiven, ökonomischen Effekt, da Arbeitsplätze geschaffen würden. Gleichzeitig zeigt eine aktuelle gfs-Umfrage (Gesundheitsmonitor) bei der Schweizer Bevölkerung, dass 92% der Befragten damit rechnen, dass die Gesundheitskosten weiterhin steigen werden. Es scheint wenig Vertrauen in die vorliegenden Rezepte vorhanden zu sein.

Ethische Fragen

Es ist davon auszugehen, dass ethische Fragen bei der Diskussion zur Kostendämmung im Gesundheitsbereich immer mehr in den Fokus rücken werden. Das Beispiel des neuen Novartis-Medikaments zeigt auf, dass es unmöglich sein wird, jedem Leukämie-Patienten diese erfolgsversprechende Therapie zukommen zu lassen. Wer soll also auf Basis welcher Grundlagen eine Entscheidung treffen? Angesichts der Tatsache, dass im letzten Jahr vor dem Tod die Gesundheitskosten für einen Patienten beinahe zehnmal höher sind, als bei den durchschnittlichen Versicherten, kann dazu führen, dass hier ein grosses Potential für Einsparungen gefunden wird.

Sollen deshalb grundsätzlich bei über 80-jährigen Patienten Leistungen der Krankenkasse für teure Operationen am Bewegungsapparat (künstliche Hüft-, Knie oder Schultergelenke) ausgeschlossen werden? Es ist wohl kaum davon auszugehen, dass die Schweizer Bevölkerung zu derartigen Einschränkungen in der Grundversicherung ja sagen würde.

Ist Prävention ein kostensenkender Faktor oder nur Selbstzweck?

Die Fitnessbranche brüstet sich damit, dass dank seinen gesundheitsorientierten Angeboten ein wesentlicher Beitrag zur Senkung der Gesundheitskosten und damit zur Prävention geleistet wird. Es ist absolut unbestritten, dass Menschen, welche regelmässig trainieren, viel länger gesund bleiben und weniger häufig zum Arzt müssen.

Genauso unbestritten ist, dass diese Menschen im Alter über eine viel längere Zeit ein qualitativ besseres Leben führen können und die Schwelle zur Abhängigkeit zu einem viel späteren Zeitpunkt erreicht wird, als bei Menschen, welche sich inaktiv verhalten und jegliche Bewegung vermeiden. Ob allerdings dadurch Einfluss auf die Gesundheitskosten genommen werden kann, bleibt immer noch zu beweisen.

Es ist aber davon auszugehen, dass in der Summe die Gesundheitskosten von aktiven und inaktiven Menschen, welche früher anfällig für chronische Erkrankungen werden, sich wesentlich unterscheiden.

Solange aktive Seniorinnen und Senioren trainieren und dabei gesund bleiben, werden ihre Gesundheitskosten tief und ihre Lebensqualität hoch bleiben.

Aber auch aktive Menschen erreichen irgendwann ihr letztes Jahr vor dem Tod und ihre Gesundheitskosten werden dann genau gleich ansteigen wie bei den Inaktiven. Einfach viel später.

Welche Rolle soll die Fitnessbranche einnehmen?

Die vom schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verband lancierte Volksinitiative „Ja zur Bewegungsmedizin" ist leider wegen mangelnder Unterstützung seiner Mitglieder schon auf den ersten Metern gescheitert.

Entweder sind die Verbandsmitglieder der Meinung, dass Prävention nur auf Eigeninitiative zu basieren hat oder sie waren zu faul, um Unterschriften zu sammeln. Vielleicht war aber auch einfach die Zeit noch nicht reif genug für eine solche tolle Initiative.

Beiträge der Krankenkasse an Fitnessabos können einen Anreiz darstellen, entscheidend ist aber die Betreuung und Beratung im Fitnesscenter.

Erkennt ein Kunde, welche Vorteile ihm ein regelmässiges Training bringen, fühlt er sich gut betreut, seine Motivation wird gestärkt und er wird dafür gerne zwei bis drei Franken oder Euro täglich ausgeben.

Am Ende wird er dafür mit einer hohen Lebensqualität im Alter belohnt werden.

Wie ist Ihre Meinung zu den stetig steigenden Krankenkassenprämien oder generell zu unserem Gesundheitssystem? Gerne trete ich mit Ihnen in einen Dialog.

Schreiben Sie mir, ich freue mich:
info@fitnesstribune.com

Studierende in Ihrem Betrieb – Eine Investition, die sich rechnet

Erfolgspotenzial Mitarbeiter
Die Qualifikation der Mitarbeiter macht den Unterschied, bringt Ihr Unternehmen voran und sichert Ihnen dauerhaft Wettbewerbsvorteile. Das duale Bachelor-Studium, bestehend aus betrieblicher Ausbildung und Fernstudium inkl. Präsenzphasen qualifiziert Ihre Mitarbeiter.

Vorteile
- Hoher Praxisanteil
- Direkter Wissenstransfer in Ihr Unternehmen
- Kompakte Präsenzphasen
- Bundesweite Studienzentren
- Studienstart jederzeit möglich
- Staatlich anerkannte private Hochschule

Studiengänge
Bachelor of Arts
- Fitnessökonomie
- Sportökonomie
- Gesundheitsmanagement
- Fitnesstraining
- Ernährungsberatung

Master of Arts
- Prävention und Gesundheitsmanagement
- Sportökonomie

MBA
- Sport-/Gesundheitsmanagement

Das können Studierende
- Zielgruppenspezifische Betreuungskonzepte aus den Elementen Bewegung, Ernährung und Entspannung entwickeln, leiten und vermarkten
- Verkaufssysteme und Vertriebskonzepte umsetzen
- Marketingstrategien entwickeln
- Kooperationsprogramme z. B. mit Firmen oder Vereinen
- Mit fortschreitendem Studium Leitungsaufgaben übernehmen

Weitere Informationen unter: Tel. +49 681 6855 150 • dhfpg.de

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Fit Fabrik weiter auf Expansionskurs

„Fitness in hoher Qualität — leistbar für alle!" — so lautet das Motto der Fit Fabrik. Und das wird an mittlerweile 15 Standorten in Wien, Niederösterreich und Oberösterreich täglich gelebt. Tendenz steigend.

Die Fit Fabrik Plus am Handelskai bietet auf 1.900 Quadratmetern alles, was das Fitnessherz begehrt: Functional Training, Gerätetraining, Freihanteltraining, Gruppenkurse und natürlich einen grosszügigen Wellness-Bereich. Das Angebot ist wie auch das Interieur ganz auf eine junge, dynamische und moderne Zielgruppe ausgerichtet.

Das Erfolgsrezept der Fit Fabrik

Und das alles für nur 39,90 Euro pro Monat. „So ein umfangreiches Angebot zu diesem attraktiven Preis ist in ganz Österreich einzigartig", erklärt Michael Zrost und verrät das Erfolgsrezept der Fit Fabrik: „Wir legen Wert auf hohe Qualitätsstandards. Das gilt für die Kompetenz unserer Mitarbeiter ebenso wie für die Geräte."

Immer auf dem neuesten Stand

Für die Top-Ausstattung zeichnet sich Technogym verantwortlich. „Technogym ist der Ferrari unter den Geräteherstellern und immer auf dem neusten Stand der Technik", sagt Zrost, der zuletzt einige Standorte mit dem innovativen Skillmill nachgerüstet hat. Die Ausstattung der Fit Fabrik-Standorte wird zudem regelmässig von „the ftness company" aus Leonding gewartet. „Wenn ein Gerät einmal nicht funktioniert, steht es nur ganz kurz. "Überhaupt gibt es bei der Fit Fabrik keinen Stillstand. Schon bald sollen weitere Standorte in Wien, Niederösterreich und Oberösterreich dazu kommen. „Wir sind weiter auf Expansionskurs", stellt Michael Zrost klar. „Die Menschen, die ins Fitnesscenter gehen, werden immer mehr in Österreich, die Branche wächst. Aber im Vergleich zu Deutschland, Belgien oder Holland haben wir noch Luft nach oben. Wir sind überzeugt, dass wir mit unserem einzigartigen Angebot und einem tollen Preis-Leistungsverhältnis für viele Bevölkerungsschichten interessant sind."

Foto: Fit Fabrik

FIT FABRIK PLUS HANDELSKAI
Michael Zrost und Christian Reitz

Wehlistraße 35-43
1200 Wien

Telefon: +43 (0)1 890/899 513
Fax: +43 (0)1 890/899 513-0
E-Mail: handelskai@fifabrik.at

Öffnungszeiten
Mo-Fr: 6:00 - 24:00 Uhr
Sa, So & Feiertage: 9:00 - 21:00 Uhr

Infos zu allen Standorten finden Sie hier: www.fitfabrik.at

Train hard, fight easy

Der nächste Winter kommt bestimmt – und dann haben Österreichs Wintersportler wieder ihren großen Auftritt. Doch was machen die ÖSV-Stars im Sommer? Beim Technogym- Fotoshooting im Linzer Kunstmuseum Lentos gaben sie einen Einblick in ihre Saisonvorbereitung.

Fotocredits: Technogym Austria

ANNA VEITH

Kreuzband gerissen, Patella-Sehne ab, Seitenband dahin: Der 21. Oktober 2015 wurde für Anna Veith zum Schicksalstag. Seither kämpft sie sich mit großer Willensstärke Schritt für Schritt an die Spitze zurück. „Bei meinem Sommertraining hat nun die letzte Phase begonnen. Der Fokus ist ab jetzt eher auf Kraftaufbau gerichtet und auf die Stabilisierung des Knies. Die nächste Phase geht dann Richtung Schnellkraft und koordinative, schnellere Sachen." Von Anfang an überzeugt war sie von Technogyms Skillmill. „Dieses Gerät hat mich von Beginn an begeistert. Weil sie wahnsinnig vielfältig einsetzbar ist." Auch wenn das Comeback viel Geduld von der Olympiasiegerin erforderte, es gab auch positive Seiten. „Ich habe eine unglaubliche Persönlichkeitsentwicklung durchgemacht. Man setzt sich neue Herausforderungen, man entwickelt sich weiter und man wird im Kopf einfach stärker."

EVA-MARIA BREM

Schien- und Wadenbeinbruch – eine bittere Diagnose, die Eva-Maria Brem in der Saison 2016/17 bereits zum zweiten Mal ereilt hat. „Ein Knochenbruch heilt schnell. Aber drumherum ist viel zu tun, vom Kopf, von der Frische her. Aber derzeit bin ich sehr gut unterwegs und am Feintuning für den Winter. Ich kann noch nicht alles einwandfrei, ich bin aber dabei es mir zu erarbeiten." Sie sei derzeit voll energiegeladen und habe eine Energie die raus müsse. „Aber das braucht es auch um das Projekt Comeback erfolgreich zu gestalten." Neue Trainingstechnologien gegenüber ist sie dabei sehr aufgeschlossen. „Ich fnde es voll cool, dass es so viele Möglichkeiten und Tools gibt. Mein Messpunkt ist und bleibt aber mein Gefühl nach dem ich trainiere. Mit heutigen Technologien kann ich aber überprüfen ob das passt was ich mache. Und dabei kann man sehr viel über sich und seinen Körper lernen.

JULIAN EBERHARD

Im März noch die kräftezehrende Heim-WM in Hochfilzen, im kommenden Frühjahr stehen schon wieder die Olympischen Spiele in Pyeongchang vor der Tür — Biathlon-Star Julian Eberhard hat daher im Sommer vermehrt auf Regeneration und Kraft tanken gesetzt. „Aber es läuft alles nach Plan, ich bin bereit für die nächste heiße Phase", sagt der Saalfeldener. „10 bis 12 Einheiten aufgeteilt auf sechs Tage die Woche mit Schwerpunkt Kraftaufbau", so beschreibt Julian sein derzeitiges Trainingspensum. „Je näher die Saison kommt, desto intensiver und schneller werden die einzelnen Einheiten dann auch. Das Training ist sehr intensiv und vielseitig. Wobei die Biathleten voll auf Umfang- und Facettenreichtum setzten. „Skiroller fahren, Bergtouren gehen, Radfahren, Laufen oder ins Gym bei Schlechtwetter, bei uns steht so ziemlich alles auf dem Trainingsplan."

Fitness-Papst traf auf ÖSV-Elite

Beim Technogym-Shooting im Linzer Kunstmuseum Lentos war neben Marcel Hirscher, Anna Veith und Co auch der anerkannte Fitness-Experte Dr. Axel Gottlob zu Gast.

Wenn sich die Frage nach der ultimativen Koryphäe in der Fitnessbranche stellt, fällt stets ein bestimmter Name: Dr. Axel Gottlob. Alleine schon die Biographie des studierten Maschinenbauingenieurs, Biomechanikers und promovierten Sportwissenschaftlers spiegelt dessen unglaubliche Kompetenz auf dem Fitness-, Körper- und Trainingssektor wider. Gottlob ist Fachbuchautor, Kolumnist und Gutachter, bildet Therapeuten in Rehakliniken fort, betreut Leistungssportler, berät Leistungszentren und ist Sprecher auf internationalen Kongressen. Er gilt seit vielen Jahren als einer der führenden Körperexperten im deutschsprachigen Raum. Sein Lehrbuch „Differenziertes Krafttraining mit Schwerpunkt Wirbelsäule" gilt als die Bibel schlechthin in puncto Krafttraining, differenziertem Übungsverständnis, körperlichen Anpassungen und Biomechanik. Vor allem aber ist Gottlob passionierter Dozent und Ausbilder, dessen Ziel es ist, Menschen zu begeistern.

Im Juli und August holte Technogym, seit 2015 offizieller Austatter des österreichischen Skiverbandes, viele ÖSV-Stars und Technogym-Markenbotschafter in Linz vor die Kamera. Zu Gast waren Eva-Maria Brem, Anna Veith, Marcel Hirscher, Marc Digruber, Katrin Ofner, Julia Djumovits, Max Franz, Philipp Schörghofer sowie Julian Eberhard, Dominik Landertinger, Simon Eder, Daniel Mesotitsch und Lisa Hauser aus dem Biathlon-Kader. Sieben Tage lang wurde im Kunstmuseum Lentos mit Technogym-Equipment geshootet und geflmt. Daneben bot sich den heimischen Wintersport-Stars auch die Möglichkeit neue Workout-Tools und Übungen auszuprobieren.

„The finess company" als österreichischer Generalvertreter der Marke Technogym vertraut bereits viele Jahre auf die Kompetenzen von Dr. Axel Gottlob und wollte den ÖSV-Stars die Möglichkeit bieten, davon ebenfalls zu proftieren. Aus einem simplen Grund: „Im Körpertraining ist heutzutage eine wahre Übungsflut mit teilweise neuen und inflationären Tendenzen zu beobachten. Sie sind wichtig, denn sie bieten das Potential zur Verbesserung. Neu heisst jedoch nicht richtig oder gar perfekt. Dem Trainer und Sportler fällt es zunehmend schwerer, hochfunktionelle und zielführende Übungen und Konzepte von anderen zu unterscheiden", meint Axel Gottlob.

Deshalb entwarf der Deutsche Kult-Experte auch einen speziellen Übungsparcours, den die ÖSV-Elite austesten konnte. Übungen ohne den Einsatz stationären Equipments, nur mit Kurz- und Langhanteln, Kettlebells und Bänken. Übungen, die quasi überall praktizierbar sind. Daneben teilte er mit den Athleten und Athletinnen sein umfangreiches Fachwissen, beantwortete Fragen, gab Tipps und demonstrierte die richtigen Ausführungen. „Denn was dem aktiven Sportler und Trainer nicht abgenommen wird, ist der Prozess der Bewertung. Das hinter die Kulissen schauen und verstehen", meint Gottlob. Und genau das versteht er als seine Aufgabe – in der Theorie wie auch in der Praxis.

Mehr dazu lesen Sie ab Oktober im Blog auf: www.fitness.at

FITNESS.AT

Wir besuchen Sie gerne!

Elektro-Muskel-Stimulation – eine Trainingsform ist auf dem Vormarsch! Der EMS-Markt wächst dynamisch und zeigt unterschiedliche Ausprägungen: Vom mobilen Personal-Trainer über das Zusatzangebot in bestehenden Einrichtungen bis hin zu reinen EMS-Studios.

Erleben Sie die Wirkungsweise hautnah! Einer unserer Mitarbeiter zeigt Ihnen gerne persönlich die Vorzüge des miha bodytec und informiert Sie über gewerbliche Umsetzungsmöglichkeiten. Mehr Infos finden Sie unter **miha-bodytec.com** oder Sie rufen uns an unter **+49 821 45 54 92 - 0.**

german brand award '16 winner

TOP 100 Top-Innovator 2016

German Design Award SPECIAL MENTION

PLUS X AWARD ausgezeichnet als: BESTES PRODUKT DES JAHRES 2014

PLUS X AWARD miha bodytec INNOVATIVSTE MARKE DES JAHRES 2014

PLUS X AWARD 2014 ausgezeichnet für: Innovation, High Quality, Funktionalität

Vertrieb Schweiz SOLEDOR® Soledor AG | Oristalstrasse 87A | CH-4410 Liestal | Tel.: +41 (0)61 926 87 77 | Fax: +41 (0)61 926 87 78

Lassen Sie unsere Anzeige zu einem multimedialen Erlebnis werden. Hierfür benötigen Sie ein Smartphone oder Tablet (iOS/Android) und die miha bodytec App. Starten Sie die App und wählen Sie „Interaktiv" aus. Halten Sie nun die Kamera des Smartphone/Tablet möglichst gerade über die zu scannende Anzeigenseite und tauchen Sie in die Welt von miha bodytec ein!

www.miha-bodytec.com

Sicherheit? Sicherheit!

Paul Eigenmann / Zertifizierung – Normung QualiCert AG

In der heutigen Zeit nehmen die Gedanken an Sicherheit einen immer grösseren Raum ein. Sicherheit im Alltag, Sicherheit beim Reisen, Sicherheit in der Freizeit, Sicherheit im Strassenverkehr und auch Sicherheit bei Sport und Training sind Themen, die viele Menschen bewegen und zahlreiche Institutionen sogar zu ihrem eigentlichen Unternehmenszweck gemacht haben.

Vorkommnis pro Trainingsstunden	Autor	Jahr
7.83 Vorkommnisse pro 1'000 Trainingsstunden	Requa et. al.	1993
0.20 Verletzungen pro 1'000 Trainingsstunden	Müller R.	1999
0.80 Beschwerden pro 1'000 Trainingsstunden	Müller R.	1999
0.15 Vorkommnisse pro 1'000 Trainingsstunden	Faigenbaum A. et. al.	2008
3.50 Verletzungen pro 1'000 Trainingsstunden	Faigenbaum A. et. al.	2010
1.1 bis 7.0 Vorkommnisse pro 1'000 Trainingsstunden	Butragueno, J. et. al.	2014
1 Herzkreislauftodesfall pro 500'000 Trainingsstunden	Franklin B.	2008
48.5 Herzkreislauftodesfälle* pro Jahr in 350 Centern * War ein Defibrillator vor Ort war, überlebten 75% der von Herzkreislaufereignissen betroffenen Kunden.	Franklin B.	2008
1 Herzkreislauftodesfall pro 887'526 Trainingsstunden	Franklin B.	2014

Tabelle 1: Beschwerde - und Verletzungsrisiken bei Fitnesstraining

Wenn eine Masse — beispielsweise ein Auto — bewegt werden soll, dann braucht es dazu eine Kraft, die zuerst einmal für die Beschleunigung (= in Bewegung setzen) und später erneut für die Entschleunigung/Bremsung als kinetische Energie „produziert" werden muss. Das Erzeugen dieser Bewegungsenergie und das Beschleunigen-Abbremsen von Massen — seien es Gegenstände oder das eigene Körpergewicht — führen im Zusammenhang mit Bewegung und Training zu Belastungen, die auch gefährdende und gefährliche Überbelastungen sein können.

Beim Sport ist das augenscheinlich und schon lange bekannt. Die Statistiken der Beratungsstelle für Unfallverhütung oder der SUVA sprechen Bände.

Auch beim Training, wie es beispielsweise in Fitnesscentern angeboten wird, kann es zu Überlastungen kommen; denn es gelten die gleichen Gesetze — auch wenn Fitnesstraining in den meisten Fällen mit dem traditionellen Sport und der sportlichen Bewegung wenig zu tun hat. Um es vorweg zu nehmen, nein, Fitnesstraining ist nicht gefährlich, in Tat und Wahrheit ist es viel weniger gefährdend als viele der Mannschaftsspiele und Kampfsportarten. Gemäss einer Studie der ETH Zürich (MÜLLER R./1999) ist das Gefährdungs- und Verletzungsrisiko gesamthaft etwa vergleichbar mit Freizeitjogging. Aber es ist eben doch erhöht. Auch eine QualiCert-Analyse der erhältlichen Studien zu Beschwerde- und Verletzungsrisiken bei Fitnesstraining hat dies eindeutig ergeben, wie Tabelle 1 zeigt.

Wer als Fitnessanbieter am Markt gegen Entgelt eine Dienstleistung anbietet, mit der ein höheres Gefährdungs- und Verletzungsrisiko einhergeht, muss sich Gedanken zur Sicherheit machen, zumal das Risiko, dass eine Trainingsbelastung zur Überbelastung werden kann, laufend ansteigt; denn

- die Fokussierung der Branche auf Gesundheit führt dazu, dass die Dienstleistung „Fitnesstraining" insbesondere auch für Menschen attraktiv wird, die nicht mehr kerngesund sind.

- das demographische Hauptkennzeichen der Schweizer Bevölkerung, die Überalterung, schlägt sich auch auf das Bevölkerungssegment der Fitnesskunden durch — auch diese werden immer älter.

Das zum Thema „Sicherheit bei Fitnesstraining" oft — und in Anbetracht der tatsächlich tiefen Gesamtrisiken nicht überraschend — vorgebrachte Argument, es sei ja noch nie etwas passiert, ist ein denkbar schlechtes. Sicherheitsvorkehrungen trifft man nicht, weil noch nie etwas passiert ist, sondern weil etwas passieren könnte. Sonst könnte ja jeder Autofahrer, der noch nie einen schweren Unfall erlebt hat, auf das Anziehen der Sicherheitsgurte verzichten.

Das Festlegen von Sicherheitsvorkehrungen sollte sich an den üblichen und weltweit bewährten Vorgehensweisen und Methoden orientieren. Dabei muss man sich natürlich bewusst sein, dass es absolute Sicherheit nicht gibt, auch dann nicht, wenn den entsprechenden Vorkehrungen eine sorgfältige Risikoanalyse vorangegangen ist, die alles beinhaltet, was eine richtige Risikoanalyse beinhalten sollte.

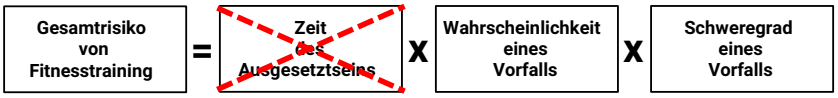
In Zusammenhang mit der „Risikosituation" Fitnesstraining verkompliziert eine zentrale Tatsache das Definieren von risikovermindernden Massnahmen:

Gemäss Graphik 1 ist Risiko allgemein definiert als das Produkt einer Multiplikation der Faktoren „Zeit des Ausgesetztseins", „Wahrscheinlichkeit eines Vorfalls" und „Schweregrad der möglichen Vorfälle".

Es ist offensichtlich, dass eine Verkürzung der Zeit während der ein Mensch einer Risikosituation ausgesetzt ist, automatisch zu einer deutlichen Verminderung des Risikos führt. Wenn diese Zeit auf NULL reduziert wird, dann ist das Risiko einen Schaden zu erleiden ebenfalls NULL. Es ist aber ebenso offensichtlich, dass im Gegensatz zu vielen anderen Risikosituationen — beispielsweise dem Hantieren mit gefährlichen Chemikalien — eine Reduktion der Zeit des Ausgesetztseins im Falle von Fitnesstraining keine Option ist — im Gegenteil: Es muss das Bestreben aller an Gesundheit und Prävention interessierten Kreise sein, diese Zeit des Ausgesetztseins markant zu erhöhen.

Gerade angesichts dieser Tatsache ist eine sorgfältige Risikoanalyse der Dienstleistung besonders wichtig. Auch wenn die Statistiken belegen, dass das Risiko von Fitnesstraining klein ist und dass Fitnesstraining deshalb selbst ohne prophylaktische Sicherheitsmassnahmen viel mehr positive Effekte erzielt, als durch die statistisch tiefe Zahl von Beschwerde- und Verletzungsvorkommnisse an Schäden entstehen (FRANKLIN B./2014), ist eine solche epidemiologische Betrachtungsweise nicht zulässig.

Das wäre nämlich etwa gleich, wie wenn Flughäfen auf Grund des äusserst geringen Risikos, dass ein Flugzeug beim Abflug oder bei der Landung Feuer fängt, auf eine Feuerwehr verzichten würden. Umso wichtiger ist aber eine sorgfältige und anerkannten Regeln folgende Risikoanalyse, die es erlaubt, Vorkehrungen zu definieren und umzusetzen, welche das grundsätzlich schon tiefe Risiko mit vertretbarem Aufwand auf ein noch tieferes Niveau senken.



Graphik 1: Risikogleichung

Franklin, Barry A.: Preventing Exercise-RelatedCardiovascular Events — Is a Medical Examinationmore Urgent forPhysicalActivityorInactivity? Circulation, 2014;129:1081-1084 - Schweizerische Beratungsstelle für Unfallverhütung, Müller R.: Fitnesscenter, Verletzungen und Be-schwerden beim Training, Bern, 1999.

QualiCert
CERTIFIED QUALITY

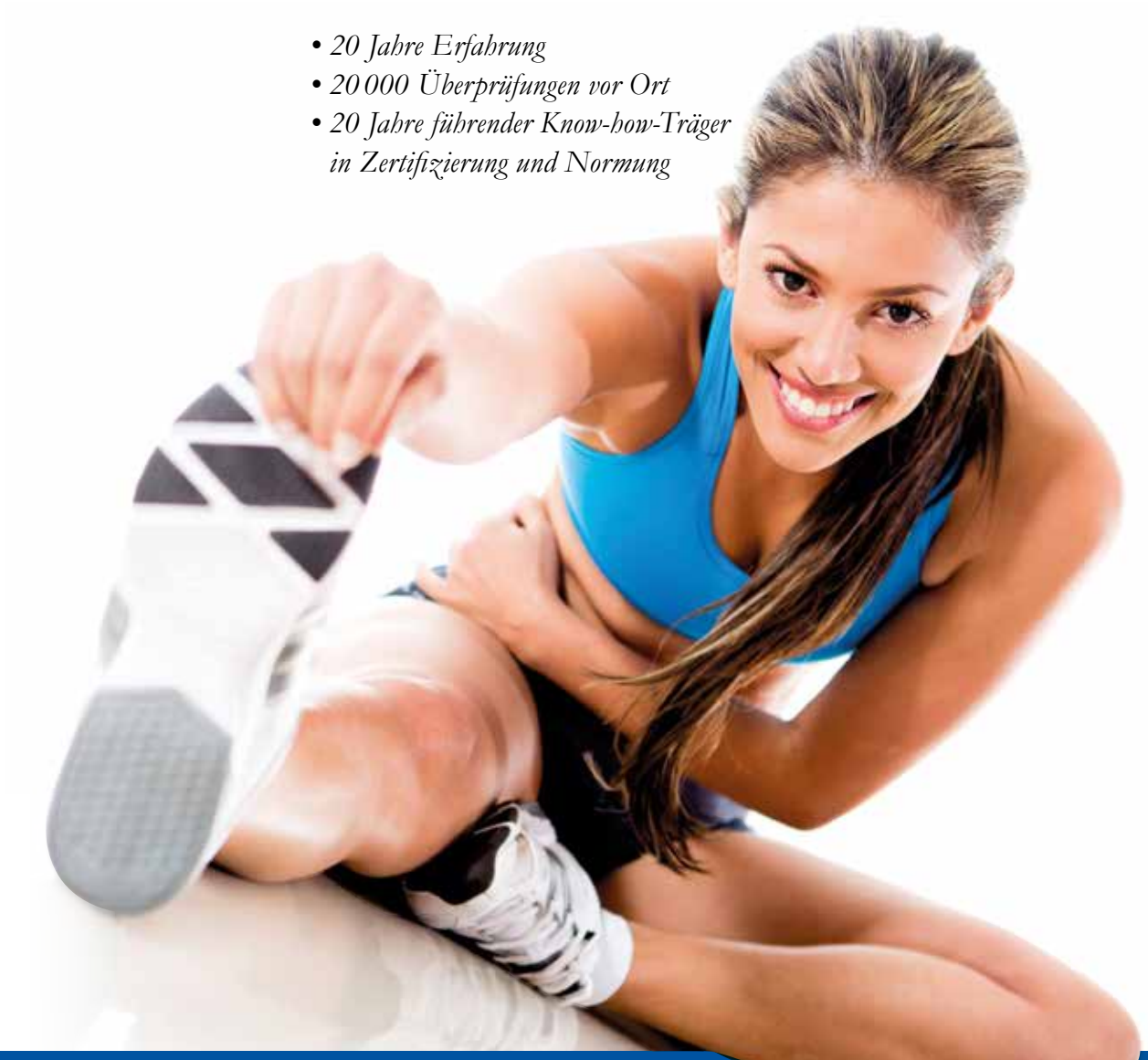
QualiCert ist das führende Schweizer Prüfinstitut für gesundheitsfördernde Bewegung und Training.

Normen und Anforderungen

QualiCert überprüft aktuell die Konformität folgender anerkannter Normen und Anforderungskataloge:

- DIN 33961:2013 (offizielle Deutsche Norm für Fitness-Studios)
- Qualitop-Anforderungen für Fitness- + Trainingscenter inkl. Personalqualifikationen
- Qualitop-Anforderungen für Anbieter gesundheitsfördernder Kurse inkl. Leiterqualifikationen
- Sicherheitszertifikat für Fitness- und Trainingscenter
- Vibrationstraining

- *20 Jahre Erfahrung*
- *20 000 Überprüfungen vor Ort*
- *20 Jahre führender Know-how-Träger in Zertifizierung und Normung*



QualiCert AG
Aepplistrasse 13 . CH-9008 St. Gallen
Telefon +41 71 246 55 33 . Telefax +41 71 246 55 39
info@qualicert.ch . www.qualicert.ch

SAFS

SAFS NEWS

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis
Ihr Praktikant, Ihr Mehrwert!

Bereits seit 1997 schafft der "Fitnessinstruktor mit eidg. Fachausweis" – jetzt abgelöst durch den "Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis" - einen Mehrwert für jedes Fitness Center. Der Praktikant erlernt während der schulischen Ausbildung alle relevanten und berufsqualifizierenden Inhalte und kann diese im Ausbildungsbetrieb praxisnah umsetzen.

Das überarbeitete Ausbildungskonzept hat sich mittlerweile etabliert und bereits zahlreiche Fitness Center haben den Mehrwert eines Praktikanten erkannt und bilden erfolgreich Spezialisten aus. Die SAFS unterstützt Sie als führendes Bildungsinstitut der Schweiz als Ihr kompetenter Partner bei der Ausbildung Ihrer Praktikanten.

Die SAFS ist national und international gut vernetzt. Das erlaubt uns, Innovationen der Bildungs- und Fitnessbranche frühzeitig zu integrieren und Ihre Mitarbeitenden auf zukünftige Anforderungen vorzubereiten. Die Ausbildung „Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis" in der Fachrichtung „Fitness- und Gesundheitstraining" ist bereits seit 2016 bei der SAFS im Angebot.

Das bewährte SAFS-Praktikantenkonzept wurde für den aktuellen Fachausweis angepasst, so dass Sie als Ausbildungsbetrieb Ihre Strukturen beibehalten und interessierten Quereinsteigern weiterhin einen guten Start in unsere spannende Branche bieten können. Für Absolventen der Berufslehre „Fachmann / Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung EFZ" steht eine berufsbegleitende Weiterbildung zum neuen Fachausweis bereit.

Meilenstein Lernplattform - jetzt online

Jede SAFS-Ausbildung setzt sich aus Selbststudium, Präsenzphase und Übungszeit zusammen und wird mit einem Kompetenznachweis abgeschlossen. Je bessersich die Teilnehmer auf die Präsenzphase vorbereiten, desto mehr profitieren sie davon und desto leichter können sie anschliessend die neuen Kenntnisse umsetzen.

Die neue SAFS Lernplattform unterstützt die Lernenden online während ihrer Ausbildung: Sie gelangen mit **www.safs.com** über den Navigationspunkt „Login" auf die Lernplattform.

Die SAFS Lernplattform ermöglicht es, die umfangreichen Kompetenzen, die sich der „Spezialist für Bewegungs-und Gesundheitsförderung" aneignen soll, weiterhin effizient, praxisnah und zeitsparend zu vermitteln. Die SAFS ist überzeugt, ihren Kunden mit der Lernplattform Lerntools an die Hand zu geben, die den Erfolg der Ausbildung nachhaltig unterstützen und erleichtern.

Die Lernplattform stellt für jede Ausbildung eine bis maximal drei Themenwelten zur Verfügung. Jede Themenwelt beinhaltet wiederum einen bis sechs der folgenden Bausteine:

INTRO
Dient zum Eintauchen ins Thema: Das Intro zeigt auf, was Sie in dieser Themenwelt erwartet.

WISSENSBAUSTEINE
In den Wissensbausteinen finden Sie die Grundlagen für die kommende Präsenzphase. Wenn Sie die Wissensbausteine durchgearbeitet haben, können Sie die weiterführenden Inhalte viel leichter aufnehmen und vernetzen. Pro Kapitel integrierte Kontrollfragen helfen Ihnen, das erworbene Wissen selbständig zu festigen.

SELBSTKONTROLLE
Jetzt gilt es nochmals, die Inhalte zu repetieren und zu trainieren. Sie haben die Gelegenheit, Wissen und Verständnis anhand von verschiedenen Aufgaben zu verinnerlichen.

TRANSFER
Nehmen Sie die die Theorie mit in den Alltag und festigen Sie Ihre Mitsprachekompetenz. Es stehen Ihnen Einheiten zum online oder offline Trainieren zur Verfügung. Diese Formate eignen sich auch für das Vorbereiten auf den Kompetenznachweis.

E-IMPULSE
Lust auf mehr? Wir haben Ihnen spannendes Zusatzmaterial zum Durchstöbern bereitgestellt.

ONLINE TEST
Sitzt das Wissen schon? Hier können Sie sich in Form einer Simulation mit Zeitbegrenzung testen.

Die Inhalte der Wissensbausteine zur jeweiligen Ausbildung werden in der Präsenzphase vorausgesetzt und vertieft.

Das Durcharbeiten der Wissensbausteine und der Selbstkontrolle vor der Präsenzphasewird zwingend erwartet.

SAFS

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis

Kompetenzprofil - warum sich der Praktikant für Sie lohnt

Sozial- und Persönlichkeitskompetenz

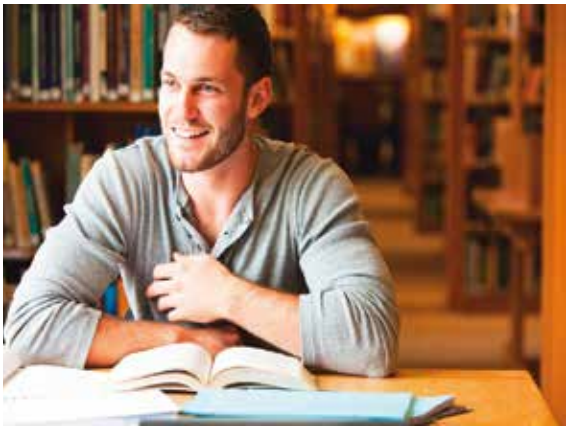
- Junge Erwachsene, die sich für das duale Ausbildungssystem zum „Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis“ entscheiden, haben bereits Erfahrung im Erwachsenen- bzw. Berufsleben sammeln können. Diese branchenunabhängige Erfahrung ist mitverantwortlich dafür, dass die Praktikanten deutlich sicherer auftreten, was wiederum beim Kunden zu einem höheren Vertrauenspotential führt.
- Menschen, die sich bereits auf dem zweiten Bildungsweg befinden, können Methodik, Didaktik und Lernpsychologie meist schneller verbinden und auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten anwenden.
- Mitarbeiter im Fitness Center nehmen für Mitglieder des Centers eine Vorbildfunktion hinsichtlich Bewegungskompetenz und Lebensstil ein. Die Wahrnehmung einer ernsthaften Vorbildfunktion ist stark abhängig vom Alter und der Erfahrung der Mitarbeitenden. Die Praktikanten befinden sich im Erwachsenenalter und können dieser Rolle gut gerecht werden.
- Im Sinne der nachhaltigen Gesundheits- und Bewegungsförderung können Praktikanten im Erwachsenenalter einer langfristigen Verhaltensänderung beim Kunden optimal gerecht werden.
- Aufgrund ihrer ersten Ausbildung (Berufslehre oder Matura) sind die Praktikanten es gewohnt mit Druck wie Prüfungsstress sowie Doppelbelastung Schule und Arbeit umzugehen.
- Für Auszubildende im Erwachsenenalter gehören Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit längst zum Alltag.
- Konfliktlösungs- und Teamfähigkeit sind bereits erlernte Eigenschaften der Praktikanten, welche im Arbeitsalltag unerlässlich sind.
- Selbstständiges Arbeiten ist für Praktikanten nichts Neues und sie dürfen aufgrund ihrer Volljährigkeit auch an Sonntagen eingesetzt werden.

Fach- und Methodenkompetenz

- Dank des modularen Aufbaus der einzelnen Ausbildungen erreichen die Praktikanten sehr schnell ein tiefes Fachwissen. Daher sind sie bereits nach wenigen Wochen an der Rezeption und auf der Trainingsfläche einsetzbar.
- Als weiterführende Ausbildung zum eidg. Fachausweis vermittelt die SAFS ein breites und vertieftes Fachwissen mit hohem Praxisbezug.
- Der Unterricht berücksichtigt nebst den klassischen Faktoren Training und Ernährung auch den individuellen Lebensstil der Kunden. Die Praktikanten erlangen so das nötige Fachwissen, um Kunden ganzheitlich zu beraten und langfristig an das Fitness Center zu binden.
- Der Umgang mit orthopädischen und internistischen Krankheitsbildern ist Teil der Ausbildung und wird sowohl theoretisch als auch praktisch erlernt. Somit sind die Absolventen in der Lage mit Therapeuten zusammenzuarbeiten: Dem Fitness Center entsteht ein Mehrwert, da neue Zielgruppen erschlossen werden können.
- Psychologische Grundlagen und Kommunikation bilden das Fundament für den professionellen Umgang mit Kunden und Mitarbeitern. Know-how im Verkauf, Beratung und Betreuung sowie Vortragsgestaltung und Team Management machen die Praktikanten zu Allroundern, die vielfältige Aufgaben wahrnehmen können.
- Während der Ausbildung wird das in der Theorie Erlernte jeweils praktisch umgesetzt. Die Praktikanten sind so rasch in der Lage, ihr Wissen zu verankern, anzuwenden und kompetent weiterzugeben.
- Nach Abschluss der Ausbildung sind die Absolventen prädestiniert eine leitende Funktion einzunehmen oder können bereits während der Ausbildung Führungspersonen unterstützen.

Übrigens: Die SAFS wurde 2017 von der OdA BuG und dem SFGV zur Durchführung der eidg. Modulprüfungen akkreditiert.

Kontaktieren Sie uns. Gerne beraten wir Sie persönlich oder telefonisch. **www.safs.com / 044 404 50 70**



SAFS

zur Durchführung der Modulprüfungen
OdA Bewegung und Gesundheit
Akkreditiert
SFGV

Spezialist/in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis

SAFS
swiss academy of fitness & sports

SAFS AG
Swiss Academy of Fitness & Sports
Albisriederstrasse 226
8047 Zürich

Tel +41 44 404 50 70
Fax +41 44 404 50 71
info@safs.com

www.safs.com

EDUQUA zertifiziert

Zertifiziertes Managementsystem SQS ISO 9001

Die Fitnesslehre wächst!

Viele Lehrlinge und neuer Ausbildungsstandort Ziegelbrücke

Immer mehr junge Menschen wollen sich zum Fachmann oder Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung ausbilden lassen. Die Nachfrage nach Ausbildungsplätzen

ist sehr gross. Nach anfänglicher Skepsis hat sich die Lehre nun definitiv durchgesetzt in der Branche und viele Fitnesscenter kommen der Nachfrage nach und bilden Lehrlinge aus. So musste unbedingt nach Basel ein zweiter Ausbildungsstandort her. Obwohl der Vorstand des SFGV diesen zusätzlichen Standort lieber in Zürich gehabt hätte, konnten nun die neuen Lehrlinge in Ziegelbrücke im Kanton Glarus starten. Gemäss Recherchen der FITNESS TRIBUNE macht die Schulleitung in Ziegelbrücke einen hervorragenden Job, so dass die Lehrlinge wie auch die Lehrer sehr zufrieden sind.

Migros lanciert Online-Coach

Im Zusammenhang mit ihrer Gesundheitsinitiative will die Migros die Schweizer Bevölkerung dabei unterstützen, einen gesunden Lebensstil zu pflegen. Hierbei kann die digitale Welt gute Dienste leisten.

Das Programm iMpuls dauert aktuell jeweils rund drei Wochen und versorgt Interessierte täglich mit passenden Workouts, Aufgaben, Tipps und Rezepten.

Demnächst auch in Ebikon und Willisau

one training center

Wir suchen:

- Ausgebildete Fitness-Instruktoren
- Quereinsteiger
- Clubmanager
- Group Fitness- und Spinning-Instruktor/innen

Bewerbungen an Aleksandra Spiewak
T 041 914 44 44 | bewerbungen@one-training.ch

Weitere Infos unter www.one-training.ch

Slowenische Ski-Weltmeisterin trainierte im Fitness Connection

Höher Besuch in Wolhusen: Ilka Stuhec die slowenische Ski-Weltmeisterin welche mit Stöckli Ski fährt, trainierte diesen August im Fitness Connection in Wolhusen. Das Center welches betrieben wird von Monika und Willi

Zihlmann ist bekannt für seine Trainingskompetenz und die grossartige Infrastruktur. Ilka Stuhec war jedenfalls begeistert und kommt wieder.

Basefit neu in der Zentralschweiz und bald in der Westschweiz

Basefit ist daran, neue Regionen zu erobern. In der Zentralschweiz war Basefit bisher nicht vertreten und sie haben jetzt gleich zwei neue Standorte diesen September in Kriens und Baar eröffnet. Ein weiteres Basefit in Luzern ist in Planung. Nach der Zentralschweiz will Basefit in die Westschweiz expandieren. Ziel von Basefit ist eine Flächendeckung in der Schweiz und somit die Nr. 1 im Discountbereich zu werden.

Clever Fit Eröffnung in Schaffhausen

Ein weiterer ganz grosser Player der Branche kommt in die Schweiz und will den Discount-Markt aufmischen. Clever Fit hat in Deutschland 336 Anlagen und eröffnete jetzt in Schaffhausen. Sie wollen in den nächsten fünf Jahren mindestens 20 Standorte in der Schweiz eröffnen.

Impuls Fitness in Altdorf an ONE Training Center verkauft

Yvonne Schleiss und Sascha Gisler haben sich mit ihrem Impuls Fitness in Altdorf in den letzten Jahren einen tollen Namen in Sachen Kundenbetreuung gemacht. Mit einem kleinen Center und einer nicht optimalen Infrastruktur gelang es ihnen über 1000 Mitglieder zu generieren und diese mit einer hohen Erneuerungsquote zu halten. Da die Infrastruktur aber definitiv zu klein wurde und das Bestehen als Einzelstudio zunehmend herausfordernder, haben sich die beiden Fitnessprofis entschieden, das Impuls Fitness an ONE Training Center zu verkaufen. ONE eröffnet im Sommer 2018 auf dem RUAG Areal in Altdorf einen Neubau. Mit der Eröffnung des neuen ONE wird das Impuls Fitness geschlossen. Sascha Gisler wird auch weiterhin die Kunden betreuen, er wird neuer Centerleiter im ONE Altdorf. Yvonne Schleiss wird sich beruflich anderweitig orientieren. Für ONE, dem Premiumanbieter der Migros in der Zentralschweiz, wird Altdorf der 13. Standort sein.

Aktiv ins Alter in über 50 Kinos der Schweiz

Der Kinofilm über Menschen, die trotz fortgeschrittenen Alters keine Lust haben, im Schaukelstuhl zu sitzen ist ein riesen Erfolg. In über 50 Kinos in der Schweiz wird der Film ausgestrahlt. Der spannende Dokumentarfilm ist sehr sehenswert und beweist eindrücklich, wie man trotz hohem Alter durch Wille, Freude und Passion Berge versetzen kann. Dr. Charles Eugster, der Senioren-Strenflex-Weltmeister, spielte ebenfalls in diesem Film mit. Leider erlebt er den Kinostart nicht mehr und ist im Alter von 97 Jahren im April gestorben. Mit diesem Film wird er uns noch lange in Erinnerung bleiben. Dr. Charles Eugster war ein Vorbild für unsere ganze Branche. Man könnte das Vermächtnis von ihm in einem Satz zusammenfassen:

Turne bis zur Urne!

Fortsetzung
Seite 98 ›

Daniela Baumann war bei Nina Warrior Germany

Sie ist die Gründerin von LOFT1, den führenden PoleFitnesscentern in der Schweiz mit elf Standorten. Die Tänzerin und Ex-Frau von DJ Bobo hat nun bewiesen, dass man sich auch mit 50 Jahren noch mit den Jungen messen kann. Daniela Baumann hat bei Ninja Warrior Germany mitgemacht. 13'000 Männer und Frau haben sich für diese zweite Staffel beworben, 2000 davon wurden gecastet.

Dass es Daniela überhaupt bis in die Fernsehsendung geschafft hat, ist ein grosser Erfolg, ist doch die Mehrheit der Teilnehmer männlich und unter 25 Jahre alt. Mit ihren 50 Jahren war Daniela zudem die älteste Teilnehmerin, die es bis in die Fernsehsendung geschafft hat. Obwohl sie dann den Sprung ins Halbfinal leider nicht erreichte, machte Daniela Baumann eine gute Figur und bewies einmal mehr, was mit Training erreicht werden kann.

Fitnesscenter für Ü60 in Zofingen eröffnet

Eigentlich nennt sich das Vivo in Zofingen nicht Fitnesscenter, sondern Trainings- und Gesundheitscenter. Sylvia Gattiker, in der Branche bestens bekannt u.a. wegen Strenflex, hat Ende September dieses innovative Center eröffnet. Auf die Idee ein Center für Ü60 zu eröffnen, ist Sylvia aus zwei Gründen gekommen. Einerseits hat sie ihre Master-Thesis über Seniorentraining geschrieben und sich somit intensiv mit dem Thema auseinander gesetzt, andererseits war sie die langjährige Personaltrainerin von Dr. Charles Eugster, dem Senioren-Strenflex-Weltmeister, der diesen April 97-jährig verstorben ist. Dank ihm konnte sie sehr viel wertvolle Erfahrung und Wissen über das Training im Alter sammeln. Sylvia Gattiker ist inzwischen selber Ü60. Mit ihren 61 Jahren ist sie aber noch immer top fit. Dies beweist sie öfters auch an lustigen Anlässen unserer Branche (z.B. FIBO-Standparty), wo sie dann mal spontan bei einer Tanzeinlage den Spagat vorführt. Die FITNESS TRIBUNE findet das Konzept Ü60 extrem spannend, weil genau bei dieser Zielgruppe keine grosse Gefahr besteht, dass grosse Ketten oder Discounter einem das Leben schwer machen werden. Unser Magazin wird auf jeden Fall die Entwicklung vom Fit & Gesund Vivo in Zofingen weiterverfolgen. Infos: www.fitgesund-vivo.ch

Jahresabo ab CHF 399.- bei der Migros

Der Fitnessmarkt bewegt sich sehr dyamisch, immer neue Anbieter drängen auf den Markt, darunter auch zahlreiche Discounter. Um ebenfalls vom Discount-Markt zu profitieren, lanciert die Migros ein neues Budget-Fitnessformat unter dem Namen „Only Fitness". Das neue Fitnesskonzept bietet Trainingsangebote ohne Wellness zu einem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis. Das Jahresabonnement im Only Fitness gibt es bereits ab CHF 399.-. Das erste Only

Fitness unter der Leitung der Migros Aare hat seine Türen am 29. September 2017 beim Hauptbahnhof in Bern geöffnet. Die Migros Luzern wird im Frühling 2018 das erste Only Fitness in Emmenbrücke eröffnen.
Infos: www.onlyfitness.ch

Zuckerreduktion um bis 5 Prozent beschlossen

Bundesrat Alain Berset, Schweizer Lebensmittelproduzenten und Vertreter des Detailhandels haben konkrete Ziele zur Zuckerreduktion vereinbart. Der zugesetzte Zucker in Joghurts soll bis Ende 2018 um weitere 2,5 Prozent reduziert werden, jener in Frühstückcerealien um 5 Prozent. Inzwischen haben die wichtigsten Lebensmittelproduzen-

ten und Vertreter aus dem Detailhandel das „Memorandum of Understanding" unterschrieben. Zu den unterzeichneten Firmen zählen unter anderem Nestlé, Emmi, Coop, Migros, Wander, Aldi, Danone, Kellogg und Lidl. Definitiv ein Schritt in die richtige Richtung.

Fitness ist Medizin!

Der Vize-Präsident des SFGV Roland Steiner macht es vor: Er verteilt in der Umgebung Thalwil mit seinem Gesund-

heitspark Medikamentenpackungen. In der Packung drin hatte es dann keine Tabletten, sondern einen Gutschein für eine Gratis-Beratung und Informationen zum Fitnesstraining. Tolle Werbung!

Karateverband Partner von Behindertensport

Der Schweizerische Karate Verband (SKV) mit ihrem Präsidenten Roland Zolliker ist nun offizieller Partner von PluSport Behindertensport Schweiz. Als Dachorganisation und Kompetenzzentrum des Schweizerischen Behindertensports verfolgt PluSport das Ziel der Integration und

des Erfolges durch gemeinsamen Sport, der Förderung des Breiten- und Spitzensports für Menschen mit Behinderung und der Stärkung der Leistungsfähigkeit und der Lebensqualität dieser Mitmenschen. PluSport und der

Karateverband wollen unter anderem folgendes erreichen: Bekanntmachung von Karate mit Handicap in der ganzen Schweiz, Menschen mit Behinderung für Karate zu gewinnen und attraktive Weiterbildungsangebote.

Infos: www.karate.ch

fitness.com
THE GLOBAL FITNESS COMMUNITY

Klick Dich rein und profitiere

120 Millionen Seitenaufrufe im Jahr!

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

www.fitness.com

FIBO neu in Afrika

FIBO GLOBAL FITNESS.

Die FIBO wird noch internationaler: Am 7. und 8. November 2017 ist die weltgrösste Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit zum ersten Mal auf dem afrikanischen Kontinent zu Gast. Der 1. FIBO FITNESS BUSINESS SUMMIT SOUTH AFRICA wird einen exklusiven Einblick in die aktuellen Innovationen der Branche geben. „Damit setzen wir nicht nur die Internationalisierung der FIBO konsequent fort", sagt FIBO-Chefin Silke Frank, „wir erweitern auch

unser Angebot an die Branche, Anbieter und Anwender in spannenden Märkten direkt miteinander ins Gespräch zu bringen."

Die zweitägige Fachkonferenz in Kapstadt richtet sich gezielt an Clubmanager, Trainer, Instruktoren, Physiotherapeuten und Betreiber von Gesundheitszentren. Neben einem Überblick über innovative Trainingskonzepte und -geräte können sie sich speziell auf ihren Heimatmarkt zugeschnittenes Businesswissen sichern. Es geht u.a. um erfolgreiche Strategien für die Kundenbindung, aktuelle Marktzahlen für den afrikanischen sowie den globalen Fitness- und Gesundheitsmarkt und um die Chancen und Risiken der digitalen Technologie.

World Fitness Day 2017: 25'000 Teilnehmer und Weltrekord!

Am 22. Juli 2017 war es soweit. Gemäss Veranstalter lud das grösste Fitness-Festival der Welt, die World Fitness Day, rund 25'000 Teilnehmer nach Frankfurt am Main ein, in die Commerzbank Arena. Zu diesem Mega-Spektakel, welches das erste Mal durchgeführt wurde, fanden sich über 140 Marken aus der ganzen Welt und über 150 Stars (Fitness-Blogger, Youtube-Stars) ein. Der Anlass fand auf 35'000 Quadratmetern statt, mit sechs Bühnen, acht Erlebniswelten und einem Gym auf 10'000 Quadratmetern. Hinter der noch nie dagewesenen Veranstaltung steckt eine neue Idee: Gute Laune, Musik, die vielen Fans, die sich im gleichen Takt bewegen und die Liebe zum Fitnesstraining, die alles verbindet!

Auf den World Fitness Days fanden zahlreiche Workouts statt, die in riesigen Gruppen von mehreren Hundert Fitness-Begeisterten gleichzeitig aufgeführt wurden. Es haben unterschiedlichste Kurse stattgefunden, darunter Zumba, Body Attack, Jumping Fitness, Faszientraining und Yoga.

Obwohl der Fitness-Event alleine bereits ein Riesen-Highlight für sich darstellte, sorgte Sophia Thiel wohl für das Spektakulärste: Sie wollte den Group-Workout-Weltrekord knacken!Ganz nach dem Motto „UNITED BY FITNESS" hat die bekannte Fitness-Bloggerin gemeinsam mit 10000 Besuchern das weltweit grösste Workout aller Zeiten durchgeführt und somit den Weltrekord gebrochen. Der Weltrekordversuch ist Teil der Kampagne „United by Fitness — Let's Move for a Better World" von Technogym. 2018 soll der World Fitness Day wieder stattfinden.

Extrem-Bodybuilder Rich Piana ist tot!

Am 25. August 2017 ist der Extrem-Bodybuilder Rich Piana im Alter von 46 Jahren gestorben. Er lag seit Mitte August im Koma. Der Extremsportler brach in seinen eigenen vier Wänden vor den Augen seiner Freundin zusammen. Dabei schlug er mit dem Kopf auf den Boden des Badezimmers auf. Die herbeigeeilten Rettungskräfte versetzten Pina daraufhin im Spital ins künstliche Koma, aus dem er nicht wieder erwachte. Was genau zum Zusammenbruch geführt hat, ist noch nicht geklärt. Die Rettungskräfte fanden in

seiner Wohnung aber sehr viele Steroiden. Der Bodybuilder machte kein Geheimnis daraus, dass er bereits seit seinem 18. Lebensjahr Anabolika nahm, um immer grössere Muskeln zu bekommen. Erst noch im Juli dieses Jahres verkündete er auf Instagram sein neues Ziel: „Arme grösser als mein Kopf!"

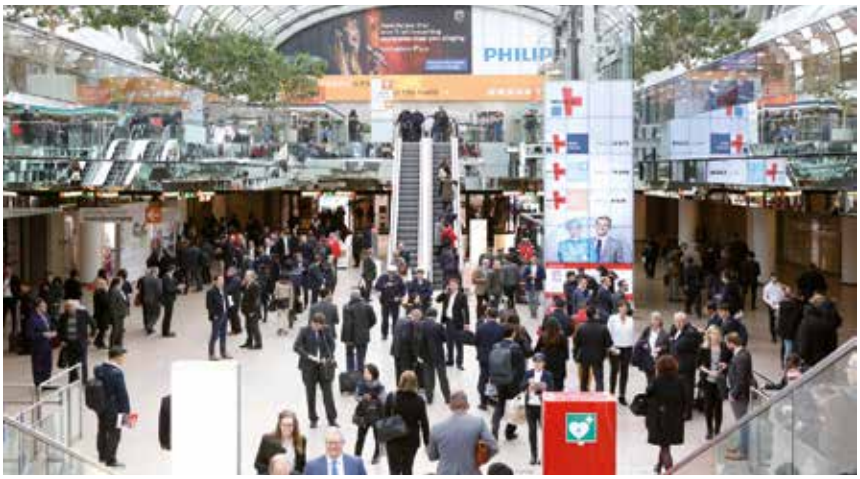
Erfolgstory ISPO Shanghai

Das Fazit zur Multisegment-Sportmesse ISPO SHANGHAI 2017 fiel sehr positiv aus. Zum dritten Mal ausgerichtet, überzeugte die ISPO SHANGHAI auch 2017 mit wachsenden Besucher- und Ausstellerzahlen. Zudem erwies sich die digitale Kooperation mit Chinas B2C-Branchengrösse TMall als voller Erfolg.

MEDICA: Weltmesse für Medizin im November

Mit mehr als 5'000 Ausstellern ist die MEDICA, welche vom 13. bis 16. November 2017 in Düsseldorf stattfindet, die weltgrösste Medizinmesse. Die zentrale Stärke der MEDICA ist und bleibt, dass sie an einem Ort und zu einem Zeitpunkt nicht nur Lösungen für einzelne medizinische Fachbereiche thematisiert, sondern für den kompletten Prozessablauf der Patientenbehandlung. Die Aussteller kommen aus gut 70 Nationen werden bei der MEDICA 2017 das gesamte Spektrum an neuen Produkten, Dienstleistungen und Verfahren für die ambulante und stationäre Versorgung präsentieren.

Infos: www.media.de



Lizenzfreie Group Fitness Ausbildungen

Grundausbildung Basic Heart und Basic Moves, Fitboxe, Kick Power, Toning, P.I.I.T, Pump, Pilates, Power Yoga

*** Du unterrichtest wo du willst und so oft du willst ohne jegliche Lizenzgebühren ***

Vorchoreografierte Programme - alle 3 Monate neu!

*** Bestelle online unter shop.update-lifestyle.ch ***

- **P.I.I.T** CD mit Übungs-DVD **CHF 50** - Voraussetzung: Group Fitness Grundausbildung
- **Pump** Programm mit CD und Übungshandbuch **CHF 49** - Voraussetzung Pump- oder gleichwertige Ausbildung

Weitere Infos & Anmeldung Weiterbildungen

www.update-akademie.ch

Power Plate neuer Partner bei eGym ONE

Links Mario Görlach und Maik Ebener

eGym und Power Plate haben jetzt eine strategische Partnerschaft abgeschlossen. In puncto Trainingsplanung und Dokumentation soll das Power Plate Training nach und nach vollumfänglich in die eGym Trainer und Member Apps integriert werden. Power Plate ist damit ein weiterer renommierter Hersteller, dessen Geräte vom Open-Platform-Ansatz eGym ONE unterstützt werden. Auch in personeller Hinsicht wird die neue Kooperation sichtbar: Maik Ebener, seit über 25 Jahren als Strategieberater und Coach in der Fitnessbranche sowie für eGym im Vertriebsteam West tätig, wechselte jüngst als Marketing- und Konzeptdirektor zu Power Plate. Die schrittweise Integration von Power Plate in die eGym Apps beginnt zunächst mit dem Branding aller Übungen; Schritt zwei sind vorgefertigte Power Plate Trainingstemplates, gefolgt von der voll umfänglichen Produktintegration, also z.B. Check-In, Trainingsplanerstellung und automatische Trainingsdokumentation in den eGym Trainer und Member Apps. Für Interessenten stehen in den eGym Showrooms in München und Berlin künftig Power Plate Geräte zum Ausprobieren der neuen, smarten Hardware-/Software-Trainingslösung eGym ONE bereit. Auch auf zahlreichen Branchenevents werden eGym und Power Plate künftig eng zusammenarbeiten. Gute Nachricht für alle eGym Kunden in der bislang von Maik Ebener betreuten Region West: Auf Maik folgt Leon Ebener, wie sein Vater bereits in jungen Jahren ein absoluter Konzept-Profi, als neuer persönlicher Ansprechpartner.

Maik Ebener: „Nach über vier tollen Jahren bei der eGym und fle-xx ‚Familie' freue ich mich nun auf die reizvolle und verantwortungsvolle Aufgabe im Power Plate Team. Ich werde meine ganze Energie daransetzen, die digitale und vor allem wirtschaftliche Seite der Clubs mit den richtigen Hilfsmitteln und Konzepten nach vorne zu bringen! Die Kooperation eGym und Power Plate ist ein genialer Schritt für alle! Dem gesamten eGym Team — und natürlich ganz besonders meinem Sohn — wünsche ich weiterhin viel Erfolg! Hört nie auf, geniale Dinge zu entwickeln. Die Branche braucht solche Unternehmen!"

Daniel Donhauser, Chief Commercial Officer bei eGym: "Power Plate ist eine fantastische Premiummarke, die unsere offene Plattform eGym ONE nachhaltig bereichert. Unsere neue Kooperation ist ein weiterer wichtiger Schritt auf dem Weg zum voll vernetzten Studio. Alle Beteiligten — Mitglieder, Trainer, Betreiber — profitieren von der intelligenten Logik der digital unterstützten Trainingsfläche."

TECHNOGYM präsentiert TEAMBEATS™

TECHNOGYM einer der weltweit führende Produzent von Fitnessgeräten und -lösungen, präsentiert TEAMBEAT. Das neue Konzept zur Messung und Überwachung der Herzfrequenz von Kurs- und Zirkeltrainingsteilnehmern komplementiert das cloudbasierte MyWellness-Produktsortiment. Dank TECHNOGYM TEAMBEAT können alle Teilnehmer von Kursen oder Zirkeltrainings ihre Herzfrequenz und Leistung auf grossen Bildschirmen beim Training überwachen. Die Trainer haben die Möglichkeit, jeden Aspekt ihrer Kurse vom UNITY™-SELF-Kiosk aus zu steuern: Sie können den Timer stellen, die Musik auswählen und die Leistung eines jeden Kursteilnehmers auf den Bildschirmen anzeigen lassen. So wird eine Gruppe aus Einzelkämpfern zu einem Team, das ein gemeinsames Ziel erreichen will. TECHNOGYM TEAMBEAT ist kompatibel mit den Herzfrequenz-Messern zahlreicher Anbieter, so kann die Leistung eines jeden Teilnehmers gemessen werden.

Das TECHNOGYM-TEAMBEATS-System ist vollständig in die MyWellness-Cloud integriert, die es den Mitgliedern erlaubt, alle ihre sportlichen Aktivitäten aufzuzeichnen — auch in Kursen. Info: www.technogym.com

Die 10 grössten Fitnessketten in Deutschland

Kennen Sie eigentlich die 10 grössten Fitnessketten bezüglich ihrer Mitgliederzahlen in Deutschland? Die FITNESS TRIBUNE klärt Sie gerne auf:

1. McFit Group
Mit 1,1 Mitglieder und 188 Filialen ist der Discounter der Marktführer in Deutschland bezüglich Anzahl der Mitglieder.

2. Clever Fit
Ebenfalls ein Discounter ist Clever Fit mit 337 Filialen und weit über 500'000 Kunden.

3. FitX
Auf Platz 3 ist mit FitX ein weiterer Discounter. Sie haben zwar „nur" 55 Studios, dafür in grossen Einzugsgebieten und somit über 340'000 Mitglieder.

4. Fitness First
Mit Filialen auf der ganzen Welt gehört Fitness First zu einem der grössten Anbieter. In Deutschland haben sie 80 Standorte mit ca. 270'000 Mitglieder. Fitness First der führende Nicht-Discounter bezüglich Mitgliederzahlen. Sie haben mehrere Konzepte (u.a. Lifestyle, Women..) und alle Anlagen verfügen über einen Wellnessbereich.

5. Kieser Training
Die Gesundheit, sprich der Rücken, ist bei Kieser Training im Mittelpunkt. Mit einer guten Betreuung und nur Krafttraining bringt es Kieser auf 113 Standorte mit 240'000 Kunden.
Kieser ist aktueller Testsieger bei der Stiftung Warentest.

6. Injoy

Injoy setzt ebenfalls auf Qualität und gute Betreuung und wurde dadurch schon mehrfach Testsieger. Sie haben 158 Standorte und über 200'000 Mitglieder.

7. Easyfitness
Der Discounter Easyfitness hat 100 Standorte und rund 190'000 Mitglieder.

8. Mrs.Sporty
Das Konzept Mrs.Sporty richtet sich ausschliesslich an Frauen. Mit ihren kleinen Centern hat Mrs.Sporty mit 385 Studios das dichteste Filialnetz in Deutschland, bei 138'000 Kundinnen.

9. Pfitzenmeier
Pfitzenmeier hat mehrere Angebote in einer Unternehmensgruppe. Dabei hat es herkömmliche Fitnesscenter, Therapiezentren oder Training nur für Frauen. Pfitzenmeier ist vor allem in Mannheim und Umgebung aktiv und kommt auf 40 Anlagen mit 131'000 Mitgliedern.

10. Fitness King
Gerade einmal 24 Studios hat der Discounter Fitness King. Dafür grosse Anlagen und über 115'000 Mitglieder.

Fällt Ihnen etwas auf? Die Hälfte der 10 grössten Fitnessketten in Deutschland sind Discounter! Ist dies positiv oder negativ?! Je nach Betrachtungsweise, ob das Glas halb leer oder halb voll ist!

Es ist auf jeden Fall positiv für den Fitnessmarkt, wenn Fitnesscenter im mittleren und oberen Preissegment wie Injoy, Kieser Training, Fitness First, Pfizenmeier und Mrs.Sporty ebenfalls weiter expandieren und einen Alternative zum Discount bieten.

Dr. Waldimir Klitschko interviewt Roger Gestach

2016 absolvierte der neue Herausgeber der FITNESS TRIBUNE die Weiterbildung „Change & Innovation Management" an der HSG St. Gallen. Dieser neue Studiengang wurde konzipiert von Dr. Wladimir Klitschko, zusammen mit den Professoren und dem Team der Universität St. Gallen sowie der Unterstützung der Klitschko Management Group. Wladimir Klitschko war persönlich mehrfach an der 5-monatigen Ausbildung mit dabei, einerseits als Dozent, anderseits um aber auch selber viel Neues von den Professoren der Uni und den Praxis-Dozenten zu lernen. Aufgrund dieses Studiengangs kennen sich Wladimir Klitschko und Roger Gestach persönlich. Die FITNESS TRIBUNE fragte deshalb bei Wladimir Klitschko an, ob er für ein Interview zur Verfügung stehen würde. Stattdessen machte Dr. Klitschko den Vorschlag, selbst Interviewer zu sein, weil ihn der Werdegang von Menschen interessiert, die sich mit Challenge Management beschäftigt haben.

WK: Lieber Roger, herzliche Gratulation, dass du dich wieder selbständig gemacht hast. Dies freut mich sehr. Was ist für dich Fitness?

RG: Grundsätzlich gehören zum Fitnesstraining die drei Aspekte Kraft, Ausdauer und Beweglichkeit. Für mich gehört aber zur Fitness noch viel mehr wie: Work-Live-Balance, geistiges Wohlbefinden, Erholung, Schlaf und Ernährung.

WK: Was hat dich motiviert, dieses Magazin zu kaufen?

RG: 2016 war für mich das Jahr der grossen Veränderungen, sowohl privat wie auch beruflich. Somit entstand das Bedürfnis, mich wieder selbständig zu machen. Sicher hat mich auch der Lehrgang an der Uni St. Gallen inspiriert und du Wladimir als Person selber, diesen Schritt nochmals zu wagen. Die Medienbranche hat mich zudem immer schon interessiert und ich habe die FITNESS TRIBUNE immer sehr gerne gelesen. Als ich 16 Jahre alt war, habe ich übrigens als Hobby-Journalist für ein Karate-Magazin geschrieben.

WK: Welches waren deine grössten Herausforderungen und wie bist du damit umgegangen?

RG: Die grösste Herausforderung der letzten Wochen war der enorme Zeitdruck. Da die FITNESS TRIBUNE alle 2 Monate erscheint, hat man normalerweise 8 Wochen Zeit für eine neue Ausgabe. Da ich aber bis Ende August 2017 noch bei meinem bisherigen Arbeitgeber beschäftigt war, konnte ich erst am 1. September Vollzeit für die FITNESS TRIBUNE arbeiten und meine erste Ausgabe musste innert 3 Wochen gemacht werden. Zudem haben wir auch das Design und die Homepage erneuert, was natürlich den Zeitdruck nochmals erhöhte. Ich hatte natürlich grosse Helfer, ohne sie hätte ich keine Chance gehabt. Ich bedanke mich persönlich bei: Jean-Pierre Schupp, Ilir Bekteshi, Kujtim Vata und Roger Givel.

WK: Was sollen die Leser der FITNESS TRIBUNE mitnehmen?

RG: Wir sind ein Fachmagazin, also kein Endkundenmagazin. Die FITNESS TRIBUNE gibt es seit 30 Jahren und die Leser haben immer schon geschätzt, dass wir ein neutrales Magazin sind, welches die Entwicklung der Branche auch immer mal kritisch hinterfragt. Wir wollen den Lesern spannende News, Berichte und Interviews liefern, damit sie sich dann eine eigene Meinung bilden können. Der Aspekt Gesundheitstraining soll ab den zukünftigen Ausgaben eine höhere Gewichtung bekommen. Vielleicht haben es treue Leser bereits gemerkt: Wir haben den Slogan auf der Titelseite abgeändert. Vorher stand: Fachmagazin für Fitness und Wellness, jetzt steht Fachmagazin für Fitness, Wellness und Gesundheit! Da es für Einzelstudios in der Zukunft schwieriger wird, gegen die grossen Ketten zu bestehen, werden wir eine Serie starten unter dem Namen: „Können Einzelstudios zukünftig noch überleben?". Hier wollen wir spannende Tipps für die Einzelunternehmer geben. Da unser Magazin aber nicht nur für die Chefs bestimmt ist, werden auch zukünftig Fachartikel über Training erscheinen.

WK: Digitalisierung in der Fitnessbranche: Fluch oder Segen?

RG: Man hört es fast täglich, dass Printmedien Anzeigekunden verlieren, weil die Firmen mehr Geld in Online Werbung investieren. Dies ist zum Glück bei der FITNESS TRIBUNE nicht so und ich möchte mich an dieser Stelle bei den vielen treuen Anzeigekunden bedanken. Nichtsdestotrotz muss auch die FITNESS TRIBUNE digitaler werden, damit wir für die Zukunft gerüstet sind. Zwei erste Schritte haben wir

bereits gemacht: Unser Magazin kann ab sofort vollständig Online auf einem Tablet, PC oder Mac gelesen werden. Anzeigekunden profitieren somit doppelt, da ihre Anzeige auf Print wie auch Online erscheint. Zudem gibt es dort eine direkte Verlinkung zu den Webseiten der Anzeigekunden. Weiter sind wir eine strategische Partnerschaft mit der beliebten Facebook-Seite „I Love Fitness" eingegangen. Auf „I love Fitness" sind viele Mitarbeitende die in der Branche arbeiten, verlinkt. Da unsere Printversion nur alle zwei Monate erscheint, haben wir so die Möglichkeit, auch schnelle News über Facebook zu publizieren. Es bestehen viele weitere Ideen, um noch digitaler zu werden und ich betrachte die Digitalisierung als Chance. Nichtsdestotrotz bin ich überzeugt, dass ein schönes Fachmagazin oder ein Buch auch in 10 Jahren und noch viel länger auf Papier gelesen wird.

Dr. Wladimir Klitschko, Roger Gestach, Prof. Dr. Wolfgang Jenewein

WK: Was sind deine nächsten Ziele Roger?

RG: Das oberste geschäftliche Ziel ist es, ein so spannendes Fachmagazin herauszugeben, dass wir zur Pflichtlektüre werden, für Alle in der Branche. Und wie oben angetönt, ist das zweite grosse Ziel, unser Magazin bezüglich Digitalisierung weiter voranzutreiben.

WK: Was rätst du mir, damit ich fit bleibe (lacht)?

RG: Dir Wladimir muss ich definitiv keine Fitness-Tipps geben! Allen Lesern der FITNESS TRIBUNE möchte ein zentrales Anliegen meinerseits weitergeben: Zum Fitnesstraining gehören Kraft-, Ausdauer- und Beweglichkeitstraining. Zentral ist aber das Krafttraining! Ohne Muskulatur geht gar Nichts, sie ist der Jungbrunnen unseres Körpers! Das Krafttraining ist die wichtigste Trainingseinheit überhaupt und gerade hier hat unsere Branche ein absolutes Alleinstellungsmerkmal! Während ich die Ausdauer auch draussen trainieren kann, das Beweglichkeitstraining vor dem TV absolvieren kann, gibt es fürs Krafttraining keinen effizienteren Weg, als das Training im Fitnesscenter!

WK: Ganz herzlichen Dank Roger für dieses Interview. Ich werde mit Freude die FITNESS TRIBUNE lesen und gerne die Weiterentwicklung deines Magazins verfolgen.

Roger A. Gestach

Né en 1971, a une partenaire et 2 enfants
A grandi à Sursee, (canton de Lucerne, Suisse centrale)

A commencé le karaté à l'âge de 6 ans
10x Champion Suisse en karaté
(de Jeune, Junior à Elite)

2x champion européen dans l'équipe Shotokan et troisième place pour la catégorie Tous Styles

Vice-champion mondial pour Shotokan
5ème pour la coupe mondiale individuelle All Styles

3ème Dan et pendant de nombreuses années possesseur de la
Swiss Olympic Card
Apprentissage dans une banque, économie d'entreprise HFW (haute école spécialisée d'économie), instructeur de fitness avec le diplôme fédéral, Bachelor of Arts en économie de fitness, diverses formations en management/marketing/direction du personnel, entre autres CAS (coaching d'enseignement et d'intervention) à l'uni de Saint Gall

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

Propriétaire et directeur du groupe TC Gruppe Innerschweiz SA avec 4 grands centres de fitness et 3 centres de fitness pour dames
Fondateur et directeur de longue date de ONE Training Center SA
S'est toujours intéressé aux médias et au marketing

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

info@fitnesstribune.com

Rien n'est plus stable que le changement!

Cher lecteur, cher client, vous avez en main ma première édition de la FITNESS TRIBUNE, ce qui me rend incroyablement heureux et fier. J'aimerais remercier de tout coeur tous les lecteurs, annonceurs et partenaires pour leur fidélité. Un grand merci également à Jean-Pierre Schupp qui m'a permis de reprendre ce formidable magazine spécialisé.

La FITNESS TRIBUNE connait un grand succès depuis 30 ans, c'est pourquoi mon motto est le suivant: je ne veux pas transformer ce magazine mais le développer. Mon équipe et moi-même opèreront de légères transformations quant au design pour en rendre la lecture plus confortable. De même, nous avons une nouvelle homepage en ligne (www.fitnesstribune.com). Vous devez absolument la regarder.

Je me réjouis énormément de ce qu'une femme a été élue pour la première fois en-trepreneuse de l'année, Ariane Egli. Je connais Ariane déjà depuis de nombreuses années. Elle a beaucoup de succès dans son travail et est en plus un vrai rayon de so-leil dans notre branche. Vous en apprendrez plus sur Ariane Egli à partir de la page 68.

Vous trouverez une interview captivante avec la tête de l'association SFGV à partir de la page 42.

Le troisième point fort de cette édition est l'entretien avec Michael Ammann, le CEO de Update Fitness (Coop).

Il se passe beaucoup de choses dans notre branche, vraisemblablement plus que jamais encore dans les dernières années! Migros ouvre des centres de fitness discount.Coop et Basefit sont en pleine extension. Avec Cleverfit et McFit (avec John Reed) deux grandes chaines de discount s'imposent maintenant sur le marché suisse. Mais les petits studios poussent aussi comme des champignons. Dans beaucoup d'endroits, les prix baissent à cause de la forte concurrence. Beaucoup de propriétaires de studios de la première vague ont maintenant l'âge de la retraite. En Autriche et en Allemagne, c'est la même situation. Pour compenser le manque de bénéfice, beaucoup de centres de fitness doivent réduire leurs coûts, donc renvoyer du personnel. Un bon ami à moi a eu 5 nouveaux grands concurrents dans l'espace de 2 ans dans une région de 40.000 habitants (le nombre de grands centres est passé de 5 à 10). Il se passe également beaucoup de choses dans l'industrie du fitness: Des entreprises renommées comme Interbrain et Move To Live Swiss font faillite!

Je vous conseille d'aller visiter une foire le 11 et le 12 novembre. La FitnessEXPO à Bâle démontre définitivement qu'elle n'est pas „seulement" un événement pour les clients finaux, mais également une foire intéressante pour tous ceux qui ont un club de fitness et pour l'industrie de la fitness. Une visite en vaut très certainement la peine!

En tant que rédacteur d'un magazine spécialisé, je considère comme étant ma tâche principale de vous informer à l'aide de nouvelles intéressantes, d'articles critiques et d'interviews compétentes sur l'évolution de notre branche, mais aussi de vous montrer de nouvelles orientations. Bien sûr, j'espère que notre magazine vous incitera à réfléchir et vous aidera à prendre les bonnes décisions pour votre avenir. Car : rien n'est plus stable que le changement!

Je vous souhaite beaucoup de plaisir à lire notre magazine.
Bien cordialement

Roger Gestach

L'entraînement de fitness sera-t-il bientôt gratuit?

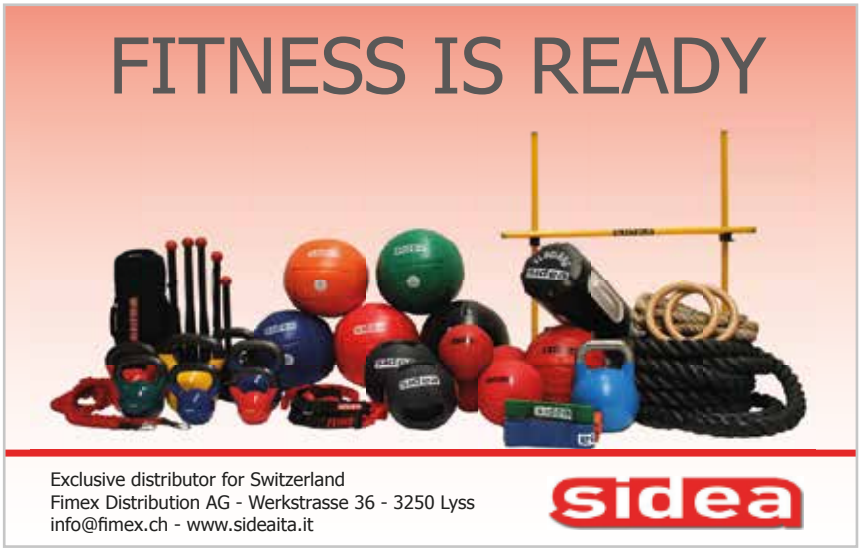
McFit planifie le plus grand center fitness du monde avec entraînement gratuit

Dans la région occidentale de la Ruhr, à Oberhausen, McFit planifie le plus grand Fitnesscenter du monde sur une surface de 55.000 mètres carrés. Des sponsors devraient permettre que l'entraînement soit proposé gratuitement.

En 2019, le plus grand center fitness du monde ouvrira ses portes. La ville d' Oberhausen a déjà donné le feu vert pour ce projet, dont le nom est „The Mirai". Cela signifie„avenir"en japonais. „The Mirai" devrait être rentable bien que les bénéfices ne proviennent pas des clients qui paient pour leur fitness. En effet, ces derniers devraient pouvoir s'entraîner gratuitement. McFit a l'intention d'obtenir l'argent nécessaire par les partenaires publicitaires. Selon McFit, ce projet sera un exemple pour le monde de la fitness mais aussi pour d'autres branches. Des projets de coopération avec des écoles de sport et des associations sont planifiés.

Ralph Scholz, chef de la FIBO, s'est engagé pour diriger ce projet. McFit veut y investir environ 50 millions d'euros. Si „The Mirai" a du succès dans la région de la Ruhr, McFit voudrait réaliser ce concept dans d'autres agglomérations.

Commentaire de Roger Gestach par rapport au conceptMcFit:



Des concepts comme „The Mirai" nuisent-ils à la branche de la fitness?

Oui, „The Mirai" nuira à court terme à tous les clubs fitness dans la région d'Oberhausen. Un tel „centre monstre" gratuit aura sûrement pour conséquence que quelques-uns des center fitness de la région ne pourront pas survivre ou devront baisser leurs prix. Malheureusement, dans notre branche une baisse des prix implique presque toujours une diminution du personnel, ce qui provoque une baisse de la qualité de l'encadrement, c'est un cercle vicieux !

Les clubs fitness en particulier qui ont pour cible un public jeune, ou qui sont actifs dans le domaine du discount, pourraient avoir de grandes difficultés à cause du nouveau concept McFit. Au début, ce projet n'aura des répercutions négatives que dans la région d'Oberhausen. S'il a du succès, d'autres entreprises de cette branche s'y mettront également. En effet, McFit était déjà un précurseur dans la branche du discountet a ensuite été imité. On peut donc penser que d'autres centres gratuits s'ouvriront.

Non! Ce projet représente une grande chance pour tous les centres qui ont fait un travail de bonne qualité dans le passé. Grâce à son concept, McFit motivera beaucoup de gens à essayer un entraînement de fitness. Des gens qui jusqu'à présent n'avaient jamais envisagé d'aller dans un centre de fitness. Le nombre de ceux qui s'entraînent augmentera définitivement. Bientôt, quelques-uns de ces clients gratuits réaliseront qu''ils préfèrent s'entraîner dans une installation de petite taille, qu'ils aimeraient qu'on s'occupe d'eux personnellement et que la clientèle d'un center fitness leur est importante. Donc, „The Mirai" est une chance à saisir pour générer de nouveaux clients.

Un conseil de ma part, si un centre discount ou même peut-être à l'avenir un centre gratuit s'ouvrait dans votre région: ne baissez pas les prix de la cotisation pour les membres! Affirmez votre position et offrez à vos clients un service de qualité. D'autres conseils suivront dans la prochaine FITNESS TRIBUNE.

Que pensez-vous de ce nouveau concept deMcFit? Ecrivez-moi votre opinion à info@fitnesstribune.com .

Roger A. Gestach

Classe 1971, accoppiato, 2 figli

Cresciuto a Sursee (canton Lucerna)

A 6 anni inizia a praticare il karate

10 volte campione svizzero di karate (cat. ragazzi, juniori,élite)

2 volte campione europeo di shotokan a squadre e 3° posto All style

Vicecampione del mondo di shotokan a squadre

5° posto ai mondiali individuali All style

3° Dan e per molti anni titolare della Swiss Olympic Card

Tirocinio in banca, economia aziendale HFW (Scuola superiore di economia), istruttore fitness con attestato federale, Bachelor of Arts in economia del fitness, varie formazioni in management — marketing - gestione del personale, tra cui CAS all'università di San Gallo

Nel settore del fitness dal 1993

Contitolare di una scuola di karate, dalla quale sorge il primo centro fitness a Sursee

Titolare e direttore di TC Gruppe Innerschweiz AG, che conta 4 grandi centri e 3 club per donne

Fondatore e direttore di lunga data di ONE Training Center AG

Da sempre grande interesse per media e marketing

A settembre 2017 rileva la FITTENESS TRIBUNE tramite la ditta Fitness-Experte AG

info@fitnesstribune.com

Non c'è niente di più stabile del cambiamento

Cari lettori, cari clienti, ho il piacere di presentarvi la mia prima FITNESS TRIBUNE in veste di editore, e ne sono molto lusingato. Desidero ringraziare i lettori, gli inserzionisti e tutti i partner per la fedeltà dimostrata. Un sentito ringraziamento va anche a Jean-Pierre Schupp, che mi ha dato la possibilità di rilevare questa rivista.

Da 30 anni la FITNESS TRIBUNE riscuote molto successo, motivo per cui non intendo cambiare la rivista, ma svilupparla ulteriormente. Con il mio team opereremo qualche piccolo cambiamento nell'impaginazione per agevolare la lettura. Da subito il nostro sito è online (www.fitnesstribune.com). Vi invito a darvi un'occhiata.

Sono contento che per la prima volta stato attribuito il titolo di imprenditrice dell'anno a una donna, Ariane Egli. La conosco da tanti anni, è una donna di successo nella sua professione e sul piano umano è un raggio di sole nel mondo del fitness. Potete saperne di più su Ariane Egli da pagina 68.

Da pagina 42 trovate invece un'avvincente intervista alla FSCF.

Il terzo momento clou di questo numero è la conversazione con Michael Ammann, CEO di Update Fitness (Coop).

Succedono molte cose nel nostro comparto, probabilmente così tante come mai negli ultimi anni. Migros apre centri fitness discount in Svizzera. Coop e Basefit sono in fase di forte espansione. Due nuove catene discount invadono il mercato svizzero, Cleverfit e McFit (con John Reed). Ma anche piccole palestre spuntano come funghi. Sull'onda della concorrenza i prezzi stanno scendendo in molte strutture. Un gran numero di gestori di singoli club si trova ormai in età pensionabile. In Germania e in Austria si configura la stessa situazione. Per compensare il fatturato in calo, molti club sono costretti ad abbassare i costi, ossia a ridurre il personale. Ho un amico che opera su un territorio con 40'000 abitanti: nel giro di due anni si è visto confrontato con cinque nuovi club di grandi dimensioni (passati in totale da cinque a dieci). Ma anche nell'industria del fitness sta succedendo qualcosa: aziende rinomate come Interbrain e Move To Live Swiss sono andate in fallimento.

Ritengo che il mio compito primario in veste di editore di una rivista specializzata sia di proporre notizie interessanti, servizi critici e interviste competenti per quanto attiene agli sviluppi che prendono piede nel settore, ma anche di indicare possibili soluzioni.

Il mio consiglio è di visitare la FitnessEXPO di Basilea, che si svolge l'11 e il 12 novembre 2017. La fiera non si rivolge «solo» ai clienti finali, ma è un evento molto interessante per i gestori di palestre e il settore del fitness. Vale davvero la pena dare un'occhiata.

Mi auguro che la nostra rivista vi spinga a riflettere e a prendere le giuste decisioni per l'avvenire. Perché niente è più stabile del cambiamento.

Vi auguro buona lettura.

Cordialmente

Roger Gestach

8 LUGANESE *in collaborazione con il* CORRIERE DEL TICINO

LUGANO Un mondo per il benessere

Alla fine di ottobre aprirà i battenti il nuovo Planet Wellness Village, all'interno dell'ex centro commerciale Pazzallo - Oltre al trasloco, ci sarà un aumento dell'offerta

GIACOMO PAOLANTONIO

Sono numeri da primato quelli del nuovo Planet Wellness Village, che entro l'autunno aprirà i battenti presso l'ex centro commerciale Scairolo. È un trasloco di pochi decine di metri rispetto all'attuale sede, ovvero lo stabile dove, fino alla metà degli anni '90, ci fu la discoteca Titanic. Però la dirigenza ha colto l'occasione del trasferimento per investire una cifra importante, 12 milioni di franchi, onde rinnovare e diversificare le sue attività, aumentando anche i posti di lavoro. Questo dopo che il proprietario dell'edificio del Planet attuale, la casa farmaceutica IBSA, ha chiesto e ottenuto di riavere i suoi spazi.

La SPA più grande del Ticino

Come ha spiegato il direttore della struttura, **Matteo Donataccio**, «all'epoca, con l'apertura del Planet, fummo pionieri nel passare dal concetto di body building a quello di un nuovo mondo: il fitness. Adesso la nostra intenzione, con il Village, è di andare ancora oltre, offrendo più "pianeti", ovvero ampliando i nostri servizi, con proposte per ogni budget». Infatti il nuovo centro occupa una superficie complessiva grande come 42 campi da tennis, su quattro livelli. Ci saranno piscine, palestre con diversi standard, SPA, spazi per il benessere mentale e servizi medicali (tra cui un centro fisioterapico all'avanguardia), un ristorante dedicato al cibo salutare e un bar, accessibile anche ai non soci della palestra. Ciliegina sulla torta, un grande spazio sul tetto dell'edificio, con palestra, SPA e una pista di atletica, per chi non vorrà rinunciare al piacere di stare all'aria aperta. In effetti, ha sottolineato Donataccio, «proprio la SPA, la più grande in Ticino, sarà il nostro fiore all'occhiello. In particolare il centro Hammam sarà il maggiore in Svizzera, sia per dimensione sia per qualità, dato che quelli autentici sono pochissimi. In Ticino sarà l'unico concepito secondo i criteri e i rituali dell'originale turco ».

Un tetto da fare di corsa

Oltre al contenuto, notevole sarà anche il contenitore, come ha spiegato il progettista della ristrutturazione dell'ex centro commerciale, l'architetto **Claudio Lo Riso**. «Abbiamo trasformato un edificio senza alcun pregio in una struttura di valore, avvalendoci anche di un architetto di interni. L'ecologia e la presenza di spazi verdi sono stati principi chiave nella realizzazione del centro – ha concluso Lo Riso - a partire dalla scelta di ristrutturare lo stabile, anziché costruirne uno nuovo. Grazie a soluzioni tecnologiche eco-efficienti, ben il 60% del centro sarà alimentato dal centro stesso, mentre l'abbondante luce naturale e le numerose piante che popoleranno gli spazi daranno quasi l'impressione di non trovarsi all'interno di un edificio». Dunque sul tetto, oltre alla spettacolare pista d'atletica e alla piscina, ci saranno i pannelli solari.

Gli strumenti innovativi

Ma a contribuire a migliorare il bilancio energetico del Village ci saranno anche i nuovi attrezzi della palestra, prodotti dalla Technogym. «Siamo l'azienda leader del settore e fornitrice ufficiale dei giochi olimpici», ha ricordato il responsabile comunicazione della società della vicina penisola, **Enrico Manaresi**. «Al Planet saranno installati strumenti della linea "Artis", che è lo stato dell'arte dell'equipaggiamento per le palestre. Le postazioni, sfruttando l'energia prodotta dal movimento delle persone, alimenteranno la rete elettrica. Inoltre gli strumenti sono collegati all'ecosistema informatico Technogym, quindi si potrà vconsultare il proprio profilo anche all'esterno, sul telefonino», ha concluso Manaresi. Come detto, il nuovo Planet Wellness Village aprirà i battenti alla fine di ottobre, per entrare in funzione a pieno regime all'inizio del 2018. Nel frattempo, per la promozione, oltre a un periodo speciale di prevendita, ci saranno un "temporary store" all'interno del Centro Lugano Sud e un'astronave mobile posizionata davanti a Palazzo dei Congressi, animata da un ciclo di conferenze su tematiche relative al benessere, all'allenamento e alla salute.

RISTRUTTURAZIONE Lo stabile è oggetto di una profonda rivisitazione curata dall'arch. C. Lo Riso (al centro). A destra il direttore del Planet, M. Donataccio e, a sinistra, di Technogym E. Manaresi. Nel riquadro un rendering. *(Foto Crinari)*

Progetto **Il pian Scairolo va di corsa**

Quasi pronto il Planet wellness village, un centro dedicato al benessere a 360 gradi Il trasloco della palestra attuale lascia campo libero all'ampliamento della IBSA

GIULIANO GASPERI

Un polo del benessere sta prendendo forma nel cuore del pian Scairolo. Si chiama Planet wellness village e aprirà nelle prossime settimane in via Senago a Pazzallo, negli spazi occupati un tempo dall'Athleticum. Si tratta della stessa attività insediata una manciata di metri più a sud dal 1996, ma parlare di un semplice trasloco sarebbe riduttivo, dato che la nuova struttura progettata dall'architetto Claudio Lo Riso garantirà un'offerta ben più ampia: palestre, piscine, spazi per i corsi di gruppo e per il benessere della mente, hammam, spa, centro estetico, parrucchiere, solarium, fisioterapista, studi medici, sala da ballo, ristorante, bar e una pista di atletica sul tetto dell'edificio.
L'investimento ammonta a 10-12 milioni di franchi escluso per il momento l'acquisto dello stabile, che resta di proprietà di una holding, ma i promotori dell'opera, la famiglia Donataccio, hanno un'opzione per comprarlo in un secondo momento. Per quanto riguarda invece la sede attuale del Planet, la dirimpettaia IBSA, proprietaria delle mura, potrà concretizzare il progetto d'ampliamento che ha dovuto tenere in «freezer» per oltre un anno. Da parte loro, avendo individuato un'alternativa, i gestori della palestra si sono liberati dal legittimo «pressing» della ditta farmaceutica. «Siamo stati fortunati a trovare a pochi passi il nuovo stabile lasciato libero dall'Athleticum e dalla Lipo» ammette il direttore del Planet **Matteo Donataccio**, che non si scompone quando gli chiediamo se il nuovo Planet farà concorrenza allo Splash e Spa di Monteceneri. «Il mercato del benessere in Ticino può solo crescere – commenta il nostro interlocutore – inoltre abbiamo due pubblici diversi». Parzialmente diversi diciamo, visto che lo Splash e Spa si propone anche come luogo di divertimento.
A proposito di un altro mercato, quello del lavoro, l'apertura del Planet wellness village creerà circa venticinque impieghi, dato che lo staff del Planet attuale passerà grossomodo dalle cinquanta alle settantacinque unità.

Benedizione pianificatoria

La costruzione di strutture di queste dimensioni va inevitabilmente incontro a qualche critica, soprattutto pensando al traffico in una zona già da «bollino rosso» come il pian Scairolo. Parole di consenso – oltre ovviamente a quelle scritte sulla licenza edilizia rilasciata tempo fa ai promotori – vengono invece da **Stefano Wagner**, coordinatore tecnico della commissione che ha elaborato il nuovo Piano regolatore intercomunale approvato dai consigli comunali di Lugano, Grancia e Collina d'Oro per tentare di porre rimedio (almeno in parte) al pasticcio creatosi nei decenni passati.
«Il progetto del Planet wellness village – commenta il nostro interlocutore – è coerente con gli obiettivi di trasformazione e di riqualifica contenuti nel nuovo Piano regolatore». Un piano che ora si trova in una fase delicata, con i Comuni impegnati a prendere posizione sui quarantasei ricorsi inoltrati lo scorso inverno. Provengono da privati cittadini e da varie associazioni, tra cui la Società ticinese per l'arte e la natura, i Cittadini per il territorio e l'Associazione traffico e ambiente. Conclusa la fase delle osservazioni da parte delle autorità locali, la palla passerà nel campo del Consiglio di Stato.

MANCA POCO In alto, da sinistra, l'architetto Claudio Lo Riso e il direttore del Planet Matteo Donataccio sul cantiere ormai concluso. Sotto, una proiezione grafica della struttura finita. *(Foto Crinari/Rendering Claudio Lo Riso Architetto)*

Iniziato il conto alla rovescia

Se ne parla su molti giornali (vedi articoli a lato): il nuovo Planet Wellness Village è quasi ultimato. Già il 30 ottobre 2017 aprirà per la clientela attuale.
www.planetonline.ch

Troppo zucchero in yogurt e cereali

Meno zucchero negli yogurt e nei cereali per la colazione. È quanto illustrato dal consigliere federale Alain Berset in una conferenza stampa a Berna.
Due anni fa, in occasione dell'Expo di Milano, il ministro della sanità aveva siglato la Dichiarazione di Milano, alla quale avevano aderito spontaneamente dieci aziende produttrici del settore ali-

mentare, impegnatesi a ridurre il tenore di zucchero in alcuni alimenti. Da allora il contenuto medio di zucchero negli yogurt è sceso del 3 per cento e nei cereali del 5 per cento. Ma non basta: entro fine 2018 la riduzione dovrebbe proseguire con un ulteriore 2,5 per cento per gli yogurt e il 5 per cento per i cereali.
I passi avanti compiuti grazie alla Dichiarazione di Milano saranno integrati nella Strategia nutrizionale svizzera 2017 — 2024, un programma volto a migliorare le abitudini alimentari dei cittadini svizzeri. Questo prevederà pure di ridurre i consumi di sale e di grassi in un'ottica di più ampio respiro, quale la prevenzione dei disturbi cardiovascolari, del diabete e di alcune forme tumorali.

Ancora più ACTIV-FITNESS in Ticino

Migros Ticino ha deciso di aprire il suo quarto centro Activ-Fitness nei due piani superiori della filiale di Piazzale alla Valle a Mendrisio, edificio situato in centro città. I lavori di allestimento sono peraltro in corso e l'inaugurazione è prevista già per il prossimo 9 gennaio 2018. Migros Ticino ha sottoscritto un contratto di franchising in esclusiva per la regione. Nel 2014 e nel 2015 erano state aperte le due prime sedi, rispettivamente a Losone e a Lugano, alle quali è seguita nel 2016 quella di Bellinzona e tra breve si aggiungerà all'elenco la nuova palestra di Mendrisio.

Info: www.activfitness.ch

Diverse Kleinanzeigen:

Fitnesscenter zu verkaufen
Wir verkaufen unser gut geführtes Fitnesscenter in der Deutschschweiz auf Grund kommender Pensionierung. Über uns: Regionaler Marktführer, Einzugsgebiet 30‘000 Personen, Gesamtfläche 1‘000 m2, 1‘200 Mitglieder, hohe Erneuerungsquote und Qualitätsanbieter. Unser Angebot: Fitness, Kurse, Wellness.
Bei Interesse melden Sie sich unter info@fitnesstribune.com **Chiffre: FT170/01**

Verändere Dein Leben noch heute mit Hypnose!
Ängste, Phobien, Gewichtsmanagement, Zielerreichung im Sport, Lebensblockaden, Schmerzlinderung, Tinnitus, Stressmanagement, Trauerarbeit, Raucherentwöhnung und viel mehr, hier kann Hypnose helfen! Hypnose ist ein natürlicher, tiefer, entspannter, physischer und psychischer Zustand, ohne Schlaf. Kathrin Gestach-Boltshauser, Dipl. zert. Hypnosetherapie NGH | VSH, Dipl. Mental Coaching MGP
Infos auf www.hypnose-timeout.ch

Top Kaderkraft sucht neue Herausforderung
Ich bin seit 18 Jahre in der Fitnessbranche, davon 10 Jahre erfolgreich als Centerleiter. Habe den Eidgenössischen Fachausweis, plus diverse Verkaufs- und Managementausbildungen. Da ich in einem bestehenden Arbeitsverhältnis bin, suche ich eine neue Herausforderung auf diesem Weg. Melden Sie sich bei Interesse unter info@fitnesstribune.com **Chiffre: FT170/02**

Hier könnte Ihre Kleinanzeige stehen!

Infos: www.fitnesstribune.com

Wer gute und günstige Occasions-Geräte aller Art vom Hersteller A bis Z sucht z.B. CYBEX, DAVID, GYM80, HAMMER-STRENGTH, KEISER, NAUTILUS, MED-X, TECHNOGYM usw. sendet am besten eine E-Mail an Thomas Bleiker: info@fitnessclub24.ch und wartet auf eine schnelle Kontaktaufnahme.
Auf über 1000m2 kann man vor Ort in St. Margrethen (nur nach Vereinbarung) Hunderte von Trainingsgeräten, Hantelscheiben, Hanteln ansehen und austesten!

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

04. und 05. November 2017
INLINE Kongress, Kassel

13. bis 16. November 2017
MEDICA, Düsseldorf

28. bis 31. Januar 2018
ISPO, München

12. bis 15. April 2018
FIBO, Köln

05. bis 06. Oktober 2018
Aufstiegskongress, Mannheim

Österreich:

siehe: www.fitness.at

Schweiz:

11. und 12. November 2017
FitnessEXPO, Basel

04. bis 10. März 2018
Mountain Move, Arosa

16. März 2018
SFGV - Tag, Luzern

Mai 2018
starConvention Kursaal, Interlaken

Internationale Messen:

31. Mai bis 3. Juni 2018
Rimini-Wellness, Rimini/Italien

21. bis 23. Februar 2018
ForumClub in Bologna

Internationale Kongresse:

21. bis 24. März 2018
IHRSA Kongress, San Diego, USA

11. April 2018
EHFA Kongress, Köln, Deutschland

In Italiano

Il cantone Ticino presenta un mercato del fitness assai interessante, della cui importanza neanche gli operatori stessi sono del tutto con-sapevoli.

Nella Svizzera tedesca, purtroppo, il settore ticinese è spesso e volentieri negletto. Ciò nonostante, va sottolineato che i rapporti messi a disposizione dagli addetti ai lavori della Svizzera italiana sono ricchi di informazioni e di novità per chiunque operi nello specifico settore. Ora la Fitness Tribune intende accrescere la collaborazione interna dando nuovamente spazio alla Svizzera di lingua italiana come pure ai cantoni romandi. Per realizzare le pagine dedicate ci occorreranno articoli e servizi redatti in italiano provenienti direttamente dal campo d'azione. **Non esitate quindi a inviarci i vostri testi, che verranno pubblicati sul prossimo numero - il 171 della FT. Termine di consegna è il 22.10.2017**

En français

La Romandie présente un marché du fitness extraordinairement intéressant, mais elle n'en a pas vraiment conscience, et en Suisse alémanique, la Romandie du fitness est le plus souvent oubliée.

Cependant, les comptes rendus et les informations sur ce marché sont de toute façon intéressants et riches en enseignements pour toutes les personnes actives dans le secteur d'activité.

A l'avenir, Fitness Tribune n'oubliera plus la «Fitness-Romandie». Pour cela, nous avons toutefois besoin d'articles provenant directement du lieu de l'action.

N'hésitez pas à nous envoyer vos comptes rendus pour le numéro 171 de Fitness Tribune jusqu'au 22.10.2017

info@fitnesstribune.com

Internationale Verbände:

EHFA
www.europeative.eu

Schulen & Verbände Deutschland:

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

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

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement
BSA-Akademie
Hermann Neuberger Sportschule 3
66123 Saarbrücken | Tel. 0681/6855-0

DSSV e.V.
Bremer Strasse 201b
21073 Hamburg
Tel. 040/766 24 00

Dr. Gottlob Institut
Hauptmannsreute 21 b
70192 Stuttgart
Tel. 0711/5188 99 50

WSD Pro Child e.V.
Daimlerstr. 8
74372 Sersheim
Tel. 07042/831 210

Schulen & Verbände Schweiz:

QualiCert
Aeplistr. 13
9008 St. Gallen
Tel. 071/246 55 33

IG Fitness Schweiz
Heinrichstr. 267b
8005 Zürich
Tel. 043/534 74 45

S.A.F.S. AG
Albisriederstr. 226
8048 Zürich
Tel. 044/404 50 70

SFGV Schweiz. Fitness- & Gesundheitscenter Verband, Postfach, 3000 Bern
Tel. 0848/89 38 02

star-school for training and recreation
Seefeldstr. 307
8048 Zürich
Tel. 044/383 55 77

Swiss Prävensana Akademie
Untere Bahnhofstr. 19
8640 Rapperswil
Tel. 055/211 85 85

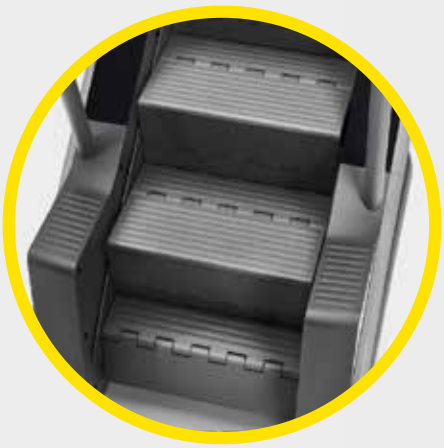
Update Akademie
Bahnhofstr. 111,
9240 Uzwil

Tel. 071 952 65 42

Inserentenverzeichnis - FT Nr. 170

Academy for 360° Functional Kinetic Coach	55
AKTIV INS ALTER - Kino-Poster	81
Andreas Bredenkamp Seminare	83
Basefit	19, 107
Body Shaker	33
BodyStretcher	97
BSA Akademie	85
BUDO.ch	99
Deutsche Sport Akademie	28
DHfPG	87
Domitner GmbH	45, 49
Dr. Wolff	49
eGYM	83, 115
Fimex Distribution AG	34, 71, 107, 113, 116
Fit Interiors	71
FITNESS EXPO	8-9
fitness.com	100
fit3	35
fitnessplus	22
five	31
fle-xx	83
FlowerPower	26
GYYM	32
HIMTEC	97
HOIST	23
I LOVE FITNESS	65
INKO Sports AG	27, 57
INLINE Kongress 2017	61
Impulse	21
Johnson Health Tech (Schweiz) GmbH	6 - 7
Kreutner Medico AG	30
Matrix	6 - 7
miha bodytec	91
milon	12
Morgenroth Spezialbeläge	20
Mountain Move	67
myline	57
ONE Training Center	96
QNT	37, 39
Qualicert	93
reACT	35
SAFS	4-5
Shark Fitness Company	21, 23
sidea	107
Soledor	33, 91
starEducation	29
STS Swiss Top Santé	35, 37
TAC The Assistant Company	41
Technogym	113, 116
The Fitness Company Handels GesmbH	113, 116
TNL	59
Update-Akademie	101
Update-Fitness	98
Wattbike	45
WIPES	34

EINE INNOVATION DIE MAßSTÄBE SETZT



SPLIT STEP TECHNOLOGY
ZUM PATENT ANGEMELDET

Das neue CLIMB von Technogym macht Treppensteigen einfach für Anfänger und anspruchsvoll für Fortgeschrittene. Es setzt neue Standards in Performance und Nutzerfreundlichkeit:

- AUTOMATISCH POSITIONIERTER, NIEDRIGER AUFSTIEG
- KEINE EINGEKLEMMTEN ZEHEN MEHR
- MAXIMALE TRAININGS-VARIETÄT
- SICHERES, ANSPRECHENDES DESIGN

Entdecken Sie mehr: **technogym.com/climb**

TECHNOGYM®
The Wellness Company

SCHWEIZ Fimex Distribution AG Ph.: +41 (0) 32/387 05 05 E-Mail: info@fimex.ch
ÖSTERREICH the fitness company Handels GesmbH Ph.: +43 (0) 732/671000 E-Mail: info@fitnesscompany.at
OTHER COUNTRIES TECHNOGYM SPA Ph.: +39 0547/650111 E-Mail: info@technogym.com

www.greinwalder.com
Foto: www.maxwellartphotography.ch

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

Freischaffende Korrespondenten:

Albrecht Karin
Bredenkamp Andreas
Domitner Peter
Eigenmann Paul
Gärtner Harald
Gottlob Axel Dr.
Kieser Werner
Krempel Rolf, Dr.
Krempel Otti
Kuoni Jürg, Dr. med.
Jansen Roland
Lorenzetti Silvio Dr.
Marx Johannes
Meili Daniel Louis
Münch Hans
Regli Peter
Reusing Manu
Rieger Thomas, Prof. Dr.
Schupp D. und JP.
Schweizer Ueli
Somaini Bertino Dr. med
Thürig Heinz
Wurpes Gottfried
Zürcher Eric-Pi

Die Fitness Tribune erscheint in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Die Fitness Tribune erscheint 6-mal jährlich in einer Auflage von ca. je 7'500 Exemplaren und ist im Abonnement oder in vielen Fitnessclubs erhältlich.

Verlags- und Anzeigenadresse:

Fitness Experte AG
Blumenhalde 10
6010 Kriens - Schweiz

Tel. +41 41 320 16 16
info@fitnesstribune.com

Chefredaktor und Herausgeber:
Roger Gestach

Textredaktion und Administration:
Fitness-Experte AG

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

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

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

Druckerei:
Prospektus Nyomda, Ungarn

Konzept und Gestalltung:
bestforyou.ch GmbH, Luzern

Bankverbindungen:

Schweiz:
Luzerner Kantonalbank
IBAN: CH30 0077 8205 3388 1200 1

Deutschland:
Sparkasse Lörrach-Rheinfelden
IBAN: DE78 6835 0048 0001 1036 05

© 1988-2018 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.

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

Redaktionsschlussdaten 2018-2019

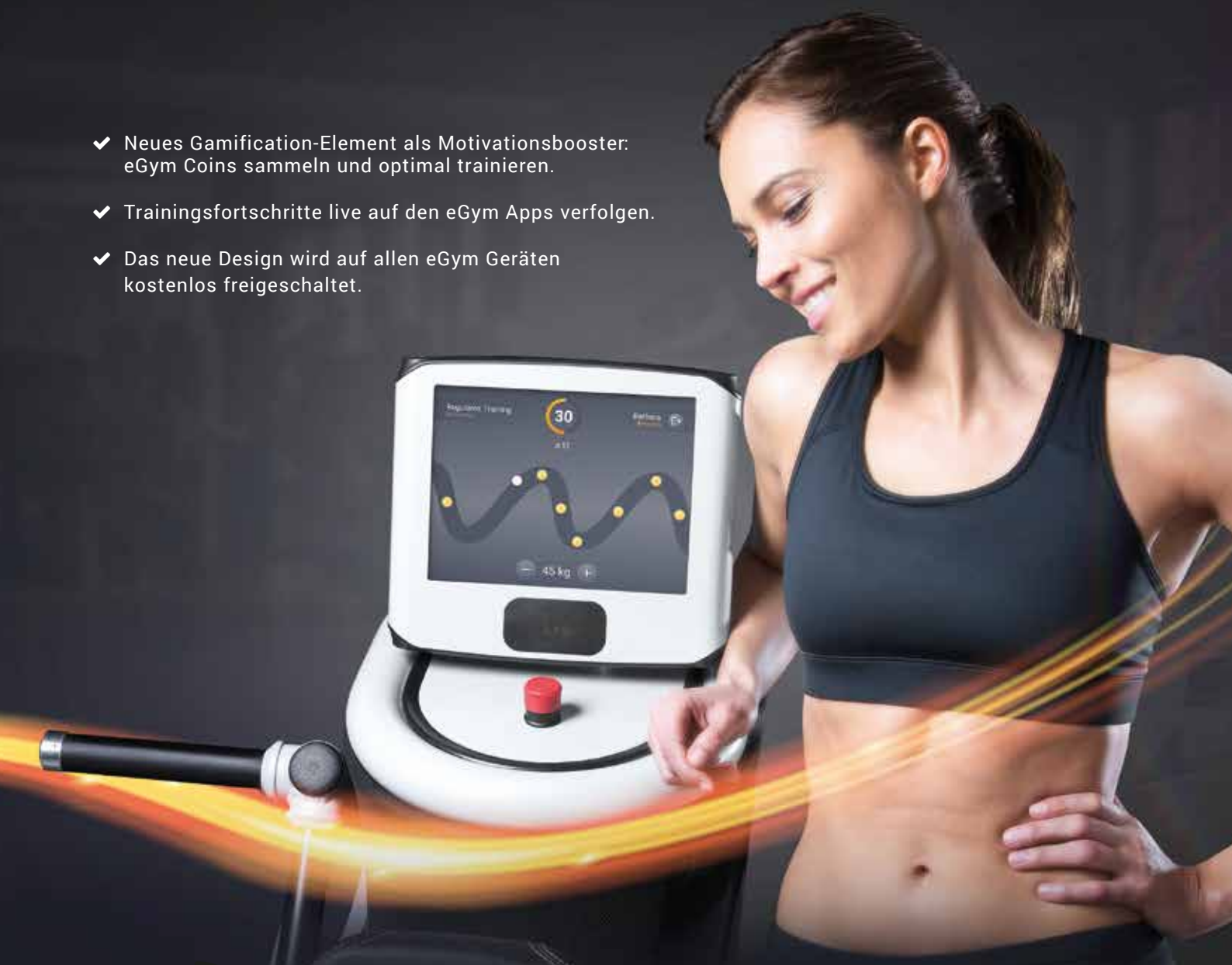
Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 171, Januar/Februar 2018	22.10.17	12.11.2017	1. Woche Dezember 2017
Nr. 172, März/April 2018	12.12.17	15.01.2018	1. Woche Februar 2018
Nr. 173, Mai/Juni 2018	13.02.18	10.03.2018	4. Woche März 2018
Nr. 174, Juli/August 2018	28.04.18	14.05.2018	1. Woche Juni 2018
Nr. 175, September/Oktober 2018	23.06.18	14.07.2018	1. Woche August 2018
Nr. 176, November/Dezember 2018	20.08.18	16.09.2017	1. Woche Oktober 2018

eGYM

LOOK AT ME!

DIE NEUE BENUTZEROBERFLÄCHE

- Neues Gamification-Element als Motivationsbooster: eGym Coins sammeln und optimal trainieren.
- Trainingsfortschritte live auf den eGym Apps verfolgen.
- Das neue Design wird auf allen eGym Geräten kostenlos freigeschaltet.



egym ONE Training Experience

cardioscan · ERGO-FIT · fitbit · for me do (PRODUKTE | KONZEPTE | SCHULUNGEN) · InBody (Erfolge werden sichtbar.) · LifeFitness · MATRIX (Strong • Smart • Beautiful) · Netpulse · NOKIA · POLAR · PRECOR (Fitness Made Personal) · pulse fitness · runkeeper

Erleben Sie jetzt die erste vernetzte Trainingsfläche live bei einem unserer Events!
Anmeldung unter **events@egym.de**

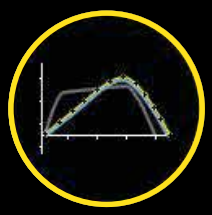
eGym Schweiz | christin.goerlach@egym.ch | 079 / 360 10 13
eGym GmbH | Prannerstr. 2-4 | 80333 München | www.egym.de/business

ENTFESSEL DEN ATHLETEN IN DIR

SKILLROW™

ATHLETIC TRAINING

MULTIDRIVE TECHNOLOGY™
(PATENT ANGEMELDET)



AQUAFEEL™

FESSELNDE RACES
(PATENT ANGEMELDET)

SKILLROW™ ist das einzige Indoor-Rudergerät auf dem Markt, welches die folgenden Features bietet:

- MULTIDRIVE TECHNOLOGY™ für Cardio- und Krafttraining,
- AQUAFEEL™ für ein einzigartig reales Gefühl von Rudern auf Wasser,
- RACES für virtuelle Herausforderungen im Team.

SCHWEIZ
Fimex Distribution AG | CH-3250 Lyss | Werkstrasse 36
Tel: +41 (0)32/387 05 05| | Fax: +41 (0)32/387 05 15 | E-Mail: info@fimex.ch

ÖSTERREICH
the fitness company Handels GesmbH | A-4060 Leonding | Kornstraße 1
Tel: + 43 (0)732/671000 | Fax: +43 (0)732/671000-10 | E-Mail: info@fitnesscompany.at

OTHER COUNTRIES TECHNOGYM SpA | Tel: +39 0547 650111 | info@technogym.com

Erfahre mehr: **technogym.com/skillrow**

TECHNOGYM®

The Wellness Company