FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

FITNESS TRIBUNE®

Nr. 171 | Januar / Februar 2018

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

MARKENBOTSCHAFTERIN TECHNOGYM

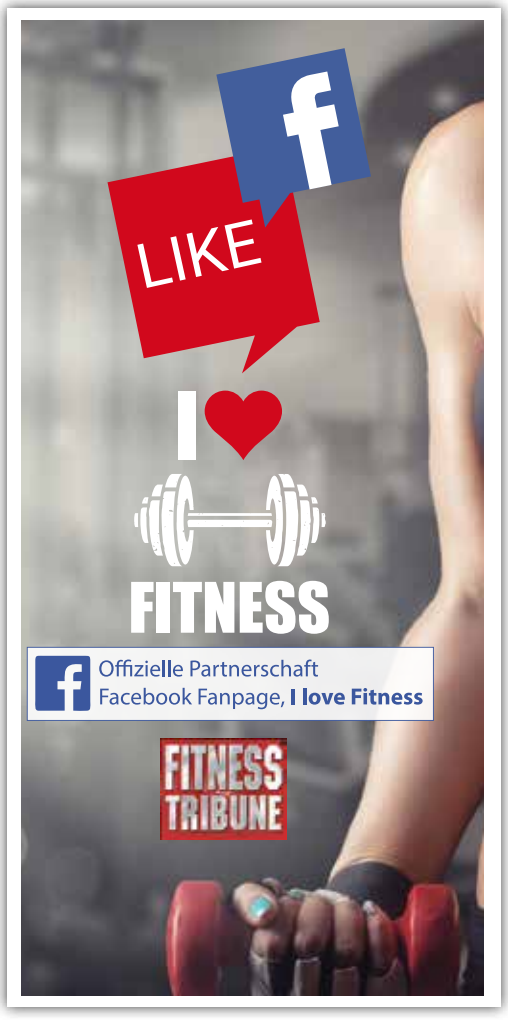
ANNA VEITH

KÖNNEN EINZELSTUDIOS ZUKÜNFTIG ÜBERLEBEN?

TOP INTERVIEW
RAINER SCHALLER McFIT

fitnesstribune.com

▶ NEUE WEBSEITE | www.fitnesstribune.com



30 JAHRE FEIER
FITNESS TRIBUNE

12

INTERVIEW
RAINER SCHALLER McFIT

16

FITNESS TRIBUNE

Fachmagazin für Fitness, Wellness & Gesundheit im deutsch-sprachigen Europa

Sind Sie in der Fitness-, Wellness oder Gesundheitsbranche tätig? Sie arbeiten in der Fitnessindustrie? Oder 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

ANNA VEITH
MARKENBOTSCHAFTERIN
TECHNOGYM 24

FITNESS EXPO BASEL 2017 40

INTERVIEW FR!TZ 46

KÖNNEN EINZELSTUDIOS ZUKÜNFTIG ÜBERLEBEN? – ROUNDTABLES 56

AUF WWW.SAFSW
DRAN BLEIBEN – W

Für Trainer & Kursleiter

Weiterbildung
Circle-Einzel-ABO
480 CHF
Jahresabo

ÜBER 150 WORKSHOPS
stehen mit einem Jahresabo zur Verfügung

EINFACH GÜNSTIG
egal ob als einmalige Zahlung oder in 4 Raten

Bei Fragen oder für weitere Informationen unverbindlich bei uns melden – wir helfen gerne weiter!

EITERBILDUNG.CH

EITER KOMMEN!

Die neuen Termine für 2018 sind da!

Für Fitness Center

Weiterbildung
Circle-Center-ABO
1260 CHF
Jahresabo für
2 Mitarbeiter
pro Anlass

FÜR EIN GANZES JAHR

können Sie das komplette Angebot nutzen

JEDERZEIT STARTKLAR

Sie entscheiden wann Ihr Jahresabo beginnt

SAFS | Albisriederstrasse 226 | 8047 Zürich | Telefon +41 44 404 50 70 | www.safs.com | info@safs.com

Inhaltsverzeichnis

Editorial	9
30 Jahre Feier FITNESS TRIBUNE	12
Interview Rainer Schaller – CEO McFIT Global Group	16
Education News	22
Anna Veith Markenbotschafterin Technogym	24
Gottfried Wurpes Blog	26
Nutrition News	28
Fitness News	30 | 32 | 36
EMS News	34
Germany News	38
FitnessEXPO Basel 2017	40
Inline News	44
Interview FR!TZ	46
Peter Regli Kolumne	50
Ronald Jansen Functional News	52
Health News	54
Können Einzelstudios zukünftig überleben? – Roundtables	56
Manpower News	60
Roman Spitko Kolumne	62
Austria News	64
Hans Muench International	66
Swiss Skills 2018	68
Karin Albrecht Kolumne	74
Planet Wellness Village Tessin	76
QualiCert News	78
Andreas Bredenkamp Kolumne	80

Eric-Pi Zürcher Kolumne	81
Event News	82
SFGV News	84
Swiss News	88 | 90 | 91 | 93
Martial Art News	92
SAFS News	94
Media News	96
Wellness News	98
Peter Domitner Kolumne	100
World News	104
Suisse romande	106
Svizzera italiana	108
Termine und Adressen	111
Inserentenverzeichnis	112
Impressum	114

BESTENS VERNETZT MIT IHREM KUNDEN

Fragen Sie Ihren Arzt oder Trainer!

Die Zukunft ist da und damit **neue Möglichkeiten der digitalen Trainingsunterstützung.**

Innovationen bei Vernetzung und Dokumentation der sportlichen Aktivitäten bieten Ihnen neue Gelegenheiten innerhalb und außerhalb des Fitnessstudios. Der Personal Trainer kann nun überallhin mitgenommen werden. **Ihr Kunde wird den Erfolg nicht nur spüren, sondern sehen, sich rundum gut betreut fühlen und wirklich zufrieden sein.**

Lassen Sie sich persönlich beraten:
office@johnsonfitness.eu | +41 (0) 44 / 843 30 30
Johnson Health Tech.(Schweiz) GmbH
Riedthofstrasse 214 | CH-8105 Regensdorf

MATRIX

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

7 Jahre im Vorstand des SFGV

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

Danke!

Liebe Leser, liebe Kunden,

Danke für die überwältigenden Reaktionen auf meine erste Ausgabe der FITNESS TRIBUNE. Ich erhielt weit über 200 persönliche Feedbacks, alle sehr positiv. Da eines meiner Lebensmottos „KAIZEN" lautet (das japanische Wort für ständige Verbesserung), werden ich und mein Team uns jetzt aber nicht auf den Lorbeeren ausruhen. Wir haben bereits in dieser Ausgabe wieder einige Optimierungen vorgenommen. Auch unsere neue Webseite fand grossen Anklang. Falls Sie noch nicht drauf waren, besuchen Sie sie — es lohnt sich!

Danke möchte ich aber auch allen eingeladenen Gästen sagen, die anlässlich der FitnessEXPO in Basel zur 30-Jahre-Feier der FITNESS TRIBUNE gekommen sind. Dieser Abend war auch gleichzeitig die Verabschiedung von Jean-Pierre Schupp und mein Einstand. Aufgrund der Anzahl der verschickten Einladungen rechneten wir mit 80 bis 100 Teilnehmern. Gekommen sind 160 Gäste und nach dem offiziellen Teil wurde bis in den frühen Morgen gefeiert.

Auch die dritte Ausgabe der FitnessEXPO in Basel war ein grosser Erfolg. Alex Huser, der Organisator der Messe, war am Sonntagabend sehr zufrieden. Konnte er doch die Besucherzahlen weiter steigern. Auch die vielen Erneuerungen in diesem Jahr sind gut angekommen. Fortsetzung folgt!

Können Einzelstudios zukünftig überleben? Eine berechtigte Frage angesichts des sehr starken Wachstums der grossen Kettenbetriebe. Ja, auch zukünftig werden KMU's einen schönen Anteil unserer Branche ausmachen. Zwar werden nicht alle Einzelstudios die aktuell turbulenten Zeiten überstehen, einige müssen ihr heutiges Konzept komplett überdenken, müssen sich neu positionieren und spezialisieren. Zu diesem Fazit ist die Expertenrunde gekommen, welche anlässlich der FitnessEXPO an den Roundtables zu diesem Thema diskutiert hat (ab Seite 56). Eine sinnvolle Strategie für die Zukunft kann sicherlich die Konzentration auf das Gesundheitstraining sein. Lesen Sie dazu das spannende Interview über FR!TZ (ab Seite 46) und auch die SFGV News in dieser Ausgabe.

Sehr glücklich bin ich, dass ich ein Interview mit Rainer Schaller, dem Gründer und CEO von McFit, führen durfte. Er hat die ganze Branche sehr stark beeinflusst und wird dies mit seinen zukünftigen Projekten auch weiterhin tun. Aus diesem Grund finden Sie das Interview mit ihm in voller Länge auf fünf Seiten abgedruckt.

Ich wünsche Ihnen viel Spass beim Lesen.

Herzlichst, Ihr

Roger Gestach

inkospor®

...erlebbar besser!

Der Umsatzgarant seit 35 Jahren

Psssssst

Neuer Geschmack
ab 02. Januar 2018

INKO Sports AG, CH-4416 Bubendorf

DIE INKOSPOR® EIWEISSAKTION GEHT IN DIE NÄCHSTE RUNDE.

Neuer Geschmack, erprobte Rezeptur, werbewirksame Promotionpakete und starke Rabatte! Ab 02. Januar 2018 bringt die inkospor® Eiweissaktion die Theke wieder zum Brummen.

Der Umsatzgarant im Neuen Jahr! Jetzt vormerken und ab 02.01.2018 bei Ihrem INKO Außendienstmitarbeiter oder unter 061 935 95 55 informieren.

AB 02. JANUAR 2018
DER BOOSTER FÜR IHREN UMSATZ

/INKOSPORDE

WWW.INKOSPOR.COM

30 Jahre Feier FITNESS TRIBUNE

Am 11. November 2017 anlässlich der FitnessEXPO in Basel feierten Jean-Pierre Schupp, der ehemalige Herausgeber zusammen mit seinem Nachfolger Roger Gestach und zahlreichen Gästen, das 30-jährige Bestehen der FITNESS TRIBUNE.

Aufgrund der verschickten Einladungen rechneten Jean-Pierre Schupp und Roger Gestach mit 80 bis 100 Teilnehmern. Gekommen sind 160 Gäste. Alles was Rang und Namen hat in der Fitnessbranche, darunter treue Anzeigenkunden, Weggefährten und auch Freunde und Bekannte der Beiden. Der Abend begann mit einem leckeren Apéro und Fotoshootings auf der Bühne, bei der sich die Gelegenheit bot, sich mit Jean-Pierre und Roger ablichten zu lassen (siehe Seite 14 und 15). Danach führten abwechslungsweise die beiden Gastgeber, sowie der Zauberer Pad Alexander durch den Abend. 30 Jahre FITNESS TRIBUNE wurde ausgiebig gefeiert und gleichzeitig war es der offizielle Abschied von Jean-Pierre Schupp als Verleger und Chefredaktor der FITNESS TRIBUNE. Viele seiner alten Weggefährten waren deshalb gekommen um sich bei Jean-Pierre persönlich für seine grossen Dienste für die Branche zu bedanken, darunter Andi Zwing, Ueli Schweizer, Kathi Fleig, Ernst Minar, Sylvia Gattiker, Otti und Rolf Krempel, Edy Paul, Martin Steinhauer, Heinz Thürig, René Stoss, Gaston Ravasi, aber auch S.D. Prinz Hans-Georg Youriewsky und viele mehr.

Der Abend wurde auch genutzt zur Verleihung von Awards. So verlieh Jean-Pierre Schupp offiziell den Lifetime Award an Gerlinde und Wolfgang Fessler aus Sensheim für ihre grossen Verdienste für die Fitnessbranche. Roger Gestach freute sich, zusammen mit Kathi Fleig und Ueli Schweizer dem „Sonnenschein der Branche", Ariane Egli zur Unternehmerin des Jahres zu küren. Sie ist übrigens die erste Frau, die diesen Titel trägt. Ariane bedankte sich bei ihren Kunden, „denn die machen die Arbeit und das Vertrauen aus". Bis 23 Uhr wurde in der Jakobshalle jubiliert, danach ging es weiter in die bekannte Bar Rouge, wo bis in die frühen Morgenstunden weiter gefeiert wurde.

Jean-Pierre Schupp und Roger Gestach bedanken sich ganz herzlich bei allen Gästen und bei Alex Huser und dem Team der FitnessEXPO, dass sie diese Feier in Basel durchführen konnten.

30 Jahre
FITNESS
TRIBUNE
ein exklusives Produkt,
wie dieser Wein !
Vielen Dank für die
langjährige Treue
Jean-Pierre L. Schupp

FITNESS TRIBUNE
30 Jahre

FITNESS TRIBUNE

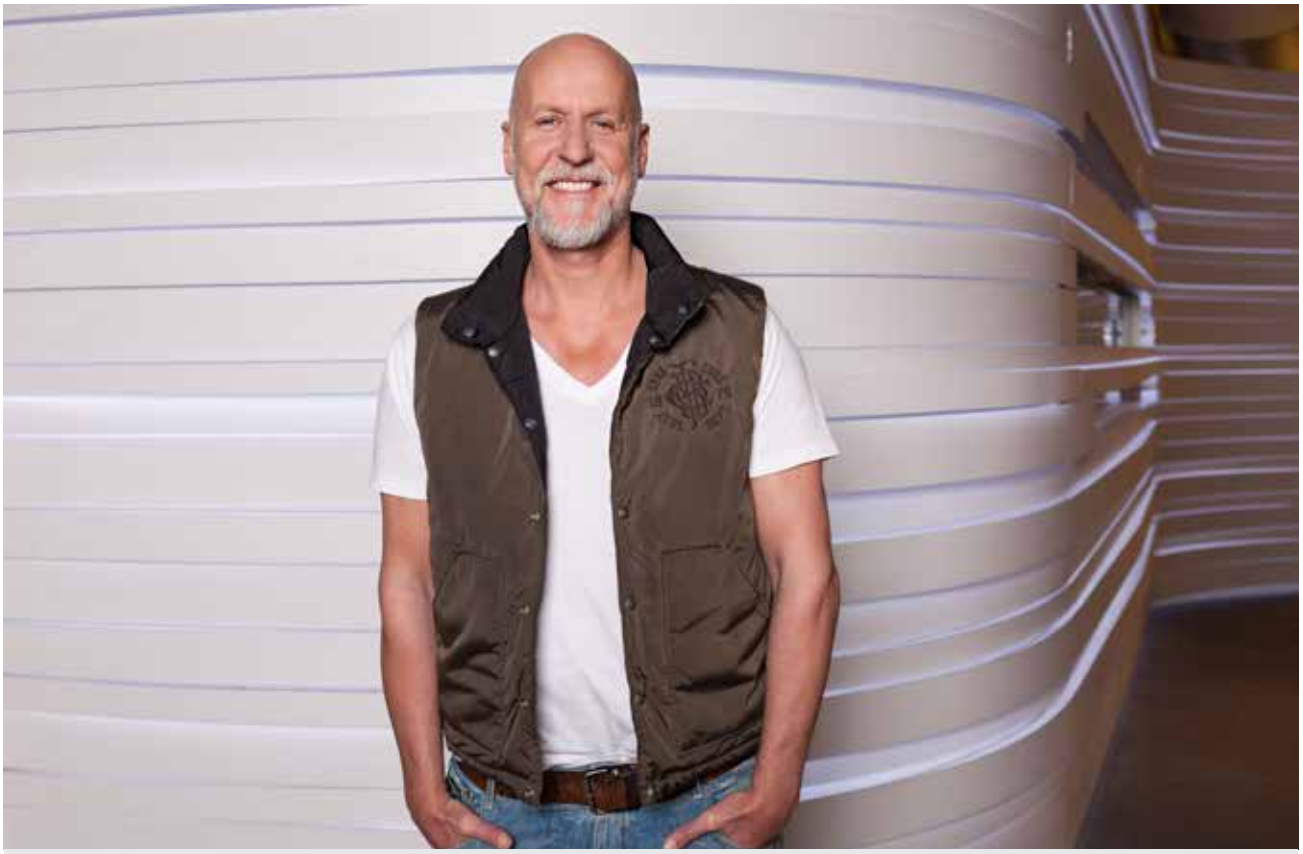
www.fitnesstribune.com

Persönliche VIP-Einladung

zur 30 Jahre Feier der
FITNESS TRIBUNE

PHOTOS BY PHOTOBOOTH-PRO.CH PHOTOBOOTHPRO

Interview Rainer Schaller CEO McFIT Global Group



Rainer Schaller, CEO. McFIT Global Group

RG: Lieber Rainer, es freut mich sehr, dass Du Dich für dieses Interview zur Verfügung stellst. Du hast eine Ausbildung als Einzelhandelskaufmann gemacht und warst danach Franchisenehmer bei Edeka. Heute gehört Dir eine der grössten Fitnessgruppen der Welt. Wie bist Du in die Fitnessbranche gekommen?

RS: Während meiner Zeit als Einzelhändler bei Edeka wurde ich immer wieder mit Discountern wie beispielsweise Aldi konfrontiert. Damals habe ich privat leidenschaftlich gerne Bodybuilding betrieben und kam irgendwann auf die Idee, ein solches Niedrigpreiskonzept in die Fitnessbranche zu übertragen. Das gab es damals noch nicht und ich war mit dem Konzept der Erste.

RG: Du hast 1997 das erste McFIT mit dem Marketing-Schachzug „Jetzt auch in Würzburg" und einer Banane als Maskottchen eröffnet. Du suggeriertest mit diesem Slogan, dass eine grosse amerikanische Fitnesskette nun eröffnet. Wie bist Du auf diese Marketing-Idee gekommen und wie erfolgreich war der damalige Start von McFIT?

RS: Alles, wofür wir bei der McFIT Global Group nun eigene Abteilungen haben, wie z.B. Marketing, Produktion, Kreation, Trainingskonzeption etc., habe ich damals alleine in einer einzigen Person gemacht. Die Idee für den Slogan „Jetzt auch in Würzburg" für die Flyer kam mir kurz vor der Eröffnung. Natürlich waren die ersten Monate danach hart: Ich war Trainer, Servicekraft, Marketing-Manager und Buchhalter in einem. Aber das Discounter-Konzept auf die Fitnessbranche zu übertragen, ging auf und wurde sehr gut von den Kunden angenommen. Genauso der amerikanisch anmutende Name und der Slogan — d.h. die Annahme, dass es das Konzept McFIT bereits gibt — haben den Kunden gefallen. Oft schloss sich dann die Frage an: Wo gibt es McFIT denn noch? Meine Antwort war dann: "Demnächst in Erfurt".

RG: Du bist mit McFIT der Begründer des Discount-Fitness im deutschsprachigen Raum und warst einer der ersten der 24 Stunden offen hatte. Was waren Deine damaligen Überlegungen für dieses Konzept und weshalb gingst Du einen anderen Weg als die meisten damals in der Branche?

RS: Meine grosse Vision war es von Beginn an, Fitness für jeden zugänglich zu machen. Dafür sollte es weder finanzielle noch zeitliche Hürden geben. Menschen, die beispielsweise im Schichtdienst arbeiten, haben kaum Möglichkeiten, ausserhalb der regulären Öffnungszeiten trainieren zu gehen. Ich wollte mit McFIT einfach jeden ansprechen. Dafür brauchte es ein auf das Wesentliche fürs Training abgespecktes Konzept, damit die Menschen sich das Fitnessstudio leisten konnten. Aber auch einwandfreie Geräte waren wichtig — auch über das Normalmass hinaus —, damit ebenfalls die Kenner der Branche zu mir kommen würden. Und damals noch ein absolutes Novum: Die 24h Öffnungszeiten.

RG: Es dauerte drei Jahre bis Du im Jahr 2000 zwei weitere Standorte eröffnet hattest. Danach ging die Expansion rasant weiter. War es Dir von Anfang an klar, dass Du expandieren wolltest? Und warum ging es vom Start bis zur weiteren Expansion drei Jahre?

RS: Ja, ich hatte mir damals das grosse Ziel gesetzt, die Nummer 1 in Europa zu werden. Es war ein harter Weg — härter als ich mir hätte vorstellen können. Doch es hat sich gelohnt. Ich war immer vom hochwertigen Konzept meiner Studios überzeugt und habe deshalb von vornherein an mein Ziel geglaubt, einmal eine der grössten Fitnessketten zu betreiben. Aus der Vision wurde dann auch Wirklichkeit. Da ich aber weitest-

gehend auf mich allein gestellt war, konnte ich die Expansion nur in angemessenem Tempo vorantreiben.

RG: Bei McDonald's kann man einfach, schnell, unkompliziert und kostengünstig essen. Ist der Name McFIT auch aus diesen Überlegungen entstanden und weshalb die Banane im Firmenlogo?

RS: Zu Beginn von McFIT passte die Banane, die im Fitnessbereich als Sportler-Nahrung allbekannt ist, sehr gut. Den Namen McFIT hatte meine damalige Freundin nebenbei reingeworfen, als ich mit meiner Marketingagentur und meinem besten Freund nach einem Namen suchte. Das Einfache und Günstige erinnert sicher an McDonalds, was wir aber nicht als negativ empfinden. Im Zuge unseres Marken-Relaunch 2013 wurde die Banane im Logo weiter entwickelt und durch eine Schleife ersetzt. Wir erfinden uns ständig neu und wollten dies mit dem Relaunch auch nach aussen spiegeln. Unsere Unternehmensdynamik wird mit dem neuen, modernen Logo und dem Claim „Einfach gut aussehen" perfekt transportiert. Den Namen haben wir aber bewusst beibehalten — er hat eine Geschichte und wir stehen dazu.

RG: Ich kann mich gut erinnern, dass zu Deinen Anfangszeiten in der Branche gelacht wurde über McFIT. Heute lacht niemand mehr über McFIT. Du hast eine der grössten Fitnessunternehmungen der Welt aufgebaut. Was waren aus Deiner Sicht die wesentlichen Faktoren für diese unglaubliche Erfolgsgeschichte?

RS: Von Anfang an ging es mir darum, die „Fitnesshalle für alle" zu schaffen. Fitnesstraining also für jeden zugänglich zu machen. So habe ich angefangen und dieses Credo leben wir bei McFIT immer noch. Dazu kommt der Wille, sich immer weiterzuentwickeln und nicht stehen zu bleiben. Aus diesem Innovationsgedanken sind Marken wie JOHN REED, CYBEROBICS® oder McFIT Models entstanden, die unser Angebot 360 Grad um den Kunden ergänzen und Mitglieder motivieren, weiterhin bei uns zu trainieren. Natürlich sprechen wir dadurch auch neue Zielgruppen an.

Hammer Strength Bereich bei High5

RG: Die Gebrüder Klitschko sind seit 2008 Partner von McFIT. Wie ist es zu dieser Zusammenarbeit gekommen und arbeitest Du auch zukünftig noch mit den Klitschkos zusammen, da inzwischen auch Wladimir mit dem Boxen aufgehört hat?

RS: Wir haben damals eine Umfrage unter unseren Mitgliedern gestartet und gefragt, wen sie sich als sportliches und gut aussehendes Testimonial für McFIT vorstellen könnten. Das Ergebnis waren Boris Becker sowie Wladimir und Vitali Klitschko. Sofort war klar: Die Klitschkos passen perfekt zu uns. Durch die jahrelange Zusammenarbeit ist eine enge Freundschaft zwischen Wladimir, Vitali und mir entstanden. Wir sehen uns oft privat, tauschen uns aber auch beruflich aus. Im Moment gibt es keine vertragliche berufliche Zusammenarbeit. Wir sind aber dabei, ein tolles gemeinsames Projekt auf die Beine zu stellen.

Die CYBEROBICS® Kurse laufen bei McFIT, JOHN REED und High5

RG: Es gibt das schönes Management-Sprichwort "Belächelt, beschimpft, kopiert". Aus meiner Sicht trifft dieses Sprichwort hervorragend auf McFIT zu. Stört es Dich, dass Du oft kopiert wirst oder interessiert es Dich nicht, was die Konkurrenz macht?

RS: McFIT ist durch Regelbrüche gross geworden. Ein Beispiel: Als alle Experten Anfang der Neunziger den Trend zum Wellness proklamiert und Studios daraufhin auf Solarien, Saunen und Wellnessbereiche gesetzt haben, habe ich mich bewusst gegen diesen Trend entschieden. Jeder hat mir gesagt, dass ich falsch läge, wenn ich z. B. einen grossen Bereich für Freihanteln anbieten und mich auf Gerätetraining und Ernährungstipps konzentrieren würde. Aber es hat funktioniert. Das Motto "Schwimme gegen den Strom" hat sich nicht nur in dieser Situation bewährt. Und es ist ja auch eine Form von Bestätigung, wenn man kopiert wird, nicht? Sie führt dazu, dass man langfristig nicht stehen bleibt und sich weiterentwickeln muss.

RG: 2011 hat McFIT die Millionenmarke geknackt: Mit mehr als einer Million Mitglieder wurde McFIT Europas Nummer eins. Heute hast Du über 1,5 Millionen Mitglieder und bist in sieben Ländern vertreten. Es gab aber bis heute kein Fitnesscenter von Dir in der Schweiz (für die Leser: Dies ändert sich). Die Schweiz hat sehr hohe Kosten gegenüber anderen Ländern, vor allem im Bereich Personal und Mieten. Zudem sind die Einzugsgebiete wesentlich kleiner als z.B. in Deutschland. Waren dies die Gründe, weshalb die Schweiz bisher frei von McFIT ist oder magst Du die Schweizer nicht (lacht)?

RS: Wir haben Schritt für Schritt in weitere europäische Länder expandiert und auch die Schweiz stand schon länger auf unse-

rer Wunschliste. Allerdings wollten wir auch hier mit dem richtigen Konzept und der dafür passenden Immobilie starten. Und das ist jetzt mit JOHN REED der Fall.

RG: In Österreich habt Ihr insgesamt 14 Standorte. Sind auch weitere Anlagen in Österreich geplant?

RS: Für den Sommer 2018 planen wir eine weitere JOHN REED Music Club Eröffnung in Wien. Grundsätzlich sind wir immer auf der Suche nach geeigneten Standorten für unsere unterschiedlichen Studioprofile.

RG: Seit 2013 ist Eure App LOOX Fitness Planer kostenlos im App Store und Google Play Store verfügbar. Man findet dort über 300 Trainingspläne von mehr als 100 Experten. Innert drei Jahren hatten sie bereits über eine Million Downloads verzeichnet. Willkommen in der Digitalisierung! Was denkst Du, werden elektronische Trainingspläne und der weitere technische Fortschritt den Job des Fitnesstrainers einmal ganz wegrationalisieren?

RS: Nein, ich denke nicht, dass die Digitalisierung Fitnesstrainer obsolet machen wird. Dennoch ist es wichtig für Fitnessunternehmen beides anzubieten. Heute ist Flexibilität wichtiger denn je. Trainierende wollen ihr Training genauso gestalten, wie es in ihren Alltag passt. Das ermöglichen wir zum einen mit den virtuellen CYBEROBICS® Kursen im Studio — die mit rund 50 Kursen pro Woche eine enorme Anzahl bieten und jeden Tag von 6 bis 24 Uhr laufen. Zusätzlich können die Kurse mit der CYBEROBICS® App on demand völlig flexibel auch zu Hause, im Urlaub usw. genutzt werden. Da wir aber wissen, dass es Mitglieder gibt — vor allem weibliche — die am liebsten mit echten Kurstrainern trainieren, haben wir uns entschieden ab Ende 2017 bei McFIT, High5 und JOHN REED Live-Kurse anzubieten. Auf die richtige Mischung kommt es an. Und am Ende muss man seinen Körper schlussendlich bewegen und gegen einen Widerstand antrainieren. Das wird auch immer so bleiben – bei aller Digitalisierung.

RG: Du hast bei McFIT schon immer Top-Geräte gehabt und dies in einer Menge, wie ich es vorher im deutschsprachigen Raum nicht kannte. Während andere Fitnesscenter vier Laufbänder haben, hattest Du immer schon 20 Laufbänder! Die „alten" McFIT's waren aber nach meiner persönlichen Wahrnehmung von der Infrastruktur – nicht Geräte, sondern Innenausbau – sehr spartanisch eingerichtet. Man konnte rein optisch den Unterschied zu Fitnesscentern im höheren Preissegment sehen. 2014 wurde vom Star-Designer Michael Michalsky das Konzept HOME OF FITNESS entwickelt. Seither erscheint McFIT im Loft-Charakter und kommt auch vom Innenausbau sehr stylisch daher. Ausser, dass Ihr keinen Wellnessbereich anbietet, können viele Fitnesscenter im Hochpreissegment bezüglich Einrichtung mit den neuen McFIT's nicht mehr mithalten. Was war der Grund für diese Konzeptänderung?

RS: Unser Ziel ist, dass sich die Mitglieder bei uns wohl fühlen und sich lange und gerne in den Studios aufhalten. Mit dem neuen Design wollten wir eine Atmosphäre schaffen, die genau dazu führt. Mit JOHN REED haben wir mittlerweile ein weiteres Level erreicht. Das Studiodesign ist angelehnt an ein exotisches Interior Design mit Clubatmosphäre. Hier verschmelzen Einflüsse verschiedener Kulturen, Design-Elemente historischer Epochen und Street Art urbaner Metropolen zu einem Stil, der fasziniert und inspiriert.

RG: 2015 brachtet Ihr mit High5 ein neues Fitnesskonzept mit Schwerpunkt Functional Training auf den deutschen und österreichischen Markt. Sehr schnell eröffneten auch weitere Standorte, inzwischen sind es 15 High5 Studios. Was waren Deine Überlegungen für die Entwicklung von High5 und sind auch hier weitere Expansionspläne angedacht?

RS: Nachdem Functional Training aus den USA nach Europa kam, hat es sich schnell zu einem Riesen-Trend entwickelt. Mit High5 wollten wir ein Studiokonzept schaffen, das alle Trainingsmöglichkeiten bietet, die für ein abwechslungsreiches Workout nötig sind, vor allem auf Functional Training konzentriert. Gemeinsam mit Experten von Perform Better, den Experten und Marktführern aus den USA, haben wir eine Functional Box entwickelt, die perfekt an die Bedürfnisse Trainierender angepasst ist. Und auch, was das Design der Gyms betrifft, sind wir den USA treu geblieben: High5 ist im U.S. College und Vintage-Stil gehalten. Der Tresen am Eingang ist zum Beispiel ein riesiger Football-Helm. Preislich sind wir hier bewusst auch noch einmal unter die McFIT-Mitgliedspreise gegangen – genau wie mit der Grösse der Studios. Dadurch, dass die Studios kleiner sind, können wir auch kleinere Städte erschliessen, die für McFIT nicht in Frage kommen.

RG: Bereits ein Jahr später kommt mit JOHN REED ein weiteres Konzept aus dem Hause McFit. JOHN REED ist ein Fitness Music Club, der Musik, Design und Fitness vereint. Das Besondere sind die regelmässigen DJ-Sessions, bei denen zweimal die Woche bekannte lokale und nationale DJs auflegen. Rainer, wie bist Du auf die Idee gekommen, dass im Fitnesscenter ein DJ Musik auflegt, während die Kunden trainieren? Werden diese DJ-Sessions von den Kunden überhaupt geschätzt?

RS: Musik ist für viele Trainierenden extrem wichtig, sie kann unglaublich motivieren und das Training auf ein neues Level bringen. Deshalb stellen wir bei unserem neuen Studiokonzept JOHN REED neben Training die dazu passende Musik in den Vordergrund. Wir haben dafür Marcus Adam, der schon MTV und Viva entscheidend mitgestaltet hat, als Head of Music und Marketing an Bord geholt. Ein Team aus Musikexperten erstellt die Playlists für das hauseigene JOHN REED Radio und bucht DJs, die immer montags und freitags live in den Clubs auflegen. Es gibt viele Mitglieder, die extra zu diesen Zeiten ins Studio kommen, um die Musik zu geniessen oder weil genau der lokale DJ auflegt, den sie auch im Club gerne hören. Ich hatte dieses Konzept in den 90ger Jahren bei McFIT freitagsabends selbst ausprobiert und es ist

Core Training bei JOHN REED Fitness Music Club

damals richtig eingeschlagen. Daher ist mir die Idee auch nie ganz aus dem Kopf gegangen.

RG: Im Juli 2017 habt Ihr den ersten CYBEROBICS® Women's Club in Berlin eröffnet. Neben einem umfangreichen Trainingsangebot mit über 70 virtuellen Kursen, bietet der Club erstmalig auch einen Wellnessbereich mit Sauna, Whirlpools und Massage an. Die Mitgliederpreise sind bei diesem neuen Konzept höher als bei McFIT. Was sind die Überlegungen hierfür, warum nur Frauen und weshalb mit Wellness?

RS: Unser CYBEROBICS® Women's Club richtet sich speziell nach den Bedürfnissen unserer weiblichen Mitglieder: Ein vielfältiges Kursangebot, geführte Kleingruppen-Trainings, Kinderbetreuung, ein Wellnessbereich mit Sauna, Whirlpools, Relax-Area sind nur ein Teil des Angebots. Auch das Design ist dort speziell auf Frauen ausgerichtet. Viele Pastelltöne, verbaute Naturmaterialien, echte Birkenholzstämme, eine gemütliche Lounge — dadurch schaffen wir eine angenehme Trainingsatmosphäre. Wir möchten, dass unsere weiblichen Mitglieder sich wohl fühlen und gern trainieren gehen. Dieses Konzept ist auch neu für uns und wir testen es derzeit. Denkbar sind aber auch Erweiterungen, beispielsweise das Konzept auf eine männliche oder gemischte Zielgruppe zu übertragen. Auch an dieser Stelle entwickeln wir uns ständig weiter.

RG: Wellness, höhere Preise, wann eröffnest Du Fitnessclubs, welche preislich im oberen Segment liegen?

RS: Mit dem ersten CYBEROBICS® Women's Club in Berlin haben wir bereits einen Fitnessclub nur für Frauen eröffnet, der preislich höher liegt. Eine Mitgliedschaft kostet hier ab 50 Euro im Monat. Neben CYBEROBICS® Kursen, Cardio, Geräten, einer Body Toning Area oder Group Workouts, bieten wir hier auch einen Wellness- und Spa-Bereich an. Das Konzept und generell Boutique Studios sind sehr spannend und wir beschäftigen uns gerade intensiv damit. Hier wird es sicher noch einiges an weiteren Ideen geben, die wir umsetzen werden.

RG: Wenn man Deine Firmengeschichte studiert, fällt auf, dass Du seit der Gründung 1997 bis 2015 ausschliesslich das McFIT-Konzept hattest. Jetzt kommen in sehr kurzer Zeit weitere Marken dazu. Ist Dir „langweilig" oder was ist der Grund dafür, dass Du lange „nur" McFIT machtest und jetzt in kurzer Zeit so viele neue Konzepte entwickelt hast?

RS: Wir haben eine grosse Expertise im Fitness-Bereich und sind immer bestrebt, uns weiter zu entwickeln und nicht stehen zu bleiben. Mit McFIT haben wir eine solide Basis geschaffen, an die wir nach wie vor glauben und in deren Studios die meisten unserer Mitglieder trainieren. Eine Marke ist nicht glaubhaft, wenn sie zu weit gedehnt wird. Daher gibt es weitere Zielgruppen, die wir ansprechen und Bedürfnisse, die wir bedienen wollen — dafür haben wir eigene Marken gegründet.

THE CAGE bei McFIT bietet ein komplexes Zirkeltraining

RG: Den Big Bang hast Du im August dieses Jahres angekündet: Mit THE MIRAI hast Du ein ganz verrücktes Projekt ins Leben gerufen: Eine Fitnessanlage in Oberhausen auf einer Fläche von mehr als 50 000 Quadratmetern. Das grösste Gym der Welt! Der Clou: Für die Mitglieder ist das Training kostenlos. Das Projekt wird finanziert über Sponsoren. Wie bist Du auf diese verrückte Idee gekommen?

RS: Im Prinzip ist das meine Ursprungsidee von McFIT gewesen: „Die Fitnesshalle für alle", die jetzt in die Realität umgesetzt wird. Meine Vision war es immer, Fitness für alle zugänglich zu machen — unabhängig von Alter und Einkommen. Das funktioniert aber nur, wenn man die Chance und die passenden Voraussetzungen dafür bekommt. Auslöser war dann ein Interview mit dem Ryanair-Chef Michael O'Leary, in dem er sagte, er würde kostenlose Flüge anbieten wollen. Da hab ich dann gedacht „jetzt machen wir das auch" und mich aktiv auf Locationsuche begeben. In Oberhausen sind wir mit der gigantischen Fläche von über 50 000 Quadratmetern fündig geworden. Dort gelingt es uns, Industrie und Menschen direkt zusammen zu bringen und jedem die Möglichkeit zu bieten, Fitness ohne Mitgliedsbeiträge zu betreiben. Damit ist THE MIRAI einzigartig und zukunftsweisend und wird Fitness, Erlebnis, Innovation, Technologie, Forschung und Ausbildung auf noch nie dagewesene Art und Weise in einer perfekten Synthese aus Consumer- und Businesswelt verbinden.

RG: Ihr habt angekündet THE MIRAI bis Ende 2019 zu eröffnen. Seid Ihr im Zeitplan?

RS: Bisher läuft alles nach Plan. Wir haben die Politik auf unserer Seite und erfahren hier viel Unterstützung. Das ist bei so einem Projekt natürlich von enormer Wichtigkeit. Dennoch liegt der Genehmigungsprozess noch vor uns und hier arbeiten wir mit Profis zusammen, damit wir ein für alle tolles Ergebnis schaffen.

RG: Besteht mit THE MIRAI und allfälligen Nachahmer-Konzepten nicht die Gefahr, dass es für die Trainierenden zur Selbstverständlichkeit wird, dass Fitnesstraining nichts mehr kostet. Somit würdest Du der ganzen Branche schaden, insbesondere aber auch McFIT selber? Oder anders gefragt, wie erklärst Du einem McFIT-Kunden, dass er fürs Training etwas bezahlen muss, wenn er bei THE MIRAI kostenlos trainieren kann?

RS: Mit THE MIRAI verfolgen wir ein grundlegend anderes Konzept als mit einem normalen Fitnessstudio. Es wurde auch nicht konzipiert, um andere Fitness-Anbieter aus dem Markt zu drängen. Aufgrund der Grösse der Anlage ist THE MIRAI für das schnelle Workout nach dem Büro eher ungeeignet. Der Zeitaufwand, um auf die gewünschte Trainingsfläche zu kommen, ist für den kurz Trainierenden zu hoch. Darüber hinaus ist THE MIRAI viel mehr als ein reines Fitnessstudio. Es beinhaltet ein Fitnessmuseum, Forschungslabor, Ausbildungszentrum und eine ganzjährige Fitnessmesse in einem. Unser Ziel ist es, Menschen aller Zielgruppen anzusprechen, sie grundsätzlich für das

Thema Fitness zu begeistern und an den Markt heranzuführen. Wir wollen mit THE MIRAI eine (Touristen-)Attraktion mit Fitnessausrichtung etablieren und uns belebend auf die Fitnessanlagen der Region auswirken. Wir sind uns sicher, dass herkömmliche Fitnessstudios dadurch eher einen Zulauf als Rückgang der Mitglieder verspüren werden, da wir Menschen für Fitness begeistern, die sich sonst vielleicht nie dafür interessiert hätten.

RG: Im Frühling 2018 kommt Ihr mit JOHN REED zum ersten Mal auch in die Schweiz nach Zürich. In unmittelbarer Nähe zu Eurem Standort gibt es bereits sehr viele Fitnesscenter, insbesondere haben dort bereits sieben grosse Fitnessketten eine Filiale. Zürich gilt als einer der am härtesten umkämpften Fitnessmärkte in der Schweiz. Warum startest Du mit JOHN REED ausgerechnet in Zürich? Es hätte sicherlich „leichtere" Standorte gegeben.

RS: Wir sind von unserem Konzept überzeugt und sind sicher, dass es in Zürich funktionieren wird. Bestimmt hätte es auch andere mögliche Standorte in der Schweiz gegeben, wir wollen mit JOHN REED aber vor allem in europäischen Metropolen expandieren. Wir lassen uns vom Wettbewerb nicht einschüchtern. Er spornt uns vielmehr an.

RG: Nach THE MIRAI folgt der nächste „Knaller" von Euch: Ihr bietet neu ab Januar 2018 bei McFIT im Gruppenkursbereich Live-Kurse an. Dafür startet Ihr weltweit die grösste Joboffensive in der Fitnessbranche, indem Ihr über 3000 Kursleitende sucht. Sind die Cyberkurse nicht gelaufen oder weshalb bietet der Discounter McFIT zukünftig Gruppenkurse mit Kursleitern an?

RS: Nein, überhaupt nicht, unsere CYBEROBICS® Kurse werden sehr gut angenommen und wir sind nach wie vor uneingeschränkt überzeugt von der Qualität unserer virtuellen Kurse, die viele Vorteile bieten. Mit den Live-Kursen möchten wir unseren Mitgliedern eine Erweiterung und zusätzliche Ergänzung des bestehenden Kurs-Programms bieten. Unsere Mitglieder haben dadurch noch mehr Variationsmöglichkeiten in ihrem Trainingsprogramm. Schlussendlich runden wir dieses Angebot durch unsere CYBEROBICS® Online-Kurse ab, die ganz einfach on demand zu Hause oder unterwegs genutzt werden können. Somit haben unsere Kunden alle Möglichkeiten des Kurstrainings.

Lounge Bereich im McFIT-Studio

RG: Live-Kurse bedeuten mehr Personalkosten. Ihr wollt zudem den Kursleitern auch 25% mehr Lohn bezahlen als branchenüblich. Wie lässt sich dies mit den sehr günstigen Mitgliedschaftspreisen von McFIT rechnen? Müssen die Kunden zukünftig mehr bezahlen oder ist der Eintritt zu den Live-Kursen nur gegen Extra-Bezahlung möglich?

RS: Für die Live-Kurse müssen unsere Mitglieder nicht extra bezahlen, sie sind im regulären Monatsbeitrag inkludiert und können unbegrenzt genutzt werden. Ab Dezember sind die Live-Kurse ergänzendes Angebot bei McFIT, JOHN REED und High5. Wir erhoffen uns dadurch natürlich, weitere Kunden und vor allem Frauen anzusprechen und als neue Mitglieder gewinnen zu können.

RG: McFIT überrascht immer wieder mit neuen Ideen. Kommen die meisten davon von Dir persönlich oder entstehen diese in Teamarbeit und woher holst Du Dir Deine Inspiration?

RS: Ich bin immer viel unterwegs und lasse mich auf meinen Reisen gern inspirieren. Häufig entstehen danach Ideen zu neuen Projekten. Es fängt mit einer Vision an, die dann von einem grossen Team in die Realität umgesetzt wird, was immer ein sehr dynamischer und kreativer Prozess ist. Aber ich habe tolle Leute um mich herum, die teilweise seit Jahren zum Team gehören und die „McFIT-Denke" verinnerlicht haben. Hinzu kommen mittlerweile weltweit über 3500 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die uns zu dem machen, was wir heute sind: Europas Nummer eins in der Fitnessbranche.

RG: Hellsehen kann niemand von uns. Trotzdem meine Frage an Dich: Wie sieht die Fitnessbranche aus Deiner Sicht in zehn Jahren aus? Was wird komplett anders sein als heute?

RS: Mit THE MIRAI gehen wir schon einen grossen Schritt in Richtung Zukunft. Fitness muss zukünftig für jeden zugänglich sein, egal woher derjenige kommt oder welches Einkommen oder Alter er oder sie hat. Trainingsmöglichkeiten werden noch viel stärker auf die Bedürfnisse eines jeden einzelnen, dessen Fitness- und Gesundheitszustand, Alter oder Vorlieben angepasst sein. Und ich glaube, dass es mehr Boutique Studios geben wird für die Menschen, die sich mehr individuelle Betreuung und kleinere, exklusivere Communities wünschen.

RG: Ich habe mal gelesen, dass Du gerne reist. Ansonsten ist über das Privatleben von Rainer Schaller wenig bekannt. Unsere Leser würden sicher gerne mehr über Dich erfahren, zum Beispiel, was Du sonst noch gerne machst, wenn Du nicht für McFIT unterwegs bist.

RS: In der Tat reise ich nach wie vor leidenschaftlich gern. Und ich verbringe meine Freizeit gern mit meiner Familie. Diese Zeit empfinde ich als besonders wertvoll.

RG: Rainer, ganz herzlichen Dank, dass Du Dir die Zeit für dieses Interview genommen hast. Die FITNESS TRIBUNE wird gespannt Deine Projekte weiterverfolgen und darüber berichten.

Studierende in Ihrem Center –
Eine Investition, die sich sofort rechnet

Individuelle Betreuung, hohe Qualität sowie die ständige Weiterentwicklung sind die Basis für ein erfolgreiches Unternehmen. Studierende in dualen Bachelor-Studiengängen sind nicht nur eine ökonomische Art der Personalgewinnung, sie arbeiten aktiv an der Entwicklung des Unternehmens mit. Der Studienstart ist jederzeit möglich.

Weitere Informationen und Beratung unter: Tel. +41 44 404 50 70 • safs.com

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Eigene Mitarbeiter weiterbilden: Hochschulabschluss ohne Abitur möglich

Besonders in der Fitness- und Gesundheitsbranche gibt es viele erfahrene Quereinsteiger. Für Studioleiter ist es entscheidend das grosse Potenzial, das diese Mitarbeiter bieten, optimal im Sinne des Unternehmens einzusetzen. In dem Zusammenhang ist die stetige Aus- und Weiterbildung solcher Teammitglieder ein wichtiger Faktor für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens. Das Studienkonzept der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement bietet hierfür ideale Bedingungen. Die dualen Bachelor-Studiengänge der Deutschen Hochschule bestehen aus einem Fernstudium mit kompakten Präsenzphasen und einer betrieblichen Ausbildung. Neben der schulischen Hochschulzugangsberechtigung ist auch ein Fachwirt bzw. Meister oder eine Person mit einer als gleichwertig anerkannten Vorbildung dazu befähigt, direkt mit dem Studium im Zukunftsmarkt zu beginnen, sobald ein Ausbildungsbetrieb gefunden ist. Das „Studium ohne Abitur" ist bei einer entsprechend anerkannten Berufsausbildung und ausreichender Berufserfahrung möglich. Ein bestehender Arbeitsvertrag kann oft als Basis für das duale Studium verwendet werden. Folgende Studiengänge mit dem Abschluss „Bachelor of Arts" stehen zur Auswahl: Fitnessökonomie, Sportökonomie, Gesundheitsmanagement, Fitnesstraining und Ernährungsberatung. Eine Anmeldung zum Bachelor-Studium kann dabei ganzjährig erfolgen.

Weitere Informationen unter www.dhfpg.de

Neuer Master-Studiengang: Fitnessökonomie

Aufbauend auf dem erfolgreichen dualen Bachelor-Studiengang Fitnessökonomie bietet die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG ab dem Sommersemester 2018 den „Master of Arts" Fitnessökonomie an. Die Regelstudienzeit des neuen Master-Studiengangs ist auf vier Semester angelegt. Wie alle vier Master-Studiengänge an der DHfPG besteht der „Master of Arts"

Fitnessökonomie aus einem Fernstudium mit kompakten Präsenzphasen an einem der Studienzentren in Deutschland und der Schweiz. Nach dem Abschluss sind die Absolventen in der Lage, wirtschaftlich sinnvolle Entscheidungen zu treffen und Unternehmen in der Fitness- und Gesundheitsbranche strategisch zu führen. Dabei können sie z.B. in Fitness- und Gesundheitszentren, EMS-Studios, Functional Training Studios sowie Crossfit Boxen, Boutique Fitness Clubs, Clubanlagen, Sporthotels und auf Kreuzfahrtschiffen, in Wellnesseinrichtungen, bei Herstellern von Fitnessgeräten, -produkten und Nahrungsergänzungsmitteln oder Vertriebsfirmen im Fitness- und Gesundheitsbereich tätig werden.

Alle Infos unter www.dhfpg.de/mfo

Fitnessökonom als Gründer des WORLD FITNESS DAY

20.000 Fitnessbegeisterte verwandelten die Frankfurter Commerzbank Arena bei der Premiere des WORLD FITNESS DAY 2017 (WFD) für einen Tag in das weltgrösste Gym. Lucas Riemer (28) ist Studiobesitzer und Mitbegründer des WFD. Der Absolvent des dualen „Bachelor of Arts" Fitnessökonomie an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG lebt seinen Traum. Das duale Studium, aus Fernstudium mit kompakten Präsenzphasen sowie einer betrieblichen Ausbildung, bezeichnet er als das Einzige, was heutzutage Sinn macht und sein DHfPG-Studium als das Beste, was ihm passieren konnte. „Man kriegt relativ schnell den Praxisbezug und kann das Gelernte direkt anwenden", beschreibt der 28-Jährige und ergänzt, „ein perfektes Muster, um ein Studio erfolgreich zu führen." Daneben will er seine im Studium erlernten Kompetenzen nutzen, um den WORLD FITNESS DAY langfristig als Marke zu etablieren.

Lesen Sie die ganz Erfolgsgeschichte unter: www.dhfpg.de/lriemer

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

„Krafttraining ist die Basis für einen schnellen Schwung!“

Olympiasiegerin. Weltmeisterin. Gesamt-Weltcupsiegerin. Anna Veith hat in ihrer Karriere alle grossen Titel gewonnen. Doch die Salzburgerin möchte mehr. Jedoch lässt sich dieses „mehr" nicht an Siegen, Medaillen oder Glaskugeln festmachen.
Vielmehr geht es nach einer schweren Verletzung und mehreren Operationen um Weiterentwicklung. In jedem Training ein kleines Stückchen besser werden. Auch und vor allem im körperlichen Bereich.
„Training ist für mich als Sportlerin Alltag. Ich setze mich jeden Tag damit auseinander, wie ich stärker werden kann, lerne mich mit jeder Einheit besser kennen. Diesen Fortschritt zu spüren, macht mich glücklich", erzählt die 28-Jährige, die seit dem Sommer das hochkarätige Team der Technogym-Markenbotschafter verstärkt.
Für Gottfried Wurpes, Gründer von the fitness company und seit 25 Jahren Repräsentant für Technogym in Österreich, passt das ÖSV-Aushängeschild perfekt zur Marke. „Anna hat sich mit ihrer Dynamik und ihrem Kampfgeist einen Platz in der Weltspitze gesichert, darüber hinaus ist sie eine der beliebtesten österreichischen Sportlerinnen", sagt der Oberösterreicher über Zusammenarbeit und Input. „Mit ihrer Expertise als Weltklasse-Athletin kann sie wertvolle Impulse geben und Akzente setzen."

Auch die dreimalige Sportlerin des Jahres ist von der Kooperation mit Technogym begeistert. „Diese Verbindung passt einfach perfekt, weil ich im Training direkt davon profitieren kann", sagt Anna Veith.

„Ich trainiere gerne mit Gewichten"
Und welcher Trainingstyp ist Anna Veith? „Sicher der Krafttyp, ich trainiere gerne mit Gewichten, das macht mir sehr viel Spass. Und ich merke relativ schnell, dass ich mich weiterentwickle."
Ihr Lieblingsgerät ist die Skillmill. „Da kann ich Kraft, Ausdauer, Beweglichkeit oder Schnelligkeit trainieren und wir haben auch ein paar spezifische Übungen für das Skifahren entwickelt. Es ist extrem anstrengend, aber genau das braucht man als Sportler", verrät Veith, die gemeinsam mit ihren Betreuern die Trainingsprogramme ständig adaptiert.
Auch im Wintersport hat Functional Training längst Einzug gehalten. Die Gewinnerin von 14 Weltcup-Rennen hat zum Thema Fitness-Trends aber eine klare Meinung: „Skifahren ist eine Kraft-Ausdauer-Sportart, dieses Bewusstsein braucht es. Und die Kniebeuge ist nach wie vor die Bewegung, die dem Skifahren am nächsten kommt."

Strukturierter Aufbau
Nach der Verletzung stand zunächst die Regeneration im Mittelpunkt. In einem nächsten Schritt lag der Fokus auf der Stabilisierung des Knies mit vielen exzentrischen Übungen. In der dritten Phase ging es in Richtung Schnellkraft und Koordination, ehe Veith im September erstmals wieder die Skier anschnallte.
„Ich habe mich darauf eingestellt, dass ich Zeit brauche, aber ich habe aus der

letzten Saison auch gewusst: Skifahren verlernt man nicht. Nur muss das Körperliche passen, damit es funktionieren kann. Krafttraining ist die Basis für einen schnellen Schwung", sagt Anna Veith.

Gefühl von Freiheit

Denn: „Wir bewegen uns teilweise extrem am Limit, müssen die Kräfte steuern können, die im Schnee auf den Körper zukommen. Je besser das Niveau im Kraftbereich ist, desto schneller kann man beschleunigen und im Ziel sein."

Geschwindigkeit macht für die Olympiasiegerin von Sotschi 2014 aber nur einen Teil der Faszination Skifahren aus. „Für mich ist es eine Kombination aus sehr vielen Dingen. Das Gefühl von Freiheit, die Perfektion von Technik, das Spiel mit Fliehkräften und das Vorstellungsvermögen für einen perfekten Lauf. Damit der gelingt, muss man in unglaublich vielen Bereichen top sein — dadurch wird es nie langweilig."

STECKBRIEF ANNA VEITH

Geburtstag: 18.06.1989
Geburtsort: Hallein
Grösse: 166 cm
Gewicht: 60 kg
Motto: Respect yourself and others

Die grössten Erfolge:

1 x Olympia-Gold (Sotschi 2014)
2 x Gesamt-Weltcup (2013/2014, 2014/2015)
2 x Riesentorlauf-Weltcup (2013/2014, 2014/2015)
3 x Weltmeisterin (Garmisch-Partenkirchen 2011, Vail/Beaver Creek 2015)
3 x Österreichs Sportlerin des Jahres (2013, 2014, 2015)
14 x FIS-Weltcupsiegerin

Drei Fragen an Anna Veith:

Was darf bei einer Trainingseinheit auf keinen Fall fehlen?

Anna Veith: „Das richtige Aufwärmen gehört für mich dazu, am liebsten auf der Skillmill. Und ganz wichtig ist mir auch, immer genau zu wissen, was will ich erreichen. Also den Überblick haben und das Ziel nicht aus den Augen verlieren. Heisst konkret: Genaue Planung der Trainingseinheit, was mache ich warum, aber dann auch immer flexibel bleiben und darauf reagieren, was genau mein Körper an dem Trainingstag wirklich braucht."

Welche sind Deine drei Lieblingsübungen — und warum?

Veith: „Meine Nummer eins: Die Kniebeuge. Weil sie essentiell für das Skifahren ist und den ganzen Körper trainiert. Vordere und hintere Kette werden in einer Übung gestärkt.
Meine Nummer zwei: Aufsprünge auf einen Kasten. Weil es meine Schnellkraft und Maximalkraft verbessert und eine sehr dynamische Übung ist.
Und, last but not least, die seitliche Stützübung für den Rumpf in verschiedensten Variationen. Weil Rumpfkraft fürs Skifahren mitentscheidend ist und diese Übung gleichzeitig Rumpf, Abduktoren und die Schulterstabilität trainiert. Also eine All-in-One-Übung."

Hast Du einen Fitness-Tipp für alle Wintersportler?

Veith: „Vor dem Skifahren auf jeden Fall aufwärmen. Und vier Wochen vor dem ersten Schneekontakt konsequentes Kraftaufbautraining — dann macht es einfach mehr Spass.

Liebe Fitness-Freunde!

Zu nass, zu kalt und der Wind bläst auch noch! In der dunklen Jahreszeit ist ein intensives Training im Freien oft nicht möglich oder es fehlt die Motivation. Um im Frühjahr wieder fit zu sein, müssen jedoch im Winter die Grundlagen für Kraft und Ausdauer gelegt werden. Doch zu lange Ausdauertrainings machen bei nasskaltem und dunklem Wetter kaum Spass. Ausserdem kann es bei Glätte und Minusgraden leicht zu Verletzungen kommen. Alternativ könnten die Läufer oder Rennradprofis auf andere Sportarten (wie beispielsweise Skilanglauf) umsteigen. Jedoch fällt den Sportlern die Umstellung auf die ungewohnten Sportarten nicht immer leicht und man ist abhängig von den Schneeverhältnissen.
Auch im Winter gibt es zahlreiche Möglichkeiten, den Körper fit zu halten. Wenn ein Outdoor-Training nicht möglich ist, stehen den Sportlern vielfältige Optionen zur Verfügung, um auch zu Hause oder in den Fitnesscenter Sport zu treiben. Die wissenschaftlichen Untersuchungen der letzten Jahre zeigten, die Basis für Ausdauer kann neben den langen, intensiven Ausdauertrainings auch mit anderen Trainingsformen verbessert werden. Dabei muss es nicht immer ein Laufband oder ein Radergometer sein. Die Fitnessindustrie entwickelte in den letzten Jahren viele neuartige Geräte wie Climb, SkillMill, SkillRow, SkillRun und die Fitnesscenter bieten ständig neue Fitnesstrends, in denen die wissenschaftlichen Ergebnisse der Sportmedizin und der Sportforschung einfliessen. So kann beispielsweise auch mit Widerstandstraining der Muskelaufbau verbessert werden. Das Training kann zum Beispiel unter Verwendung von externen Widerständen (z. B. Schlitten oder Fallschirmen) bei SkillRun von Technogym durchgeführt werden. Durch diese Trainingsform können die gewünschten Trainingsziele zum Beispiel bei Läufern erreicht und gezielt die jeweiligen Muskelgruppen trainiert werden. Ausserdem werden mehr Kalorien als beim normalen Ausdauersport verbraucht. Neben dem Widerstandstraining kann auch mit dem klassischen Gewichtstraining ein enormer Mehrwert für jegliche Sportart erzielt werden.

Hanteltraining und HIIT
Hanteltraining ist einfach, kann überall ausgeführt werden und bietet sich für Frauen und Männer gleichermassen an. Damit beim Hanteltraining das Gleichgewicht gehalten wird, werden zahlreiche Hilfsmuskeln beansprucht, die gesamte Rumpfmuskulatur ist beispielsweise bei fast jeder Übung voll im Einsatz. Auf diese Weise werden beim Hanteltraining und Training mit Muskelschlingen zahlreiche Muskeln gleichzeitig aktiviert, so dass der Körper vermehrt muskelaufbauende und fettverbrennende Hormone ausschüttet. Ein weiterer Vorteil von Hanteltraining besteht darin, dass die ausgeführten Bewegungen im Wesentlichen den natürlichen Bewegungsabläufen im Alltag entsprechen. Dadurch wird nicht nur der gezielt trainierte Muskel stärker, auch die Basis der Muskelgruppen untereinander wird gestärkt, was zu einer erheblichen gesamten Kraftsteigerung führt. Beim Training mit dem Eisen zählt wie auch bei allen anderen Trainingsarten: Der Mix macht's.
Lange und intensive Outdoor-Trainingseinheiten sind in der dunklen und kalten Jahreszeit oft nicht möglich. Um im Winter das Beste herauszuholen, muss mit Köpfchen trainiert werden. Das Training muss so gestaltet werden, dass es den Sportler genügend fordert, um auch im Winter einen Fortschritt zu erzielen. Um die begrenzte Zeit effektiv zum Trainieren zu nutzen, bietet sich HIIT-Training (High Intensity Intervall Training) an. Diese Trainingsform, die bei vielen Sportlern nicht immer beliebt ist, berücksichtigt die Faktoren Häufigkeit, Dauer und Intensität. Bereits 1994 wiesen Tremblay, Simoneau und Bouchard nach, dass HIIT-Training effektiv ist und mit dem intensiven HIIT-Training mehr Körperfett abgebaut werden kann als mit herkömmlichem Ausdauertraining. Beim HIIT-Training wechseln Belastungen mit hoher Intensität mit aktiven Pausen ab, die in Intervallen durchgeführt werden. Der Sportler bringt sich mit HIIT in kurzer Trainingszeit an seine Grenzen. Die Belastung in den Intervallen und vor allem die Planung der Pausen hängen von der körperlichen Verfassung des Sportlers ab. Durch diese Form des Trainings kommt es zu einer starken Stimulation der Muskelfasern und einer besseren Durchblutung der Muskulatur. Im Normalfall reichen drei hochintensive Trainings von maximal einer halben Stunde in der Woche. Für den Muskelaufbau bietet es sich an, das HIIT-Training in das normale Training zu integrieren.

Ohne Speckröllchen durch den Winter?
HIIT-Training gilt auch als Fettkiller, da es den Stoffwechsel anregt und den Energieumsatz auch noch Stunden nach dem Training erhöht. Mit dem hochintensiven Training wird wesentlich mehr Körperfett verbrannt als beim normalen Fitnesstraining. Jedoch wird eine Vermeidung von Speckrollen im Winter nur durch das Zusammenspiel von Ernährung und Training erreicht. Der Nachbrenneffekt des HIIT-Trainings muss durch eine passende Ernährung zur Fettreduktion unterstützt werden. Ausserdem spielt in der kalten Jahreszeit eine gesunde Ernährung eine grosse Rolle. Im Winter ist vor allem eine vitaminreiche Ernährung wichtig, mit der die körpereigene Abwehr gestärkt werden kann. Das Immunsystem braucht zur Abwehr ausreichend Nährstoffe, vor allem Proteine, Vitamine und Mineralstoffe. Nur so ist der Körper optimal vor Erkrankungen geschützt.
Deshalb greifen im Winter viele Sportler gern zu Zitrusfrüchten, doch das ist nicht immer notwendig, da auch einheimische Obst- und Gemüsesorten die Abwehrkräfte stärken können. Frisches Gemüse aus dem Freiland bieten heimische Sorten wie beispielsweise Rote Bete, Grün- oder Rosenkohl. Diese Sorten versorgen den Körper nicht nur mit Vitaminen und Mineralstoffen, sondern verfügen auch über einen reichen Gehalt an Eisen und Kalium. Frisches Gemüse und Obst kann bei uns ganzjährig im Supermarkt gekauft werden. Ebenso eignen sich Obst und Gemüse aus der Tiefkühltruhe, die ein guter Ersatz für frische Erzeugnisse sind. Durch das angewandte Schockfrieren bleiben die Vitamine und Mineralstoffe erhalten. Im Winter sind auch Nüsse eine gute Wahl und eine gesunde Knabberei. Nüsse sind nicht nur lange haltbar, sondern stärken aufgrund ihres Vitamin-Gehalts das Immunsystem und verbessern die Leistungsfähigkeit.
Um sich in der kalten Jahreszeit auch von innen zu wärmen, sollten Speisen mit Gewürzen zubereitet werden, die die Durchblutung und den Stoffwechsel anregen (z. B. Ingwer und Chili). Nicht nur Sportler lieben im Winter warme Suppen. Zusätzlich ist auf eine ausreichende Versorgung mit Flüssigkeit zu achten, denn durch feuchte Schleimhäute können Krankheitserreger schlechter eindringen. Als Getränk eignen sich Tees im Winter optimal, aber auch Obst- und Gemüsesorten mit einem hohen Wassergehalt.
Noch ein letztes Wort zu Vitamin D, das nicht vorwiegend über die Ernährung zu uns genommen werden kann. Die wichtigste Vitamin D-Quelle ist das Sonnenlicht. Da im Winter die Sonneneinstrahlung in unseren Breitengraden nicht ausreicht, sollten Lebensmittel mit einem hohen Vitamin D-Gehalt auf dem Speiseplan stehen. Zu den Lebensmitteln mit einem hohen Vitamin D-Gehalt zählen Lachs, Eier, Avocado und Pilze.
Mit dem entsprechenden Training und einer passenden Ernährung überstehen Sie also fit und ohne Speckröllchen den Winter und gehen FIT wie ein Turnschuh in den Frühling!

Ihr Gottfried Wurpes

FITNESS.AT

CLUB TNL MITGLIEDSCHAFT

EIN PARTNER FÜR IHR RUNDUM-PAKET

Jetzt Mitglied werden und 1x monatlich auf die Dienstleistung Ihrer Wahl zurückgreifen. Flexibel und frei wählbar, wie Sie es benötigen.

Kontaktieren Sie uns oder erfahren Sie mehr auf thenextlevelag.ch.

TNL

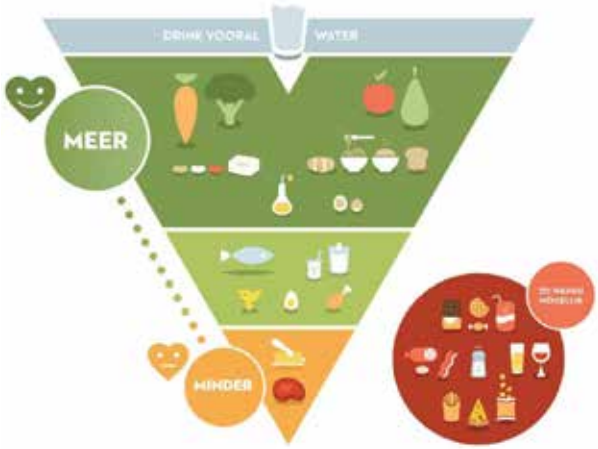
THE NEXT LEVEL AG

PROJEKT- UND CONCEPT-BERATUNGEN, BAUHERRENVERTRETUNGEN, PERSONAL, SCHULUNGEN, MARKETING UND IT DIENSTLEISTUNGEN

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

Gesunde Ernährung? Belgien stuft Fleisch zurück

In Belgien hat die Regierung die Ernährungspyramide auf den Kopf gestellt!



Wer sich körperlich mit Sport und Fitness betätigt, lebt meist nicht bloss körper-, sondern auch gesundheitsbewusst. Und sich allein schon mit seiner eigenen Gesundheit befassen, das hilft bereits, diese spürbar zu verbessern. So schlagen sich auch die allermeisten Fitnesstreibenden mit gesunder Ernährung herum. Und darüber gibt es wohl auch nahezu so viele Konzepte, wie es Menschen gibt, welche sich darüber den Kopf zerbrechen.

Kann man mit Essen gesund bleiben? Denn wenn es eine gesunde Ernährung gibt, müsste sie uns eigentlich gesund erhalten. Sofern dies aber nicht zutrifft, wozu sollten wir dann nach gesunder Ernährung Ausschau halten? Oder sollten wir vielleicht den Ausdruck "gesund" als Adjektiv ersetzen, etwa durch funktions- oder aufgabengerechte Ernährung? Damit liesse sich schon viel mehr anfangen. Denn wenn ich morgen einen Marathon bestreite, werde ich kaum 'schwer' Verdauliches zu mir nehmen. Währenddessen wird ein Suomi-Ringer zwei Mahlzeiten gleichzeitig vertilgen, was ihm das nötige Gewicht garantiert. Ob dies "gesund" ist, darüber muss man nicht streiten.

In Belgien hat die Regierung die Initiative ergriffen, die Gesundheitspyramide umzugestalten und das Fleisch zurück zu stufen. Müssen die Belgier nun bei Fleischverzehr ein schlechtes Gewissen haben? Oder hat man in Belgien den Rindern zu viel Antibiotika gespritzt, was die Regierung zu diesem Schritt veranlasst hat? Und wie steht es denn mit genmanipuliertem Getreide und Pestiziden? Spielt dies in dieser Ernährungspyramide keine Rolle?

Was also macht denn "gesunde Ernährung" aus? Selbst wissenschaftliche Geister streiten sich um diesen Begriff! Wer soll es uns aber dann sagen? Unser Körper selber! Er sagt uns, wann wir müde sind, hungrig oder durstig! Und er sagt uns auch, was wir gerne haben.

Somit sollten wir auf unsern Körper hören, wenn es ums Essen oder Trinken geht. Doch unser Körper schweigt in vielen Fällen, etwa wenn wir meinen, dass man den Teller leer essen müsse. Und wie sollte uns der Körper sagen, dass wir mehr Vitamine benötigen? Keine Sorge! Der Körper schaut schon, dass wir das kriegen, was wir benötigen. Er weiss, in welchen Früchten wie viel Bor steckt oder in welchen diejenigen Stoffe, welche wir als Vitamine kennen. Auf diese Weise könnten wir den Körper nutzen, dass er uns führt bei der Ernährung. Was wir gerne haben, das tut uns in vernünftigen Grenzen gut. Essen wir aber etwas, was wir eigentlich gar nicht gerne haben, so tut uns dies — auch wenn Andere dies als "gesund" anpreisen — nicht unbedingt gut.

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

TAC als erfolgreichstes national tätiges Unternehmen mit Platz 1 der „Austria's Leading Companies" ausgezeichnet

Am 20.11.2017 wurde TAC Geschichte geschrieben. Bei dem renommierten österreichischen Businesswettbewerb „Austria's Leading Companies" wurde TAC | The Assistant Company mit dem 1. Platz in der Kategorie „national tätiges Unternehmen" für das Bundesland Steiermark ausgezeichnet. Der Award kürt Österreichs erfolgreichste Unternehmen anhand ihrer finanziellen Performance und Leistung der vergangenen Jahre. TAC ist seit mehr als 15 Jahren international bekannt durch die Softwareprodukte „Reservation Assistant — Spa & Activity Software" und „Club Assistant — Membership Software".

Der Preis wurde bereits zum 19. Mal von der „Presse", „KSV1870" (Kreditschutzverband von 1870) und „PwC-Österreich" (Pricewaterhouse) an die besten Unternehmen des Landes vergeben. Ausschliesslich das Ergebniswachstum sowie der Umsatz der vergangenen drei Jahre werden mit Hilfe eines objektiven Punkte-Bewertungssystems berücksichtigt. TAC ist ein steirisches Unternehmen mit Hauptsitz in Hartberg und weiteren Standorten in Wien, Hannover und Chicago. Das Unternehmen stattet aktuell über 1.200 Betriebe mit Software für das betriebliche Ressourcenmanagement aus: „Es ist für uns eine besondere Ehre, den ersten Platz bei Austria's Leading Companies erreicht zu haben. TAC steht für internationale Innovation in über 54 Ländern und es freut uns, dass diese Vision und der Fleiss der letzten Jahre ausgezeichnet wurden", so Thomas Rössler und Günther Pöllabauer, Geschäftsleitung TAC, die den Award in Graz stellvertretend für das 75-köpfige Team entgegengenommen haben. TAC ist seit mehr als 15 Jahren am internationalen Wellness-, Spa- und Fitnessmarkt tätig. Der modulare Aufbau der Softwarelösungen „Reservation Assistant — Spa & Activity Software" sowie „Club Assistant —Membership Software", hat mehr als 1.200 Kunden in 54 Ländern überzeugt. Infos: www.tac.eu.com

Hypnose Timeout

Rufen Sie mich jetzt für eine Vorberatung an: 079 541 71 68

Mental Coaching
Ängste/Phobien
Gewichtsmanagement
Lebensblockaden
Raucherentwöhnung
Schlafstörung
Schmerzmanagement
Stressmanagement
Trauerarbeit
Traumata
Persönlichkeit stärken:
- Selbstzweifel
- Kontrollverlust
- Versagerangst
- Angst vor Ablehnung

Hypnose und Mental Coaching

Beeinträchtigt eine Angst, ein Trauma oder eine innere Blockade Ihr Leben? Mittels Hypnoanalytik und Techniken aus dem Mental Coaching werden wir die Ursache aufspüren und auflösen, damit Sie Ihr Wohlbefinden wiedererlangen.

Kathrin Gestach-Boltshauser
Zert. Hypnosetherapeutin NGH
Dipl. Hypnosetherapeutin VSH
Dipl. Mental Coach MGP

mindgroup professionals stay on course

Flüelistrasse 15, 6064 Kerns, T 079 541 71 68
mail@hypnose-timeout.ch, **www.hypnose-timeout.ch**

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

E-Sport: Einfach sitzen bleiben!

Sind Sie vorbereitet für die Zukunft in Ihrem Fitnesscenter? Eine mögliche Reaktion auf aktuelle Trends könnt man wie folgt beschreiben: Gruppenraum leeren, Spinning-Bikes raus, danach Stühle und Tische hinein. Bildschirme und Taster platzieren, Leinwand und Projektor installieren. Die entsprechenden Wettbewerbe und Spiele eingeben — los geht's! Das nennt sich E-Sport.

Es gibt Wettbewerbe wie die Weltmeisterschaft die kürzlich in Südkorea stattfand, in denen man sich im Counter Strike, League of Legends, Dota 2 oder Hartstone misst, alles mit einem bemerkenswerten Preisgeld von vielen Millionen! Im Counter Strike geht es um Anti-Terror-Strategien. Bei Dota 2 und League of Legends ist das Ziel, in gegnerische Festungen zu kommen. Bei Call of Duty kämpfen Elite-Soldaten sogar heroisch um den Weltfrieden. Am bekanntesten ist wohl Fifa, das Fussball-Videospiel, das kaum in einem modernen Haushalt mit Kindern fehlt. Vor kurzem gab es eine Weltmeisterschaft in England.

Bei E-Sport gibt es Einzel- und Gruppen-Wettbewerbe. Bundesliga-Vereine wie Wolfsburg und Schalke, neu auch der VfB Stuttgart, gehören zu den Fussballclubs, die Profi-E-Sportler haben, finanzieren und unterstützen. Basel und St. Gallen in der Schweiz bauen dies aktuell auch auf. Deutschland hat schon eine eigene Liga für diesen Wettbewerb, in der Schweiz braucht das noch etwas Zeit. Die Hoffnung der Fussballvereine liegt auch beim Werbeeffekt für den eigentlichen Fussballsport auf dem Rasen. E-Sports hat heute schon auch einen lukrativen Reiz für die Clubs. Es lohnt sich also auch schon finanziell. Der Spitzenverdiener Peter ‚ppd' Dager kommt auf zwei Mio. US-Dollar. In Asien, vor allem Südkorea, haben die besten E-Sportler sogar einen gewissen Heldenstatus — sie sind geradezu Superstars.

Auf der Messe Gamescom in Köln gab es dieses Jahr einen Wettbewerb in der Lanxess-Arena vor unglaublichen 14'000 Zuschauern — täglich! Alles etwas kleiner gab es in Bern, im Rahmenprogramm der Messe ‚Swiss-Toy' im vergangenen Oktober. Dort ging es auch in einem ‚SwitzerLand' genannten Wettbewerb über vier Tage und drei Nächte um ein Preisgeld von 15'000 Franken. Es fasziniert! Dabei diskutieren wir doch noch, ob es sich da um einen Sport handelt oder 2030 eventuell sogar olympisch werden könnte.

Schiessen, Bogenschiessen oder Sackhüpfen waren schon olympisch. Beim Schach hat es Weltmeisterschaften — Denksport genannt auch ohne Bewegung - nur Sport im Kopf. Schiessen nicht einmal im Sitzen ausgeführt, sondern sogar im Liegen, ist auch olympischer Wettbewerb. Gemäss Digitalverband Bitkom sind 33% der Gamer der Meinung, dass es sich um Sport handelt. Für 23% der Deutschen ist es das auch schon. Genauer: Bei den 14- bis 29-Jährigen sind es 31%, bei den Befragten 30- bis 49-Jährigen noch 19%. Amerikaner, Franzosen und vor allem Chinesen und Südkoreaner haben den E-sport offiziell anerkannt.

Interessant wird es für den Fitnessclub und eine Integration dann doch! Der E-Sportler muss - vielleicht erstaunlich - sehr fit sein, mental und auch körperlich. Sie bereiten sich akribisch auf die Wettbewerbe vor, manche überaus professionell. Neben Reaktionsfähigkeit und die Koordination von Augen und Hände benötigt es allgemeine Fitness, die im Club trainiert werden sollte.

Und alles steckt erst in den Kinderschuhen. Motorenhersteller McLaren/Honda initiiert aktuell ein neues E-game für zehn Spieler im weltweiten Online-Wettbewerb. Wer also die entsprechenden Räumlichkeiten und die entsprechende Werbung fürs neue Produkt macht, füllt eigentlich damit Räume. Das ist ganz sicher — nach der aktuellen Trendmeinung. 1990 prognostizierte Opaschowski vom BAT Zukunftsinstitut in Hamburg ‚no sports' als unsere Zukunft. Gemeint war, dass sich in Zukunft weniger bewegt wird. Sollte das die Prognose gewesen sein, so hatte er Recht — mit E-Sport! Alles im Sitzen ohne Schwitzen. Körperlich fit muss man aber sein!

Lose auslegbare Schutzbeläge für den Kurz- und Langhantelbereich

Beläge aus vulkanisiertem Gummi schützen Ihre Böden vor Lasten, Stößen, Beschädigung und Zerstörung.

Prospekt und Preise unter www.sportbelag.eu > Universal-Puzzle

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

PROUD TO BE
McFIT
DER BESTE JOB DER WELT
DU DARFST
ALLE ANSCHREIEN!
McFIT SUCHT DIE 3.000 BESTEN KURSTRAINER.
VERDIENE FREIBERUFLICH BIS ZU 25 %
MEHR HONORAR BEI EUROPAS NR. 1!
BEWIRB DICH JETZT AUF
McFIT.COM/LIVE

Ganzkörper-EMS: Wie wichtig ist die Stromgewöhnung?

Marktdurchdringung der Ganzkörper-EMS

Die Ganzkörper-Elektromyostimulation (engl. „Whole Body-EMS" — WB-EMS) hat in den letzten Jahren kontinuierlich Einzug in den kommerziellen Fitnessmarkt gehalten. Eine repräsentative Befragung von Fitnessunternehmen zu Branchendaten liefert die folgenden Zahlen zur Verbreitung der Ganzkörper-EMS im deutschen Fitnessmarkt (DSSV, 2017): 16,1% der Einzel- und 17,8% der Kettenbetriebe bieten Ganzkörper-EMS als ergänzenden Leistungsbereich zu traditionellen Trainingsangeboten, wie z.B. dem gerätegestützten Kraft- und Ausdauertraining, an. Bei Mikrobetrieben bzw. Special-Interest-Studios bieten sogar 44,6% der Unternehmen Ganzkörper-EMS als Trainingsform an. Ein Teil dieser Mikrobetriebe hat sich sogar auf Ganzkörper-EMS als einzigen Leistungsbereich spezialisiert. 20% der Einzel- und 7,6% der Kettenbetriebe planen Investitionen in Ganzkörper-EMS. Bei den Mikrobetrieben planen mit 63,3% sogar weitaus mehr der Unternehmen Investitionen in den Leistungsbereich Ganzkörper-EMS. In Anbetracht der geplanten Investitionen in Ganzkörper-EMS wird dieser Leistungsbereich als Spezialangebot weiter an Bedeutung im Fitnessmarkt gewinnen (Eifler et al., 2017).

Prof. Dr. Christoph Eifler

Diplom-Sportlehrer im Fachgebiet Präventions- und Rehabilitationssport, leitet den Fachbereich Trainings- und Bewegungswissenschaft der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie den Fachbereich Fitnesstraining der BSA-Akademie.

Ganzkörper-EMS polarisiert

Nach wie vor wirkt Ganzkörper-EMS polarisierend auf die Akteure in der Fitnessbranche. Die subjektiven Meinungen reichen von absoluter Ablehnung inklusive Bedenken zur sicheren EMS-Anwendung, bis hin zu absoluter Überzeugung von dieser Trainingsform. Objektiv-neutral betrachtet ist Ganzkörper-EMS hinsichtlich Trainingseffekte mit einem „High-Intensity-Training", also einem Krafttraining mit geringem Volumen und hoher Intensität zu vergleichen (Kemmler et al., 2015b). Hinsichtlich der potenziellen Zielgruppen lässt sich daraus ableiten, dass Ganzkörper-EMS insbesondere für Personen geeignet ist, die aus gesundheitlichen Gründen kein hochintensives Krafttraining betreiben können oder aus motivationalen Gründen kein hochintensives Krafttraining betreiben wollen. Für die zweitgenannte Zielgruppe ist ein schlagendes Argument für Ganzkörper-EMS der Faktor „Zeit", denn eine Ganzkörper-EMS-Applikation dauert in der Regel lediglich 20 Minuten. Dementsprechend stellt Ganzkörper-EMS eine sehr zeiteffiziente Trainingsform dar. Darüber hinaus sprechen die nachgewiesenen Trainingseffekte der Ganzkörper-EMS für diese Trainingsform. Eine Übersicht der Studien zu den Trainingseffekten der Ganzkörper-EMS auf Kraftparameter liefert z.B. Fehr (2011). Neben diesen leistungsrelevanten Trainingseffekten konnten zudem auch gesundheitsrelevante Effekte der Ganzkörper-EMS nachgewiesen werden. So konnten z.B. Kemmler et al. (2016) die Bedeutung der Ganzkörper-EMS als effektive Trainingsform zur Bekämpfung des altersbedingten Verlusts an Skelettmuskelmasse (Sarkopenie) bei Senioren belegen. Darüber hinaus belegen wissenschaftliche Befunde den Einfluss der Ganzkörper-EMS auf die Körperzusammensetzung (Kemmler et al., 2015b) sowie den erhöhten Energieumsatz in der Nachbelastungsphase (von Stengel et al., 2017); beides wichtige Faktoren bei einer anvisierten Körperfettreduktion. Ungeachtet der polarisierenden Wirkung der Ganzkörper-EMS kann aus neutraler Sichtweise aufgrund des aktuellen Forschungsstandes festgehalten werden, dass Ganzkörper-EMS eine effektive und zudem effiziente Trainingsform darstellt.

Wie sicher ist Ganzkörper-EMS?

Ungeachtet der Belege für die Effektivität der Ganzkörper-EMS werden von EMS-Gegnern des Öfteren Bedenken hinsichtlich einer sicheren Ganzkörper-EMS-Anwendung geäussert. So wird z.B. immer wieder die Gefahr einer Rhabdomyolyse (pathologischer Muskelabbau durch Zerstörung der Skelettmuskelzellen) als Argument gegen Ganzkörper-EMS ins Spiel gebracht. Diese Argumente basieren auf Studienergebnissen zum Einfluss der Ganzkörper-EMS auf das Enzym Kreatinkinase (CK). Die CK zählt als Marker für die muskuläre Beanspruchung und wird oft in Zusammenhang mit Übertraining oder Muskelverletzungen respektive der Rhabdomyolyse verwendet. Bereits in mehreren Studien konnten eindeutig erhöhte CK-Werte nach einer intensiven EMS-Anwendung festgestellt werden (Kreuzer et al., 2006; Kemmler et al., 2015a). Kemmler et al. (2015a) beobachteten sogar eine 117-fache Erhöhung der CK-Konzentration nach einer hochintensiven Ganzkörper-EMS-Erstapplikation. Die Gründe für diese enorme Erhöhung der CK-Konzentration liegen sehr wahrscheinlich in der gleichzeitigen hochintensiven Stimulation grosser Muskelgruppen durch die Ganzkörper-EMS, wie sie bei keiner konventionellen Krafttrainingsübung zu realisieren ist. Aus den durchgeführten Studien sollte jedoch nicht geschlussfolgert werden, dass bei jeder Ganzkörper-EMS-Anwendung automatisch erhöhte CK-Werte im Bereich einer Rhabdomyolyse zu erwarten sind. Kemmler et al. (2016) schlussfolgern aus den erhöhten CK-Werten nach einer hochintensiven Ganzkörper-EMS-Erstapplikation, dass eine unsachgemässe Ganzkörper-EMS-Erstapplikation durchaus negative gesundheitliche Konsequenzen haben kann, eine ausbelastende bzw. sehr intensive Ganzkörper-EMS-Erstapplikation in jedem Fall zu unterbleiben hat und ein rascher Gewöhnungseffekt auch hinsichtlich ausbelastender Ganzkörper-EMS-Applikation auftritt.

Die Bedeutung der Stromgewöhnung

Auf der Basis der vorliegenden wissenschaftlichen Befunde zu den drastisch erhöhten

CK-Werten nach einer hochintensiven Ganzkörper-EMS-Erstanwendung kann geschlussfolgert werden, dass egal welches Trainingsniveau ein Sportler besitzt, ein jeder Ganzkörper-EMS-Einsteiger zunächst langsam an die EMS-Applikation herangeführt werden muss, um zu hohe Intensitäten (zu hohe CK-Werte) und daraus eventuelle negative Folgen auf die Leistungsfähigkeit und Gesundheit zu vermeiden. Im Vergleich zu einem konventionellen Krafttraining erfolgt die Intensitätsregulation beim Ganzkörper-EMS-Training nicht nach Trainingsgewicht oder Ähnlichem, sondern über die subjektiv empfundene Belastungsintensität, verbalisiert in Form einer sogenannten RPE-Skala (engl. „Rate of Perceived Exertion"). Hierbei soll von den Ganzkörper-EMS-Anwender auf einer Skala von z.B. 0–10 angegeben werden, wie intensiv die Belastung bewertet wird, wobei der Zahlenwert 0 keiner Anstrengung und der Zahlenwert 10 einer maximalen Anstrengung entspricht, was beim Ganzkörper-EMS-Training die absolute Schmerzgrenze darstellt. Der optimale Trainingsreiz wird laut Geräteherstellern sowie Ganzkörper-EMS-Anbietern in einem subjektiv empfundenen Bereich von 4–8 („etwas anstrengend" bis „sehr anstrengend") angegeben. In der Stromgewöhnung gilt es folglich, eine Stromimpulsstärke zu finden, die dieser subjektiven Anstrengung entspricht. Durch die artifizielle Beanspruchung sowie den Geräteeinsatz ist für den Ganzkörper-EMS-Erstanwender im Vergleich zu einem konventionellen Krafttraining jedoch sehr schwer einzuschätzen, wann sich der Organismus an einen EMS-Reiz gewöhnt hat bzw. die optimale Stromstärke gefunden wurde. Gängige Empfehlungen (Gerätehersteller, Ganzkörper-EMS-Anbieter etc.) favorisieren einen Gewöhnungstermin zum Einstieg in das Ganzkörper-EMS-Training. Inwieweit ein einziger Gewöhnungstermin zur Identifizierung einer optimalen Stromstärke ausreicht, war lange Zeit nicht Gegenstand der Forschung und somit nicht belegt.

Aus diesem Anlass untersuchte eine Forschergruppe der Technischen Universität Kaiserslautern die Gewöhnungseffekte an ein Ganzkörper-EMS-Training (Berger et al., 2017). In der Untersuchung wurden 25 männliche Sportstudenten über einen Zeitraum von fünf Wochen einmal wöchentlich auf ihre maximale Stromtoleranz in der Bein- und Armmuskulatur getestet. Der Reizstrom wurde in standardisierten Abständen bis zum individuellen Maximum für die einzelnen Sitzungen hochreguliert. Sowohl für Bein- als auch für die Armmuskulatur konnte ein signifikanter Unterschied zwischen den Messzeitpunkten gefunden werden. Ein Plateau im Sinne einer Gewöhnung an die Stromstärke scheint nach der dritten Testung für die Beinmuskulatur sowie nach der zweiten Testung für die Armmuskulatur zu bestehen. Aus diesen Ergebnissen schlussfolgern Berger et al. (2017), dass ein Ganzkörper-EMS-Training auf jeden Fall von den Erstanwendern eine Gewöhnungsphase bzw. eine spezielle Anpassungsdauer erfordert. Diese scheint muskelgruppenspezifisch zu sein und sich nach spätestens drei Ganzkörper-EMS-Einheiten einzustellen. Für die Praxis ist dies vor allem für die Durchführung eines intensiven Trainings von grosser Bedeutung, um das individuelle Maximum des Trainierenden abschätzen zu können. Folglich sollten die ersten drei Trainingseinheiten zur Bestimmung der individuellen Baseline genutzt werden.

Die Untersuchung von Berger et al. (2017) belegt die Bedeutung einer adäquaten Stromgewöhnung für den Ganzkörper-EMS-Erstanwender, um optimale Trainingsreize zu setzen und zu intensive Trainingsreize zu vermeiden. Wird ein Ganzkörper-EMS-Anwender über zwei bis drei Gewöhnungstermine sukzessive an eine individuell optimale Stromstärke herangeführt, so ist ein entscheidender Schritt zu einem effektiven, effizienten und darüber hinaus auch sicheren Ganzkörper-EMS-Training getan. Der Bedeutung einer adäquaten Stromgewöhnung sollte sich jeder qualifizierte EMS-Trainer bewusst sein.

Literaturquellen

Die Literaturquellen für diesen Text können bei der FITNESS TRIBUNE angefordert werden unter: info@fitnesstribune.com.

FITNESS TRIBUNE®

Fachmagazin für Fitness, Wellness & Gesundheit im deutschsprachigen Europa

Sind Sie in der Fitness-, Wellness oder Gesundheitsbranche tätig? Sie arbeiten in der Fitnessindustrie? Oder 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

Müssen 90% der Sonnenstudios in der Schweiz schliessen?

Sich unter dem Solarium bräunen zu lassen, kann für Jugendliche derart gefährlich sein, dass Solariumbesuche gänzlich unverantwortbar sind. Dieser Meinung ist man zumindest beim Bundesamt für Gesundheit. Demnach plant das BAG, Minderjährige von Solarien auszuschliessen. Das Zutrittsverbot soll in einer neuen Verordnung verankert werden, die das BAG in einigen Wochen in die Vernehmlassung schicken will.

Bei bürgerlichen Parlamentariern löst das Amt damit Konsternation aus. Und zwar nicht zuletzt deshalb, weil sie selber quasi versehentlich die Grundlage für das Verbot geschaffen hat. Es handelt sich um das Strahlenschutzgesetz, das vor sechs Monaten die Schlussabstimmung im Parlament passierte. Obschon der Nationalrat das Gesetzt breit diskutiert hatte, war ein Solariumverbot für Jugendliche nie ein Thema.

Des Rätsels Lösung findet sich im Kleingedruckten. Aus dem Gesetzestext selber lässt sich zwar tatsächlich kein Verbot direkt herauslesen. Doch in der bundesrätlichen Botschaft an das Parlament schon, gewissermassen in der „Packungsbeilage" eines jeden Gesetzesentwurfs. Diese Packungsbeilage blieb im Parlament weitgehend unbemerkt. Das Ergebnis nun ist eine Regelung, die den Solariumverband Photomed Schlimmes fürchten lässt: Die Schweizer Sonnenstudios seien zu 90% Selbstbedienungsbetriebe, sagt Photomed-Präsident Heinz Wolf. Die Umstellung auf einen bedienten Betrieb mit Zutrittskontrollen könnten sich wohl viele nicht leisten und müssten schliessen.

Rauchverbot bei der SBB

Die SBB erwägt ein Rauchverbot in sämtlichen Schweizer Bahnhöfen ab Ende 2018. Bis zum definitiven Entscheid der Konzernleitung Mitte des nächsten Jahres sollen die rauchfreien Zonen an fünf bis sechs verschiedenen Standorten getestet werden.

Dies geht aus einem Papier hervor, aus welchem das Onlineportal der "Neuen Zürcher Zeitung" zitiert hat. Unter dem Titel "Rauchfreier Bahnhof. Pilot." stellt Christian Fricker, SBB-Fachspezialist im Gebiet Bahnhofmanagement, die Ziele der Bundesbahnen vor. Demnach soll die SBB mit dem Fahrplanwechsel 2018 die Nichtraucherregelung an den Bahnhöfen einführen. Zuvor wird ein Pilotprojekt aufgegleist, mit welchem verschiedene Optionen getestet werden. Damit will die SBB auch zu "einer öffentlichen Diskussion über die Nichtraucherregelung an den Bahnhöfen" anregen. Weiter soll der Verschmutzungsgrad durch Zigarettenstummeln in den typischen Raucherbereichen gemessen werden.

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

milon

MILON Q

TRAINING WITH A SMILE

CTS PARTNERNETZWERK

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

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

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

Matrix baut Firmenzentrale in Frechen aus

Über 8.000 m² werden der Johnson Health Tech. GmbH ab Februar 2018 in der Europaallee in Frechen zur Verfügung stehen. Der bestehende Firmensitz wird aktuell durch Bürokomplex, Lagerfläche und Aufbauhallen erweitert, um künftig als zentraler Standort des konstant wachsenden Unternehmens zu fungieren. Der jetzt schon beeindruckend gestaltete Showroom wird auf 700 m² erweitert und ist dank zentraler Lage unweit des Köln/Bonner Flughafens mit dem hauseigenen VIP Shuttle für Besucher optimal erreichbar. Geschäftsführer Ulfert Böhme erläutert: „Wir werden einem schnell wachsenden Markt und unseren Anteilen daran gerecht, indem wir Standort und Effizienz optimieren. Wir greifen dabei sowohl auf besonders erfahrene Mitarbeiter zurück, als auch auf zahlreiche Neuzugänge, die uns bei der weiteren Expansion unterstützen werden. Der Standort Frechen/Köln ist für uns ganz massgeblich geworden. Neben FIBO, anderen eigenen Events und gut erreichbarem Showroom erweist sich die geografische Mitte Deutschlands als geradezu prädestiniert für sämtliche unserer Leistungen bundesweit." Infos: www.matrixfitness.eu

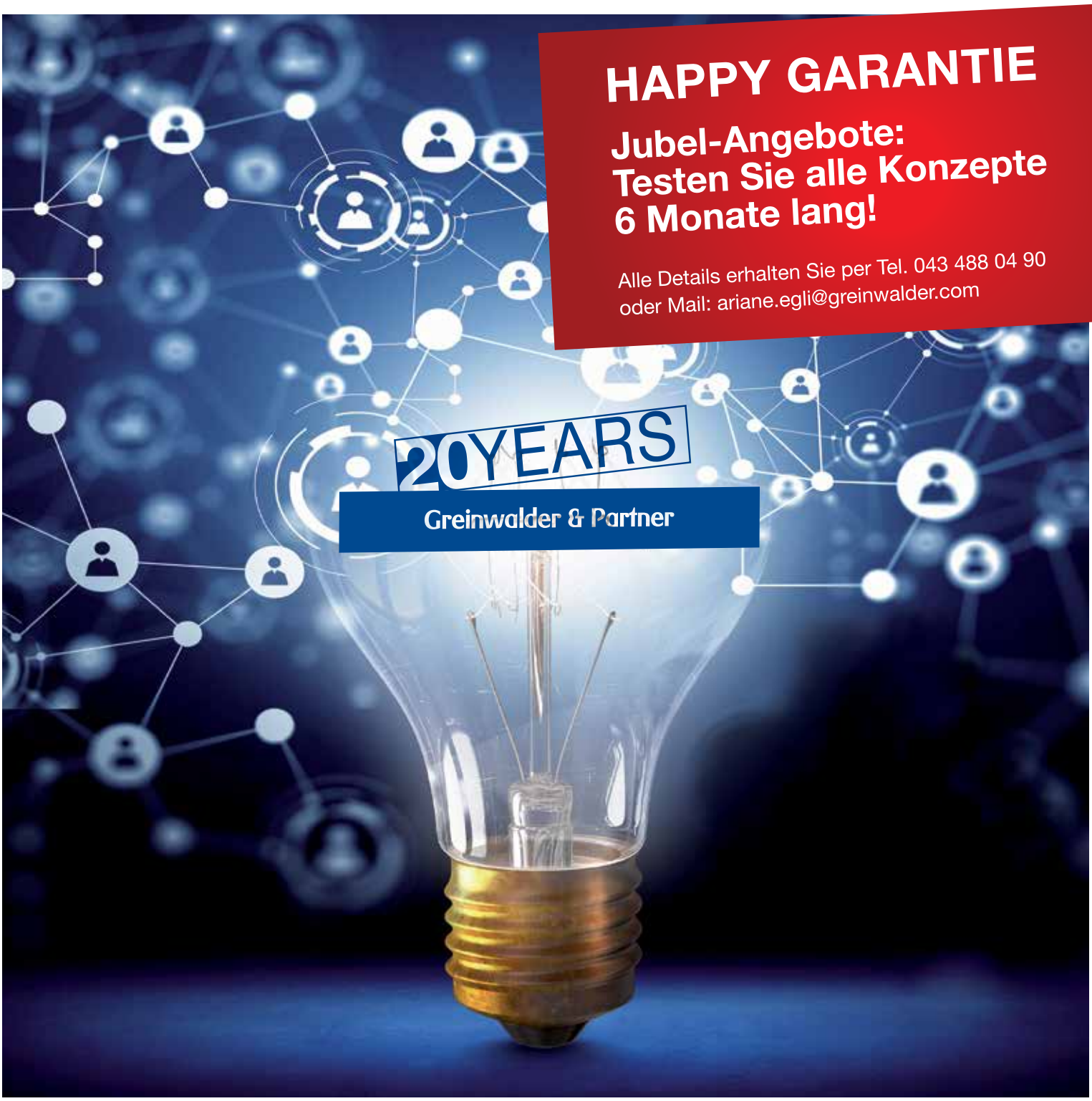
FIBO 2018 präsentiert sich in neuer Frische

Vom 12. bis 15. April 2018 präsentiert sich die weltgrösste Fitnessmesse in Köln mit einem frischen Konzept, das sich noch stärker an den Bedürfnissen der Branche orientiert. Dazu gehören ein ausgeweitetes Fachbesucherprogramm an allen vier Messetagen sowie Silence Slots, die es den Ausstellern ermöglichen, Businessgespräche noch konzentrierter zu führen. Damit Besucher sich schneller und besser orientieren können, wird die Internationale Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit neu strukturiert. „Wir denken Fitness ganzheitlich", sagt FIBO Director Silke Frank. „Also wird es nur noch die FIBO geben. Die Dreiteilung der Messen ist nicht mehr zeitgemäss." Studiobetreiber, Trainer und Instruktoren stehen heute vor derselben Herausforderung: Sie müssen mit innovativen Technologien, neuen sportwissenschaftlichen und medizinischen Erkenntnissen sowie dem steigenden Anspruch der Trainierenden mithalten. „Die Besucher kommen mit ähnlichen Fragen zur Messe", weiss Silke Frank. „Daher organisieren wir die FIBO übersichtlich nach den Themen der Branche." Ein Vorteil auch für die ausstellenden Unternehmen. „Die einzelnen Messebereiche werden durchlässiger. Aussteller haben so die Chance, neue Zielgruppen anzusprechen." Das Interesse an der FIBO ist ungebrochen hoch: Im vergangenen April zog die Messe mehr als 150.000 Besucher an — 83.000 davon Fachbesucher. Der Ticketverkauf für die FIBO 2018 beginnt im November auf www.fibo.com.

Greinwalder & Partner

Consulting | Marketing

20 Jahre Erfahrung, Know-how & Innovation für Ihren Erfolg!



HAPPY GARANTIE

Jubel-Angebote:
Testen Sie alle Konzepte 6 Monate lang!

Alle Details erhalten Sie per Tel. 043 488 04 90
oder Mail: ariane.egli@greinwalder.com

www.greinwalder.com

Die FitnessEXPO 2017 in Basel
Muskeln, Power, Fitness-Stars

Am 11. und 12. November fand in Basel das grösste Fitness-Weekend der Schweiz statt. Die FitnessEXPO 2017 bot neben jeder Menge neuer Trends aus den Bereichen Lifestyle, Fashion, Food und Equipment auch die Möglichkeit, die Top Stars der Szene live zu erleben. All dies, sowie Kampfsport-Shows, Crossfit-Wettkämpfe, jede Menge Fitness-Shows und die über 40 Gruppenfitness-Events, überzeugten tausende Besucher auf ganzer Linie.

Vom Samstagmorgen, 11. bis am Sonntagabend, 12. November strömten über 17'000 Fitness-Interessierte an die FitnessEXPO 2017 in die neuen St. Jakobshallen in Basel. Zwei Tage lang drehte sich alles um die neuen Fitness-Trends und das modernste Equipment. Gegen 70 Aussteller zeigten ihre Innovationen rund um den Sport, egal ob Mode, Wellness, Food oder Ausrüstung. Auch die Stars der Szene liessen sich den Event nicht entgehen, allen voran der deutsche Shooting-Star Sophia Thiel. Die Meet & Greets sowie die Groupfitness-Events mit Star-Instruktoren sorgten für viele strahlende (und teils ganz schön verschwitzte) Besucherinnen und Besucher.

Fitness mal tausend

Die Groupfitness-Events zählten zu den Highlights der FitnessEXPO. Über 40 Groupfitness-Programm-Punkte wurden angeboten. Mehrere hundert trainierten gemeinsam mit Sophia Thiel,

Miss Fitness Universe Europa Jana Kovacovic bei der grössten Sixpack-Challenge der Schweiz, mit Bootcamper.ch am grössten Bootcamp der Schweiz, mit der Legende Pierre Ammann, Jumping Star Angelique die mit über 350 Trampolinen einen Rekord aufstellte.

Jana Spring's Funtone, die ZUMBA Masterclass, mit Marta Formoso sowie move2fit mit Claudia Lässer haben das Publikum mehr als begeistert. Entspannen konnten sich die Teilnehmer bei Yoga und Pilates, dieses Jahr gleich in zwei Hallen. O-Ton von Sophia Thiel bei ihrem Auftritt auf der Main Stage: **«Das ist ja Wahnsinn, was hier passiert! So viele Fitness-Begeisterte auf einem Haufen, die gemeinsam mit mir trainieren. Die Stimmung ist der Hammer»**, freute sich Thiel über die rege Beteiligung an Ihrem Programm.

Fitness-Stars hautnah

Zeit für Fragen, Autogramme und Co. gab es bei den Meet & Greets an der FitnessEXPO.

Fitness- und Youtube-Stars gaben sich die Klinke in die Hand. Ob Friedrich Liechtenstein, der härteste Entertainer der Welt, Anja Zeidler, Sophia Thiel, Janosch Nietlispach, Rapper Silla oder der deutsche Fitness-Youtuber Karl Ess, alle standen Sie ihren Fans beim FitnessTalk an den GoodDays und für ein Selfie in der Meet&Greet Zone bereit um gemeinsam einen ganz besonderen Moment festzuhalten.

Von A wie Athleten bis Z wie Zumbaqueens

Egal ob Yogi-Girl, Kampfsport-Fan, Crossfiter, Sport-Unternehmer auf der Suche nach neuen Ideen oder Fitness-Junkie oder Night Runner, am ersten Night Run in Basel anlässlich der FitnessEXPO — jeder, den die Fitness-Szene interessiert, hat sich am vergangenen Wochenende in Basel bestens aufgehoben gefühlt. Am Ausgang fasste eine Besucherin treffend die allgemeine Stimmung zusammen: «Einfach nur geil!»

Für alle die dieses Happening verpasst haben, am **Samstag und Sonntag, 17. und 18. November 2018** findet die nächste FitnessEXPO statt, dann heisst es wieder: Hier trifft sich die Fitnesswelt!

SAMSTAG & SONNTAG
11. & 12. NOVEMBER 2017

FITNESS EXPO BASEL 2017

FITNESS, WELLNESS UND GESUNDHEIT

HIGHLIGHTS, DIE SIE NICHT VERPASSEN SOLLTEN!

- NEU ENERGY NIGHT RUN & BODY CHECK DAYS
- HALLENPLÄNE & AUSSTELLERLISTE
- PROGRAMM & HIGHLIGHTS
- INTERNATIONALE FITNESS-STARS

DIE FITNESSEXPO IM ÜBERBLICK

INLINE Kongress 2017

Am 4. und 5. November 2017 fand eines der grossen Branchenhighlights der europäischen Fitnessszene statt. An die 2000 Teilnehmer, darunter Aussteller, Partner der INLINE Unternehmensberatung, Speaker, Wissenschaftler, Politiker, Presenter und besondere Gäste kamen in Kassel anlässlich des INLINE Kongresses 2017 zusammen. Das Motto „Projekt Zukunft" stand im Fokus der gesamten Veranstaltung.

Mit Spannung erwartet: Grand Opening unter neuer Regie

Innovation, Wachstum, Erfolg, Marke, Qualität und Kundennutzen: Cristina Brandtstetter (COO) und René Kalt (CEO) eröffneten den Kongress nicht nur zum ersten Mal, sie nutzten die Bühne um klare Botschaften zu adressieren und positionierten INLINE als echtes Beratungsunternehmen, als Kompetenzträger, First Mover und besonnener Problemlöser. Die Zukunftsaufgabe für INLINE sei der Erfolg der Kunden. Der Schlüssel zu diesem Erfolg liegt in der Beständigkeit der Ziele, der konstanten Leistung und Qualität. Innovationen sind die Antworten auf die Veränderung des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Umfelds. Beide betonten, dass die INLINE Leistungen gegenüber den Kunden markant ausgebaut und nachhaltiger werden und die INLINE Beratung spezifischer wird, um so die angeschlossenen Unternehmer noch erfolgreicher zu machen.

Zahlreiche Projekte sind im Rückblick auf das Jahr 2017 bereits realisiert worden, so. z.B. die Nutzung eines starken Verbundes, um Kunden die Möglichkeit eines standortübergreifenden Trainings anzubieten (Multitrainierbarkeit), des Weiteren konnte eine erstklassige Projektpartnerschaft zwischen INLINE/INJOY mit der European Space Agency (ESA) abgeschlossen werden und mit der Digitallösung INJOY360 launcht INLINE in Kürze eine in Europa völlig neue App-Lösung.

Herausragende Persönlichkeiten und Wissenschaft auf Top-Niveau

Die bekannte deutsche Sportmoderatorin Katrin Müller-Hohenstein führte durch den zweiten Part des Openings und begrüsste den Astronauten Dr. Ulf Merbold, der spannende Fragen rund um die Raumfahrt und die Auswirkungen auf den Körper und besonders auf die Muskulatur beantwortete. In diesem Zusammenhang ist auch die einzigartige Projektpartnerschaft mit der ESA vorgestellt worden. Ulf Merbold war des Weiteren auch Teilnehmer eines Symposiums, das in seiner Konstellation aus echten Koryphäen ihres Fachgebietes bestand und in dieser Zusammenstellung bislang einmalig in der Branche war. Dabei waren: Molekularbiologin Prof. Dr. Kathrin Adlkofer, Prof. Dr. Dieter Felsenberg von der Charité in Berlin und Begründer der Bedrest-Studie, Dr. Kurt Mosetter, Arzt, Heilpraktiker und Begründer der Myoreflextherapie sowie Dr. sc. nat. ETH Marco Toigo, der als Kapazität in der integrativen Muskelphysiologie gilt. Katrin Müller-Hohenstein führte charmant und professionell durch einen spannenden Wissenschafts-Talk. Mehr Detailtiefe erhielten die Teilnehmer in den individuellen Vorträgen der Wissenschaftler im Nachgang zum Symposium.

Top Referenten mit Weitblick

Das Management-Programm überzeugte durch eine facettenreiche Themenauswahl und Vorträge, die die Teilnehmer zu allen relevanten Inhalten rund um den Studioalltag und auch darüber hinaus informierten, so dass sie sowohl für sich als auch für ihre Unternehmen viel mitnehmen konnten.

„Es braucht jeweils ein Drittel Fachwissen, ein Drittel Digitalisierung und ein Drittel Transformationswissen", so Trendforscher Dr. David Bosshart in seinem Vortrag zum Thema, wie Unternehmen und Mitarbeiter für die Zukunft aufgestellt sein müssen. Weiterhin bestätigte er den Teilnehmern klar, dass Sport bzw. Fitness immer seinen Platz haben wird.

Die internationale Beraterin für Politik und Wirtschaft, Kerstin Plehwe, erklärte praxisnah und sehr unterhaltsam wie man Veränderungsprozesse produktiv für sich persönlich und im Unternehmen managen und sogar Wettbewerbsvorteile in enger werdenden Märkten generieren kann. Sie zeigte neue Wege und Instrumente zur Motivation von Mitarbeitern und Teams auf und erläuterte, dass es zunehmend um mehr Sinnhaftigkeit und Vertrauen geht.

Der Vortrag des Spitzenreferenten Christian Bischoff bildete unter Standing Ovations im vollen Festsaal das Grand Final des Kongresses. Mit seinem Thema „Unaufhaltbar" begeisterte und motivierte er die Teilnehmer, an ihre Ziele und an sich selbst zu glauben. Beim Grand Closing gab es dazu noch drei glückliche Gewinner der INJOY Fitnessreise, der INLINE Seminarreise sowie der Urlaubsreise in den ROBINSON Club Agadir.

Bunter Convention-Mix

Wie seit Jahren gehört zu aller Theorie beim INLINE Kongress auch die Umsetzung in die Praxis. Es war ein Festival für alle Workout-Fans. Zwischen mehr als 60 verschiedenen Sessions konnten die Kongressteilnehmer wählen. Inspiration, Energie und Freude pur — von Functional-Training in einer eigenen Area über innovative Dance-Sessions und klassische Body & Mind Klassen wie Yoga, Pilates bis hin zu ausgefeilten und intensiven Rückenkursen. Dabei waren internationale Presenter wie Andy Sasse, Michael Dela Cruz, Johanna Fellner und das beliebte Referententeam der INLINE Akademie.

Mehr Präsenzfläche für Business-Partner in der Innovationslounge

Über 40 Aussteller kamen in diesem Jahr zum INLINE Kongress und nutzten diesen als Plattform zur Leistungspräsentation in unmittelbarer Kundennähe. Darüber hinaus hatten Business-Partner erstmalig die Möglichkeit, ihre Event-Präsenz durch attraktive Sponsoring-Packages auszubauen und sich in der Innovationslounge zu präsentieren.

Projekt Zukunft: Neuer CEO stellt sich vor

Ab dem 01.01.2018 übernimmt Stephan Pfitzenmeier als neuer Geschäftsführer in der Funktion des CEO die operative Gesamtleitung der INLINE Unternehmensberatung und wird gemeinsam mit der amtierenden Geschäftsführerin Cristina Brandtstetter (COO), welche seit November 2016 die Inline GmbH mitprägt, das Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führen. Die Meldung erschien pünktlich zum Kongress und damit ideal zur ersten persönlichen Vorstellung auf der Bühne im Opening des Events und in zahlreichen Einzelgesprächen vor Ort.

DANKE

ZUSAMMENSEIN IST EIN **BEGINN**.

ZUSAMMENBLEIBEN IST EIN **FORTSCHRITT**.

ZUSAMMENARBEITEN IST EIN **ERFOLG**.

Wir danken unseren Kunden für diese Auszeichnung.

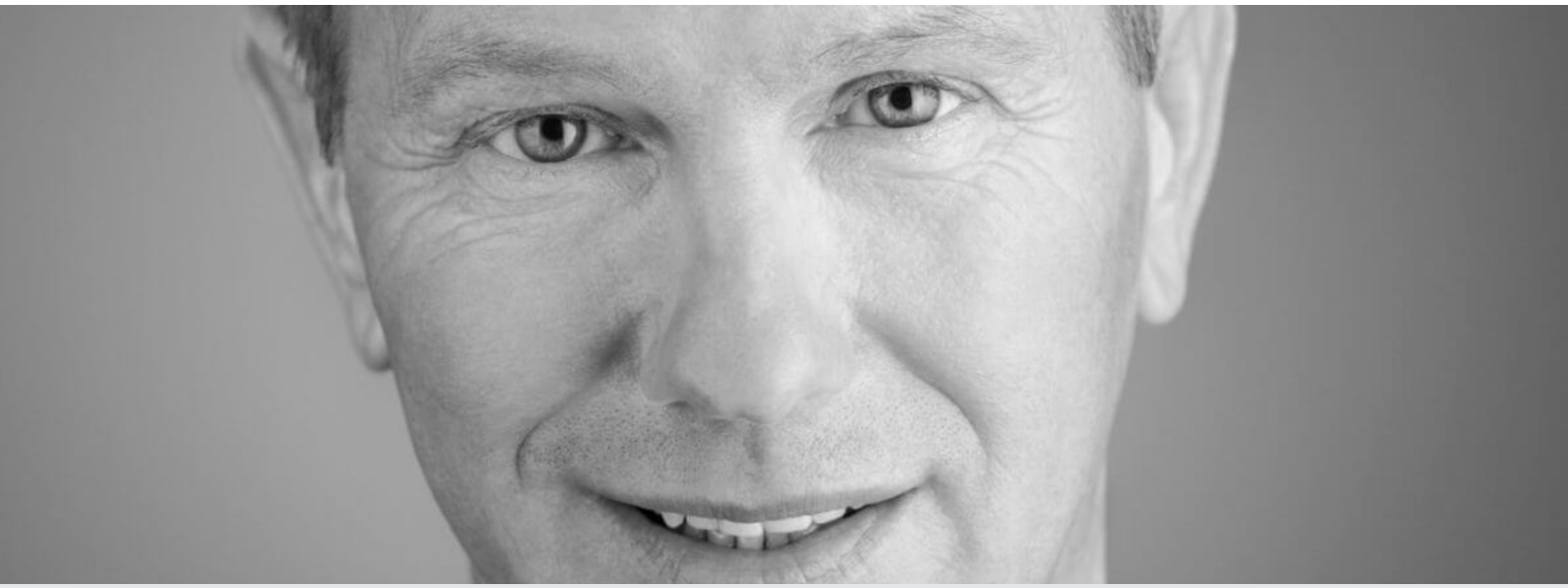
IN LINE
UNTERNEHMENS BERATUNG

INLINE Unternehmensberatung GmbH, Borkener Str. 64, 46284 Dorsten, Fon: 0 23 62/946 00, office@inlineconsulting.de, www.inlineconsulting.de

FR!TZ bewegt mich!

Können Einzelstudios zukünftig noch überleben? Dies ist eine berechtigte Frage angesichts der Tatsache, dass die Ketten immer grösser werden und die Preise fürs Fitnesstraining vielerorts sinken. Die FITNESS TRIBUNE stellt im folgenden Interview das Premium Gesundheitscenter „FR!TZ bewegt mich" in Illnau vor, das mit einem innovativen, zukunftsorientierten Konzept gegen den Strom schwimmt. Dies kann ein möglicher Ansatz sein, um auch zukünftig erfolgreich gegen Ketten zu bestehen.

Roger Gestach im Gespräch mit Beat Friedli



Beat Friedli

RG: Lieber Beat, herzlichen Dank für die Bereitschaft zu diesem Interview. Vor bald zwei Jahren habt Ihr im Zürcher Oberland, in Illnau, das Gesundheitscenter „FR!TZ bewegt mich" eröffnet. Wie ist es zu dieser Idee gekommen?

BF: Mein Businesspartner Udo Münster hatte bereits im Juli 2013 ein gleichnamiges Studio in Straubing (D) eröffnet. Mir wurde von einem Kollegen dann eine Liegenschaft in Illnau offeriert. Er fragte, ob ich Interesse hätte, ein Studio zu eröffnen. Ich wollte prinzipiell kein eigenes Studio mehr haben, da ich für milon die Leitung des Vertriebs hatte. Ich sah aber die Möglichkeit, eine Kombination aus Studio, milon/five Showroom und Akademie zu schaffen, eine ideale Kombination, um unsere Konzepte und Geräte zu präsentieren, Weiterbildungen anzubieten und dies auch noch als Profit-Center zu nutzen. Somit beraten wir unsere Kunden mit Konzepten, wie wir sie selber auch tagtäglich umsetzen. Die Art und Weise, wie sich FR!TZ darstellt, ist ein Abbild der Beratungen der letzten Jahre für unsere milon & five-Kunden; weg vom klassischen, hart umkämpften Fitnessmarkt hin zum Gesundheitsmarkt (in der Schweiz erreicht er über drei Mio. Menschen). Dies wird im FR!TZ in Reinkultur gelebt.

RG: Ich muss zugeben, ich war am Anfang sehr skeptisch, als ich zum ersten Mal von Eurem Konzept hörte. Ein Fitnesscenter in einem kleinen Einzugsgebiet, auf nur 650 Quadratmetern mit ganz kleinem Hantelbereich, wenig traditionellen Kraftgeräte, kein Wellness, keine Kinderbetreuung, keine sonst üblichen Gruppenkurse wie BodyPump, ausgerichtet auf ein eher älteres Publikum, dafür mehrere milon-Zirkel, five-Geräte, plus Cardioscan und Inbody als Diagnostiktools. Erkläre doch unseren Lesern das FR!TZ-Konzept.

BF: Wir sprechen mit unserem Gesamtkonzept die grösste Zielgruppe der Bevölkerung an. Nicht die fitnessaffinen Menschen, sondern die Gesundheitsorientierten. Wir konzentrieren uns auf gesundheitsorientiertes Training, welches im Fokus steht (Herzkreislauf/ Rücken-Gelenke und Figur), auf das Wesentliche und stellen den Menschen in den Vordergrund. Wir bieten:

- Innovative Trainingskonzepte / => einfach, sicher, effektiv trainieren
- Minimaler Zeitaufwand, maximaler Nutzen
- Hocheffizient und vollvernetzt (alle Bereiche des Studios sind vernetzt; von milon, five, zu den Diagnostiktools — Inbody & Cardioscan hin zur Studioverwaltungssoftware von easysolution. Alle Daten fliessen von allen Bereichen in die milon CARE Software)
- Ausgeklügeltes Betreuungskonzept, kein Kunde ohne Termin (wird über die Software gesteuert)
- Mitarbeiter, die eine extrem hohe Sozialkompetenz aufweisen

RG: Ein Center FR!TZ zu nennen, ist sicher sehr speziell. Wer hat den Namen FR!TZ erfunden und wie haben die Kunden auf diesen Namen reagiert?

BF: Udo Münster kam mit der Idee dieses Namens. Er hat einen Hintergrund: Figur / Rücken / Individuell / Training / Zentrum. Ein einfacher Name, der sehr gut zu merken ist, hat nichts mit Fitness zu tun und das Echo der Trainierenden oder auch aussenstehenden Personen ist sehr positiv. In Illnau fragt man einander halt „trainierst Du auch im FR!TZ"?

RG: Es fällt mir auf, dass auf Eurer Homepage „FR!TZ bewegt mich" nirgends das Wort Fitness vorkommt. Ihr sprecht immer von Bewegung. Ist dies

Zufall oder wieso verwendet Ihr das Wort Fitness nicht?

BF: In unserer Zielgruppe Best Ager und Senioren (40-85 jährigen) ist das Wort Fitness leider stark mit negativen Vorurteilen behaftet. Die nicht fitnessaffinen Menschen in der Bevölkerung assoziieren Fitness mit schönen, top trainierten Körpern von jungen Menschen, die Fitness als Hobby haben. Dies schreckt die vielen Menschen da draussen einfach ab und dies ist auch unsere grösste Chance für die Zukunft. Um diese Zielgruppe ansprechen zu können (nebst dem Konzept) war es wichtig, das Wort Fitness nicht zu nutzen. Das ist Teil der Marketingstrategie vom FR!TZ. Wir nutzen das Wort Premium Training anstatt Fitness; dies kommt sehr gut an.

RG: Gemäss meinen Informationen ist FR!TZ sehr erfolgreich. Gerne möchten wir mehr darüber erfahren. Erzähle uns doch, wie gross euer Center ist, wie sich die Fläche aufteilt und welches Einzugsgebiet ihr in Illnau habt.

BF: 20'000 Menschen im Einzugsgebiet, 650 Quadratmeter Totalfläche, 350 Quadratmeter Trainingsfläche mit vier milon-Zirkeln (Kraftausdauer/Kraft/Cardio und die neue Q-Serie), dazu ein grosser five-Bereich mit den Basic-Geräten plus Triggerwand und ein Faszienbereich, Diagnostikbereich mit Cardioscan und der Inbody 770, kleine Lounge, 50 Quadratmeter Multiunktionsraum für Schulungen, Weiterbildungen der milon & five-Kunden und gesundheitsorientierte Vorträge für die Mitglieder (z.B. Food & Fit Ernährungskonzept)

RG: Mit wie vielen Mitgliedern seid Ihr gestartet? Welche Erneuerungsquote und wie viele Mitglieder habt Ihr jetzt?

BF: Im Vorverkauf konnten wir 150 Mitglieder begeistern (war noch eine Baustelle). Nach einem Monat waren es bereits über 300 Mitglieder und nach einem Jahr über 1000 Mitglieder. Aktuell sind wir bei 1250 Mitgliedern per Mitte November 2017 und die Fluktuationsquote liegt zwischen 25-28% (ab dem zweiten Jahr erst messbar).

RG: Dies sind sehr beeindruckende Zahlen. Ich gehe davon aus, dass Ihr mit FR!TZ auch einen sehr höheren Betreuungsaufwand betreibt. Wie hoch sind die Personalkosten im Verhältnis zum Umsatz? Ist FR!TZ auch unter dem Strich rentabel?

BF: Ja, der Betreuungsaufwand ist gross, aber genau hier liegt einer der Schlüssel zum Businesserfolg. Die Personalkosten im Verhältnis zum Umsatz sind aber mit 35% für die Schweiz in einem guten Bereich. Die genauen Details dazu möchte ich hier nicht präsentieren, aber gerne in einem persönlichen Gespräch. Ich kann aber so viel verraten, wir sind sehr zufrieden mit der Rentabilität vom FR!TZ.

RG: FR!TZ ist somit eine unglaubliche Erfolgsgeschichte. Was ist aus deiner Sicht, der Haupttreiber für diese Erfolgsstory? Sind es die Geräte, das neue Konzept, die Ausrichtung auf ein anderes Zielpublikum, das Marketing ohne das Wort „Fitness" oder was?

BF: Den Erfolg erreichen wir durch einen akribisch abgestimmten Mix aus verschiedenen Komponenten: Eine Marketingstrategie, die den Fokus auf eine andere Zielgruppe hat, sehr hohe Betreuungsqualität, ein ausgeklügeltes Betreuungskonzept (die Software ist in diesem Bereich essentiell), einfache und sichere Trainingskonzepte, die Konzentration auf das Wesentliche, Mitarbeiter mit einer sehr hohen sozialen Kompetenz und Herzblut; eine Philosophie, die immer das Mitglied in den Vordergrund stellt — der Mensch vor der Maschine! Für uns ist dies eine Herzensangelegenheit mit viel Passion und persönlichem Engagement.

RG: Ihr bietet bei FR!TZ kein Wellness an, dafür habt Ihr natürlich eine grosse Anzahl an elektronischen milon-Geräten. Sind die Investitionskosten im Verhältnis zur Fläche etwa gleich hoch wie bei einem klassischen Fitnesscenter oder sind sie höher oder tiefer?

BF: Die Investitionskosten für die Geräte liegen im Verhältnis zu „traditionellen" Fitness-Studios etwas höher. Dafür ist die Gesamtfläche viel kleiner, was weniger Mietkosten, Ausbauinvestitionen und Nebenkosten bedeutet. Wir erreichen mehr Mitglieder pro Quadratmeter und haben somit einen höheren Umsatz pro Kopf.

RG: Wie sieht der durchschnittliche FR!TZ-Kunde aus? Ist er männlich, weiblich, in welchem Alter?

BF: Das Durchschnittsalter der FR!TZ-Kunden liegt bei über 50 Jahren, der Frauenanteil liegt bei 65%. Unsere grösste Gruppe an Trainierenden ist zwischen 50 und 70 Jahre alt.

RG: Ihr habt einen sehr kleinen Freihantelbereich und auch die traditionellen Kraftgeräte sind bei FR!TZ in der Unterzahl. Da Euer Durchschnittsalter der Kunden sehr hoch ist, trainieren somit sehr wenig jüngere Leute bei FR!TZ. Wolltet Ihr bewusst keine Junge ansprechen und besteht bei Eurem Konzept nicht die Gefahr, dass der FR!TZ irgendwann zum Altersheim wird?

BF: Für uns bietet unsere Zielgruppe über die nächsten 20 Jahre das grösste Potenzial und kann mit verschiedenen ganz klar ersichtlichen Vorteilen unterstrichen werden: Die jüngere Klientel ist unbeständig, sehr preis- und fitnessaffin; eigentlich optimal für Kettenbetriebe und Budget-Studios. Für uns ist sie somit nur sekundär interessant. Wir haben absolut nichts gegen die jüngere Kundschaft, im Gegenteil wir stellen fest, dass in letzter Zeit auch immer mehr jüngere Menschen den Weg zu uns finden. Es sind dies junge Menschen, die hauptsächlich aus gesundheitlichen Gründen zu trainieren beginnen. In zehn Jahren werden 60% der Schweizer Bevölkerung über 40 Jahre alt sein und somit wächst unser Markt für diese Zielgruppe noch mehr. Wir werden uns auf jeden Fall für die nächsten 20 Jahre keine Sorgen machen müssen.

five: Holz trifft auf Hightech

Die meisten FR!TZ-Kunden sind über 50 Jahren alt.

RG: Wie hoch ist Euer Pro-Kopf-Umsatz in CHF pro Mitglied und Jahr?

BF: Deutlich über 1000 Schweizer Franken.

RG: Dies ist in der heutigen Zeit, wo die Preise in der Fitnessbranche eher fallen, ein hoher Wert, zumal FR!TZ ein eher kleines Center ist und keinen Wellnessbereich anbietet. Wie schafft Ihr es, so hohe Preise zu verlangen?

BF: Unser Geheimnis liegt im lösungsorientierten Premium Training mit sehr hoher Betreuungsqualität, ein Ort, wo sich Menschen wohl- und gut aufgehoben fühlen, der Fokus auf das Wesentliche, das Training, die Menschen mit ihren Zielen/Bedürfnissen und kein Schnick Schnack, der unnötig ist.

RG: FR!TZ liegt mit Illnau in einer kleinen und ländlichen Region. Aus welchem Grund wurde dieser Standort gewählt? Denkst du das FR!TZ-Konzept würde auch in der Grossstadt funktionieren?

BF: Unser Konzept könnte auch in einer Grossstadt funktionieren, aber nur mit wesentlich höheren Marketingkosten als hier auf dem Lande. Eine Anpassung der Strategie wäre auf jeden Fall nötig.

RG: FR!TZ in Illnau hat drei Eigentümer, zwei davon arbeiten auch bei milon in obersten Führungsfunktionen. Ihr benützt FR!TZ auch als Showraum für milon und five. Ist es nicht problematisch, wenn der Gerätehersteller nun ein eigenes Center eröffnet? Macht Ihr somit nicht Euren eigenen Kunden Konkurrenz?

BF: Im Gegenteil, dies ist für unsere Kunden sehr förderlich und positiv, da all unsere milon & five-Kunden das FR!TZ als Schulungszentrum nutzen können. Es wird sehr geschätzt, wenn wir Team- oder Individualschulungen vor Ort persönlich abhalten können. Stell Dir vor, Du bestellst von uns ein Konzept und vor der Auslieferung sind bereits alle Deine Mitarbeiter geschult und können dies in der Praxis umsetzen. Was auch sehr gut ankommt, ist das Learning on the Job: Die Mitarbeiter unserer Kunden können über einen gewissen Zeitrahmen bei uns im Studio „mitlaufen" und aus erster Hand und in Reinkultur die Konzepte erlernen. Wichtig ist auch zu wissen, dass in unserem Einzugsgebiet keine Kunden als sogenannte Mitbewerber taxiert werden. Über 60% unserer Mitglieder waren noch nie in einem Studio oder fitnessähnlichen Anlage, soviel zum Thema Konkurrenz. Wir sprechen ein völlig neues Zielpublikum an. Wir eröffnen selber auch keine weiteren eigenen Center mehr und der Name FR!TZ bleibt in unseren Händen.

RG: Okay, ihr eröffnet keine weiteren FR!TZ mehr und es bleibt bei diesem einen Center in Illnau. Ich habe aber gehört, dass andere Leute in der Branche FR!TZ-ähnliche Konzepte haben. Rolf Dürrenberger, der Organisator von Mountain Move, eröffnet im Dezember in Arlesheim ein MAX. Yvonne Schleiss, ehemals Fit-Impuls in Altdorf, eröffnet in Alpnach nächstes Jahr ebenfalls ein Center mit Eurem Konzept. Wie viele FR!TZ-Kopien sind geplant in den nächsten zwei Jahren?

BF: Aktuell haben wir gleichzeitig sechs Baustellen für Studios mit einer ähnlichen Grösse, die alle bis Ende März 18 eröffnet werden. Weitere Studios in dieser Art sind auch bereits in Planung. Der Anklang auf das Konzept ist wirklich enorm.

RG: Wieso wolltet Ihr nicht, dass diese Center auch FR!TZ heissen? Dann hättet Ihr eine Kette aufbauen können?

BF: FR!TZ war nie als Franchisekonzept oder eigene Kette gedacht. Jedes FR!TZ-ähnliche Studio soll seinen eigenen, individuellen Namen bekommen, obwohl im Kern alle das gleiche Trainings- und Betreuungskonzept anbieten. Wichtig ist auch immer, dass unser Konzept auf die lokalen Bedingungen leicht angepasst wird.

RG: Beat, Du selber bist auch für milon tätig. Ihr habt dieses Jahr die neue Q-Serie lanciert. Wie läuft es damit? Bist Du zufrieden?

BF: Wir sind sehr zufrieden und durften bereits einige Studios mit der Q-Serie ausstatten.

RG: Was sind die grossen Vorteile der neuen milon Q-Serie gegenüber der vorherigen Premium Serie?

BF: Es sind die einfachere Bedienung, ein verbessertes Design (weniger hoch, lässt den Raum offener wirken), spielerische Motivation (Gamification Elemente), trainingsmotiv gesteuertes Training, zentral positioniertes Display

milonizer: Messen, Wiegen und Testen sekundenschnell

und W-Lan Anbindung sowie Instant Feedback für Trainer (agieren anstatt reagieren).

RG: milon ist sehr stark im deutschsprachigen Raum. Wie sieht es mit der Internationalisierung aus? Gibt es z.B. auch milon-Zirkel in den USA?

BF: milon ist bereits in 26 Ländern präsent und die Internationalisierung ist der längerfristige Fokus von CEO Udo Münster. Die USA sind auch einer der Märkte, die bereits angegangen werden. Das Potenzial und die Luft nach oben sind noch sehr gross.

RG: Das milon-Konzept hatte vor einigen Jahren ein absolutes Alleinstellungsmerkmal in der Branche und war somit fast konkurrenzlos. Mit eGym habt Ihr einen sehr starken Mitbewerber bekommen. Technogym hat nun an der letzten FIBO ebenfalls einen elektronischen Zirkel vorgestellt. Wenn Technogym in dieses Marktsegment einsteigt, ist davon auszugehen, dass auch die anderen grossen Gerätehersteller bald einen elektronischen Zirkel auf den Markt bringen. Was unternimmt milon, damit Ihr auch in zehn Jahren zu einem der führenden Hersteller von elektronischen Geräten gehört?

BF: Wir konzentrieren uns weiterhin auf unsere Stärken. Die Weiterentwicklung der Hard- und Software ist ja bei uns konstant im Gange; dies ist ein Prozess, der nie aufhören wird. Das Wichtigste für uns ist die A bis Z-Unterstützung von Neu- wie auch Bestandskunden. Wir haben langjährige Erfahrung über die gesamte Wertschöpfungskette; von Mietvertragsverhandlungen, baulichen Massnahmen, Finanzierungen, Trainings- und Betreuungskonzepte hinzu zum Marketing — wir decken die gesamte Kette ab.

RG: Stichwort Digitalisierung: Kannst Du uns etwas über die neue Software erzählen?

BF: Die milon CARE Software ist also solches nicht neu, sie ist bald vier Jahre auf dem Markt. Die aktuelle Version kann über ein sogenanntes CTS (connected training system) alle Bereiche eines Studios (auch nicht-milon-Studios) zentral vernetzen und über eine digitale Plattform zusammenzuführen. Somit erkenne ich in Echtzeit (Studiobereiche & Geräte) die Bedürfnisse der Kunden und kann somit zielgerichtet darauf agieren oder reagieren. Es ist somit ein absolut genialer Tool zur Steuerung eines Unternehmens. Die milon CARE Software ermöglicht im Studio fixe Standards

FR!TZ bewegt mich! Premium Training in Illnau

und Abläufe zu setzen sowie Auswertungen und alle Infos der Mitglieder per Knopfdruck zu sehen. Der Unternehmer kann über die CARE Software wichtige Parameter und Statistiken ansehen und somit den Unternehmenserfolg steuern. Genial ist auch der Co-Trainer, der Vorschläge gibt, wenn ein Kunde die Gewichte nicht gesteigert hat und keine Fortschritte macht. Fix hinterlegt sind auch gewisse Vorwarnsysteme, die das Trainerteam darauf hinweisen, wenn ein Mitglied länger nicht mehr da war oder Hilfe benötigt. Wir nutzen die Software, um hocheffizient zu arbeiten. Sie gibt uns die Möglichkeit, mehr Zeit für unsere Kunden zu haben und nimmt uns unnötige, ineffiziente Arbeiten ab. Mensch vor Maschine!

RG: Ihr seid nebst Porsche einer der Hauptsponsoren des Mountain Move Netzwerk-Treffen in Arosa 2018. Wie ist es dazu gekommen und was erhofft Ihr Euch von diesem Sponsoring?

BF: Wir sind schon seit einigen Jahren mit dabei als Co-Sponsor. Nach der Anpassung des Formates (Netzwerktreffen) wurde dies für uns zu einer sehr interessanten Plattform, um unsere Konzepte zu präsentieren. Wir wollen auch etwas der Branche zurück geben und wir hoffen, dass 2018 noch mehr Unternehmer und Studiobesitzer den Weg nach Arosa finden.

RG: Beat, was sind aus deiner Sicht die wichtigsten Faktoren für ein Einzelstudio, um sich auch zukünftig noch gegen die Ketten behaupten zu können?

BF: Sich auf das Wesentliche fokussieren: Das Training und die Gesundheit der Menschen! Mit zielgruppen- und lösungsorientiertem Marketing können neue Kunden angesprochen werden. Eine hohe Betreuungsqualität ist zentral. Sie muss akribisch geplant sein und darf nichts dem Zufall überlassen. Weitere wichtige Punkte sind: Innovative, hocheffiziente Trainingskonzepte (Premium Training), begeisterte Mitarbeiter, die ihren Job lieben und eine hohe Sozialkompetenz aufweisen, einen Ort schaffen, wo sich Gleichgesinnte treffen und wohlfühlen, anders sein als die Mitbewerber, eine Spitzenpositionierung im Markt mit dem Fokus auf Gesundheitsthemen erreichen, halten, was man den Kunden verspricht und eine moderne Technologie zum Vorteil des Kunden nutzen und umsetzen.

RG: Ganz herzlichen Dank. Die FITNESS TRIBUNE ist gespannt wie die Entwicklung von FR!TZ und den ähnlichen Konzepten weitergeht und wir berichten darüber.

Infos über FR!TZ:
www.fritzbewegtmich.ch
über milon: www.milon.ch
über five: www.five-konzept.ch

Kraft ist Physik und Physiologie Kraft misst man in Newton und es gibt nur eine davon.

Sie wollen Schnellkraft trainieren? Das heisst, sie trainieren schnell Kraft oder suchen die schnelle Kraft – korrekt? Und – haben sie diese gefunden? Sie sind Ausdauerfreak und suchen folglich Kraftausdauer. Das hiesse, ausdauernde Kraft zu finden. Fragt sich nur wo und wie. Kraft ist letztlich eine physikalische Grösse, die sich nicht um Begriffe wie Kraftausdauer oder Ausdauerkraft schert. Kraft lässt sich in der Physik klar und korrekt berechnen. Die Begriffe Leistung und Arbeit sind die ergänzenden Parameter, die notwendig sind. Begeben wir uns auf Spurensuche.

Die physikalischen Grössen Kraft, Leistung und Arbeit

Kraft ist definiert als die Summe von Masse mal Beschleunigung. Kraft (N) = Masse (kg) x Beschleunigung (m/s^2). Die Masseinheit der Kraft ist Newton (N).

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. Sie erreichen ihn per Mail mit pr@peter-regli.ch oder auf seine Website www.peter-regli.ch

Arbeit ist definiert als das Produkt von Kraft mal Weg. Arbeit (Nm) = Kraft (N) x Weg (m). Als Resultat erhält man die erbrachte Arbeit in der Masseinheit Newtonmeter, respektive Joule (J).

Dividiert man die Arbeit in Joule (J) durch die Zeit in Sekunden (s), die benötigt wurde, um die Arbeit zu erbringen, erhält man die Leistung in Watt (W), respektive Joule pro Sekunde (J/s). Das heisst: Leistung (W) = Arbeit (J) / Zeit (s).

Die Fähigkeit Muskelkraft zu erzeugen ist für das menschliche Leben existentiell. So können wir uns dank der Muskelkraft gegen die Erdanziehung behaupten, den Körper stabilisieren und uns körperlich fortbewegen. Die Kraft tritt in verschiedenen Erscheinungsformen auf und kann unterschiedlichem Tempo (langsam, schnell) entwickelt werden.

Querschläger(n) aus Gallien

Das kleine gallische Dorf mit den nicht ganz konformen Einwohnern in der Bretagne kennt jeder von uns. Zwei der besonderen Bewohner ganz bestimmt: Asterix und Obelix — den Aspekt des Zaubertrankes lassen wir für heute aussen vor. Stellen sie sich die beiden bildlich vor. Asterix und Obelix bewegen, hypothetisch und jeder für sich, fünf identische Wildschweine in der gleichen Zeit vom Waldrand zur Grillstelle auf dem hoch über dem Dorf gelegenen Aussichtspunkt. Damit verrichten sie die gleiche Arbeit. Asterix ist aufgrund seiner Statur viel agiler als Obelix und verschiebt die fünf Wildschweine in der Hälfte der Zeit den Hügel hoch wie sein Kumpel Obelix. Damit hat er immer noch die gleiche Arbeit geleistet, seine Leistung ist aufgrund des schnelleren Arbeitstempos gegenüber Obelix deutlich höher. Obelix lässt das nicht auf sich sitzen und schafft es im zweiten Anlauf ebenfalls in der von Asterix vorgegebenen Zeit. Die absolute Leistung ist identisch. Die relative Leistung, bezogen auf das Körpergewicht, ist bei Asterix letztlich deutlich grösser. Die relative Leistung erhält man, wenn wir die erbrachte Leistung in Relation zum Körpergewicht setzen. So erhält man eine Zahl, die gut für Quervergleiche geeignet ist, um Leistungen zu beurteilen. Leistung pro Kilogramm Körpergewicht nämlich. Und unsere zwei Protagnisten haben so unterschiedliche Figuren, dass wir selbst ohne zu rechnen wissen, dass Asterix die höhere relative Leistung erbracht hat.

Kraft als Resultat des neuromuskulären Systems

Krafttraining ist ein Training des neuromuskulären Systems. Je nach Ziel stehen dabei primär muskuläre Aspekte im Vordergrund und/oder neuronale Aspekte. Geht es um die Muskelvergrösserung, so steht die Querschnittszunahme der Muskelfasern im Vordergrund. Geht es aber beispielsweise um die Verbesserung der Schnelligkeit der Kraftentwicklung, so spielen neuronale Aspekte eine ganz wichtige Rolle. Je nach Trainingsinhalt resultieren mehr oder weniger spezifische Anpassungen.

Aus dieser Optik ist es daher absurd, zu meinen, dass wenn man eine Hantel "explosiv" bewegt, man dadurch in der sportlichen Bewegung automatisch "explosiver" wird. Ausser die Sportart besteht darin, eine Hantel möglichst schnell bewegen zu können. Vielmehr müssen wir

uns fragen, welche strukturellen und metabolischen Eigenschaften (Querschnitt, Länge, Muskelfasertypus) alle bei der Bewegung eingesetzten Muskeln aufweisen müssen, und in welcher zeitlichen Abfolge die Muskeln mit einer bestimmten Kraft und bei einer bestimmten Länge eingesetzt werden müssen, damit eine möglichst hohe Schnelligkeit der Bewegung resultiert.

Rekrutierung von motorischen Einheiten

In diesem Zusammenhang ist es wichtig, in welcher Reihenfolge die motorischen Einheiten rekrutiert und damit die Muskelfasern aktiviert werden. Die motorischen Einheiten sind hierarchisch organisiert (Hennemann et al. 1965). Das heisst übertragen auf das Training, dass bei kleiner benötigter Muskelkraft nur die langsamen motorischen Einheiten rekrutiert werden (müssen), um die erforderliche externe Kraft (Drehmoment) zu erzeugen. Umgekehrt müssen für hohe externe Kräfte zusätzlich die grossen motorischen Einheiten rekrutiert werden.

Determinanten im Krafttraining

Damit ein Krafttraining den Nutzen nach sich zieht, welcher vorgegeben ist, sind die üblichen Trainingsparameter wichtig — aber nicht ausreichend. Marco Toigo hat 2006 zusätzliche Parameter definiert, die für ein qualitativ hochstehendes Training nötig sind. Zu den üblichen sechs kommen noch deren sieben dazu, wobei eine in Bezug auf die Erholung deckungsgleich ist.

Klassische Parameter des Trainings:

- Höhe des Spannungswiderstandes aufgrund des 1RM
- Anzahl der Wiederholungen
- Anzahl der Sätze
- Pausen zwischen den Sätzen
- Anzahl Trainingseinheiten pro Woche
- Dauer der Trainingsperiode

Neue, zusätzliche Parameter des Trainings nach Toigo:

- Fraktionelle und temporale Verteilung der Kontraktionsarten pro Wiederholung und Dauer einer Wiederholung
- Pause zwischen intermittierenden Wiederholungen
- Spannungsdauer
- Muskelerschöpfung
- Bewegungsumfang (ROM — Range of Motion)
- Erholungszeit zwischen den Trainingseinheiten
- Anatomische Definition der Übungsausführung (Trainingsqualität)

Auffallend sind die letzten beiden Punkte. Die Trainingsqualität wird definiert, was bislang nicht der Fall war und höchste Zeit war, es zu tun. Und aufgrund der hohen Belastungen ist eben auch die Erholungszeit genau zu definieren. Geht ein Trainierender in jedem Training an seine muskulären Belastungsgrenzen, sind mehr als zwei bis drei Trainingseinheiten pro Woche, für die gleiche Übung, nicht zu bewerkstelligen. Sie sind am Rechnen? Sehr gut! Ich gehe davon aus, dass viele Trainierende mit deutlich weniger Aufwand deutlich bessere Resultate erzielen könnten.

Zum Schluss noch dies…

Krafttraining wird überall im Land durchgeführt — wirklich korrekt in seltenen Fällen. Es ist erstaunlich, dass viel über Nebenschauplätze wie Supplemente diskutiert wird und wenig über korrektes Krafttraining und deren Periodisierung. Und daraus ableitend die entsprechenden Erholungszeiten für den Trainingsnutzen. Zum Thema Regeneration lohnt es sich, in naher Zukunft separat zu denken. Was an der kürzlich in Magglingen durchgeführten Trainertagung akzentuiert zu Tage getreten ist.

Craniocervicales System / Füsse - Die vergessenen Strukturen in der Fitness

Teil 1 v 2

Weder ist unser Körper dazu gemacht, in Schuhen zu gehen – schon gar nicht in Absatzschuhen – oder stundenlang aufs Handy/PC zu starren, nachts im Liegen Bücher zu lesen, in der Schule/Büro zu sitzen, noch ist er dazu gemacht, Lebensmittel im Supermarkt einzukaufen, um sie sozusagen vorverdaut und unzerkaut runterzuschlucken.

Wir gingen ursprünglich barfuss, mussten unsere Umgebung immer im Auge behalten, um Gefahren zu erkennen, waren körperlich den ganzen Tag aktiv, sassen abends am Lagerfeuer und unterhielten uns, waren jagen und mussten die Lebensmittel richtig kauen, um sie überhaupt schlucken zu können.

Langweilig, ich weiss. Das ist nichts Neues. Es wird kaum das erste Mal sein, dass ihr solche Worte lest – vielleicht auf eine etwas andere Art. Auch von den damit verbundenen Folgen wie Nackenschmerzen, instabiles Fussgewölbe, schwache Rumpfmuskulatur, hypo- und hypertone Muskeln, die meist exzentrisch oder konzentrisch fixiert und in den seltensten Fällen wirklich verkürzt oder überdehnt sind.

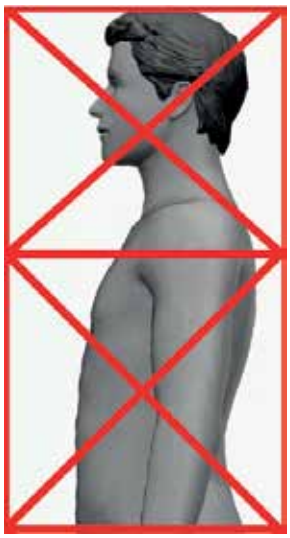
Anstatt diese Strukturen endlich ernst zu nehmen, zielen wir weiterhin auf Core Training, grossen Biceps oder Gesässmuskeln. Dies ist nicht grundsätzlich falsch und ich werde im Verlauf dieser Kolumne auch noch darauf zu sprechen kommen, doch es ist der falsche Ansatz. Die Zusammenhänge werden nicht berücksichtigt, genauso wenig wie die physikalischen Gegebenheiten der Tensegrity-Struktur des myofascialen Systems.

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.

Noch einmal kurz zur Erinnerung: Unter dem Begriff der Faszienkontinuität fassen wir alle Strukturen zusammen, auch den Knochen.

Viele Anbieter nutzen diese Argumente, um ihr Trainingsprogramm zu vermarkten und daran ist grundsätzlich auch nichts falsch. Nur werden zwei der wichtigsten Systeme kaum in ein solches Programm integriert und schlicht vernachlässigt.



Einige Fitnesshersteller haben versucht, Geräte für die Fussmuskulatur oder das craniocervicale System auf dem Fitnessmarkt zu integrieren; vergeblich und wohl auch der falsche Ansatz. Ebenfalls haben Schuhhersteller das Potential erkannt und Schuhe mit dünnen Sohlen oder Barfussschuhe entwickelt. Diese boomten eine Zeit lang, sind jetzt eher wieder rückläufig. In den gängigen Ausbildungen wird vom Training des craniocervicalen Komplexes abgeraten, lediglich bei den Rücken- und Gesundheitstrainern wird es am Rande erwähnt. Fast das Gleiche gilt für die Füsse, es wird auf die 3-Punkte Auflage bei den Squats etc. hingewiesen, doch nicht näher auf die Fussstrukturen hingewiesen.

Dabei wäre es so einfach, diese tragenden Strukturen in ein ganz normales Trainingsprogramm zu integrieren. Bei fast allen Übungen, sei das an den Geräten oder frei, können wir die relevanten Strukturen für den Aufbau der besagten Systeme integrieren, dazu bedarf es aber dem Wissen über die Verbindungen der myofascialen Strukturen bzw. der biomechanischen Ketten.

Ein kleines Beispiel: Die prävertebrale und ventrale Halsmuskulatur, die Beinadduktoren wie auch weitere Muskeln sind Teil der myofascialen tiefen Frontallinie. Achtet mal darauf, was ihr mit dem Kopf macht, wenn ihr am Adduktor-Gerät sitzt. Die meisten von euch werden den Kopf nach vorne ziehen, wenn teils auch nur leicht. Dies liegt in der Verbindung der prävertebralen und ventralen Halsmuskulatur zu den Beinadduktoren.
Wenn die Adduktoren spannen, dann gibt die prävertebrale und ventrale Halsmuskulatur nach, um den Spannungsausgleich herzustellen. Würde ich nur schon bei dieser einen Übung darauf achten, dass ich die Halsmuskulatur entsprechend ihrer Funktion in die Übung mitintegriere, indem ich in eine funktionelle HWS Flexion gehe, würde ich die funktionellen Zusammenhänge wieder integrieren und den Muskel zudem stärken.
Dies ist nur ein kleines Beispiel, solche Kleinigkeiten können bei allen Übungen mit enormem Erfolg berücksichtigt werden.

Ein Dach und ein Fundament
Gehen wir das mal anders an und nehmen wir mal Architekten als Beispiel. Die von ihnen erbauten Objekte haben alle eines gemeinsam: Sie stehen auf einem absolut soliden Fundament, welches meistens noch erdbebensicher ist und sie verfügen über eine solide Dachkonstruktion, welche ihrerseits die Elemente von allen Wänden verbindet und eine tragende Funktion ausübt.

Die dazwischenliegenden Stockwerke sind allesamt für sich zwar stabil, würden aber ohne dieses solide Fundament und die Dachkonstruktion bei der kleinsten Erschütterung in sich zusammenfallen. Gut sichtbar ist dies nach einem Erbeben bei Häusern, die eben diese beiden tragenden Konstruktionen nicht aufweisen, sie fallen zusammen.
Eine ähnliche Bauweise verfolgen Fahrzeuge. Hier bildet das Fahrwerk, also die Räder und die Aufhängung das Fundament und die Karosserie ist so aufgebaut, dass sich die Strukturen wie Türen, Motorhaube, Rahmen etc. gegenseitig stützen. Eine spezielle Rolle nimmt dabei die Dachkonstruktion ein, sie ist quasi der craniocervicale Bereich des Fahrzeuges.

Wäre diese Dachkonstruktion unzureichend aufgebaut bzw. würde man einfach ein Loch reinschneiden, würde die restliche Konstruktion instabil werden und müsste im Verhältnis zuviel Belastung aufnehmen. Über kurz oder lang kommt es unumgänglich zu einer Übermüdung der Strukturen und zu Materialrissen.

Für Skeptiker und Besserwisser: Ein Schiebefenster ist kein Loch, sondern wird durch den eingesetzten Rahmen und die Scheibe zusätzlich stabilisiert. Auch werden Cabrios in den restlichen Strukturen speziell verstärkt (Kompensationsmuster), deshalb sind sie meist auch teurer als Fahrzeuge mit Dach. Da wir den Kopf leider nicht einfach abnehmen können, so schön dies manchmal wäre, können wir die Cabrio-Bauweise mal ausser Acht lassen. Diese Bauweise wird übrigens «selbsttragende Karosserie» kurz SETRA genannt und bis auf wenige Ausnahmen sind heute alle Fahrzeuge so aufgebaut. Diese Bauweise ist, bis auf die festere Struktur, genau wie die Architektur der Gebäude und Brücken mit dem Tensegrity-Modell des Körpers zu vergleichen.

Den Effekt einer verminderten Dämpfung der Fahrzeugaufhängung wird deutlich bei Fahrzeugen, die tiefer gelegt wurden. Dort ist jede Bodenwelle zu spüren. Jetzt wird es einige geben, die sagen, «ja, aber Sportfahrzeuge haben eine solche Aufhängung und haben den viel besseren Halt». Richtig, hier wird der Federeffekt zu Gunsten einer besseren Bodenhaftung in der Kurve minimiert, dies hat aber ganz klar eine sehr viel grössere Belastung der gesamten Karosserie zu Folge und darf auch nur dann ausgeführt werden, wenn Verstärkungen eingebaut wurden oder das Fahrzeug ab Werk darauf ausgerichtet ist.

Jeder Bauherr oder Automechaniker, der im Fundament oder im Aufbau eine Schwachstelle entdeckt, wird dies sofort beheben, da Menschenleben davon abhängig sind. Wenn euer Automechaniker euch sagt, dass ihr unbedingt die Reifen wechseln müsst, weil ihr sonst möglicherweise einen Unfall verursachen könnt, dann tut ihr das sofort und nehmt die Kosten in Kauf.

Was aber bitte hat denn das jetzt mit dem Kopf, der Halswirbelsäule und den Füssen zu tun?
Sehr viel, denn die Bauweise ist dieselbe, auch wenn die myofascialen Strukturen des menschlichen Körpers noch eine viel komplexere Bauweise aufweisen. Das Hauptproblem nenne ich «Error of local functional thinking», also den Fehler der lokalen funktionellen Denkweise, die uns durch die Anatomiebücher und Ausbildungen vermittelt wird.

Die Füsse stellen unser Fundament dar, es stützt die darauf aufgebauten Strukturen. Die Füsse bilden ein «erdbebensicheres Konstrukt», auf welchem der Rest aufgebaut ist. Spätestens jetzt werden viele kommen und sagen «ich habe seit Geburt an Plattfüsse, Senkfüsse oder was auch immer und fühle mich zu 100% fit und beschwerdefrei»! Dazu kann ich dir nur gratulieren und selbstverständlich ist dies möglich. Du hast dich über die Jahre hervorragend kompensiert und die verminderte Funktion der Fussgewölbe ausgeglichen.

Gleichzeitig muss ich dich aber enttäuschen, auch wenn du es kompensiert hast, so hat dein Körper trotzdem mit einer Fehlfunktion zu kämpfen und überlastet dadurch andere Strukturen vermehrt. Die Gelenke unterliegen einer biomechanischen Gesetzmässigkeit und diese können wir nicht umgehen, nur kompensieren. Fällt die Kraft der Kompensation im hohen Alter weg, so bricht das Kartenhaus zusammen. Mehr Beachtung in der Ausbildung ist nötig!

Wieso wird diese Tatsache nur unzureichend in der Fitnessbranche berücksichtigt? Sowohl der Architekt wie auch der Automechaniker und viele andere Berufsgruppen widmen sich in ihrem Studium sehr intensiv dem Fundament und der Dachkonstruktion bzw. dem Aufbau. Warum nicht in der Fitnessbranche?

Dafür gibt es sicher diverse Gründe, einer davon ist, dass es die «üblichen Beginner» meist nicht interessiert. Sie wollen wissen, wie sie Biceps, Core, Glut und Co. stärken können und nicht, wie sie die Füsse oder das craniocervicale System aufbauen können. Gääähhhhnnnn...wie langweilig!

Doch ist es wirklich so, dass es sie nicht interessiert oder vermitteln wir das Thema als Ausbildner zu langweilig bzw. sind uns dessen Wichtigkeit selber noch nicht im vollen Umfang bewusst?

Die Antwort dürfte klar sein, wir als Ausbildner sind dafür verantwortlich, die richtigen Inhalte zu vermitteln und den Studenten mit funktionellen Zusammenhängen für fundamentale Themen zu begeistern! So können wir auch die Begeisterung für die genannten Systeme bei den Studenten fördern und würden vielen Endkunden etwas Gutes tun damit. Die angehenden Fitnesstrainer ihrerseits müssen diese Begeisterung den Kunden weitervermitteln, auch das ist keine Hexerei, wenn wir das leben, was wir vermitteln und nicht einfach nur einen Job erledigen wollen. Einmal mehr möchte ich an die enorme Verantwortung von allen Mitarbeitenden in Fitness- und Personal-Training-Studios appellieren. Wir sind in einer der tollsten Branchen, die es überhaupt gibt. Das Handwerk Fitness soll eine Leidenschaft sein und nicht nur ein Mittel zum Zwecke der Finanzen.

Nach welchen funktionellen Richtlinien Ihr die genannten Systeme erfolgreich integrieren könnt, werden wir euch in der nächsten Ausgabe im Teil 2 dieser Kolumne vorstellen.

Gesundheitskosten – die Kostenspirale dreht sich weiter

Wenn im Herbst die ersten Blätter fallen, ist es Zeit für den Schweizer Gesundheitsminister Alain Berset, vor die Medien zu treten und uns über die Prämienerhöhungen der Krankenkassen zu informieren. Dieses Jahr sind es rekordverdächtige vier Prozent. Die Botschaft ist seit Jahren dieselbe und wir stellen uns berechtigt die Frage, ob ein zukünftiger Bundesrat einmal eine Senkung der Prämien verkünden wird.

Text: Roger Gestach

Wirksame Rezepte gegen den Kostenanstieg

Eines kann man der Politik nicht vorwerfen: Alle sind sich darin einig, dass der Kostenanstieg bei den Prämien unbedingt abgebremst oder sogar gestoppt werden muss. Uneinig ist man sich aber über die Massnahmen.

Die Redaktion der FITNESS TRIBUNE wollte mittels einer kleinen Recherche im Internet die besten Rezepte zur Kostensenkung auf deren Wirksamkeit überprüfen und staunte über die Vielfalt von Vorschlägen von unterschiedlichsten Gruppierungen. Da flüstern Expertengruppen dem Bundesrat ihre Vorschläge ein, santésuisse als grösste Krankenkassenvereinigung vertritt genauso lautstark ihre Interessen wie der grösste Schweizer Ärzteverband FMH. Für uns Konsumenten springt unser Preisüberwacher, Stefan Meierhans, in die Bresche. Er hat schon zahlreiche Vorschläge eingebracht, konnte aber nur kleine Erfolge verbuchen. So schreibt er in seinem Blog: „Die Patienten wären willig zu sparen. Zwischen ihnen und geschätzten Einsparungen in dreistelliger Millionenhöhe im Medikamentenbereich, steht ein veralteter Verordnungsartikel, der von der Pharmalobby verteidigt wird, als sei er eine Lizenz zum Gelddrucken."

Zu viele Köche verderben den Brei

Dieses alte Sprichwort scheint auch bei den Rezepten der Fachexperten zuzutreffen. Bei allen gut gemeinten Vorschlägen findet sich sofort ein anderer Experte, welcher mit stichhaltigen Argumenten die Gegenseite vertritt. Jeder findet ein Haar in der Suppe und kaum ein Rezept konnte so bis heute auch fertig gekocht und den Konsumenten aufgetischt werden. Hungernd nach einer Senkung der Prämien durch geeignete Massnahmen herrscht in der Expertenküche Uneinigkeit zum Leid von uns allen. Denn die Privathaushalte tragen heute etwa 70% der Gesundheitskosten selbst. Einerseits durch die Prämien der Grundversicherung, andererseits durch Franchise, Selbstbehalt, Zusatzversicherung oder Privatversicherung. Der Rest wird durch Steuergelder finanziert mit Beiträgen an Spitäler, Heime oder andere medizinische Einrichtungen.

Von 38,2 auf 82,2 Milliarden Schweizer Franken

Die Konjunkturforschungsstelle (KOF) der ETH Zürich geht davon aus, dass die Gesamtkosten im Gesundheitswesen 2018 auf 82,2 Milliarden Schweizer Franken steigen werden. Vor zwanzig Jahren lagen diese Kosten noch bei 38,2 Milliarden. Die Schuldigen kennt man: Einerseits sind es die Patienten, welche immer häufiger auch wegen Bagatellen zum Arzt oder in den Notfall rennen, andrerseits sind es die Ärzte und Spitäler, welche häufiger behandeln und operieren. Man geht davon aus, dass alleine durch falsche Behandlungen, unnötige Operationen, falschen Diagnosen oder Infektionen in den Spitälern Mehrkosten von rund sechs Milliarden entstehen.

Präventionsbeiträge nur bei erreichtem Ziel

Es ist erstaunlich, dass bei der Vielzahl von Rezepten das Einfachste immer wieder vergessen geht. Eigenverantwortliches Handeln durch genügend Bewegung. Zwar unterstützen Krankenkassen durch Zusatzversicherungen den gesunden Lebensstil ihrer Kunden mit Beiträgen. Dahinter stehen allerdings eher Marketingüberlegungen als eine echte Überzeugung. Eine Krankenkasse, welche die Mitgliedschaft in einem Fitnessclub nicht unterstützt, wird ihre Zusatzprodukte nur schwer verkaufen können. Nach wie vor gibt es aber Kassen, welche ohne Trainingsnachweis Beiträge an ihre Mitglieder auszahlen. Der Kauf eines Abos und die entsprechende Quittung genügen, um das Geld locker zu machen. Man möchte den Kunden auf keinen Fall verlieren. Dabei könnte dieser Beitrag als Belohnung und Motivation für ein regelmässiges Training, betreut durch eine Fachperson, viel besser eingesetzt werden. Wenn das Abo nur nach mindestens 60 Trainings pro Jahr durch die Kasse subventioniert würde, müsste sich schon heute mancher Gast deutlich mehr anstrengen.

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

Roundtables an der FitnessEXPO in Basel

Können Einzelstudios zukünftig noch überleben?

Erst machen den Fitnessstudios die grossen Ketten zu schaffen, dann kommen zu allem Elend noch die Discounter! Was tun in dieser Situation? Wie können die Kleinen sich positionieren und im Markt behaupten? Die FITNESS TRIBUNE lädt zu einem Panelgespräch anlässlich der FitnessEXPO Basel ein.

v.l.n.r.: Roger Gestach, Claude Ammann, Edy Paul, Thomas Akermann, Töni Obrist, Beat Friedli

Roger Gestach eröffnet das Panel-Gespräch. Es sei möglicherweise einzigartig, was sich in der Schweiz in der Fitnessbranche abspiele. *"Wir diskutieren heute über das Thema, ob die kleinen Einzelstudios in dem, was sich heute mit grossen Players im Fitnessbereich entwickelt, noch überleben können."* Das Schweizer Fernsehen filmt das Gespräch, um es in einer gut einstündigen Sendung über die Fitness Branche zu verwenden, worin es insbesondere um diese Thematik geht.

Sterben die Einzelstudios?

Roger fragt, wenn man alles höre, was in der Fitnessbranche ablaufe, sei dies doch ähnlich wie damals bei den Fachgeschäften, als grössere Ketten diese übernahmen (Anm. d. Red.: er spricht vom Sterben der "Tante Emma" Läden). So möchte er jeden fragen, *"gibt es künftig noch grössere Einzelstudios mit 1000 m2 und mehr?"*

Claude: *"Studios gibt es dann vielleicht nicht mehr. Aber Fitness, Gesundheit, Bewegung ist eine Vertrauenssache, welche man erarbeiten muss. Vielleicht werden die kleinen gestärkt aus dieser heutigen Bewegung hervorgehen. — Ich glaube eher, dass es in 10 Jahren keine Ketten mehr gibt, da die Einzelkämpfer viel kreativer sind." (Er sage dies, um Thomas herauszufordern! — schallendes Gelächter!)*

Edy: *"Was du sagst, Claude, kann ich voll unterstützen. Neue Positionierung, neue Nischen, werden in die Branche hineingebracht werden. Die Vielseitigkeit wird sich vermehren. Ich bin nicht der Meinung, dass es den einen oder anderen nicht mehr gibt. Es gibt eine Diversifizierung. Man muss sich spezialisieren. Und die Landschaft wird sich*

Claude Ammann – Präsident SFGV

verändern, die Anzahl Clubs wird zurück gehen, aber es wird mehr Segmente geben. Doch spielt es keine Rolle, ob Einzel- oder Ketten-Studio."

Thomas: *"Die Kettenbildung wird weitergehen. Wir kriegen auch Anfragen von Einzelstudios."* Aber was Edy Paul gesagt habe, könne durchaus zutreffen. Wenn sich das Einzelstudio bemühe, könne es sich sicher seinen Platz im Markt behaupten.

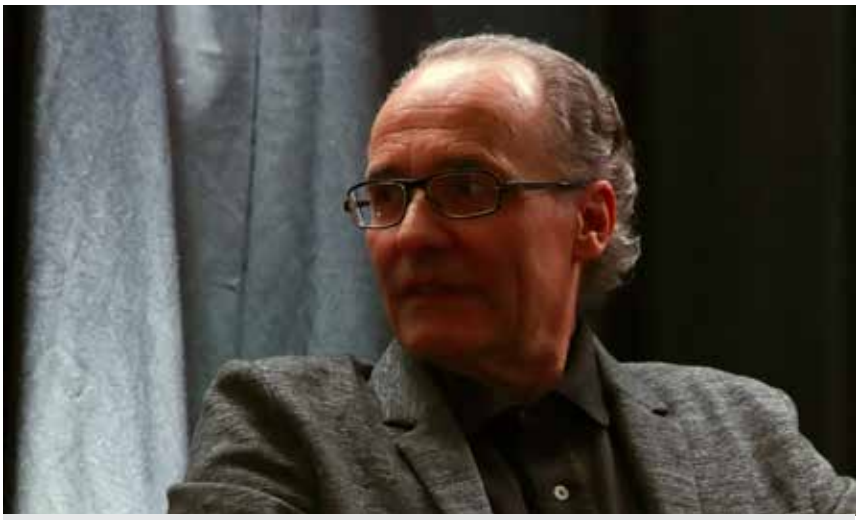
Töni: Er meint, dass wenn die Einzelstudios ökonomisch und marktwirtschaftlich unterwegs seien, dass dies dann das schon funktionieren würde.

Beat: Mit 10-11% seien es immer noch gleich viel, welche Fitness betreiben, wie eh und je. Dies halte sich. Wenn es neue Centers gäbe, werde es knapp. Aber es gäbe noch viele, welche infrage kämen für Fitness. *"Wenn ich mich richtig positioniere, glaube ich, habe ich auch in 10 Jahren noch eine Chance."*

Braucht es künftig noch Einzelstudios und weshalb?

Roger: *"Wenn ich mich in einem Fitnesscenter wohlfühle, kann es mir doch als Kunde egal sein, ob das Center zu eine Kette gehört oder ein Einzelstudio ist. Weshalb braucht es noch Einzelstudios?"*

Claude: Einige seiner Kollegen hätten grosse Angst vor der Migros. Vor 15-20 Jahren sei man allein mit einem Studio in einer Stadt unterwegs gewesen. Wenn dann ein weiterer gekommen sei, hätte man lernen müssen, mit Konkurrenz umzugehen. Dies heisse Konditionierung. *"Jetzt kommen die grossen Players. Aber das Vertrauen ist damit nicht gegeben"* und doppelt nach: *"Die Zeit, in welcher man grosse Kohle machen konnte, ist vorbei! — Wir haben viele KMUs. Da hat es Könige in ihrem Reich. Doch ist Betreuung wie gesagt, Vertrauenssache. Dies lässt sich nicht über eine App lösen. Da kann man auch 200 bis 300 Franken teurer sein."*



Edy Paul – Coach und Unternehmensberater

Ist die Betreuung bei Ketten schlechter?

Roger: *"Edy, ist dann die Betreuung bei grossen Ketten schlechter? Du hast 40 Jahre Erfahrung. Wie siehst du das?"*

Edy: *"Ich kenne beides. Ich hatte das Problem selber gehabt in der Vergangenheit in grossen Ketten. Einzelkämpfer nützen den Vorteil, dass sie Trends viel schneller umsetzen können als Ketten, aber oft ihre Stärken nicht. Und wenn sie nicht ihre Stärken nutzen, sind sie in der Betreuung nicht besser, als eine Kette."* Die Einzelkämpfer würden sich zu wenig auf ihre Qualitäten konzentrieren. Die grossen Ketten könnten aber nicht das hinkriegen, was ein Einzelkämpfer als Patron, welcher die Kunden persönlich betreue, erreiche.

Claude: *"Wir haben auch Ärzte und die Kunden glauben, dass der Arzt ihnen gesagt hat, wie sie Fitness machen müssten, obwohl er keine Ahnung hat."*

Töni: *"Ja, ich meine schon, da wir Einzelstudios uns mehr Zeit nehmen für die Kunden und deshalb besser betreuen als die Ketten."*

Thomas widerspricht, da sie die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter gezielt fördern würden, wäre die Betreuung bei ONE Training Center definitiv nicht schlechter als bei Einzelstudios. *„Bei unseren 12 Standorten, steckt one to one im Namen. Da steht qualitativ hochstehende Betreuung im Vordergrund."*

Beat: *"Wir hatten bei TC in Muri mit rund 600—700 Mitgliedern weniger Fluktuation, als bei den 2000 Mitgliedern in Frauenfeld."* Einzelstudios können besser betreuen.

Digitalisierung?

Roger: *"Junge Menschen kommen mit einem fertigen Trainingskonzept aus dem Internet ins Center. Benötigen wir in Zukunft noch die Betreuung im Fitnesscenter?"*

Edy: *"Das Eine Tun, das Andere nicht lassen. Auf der einen Seite braucht es einen persönlichen Kontakt. Es braucht aber auch die Digitalisierung."*

Claude: *"Jeder hat im Fitness seinen persönlichen Trainer. Dies wird als Megatrend im Fitness in den nächsten 10—15 Jahren gesehen!"*

Thomas: *"Im Zusammenhang mit der Digitalisierung wird die Fitnessbranche nicht grundsätzlich verändert. Daher haben wir eine gute Ausgangslage."*

Beat: *"Mit der Firma milon sind wir direkt betroffen. Die Anamnese hat man früher in einem Ordner drin gehabt. Heute sehe ich sofort, was der Mensch benötigt. Heute kann ich mir als Trainer viel mehr Zeit nehmen für den Kunden. Digitalisierung kann nicht die Kundenbetreuung ersetzen, sie muss Hilfsmittel sein. — Ich benötige Leute mit Herz!"*

Roger: *"Bei älteren Leuten mag Betreuung wichtig sein. Aber wenn ich die jungen sehe, frage ich mich, brauchen diese das noch, da sie sich doch im Internet informieren, Edy?"*

Edy: *"Ich meine, dass das immer wichtiger wird. Die persönliche Zuwendung und*

Thomas Akermann – Geschäftsführer von ONE Training Center

Betreuung wird nicht ersetzt werden können." Betreuung sei nicht bloss ein guter Ausweis — Zuwendung sei hier genauso wichtig, wie in der Gastronomie. Der Giovanni, welcher mit Herz und Seele an der Front stehe, gewinne immer!

Roger: *"Töni, wie siehst du dies? Gibt's dein Studio in 10 Jahren noch?"*

Töni: *"Vertrauen bringt auch Stabilität."* — Wenn ein Einzelkämpfer dienstleistungsorientiert arbeite, könne er mehr erreichen.

Beat: *"Die kleinen Studios arbeiten immer noch mit Karteikarten, auf welchen nicht viel gekritzelt wird. Aber ich meine auch, dass Einzelunternehmer eine Chance haben. Aber viele reklamieren und jammern über die Ketten. Ich muss meine Stärken kultivieren! Doch sind es letztlich Menschen, welche das Center ausmachen. Wenn sie ihre Hausaufgaben erledigen, werden die kleinen Center auch überleben."*

Konkurrenz mit besserer Infrastruktur

Roger: *"Töni, wenn du 100 Meter neben dir einen Discounter kriegst, der doppelt so gross ist, die bessere Infrastruktur hat und wesentlich günstiger ist, kannst du da weiter bestehen?"*

Töni: *"Es kommt auf die Software an (Personal, Betreuung), nicht auf die Hardware."*

Beat: *"Wenn der Besitzer selber 10 Stunden im Laden steht, dann fühlen sich die Kunden dort zuhause und werden nicht so schnell wechseln. Wenn man aber auf der Suche ist, geht man googeln. Da kann es schwierig werden, neue Kunden zu kriegen! Hier zählen Preis und Präsentation."*

Roger: *"Was auch speziell ist: Im Detailhandel sieht der Discounter anders aus als der Premiumanbieter. Da sieht der Kunde rein optisch, dass es anders ist. Das Gleiche gilt bei den Hotels, drei Sterne ist anders als fünf Sterne. In der Fitnessbranche ist dies teilweise nicht so."* Bei den Fitnesscentern würden die Kettenbetriebe oft schöner aussehen als die Einzelcenter und die Mitglieder sich dann fragen, warum sie für ein infrastrukturell schlechter ausgerüstetes Studio mehr zahlen müssten?

Claude: *"Von diesem (Fitness-)Kuchen kann jeder profitieren. Die Infrastruktur ist das Sahnehäubchen auf dem Kuchen. Das wird für die Kunden nicht derart im Vordergrund stehen. Das Sternesystem des SFGV steht für die Betreuung und nicht den Preis."*

Thomas: *"Mit ONLY-Fitness wollen wir das beste Preis-Leistungsverhältnis anbieten!"*

Edy: *"Ein neuer Discounter mit sehr guter Infrastruktur wird im ersten Schritt eine Welle entstehen lassen, dass Einzelstudios Kunden verlieren. Wenn man aber eine Qualitätsoffensive macht und einen Schnauf von 1 1/2 Jahren hat, kommen die Kunden zurück."*

Claude: *"Ich habe eine alte Infrastruktur. In der Nähe sind verschiedene neuere und günstigere Center. Ich glaube nicht, dass sich neue Kunden durch die Infrastruktur blenden lassen. Wir sind immer noch in den 11% Trainierenden der Gesamtbevölkerung drin! Wir müssen lernen umzudenken."*

Nachfolgeregelung

Roger: *"Edy, Du verkaufst Studios. — Hast du viele Leute am Telefon? Du müsstest ja überrannt werden?!"*

Edy: *"Danke für die Reklame. Ich lass dich gerne in diesem Glauben. Aber die Meisten sind Solche wie ich — von der ersten Generation —, welche pensioniert sind und keine Nachfolge gefunden haben. Für solche sorge ich für eine Nachfolge, bzw. Übernahme. So kann man eine Übernahme auch ohne Geld machen, wenn der ursprüngliche Besitzer dafür eine lebenslange Rente kriegt, zumal viele Unternehmer keine Pensionskasse besitzen. Und ein Teil wird durch die Kinder weitergeführt.*

Ich habe nur wenige Einzelfälle, welche tragisch sind und ihr Center schliessen müssen."

Discount

Roger: *"Thomas, wieso steigt die Migros Luzern nun auch in den Discountmarkt ein?"*

Thomas: *"Für mich war von Anfang an klar. Wir müssen im Rennen um die Konkurrenz mitmachen. Wir haben das abgewogen, uns aber gesagt, dass wir das schon lieber selber machen, als dies andern zu überlassen."*

Roger: *"Töni, du hast diesen Schritt ja auch unternommen. Du hast ein klassisches Studio und selber noch drei Discount-Center. — Warum?"*

Töni: *"Wir wollten einen 24 h Betrieb anbieten und etwas machen für Leute mit einem kleineren Budget. Eines war klar, mit dem bestehenden Center konnte ein 24 h Betrieb nicht realisiert werden."*

Gesundheitscenter die Lösung!

Roger: *"Beat, was macht ihr genau mit eurem "FR!TZ"? Kannst du das Konzept kurz erklären?*

Beat: *"Ich arbeite für milon und leite Fitnesscenter bereits seit 32 Jahren."* Vor paar Jahren hätte er erkannt, dass man mehr für die Gesundheit machen müsse. Der Punkt sei der, wir würden mit den traditionellen Center, nur einen Teil der Bevölkerung ansprechen. *"Personen die in erster Linie aus gesundheitlichen Gründen und Problemen trainieren wollen, tun sich schwer, in ein Fitnesscenter zu gehen."* Deshalb hätten sie sich entschlossen, den Ausdruck Fitness wegzulassen. *"65% unserer Leute sind noch nie in einem Fitness Studio gewesen! Wir verfügen über 350 m2 Trainingsfläche. Die Technik, welche wir anwenden, macht den Leuten den Einstieg enorm leicht. Das ist sehr wichtig! Bei uns hat jeder Kunde einen Termin! Daher ist die Fluktuationsrate bei 28% (statt 40-50% wie üblich) und sie geht noch runter! Ich selbst bin 54. Und diese Bevölkerungsschicht ist kaufkräftig und hier benötigen wir ein lösungsorientiertes Marketing, da bei diesen Leuten, wie erwähnt, die Gesundheit im Vordergrund steht. Wir haben in einem Jahr 1000 Mitgliedern geschafft. Wir werden nächstens 1300 Mitgliedern haben und nutzen High Tech, um einen raschen Turnaround zu schaffen."*

Beat Friedli – milon und FR!TZ

Ein guter letzter Tipp für alle Einzelstudios

Roger: *"Wir kommen zur Schlussrunde. Habt ihr noch einen guten Tipp? Wie könnten sie sich Einzelstudios anders positionieren?"*

Claude: *"Sich seinen Stärken treu bleiben und diese Karte ausspielen! In andern Branchen muss man dies auch tun. Wir sind neben der Informatik die zukunftsträchtigste Branche! Somit ist die Zukunft für uns da! Bei uns haben die KMUs einen grossen Nachholbedarf. Wir haben da noch grosse Aufgaben zu erfüllen. Diese haben die grossen Centers und Ketten längst gemacht. Dies gehört auch zur Positionierung. Jedoch wird dies auf die Salärstruktur Konsequenzen haben. — In einem Netzwerk hilft es, dass man sich austauschen kann."*

Edy: *"Für mich ist der Hauptgrundsatz: nicht in den Preiskampf eintreten, d.h. nicht mit den Preisen runter gehen! Drei Punkte zählen: 1) Positionierung! Was kann ich optimieren? Wo sind Fehler? Kundennähe zählt! Das muss super sein! 2) In welche Richtung gehe ich? Gegend analysieren, Konkurrenz, was bietet sie an? Eine Kette kann nicht so rasch reagieren. Dies ist ein Vorteil des Einzelunternehmers! 3) Mache ich einen guten Job? Kann ich dahinter stehen?"*

Thomas: *"Thema Gesundheit / Fitness ist ein Mega-Thema. Damit wird der Kuchen auch grösser und hat Platz für alle Players. Die Migros nehmen die Einzelstudios auch ernst. Wir wollen nicht die Billigsten, sondern die Besten sein für Leute, welche sich fragen: Was brauche ich? Unabhängig von der Grösse, kommt es auf die saubere Auslegeordnung an, dann haben Einzelkämpfer, aber auch Ketten Chancen."*

Töni: *"Egal was ich anbiete, es muss professionell sein und authentisch daher kommen. Dann stimmt es!"*

Beat: *"Die Betreiber sind beim Angebot z.T. nicht sehr gezielt und laufen dann vielleicht in die Roten Zahlen. — Alles über Bord werfen, was nicht funktioniert und die Stärken leben, welche die Konkurrenten nicht bieten können!"*

Töni Obrist — Vitamare Frick

Claude Ammann ist Präsident des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verbandes (SFGV). Der SFGV vertritt heute 350 Fitnesscenter in allen Landesteilen der Schweiz. Als Claude Ammann vor fünf Jahren das Präsidium übernommen hat, waren es 190 Center. Die Fitness-Ketten sind mehrheitlich nicht im SFGV. Der SFGV vertritt somit in erster Linie die Interessen der Einzelcenter und Einzelkämpfer. Nebst seiner Tätigkeit als Verbandspräsident, betreibt Claude Ammann in Zuchwil ein eigenes Center unter dem Namen Physioinfit. Im Center integriert ist eine Physiotherapie und Arztpraxis.

Edy Paul ist seit über 40 Jahren in der Fitness- und Gesundheitsbranche unterwegs, ist Gründer von TC Training Center und Mitbegründer des SFGV. Von ihm stammen viele erfolgreiche Konzepte in der Branche. Er ist seit vielen Jahren als Coach und Unternehmensberater unterwegs. In den letzten Jahren hat er sich spezialisiert, Fitnesscenter zu verkaufen und Nachfolgeregelungen zu finden, da viele Centerinhaber der ersten Stunde mittlerweile im Pensionierungsalter sind.

Thomas Akermann ist Geschäftsführer von ONE Training Center, einer Tochtergesellschaft der Migros Luzern. Die Migros ist mit über 100 Fitness- und Wellnessanlagen der grösste Player der Branche in der Schweiz. ONE Training Center ist Marktführer in der Zentralschweiz mit 12 Anlagen im Premiumbereich. Die Migros Luzern eröffnet nun in Emmenbrücke im Frühling 2018 ein ONLY Fitness, wo das Jahresabo bereits ab Fr. 399.- verkauft wird. Die Migros steigt damit in den Discount- Fitnessmarkt ein.

Töni Obrist ist bereits seit 30 Jahren in der Fitnessbranche tätig, mit dem Vitamare Fitness in Frick, welches ein traditionelles Fitnesscenter ist: grosses Angebot, gute Betreuung, Gruppenkurse, Kinderparadies, Wellness, im oberen Preissegment. Spannend ist, dass Töni Obrist nebst dem Vitamare auch drei Discountcenter betreibt. Unter dem Namen Budget-Fitness kann der Kunde für einen günstigen Preis rund um die Uhr (24 Stunden) trainieren.

Beat Friedli vertritt am Panel-Gespräch einerseits die Fitness-Industrie (Gerätehersteller), nämlich MILON, ein führender Hersteller elektronischer Kraft- und Ausdauergeräte. Anderseits haben Beat Friedli und Lars Harms mit dem FR!TZ in Illnau ein sehr erfolgreiches neues Konzept für den Gesundheitsmarkt entwickelt. Mit einem kleinen Center, in einem kleinen Einzugsgebiet, hat FR!TZ bereits nach einen Jahr eine für die Branche überdurchschnittliche Anzahl Kunden, interessanterweise aber keine traditionellen Fitnesskunden. Beim FR!TZ sucht man das Wort „Fitness" vergebens, stattdessen lautet das Motto "FR!TZ bewegt mich".

Roger Gestach (Moderation) Ist seit 24 Jahren in der Fitnessbranche, davon 15 Jahre als selbständiger Unternehmer von 4 grossen Fitnesscentern in der Zentralschweiz. Er ist der Gründer von ONE Training Center. Die Center hat er dann an die Migros Luzern verkauft, war aber anschliessend noch fast 9 Jahre als Geschäftsführer im Auftrag der Migros für ONE tätig. Per 1. September 2017 hat er die FITNESS TRIBUNE übernommen, das führende Fachmagazin für Fitness, Wellness und Gesundheit im deutschsprachigen Europa.

Angelika Müller neue Geschäftsführerin bei Inko

Die neue Geschäftsführerin bei Inko heisst Angelika Müller. Sie wurde 1966 in Ingolstadt geboren und arbeitete bis 2001 im medizinischen Bereich. Nach mehreren Stationen im Vertrieb von Pharma-Produkten ist sie seit Oktober 2015 Vice-President GMS (Globale Marketing Sales) bei B. Braun Melsungen / Bereich Critical Care mit einem Umsatzvolumen von 550 Mio. Euro.

Inko ist Teil der B. Braun Melsungen AG. Diese versorgt den Gesundheitsmarkt weltweit mit Produkten für Anästhesie, Intensivmedizin, Kardiologie, extrakorporale Blutbehandlung oder Chirurgie sowie mit Dienstleistungen für Kliniken, niedergelassene Ärzte und den Homecare-Bereich. Weltweit hat der Konzern ca. 58.000 Mitarbeiter, davon 14.900 in Deutschland.

Neu bei STOFFWECHSELKURschweiz: Rolf Hugi

In den letzten zwei Jahren entwickelte sich die HIMMELBACH GmbH welcher STOFFWECHSELKURschweiz gehört, zu dem was sie heute ist: Ein durch und durch Schweizer Produkt und Konzept, das den ganzheitlichen Aspekt der natürlichen Stoffwechselaktivierung für Figur, Gesundheit und Leistung in einer bis anhin nicht da gewesenen Form umsetzt. Die Möglichkeiten und das Wachstumspotenzial sind immens. Die STOFFWECHSELKURschweiz wächst: Rolf Hugi ist seit dem 1.11.17 als freier Vertriebsmitarbeiter in der deutschsprachigen Schweiz tätig. Er bringt eine langjährige Erfahrung im Fitnessbereich und ein grosses Know-how mit. STOFFWECHSELKURschweiz ist insbesondere für Fitnesscenter, Personaltrainer, Naturheilpraktiker und Kurhotels extrem spannend. BT COACHING, mit

Hauptsitz in Muotathal, ist für den Gesamtvertrieb der STOFFWECHSELKURschweiz zuständig und ist überzeugt, dass Rolf Hugi einen grossen weiteren Schritt im Schweizer Markt ermöglichen wird. Kontakt: BT COACHING / beny.treier@bt-coaching.ch

Stephan Pfitzenmeier wird neuer CEO von INLINE

Stephan Pfitzenmeier übernimmt als neuer Geschäftsführer in der Funktion des CEO die operative Gesamtleitung der INLINE Unternehmensberatung GmbH für Fitness- und Wellnessanlagen, ein Tochterunternehmen der Genossenschaft Migros Zürich. René Kalt, Direktionsleiter Freizeitanlagen Genossenschaft Migros Zürich und Geschäftsführer der Migros Freizeit Deutschland GmbH, welcher das Unternehmen interimistisch als CEO geleitet hat, übergibt per 1.1.2018 das Amt und übernimmt gleichzeitig die Aufsichtsfunktion. Stephan Pfitzenmeier wird gemeinsam mit der amtierenden Geschäftsführerin Cristina Brandtstetter (COO), welche seit November 2016 die Inline GmbH mitprägt, das Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führen.

Stephan Pfitzenmeier gilt als profunder Kenner der Fitnessbranche. Im Sport-, Freizeit- und Dienstleistungssektor, bei der Unternehmensgruppe Pfitzenmeier, bekleidete er verschiedenste leitende Funktionen (Sportlicher Leiter, Geschäftsführung der IFAA, Leitung Marketing und Geschäftsführer der Unternehmensgruppe). So begleitete er die Unternehmensgruppe Pfitzenmeier mehr als 25 Jahre. Er ist ausgebildeter Physiotherapeut und verfügt über einen Master in Management (Malik MZSG) St. Gallen. Stephan Pfitzenmeier (48) ist verheiratet und

hat eine Tochter. In seiner Funktion als CEO wird er zusätzlich sämtliche Tochterunternehmen der Inline Gruppe, wie beispielsweise die Franchisegruppe INJOY mitverantworten.

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

Produktivitätsmethode

Die einzige Produktivitätsmethode, die Sie brauchen

Der Alltag eines Studioleiters oder eines Mitarbeiters mit Entscheidungsbefugnissen, wie beispielsweise der Leiter des Trainingsbereichs in einem Studio, ist in der Regel von vielerlei verschiedenen Aufgaben geprägt. Gerade wenn es mal wieder „viel" oder sogar „zu viel" wird, droht man den Überblick zu verlieren und die persönliche Produktivität nimmt zwangsläufig ab, sofern man nicht über ein sehr gut ausgeprägtes Selbstmanagement verfügt. Methoden, wie man seine eigene Produktivität hoch hält, gibt es sicherlich viele. Im Folgenden soll eine sehr einfache und die wohl einzige Produktivitätsmethode dargestellt werden, die Sie tatsächlich im Studioalltag brauchen, die Ivy-Lee-Methode.

Die Entwicklung

Die hoch effiziente und praktikable „Ivy-Lee-Methode" ist ca. 100 Jahre alt aber nach wie vor ein extrem einfaches aber effizientes System der Tagesplanung. Im Jahr 1918 war Charles M. Schwab einer der reichsten Menschen der Welt. Er war Eigentümer der Bethlehem Steel Company, dem damals grössten Schiffsbauer und zweitgrössten Stahlproduzenten in den USA. Der berühmte Erfinder Thomas Edison hatte Schwab einmal als „Master Hustler" bezeichnet. Schwab war stets daran interessiert, besser zu sein als seine Konkurrenz.

Charles M. Schwab war unzufrieden mit der Produktivität seiner Mitarbeiter. Um sich selbst und seine Führungskräfte produktiver und effizienter zu machen, arrangierte Schwab ein Meeting mit dem damals schon bekannten Produktivitäts-Trainer Ivy Lee. Lee war selbst ein erfolgreicher Geschäftsmann und er war weithin bekannt im Bereich der Public Relation. Im Rahmen des Meetings mit Ivy Lee stellte Charles M. Schwab Lee die Frage, ob er nicht einen Tipp hätte, wie er und sein Team produktiver werden könnten. Die Antwort Lee's auf diese Frage war: „Geben Sie mir 15 Minuten mit Ihren Führungskräften". Schwab reagierte daraufhin: „Wieviel wird mich das kosten?". „Wenn es nichts bringt, dann zahlen Sie mir gar nichts", antwortete Lee. „Und wenn der Tipp Sie und Ihr Team produktiver macht, dann schicken Sie mir im Anschluss einfach einen Scheck über den Betrag, der Ihnen dieser Tipp wert ist." Charles M. Schwab war damit einverstanden und so legten sie los.

Die Methode

Schwab versammelte seine Führungsmannschaft um Lee, der daraufhin seine Methode der Tagesplanung dem Team vorstellte. Die Methode umfasst die folgenden fünf Schritte:

1. **Erstelle eine Liste am Ende Deines Arbeitstages**

   Am Ende eines jeden Werktages wird der folgende Tag geplant. Man schreibt untereinander die sechs wichtigsten Dinge auf, die am nächsten Tag unbedingt erledigt werden müssen. Es dürfen dabei nur maximal sechs Punkte auf die Liste kommen.

2. **Priorisiere diese Aufgaben**

   Diese sechs Aufgaben sollen nun nach ihrer Wichtigkeit geordnet werden. Die wichtigste Aufgabe steht oben, die unwichtigste Aufgabe unten.

3. **Beginne Deinen Arbeitstag mit der wichtigsten Aufgabe**

   Jeder Mitarbeiter soll nun seinen Arbeitstag mit der Bearbeitung der wichtigsten Aufgabe, also der Aufgabe, die ganz oben auf der Liste steht, beginnen. Man soll nur diese Aufgabe bearbeiten und nicht aufhören bis die Aufgabe erledigt wurde. Es soll so lange nicht zu der zweiten Aufgabe übergegangen werden, bis die erste abgeschlossen ist.

4. **Arbeite die Liste der Rangfolge nach ab**

   Nun soll mit dieser Arbeitsweise bzw. Systematik weiter gearbeitet werden. Die dritte Aufgabe auf der Liste wird erst begonnen, nachdem die zweite abgeschlossen ist. Mit dieser Methode fährt man solange fort, bis die Liste abgearbeitet ist. Wenn nicht alle Punkte auf der Liste geschafft werden, erfolgt ein Übertrag auf die Liste des darauffolgenden Tages. Diese Aufgabenliste wird dann mit neuen Aufgaben wieder auf max. sechs Aufgaben aufgefüllt.

5. **Mache diese Methode zu Deiner täglichen Routine**

   Diese Verfahrensweise soll dann jeden Arbeitstag wiederholt werden.

Das Ergebnis

Lee's Methode klingt simpel, was dazu führte, dass Charles M. Schwab ebenso wie sein Führungsteam zunächst skeptisch waren, ob das denn klappen würde. Aber sie wollten es versuchen. Drei Monate später rief Charles M. Schwab Lee wieder in sein Büro und überreichte ihm einen Scheck über 25.000 US$ (heutiger Gegenwert etwa 400.000 US$). Anhand dieser Summe kann man sich sehr gut vorstellen, wie enorm die Ergebnisse der Ivy-Lee-Me-

Roman Spitko

verfügt über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre und ein Master of Laws-Studium (LL.M.). Seit März 2007 ist der ehemalige Badminton-Nationalspieler als Dozent, Referent, Autor und Tutor sowohl für die BSA-Akademie als auch für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG tätig. Seit 2015 fungiert er zudem als Fachleiter Management/Ökonomie. www.dhfpg-bsa.de

thode für die Produktivität von Charles M. Schwab und dessen Mitarbeiter der Bethlehem Steel Company gewesen sein müssen.

Die Vorteile für Fitnessstudios

Die Vorteile der Methode von Ivy Lee, auch für Betreiber von Fitnessstudios, liegen auf der Hand:

- **Die Vorgehensweise ist einfach:** Ein kleines Kind würde diese Methode binnen einer Minute verstehen. Man benötigt keine Zusatz-Tools und keine Programme, lediglich einen Stift und ein Blatt Papier! Mehr nicht. Ausserdem kostet die Erstellung kaum Zeit. Deshalb sind sogar Planungsmuffel sehr schnell für diese Methode zu begeistern.

- **Prioritäten setzen wird sehr einfach:** Es dürfen ja nur sechs Aufgaben auf dieser Liste stehen, die dann nach Wichtigkeit gereiht werden. Man wird also sehr schnell und einfach zwischen wichtigen und unwichtigen Aufgaben unterscheiden lernen. Zudem wird man automatisch Entscheidungen treffen und automatisch lernen, viele Dinge zu eliminieren. Denn sechs Punkte sind extrem wenig.

- **Man wird gezwungen, harte Entscheidungen zu treffen:** Gerade, wenn es um die Priorisierung der Aufgaben geht.

- **Man kommt schneller in die Gänge:** Weil die Liste bereits am Ende des vorigen Arbeitstages für den kommenden Tag erstellt wird und so direkt morgens klar ist, welche Aufgaben erledigt werden müssen. Somit wird die grösste Hürde, die Menschen abhalten Dinge zu Ende zu bringen, eliminiert: Der eigentliche Start der Aufgabenbearbeitung.

- **Die Methode fördert das Single-Tasking:** Zuerst die wichtigste Aufgabe, dann die zweitwichtigste, dann die drittwichtigste und so weiter. Kein paralleles Abarbeiten, kein hin und her springen, also kein ineffizientes Multitasking. Man hat den vollen Fokus auf diese eine Aufgabe und sonst nichts.

Das Wichtige an dieser Methode ist, dass man den Fokus behält und die Aufgabe mit der grössten Priorität als erstes erledigt. Alles in allem ist die Ivy-Lee-Methode wirklich sehr einfach, effizient und sehr gut umsetzbar. Nutzen auch Sie die Ivy-Lee-Methode für Ihre tägliche Aufgabenplanung, insbesondere für die tägliche Aufgabenabarbeitung. Die mit der Methode verbundenen Vorteile werden Ihnen helfen, Ihren Studioalltag produktiv und erfolgreich zu meistern.

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!

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

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

Hirscher zum vierten Mal Österreichs Sportler des Jahres

Es war ein Abend ganz im Zeichen grossartiger sportlicher Leistungen: Die von der Sporthilfe organisierte LOTTERIEN Sporthilfe-Gala, die erstmals in der ehrwürdigen Wiener Marx Halle über die Bühne ging. In einem glanzvollen Rahmen gab sich Österreichs Sportfamilie ein feierliches Stelldichein und verneigte sich vor den Champions ihres Metiers.

the fitness company als Partner der Sporthilfe-Gala hatte nicht nur die Ehre, die Patronanz für den Sportler des Jahres 2017 mit Behinderung, den Skifahrer Markus Salcher, zu übernehmen, sondern auch sonst allen Grund zur Freude. Denn zum Star des Abends avancierte Skistar und Technogym-Markenbotschafter Marcel Hirscher, der bereits zum vierten Mal (!) Österreichs Sportler des Jahres wurde. Damit stellte er den Titel-Rekord von Hermann Maier ein. Hirscher wurde bereits 2012, 2015 und 2016 ausgezeichnet.

Der 28-jährige Salzburger gewann die unter den Mitgliedern der Sportjournalisten-Vereinigung Sports Media Austria (SMA) durchgeführte Wahl in diesem Jahr mit 1543 Punkten (davon 140 erste Plätze) vor Skispringer Stefan Kraft und Tennisspieler Dominic Thiem. Hirscher hatte in der

abgelaufenen Saison seinen sechsten Gesamtweltcup in Serie und zudem zwei WM-Goldmedaillen geholt.

Bei der Gala war Hirscher nicht anwesend — und das hatte einen triftigen Grund. Der Ski-Superstar war bei der zeitgleichen Preisverleihung zum Europas Sportler des Jahres durch die Vereinigung der Nationalen Olympischen Komitees (ANOC) in Prag. „Zwei Titel an einem Abend verliehen zu bekommen ist nicht alltäglich und deshalb eine ganz besondere Ehre", teilte der 28-jährige via Liveschaltung mit.

Bei den Damen setzte sich Snowboarderin Anna Gasser vor Ski-Ass Nicole Schmidhofer durch.

Und auch die Mannschaft des Jahres ist bei the fitness company gern gesehener Gast. Das Sommermärchen bei der UEFA Europameisterschaft ging für die ÖFB Fussballmannschaft der Damen nahtlos in ein Herbst-Highlight über. Die Truppe von Trainer Dominik Thalhammer, die ebenfalls auf die Geräte von Technogym vertraut, sicherte sich mit 1878 Punkten vor den Beachvolleyball-Vizeweltmeistern Clemens Doppler/Alexander Horst den Titel als Mannschaft des Jahres.

31. Club Industry Conference and Fair Chicago USA, 4. – 6. 10.2017

Die Club Industry Events finden seit den 1980er Jahren statt. Früher vergleichbar gross und gleich bedeutend wie die IHRSA Convention, gab es sogar eine Club Industry East Messe, die zwischen New York und Philadelphia pendelte.

Nach vielen Jahren der sukzessiven Verkleinerung, hat sich der Event in Chicago stabilisiert und erholt sich leicht. Dieses Jahr waren ca. 2700 Teilnehmer anwesend, meist aus der Midwest-Region der USA, aber auch eine Attraktion für Leute aus New York, Florida und Kalifornien.

Die Eröffnungsreferentin Michelle Poler, Gründerin von „Hello Fears", sprach mit ihrem Vortrag "Wovor haben Sie Angst?" über den Mut, ihr volles Potenzial zu nutzen und ihre Komfortzone zu verlassen. Weitere Vorträge zu den Themen Wellness Leadership Sales und Business Basics mit hochkarätiger Besetzung wie z. B.:

- Joe Cirulli aus Gainsville, Florida (der die Vision, Mission und Werte eines Clubs mit eigenem Beispiel zeigte)
- Kevin Steele aus Kalifornien (Medical Fitness / Kooperation mit Netzwerken wie Genavix und Krankenkassen)
- Josh Leve CEO von AFS (Association of Fitness Studios) stellte die neueste Benchmarking-Studie der Boutique-Fitness-Sektor vor
- Adam Zeitsiff, CIO von Golds Gym über digitale Transformation der Branche, und vieles mehr.

In seiner Keynote-Präsentation, "Building a Culture of Trust, one Slice at a Time" postulierte der Autor und Besitzer der legendären Nick's Pizza & Pub, Nick Sarillo, dass Führung mit Vertrauen beginnt und durch effektivere Kommunikation und die Entwicklung von Mitarbeiter als Menschen aufgebaut wird. Ausserdem fand ein CEO Summit statt, mit über 80 CEOs von einigen der umsatzstärksten Clubketten Nordamerikas. Dr. Steven Rogers, Harvard Business School Professor, führte eine interaktive Fallstudie durch ob es sich lohnt, einen anderen Fitnessclub zu übernehmen. Die Messe selbst war in grossen, verbundenen Räumen des Hotels angesiedelt. Mit ca. 150 Ständen weniger als halb so gross wie IHRSA-Messe aber die Überschaubarkeit hat auch seine Vorteile. Es gab einen geführten Gruppenlauf in der Früh und Abendparties mit Open Bar um Networking zu ermöglichen.

Norm Cates, Verleger von der Zeitung „Club Insider", erhielt der Lifetime Achievement Award, eine Auszeichnung für sein Lebenswerk in der Fitnessbranche, beginnend mit seiner Anlage in Atlanta, Georgia (Court South) in 1976. „Wir kehrten zum Standort unseres Anfangs von 1986 zurück. Besucher und Aussteller waren von dem Standort begeistert," sagte Marty McCallen, Geschäftsführer von Club Industry, eine Messe die Teil von Informa's Global Exhibitions Division ist, die über 200 Fach- und Publikumsmessen pro Jahr durchführt.

Kurz vor Messebeginn wurde der Midtown Athletic Club in Chicago eröffnet, laut Inhaber Stephen Schwartz das grösste Fitnesscenter Amerikas. Über 53.000 m2 gross mit einem Budget von 75 Million US-Dollar, setzt diese Anlage neue Akzente wie ein integriertes Boutique Hotel, ein Freibad welches im Winter zu einem Schlittschuhfeld umfunktioniert wird, und sechs Gruppentrainingsbereiche, die sich mit den besten Mikrokonzepten Amerikas messen können. Marmor und Statuen wurden direkt aus Indien importiert. Für Interessenten wurden Clubtouren mit Hilfe von Virtual Reality Brillen durchgeführt. Beiträge bis 200 Dollar pro Monat schrecken die Kunden nicht ab, es sind bereits 6000 Mitglieder registriert.

v.l.n.r. Hans Muench, John McCarthy, Norm Cates

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

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

Swiss Skills 2018 Bern, 12.–16. September 2018

Text Irene Berger, Vorstand SFGV, Chefexpertin Berufslehre

Bereits seit Jahren existieren in der Schweiz Berufsmeisterschaften für junge Berufsfachleute. In einigen Berufen, wie beispielsweise dem Gastrobereich, sind sie sogar das Tor zu einer eindrucksvollen Karriere. Aber auch andere Berufe generieren aus diesen Meisterschaften begabte und ehrgeizige junge Berufsleute.

2014 fanden die Schweizer Meisterschaften erstmals allesamt in Bern statt und wurden zu einem unglaublichen Publikumsmagnet. Rund 160'000 Besucher haben sich inspirieren lassen von jungen, dynamischen und charismatischen Wettkämpfern.

Als Zuschauerin war für mich damals klar, dass wir mit unseren Fachleuten für Bewegungs- und Gesundheitsförderung und auch hierhin gehören. Es bietet unserer Branche eine einmalige Gelegenheit, unser Wissen und Können vor nie dagewesenem Publikum zu präsentieren. Bei Claude Ammann, unserem Präsidenten des SFGV, habe ich sofort ein offenes Ohr gefunden, und wir haben diese Vision vorangetrieben.

Im Herbst 2018 finden in 75 Berufen die Schweizer Meisterschaften statt. Die rund 1'100 Teilnehmer und Teilnehmerinnen tragen ihre Wettkämpfe vor den Augen von über 150'000 Besuchern aus. Weitere 60 Berufe werden von jungen Meisterinnen und Meistern ihres Fachs demonstriert. Bei den 75 Berufen ist auch der Fachmann und die Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung dabei. Gerne informieren wir über den neusten Stand dieses Projektes:

Die Trägerschaft dieses Projektes ist die OdA Bewegung und Gesundheit.

Lead

Irene Berger (Chefexpertin Berufslehre)
Urs Rüegsegger (Vorstand SFGV und OdA Bewegung und Gesundheit)
Claude Ammann (Präsident SFGV, Co-Präs. OdA Bewegung und Gesundheit)

Entwicklungs- und Kernteam

Skadi Töpken, Geschäftsleiterin Omega Healthcare Bern
Remo Baumann, Geschäftsleiter Injoy Kreuzlingen
Fabrizio Lucchese, ehem. Nationalkader Judo
Nik Jud, Inhaber Unik Sports Bern
Clavien Küenzi, Berufsschullehrer Neuenburg/Vertreter Romandie
Grégory Löffel, Chefexperte Berufslehre Romandie)
Vertretung Tessin noch offen

All diese Leute sind bereits als Experten bei der Berufslehre tätig und viele von ihnen haben Wettkampferfahrung, was sehr hilfreich ist. Sie alle gehen ein sehr grosses Commitment ein und sind bereit, sich ganz in den Dienst der jungen Wettkämpferinnen und in die Innovation und Zukunft unserer Branche zu stellen.

Was ist zu tun...

Folgendes sind die vier hauptsächlichen Aufgabenbereiche:

- Erstellen der Wettkämpfe und Bewertungen
- Evaluierungen der Teilnehmer und Teilnehmerinnen
- Trainingszusammenzüge planen/entwickeln
- Demo-Tag
- Planung und Aufbau eines Fitness- und Gesundheitscenters für vier Tage

1. Wettkampf

Die ersten zwei Wettkampftage finden nach dem Aussscheidungsverfahren statt. Am dritten Tag ist der Finaltag. Es werden verschiedene Posten erstellt zu Themen wie:

- Krafttraining mit Geräten
- Freeflows
- Lebensstilberatung
- Ernährungsberatung
- Testing
- Groupfitness

Bei jedem Posten kann der Kandidat zwischen vier Schwierigkeitsleveln auswählen. Die Punktevergabe erfolgt durch die Experten.

1.Evaluierung

Bis Ende 2017 können sich junge Fachleute für Bewegungs- und Gesundheitsförderung zum Wettkampf anmelden. Die Altersgrenze liegt bei 23 Jahren (Jg 1995). Die Anmeldeformulare mit den Bedingungen können auf www.bewegung-und-gesundheit.ch runtergeladen werden. Es sind nicht nur gute Leistungen wichtig, sondern

es wird auch auf gute Ausstrahlung und Sozialkompetenz Wert gelegt. Die jungen Berufsfachleute sind an den Swiss Skills 2018 nationale Botschafter der Fitness- und Gesundheitsbranche. Wir ermutigen auch alle Berufsbildner und Geschäftsleiter ihre Lernenden zu motivieren. Nicht zuletzt fällt bei gutem Resultat der Glanz auch auf den Ausbildungs-, resp. Arbeitsbetrieb ab.

1. Wettkampfvorbereitung der Kandidaten

Die Kandidaten werden von Januar bis September 2018 drei Vorbereitungswochenenden absolvieren. Diese Tage werden vom Kernteam durchgeführt und dreisprachig abgehalten. Der Betrieb wird jedoch den Kandidaten bei den Vorbereitungen ebenfalls unterstützen.

1. Demo-Tag

Der letzte Tag ist dazu reserviert den Besuchern die Arbeit im Fitness- und Gesundheitscenter durch viele Attraktionen näher zu bringen.

1. Planung und Aufbau Fitnesscenter

Um den Kandidaten ein top eingerichtetes Fitness- und Gesundheitscenter zu präsentieren, sind wir natürlich auf Sponsoren im Zulieferbereich angewiesen. Es haben sich bis jetzt freundlicherweise folgende Firmen bereit erklärt, uns unter die Arme zu greifen. Ein herzliches Dankeschön geht bereits jetzt an: Inkospor, Technogym, Senso Pro und five.

The show must go on...

Natürlich liebäugeln wir auch mit Teilnahmen an den EuroSkills und World Skills 2019 in Russland. Aber eben... eins ums andere!

Für Fragen stehen gerne zur Verfügung:
Irene Berger, i.berger@sfgv.ch
Urs Rüegsegger, u.ruegsegger@sfgv.ch

Anmeldung Wettkampf Swiss Skills:

www.bewegung-und-gesundheit.ch

For The Long Run®

WOODWAY®

Die kugelgelagerte und punktelastische Lauffläche von Woodway garantiert Ihnen:

- **unerreichten Laufkomfort – 90 % Absorption der Aufprallenergie**
- **niedrigen Wartungsaufwand – Bandwechsel erst nach ca. 240.000 km**
- **wesentlich geringeren Stromverbrauch gegenüber herkömmlichen Laufbändern**
- **Langlebigkeit – 15 bis 20 Jahre Betriebsdauer sind keine Seltenheit**

Das unmotorisierte CURVE – Das Original
für mehr Laufspass und Kalorienverbrauch

CURVE

4FRONT

DAS High-End-Laufband für Ihr Center

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Informationen zu unseren Produkten unter **www.domitner.com**

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

FITNESS NETZWERK
MOUNTAIN MOVE
Welcome
B2B EVENT & MEETINGS

Zweites Fitnesscenter Netzwerktreffen

07. - 10.03.2018 in Arosa

Netzwerktreffen mit Fachvorträgen für Fitnesscenterinhaber und deren Kader

Die Mountain Move 2018 wird präsentiert von

milon® five PORSCHE Porsche Zentrum Zürich

mit freundlicher Unterstützung von

Salsa Bailamos
bailamos-salsa.ch

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

BUCHUNG:
WWW.MOUNTAIN-MOVE.CH

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

FITNESS SKI FUN ALL IN ONE MOUNTAIN MOVE

Rolf Dürrenberger
Organisator

Mittwoch, 07.03.2018

15:15 Uhr Begrüssungs + Welcome-Drink Netzwerktreffen
16:00 Uhr **Vortrag**: Ariane Egli - Vorteil eines Professionellen Online Lead Systems
17:00 Uhr **Vortrag**: Roger Gestach - Können Einzelstudios zukünftig überleben?
18:45 Uhr Fondueplausch @ Mittelstation Robinson
ab 22:30 Uhr Fondueplausch Party @ Club Robinson

Donnerstag, 08.03.2018

ab 08:00 Uhr diverse Fitness Lektionen
13:30 Uhr Netzwerktreffen @ Tschuggenhütte
16:00 Uhr **Vortrag**: Berny Huber - Exzentrisches H-I-I-Training mit externer Energie - Die grosse Zunkunftschance Knochendichte Studios.
17:05 Uhr **Vortrag**: Giusi Verre - Wie mache ich aus meinem Team Spitzenverkäufer?
18:10 Uhr **Vortrag**: Christin Görlach - Die digital vernetzte Trainingsfläche als Gesamtpaket für neue Kundengruppen
19:15 Uhr Gala-Abend - Glamour-Night - Dresscode "*Black & White*"
22:15 Uhr Salsa-Kurs - Stefanie by Bailamos Salsa Basel

Freitag, 09.03.2018

ab 08:00 Uhr diverse Fitness Lektionen
13:30 Uhr Netzwerktreffen @ Tschuggenhütte
16:00 Uhr **Vortrag**: Edy Paul - Qualitätsmanagement beginnt bei der Clubanalyse!
17:05 Uhr **Vortrag**: Adriano Rossi - Kundenbindung - "*Porsche Zürich*" von der Garage zur Community-Welt!
18:10 Uhr **Vortrag**: Beat Friedli - Gesundheitsmarkt der nächste Schritt
21:00 Uhr Porsche Cigar - Night

Samstag, 10.03.2018

08:00 Uhr Rücken – Jürg
09:00 Uhr Good Bye Class - Mary + Fabio, Kathrin + Jürg
09:00 Uhr Good Bye Cycling - Marcel + Jana
10:00 Uhr Good Bye oder *"Der Berg ruft nochmals"*

Find us on: facebook.

Ariane Egli
Unternehmerin des Jahres 2017,
Greinwalder Marketing Services

Adriano Rossi
Porche Zentrum Zürich,
Managing Director

Edy Paul
Einer der ersten Mitarbeiter
von Kieser, Mitgründer
von SFGV und TC Training

Bernhard Huber
Inhaber FIT3 Schweiz,
Vertrieb Wav-e und Power Plate

Giusi Verre
CEO Fitnessplus

Beat Friedli
Verkaufsleiter
milon und five Suisse,
Besitzer FR!TZ bewegt mich in Illnau

Roger Gestach
Herausgeber der FITNESS TRIBUNE,
24 Jahre Branchenerfahrung

Christin Görlach
egym

MATRIX

ROBINSON CLUB AROSA

Cellini CAFFÈ

THE FOTO LOFT

FITNESS TRIBUNE

SensoPro

FITNESS EXPO SUISSE 2017
FITNESS, WELLNESS UND GESUNDHEIT

inkospor ...erlebbar besser!

fit3

SOLEDOR

CONCEPT M

eGYM

Greinwalder & Partner
Consulting | Marketing

ratio
Innovation in Therapie und Training

KRESSIG CONSULTING

sysTeam
Intelligentes Club Management

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

v-skin
medical beauty

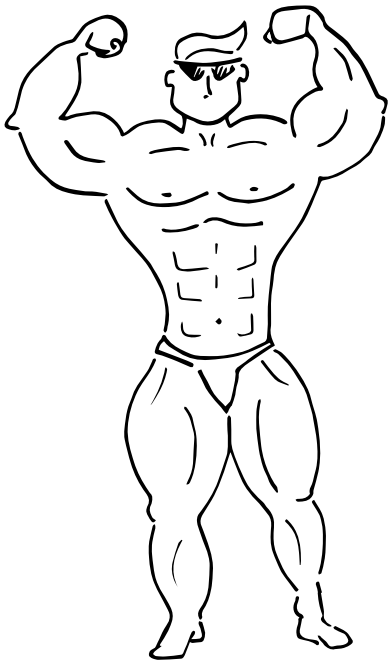
socialX

Darf man das sagen? Doping-vergiftete Fleisch-Show?

Text: Karin Albrecht

Oder ist das unwahr? Unfair? Oder gar ein Tabu innerhalb der Branche?

Die Aussage in meiner letzten Kolumne, in welcher ich Bodybuilding als Doping verseuchte Fleisch-Show bezeichnet habe, hat mir harsche



Reaktionen eingebracht. Angefangen bei „Du hast ja keine Ahnung" bis hin zu "Das müssen Sie erstmal beweisen".

Gar nichts muss ich beweisen... ich sehe ein Neandertaler-Kinn, wenn ich ein Neandertaler-Kinn sehe, ich sehe einen Gorilla-Rücken, wenn ich einen sehe und ich sehe einen Kutschpferde-Arsch, wenn ich einen sehe... Und wenn dann jemand behauptet, das sei alles Genetik, dann ist das eine Beleidigung für jeden denkenden Menschen und jeden erfahrenen Trainer.

Grundsätzlich ist es mir absolut egal, wie sich jemand sabotiert, ob jemand trinkt oder über Berge hetzt oder sich das Hirn weg kifft. Für seinen Lebensstil ist jeder Erwachsene selbst verantwortlich.

Was mich jedoch empört ist, dass sich die sportlichen Jugendlichen mit dem Dreck, den sie spritzen und schlucken, ihre Gesundheit ruinieren. Und das in einer Branche, die sich über das Thema Gesundheit verkauft.

Ich bin mir bewusst, dass der Weg ins Erwachsenendasein kein einfacher ist. Ob man dabei als Tuning seines Selbstwertgefühls die PS eines Autos oder dicke Muskeln einsetzt, sind zwei unterschiedliche Strategien gleichen Ursprungs. Und gerade in unserer Facebook-Instagram-Zeit, wo aussehen und Körper derart überbewertet werden, ist die Verführung umso grösser etwas nachzuhelfen. Der Online-Handel öffnet dazu Tür und Tor.

Mitte August ist der wohl bekannteste Bodybuilder Rich Piana im Alter von 46 Jahren gestorben, wenige Wochen später der 26-jährige Bodybuilder Dallas McCarver. Zitat pa/Zumapress: „Dallas McCarver galt als einer der verheissungsvollsten Athleten im professionalen Bodybuilding. Er galt bei vielen Fans sowie Experten als zukünftiger Mr. Olympia."?!

Zwei Drogentote-Sportler, schade! Zwei Drogentote, die auf der ganzen Welt besprochen wurden, zwei unter vielen, von denen wir nichts hören, zwei Tote und unendlich viele Kranke und vom Drogenmissbrauch gestörte Kraft-Patienten.

Rich Piana, ein 150 kg-Koloss, hat immer öffentlich und sogar stolz von seinem Drogen-Missbrauch gesprochen. Er hatte weit über eine Million Follower auf Facebook und Instagram und soll ein Vermögen von über zwei Millionen Dollar verdient haben. Ich erwähne dies wegen der Fans, je nach Quelle 1,2 bis 1,8 Millionen!

Zitat Rich Piani: „Wenn Ihr die Wahl habt, Steroide zu nehmen oder natürlich zu bleiben, bleibt natürlich! Es gibt keinen Grund sie zu nehmen, Ihr schadet nur Eurem Körper und Euch selbst. Aber, wenn Ihr professioneller Bodybuilder werden wollt, ratet mal, dann müsst Ihr sie einnehmen, dann habt Ihr keine andere Wahl." Wenn sich seine und alle Bodybuilding-Fans an diese Empfehlung halten würden, dann könnten wir uns zurücklehnen und sagen: "Was geht uns das an? Das hat nichts mit uns und unserer Branche zu tun!" Nur ist das leider nicht so. Der Drogenmissbrauch, die Einnahme von Anabolika ist vom Teenager bis zum älteren, über 40-jährigen Herren, in der breiten Bevölkerung angekommen.

Der Gewinner ist die globale Dopingindustrie mit ihren mafiös organisierten Vertriebskanälen, die Verlierer sind wir alle. Wir **alle** haben eine Verantwortung in diesem Drama:

- Wir als Schule, alle Ausbildungsorganisationen müssen dieses Thema in den Ausbildungen aufarbeiten

- Fitnesscenter müssen eine klare Haltung zu diesen Substanzen einnehmen, bei Drogenverdacht handeln

- Trainer, Ausbilder, Prüfungsexperten mit Vorbildfunktion müssen drogenfrei sein

Ich weiss, dass dies schwierig ist, denn es geht dabei immer auch um Kollegen, um Berufskollegen mit Kompetenz und um Menschen, die man mag. Ich weiss, es ist schwierig. Aber Wegschauen darf nicht die Lösung sein.

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

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

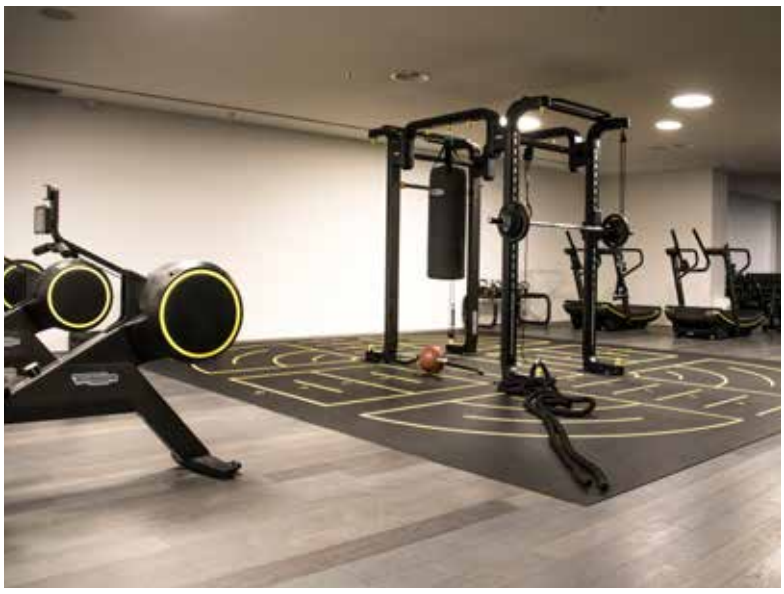
Deutschweiz : 076 284 33 55
Romandie : 076 546 61 60
Ticino : 079 212 38 31

PLANET WELLNESS VILLAGE

Teil 6, letzter Teil

Matteo Donataccio und seine drei Söhne haben inzwischen das Planet Wellness Village auf 11'000 m2 in Lugano eröffnet. Man kommt aus dem Staunen nicht heraus, wenn man durch diese tolle Anlage läuft. Grosses Kompliment an die Familie Donataccio.

Wer demnächst in den Süden fährt, sollte bei Lugano-Süd die Autobahn verlassen und Richtung IKEA-Einkaufscenter in Grancia fahren. Nur rund 500 Meter nach dem Kreisel sieht man links das PLANET WELLNESS VILLAGE. Infos: www.wellnessvillage.ch



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

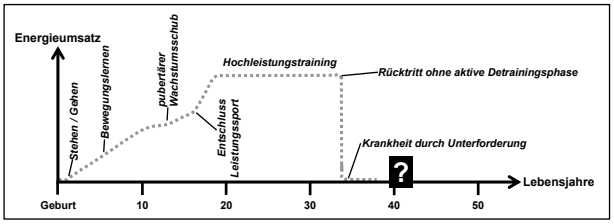
DESIGNED AND PRODUCED IN ITALY

www.fitinteriors.com

Leidet die Schweizer Bevölkerung am Detrainingssyndrom?

Paul Eigenmann / Zertifizierung – Normung QualiCert AG

Der Radprofi. Während Jahren, vielleicht sogar Jahrzehnten, sitzt er im Sattel und pedalt. Stundenlang, tagelang anstrengendste Arbeit. Während eines erheblichen Anteils seines Lebens waren Körper und Seele grossen Belastungen unterworfen. Aber irgendwann ist Schluss. Der Radprofi beendet seine Karriere, erklärt seinen Rücktritt und geniesst die Zeit danach. Endlich einfach auf dem Sofa liegen, nicht mehr Wind und Wetter ausgesetzt in die Pedale treten. Paradies! Aber es gibt ein böses Erwachen.



Grafik 1: Täglicher Energieumsatz im Verlaufe des Lebens eines Radprofis

Anpassung braucht Zeit

Anpassung braucht und nimmt sich Zeit. Der beschriebene Radprofi hat dies missachtet und entwickelt gefährliche Herz-Kreislaufprobleme, weil sein Körper mit der abrupten Unterforderung nicht zu Recht kommt. Der Radprofi hat dem Prinzip des Detrainings keine Beachtung geschenkt. Der Unterforderungsschock rächt sich. Die über Jahre aufgebauten Leistungskapazitäten dürfen ungestraft nicht abrupt ungenutzt bleiben!

Grafik 1 zeigt deutlich, wie drastisch und in wie kurzer Zeit sich die Rahmenbedingungen für den „pensionierten" Radprofi ändern. Wer zentrale Organe wie die Muskeln und seine Dienstleister so plötzlich dem gewaltigen Stress von Unterbelastung aussetzt, hat Gesundheitsprobleme garantiert. Die gewaltige Kapazität der Muskulatur des Radprofis ist nicht plötzlich verschwunden, deshalb führt die abrupte Umstellung der Lebensumstände zu Problemen wie

- Verschlechterung der Fettstoffwechseleffizienz
- Erhöhte Nutzung von Kohlenhydraten trotz Inaktivität
- Reduktion der Insulin-Sensitivität als möglichem ersten Schritt in Richtung Diabetes II
- Der Abbau der starken Kapillarisierung der Muskulatur führt zu einem tieferen peripheren Gesamtdurchmesser des Gefässsystems als möglichem ersten Schritt in Richtung Bluthochdruck
- Die Effizienz der Katecholamine nimmt ab, was zu einer erhöhten Ausschüttung von Noradrenalin und Adrenalin führt — und das bei einem Lebensstil ohne körperliche Aktivität. Herzprobleme und depressive Verstimmungen sind angesagt...

Das kommt Ihnen bekannt vor? Natürlich! Denn das sind genau die Gesundheitsprobleme der Gegenwart, die sogenannten nicht übertragbaren Zivilisations- bzw. Lebensstilkrankheiten! Wie Grafik 2 mit dem Lebenslauf und Karriereprofil von Fabian „Spartacus" Cancellara zeigt, verhalten sich nicht alle Radprofis so ignorant wie jener, dessen Karriereprofil in Grafik 1 dargestellt ist. Fabian Cancellara hat durch eine durch Aktivitäten im Triathlon bewusst gestaltete Detrainingsphase das Detrainingssyndrom vermieden.

Die (R)Evolution frisst ihre eigenen Kinder Die Bevölkerung leidet am Detrainingssyndrom

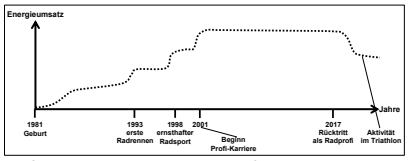
Theodosius Dobzhansky (*1900, †1975), ein führender Genetiker und Evolutionsbiologe, machte in einem Artikel die Aussage „Nichts in der Biologie macht Sinn, ausser im Lichte der Evolution betrachtet". Auch die heutigen Lebensstilerkrankungen (Diabetes, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Erkrankungen des Gehirns usw.) können stimmig nur aus Sicht der Evolution erklärt werden; denn Homo sapiens geht es wie dem Radprofi mit der fehlenden aktiven Detrainingsphase.

Beim ersten Auftreten vom Homo sapiens vor rund einer Viertelmillion Jahren hatte unsere Art schon eine lange Vergangenheit mit einer Nahrungssuche hinter sich, die mit grossen (muskulären) Anstrengungen bei gleichzeitig sehr beschränkt zugänglichen Nahrungsressourcen verbunden war. Homo sapiens befand sich nach der Verdrängung aus dem tropischen Regenwald nun in der offenen Savanne, sozusagen im „Feindesland", dem Territorium der Raubtiere und in Konkurrenz mit diesen. Als Jäger folgten unsere Vorfahren den Herden und als Sammler suchten sie auch essbare Früchte und Pflanzen. So war Homo sapiens seit seinem ersten Auftreten täglich nicht nur viele Kilometer zu Fuss unterwegs, die Märsche waren auch mit anforderungsreicher „Gehirnarbeit" verbunden: Fährten und Spuren lesen, Wetterentwicklungen beurteilen, Gefahren durch die weit überlegenen Raubtiere erkennen, Reifegrad von Früchten und Essbarkeit von Pflanzen beurteilen und schliesslich Zusammenhänge zwischen allen Beobachtungen herzustellen und zu interpretieren.

Das tägliche Unterwegssein im „Feindesland" führte in einer Ko-Evolution zwischen Bewegung und Denken zu einer enormen Weiterentwicklung des Grosshirns; denn Homo sapiens strebte angesichts der knappen Energieressourcen, der energieaufwändigen Nahrungssuche und der zahlreichen Gefahren stets nach Erleichterungen und tut es heute noch. Er erfand dazu — speziell nach der kognitiven Revolution vor ungefähr 70 000 Jahren — immer neue und bessere Werkzeuge und schliesslich erste Maschinen.

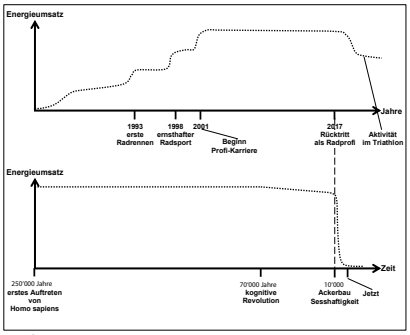
Damit war auch die Basis für die Ackerbaurevolution und die Sesshaftigkeit gelegt. Ein Meilenstein in der Geschichte von Homo sapiens, aber auch ein grosses Gesundheitsrisiko. Die Wege zur Nahrungsenergie wurden viel kürzer, die Nahrungsversorgung durch die Speichermöglichkeiten sicherer, Bewegung viel geringer. Aus Sicht der Zeitachse der Evolution hatte die Menschheit anders als ein intelligenter Radprofi wie Fabian „Spartacus" Cancellara den Rücktritt von Bewegung und Leistung ohne Beachtung der Auswirkungen des Detrainings vollzogen — mit vergleichbaren Folgen: Stoffwechsel- und Herz-Kreislaufprobleme sowie Depressionen als Lebensstilerkrankungen zuhauf. Genau genommen hat Homo sapiens den Rücktritt von einem aktiven Lebensstil zur praktisch vollständigen (Grabes)Ruhe vor dem Bildschirm und dem Handy in den letzten rund 50 von 250 000 Jahren vollzogen.

Dass in dieser Zeit keine genetische Anpassung unserer Organe an diese Passivität gelungen ist und auch in den nächsten mehreren Tausend Jahren nicht gelingen wird, ist angesichts der Tatsache, dass es in 10 000 Jahren seit der Sesshaftigkeit nicht einmal gelungen war, in einem grösseren Teil der Menschheit eine hohe Lactose- oder Glutentoleranz zu erreichen, klar.



Grafik 2: Energieumsatz im Verlaufe der Karriere von Fabian "Spartacus" Cancellara

Muss die Menschheit mit dem Detrainingssyndrom leben lernen? Es steht zu befürchten. Auch wenn die Fitnessbranche eine geeignete Teilantwort hat und von deren Dienstleistung immer mehr und immer häufiger Gebrauch gemacht wird, die Kollateralschäden durch die fortschreitende Digitalisierung und Elektronisierung machen die positiven Effekte zunehmend zunichte. Auch die Einhaltung der gut gemeinten Bewegungsempfehlungen von WHO, BASPO; ACSM, ECSS etc. kann die Langzeitschäden der IT-Euphorie und des damit verbundenen Bildschirmsitzens nicht kompensieren. Unsere Zellen sind bereits ins metabolische Koma gefallen...



Grafik 3: Lebensenergieumsatz von Homo sapiens im Vergleich zu Fabian "Spartacus" Cancellara

QualiCert
CERTIFIED QUALITY

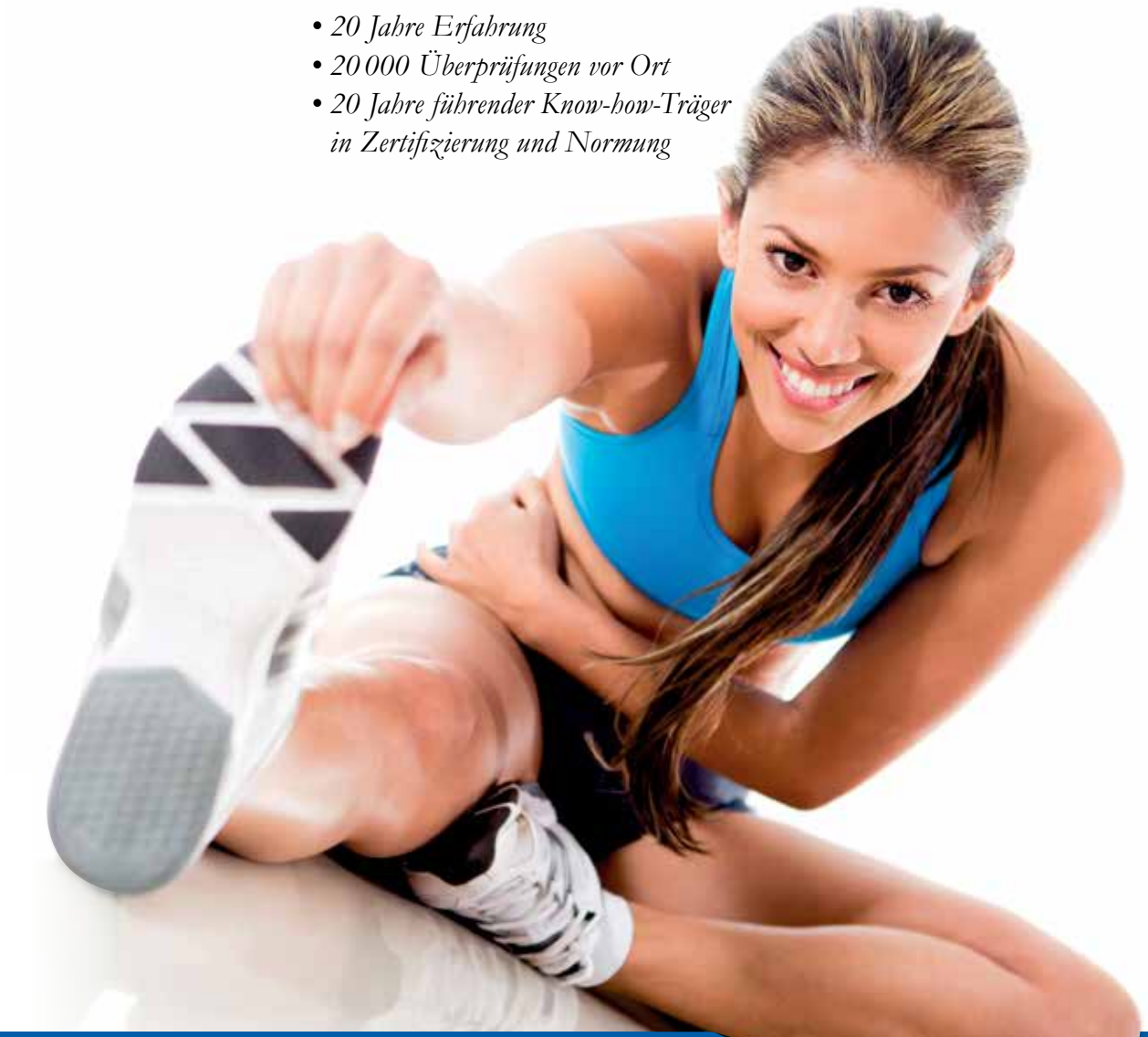
QualiCert ist das führende Schweizer Prüfinstitut für gesundheitsfördernde Bewegung und Training.

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

Scheitern am eigenen Qualitätsanspruch

Eine erbrachte Leistung, die nicht entsprechend kommuniziert wird, ist ebenso wertlos, wie eine nicht erbrachte Leistung! Zu diesem Satz wird gern genickt, oft jedoch ohne sich über die existenziellen Konsequenzen, die dieser Satz für die Praxis haben kann, auch wirklich im Klaren zu sein. Spielen wir deshalb einmal an einem Beispiel durch, welche praktischen Konsequenzen sich aus diesem Satz ergeben:

Nehmen wir an, Sie haben ein Top-Restaurant. Aus diesem Grund kaufen Sie für Ihre Kunden nur erstklassige Produkte ein. In dieser Woche hat Sie der Steinbutt überzeugt und Sie haben nicht geknausert. Ihre Kunden werden begeistert sein! Der Abend kommt und Sie stehen erwartungsvoll in Ihrer Küche. Von dort aus hören Sie, wie Ihre Kollegen vom Service Ihren Kunden die allseits bekannte Frage stellen: „Was darf ich Ihnen bringen?" Natürlich wird alles bestellt, nur Ihr Fisch nicht. Den können Sie abends in die Tonne treten.

Was für eine Verschwendung! Sie hat der Fisch viel Geld gekostet, und Ihre Kunden kommen nicht in den Genuss Ihrer Delikatesse. Aber nicht nur das: Die hervorragende Qualität Ihrer Speisen kann sich so auch nicht herumsprechen. Unter diesen Umständen hätten Sie den teuren Fisch besser gar nicht erst gekauft.

Erbrachte Leistungen nicht zu kommunizieren gehört zu den Fehlern, die wir machen; die Discounter machen diesen Fehler nicht. Denn unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten ist es sicher klüger, nicht kommunizierte Leistungen auch erst gar nicht zu erbringen. Sie kosten viel Geld, das sie nicht wieder erwirtschaften. Auf unser Restaurantbeispiel bezogen heisst das:

Wer seinen Kunden das Beste bieten möchte, es aber nur mangelhaft kommuniziert, der muss sich vorsehen, nicht am eigenen Qualitätsanspruch zu scheitern.

Nun zum Vergleich eine hervorragend kommunizierte Leistung: Ihr Kollege im Service sagt: „Neben der Karte habe ich heute Abend für Fischliebhaber eine besondere Empfehlung. Der Küchenchef hat einen hervorragenden Steinbutt eingekauft. Wenn Fisch also für Sie in Betracht kommt, dann empfehle ich Ihnen heute Abend den Steinbutt. Sollten Sie meiner Empfehlung folgen und sich für den Steinbutt entscheiden, würde ich mich über eine Rückmeldung freuen, ob der Fisch eine gute Empfehlung war."

Die Wahrscheinlich ist hoch, dass mit dieser Empfehlung der Fisch nicht in der Tonne, sondern im Magen Ihrer Kunden landen wird. Begeistert werden Ihre Kunden aber nicht nur wegen des besonderen kulinarischen Genusses sein, sondern in gleicher Weise auch vom Service. Sie werden über ihr kulinarisches Erlebnis reden, Freunde zu Ihnen einladen, Sie als Geheimtipp feiern, und sie werden beim nächsten Mal die Karte gleich beiseiteschieben und fragen: „Was empfehlen Sie mir denn heute?"

Fazit: Der Erfolg des Restaurants hängt in gleicher Weise von den kulinarischen Künsten des Kochs wie vom geschulten sprachlichen Ausdruck der Kollegen im Service ab. Zwischen Koch und Service gibt es jedoch einen Unterschied mit Folgen: Der Koch arbeitet ständig an der Verbesserung seiner kulinarischen Künste, während der Mitarbeiter im Service oft glaubt, sein sprachlicher Ausdruck sei Teil seiner Persönlichkeit.

Viele Menschen sind mit ihrem sprachlichen Ausdruck identifiziert. Er dient ihnen in der Abgrenzung zu anderen Menschen. Gewohnte Formulierungen aufzugeben bedeutet für sie, sich aufzugeben. Und weil sie ihren sprachlichen Ausdruck auch gleich als Ausdruck ihrer Persönlichkeit sehen, fassen Sie Kritik an ihrem Ausdruck oft auch auf als Kritik an ihrer Person. Das ist schade, denn mit dem Wissen, das der Trainer im Kopf hat, ist es wie mit dem Fisch, der nicht auf den Teller kommt: Für den Kunden erbringt es keinen Nutzen!

Jeder Trainer sollte sich im Klaren darüber sein, dass er kein Therapeut ist und es handelt sich bei der Trainertätigkeit auch um keinen Pflegeberuf. Der Trainer ist in seiner Funktion Lehrer und die Leistung des Lehrers ist die Kommunikation. Das heisst: Ein Lehrer wird nicht gemessen an seinem Wissen, sondern nur an dem, was er von seinem Wissen zu vermitteln in der Lage ist. Dementsprechend sollte der Trainer nicht allein an seinem Fachwissen arbeiten, sondern vor allem an seinem sprachlichen Ausdruck.

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

Spielen Sie gutes Tennis in Ihrem Leben?

Achtung: Es folgt gleich der erste AufSCHLAG: Nicht das, was uns im Leben widerfährt, sondern wie wir darauf antworten, ist entscheidend. Das Leben ist wie Tennis spielen; auf die Returns kommt es an. Wie die Bälle im Spiel des Lebens auf uns zukommen, mag nicht in unserer Macht sein, aber unsere Returns, die können wir wählen. Wir alle wissen, dass das Leben uns auch perfide Bälle zuspielen kann. Und es sind genau die schwierigen Bälle, die uns viel lehren können. Persönliches Wachstum ist meist ein Resultat von saftigen Lebenskatastrophen und ausgestandenen Krisen.

In der Jugend hat man meist bloss ein duales Schwarz-Weiss-Denken. Metaphorisch gesprochen, sind das bloss zwei Arten von Returns. Mit dem Älter werden — und das ist das Schöne dabei — merkt man, dass es im Leben auch viele Grautöne gibt. Man kann also die Returns differenzierter und variabler im Spiel des Lebens anbringen. Tennis spielen bzw. das Leben wird somit viel facettenreicher, weil man über ein beachtliches Schlagrepertoire verfügt.

Ob wir es wollen oder nicht - die Fitnessbranche ist auch eine Branche, die mit den Unsicherheiten und der Angst der Menschen ihr Geld verdient. „Forever young"-Feelings und Anti-Aging-Postulate verursachen viel Leid. Wieso? Weil man sich versprochen hat, wenn man so etwas verspricht. Denn man kann nur in eine Richtung leben und diese Richtung heisst altern. Leben heisst älter zu werden. Punkt. Ausrufezeichen! Sie sind noch nie so alt gewesen, wie gerade jetzt, wenn Sie diese Zeilen lesen. Sie werden nie mehr so jung sein, wie gerade jetzt. Auch hier: Punkt. Ausrufezeichen!

Je schneller wir aufhören, unseren Körper als Feind zu betrachten, desto besser. Viele kämpfen aber auf verschiedenen Schauplätzen. Gegen Falten, gegen graue Haare, gegen Kilos. **Wie angenehm das Leben sein kann, wenn man aufhört, immer jung sein zu wollen, wissen nur jene, die eine solche Entscheidung getroffen haben.** Dass sich 50-Jährige mit 25-Jährigen messen wollen, hat immer auch etwas Peinliches. Das ist etwa so, als möchte sich der Herbst mit dem Frühling vergleichen. Beide Jahreszeiten haben ihre Qualitäten, ihre Schönheiten aber auch ihre Exklusivität. Meiner Meinung nach, sind viele Junggebliebene im Leben bloss stehen geblieben. Sobald der Langzeitjugendliche aber mit dieser Selbstzerstörung aufhört, beginnt dessen Heilung. Vielen Frauen möchte ich laut zurufen: Sich annehmen ist wichtiger als abnehmen.

In meiner Zeit als Personal Trainer habe ich einige Models betreut. Ich war überrascht, wie diese doch schönen Frauen sich so unsicher fühlten und sich ständig verglichen. Schnell habe ich gemerkt, je schöner die Frau ist, desto mehr Applaus braucht sie. Wer sich aber von der Bestätigung anderer abhängig macht, der kann nur verlieren. Von Selbstbestimmung und persönlicher Freiheit sollte man dann nicht mehr sprechen. Bei den Buddhisten heisst es: If you go into comparison, you go into suffering. Wer sich vergleicht, der leidet. Models sind jedoch für viele Frauen der Inbegriff der weiblichen Schönheit. Aber Models haben die Körpergrösse eines Mannes, die Taille eines Knaben und das Gewicht einer Unterernährten. Das ist nicht lustig und schon gar nicht mehrheitsfähig. Bei manchen Menschen bzw. Frauen würde sich die Lebensqualität bereits enorm steigern, wenn sie den Anspruch auf das Wunschgewicht fallen lassen würden.

Die Sehnsucht zur Perfektion ist in der Fitnessbranche weit verbreitet. Den Körper zur perfekten Maschine verwandeln ist das grosse Ziel im Training. Der makellose Körper als Statussymbol für die gekonnte Selbstinszenierung. Der Mensch ist aber nicht perfekt. Der Mensch, er ist ein imperfektes Wesen. Diese Erkenntnis öffnet wichtige mentale Türen. Weil wir Mensch und nicht Maschine sind haben wir ein Recht darauf, Fehler zu machen, zu versagen oder einfach nicht zu funktionieren. Und jetzt das Wichtigste: **Weil wir nicht perfekt oder vollkommen sind, können wir uns entwickeln.** Eine Maschine kann sich nicht entwickeln. Auf ihrem Gebiet ist sie perfekt oder dann kaputt. Für den Menschen, der nicht perfekt ist, sind Fehler die Türen der Entdeckung. Auch heute sind Sie nicht aufgestanden, um den ganzen Tag alles richtig zu machen. Es lohnt sich, den vorigen Satz nochmals zu lesen. Menschen leiden oft an den zu grossen Erwartungen an sich selbst oder an andere (meist sind es die Liebsten, die dabei an die Kasse kommen).

Meinen Fussballern sage ich immer wieder: Macht bitte so schnell wie möglich viele Fehler. Sie sind die Basis, um besser zu werden. Um nicht missverstanden zu werden, auch ich bin ein Leistungserotiker. Ich liebe es, die Dinge, die ich mache, zu verfeinern. Aber die Suche nach Perfektion habe ich wegen den oben erwähnten Gründen aufgegeben und gleichzeitig viel an Lebensqualität gewonnen.

Leben ist Entfaltung und Entwicklung. Aber das heisst nicht, dass man ständig an sich arbeiten muss. Immanuel Kant meinte vor vielen Jahren: „Die Freiheit, etwas nicht tun zu müssen, macht uns zu Menschen. Von dieser Freiheit sollten wir Gebrauch machen." Leben ist eine Herausforderung, die niemals endet, solange wir atmen. Die täglichen Erfahrungen, die wir dabei machen, können wir für die Zukunft nutzen. Sie müssen im Leben kein Engel sein. Mensch sein ist schon schwer genug. Und übrigens: Es können nicht alle überdurchschnittlich fit, schön, reich oder sonst was sein. Das geht logisch gesehen gar nicht. Wer aufhört, unrealistische Ziele erreichen zu wollen, entspannt sich. Meine Beobachtung ist, dass sich nur wenige Menschen einfach des Lebens erfreuen. Aber wie öde ist denn ein Leben, in welchem man ständig neuen beruflichen oder Fitnesszielen hinterher hechelt? Wer sich im Fitnesstraining oder im Beruf nicht erfolgreich fühlt, der ist schnell verbittert. Und diejenigen, die Erfolg haben, verbleibt meist keine Zeit das Erreichte zu geniessen, da immer neue Trainings oder Termine auf dem Plan stehen. Einfach nur Hiersein, einfach Dasein und das Leben zu geniessen, wird aber so eine ‚mission impossible.' Und verwechseln Sie bitte Genuss nicht mit Konsum. Ich kaufe, also bin ich, ist ein dummes — wenn auch weit verbreitetes — Eigentor im persönlichen Leben. Warum? Materielle Dinge berühren prinzipiell das Herz nicht und wenn sie es tun, dann nur ganz kurz. So verkommt man zum Junkie, der immer grössere Dosen braucht, um dieselbe Wirkung zu erzielen.

Lassen Sie sich das Leben von niemandem - auch nicht von sich selber - madig machen. Es gibt immer Gründe sich aufzuregen. Wir können uns das Leben zur Hölle machen und nicht wenige machen hier einen guten Job. Aber wir können auch anders an die Hürden und Schwierigkeiten des Lebens herangehen. Mit einer Portion Gelassenheit und Wohlwollen — gegenüber anderen und auch gegenüber sich selber — ist schon sehr viel gewonnen. Erinnern Sie sich: Leben ist wie Tennis spielen — es kommt auf unsere Returns an.

Was ist das gute Leben und was ist das perfekte Fitnesstraining? Auf diese zwei Fragen kann es nur eine Antwort geben. **Beides gibt es nicht.** Es gibt so viele Arten, sein Leben gelingen zu lassen. Es gibt so viele Arten sich zu bewegen, die dem Menschen gut tun. Das Alter, der Fitnesslevel, die persönliche Lebenssituation verunmöglichen eine standardisierte Lösung. Menschen sind nun mal unterschiedlich und deswegen gibt es vielfältige Möglichkeiten, ein gelungenes Leben und ein passendes Fitnesstraining zu finden. Mein Tipp an Sie: Spielen Sie im Leben erfrischendes und variantenreiches Tennis. Machen Sie dabei immer wieder auch Fehler. Ihre Fehler beweisen nur, dass Sie Mensch und keine Maschine sind. Roger Federer meinte einmal: „Um gutes Tennis zu spielen, muss man viel schlechtes Tennis spielen!"

Dem ist nichts weiter hinzuzufügen.

Eric-Pi Zürcher

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

Aufstiegskongress: Neuer Besucherrekord mit mehr als 1000 Teilnehmern

Am 6./7. Oktober 2017 fand zum nunmehr elften Mal der offene Fachkongress der Fitnessbranche statt. Der Aufstiegskongress, der von der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement/BSA-Akademie/BSA-Zert veranstaltet wurde, begeisterte mehr als 1000 Teilnehmer und verzeichnete in diesem Jahr einen neuen Besucherrekord. Sowohl langjährige und erfolgreiche Branchenexperten als auch Fach- und Führungskräfte von morgen trafen sich während des zweitägigen Kongresses unter dem Motto „Fit for the future". Nachfolgend ein Rückblick zu einigen der spannenden Vortragsthemen.

Gewinner des „German Speakers Award" als Kongressauftakt

Der Kongressauftakt erfolgte in diesem Jahr durch den Gesundheitsphilosophen und Gewinner des „German Speakers Award" **Marcus Lauk**. Er veranschaulichte, was die Branche mit über 10% der deutschen Bevölkerung als Mitglied in Fitness-Anlagen schon erreicht hat. Ein Erfolg für die Branche, den noch vor zehn Jahren kaum jemand für möglich hielt. Dabei beantwortete er auch die Frage, welche Weichen wir heute schon stellen müssen, um in der Zukunft diese ersten 10% weiterhin zu begeistern und die nächsten 10%, die nicht sport- oder bewegungsaffin sind, zu erreichen.

Podiumsdiskussion: Die anderen Ansprüche der neuen Zielgruppen?

Wie unterscheiden sich diese neuen Zielgruppen in ihren Ansprüchen und wie können diese durch spezielle Programme oder spezialisierte Studios bedient werden? Was sind die Erfolgsfaktoren für diese Angebote? Im Rahmen der Diskussionsrunde wurden von den Spezialisierungsexperten und Studiobetreibern **Henrike Arens, Lukas von Kirchbach, Stefan Taube** und **Till Trilling** ihre unterschiedlichen Konzepte vorgestellt sowie die spezifischen Erfolgsfaktoren diskutiert. **Pierre Geisensetter** leitete gekonnt durch diese hoch interessante Gesprächsrunde.

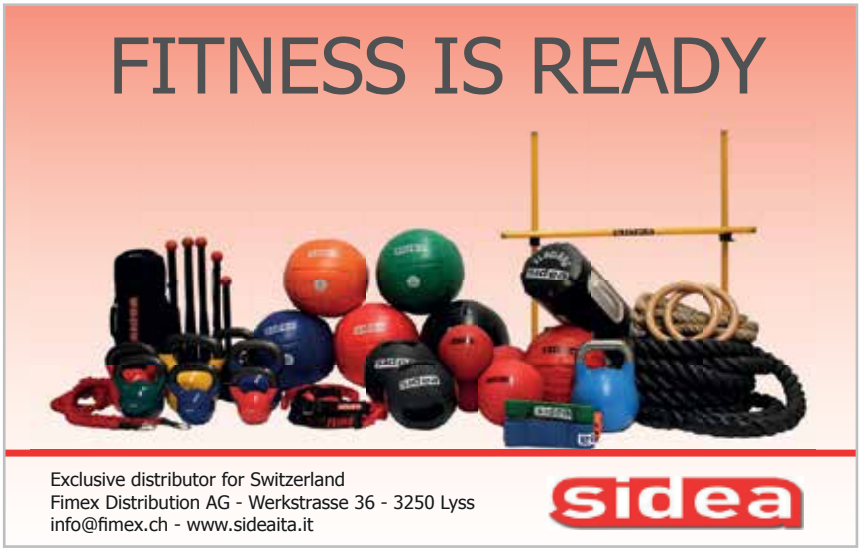
Wahl-Indonesier stellte Grundlage einer erfolgreichen Online-Strategie vor

Der zweite Kongresstag wurde eingeleitet durch **Frederik Neust**. Der deutsche Fitnessökonom reiste aus seiner Wahlheimat Indonesien an und stellte in seinem Vortrag „Digital Take-off: Asiatische Innovation – Deutsche Präzision" die Grundlagen einer erfolgreichen Online-Strategie vor und ging insbesondere darauf ein, welche Online-Marketing-Elemente speziell kleine und mittlere Unternehmen nutzen können, um auch bei einem wachsenden Wettbewerb erfolgreich am Markt agieren zu können.

Fach-Foren prägten zweiten Kongresstag

An den Einführungsvortrag schlossen sich auch in diesem Jahr die beliebten Fach-Foren an. Im **Fach-Forum Ernährung** drehte sich alles um die Trends in

der Tertiärprävention der Ernährungsberatung und welche Herausforderungen sowie Potenziale sich für die Ernährungsfachkräfte und Trainer dadurch ergeben. „Warum Kunden kaufen" erfuhren die Besucher des **Fach-Forums Management**. Denn nur wenn ein Unternehmen versteht, warum die Kunden Produkte und Dienstleistung in Anspruch nehmen wollen, werden sie es schaffen, „fit for the future" zu sein. Das **Fach-Forum Coaching** widmete sich in diesem Jahr dem Thema Digitalisierung im Coaching-Markt und beleuchtete die Möglichkeiten und Chancen, die sich in diesem Zusammenhang für den Gesundheits- und Fitnessbereich bieten. Welche Relevanz die interne Markenführung für die Kundenbeziehungen hat und was das besondere Etwas sein kann, das in keiner internen Markenführung fehlen darf, beleuchteten die Referenten des **Fach-Forums Sportmanagement**. Das **Fach-Forum Training** lieferte unter anderem ein Forschungs-Update mit aktuellen praktisch-relevanten Befunden aus der Krafttrainingsforschung der DHfPG sowie Antworten auf die Fragen, ob ein hochintensives Training auch automatisch effektiv ist und was bei einer permanenten „Überdosis" Sport passiert. Die Experten des **Fach-Forums Betriebliches Gesundheitsmanagement** (BGM) stellten die Frage: „Die Zukunft des BGM – Alles digital?". Experten zeigten anhand von Beispielen auf, welche digitalen Lösungen heute bereits vorhanden sind, welchen Nutzen diese bieten und wohin die Reise gehen wird.



Abschlussvortrag durch Paralympionikin

„Und jetzt erst recht" – So lautete nicht nur der Titel des diesjährigen Abschlussvortrages der sympathischen Leistungssportlerin, **Denise Schindler,** die ihre aussergewöhnliche Geschichte erzählte, sondern auch ihr Lebensmotto. Sieg und Niederlage liegen oft nah beieinander, besonders im Spitzensport. Diese Erfahrung hat auch Denise Schindler gemacht: Silbermedaille bei den Paraolympischen Spielen in London 2012, danach sechs Monate Sportverbot und Rollstuhl wegen einer schweren Verletzung. Auch jede geschäftliche Entscheidung ist ein schmaler Grat zwischen Erfolg und Misserfolg. Aber gerade in schwierigen Zeiten ist es wichtig, nicht aufzugeben sowie aus Rückschlägen zu lernen und sich neu zu motivieren. Das kann niemand alleine, sondern das gelingt nur gemeinsam mit einem Team. Diese Parallelen zwischen dem Sport und dem Erfolg einer einzelnen Person oder eines Unternehmens zeigte Denise Schindler in ihrem Vortrag auf.

Rahmenprogramm komplettierte Fachkongress

Neben dem fachlichen Input durch die Vorträge und die Partner-Ausstellung profitierten die mehr als 1000 Teilnehmer von einem umfangreichen Rahmenprogramm wie bspw. dem Come Together inklusive DJ und Finger-Food-Buffet oder dem Early-Morning-Workout-Angebot, bei dem unter anderem eine Laufgruppe unter der Leitung des ehemaligen Weltklasse-Läufers **Prof. Dr. Thomas Wessinghage** startete. In den Mittagspausen beider Kongresstage bot der Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen DSSV eine kostenfreie Infoveranstaltung zum Thema Studiozertifizierung nach der DIN-Norm 33961.

Bilder- und Videogalerie

Auf der Website des Aufstiegskongresses finden Sie eine umfangreiche Bilder- und Videogalerie. Dort stehen ausgewählte Vorträge, Interviews mit den Referenten, Teilnehmerstimmen und Impressionen der Kongresstage bereit. www.aufstiegskongress.de

Save the date — 2018

Jetzt schon dieses Datum fest im Terminkalender 2018 notieren! Der zwölfte Aufstiegskongress findet im nächsten Jahr vom 5. bis 6.Oktober 2018 statt.

Der SFGV-Tag wird zur Branchentagung der Fitness - und Gesundheitsbranche

Der SFGV lädt am Freitag, den 16. März 2018, alle Centerinhaber und Centerleiter zum Branchentag 2018 im KKL Luzern ein.

Der Branchenverband SFGV führt die traditionelle Unternehmertagung seit vielen Jahren im KKL Luzern durch. Mit einem interessanten Tagesprogramm und einer umfangreichen Ausstellung bietet der Verband den Center-Verantwortlichen einen spannenden und lehrreichen Tag. Sehr wichtig ist dabei auch der Gedankenaustausch mit erfahrenen Berufskolleginnen und Berufskollegen. Der Branchentag bietet dazu eine ideale Plattform, neue Ideen und Aktionsfelder zu diskutieren und auszutauschen.

Zum ersten Mal lädt der SFGV nicht nur seine Mitglieder und Partner, sondern alle 850 Fitnesscenter der Schweiz zur Teilnahme ein.

Tagesprogramm, 16. März 2018

Das wichtige Motto heisst: **"Können Einzelcenter-Besitzer zukünftig überleben und welche Strategien bieten sich an?"**

Die Workshops am Nachmittag behandeln folgende Themen:
- Welche Positionierungsstrategie bietet sich an?
- Vorstellung Positionierungsberatung des SFGV
- Unternehmensstrategie und Preisgestaltung
- Was für Unterstützungstools stehen zur Verfügung?

Die Tagung beginnt um 10.45 Uhr mit dem Besuch der Fachausstellung und einem Apéro.
Von 12 bis 14 Uhr findet für die Mitglieder des SFGV die Jahresmitgliederversammlung statt. Die anderen Besucher haben dann Zeit für den Kontakt mit den Ausstellern der Fachausstellung. Nachmittags werden in verschiedenen Workshops spannende Themen und Vorschläge für die erfolgreiche Führung eines Einzel-Center-Fitnessunternehmens vorgestellt.

Schlussendlich klingt der Tag mit einem gemeinsamen Apéro in der Fachausstellung aus.
Die Mitglieder des SFGV sind anschliessend zum Galadinner geladen. Durch den Abend führt Joerg Kressig. Neben spannenden Attraktionen und Livemusik finden die Ehrungen der besten Abschlüsse der Berufslehre Fachmann/Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis sowie des Fitnessinstruktors und -instruktorin mit eidgenössischem Fachausweis statt. Die Preisverleihung von BODY LIFE mit dem Club des Jahres 2017 rundet den Abend ab.

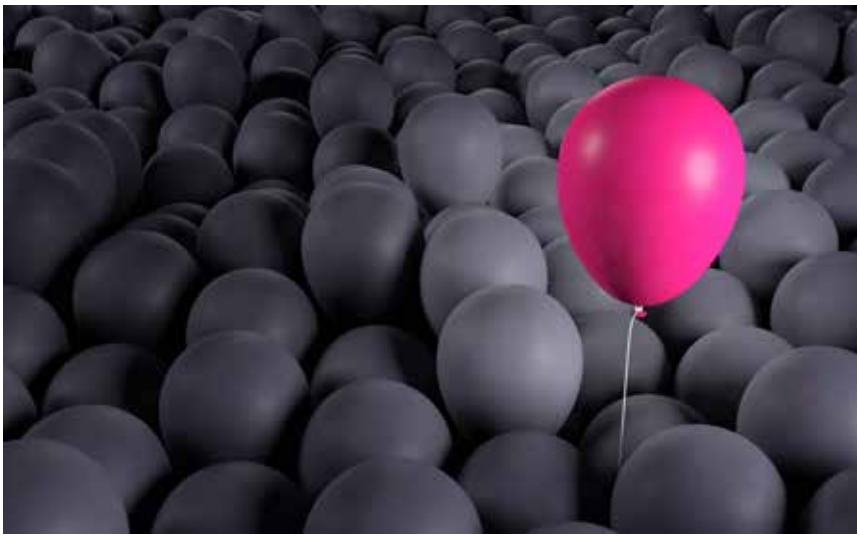
Save the Date: 16. März 2018

Positionierung im Markt als Einzelunternehmen

Für Einzelunternehmungen ist die richtige Positionierung im Markt eine grosse Herausforderung – aber auch eine Riesenchance!

Neben dem richtigen Standort bilden auch die Zusammensetzung des Teams, das Gesamtangebot und die Preispolitik die Basis für die Wettbewerbsstrategie und die Positionierung. Dabei darf nichts dem Zufall überlassen werden. Wer sich nicht selber aktiv am Markt positioniert, wird von der Kundschaft in irgendeine Schublade eingeordnet. Meist aber nicht in die Gewünschte. Wer sich richtig abgrenzt von der Konkurrenz und seine Benefits auf positive Weise hervorheben kann, geniesst nicht nur ein besseres Image, sondern auch mehr Goodwill bei den Zielgruppen.

Bei den Kettenbetrieben wird die Positionierung von oben vorgegeben und meist auch konsequent durchgesetzt. Für Einzelunternehmen lohnt es sich deshalb doppelt, die richtige Nische zu suchen. Denn wer sich richtig positioniert, wird nicht im Strudel der Ketten und dem Einheitsbrei der Discountanbieter untergehen, sondern durch seine Einzigartigkeit herausstechen. Zum Beispiel mit einer betreuungsintensiven, gesundheitsorientierten und bewegungsmedizinischen Positionierung. Dafür macht sich der SFGV seit Jahren stark und hat neben der staatlich anerkannten Berufsbildung oder dem Fitness-Guide diverse Unterstützungs- und Beratungstools entwickelt und wird dies in Zukunft auch noch weiter ausbauen.



SFGV-Mitglieder im Vorteil

SFGV-Mitglieder haben es gut: Sie profitieren von einem starken Label, diversen Services und Tools, welche dabei helfen, sich von den Mitbewerbern abzuheben. Alleine schon das Label «SFGV» ist eine Auszeichnung, die von potentiellen Mitgliedern gesucht wird. Das Label an der Eingangstür verspricht SFGV-Qualität und damit ein gutes Stück Sicherheit für die Mitglieder.

Fitness-Guide

Der Fitness-Guide hilft sowohl dem Center bei der Positionierung als auch der Kundschaft bei der Suche nach dem richtigen Center. Transparenter kann die Positionierung nicht erfolgen. Die Sterne zeigen klar, was die Kundschaft vom Center erwarten darf.

Hilfestellung von der Verbandsführung

Bei Fragen zur Positionierung und anderen Themen stehen der Präsident, der Geschäftsführer und die Vorstandsmitglieder des SFGV den Mitgliedern jederzeit gerne zur Seite. Bei vielen Fragen reicht ein Anruf oder eine E-Mail und die erfahrenen Vorstandsmitglieder helfen kompetent weiter. Aber es gibt auch Fragen, die ein bisschen mehr Aufmerksamkeit verdienen.

Individuelle Beratungsmodule

Deshalb wird der Vorstand in Zukunft auch ergänzende Beratungsmodule anbieten, welche von André Tummer oder Urs Rüegsegger betreut werden. Diese Module werden zum Selbstkostenpreis angeboten (je nach Umfang ca. CHF 200.–) und sind flexibel buchbar. Dieser Zusatzservice kann in der Geschäftsstelle oder auf Wunsch – je nach Problemstellung – auch vor Ort im Center genutzt werden. Dank diesen Modulen kann noch mehr auf die individuellen Bedürfnisse jedes Centers eingegangen werden. Sie ergänzen das umfassende Angebot, welches allen Mitgliedern zugänglich ist. Wir sind sicher, dass dieses Angebot rege genutzt und der Nutzen für die einzelnen Center gross sein wird.

Alle Infos zum SFGV finden Sie auf www.sfgv.ch

Karriereplanung und Ausbildungskonzept – neu mit Diplom-Ausbildung

Es geht mit Riesenschritten voran. Der Fitnessbranche stehen ab 2018 drei staatlich anerkannte Ausbildungen zur Verfügung

Das Ansehen der Branche hat in den vergangenen Jahren einen Riesensprung gemacht. Und das kommt nicht von ungefähr. Der grosse Einsatz des SFGV und die qualitativ hochwertige Arbeit diverser Fachleute trägt Früchte. Das wird voraussichtlich auch so weitergehen, denn die Branche hat noch grosses Wachstumspotenzial. Doch damit verbunden wächst die Bedeutung des Fachwissens der Mitarbeitenden. Eine gute Ausbildung des Teams ist kein Luxus mehr, sondern Pflicht. Die professionelle Beratung für eine Lebensstilveränderung ist nicht nur entscheidend für den weiteren Erfolg der Branche, die Kundschaft verlangt auch danach.

Zu Beginn des Fitnessbooms trainierten in den Fitnesszentren mehrheitlich gesunde, sportliche und jüngere Menschen. Das Hauptziel des Trainings war ein schöner, muskulöser Körper. Da der Nutzen des Trainings für Gesundheit und Wohlbefinden zunehmend erkannt, wissenschaftlich belegt und über die Medien verbreitet wurde, hat sich dies in den letzten Jahren grundlegend geändert. Heute trainieren in Fitnesszentren viele ältere Menschen und solche mit körperlichen Beschwerden wie Rücken- und Gelenkproblemen oder Übergewicht. Die Beratung und Betreuung dieser Kunden erfordert oft medizinisches Fachwissen, über das auch ein gut ausgebildeter Fitnesstrainer ohne staatlichen Abschluss nicht verfügt. Um diese Kundengruppen optimal beraten und betreuen zu können, benötigen Fitnesszentren immer häufiger besser ausgebildete Mitarbeiter mit den neuen staatlichen Abschlüssen:

- Spezialist/Spezialistin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis
- Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Diplom HFP

Die Diplomausbildung wurde im Oktober 2017 vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI genehmigt. Damit stehen den angehenden Fachleuten drei staatlich anerkannte Ausbildungen offen. Als Unternehmer können Sie sich mit qualifizierten Mitarbeitern, die staatlich anerkannten Abschlüsse vorweisen können, bestens positionieren. Die Stärke als KMU mit einem umfassenden Betreuungskonzept, das mit Mitarbeitern getragen wird, welche staatlich anerkannte Ausbildung absolviert haben, können Sie als Unternehmer so voll zur Geltung bringen. Mit Mitarbeitern mit staalichen Abschlüssen können Sie mit Ihrem Unternehmen eine Positionierung als Dienstleistungserbringer im Gesundheitsmarkt wählen. Damit sprechen Sie eine weitere Kundengruppe an, die traditionell ausgerichtete Fitnesscenter — insbesonder die Discounter und Kettenbetriebe — nicht erreichen. Mit diesen Dienstleistungen können Sie einen höheren Preis verlangen, was vom Markt auch akzeptiert wird. Zudem steht den Centern mit dem Fitness-Guide (www.fitness-guide.ch) das entsprechende Zertifizierungstool für ihre Glaubwürdigkeit zur Verfügung.

Der Fitness-Guide ist im Besitz des SFVG und steht unter der demokratischen Kontrolle der Mitgliederversammlung. Mit den folgenden Ausführungen möchten wir Ihnen erläutern, was für Vorteile Ihnen das Ausbildungskonzept von SFGV und BGB bringt.

Berufsbildung und berufliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten

Der SFGV und der BGB Schweiz (Berufsverband für Gesundheit und Bewegung) haben für die Branche eine Berufsbildung entwickelt, die den Mitarbeitenden von Fitness- und Gesundheitscentern eine berufliche Weiterentwicklungsmöglichkeit mit eidgenössisch anerkannten Berufsabschlüssen ermöglichen. Die Branche benötigt gut ausgebildete Fachkräfte auf allen drei Entwicklungsstufen, um als qualifizierter Leistungserbringer im Gesundheitsmarkt anerkannt zu werden.

Berufslehre Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis (EFZ) Fachmann/Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung EFZ

Der SFGV und der BGB Schweiz haben die Chance ergriffen und mit der neuen Berufslehre ab Sommer 2012 einen Paradigmenwechsel in der Branche eingeläutet. Immer mit dem Bild vor Augen, ihre Dienstleistungen dem zweiten Gesundheitsmarkt zur Verfügung zu stellen und die damit verbundene Prävention zur Bekämpfung der Bewegungsarmut zu unterstützen. Weg vom Standard-Trainingsplan hin zur ganzheitlichen Lebensstilberatung und einer umfassenden Anamnese als Standortbestimmung, die dann individuell in die Trainingsplanung einfliesst. Die neuen Berufsfachleute der Bewegungs- und Fitnessbranche leiten Menschen zu Bewegungs-, Kraft- und Entspannungsübungen an. Sie beraten

Fachlaufbahn «Bewegung + Gesundheit»		
«Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom»	**ab 2018 Beschulung** erster Abschluss: 2020	**Tertiär Prävention**
«Spezialist/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis»	**ab 2018** 1997 bis 2018: Fitnessinstruktor/-In mit eidg. Fachausweis	**Sekundär Prävention**
EFZ «Fachmann/-frau Bewegungs- und Gesundheitsförderung»	**seit 2012** (berufliche Grundbildung)	**Primär Prävention**

die Kunden für einen gesunden Lebensstil und tragen dadurch zur Steigerung und Erhaltung der Lebensqualität bei. Ernährungsverbesserung und erarbeiten von Life-Balance für ihre Kunden erlernen die Fachleute ebenso wie das Betreuen neuer Kundengruppen im Bereich über 50 oder Motivation von Menschen mit Bewegungsarmut. Ebenso sind die Lernenden in der Lage, eine Gruppen-Fitness-Trainingsstunde zu unterrichten. Nicht zu vergessen ist auch der massive Imagegewinn, der jedes Fitness- und Bewegungscenter durch die Ausbildung von Lernenden in seinem Einzugsgebiet erarbeiten kann. Damit wird das Center als seriöser Anbieter seiner Dienstleistungen vermehrt wahrgenommen werden.

Berufliche Weiterbildung

- **Fachausweis (neuer Fachausweis, Ablösung Fitnessinstruktor mit eidg. Fachausweis)**
- **Spezialist/Spezialisten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis**
- **Fachrichtung Fitness-und Gesundheitstraining**
- **Fachrichtung Bewegung- und Körperschulung**

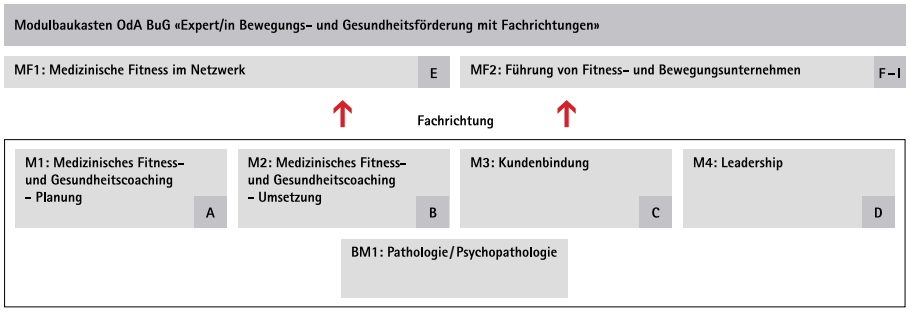
Die einzelnen Ausbildungsinhalte wurden in Module aufgeteilt. Für jedes Modul wird es eine Prüfung geben (durchgeführt von den Ausbildungsinstitutionen unter Aufsicht der OdA Bewegung und Gesundheit). Für die Anmeldung zur Prüfung müssen alle Modulausbildungen bestanden sein. Die Schlussprüfung dauert noch sechs Stunden. Die Beschulung für den neuen Fachausweis wurde im Herbst 2016 gestartet. Die erste Prüfung wird im November 2018 stattfinden. Die letzte Prüfung für den alten Fachausweis wird im Juni 2018 durchgeführt.

Anspruchsvolle Zielgruppen sowie die Bereiche der nicht übertragbaren Zivilisationserkrankungen und deren positiven Erfolge mit gezielten Bewegungsempfehlungen und Umstellung des Lebensstils sind nur einige der Themen, welche den Absolventen und Absolventinnen der Berufsprüfung des neuen Fachausweises eine zusätzliche Fachkompetenz vermitteln.

Weitere Informationen zu den Modulausbildungen für den neuen Fachausweis sind auf www.bewegungundgesundheit.ch ersichtlich.

Diplom HFP Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Diplom

Das ist die höchste Ausbildungsstufe im dualen System. Die Diplomausbildung wurde mit grossem Effort vorangetrieben. Es wurden zahlreiche Arbeitsgruppen gebildet und in verschiedenen Workshops diverse Leistungsziele und Inhalte erarbeitet. Die Einreichung der Prüfungsverordnung ans SBFI erfolgte im Februar 2017. Im Oktober 2017 wurde die Prüfungsordnung vom SBFI genehmigt.



Das Flaggschiff ist eröffnet: ONE Ebikon in der Mall of Switzerland

Am 15. November 2017 war es soweit: 360 eingeladene Gäste kamen zum VIP-Abend des ONE Ebikon in der Mall of Switzerland. Geschäftsführer Thomas Akermann begrüsste und leitete durch den Abend. Das über 2'000 m2 neue Flaggschiff besticht durch eine unglaublich schöne Architektur, einen sehr luxuriösen Innenausbau und einen grossen Wellnessbereich. Alle Anwesenden waren sich dann auch darüber einig, dass hier neue Massstäbe gesetzt wurden und dieses Center sicherlich eine der schönsten Fitnessanlagen der Schweiz ist.

Für dieses Meisterwerk verantwortlich waren Architekt und Totalunternehmer Daniel Wirth, mit seiner Firma fit & wellness concept und Jörg Behrendt von TNL – The Next Level AG, welcher die Bauherrenvertretung für die Migros Luzern hatte. Daniel Wirth erwähnte in seiner Rede die gute Zusammenarbeit zwischen seiner Firma und TNL. Ausführlich berichtete er auch über dieses anspruchsvolle Bauprojekt und bedankte sich bei den Handwerkern und seinen Mitarbeitern. Besonders grosse Beachtung erhielten die Kelo Saunahäuser im Aussenbereich, für welche das Holz extra aus Finnland importiert wurde.

Den Schlüssel überreichte Roman Ziegler von der Migros Luzern an Clubmanager Matthias Niklaus. Thomas Akermann berichtete auch bereits über die nächsten ONE Eröffnungen in Willisau, Altdorf und Kriens und das Only Fitness in Emmenbrücke. Zum Anschluss des Abends wurde Ariella Kaeslin, ehemalige Spitzen-Kunstturnerin und mehrfache Sportlerin des Jahres, als neue Markenbotschafterin von ONE vorgestellt.

Demnächst auch in Willisau
Ab 2018 auch in Altdorf und Kriens

one
training center

Wir suchen:

» Ausgebildete Fitness-Instruktoren
» Quereinsteiger
» Clubmanager in Sursee
» Group Fitness- und Spinning-Instruktoren

Bewerbungen an Aleksandra Spiewak
bewerbungen@one-training.ch

Weitere Infos unter one-training.ch

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

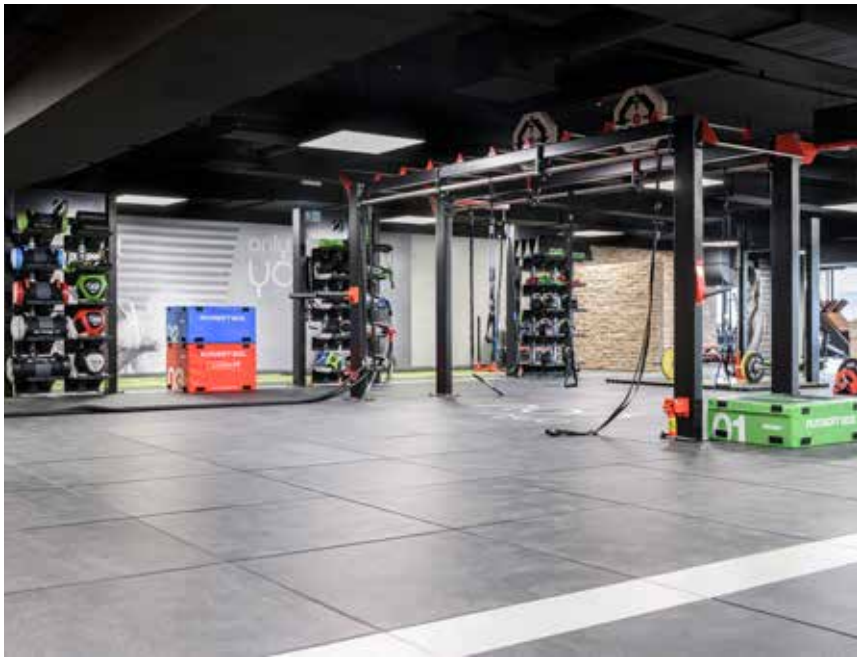
DISTRIBUTED BY: BODYSHAKE, FLURSTR. 4, 08056 ZWICKAU, GERMANY | MADE IN GERMANY | BODYSHAKE.COM

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

Migros lanciert Budget-Fitnessformat

Ein optimales Training für ein kleines Budget: Das verspricht die neue Marke Only Fitness, mit der die Migros Aare gemeinsam mit weiteren Genossenschaften in den Discount-Fitnessmarkt eintritt. Das erste Only Fitness wurde am 29. September 2017 in Bern eröffnet. Mit der Marke «Only Fitness» tritt die Migros schweizweit in den Discount-Fitnessmarkt ein. Hinter dem neuen Konzept steht als Verantwortliche die Genossenschaft Migros Aare. Sie arbeitet bei der Lancierung des neuen Formats eng mit anderen Genossenschaften zusammen.

Das neue Fitnesskonzept bietet aussergewöhnlich viele Trainingsangebote zu einem äusserst attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis. «Only Fitness» ist ein professionelles Fitnesserlebnis ohne Wellnessangebote — dafür mit dem wohl abwechslungsreichsten Trainingsangebot in diesem Segment und innovativen Cyber-Groupfitness-Kursen. Auch ist immer ein Fitness-Instruktor vor Ort, der den Kundinnen und Kunden beratend zur Seite steht. Das Jahresabonnement im «Only Fitness» kostet 499 Franken, für 24 Monate kostet das Abo 399 Franken pro Jahr. Eine monatliche Zahlung ist möglich.



Only Fitness zeichnet sich zudem nicht nur durch kostengünstige Trainingsmöglich¬ keiten aus, sondern legt bei der Einrichtung grossen Wert auf eine frische, trendige und coole Raumgestaltung im urbanen Stil. Die Migros Luzern eröffnet im Frühling 2018 ein Only Fitness in Emmenbrücke und weitere Standorte in der Schweiz sind in Planung. Infos: www.onlyfitness.ch

STOFFWECHSELKUR-schweiz

In den vergangenen 24 Monaten hat Beny Treier mit einigen Experten ein ganzheitliches Stoffwechselprogramm entwickelt. Das Programm ist ideal für Fitnesscenter, Naturheilpraktiker, Drogerien, Personaltrainer und Masseure. Obwohl das Programm noch sehr neu ist, bieten es bereits 20 Anbieter an. STOFFWECHSELKURschweiz steht auf folgenden Säulen:

- Stoffwechselaktivierung
- Ernährung
- Bewegung
- Mentaler Bereich
- Lebensstiländerung

Die Kur bietet: Ein umfassendes 8-Wochenprogramm, inklusive Begleitbuch, eigens entwickelten Vitalstoff-Produkten zur Stoffwechselaktivierung, persönlichem Ernährungsplan und einem individuellem Bewegungs-Trainings-Plan. Infos: www.stoffwechselkurschweiz.ch

Chraftwärch Stans und Neuenkirch

Schon einige Zeit betreiben Beda Berner und sein Partner Marcel Bernasconi sehr erfolgreich das Chraftwärch in Stans. Das Center bietet Fitnesstraining, Gruppenkurse, Personaltraining und Ernährungsberatung an, hat ein eigenes Frauen-Fitnesscenter integriert und liegt preislich im mittleren bis oberen Preissegment. Speziell ist, dass das Chraftwärch 24 Stunden offen hat, was sonst meistens nur bei den Discountern der Fall ist. Trotzdem ist das Center krankenkassenanerkannt. Möglich macht dies ein ausgeklügeltes Notfallsystem u.a. mit Kameras und die neue Zertifizierungsnorm FitSafe von QualiCenter.

Jetzt haben Beda Berner und Marcel Bernasconi Ende September 2017 einen zweiten Standort in Neuenkirch eröffnet. Dieses neue Center ist kleiner als ihr Hauptgeschäft in Stans und bietet keine Gruppenkurse an, ansonsten ist das Konzept das Gleiche. Neuenkirch ist eine kleinere Ortschaft auf der Strecke zwischen Sursee und Luzern. Eher zufällig sind die beiden Betreiber an diesen Standort gelangt. Für sie war aber sofort klar, hier ihren zweiten Standort zu realisieren. Einerseits wegen der Lage, den Räumlichkeiten und der idealen Parkplatzsituation. Anderseits wollten sie aber ganz bewusst nicht an einen grossen Standort. Angesichts des aktuellen Kettenwachstums in der Schweiz, ist dies sicherlich keine schlechte Entscheidung, sich mit einem kleinen Center auf ein kleineres Einzugsgebiet zu konzentrieren. Infos über Chraftwärch. www.fit24.swiss

Joey Kelly im Fitpool Wattwil

Am 27. Oktober 2017 fand der Startschuss für das Open-Weekend im Fitpool in Wattwil statt. Mit der Eröffnung der hauseigenen Physiotherapie bewegt sich das Fitpool immer stärker in den Gesundheitsmarkt und weg vom klassischen Fitnessmarkt. Maggie Weber die Inhaberin des Fitpool war eine von drei glücklichen Gewinnerinnen bei der milon-Kampagne „wir posten uns fit". Diese Kampagne wurde von milon mit seinem Brand Ambassador Joey Kelly (heute Extremsportler, früher Kelly Family) ins Leben gerufen. Die Kampagne von milon welche in der Schweiz, Deutschland und Österreich lief, unterstützte einen guten Zweck und übernahm die Kosten für die Fitnessmitgliedschaft von Menschen, welche bislang keinen Zugang zu Training hatten.

Bei seinem Besuch im Fitpool begeisterte Joey Kelly die 150 Gäste mit seinem spannenden Vortrag „No Limits". Joey, ist ein sehr bodenständiger und cooler Typ, der sich nach dem Vortrag für alle Fans Zeit nahm und noch weit über eine Stunde für Autogramme, Fotos und CDs signieren zur Verfügung stand. Das Fitpool selber unterstützt mit diesem Event zudem noch die Stiftung für Kinderhilfe „Sternschnuppe".
Infos: www.fitpool.ch

kreutner-medico AG
SCHMERZTHERAPIE

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
Telefon 061 690 95 25
info@kreutner-medico.ch, www.kreutner-medico.ch

Karate: Amélie Voegelin – Vize-Weltmeisterin U16 -47 kg

Mit vier überzeugenden Siegen qualifizierte sich die 15-jährige Amélie Voegelin (Wohnort: Alfermée, Dojo: Karatedo Lyss-Aarberg, Trainerin: Barbara und Rudi Seiler) für das Finale an der Weltmeisterschaft in Teneriffa und musste sich lediglich der Thailänderin Aika Okazaki geschlagen geben. Mit ihrem grossartigen Erfolg beendete Voegelin eine überlange Durststrecke der SKF. Letztmals gewann Kujtim Bajrami (Bronze Istanbul 2007, -60 kg) eine Medaille für die Schweiz. Es war damals die erste WM-Jugend-Medaille überhaupt für die SKF. Mit ihrem Top-Resultat bestätigte Voegelin ihr herausragendes Potential. An der Jugend-EM in Sofia 2017 erreichte sie bereits den 5. Rang, am Lions-Cup/Luxembourg, am U21 Randori in Rimbach/Deutschland und am Krokoyama-Cup/Deutschland siegte sie. 2016 gewann sie das Austrian Open.

KODO ONE EARTH TOUR 2018: EVOLUTION

Das Taiko Performing Arts Ensemble ist zurück in der Schweiz! Präzision, Komplexität, Dynamik, Ästhetik, Ausdauer und Zusammenspiel: Das ist es, was grosse Trommelkunst auszeichnet und die japanische Kult-Formation KODO so einzigartig macht. Wo immer KODO auftreten: Die Ovationen der ausverkauften Konzertsäle in aller Welt wollen nicht enden. Über 5800 Aufführungen in 45 Ländern machen KODO zum bekanntesten Trommelensemble der Welt. EVOLUTION heisst das neue Programm der KODO ONE EARTH TOUR 2018, konzipiert vom bekannten Kabuki-Schauspieler Tamasaburo Bando, der in Japan den Status einer lebenden Legende hat. Und wieder kommt die ganze Faszination von KODO zum Tragen: Die Magie von Rhythmus und Schönheit durchströmt das neue Programm mit ihrer stetig sich wandelnden Energie. Athletische Kraft mischt sich mit poetischer Schönheit. Es ist dieser unglaubliche Impuls der authentischen japanischen Trommelkunst, der die Welt berührt und begeistert. KODO transformieren die Kraft ihrer Tradition in eine zeitlose Gegenwart.

Aufführungen:

- Mittwoch 14.3.2018, 20.30 Uhr THÉÂTRE DU LÉMAN GENÈVE
- Freitag 16.3.2018, 20.00 Uhr MUSICALTHEATER BASEL
- Samstag 17.3.2018. 20.00 Uhr SAMSUNG HALL ZÜRICH
- Sonntag 18.3.2018, 18.30 Uhr KKL LUZERN
- Montag 19.3.2018, 19.30 Uhr KKL LUZERN

www.kodo.ch

Schweizerischer Personal Trainer Verband wird „erwachsen“

Vor rund 10 Jahren wurde der Schweizerische Personal Trainer Verband (SPTV) gegründet. Das Interesse von Personal Training ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Dies merkt auch der Verband, der ein stetiges Wachstum verzeichnet. Da der Beruf des Personal Trainers nicht geschützt ist, war schon bald einmal klar, dass sich der Verband hinsichtlich Qualitätssicherung einsetzen muss. Der SPTV engagiert sich seit 2007 für ein anerkanntes Berufsbild für Personal Trainer. Einheitliche Qualitätsstandards und Transparenz sind wichtige Anliegen. Denn jeder darf sich „Personal Trainer" nennen, jedoch nicht alle verfügen über eine dementsprechende fundierte Ausbildung.

Aus diesem Grund wurde ein entsprechendes Label entwickelt: das „SPTV Qualitätssiegel". Es steht für hohe Qualität und weist nach, dass die Personal Trainer des SPTV geprüft wurden und professionell arbeiten. Der Schweizerische Personal Trainer Verband bezweckt die Qualitätssicherung durch ein Gütesiegel um eine Transparenz im Personal Trainer Markt der Schweiz zu schaffen. Eine gezielte Zusammenarbeit mit Krankenkassen, Partnerfirmen und Fitnesscentern und eine Förderung und Unterstützung der Personaltrainer in der Schweiz wird angestrebt. Zudem vertritt der Verband die gemeinsamen Interessen der im SPTV registrierten Personal Trainer nach aussen. Des Weiteren verhilft das Güte-Label, dass interessierte Personen einen professionellen Personal Trainer in ihrer Nähe finden können, der sie bei ihren individuellen Fitness-, Leistungs- und Gesundheitszielen unterstützt. Erst vor kurzem fand die diesjährige Generalversammlung statt. Auch hier zeigte sich grosses Interesse — es waren so viele Teilnehmer anwesend wie noch nie. Die aktuellen Projekte des Verbandes wurden präsentiert und besprochen:

Berufsbild Personaltrainer: Hier ist der Verband in diversen Kommissionen vertreten und setzt sich für ein geschütztes Berufsbild des Personal Trainers ein. Zudem ist es hier ein Anliegen des Verbandes, über die Inhalte und Anforderungen bei Ausbildungen zum Personal Trainer Einfluss zu nehmen.

Qualitätslabel und Qualitätssicherung: Der SPTV legt noch mehr Gewicht auf die Qualitätssicherung innerhalb der vom Verband qualifizierten Personal Trainer. Der Verband bietet Hilfestellung zum Erreichen einer möglichst hohen Professionalität. Die Benutzung des Qualitätslabels wird stärker kontrolliert.

Marktauftritt des SPTV: Die Homepage des Verbandes wurde modern und zeitgemäss angepasst. Sie dient einerseits den Mitgliedern als Information und Plattform, aber auch interessierten Personen, welche einen qualifizierten Personal Trainer suchen. So wurde eine umfassendere Suchfunktion mit aussagekräftigen Profilen der anerkannten Personal Trainer integriert. Auch in den anderen sozialen Netzwerken, wie auch in der Presse, ist der SPTV bemüht aktiv zu sein und so die Positionierung der Personal Trainer zu erhöhen.

Anerkennung von Krankenkassen: Der Verband ist mit Krankenkassen in Kontakt und fördert die Anerkennung des Personal Training durch diese. Aktuell stellt hier die SWICA Krankenkassen eine Vorreiterrolle dar.

Partnerschaften: Diverse Firmen sind Partner des SPTV und bieten dessen Mitgliedern vergünstigte Angebote und Dienstleistungen. Die Anzahl dieser Partnerschaften ist in den letzten Monaten stark ausgebaut worden.

Plattform für Austausch von Wissen und Erfahrung: Oft sind Personal Trainer im Beruf eher „Einzelkämpfer". Innerhalb der Mitgliedschaft wird eine Plattform für den gemeinsamen Austausch, Schulungen und mehr geboten. Bei den sogenannten Roundtables treffen sich regionale Personaltrainer und diskutieren über Erfahrungen, Probleme und deren Lösung.

Nachwuchs-Förderung und Mentoring-Programm: Personal Trainer, die professionell, fach- und sozialkompetent arbeiten, sind dem Verband ein grosses Anliegen. An der vergangenen Generalversammlung des SPTV wurden durch den Vorstand einige mögliche Förderungsmassnahmen vorgestellt. Eine Abstimmung der GV-Teilnehmer gab dem Vorstand den Auftrag, diese Vorschläge weiter auszuarbeiten. Dies passierte nun im März an einem zweitägigen Kickoff-Meeting des Vorstands. Es wird nun ein konkretes Programm zur Nachwuchs-Förderung erstellt. Dadurch sollen angehende Personal Trainer Hilfestellung und wertvolle Tipps und Wegweisungen erhalten. In einem weiteren Schritt wird ein Mentoring-Programm ausgearbeitet. Dies erfordert weiterreichende Abklärungen und Arbeitsschritte, welche die Vorstandsmitglieder voraussichtlich noch einige Monate in Anspruch nehmen wird. Infos: www.sptv.ch

SAFS

SAFS NEWS

Kraft und Balance vermitteln: Power Yoga Kursleiter/In werden!

Das neue Gruppenfitnesskonzept für Yoga-Interessierte

Das Konzept Power Yoga erhält zurzeit grossen Zuspruch aus der Fitnesswelt. Immer mehr Fitness Center wollen Power Yoga Kurse bei sich einführen und suchen jetzt nach kompetenten Kursleitern. Bei der SAFS kann man sich ab Frühjahr 2018 zum Power Yoga Kursleiter ausbilden lassen.

Yoga geniesst in Europa bereits ein hohes Ansehen. Trotzdem entsprechen die eher spirituell inspirierten und langsamen Bewegungsabläufe dieser Körperphilosophie, nicht dem ambitionierten Bewegungsdrang der meisten Fitnessbegeisterten. Die Diskrepanz zwischen den Anforderungen und Methoden wurden in den USA aber bereits um 1990 erkannt. Dort entwickelten prominente Yogis wie Bryan Kest und Beryl Bender Birch neue Ansätze, die die östliche Meditationslehre gymtauglich machen sollten.

Was genau ist denn Power Yoga nun?

Die Wurzeln des Power Yoga finden sich in den klassischen Ashtangapraktiken. Während Ashtanga schon ein dynamischer Stil ist, legt Power Yoga noch einen Zahn zu. Der Rhythmus in dem die Bewegungsabläufe bzw. Posen durchgeführt werden, ist merkbar schneller. Power Yoga fokussiert sich durch den Einsatz des eigenen Körpergewichts noch deutlicher auf die Kräftigung des Körpers. Wobei die Atemübungen aber vergessen werden und auch im Power Yoga die Basis bilden.

Power Yoga beschäftigt sich aber nicht nur mit den körperlichen Aspekten des Trainings. Obwohl die Meditation eher in den Hintergrund fällt, ist Sie dennoch präsent. Mit dieser Kombination wirkt Power Yoga auf die Kursteilnehmer einerseits revitalisierend und andererseits entlastend.

Da Power Yoga trotz allem noch als junge Disziplin im Gruppenfitnessbereich gilt, variieren die Methoden der Kursleiter oftmals sehr stark. Einige setzen auf laute Musik während andere die Heizung aufdrehen und wieder andere das Tempo steigern. Deshalb bietet die SAFS ab dem Frühjahr 2018 eine vollumfängliche Power Yoga Ausbildung an, in der die unterschiedlichen Aspekte betrachtet und die elementaren Themen erlernt werden

Kursleiter Power Yoga - Ausbildungsinhalte

Unter der Leitung von Kerstin Schaller und Loredana Fiore lernen Sie, Bewegungsabfolgen (Vinyasa) von Posen (Asanas) korrekt und professionell an eine Gruppe zu vermitteln.
Sie verstehen und beherrschen den Klassenaufbau, erlernen sinnvolle Übungsabfolgen und können die Lektionen in verschiedenen Schwierigkeitsgraden gestalten.

Wer soll an dieser Ausbildung teilnehmen?

- Kursleiter, die einen dynamischen Yogastil erlenen und diesen professionell unterrichten wollen
- Kursleiter, die lernen wollen, wie man Workout und Yoga in gleichem Masse verbinden kann.
- Begeisterte Mitglieder, die aus ihrem Hobby mehr machen wollen.

Ausbildungsdauer

Ca. 3 Monate (1 Monat Studium der Unterlagen vor Kursbeginn/ 2 Tage Präsenzphase I / 1 Monat Zeit, um das Gelernte umzusetzen / 2 Tage Präsenzphase II / ca. 1 Monat Prüfungsvorbereitung).

Kompetenznachweis

Die Ausbildung wird mit einer theoretischen Prüfung und einem Prüfungsvideo abgeschlossen. Nach bestandener Videoauswertung werden Sie mit dem „SAFS Kursleiter Power Yoga" Diplom ausgezeichnet.

Weiterführende Informationen finden Sie auf unserer Website: www.safs.com.

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Dran bleiben – weiter kommen!

SAFS Weiterbildung – auch 2018 unschlagbar

Viel Know-How zu günstigen Preisen: Fitness Center zahlen eine Pauschale von nur 1260 CHF pro Jahr und können je 2 Mitarbeiter für über 150 Weiterbildungstage anmelden. Auch für Einzelpersonen sind Programm und Preis weiterhin einzigartig.

Fitness Training, Kurse, Gesundheit, Sales & Service, Persönlichkeitsentwicklung oder Mental Training — die ganze Angebotsvielfalt der Fitness- und Gesundheitsbranche findet Platz im Weiterbildungsprogramm 2018. Über 150 Tage, aufgeteilt in Workshops, Special Days und Expertentage — also praktisch jedes Wochenende die Chance, dran zu bleiben und weiter zu kommen.

Die verschiedenen Facetten des Programms bieten ausserdem die Möglichkeit, Wissen zu vernetzen. Erfolgreiches Verhalten wird nachhaltig trainiert, Erfahrungen ausgetauscht und Motivation getankt. Natürlich immer mit den neuesten Trends auf dem Markt, aber auch Altbewährtem zu denen zahlreiche Dozenten und Presenter für Weiterbildungen, ihr Wissen zum Besten geben. Dabei handelt es sich nicht ausschliesslich um Personen des SAFS Ausbildungsteams — diese sind aber selbstverständlich ebenfalls für zahlreiche Tage vorgesehen.

Nur wenige Weiterbildungen — die so genannten „Expertentage" — erfordern Vorkenntnisse für einen jeweiligen Fachbereich. Dies wiederum ermöglicht ein gezieltes Arbeiten an der Performance und das Festigen des persönlichen Stils. Profis unter sich, sozusagen. Sämtliche „Workshops" und „Special Days" können indes von allen besucht werden, die Lust haben, daran teilzunehmen. Denn es warten jede Menge Fachwissen und mit Inhalten gefüllte Tage, die eine Branchenfachkraft garantiert bereichern.

Der Preis

Das Preis – Leistungsverhältnis ist unschlagbar und für viele unglaublich. Gerade einmal CHF 480.-(!) bezahlt eine Einzelperson für ein Jahresabonnement (für den „SAFS Weiterbildung Circle"). Ebenfalls angeboten wird ein „Center-Abonnement", mit welchem alle Mitarbeiter der Anlage für sämtliche Workshops, Special Days oder Expertentage direkt vom Center angemeldet werden können – Preis dafür: lediglich CHF 1260.- (Achtung: Nur 2 Mitarbeiter können gleichzeitig an einem Kurs teilnehmen).

Resultate folgen schnell, denn gute Mitarbeiter, deren Wissen permanent aktualisiert wird – steigern den kommerziellen Erfolg. Wieso ein derart kundenfreundliches Konzept? Heike Neumann, SAFS-Dozentin und —Verantwortliche für Verkauf und Marketing, umschreibt es so: "Die Weiterbildung der Fitnessbranche und der darin beschäftigten Fachkräfte liegt uns am Herzen", und fügt an: "Wir sind davon überzeugt, dass die kontinuierliche Bereitschaft, mehr zu erfahren, das Ansehen und die Qualität unserer Dienstleistung nachhaltig steigert." Zu Recht — denn so bietet die SAFS weiterhin die günstigste und nachhaltigste Weiterbildungsmöglichkeit in der Fitness- und Gesundheitsbranche an.

Freuen Sie sich auf ein Hammerprogramm!

Die Weiterbildungen der SAFS decken auch im Jahr 2018 alle relevanten Bereiche und aktuellen Themen der Fitnessbranche ab.

Ein Auszug der Workshop-Themen:

Fitness Training

Aktuelle Fitness Trends unter der sportwissenschaftlichen Lupe, Sportmotorische Tests, Wie man die 100 km von Biel gewinnt, Pesonal Training im Freien, Wettkampfvorbereitung im Body Building oder Muskeln und ihre Funktionen im Detail – das sind nur einige Beispiele der hochkarätigen Weiterbildungsmöglichkeiten im Bereich Fitness Training.

Functional Training

Senso Pro Trainer, Aero Sling – Funktionelles Schlingentraining, Street Workout, Funktionelles Training mit Kleingeräten, Kleingruppentraining am Functional Tower, Athletik Training im Teamsport, Functional Progressions, Kettlebell Anwender oder 3D-X-Treme und noch vieles mehr, gibts 2018 zum Thema Functional Training.

Mental Training

Garantiert motiviert, Vom Müssen zum Wollen, Erfolgreich vor der Gruppe brillieren, ALL-IN-Fitness für mehr Erfolg, Bewegtes Brain Training, Ich glaub an mich, Wie entspannen wirklich funktioniert, erst Schritte im mentalen Training oder Kompetentes Auftreten, die Mental-Training Workshops 2018 versprechen ein abwechslungsreiches Programm.

Gesundheit

Nahrung – Genetik – Epigenetik, Beckenbodentraining, 99 Tipps zum Abnehmen, Ernährung im Ausdauersport, Kraft der Atmung, Bewegungsarmut – Muskelabbau – Übergewicht, Kraft der Meditation und Achtsamkeit, Sinn und Unsinn von Nahrungsergänzungen / Supplementen, Does und Dont's im rehabilitativen Rückentraining, Rehabilitatives Training Knie, Fettleber oder Ernährung im Kraftsport, unsere Top Dozenten freuen sich auf interessante Tage mit Ihnen.

Das komplette Weiterbildungsprogramm finden Sie unter www.safsweiterbildung.ch

Bei Fragen sind wir gerne auch telefonisch für Sie da:
044 404 50 70 (jeweils Mo. – Fr. von 9.00 – 12.00 Uhr und 13.00 – 17.30 Uhr).

SAFS

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

Vegan in Topform – Das Fitnessbuch

Ein ganz neues Körpergefühl — leicht, voller Energie und fit. Brendan Brazier, bekannt durch seine eigens entwickelte Thrive-Diät, optimiert im neuen Band seiner erfolgreichen Serie „Vegan in Topform. Das Fitnessbuch" aus dem Narayana Verlag mit einfachen Übungen und veganer Ernährung Ausdauer, Kraft und Leistungsvermögen.

Der Profi-Athlet und Ironman Brendan Brazier ernährt sich seit seiner Jugend vegan. Als ambitionierter Sportler hat er die vegane Ernährung besonders den Bedürfnissen sportlich aktiver Menschen angepasst, um Höchstleistungen sowohl in Sport und Alltag zu ermöglichen. Sein Buch eignet sich gleichermassen für routinierte Sportler und motivierte Einsteiger.

Die 30, rein pflanzlichen Rezepte erfordern keinerlei Vorkenntnisse und bestechen durch unkomplizierte Arbeitsschritte. Auch die gezeigten 30 Übungen punkten durch Reduktion, die schnelle und effiziente Umsetzung im Alltag ermöglicht. Ohne Geräte und damit auch ohne zusätzliche Kosten ist das Workout fast überall zu bewältigen.

Nach sechs Wochen werden Sportler jeden Leistungsniveaus feststellen, dass die gekräftigte Muskulatur und der gesunkene Körperfettanteil ein neues besseres Lebensgefühl schenken.

Das Vorwort schrieb der Kapitän des 1. FC Kaiserslautern, Sjrdan Lakic. Er konnte seine Leistung durch die Thrive-Diät deutlich verbessern und regeneriert sich nach Verletzungen schneller als zuvor.

Brendan Brazier, Narayana Verlag, ISBN 978-3-944125-27-5

Gesundheit beginnt im Darm

Wir leben zu sauber, essen zu einseitig und schlucken zu viele Antibiotika — schlechte Karten für die Bakterien in unserem Körper. Das Mikrobiom — der Oberbegriff für die Gesamtheit der Milliarden Bakterien, die im menschlichen Körper leben — ist unlängst in den Fokus der modernen Medizin gerückt. Dr. Robynne Chutkan fasst in „Das Mikrobiom — Heilung für den Darm" (Unimedica im Narayana Verlag) die neuesten Forschungsergebnisse zu diesem faszinierenden Thema zusammen. Sie erklärt, wie die typische westliche Ernährungs- und Lebensweise das Mikrobiom aushungert und so die „guten Bakterien" im Darm vernichtet, die den Körper normalerweise gesund halten. Das dadurch entstehende Ungleichgewicht führt zu einer höheren Anfälligkeit gegenüber Krankheiten, Übergewicht und Heisshunger und beeinträchtigt den Stoffwechsel, die Hormone, die Abwehrkräfte und sogar die Gene.

Neben den wissenschaftlichen Hintergründen präsentiert Dr. Chutkan einen wirkungsvollen 10-Tages-Plan zur Stärkung der Darmbakterien und Verbesserung der Gesundheit, stellt essenzielle Prä- und Probiotika vor und liefert gleich leckere Rezepte wie Kimchi, Gerösteter Rosenkohl, Weisses-Bohnen-Chili oder Schokoladen-Orangen-Trüffel mit, die das Mikrobiom in jedem Stadium wieder vervollständigen.

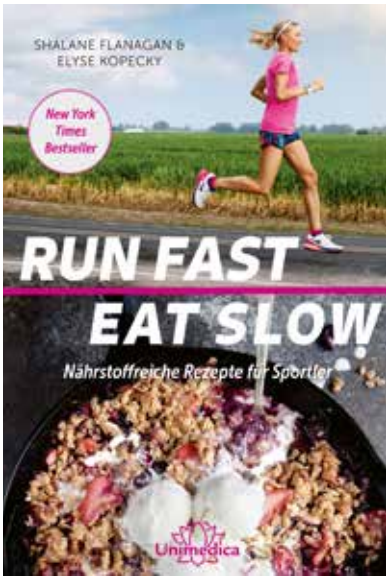
Dr. Chutkan, Yale- und Columbia-Absolventin, lehrt an der Gastroenterologie-Abteilung des Georgetown University Hospitals und gehört zu den angesehensten GastroenterologInnen der USA.

Dr. Robynne Chutkan, Das Mikrobiom — Heilung für den Darm, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3-946566-22-9

Power-Ernährung für Läufer und Athleten

Zwei Profis aus dem Leistungssport und der Kochbranche, Begeisterung für gutes Essen und jede Menge Energie bilden die erfolgversprechende Basis für ein funktionierendes Ernährungskonzept für Sportler. „Run Fast Eat Slow" (Unimedica im Narayana Verlag) bietet einen Insider-Blick in die Ernährungsgeheimnisse der Langstreckenläufer und Ausdauerathleten. Die Weltklasse-Marathonläuferin Shalane Flanagan und Vollwertköchin Elyse Kopecky zeigen, wie auch ohne Proteinobsession und Kalorienzählen der Körper gestärkt wird und was und wie Sportler idealerweise essen, um Gewicht und Ausdauer stimmig auszubalancieren.

Viel Bewegung verlangt viel Energie, und zwar mit Substanz: Die Autorinnen braten mit Olivenöl, backen mit Butter und Kokosöl und setzen auf Milchprodukte mit hohem Fettanteil. Warum gutes Fett als Geschmacks- und Nährstoffträger eine wichtige Rolle in einer ausgeglichenen Ernährung spielt, erklären die beiden fundiert. Köstlichen Rezepte mit frischen, unverarbeiteten und vollwertigen Lebensmitteln und das Wissen um das bewusste 'wie-und-wann-essen' bilden das Fundament dieses Kochbuchs — für Gelegenheitsjogger und Profisportler geeignet.



Shalane Flanagan, Elyse Kopecky, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3-946566-45-8

Natürlicher Weg zum muskulösen Männerkörper

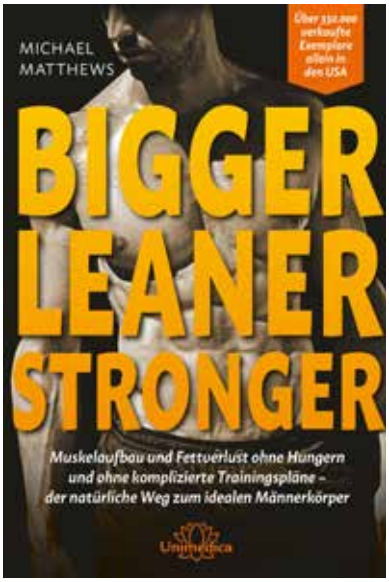
Für einen muskulösen und kraftvollen Körper betreiben immer mehr Männer einen grossen Aufwand. Doch Fakt ist: Muskeln aufzubauen und Fett zu verbrennen ist nicht annähernd so kompliziert, wie es die Fitnessindustrie aussehen lässt. In „Bigger, Leaner, Stronger" (Unimedica im Narayana Verlag) räumt Michael Matthews mit den grössten Fitnessirrtümern auf und zeigt, wie es möglich ist, schlanke Muskelmassen zu erlangen und dabei weiterhin das essen zu können, was man mag, ohne sich jemals ausgehungert zu fühlen.

Michael Matthews Kombination aus gezieltem Training und darauf abgestimmter Ernährung machen den Zusatz von

Steroiden überflüssig. Darin liegt das geradezu revolutionäre Potential seines Konzeptes, denn Muskelaufbau und Fettabbau funktionieren damit auf natürliche Weise. Einleuchtend analysiert er Fehlinformationen aus der Kraftsport-Szene und erklärt, warum sein natürlicher Ansatz ohne Hungern funktioniert. Ein integriertes 12-Wochen-Programm führt effektiv und schnell zum Erfolg. Empfehlenswert für schnelle, aber nachhaltig-gesunde Ergebnisse auf dem Weg zum Männer-Traumkörper!

Als Autor von Bestsellern im Fitness- und Gesundheitsbereich betreibt Michael Mathews auch die beliebte Website Muscle for Life. Sein eigenes, erfolgreiches Fitnesskonzept entwickelte er, nachdem er trotz jahrelanger Trainingsroutine nicht die gewünschten Ergebnisse erzielen konnte.

Michael Matthews, Bigger, Leaner, Stronger, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3-946566-20-5



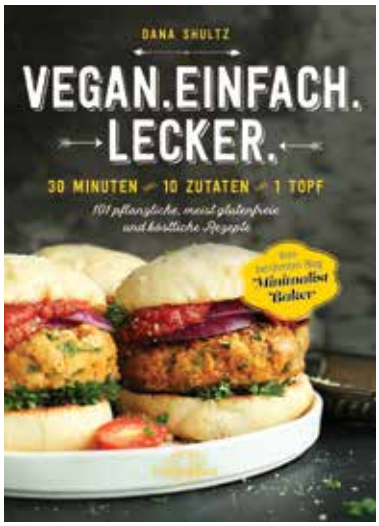
Schnell, einfach, köstlich

Viel Genuss mit minimalem Aufwand beim Kochen setzt Dana Shultz in „Vegan.Einfach.Lecker" (Unimedica im Narayana Verlag) sehr gekonnt um. Die Food-Fotografin verrät, wie hundert unkomplizierte Rezepte mit zehn Zutaten, in einem Topf oder in weniger als 30 Minuten angerichtet werden und die Küche ebenso schnell aufgeräumt wird.

Seit College-Tagen experimentieren Dana Shultz und ihr Mann John mit vegetarischen und veganen Gerichten. So hat sich ein reicher Erfahrungsschatz für eine einfache Küche mit pflanzlichen und oft glutenfreien Rezepten von Cheddar-Bier-Suppe über Kichererbsen-Fesendschan bis zu Kürbis-Chai-Latte inklusive Nährwertinformationen angesammelt, die die erfolgreiche US-Foodbloggerin von „Minimalist Baker" ihren Lesern mit viel Enthusiasmus präsentiert.

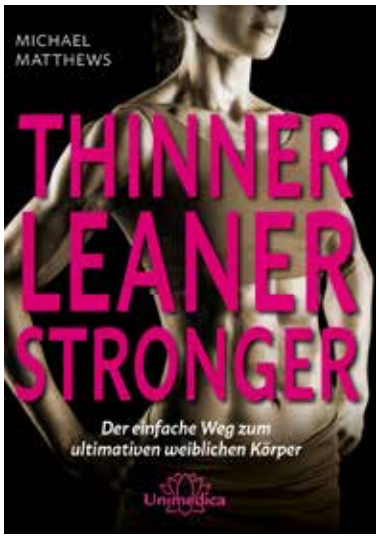
"Vegan.Einfach.Lecker" bietet eine unkomplizierte Küche mit frischen und regionalen Zutaten — einen Mix aus nahrhaften Frühstücksvarianten, herzhaften Hauptgerichten, und verführerischen Getränken im modernen, stilvollen Layout für das gemütliche Kocherlebnis zu Hause.

Dana Shultz, Vegan.Einfach.Lecker, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3-946566-65-6



Fitnessrevolution für Frauen

Muskeln aufzubauen und Fett zu verbrennen ist nicht annähernd so kompliziert, wie es die Fitnessindustrie aussehen lässt. Der Fitness-Coach und Autor Michael Matthews zeigt Frauen den Weg in 12 Wochen zu ihrer Traumfigur. Sein Buch "Thinner Leaner Stronger" (Unimedica im Narayana Verlag) erklärt mit Hilfe eines Rundum-Überholprogramms, wie einfach ein blitzschneller Stoffwechsel, gesundes Abnehmen und Muskelaufbau erreicht werden können.



Einleuchtend vermittelt er, welche biochemischen Prozesse den Gewichtsverlust tatsächlich ermöglichen und wie einfache Trainingseinheiten, zum Beispiel für einen flachen Bauch, für straffe Beine und einen festen Po gleichzeitig die Muskelmasse wachsen lassen. Sein kompaktes Schritt-für-Schritt-Programm beinhaltet auch einen auf Frauen zugeschnittenen Ernährungsplan, ergänzt von Tipps und Tricks zur Selbstmotivation — schliesslich ist Durchhalten das A und O, um sein Ziel vom straffen, definierten weiblichen Körper zu erreichen!

Als Autor von Bestsellern wie „Bigger Leaner Stronger" betreibt Michael Mathews auch die beliebte Website muscleforlife.com und ist langjähriger Bodybuilder und Trainingsexperte mit einem grossen Erfahrungsschatz.

Michael Matthews, Thinner Leaner Stronger, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3-946566-68-7

Saunagänger leben länger!

Text von D.H. Hubbert, Wellnessexperte

Saunagänger leben länger! Dies reimt sich nicht nur, sondern hat auch eine konkrete Kausalität! An der Universität von Ost-Finnland, in Kuopi, untersuchte und beobachtete man über einen Zeitraum von mehr als 20 Jahren den Zusammenhang zwischen Allgemeinsterblichkeit, plötzlichem Herztod sowie anderen kardiovaskulären Todesursachen und die dazu gehörenden Gewohnheiten beim Saunabaden. Die Langzeitstudie brachte eindeutige, aussagekräftige und signifikante Ergebnisse.

Ziel war es, regelmässiges Saunabaden in Relation zur Gesamtmortalität im Land zu setzen. Die Anzahl der Probanden (2315 Männer) war gut und ausreichend. Das Alter (42-60) war genau richtig, relevant und interessant. Der Zeitraum von 20 Jahren konnte zur eindeutigen Aussage kräftig beitragen. Und noch bedeutsamer für die Seriosität der Studie: Basisinformationen wurden erhoben! Blutdruck, Cholesterol, Lipoprotein-Werte und BMI-Werte wurden zu Beginn gemessen und es wurden Gewohnheiten abgefragt wie Rauchen, physische Aktivitäten, Alkoholkonsum. Somit kann man von einer im medizinischen Sinne signifikanten Studie reden.

Interessant war auch, dass man genügend Personen fand, die mehrmals pro Woche die Sauna nutzten. In einem Land wie Finnland ist dies wohl einfacher als andernorts. 601 Personen gingen durchschnittlich einmal pro Woche in die Sauna, 1513 zwei- bis dreimal pro Woche und 201 Fleissige sogar vier- bis siebenmal! Jetzt ist zu hoffen, dass die empfohlene Badetemperatur von 80-100°C in Kopfhöhe bei 10-20% Feuchte auch überall so gegeben war. Aus der Praxis wissen wir, dass es der Finne gerne etwas weniger heiss hat, dafür aber viel und oft aufgiesst. Es gab auch noch ganz verschiedene Verweildauern zu beobachten: Einige schafften weniger als elf Minuten, die meisten elf bis 19 Minuten und einige hatten noch ausgeprägtere Aufenthalte von über 19 Minuten zu bieten.

Das Ergebnis der Studie ist bemerkenswert und spannend: **Je öfter und je länger - desto besser!** Die Wissenschaft kann Saunabaden jetzt begründet als Primärprävention empfehlen. Nur: Was steckt dahinter? Warum ist das alles so gut? Erklärungsversuche - ebenso mit Nachweis:

Wechselwarmes Baden

Nach dem Schwitzen springt der Finne gerne sogar ins kalte Eisloch. Es handelt sich also um ein wechselwarmes Baden. Blutdruck und die Pulsfrequenz ändern sich ständig je nach Badeablauf. Saunabaden ist, richtig ausgeführt, in Anbetracht und im Wechsel von Volumenbelastung und Druckbelastung ein effektives kardiovaskuläres Funktionstraining. Es ist ein gemässigtes Herzkreislauftraining, jedoch nicht vergleichbar mit einem sportlichen Training, da die Muskelarbeit fehlt. Das Schlagvolumen erhöht sich. Am Ende der Austriebsphase im Herzen bleibt normalerweise immer ein Restvolumen in der Kammer. Durch den markanten Abfall des arteriellen Strömungswiderstandes beim Saunabaden kommt so auch dieses zur Ausschüttung! Der Wechsel von 90° zu 9°C - das macht's aus!

Empfohlen: 80°C plus

Der periphere Widerstand in unserem Herz-Kreislaufsystem fällt während des Saunabades, auch weil sich kleinste Gefässe, die Arteriolen, öffnen. Dies aber nachweislich erst ab 80°C. Beim wöchentlichen Sauna-Schwitzbad haben wir also die Möglichkeit auch die entferntesten Winkel unseres Körpers besser zu erreichen und besser zu versorgen. Und das ganz ohne grösseren Aufwand. Wer da richtig informiert ist, der liegt auch auf der obersten Stufe im Schwitzbad, denn der Temperaturunterschied zwischen Decke und Boden ist enorm: 50°C!

Positive Blutdruckregulation

Bluthochdruck und niedriger Blutdruck werden durch regelmässiges Saunabaden positiv beeinflusst! Schon 1948 konnte durch OTT V.R. (Basel) nachgewiesen werden, dass Saunabaden einen niedrigen Blutdruck signifikant und dauerhaft erhöhen kann. W. Hornbacher (Halle Westf.) zeigte 1971 bei einer Probandengruppe auf, dass ein überhöhter Blutdruck im Laufe von fünf Jahren durch die Anwendung von Sauna auf Normalwerte unter 150/90 mm Hg zurückgeführt werden kann. Wichtig: Der Hypotoniker (Niedrigdruck) benutzt das Tauchbecken intensiv, der Hypertoniker (Hochdruck) meidet es eher und kühlt nicht schockartig kalt ab.

Abhärtung durch Sauna

„Ich wüsste nicht, wann ich das letzte Mal mit Grippe im Bett lag" tönt es schon einmal gerne aus dem Mund eines regelmässigen Saunagängers. Die Steigerung der allgemeinen immunologischen Abwehrkräfte durch Saunabaden ist unbestritten. Das dadurch auch das Risiko für einen plötzlichen Herztod durch Infektionen, Schädigung des Herzens und andere kardiovaskuläre Probleme herabgesetzt wird, darf sicher mutig in die Argumentation hinein gebracht werden, auch ohne Doppelblindstudie.

Vielleicht noch ein bisschen Psyche?

Wechselwarm Baden beeindruckt und beeinflusst auch unser vegetatives, autonomes Nervensystem. Es ist das ansonsten nicht zu regulierende, weil selbstständig schaffende System in unserem Körper. Es ist zuständig für Herzschlag und Atmung. Saunabaden schafft es, mit wechselwarmem Baden positiven Einfluss zu nehmen.

Verstoffwechseln hilft sicher

Schwitzen hilft Zwischenzellräume zu ‚durchspülen' und somit Schadstoffe abzubauen. Die Naturheilkundler sind davon überzeugt, die Schulmedizin nicht. Es werden Begriffsdiskussionen geführt und man streitet über die Definitionen von Worten wie ‚Entschlackung' und ‚Entgiftung'. Wissenschaftlich auf ‚gesichertem' Boden fühlt man sich nur mit der Formulierung, es sei lediglich als beschleunigte Entfernung ausscheidungspflichtiger Stoffe zu sehen, was normalerweise über Niere, Leber, Darm und Lunge vollzogen wird. Dabei liegt der Nutzen ganz deutlich auf der Hand: Saunabaden bedingt einen kurzfristigen und relativ grossen Wasserverlust von bis zu einem Liter (1.5 Litern möglich) und provoziert somit einen erhöhten Wasseraustausch im Körper, auch Durst genannt. Wasseraustausch ist die Basis für die Möglichkeit überhaupt Schadstoffe aus dem Körper zu eliminieren. Dass das der Fall ist, muss unbestritten sein! Bei Grippe und Erkältung streiten wir nicht lange, beim Saunaschwitzen immer noch. Der Körper kommt kurzzeitig in eine Notsituation und muss sich wehren, was durchaus positiv zu werten ist. Wir haben ja auch keine Grippe. Wie viele und welche Schadstoffe im Schweiss mit auf den Weg gebracht werden, das sollte eigentlich sekundär sein. Jedenfalls duftet das Saunatuch nach Gebrauch lange nicht mehr so gut wie kurz nach der Wäsche. Bemerkenswert auch: Zum Zeitpunkt des Unfalls in Tschernobyl lasen wir in der Fachzeitschrift des Saunaverbandes Sauna & Bäderpraxis, dass bei Untersuchungen in Finnland im Schweiss sogar radioaktive Stoffe nachwiesen werden konnten.

Dass noch andere, nachgewiesene positive Effekte des Saunabadens auf unsere Sterblichkeit einen wesentlichen Einfluss nehmen können, ist anzunehmen. Es ist sehr aufwendig, Studien zu erstellen, die aufzeigen dass dadurch unser Leben verlängert werden kann. Dies gilt auch für oben erwähnte psychische Wirkungen, die nachgewiesene Erhöhung von Antikörpern (Immunglobulin A) in den Atemwegen mit der folgenden Resistenz gegen Viren und ebenso für die gemessene Erhöhung der Sauerstoffaufnahmefähigkeit. Ergo: Saunabaden hilft gemäss der hier aufgezeigten Studie ganz wesentlich in Bezug auf die Sterblichkeit. Wir sehen sicherlich noch die Forderung nach weiteren wissenschaftlichen Untersuchungen. Aber schon jetzt ist und bleibt das finnische Saunabad die am besten wissenschaftlich untersuchte Schwitzbadform! Besser noch: Saunagänger leben nicht nur länger, sondern sehen dabei sogar noch jünger aus. Der Grund: Die Spannkraft der Haut ist bei regelmässigen Saunagängern erhöht und die Haut neigt dadurch zu weniger Falten.

Training und Rückenschmerzen – Der Therapieerfolg liegt nicht an der Oberfläche!

Das Kreuz mit dem Kreuz! Die Zivilisationsplage „Rückenschmerz" mutierte zum Gesundheitsproblem Nummer eins unter den nicht ansteckenden Krankheiten und kostet Staat, Unternehmen und schlussendlich den Bürgern Milliarden. Ein Auszug aus dem „Rückenreport Schweiz 2011" ergibt folgende nüchterne Statistik:

Demographische Fakten zum Rückenschmerz der Schweizer

- 80 % der Menschen leiden unter Rückenschmerzen (4.6 Millionen Frauen und Männer)
- 52 % geben an, teilweise bis stark durch die Schmerzen beeinträchtigt zu sein
- 50 % der Schweizer fallen bis zu einer Woche pro Jahr aufgrund von Rückenschmerzen aus
- knapp 10 % sogar wochen- bis monatelang
- der volkswirtschaftliche Schaden durch Rückenschmerzen in der Schweiz liegt in Milliardenhöhe. Das ergeben Studien des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco).
- die Kosten der Behandlung chronischer Rückenschmerzen betragen 7,5 Milliarden Franken
- dies kostet die Wirtschaft jährlich über vier Milliarden Franken. Davon entfallen 3,3 Milliarden auf verminderte Produktivität und eine Milliarde auf Absenzen.

Ungefähr zwei Drittel aller Beschwerdefälle betreffen die Lendenwirbelsäule (LWS). Nahezu 85% aller Rückenschmerzen gelten als „unspezifisch". Das heisst, dass medizinischen Untersuchungen wie Röntgen, MRT etc. keine Auffälligkeiten an den Wirbelsäulenstrukturen attestieren. Im Konkreten meint man damit, dass man nicht weiss, woher die Rückenschmerzen kommen. Würde man sich die Mühe machen und den muskulären Status mitberücksichtigen, so würde man schnell merken, dass die tiefliegende Haltemuskulatur (insbesondere M. Transversus abdominis und Mm. Multifidi) ihre eigentliche Aufgabe — die Wirbelsäulensegmente zu stabilisieren und auf die Belastung vorzubereiten — nicht mehr erfüllt.

Berechtigterweise und mit grosser Hoffnung stellen Betroffene an Arzt und Therapeut die Kernfrage, was denn jetzt gegen die Rückenschmerzen langfristig helfe. Zwei Zitate von Experten beschreiben die Lösung sehr treffend:

„Die sinnvollste Therapie lautet fast immer Muskeltraining", so Dr. Gumpert u. Dr. Jungermann, **„wobei es wenig nützt, sich dicke Muskelpakete anzutrainieren". Anstatt der Bewegungsmuskulatur müsse die tiefliegende Haltemuskulatur gestärkt werden.** (Dr. Köstler)

Ursachen und Entstehung von Rückenschmerz in der LWS

Zum einen ist die lumbale Instabilität als signifikanter Auslöser von LWS-Beschwerden (O'Sullivan 1997), zum anderen ist die insuffiziente stabilisierende Muskulatur als Ursache für erhöhtes Risiko für chronischen Rückenschmerz bekannt.

Zielgerichtetes Training dieser Strukturen gilt als wichtigster therapeutischer und/oder präventiver Ansatz.

Das stabilisierende System

Das „stabilisierende System" ist ein Zusammenspiel zwischen neuralem Kontroll- & Steuerungssystem und dem passiven sowie aktiven System. Diese drei Untersysteme können unabhängig voneinander beschrieben werden, aber ihre Funktion ist untrennbar miteinander verknüpft. Gemeinsam bilden sie das stabilisierende System (Panjabi, 1997).

Über ein „Rückmeldesystem" steuert das neurale Kontroll- und Steuerungssystem (Gehirn) die Aktivität des aktiven Systems.

Bei Rückenschmerzen erfolgt der „Befehl" zur Ruhigstellung mit ungünstigen Auswirkungen vor allem für die segmentale stabilisierende Muskulatur. Die rechtzeitige Aktivierung und Ansteuerung geht verloren und der Patient kann seine Wirbelsäule auch nach einer Schmerztherapie nicht schnell genug stabilisieren und somit gegen von aussen wirkenden Kräften schützen. Darum stellt die „Wiedererlangung der motorischen Kontrolle über Lendenwirbelsäule und Becken" einen Behandlungsschwerpunkt dar

Passives System und Neutrale Zone

Passives (Unter-)System leistet in der neutralen Position der Lendenwirbelsäule **kaum mechanischen Beitrag zur Stabilität** des Bewegungssegmentes. Die Bänder stabilisieren erst im Laufe des Bewegungsweges, vor allem gegen Ende der maximalen Amplitude.

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.

In der neutralen Zone ist das passive System in der Signalgebung sehr „aktiv"!

In der Neutralen Zone (Mittelstellung des Beckens) kann die lokale stabilisierende Muskulatur am leichtesten (wieder) angesprochen und trainiert werden.

In der Neutralen Zone ist die Funktion der lokalen Muskeln die Voraussetzung für eine Stabilität der Wirbelsäule.

In der Neutralen Zone ist die signalproduzierende Funktion der passiven Strukturen in der Rezeption von Stellung und Bewegung von grösster Bedeutung. (Panjabi, 1997)

Das Aktive System

Das aktive System, also die Muskulatur (M. transversus abdominis und die Mm. Multifidii) ist für die Funktion der Wirbelsäule von entscheidender Bedeutung. Beide Muskeln kooperieren und arbeiten in einer Kokontraktion zusammen.

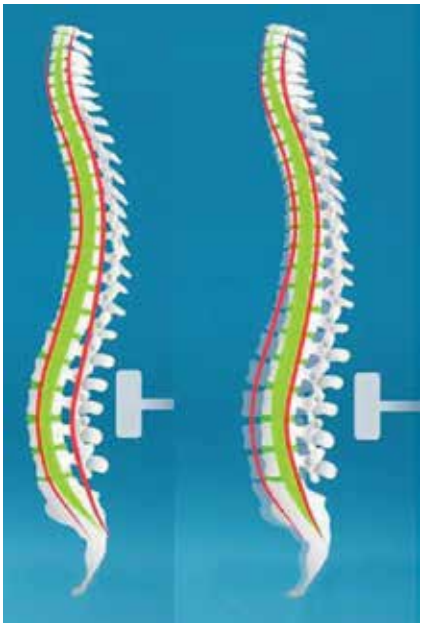
Ohne Rumpfmuskulatur könnte die Wirbelsäule lediglich bei einer Belastung von etwa zwei Kilo stabil bleiben.

Die Muskeln sind aufgrund der Anpassungsfähigkeit des aktiven Systems DER Ansatzpunkt von Rehabilitationsmassnahmen bei lumbalem Kreuzschmerz.

Die Muskeln des lokalen Systems sind kurze, tiefliegende Muskeln und verlaufen zwischen den einzelnen Lumbalsegmenten.

Das neurale System

Das neurale Kontroll- und Steuerungssystem (Gehirn) empfängt Informationen aus den passiven und aktiven Strukturen und stellt das aktive Untersystem danach ein und stabilisiert so die Wirbelsäule.



Muskuläre segmentale Stabilisation der LWS

Alle Rumpfmuskeln tragen sowohl zur Mobilität als auch zur Stabilität der Wirbelsäule bei und trotzdem scheinen manche Muskeln doch besonders für eine ganz bestimmte Aufgabe geeignet zu sein (Bergmark, 1989; Hogan, 1990; Oddson u. Thorstensson, 1990; in Klein-Vogelbach, 2000).

Die Aufmerksamkeit richtet sich auf Funktion und Koordination der kleinen intersegmentalen Muskeln der Wirbelsäule bei der Stabilisierung der Wirbelsäulensegmente (Bergmark, 1989; Crisco u. Panjabi, 1991; Hodges u. Richardson, 1997a; Oddson u. Thorstensson, 1990; Richardson et al., 1999; Wilke et al., 1995; in Klein-Vogelbach, 2000).

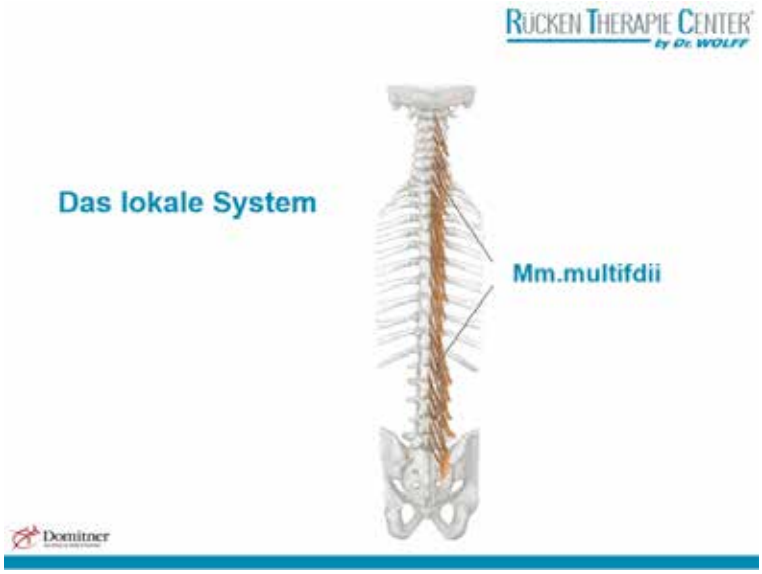
Lokale segmental stabilisierende Muskulatur

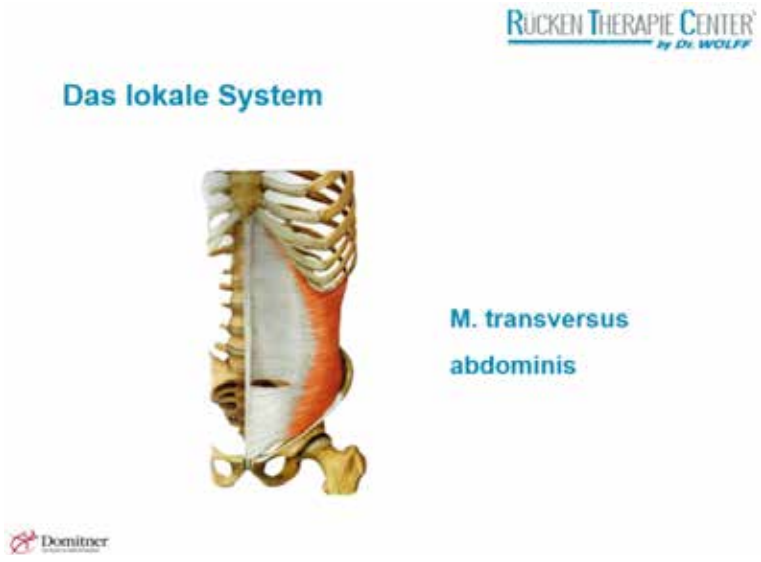
Die lokalen Muskeln sind von ihrer anatomischen Lage kaum imstande, Bewegung und Gleichgewicht zu steuern, aber gut ausgestattet, die einzelnen Segmente der Wirbelsäule zu stabilisieren. (Bergmark, 1989; in Klein-Vogelbach, 2000)

Anatomie und Funktion des M. transversus abdominis (TrA)

Der TrA hat aufgrund seiner anatomischen Lage die Voraussetzung, zur Stabilität der Lendenwirbelsäule beizutragen (Bodguk, 1997; in Richardson et al., 2004). Er ist der dünnste und tiefste abdominale Muskel und sein Faserverlauf verläuft nahezu horizontal. Deshalb ergibt sich eine eingeschränkte Fähigkeit, die Wirbelsäule zu strecken, zu beugen und lateralflektieren (Williams et al, 1989; in Richardson et al., 2004.

Seine wichtigste Aufgabe erfüllt der TrA durch seine antizipatorische Fähigkeit bei Rückengesunden (=Vorprogrammierung oder „feedforward contraction" genannt). Er ist der einzige Muskel, der vor allen anderen Muskeln die Wirbelsäule vor der erwarteten Belastung stabilisiert um





intersegmentale Scherbewegungen möglichst gering zu halten (EMG Messungen).

Zusammenfassend kann man sagen, dass:

- der TrA einen wichtigen Beitrag zur Stabilität und Bewegungskontrolle der Lendenwirbelsäulensegmente leistet.
- Der TrA eine antizipatorische Aktivität aufweist im Unterschied zur bewegenden Muskulatur
- der TrA eine limitierte Fähigkeit hat, die Ausrichtung der Wirbelsäule zu kontrollieren.
- die Funktion in der Kontrolle der intersegmentalen Bewegung der Lendenwirbelsäule von grosser Bedeutung ist.
- Sich ein erhöhter intraabominaler Druck und eine erhöhte Spannung der Fascia thoracolumbalis, aufgrund einer Kontraktion des TrA, sich positiv auf die Stabilität der Lendenwirbelsäule auswirken.
- Der TrA ist immer in einer Kokontraktion mit den Multifidii.

Aktivierung der tiefliegenden Muskel – die Übungstherapie

Eine Form von Übungstherapie, die in den letzten Jahren populär wurde und sich durchgesetzt hat, sind die segmentalen Stabilisationsübungen (Segmental stabilizing exercises, SSE).

Die Methode fokussiert sich auf das Erlernen eines präzisen Kokontraktionsmusters der tiefen Rumpfmuskulatur. Das Ziel ist es, die aktive segmentale Stabilisation zu verbessern und somit die Gelenke vor schmerzhafter Belastung und Verletzungen zu schützen. Diese Art von Übungen sind hoch koordinativ und beruhen auf relativ viel Wiederholungen mit wenig Gewicht, sie dienen aber enorm der Körperwahrnehmung und dem Wiedererlangen der motorischen Fähigkeit der lokalen Muskeln. Es hat sich erwiesen, dass aber gerade in der Anfangsphase nach einen Rückenschmerzepisode es wichtig ist diese Muskulatur wieder zu aktivieren und bewusst zu machen, sie quasi wieder in Gang zu bringen. Ein zu frühes Training des globalen Systems d.h, der Bewegungsmuskulatur kann unter Umständen erst recht zu einer Verschlechterung des Schmerzes führen, weil der Körper gar nicht auf diese große Belastung vorbereitet ist, denn zur Vorbereitung der Belastung dienen eben genau diese segmentalen Muskeln.

Daher ist es wichtig zuerst ein gutes Fundament zu legen, also die tiefliegenden Stabilisatoren (lokales System) zu aktivieren und das innere Korsett aufzubauen. Sie bereiten den Körper auf die Belastung vor, und dann zu einem späteren Zeitpunkt allmählich die Bewegungsmuskulatur (globales System) mit einzubauen und den Patienten schlussendlich zu einem guten und intensiven Rückentraining zu führen, das dann sehr gut im Fitnessstudio umzusetzen ist. Ein Vier-Stufen-Programm und weiterführend ein einjähriges Rückenprogramm bieten sich dazu sehr gut an. Der Patient/Kunde sollte auch nach der Therapie seine Schwachstelle am Rücken regelmässig schützen, d.h. trainieren.

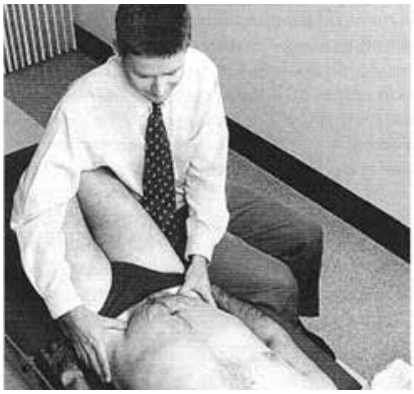
Inhalt des Vier-Stufen-Programms:

In der ersten Stufe sollte die gezielte Ansteuerung des Muskels Transversus abdominis und der Musculii Multidii wieder erlernt werden und das Bewusstsein dahin geschult und trainiert wird. Die zweite Stufe beinhaltet dann den Aufbau und die Optimierung der haltungsstabilisierenden Muskulatur. Ab der dritten Stufe sollten ADL Übungen (Activity of daily living) mit eingebaut werden und in vierten Stufe sollten weiter die Belastungsnormative gesteigert und Kombinationsübungen mit der bewegenden Muskulatur eingebaut werden. So wird der Patient optimal auf ein weiteres Training der globalen Muskulatur unter Berücksichtigung der Segmentalen Stabilisation vorbereitet.

Problemstellung — segmentale Aktivierung ist nicht einfach:

Wie oben bereits beschrieben, ist es relativ schwierig die tiefliegende Muskulatur zu aktivieren, da einerseits aufgrund des Rückenschmerzes die „Gehirn-Muskelansteuerung" verloren gegangen ist und andererseits diese Muskulatur nur um die Neutrale Zone (Mittelstellung des Beckens und +/- einer kleinen Bewegungsamplitude von ein paar Millimeter) aktivieren lässt. Wird die Bewegungsamplitude grösser oder bewegt man sich nicht in der Neutralen Zone, so aktivieren sich wieder globale Muskeln und versuchen die „Bewegungsherrschaft" zu übernehmen. Aus den genannten Gründen benötigt man Hilfsmittel, um die Bewegung dem Patienten zu vermitteln und diese sowie die Positionierung zu kontrollieren, für den Übenden und für den Therapeuten.

Seit langem ist der „Stabilizer" ein vielverwendetes Tool bei Physiotherapeuten. Der Stabilizer wird unter dem Patienten positioniert und wie eine Blutdruckmanschette aufgepumpt. An der Veränderung des Druckes (der Zeiger bewegt sich) erhält der Patient eine Rückmeldung. Jedoch sagt der Druck nichts über die zielgerichtete Positionierung des Beckens und der Muskelaktivierung in der neutralen Zone aus.



Einen neuen Ansatz liefern die Geräte des Rückentherapie-Center von Dr. WOLFF. Ein Sensorsystem und eine Feedbackanzeige ermöglichen die Definition der Neutralen Zone und ein permanentes Feedback während des Trainings für Patienten und Therapeuten/Trainer.

Rückentherapie als Profitcenter im Fitnessbetrieb

Argumente, die für eine Integration einer Rückentherapie im Fitnessbetrieb sprechen:

1. Erschliessung einer neuen Zielgruppe: Die Zahl der Rückenschmerzgeplagte ist enorm und sie müssen Zeit ihres Lebens regelmässig ein gezieltes Training absolvieren. Das macht sie zu einer stabilen und kalkulierbaren Kundengruppe. Ausserdem haben sie kaum Variations- und Auswahlmöglichkeiten. Herkömmliche Sportarten wie Joggen, Radtraining etc. können sie als Alternative zum zielgerichteten Training oft gar nicht ausführen.

2. Rückenpatienten durch ergänzendes Trainingsangebot nach der Therapie zu dauerhafte Fitness-Kunden zu machen

3. Durch geeignetes Gerätetraining im Rahmen der Therapie die Patienten an das herkömmliche Gerätetraining heranführen.

4. Therapieleistungen wie Physiotherapie und medizinische Trainingstherapie werden von den Kassen bezahlt.

5. Imagegewinn

6. Kooperationsmöglichkeiten mit Ärzten

Auf Folgendes ist bei einer erfolgreichen Implementierung eines Rückentherapie-Centers zu beachten:

1. Grundsätzlich gilt: Wo Therapie draufsteht, muss auch Therapie drin sein. Es benötigt erfahrene Therapeuten, die in der Lage sind eine gute Ist-Zustandsanalyse durchzuführen und die manual- und gerätetherapeutischen Techniken perfekt beherrschen.

2. Als Fitnesscenterbetreiber sollte man besonders darauf achten, dass für die Kunden das Therapie- und Gerätekonzept im Vordergrund steht und nicht der Therapeut und seine „besonderen" Fähigkeiten. Sonst begibt man sich in eine Abhängigkeit und nicht selten steht man dann vor der Tatsache: Therapeut weg — Kunden weg!

3. Da Angebot sollte sich möglichst von anderen physiotherapeutischen Einrichtungen unterscheiden und ein Alleinstellungsmerkmal darstellen.

4. Das Angebot sollte wissenschaftlich top evaluiert sein und nicht eine diskussionswürde strittige Angriffsfläche bieten. Sonst gibt es keine Zuweisungen von den Ärzten und ausserdem keine Verrechenbarkeit mit den Kassen.

5. Wenn ein Gerätekonzept zum Einsatz kommt, muss dieses für Patienten in der Schmerzphase geeignet sein! Bei der Auswahl darf man keinesfalls vom Level eines Fitnesskunden ausgehen.

6. Das Therapiemarketing unterliegt anderen Gesetzen und darauf ist besonders zu achten. Werbeaussagen an Patienten gerichtet sind teilweise gesetzlich geregelt. Auf jeden Fall muss sich das Marketing in geeigneter Weise und Kanälen an Patienten sowie an zuweisende Ärzte richten.

FITNESS TRIBUNE

Fachmagazin für Fitness, Wellness & Gesundheit im deutschsprachigen Europa

Sind Sie in der Fitness-, Wellness oder Gesundheitsbranche tätig? Sie arbeiten in der Fitnessindustrie? Oder 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

Reaxing landet in den Staaten

Reaxing hat gerade die erste Überseeinstallation eines Reax-Trainingcenters bei Chelsea Piers Connecticut abgeschlossen, einem der bestbewerteten Clubs in den USA mit einem speziellen Bereich für Unterhaltungs- und Sportaktivitäten. Die gesamte Reaxing-Produktpalette wurde perfekt in den dafür vorgesehenen Raum implementiert. Der erstaunlichste Aspekt ist die "Sudden Dynamic Impulse"-Technologie, mit der jedes gewünschte Mass an Unberechenbarkeit erreicht werden kann. Auf diese Weise unterscheidet sich jede Trainingseinheit von der anderen. Das gesamte Sortiment von den technologisch fortschrittlichsten Produkten umfasst: Reax Board, Reax Balance, Reax Lights Station, Reax Chain, Fluiball und Reax Raft. Die Reaxing Trainingsanlage in diesem prestigeträchtigen Club beinhaltet auch 30 Reax Raft für den Pool. Dieses Produkt eignet sich perfekt, um das Leistungsspektrum die in Pools, Resorts und Hotels angeboten werden, zu erweitern. Infos: www.reaxing.com

SKILLROW™: Das neue Ruderergometer für Athletic-Training

Technogym, der offizielle Fitnessgeräteausrüster sechs Olympischer Spiele, hat sich mit Ruder-Champions zusammengetan, um Skillrow zu entwerfen. Skillrow ist das erste vollvernetzte Indoor-Rudergerät, das durch seine sportspezifische Konstruktion, seine exklusive Technologie und leistungsorientierte Trainingseinheiten sowohl Ausdauer als auch Kraft auf Spitzensportlerniveau trainiert. Der Widerstand, der von Skillrow geboten wird, wurde entwickelt, um der natürlichen Kurvenbewegung des Ruderschlags im Wasser zu folgen: die Geschwindigkeit ist während der aktiven Ruderschlagphase näher an der Geschwindigkeit beim Rudern im Boot als bei konventionellen Ergometern. Skillrow bietet eine unvergleichlich fliessende und natürliche Ruderbewegung. Des Weiteren ermöglicht Skillrow dem Anwender, neben dem Luftwiderstand einen zusätzlichen dreistufigen Widerstand zu wählen. Dadurch wird ein schneller Wechsel von einem reinen Herz-Kreislauf-Training auf ein kräftigendes Kraft-Ausdauer-Training simuliert. Die professionelle SKILLROW™-APP bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, völlig synchronisiert wie eine echte Crew gemeinsam zu rudern, dem eingestellten Tempo zu folgen und ihre biometrischen Werte zu überwachen. In der Gruppe bietet Skillrow allen Teilnehmern die Möglichkeit, zusammen zu rudern und mittels der Echtzeitdarstellung der Trainingswerte auf grossen Bildschirmen gegeneinander anzutreten. In Verbindung mit der Skillrow App steht jedem Nutzer ein virtueller und stets abrufbarer Trainer zur Verfügung. Diese App beinhaltet eine Vielfalt von Trainingsprogrammen und Tools für ein motivierendes, digitales Erlebnis. Infos: www.technogym.com

eGym und Netpulse intensivieren Zusammenarbeit

Die eGym GmbH und das US Unternehmen Netpulse, führender Anbieter von Apps für Fitness- und Gesundheitseinrichtungen, gaben den Abschluss einer Vertriebspartnerschaft für Nordamerika bekannt. Im Zuge dieser Kooperation zeichnet Netpulse CEO John Ford ab sofort für den Vertrieb von eGym in den USA und Kanada verantwortlich. Im Gegenzug treibt eGym die rasche Expansion von Netpulse in Europa voran. Dazu gehört u.a. die rasche Integration der beliebten eGym Member App in die diversen Netpulse Apps. eGym Geschäftsführer Philipp Roesch-Schlanderer: „In den USA arbeiten wir schon länger sehr eng mit John Ford und seinem Team zusammen. Für unsere beiden Unternehmen sind aussagekräftige Fitnessdaten für alle Mitglieder das A und O unserer Arbeit. Denn valide Trainingsdokumentation ist ein wesentlicher Faktor für erfolgreiches Training und nachhaltig hohe Motivation. In Kombination mit der mobilen Netpulse Club App, die bereits in tausenden von Anlagen im Einsatz ist, nutzen Studiobetreiber das Potenzial mobiler digitaler Technologien für ihren Club voll aus. Zudem binden wir mit unserer Open-Cloud-Platform eGym ONE immer mehr Geräte anderer Hersteller an. Dadurch vergrössert sich die durch eGym vernetzte Trainingsfläche kontinuierlich." Netpulse CEO John Ford: „Durch die enge Zusammenarbeit von Netpulse und eGym entwickeln wir gemeinsam das leistungsfähigste offene und unabhängige Cloud-Ökosystem unserer Branche — einschliesslich dutzender Partner und über 12.000 Fitnesseinrichtungen. Durch die vollständige Integration sämtlicher Funktionen unserer Produkte sind wir in der Lage, die Hauptprobleme aller Studiobetreiber rund um den Erdball gemeinsam anzugehen." Infos: www.egym.de/business

Live-Kurse bei McFIT. Europas Nummer 1 sucht über 3.000 ausgebildete Kurstrainer!

Weltweit grösste Joboffensive der Fitnessbranche – Konditionen für ausgebildete Kurstrainer liegen bis zu 25 Prozent über der marktüblichen Bezahlung

Pierre Geisensetter McFIT Unternehmenssprecher

Erstmalig in der zwanzigjährigen Unternehmensgeschichte wird McFIT, Europas Nummer 1 der Branche, neben den bereits sehr erfolgreich etablierten virtuellen CYBEROBICS® Kursen, auch Live-Kurse anbieten. Der Bedarf an Kurstrainern und -trainerinnen ist demnach gross, denn in nahezu allen rund 280 Studios der McFIT GLOBAL GROUP (McFIT, JOHN REED Fitness Music Club, High5, CYBEROBICS® Women's Club) können Mitglieder ab Ende Dezember diesen Jahres europaweit unterschiedliche Kurse mit realen Instruktoren besuchen. In der weltweit grössten Joboffensive der Fitnessbranche werden über 3'000 ausgebildete Kurstrainer gesucht, die als Freelancer beschäftigt werden.

McFIT ist bekannt dafür, immer wieder Bewegung in die Branche zu bringen. Mit den neuen Live-Kursen erweitert McFIT sein Produktportfolio erneut und untermauert so sein aussergewöhnliches Preis-Leistungs-Verhältnis. „Unser Anspruch ist es, auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen, ihre Wünsche und Ziele zu kennen und sie bestmöglich dabei zu unterstützen, diese zu erreichen", so McFIT Unternehmenssprecher Pierre Geisensetter. Die Erweiterung des Angebots mit Live-Kursen bei McFIT eröffnet vor allem weiblichen Mitgliedern noch mehr Möglichkeiten, Fitness zu erleben. Frauen legen erfahrungsgemäß bei der Trainingsgestaltung einen wesentlich grösseren Wert auf das Thema „Convenience" als Männer. Ein abwechslungsreiches Kursangebot ist demnach ein entscheidender Faktor bei der Auswahl eines Fitnessstudios. Erklärtes Ziel für das Berliner Unternehmen ist es, den Anteil weiblicher Mitglieder in den Studios um mindestens 20 Prozent zu erhöhen und den ohnehin guten Wert der Retention-Quote bei Bestandsmitgliedern nochmals zu verbessern. McFIT ist ab dem 25.12.2017 die einzige Studiokette, die wirklich alle Facetten des Kurstrainings anbietet: virtuell, live und mit der CYBEROBICS® App seit Ende Oktober auch on demand. Insgesamt 15 bis 25 unterschiedliche Live-Kurse werden dann pro Woche je nach Studiogrösse angeboten.

Für die Implementierung der Live-Kurse investiert McFIT nicht nur einen Millionenbetrag in die Infrastruktur, das Unternehmen wird in den kommenden Wochen mit einer reichweitenstarken Recruiting-Kampagne die derzeit grösste Joboffensive der Fitnessbrache starten: „Natürlich ist uns klar, dass gute Kurstrainer schwer zu finden sind, und genau deswegen bieten wir Konditionen, die bis zu 25 Prozent über der im Markt üblichen Bezahlung liegen." Pierre Geisensetter kennt weitere Argumente, warum McFIT eine gute Heimat für freiberufliche Kurstrainer ist: „Wir sind seit 20 Jahren sehr erfolgreich, wachsen an unseren Herausforderungen und haben eine grossartige Unternehmenskultur. Kurzum, wir sind der perfekte Partner für alle, die als freie Kurstrainer ihren Job lieben und leben." Der Startschuss für die neue Ära bei McFIT fällt am 25. Dezember 2017. Spätestens dann heisst es: „McFIT ist jetzt live!".

Noch mehr Informationen zur Joboffensive und den Bewerbungsmöglichkeiten

gibt es auf www.mcfit.com/live

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

7 ans dans le comité d'administration du SFGV

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

Merci!

Chers lecteurs, chers clients,

Je vous remercie de votre réaction formidable par rapport à mon premier numéro de FITNESS TRIBUNE. J'ai reçu bien plus de 200 feedbacks personnels, tous très positifs. Mais puisqu'une de mes devises est „KAIZEN" (mot japonais signifiant progrès constant), mon équipe et moi-même n'allons pas nous reposer sur nos lauriers. Nous avons déjà entrepris quelques optimisations dans ce numéro. Notre site Web a remporté également un grand succès. Si vous ne l'avez pas encore consultée, allez la visiter — cela en vaut la peine!

Mais j'aimerais également remercier tous les invités qui sont venus à l'occasion de la FitnessEXPO à Bâle, à la fête d'anniversaire des 30 ans de la FITNESS TRIBUNE. Lors de cette soirée, nous avons en même temps pris congé de Jean-Pierre Schupp et célébré mon début. D'après le nombre des invitations envoyées, nous comptions sur 80 à 100 participants. Mais ce sont 160 invités qui sont venus et ont en partie profité de la soirée jusqu'aux premières heures du matin.

La troisième FitnessEXPO à Bâle a été de même un grand succès. Alex Huser, l'organisateur de la foire-expo, était très satisfait dimanche soir. En effet, le nombre des visiteurs avait pu être augmenté. Les nombreuses nouveautés de cette année ont été également bien accueillies. A suivre !

Les studios particuliers pourront-ils survivre? C'est une question que l'on peut se poser face à la très forte croissance des grandes chaines. Oui; les petites et moyennes entreprises ont aussi un avenir important dans notre branche. Il est certain que tous les studios ne pourront pas surmonter les moments turbulents par lesquels ils passent actuellement, quelques-uns d'entre eux doivent reconsidérer leur concept entièrement, se repositionner et se spécialiser. C'est la conclusion à laquelle est parvenue la ronde d'experts qui ont discuté au sujet de ce thème lors des roundtables de la FitnessEXPO (à partir de la page 56). Une stratégie sensée en vue de l'avenir peut sûrement devenir la concentration sur l'entrainement pour la santé. Lisez-en plus à ce sujet dans l'interview intéressante sur FR!TZ (à partir de la page 46) ainsi que les SFGV News dans cette édition.

Je suis très heureux d'avoir pu interviewer Rainer Schaller, le fondateur et CEO de McFit. Il a grandement influencé toute la branche et continuera à le faire avec ses projets. C'est pour cela que vous trouverez cette interview avec lui entièrement reproduite sur cinq pages.

Je vous souhaite beaucoup de plaisir à cette lecture!

Cordialement, votre

Roger Gestach

La journée SFGV (association des centres de fitness et de santé suisses) est devenue une journée de congrès dans la branche de la fitness et de la santé

Le SFGV invite vendredi 16 mars 2018 tous les propriétaires et directeurs de centres à la journée spéciale pour cette branche 2018 au KKL de Lucerne.

L'association SFGV organise la journée de congrès traditionnelle des entrepreneurs depuis de nombreuses années au KKL de Lucerne. L'association propose aux responsables de centres une journée intéressante et riche grâce à un programme intéressant et une grande exposition. L'échange avec des collègues expérimentés y tient également une place très importante. Cette journée spéciale est pour cela une plateforme idéale pour discuter et échanger sur les nouvelles idées et les nouveaux champs d'action.

Pour la première fois, le SFGV n'invite pas seulement ses membres et partenaires mais aussi tous les 850 Fitnesscenter de la Suisse à participer.

Programme du 16 mars 2018

La devise importante est celle-ci: **«les propriétaires de centres particuliers pourront-ils survivre et quelles sont les stratégies qui s'offrent à eux?»**

Les workshops de l'après-midi traiteront des thèmes suivants:

- quelles sont les positions de stratégies?
- présentation du conseil de position du SFGV
- stratégie des entreprises et tarifs
- quels outils de soutien sont-ils disponibles?

La journée commence à 10h45 par la visite de l'exposition et un apéro.

De 12 à 14h aura lieu l'assemblée générale annuelle des membres du SFGV. Les autres visiteurs auront alors le temps de prendre contact avec les exposants. L'après-midi, des thèmes intéressants et des propositions en rapport avec la réussite de la direction d'un centre de fitness particulier seront présentés dans différents workshops.

Puis la journée s'achèvera par un apéro dans les locaux de l'exposition.

Les membres du SFGV seront ensuite invités au diner de gala. Joerg Kressig fera l'animation de la soirée. En plus des attractions intéressantes et de la musique en direct auront lieu les remises d'honneurs aux meilleurs résultats des étudiants pour le diplôme de spécialiste de promotion du mouvement et de la santé avec certificat fédéral ainsi que d'instructeur/trice de fitness avec certificat fédéral. La soirée se terminera par la remise de prix BODY LIFE avec le Club de l'année 2017.

Réservez la date: 16 mars 2018

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

7 anni nel comitato della FSCF

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

Grazie!

Cari lettori, cari clienti,

Vi ringrazio per le prese di posizione in merito al mio primo numero della FITNESS TRIBUNE. Ho ricevuto oltre 200 commenti personali, tutti molto positivi. Dato che uno dei miei motti è "KAIZEN", termine giapponese che indica un "miglioramento continuo", con la mia squadra di collaboratori non dormiremo certo sugli allori. Già nel presente numero abbiamo introdotto ulteriori miglioramenti. Anche il nostro sito è molto apprezzato. Qualora non l'aveste ancora visitato, vi invito a farlo ora, ne vale la pena.

Desidero pure ringraziare gli ospiti accorsi alla festa del 30° anniversario della FITNESS TRIBUNE, che ha avuto luogo nell'ambito della FitnessEXPO a Basilea. La serata segnava un avvicendamento, ossia l'addio di Jean-Pierre Schupp e, in pari tempo, la mia entrata in servizio. Considerato il numero di inviti mandati, prevedevamo tra gli 80 e i 100 partecipanti. Ma sono giunti ben 160 ospiti e, dopo la parte ufficiale, i festeggiamenti sono proseguiti fino nelle ore piccole.

Anche la terza edizione della FitnessEXPO a Basilea è stata un bel successo. Alex Huser, organizzatore della fiera, era molto soddisfatto domenica sera, anche perché il numero dei visitatori è cresciuto e le varie novità proposte hanno incontrato il gradimento dei visitatori. Seguirà un'altra edizione.

I singoli club riusciranno a sopravvivere? Un interrogativo giustificato a fronte della fortissima crescita delle catene di centri. Sì, anche nell'avvenire le PMI rappresenteranno un bella quota di mercato nel nostro settore. Pur tuttavia, non tutti i centri singoli saranno in grado di superare l'attuale periodo di turbolenze: alcuni dovranno rivedere completamente l'attuale concetto e saranno costretti a specializzarsi per riposizionarsi sul mercato. A questa conclusione è giunta la tavola rotonda di esperti che hanno discusso del tema in occasione della FitnessEXPO (da pag. 56). Una strategia intelligente orientata al futuro potrebbe essere la scelta di concentrare l'attività sull'allenamento per la salute. Su questo numero troverete l'appassionante intervista su FR!TZ (da pag. 46) come pure le SFGV News (FSCF).

Sono molto contento di aver avuto l'opportunità di intervistare Rainer Schaller, fondatore e CEO di McFit. Ha influenzato enormemente tutto il settore e continuerà a farlo anche con i suoi progetti futuri. Per tale motivo, pubblichiamo integralmente l'intervista di cinque pagine (in tedesco).

Auguro buona lettura.

Cordialmente,

Roger Gestach

Giornata FSCF 2018
Il congresso del settore del fitness e della salute

La FSCF invita i titolari e i direttori di centri fitness al congresso che si svolgerà venerdì 16 marzo 2018 presso il Centro culturale KKL a Lucerna.

L'associazione di categoria FSCF organizza da anni il tradizionale convegno presso il Centro culturale KKL di Lucerna. La Federazione offre ai responsabili dei centri fitness una giornata istruttiva e ricca di contenuti, che prevede un nutrito programma di laboratori e una vasta esposizione. Una piattaforma ideale per scambiare idee con gli addetti ai lavori e per fare il punto della situazione.

Per la prima volta la FSCF invita a partecipare, oltre ai propri affiliati e partner, i rappresentanti degli 850 centri fitness presenti in Svizzera.

Programma della giornata, 16 marzo 2018

L'interrogativo di fondo è: «**I titolari dei singoli centri riusciranno a sopravvivere e quali strategie occorrerà adottare?**»

I seminari del pomeriggio si occuperanno dei seguenti temi:

- Quale strategia scegliere per posizionarsi?
- Indicazioni della FSCF su come collocarsi
- Strategie imprenditoriali e allestimento dei prezzi
- Quali sono gli strumenti di sostegno a disposizione?

Il congresso inizierà alle 10.45 con la visita della fiera professionale e l'aperitivo. Dalle 12 alle 14 per gli affiliati alla FSCF avrà luogo l'assemblea annuale. Intanto gli altri visitatori avranno tempo per instaurare contatti con gli espositori. Nel pomeriggio i vari laboratori si occuperanno di temi di attualità e presenteranno programmi per gestire al meglio i fitness club indipendenti.

A conclusione della giornata si terrà un aperitivo negli spazi espositivi. In seguito i soci della FSCF saranno invitati alla cena di gala. Joerg Kressig presenterà la serata, allietata da attrazioni e musica dal vivo. In parallelo verranno assegnati i riconoscimenti a coloro che hanno conseguito i migliori diplomi di Specialista per la promozione dell'attività fisica e della salute con attestato professionale federale nonché di Istruttore/istruttrice fitness con attestato professionale federale. Concluderà l'evento l'attribuzione del premio di BODY LIFE al Club dell'anno 2017.

Riservate la data: 16 marzo 2018

Diverse Kleinanzeigen:

Top Occasions-Geräte

Wer gute und günstige Occasions-Geräte aller Art von Herstellern von A biz Z (z.B. Cybex, David, Gym80, Nautilus, Technogym, Keiser, Hammer Strenght) sucht, sendet ein Email an Thomas Bleiker: info@fitnessclub24.ch

---

Damen-Fitnesscenter zu verkaufen

Wir verkaufen unser Damen-Fitnesscenter in der Deutschschweiz. Unser Center ist 350 m2 gross, hat 280 Kundinnen, eine sehr moderne Infrastruktur und befindet sich an einer guten Lage mit attraktiven Mietkonditionen. Melden Sie sich bei Interesse unter info@fitnesstribune.com Chiffre: FT171/01

Hier könnte auch Ihre Kleinanzeige stehen!

www.fitnesstribune.com

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

28. bis 31. Januar 2018
ISPO, München

12. bis 15. April 2018
FIBO, Köln

5. bis 6. Oktober 2018
Aufstiegskongress, Mannheim

10. bis 11. November 2018
INLINE Kongress, Kassel

12. bis 15. November 2018
MEDICA, Düsseldorf

Österreich:

siehe: www.fitness.at

Schweiz:

4. bis 10. März 2018
Mountain Move, Arosa

16. März 2018
SFGV-Tag, Luzern

Mai 2018
starConvention, Interlaken

17. bis 18. November 2018
FitnessEXPO, Basel

Internationale Messen:

21. bis 23. Februar 2018
ForumClub, Bologna, Italien

31. Mai bis 3. Juni 2018
Rimini-Wellness, Rimini, Italien

Internationale Kongresse:

21. bis 24. März 2018
IHRSA Kongress, San Diego, USA

11. April 2018
EHFA Kongress, Köln, Deutschland

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- & Gesundheits-center 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. 171

Academy for 360° Functional Kinetic Coach	31
Andreas Bredenkamp Seminare	80
Basefit	23, 107
Body Shake	89
BodyStretcher	87
BSA Akademie	63
Budo.ch	92
Deutsche Sport Akademie	36
DHfPG	21
Domitner GmbH	55, 69
Dr. Wolff	55
eGYM	80, 115
Fimex Distribution AG	77, 83, 97, 116
Fit Interiors	77
fitness.com	38
fitnessplus	54
fle-xx	115
FlowerPower	93
Greinwalder & Partner	39
Himtec	87
Hoist	29
Hypnose-Timeout	30
I Love Fitness	2, 51
Impulse	61
INKO Sports AG	10–11
Inline	45
Johnson Health Tech (Schweiz) GmbH	8
Kreuter-Medico	91
Matrix	8
McFIT	33
milon	37
Morgenroth Spezialbeläge	32
Mountain Move	70–73
ONE Training Center	88
QNT	75
QualiCert	79
SAFS	4-5
Shark Fitness Company	29, 61
sidea	83
Soledor	89
starEducation	113
STOFFWECHSELKURschweiz	51
STS Swiss Top Santé	67, 75
Technogym	1, 116
the fitness company Handels GesmbH	1, 116
TNL - The Next Level AG	27, 110
Update-Akademie	28
Wipes	97
Woodway	69

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

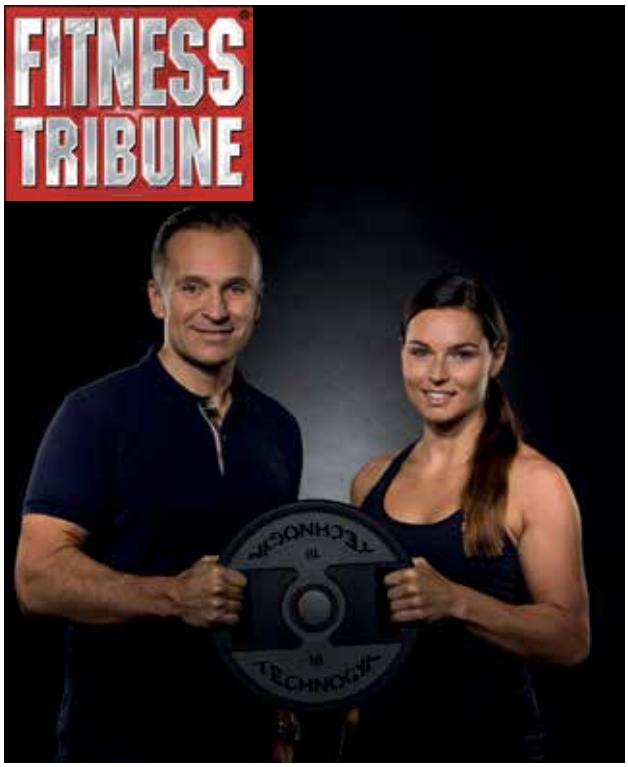
---

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



www.fitness.at
Foto: the fitness company

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.
Roman Spitko
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 Gestaltung:
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. 172, März/April 2018	12.12.17	15.01.2018	1. Woche Februar 2018
Nr. 173, Mai/Juni 2018	13.02.18	12.03.2018	4. Woche März 2018
Nr. 174, Juli/August 2018	30.04.18	14.05.2018	1. Woche Juni 2018
Nr. 175, September/Oktober 2018	25.06.18	16.07.2018	1. Woche August 2018
Nr. 176, November/Dezember 2018	20.08.18	17.09.2018	1. Woche Oktober 2018
Nr. 177, Januar/Februar 2019	22.10.18	12.11.2018	1. Woche Dezember 2018

fle-xx

Jetzt neu – efle-xx

Die Revolution des Mobility Trainings

Die neue efle-xx Serie vereint digitale Vernetzung mit Automatisierungspower

- Modernste RFID-Technologie
- Automatische Geräteeinstellungen und gesteuerte Belastungszeiten
- Individuelle Betreuung ohne steigenden Personalaufwand

Jetzt Nachrüsten!
Möglich für alle Geräte der X-Serie

Das efle-xx Training wird auf den eGym Apps dokumentiert – für optimale Betreuung und noch mehr Motivation im Studio!

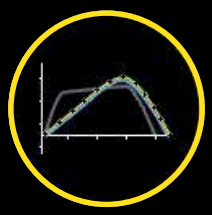
fle-xx Rückgratkonzept GmbH I Petrusplatz 15 I 89231 Neu-Ulm I www.fle-xx.com
eGym GmbH I Zweigniederlassung Baar I Ruessenstr. 12 I 6340 Baar I christin.goerlach@egym.ch

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