FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

FITNESS TRIBUNE

Nr. 174 | Juli / August 2018

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

milon: gemeinsam erfolgreich!

milon®

FITNESS IN 10 JAHREN

TOP INTERVIEWS

fitnesstribune.com

▶ NEUE WEBSEITE | www.fitnesstribune.com

INTERVIEW MÄGE FREI 12

FIBO REPORTAGE 22

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

INTERVIEW CYRILL LÜTHI 32

INTERVIEW JEAN-PIERRE SCHUPP 42

MAX FITNESS REPORTAGE 48

FITNESSBRANCHE IN 10 JAHREN 68

JETZT DURCHSTARTEN
MIT DER PRAKTIKANTEN-
AUSBILDUNG DER SAFS

SPEZIALIST BEWEGUNGS- UND GESUNDHEITSFÖRDERUNG MIT EIDG. FACHAUSWEIS

IHR KONTAKT FÜR
AUSBILDUNG UND STUDIUM
Lars Jenny
BERATUNG & SERVICE
Email: lars.jenny@safs.com
044 404 50 70
SAFS
SAFS AG
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
ALBISRIEDERSTRASSE 226
8047 ZÜRICH
WWW.SAFS.COM
In den Räumlichkeiten der SAFS befindet sich das offizielle Studienzentrum der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) in Zürich. Wir beraten Sie umfassend sowohl für Ausbildungen wie auch Bachelor Studiengänge im Bereich Bewegungs- und Gesundheitsförderung.
Deutsche Hochschule
University of Applied Sciences

Inhaltsverzeichnis

Editorial	9
Advertorial milon	10
Interview Mäge Frei	12
Denkanstoss	18
Fitness News	20 | 46
FIBO Reportage	22
FIBO Spezial	28
European Health & Fitness Forum	30
Interview Cyrill Lüthi	32
Andreas Bredenkamp Kolumne	36
Hans Muench International	38
Gottfried Wurpes Blog	40
Interview Jean-Pierre Schupp	42
Event News	44 | 82
Max Fitness Reportage	48
SAFS News	52
Austria News	54
Advertorial reACT	55
Education News	56
World News	58
Mountain Move Treffen	60
Swiss News	61 | 62 | 89 | 100 | 107 | 109
Anna Weinmann Kolumne	64
Fitnessbranche in 10 Jahren	68
Reportage Only Fitness	72
Eric-Pi Zürcher Kolumne	76

FitnessEXPO Netzwerktreffen	77
Media News	78 | 80
Advertorial Concept2	81
QualiCert News	84
SFGV News	86
Martial Art News	88
Ronald Jansen Functional News	90
Nutrition News	92
Manpower News	94
Germany News	96
Swiss Skills	98
Advertorial ACTIVA Gesundheitszentrum	99
Health News	102
Suisse romande	106
Svizzera italiana	108
Termine und Adressen	111
Inserentenverzeichnis	112
Impressum	114

Wir sehen uns am grössten **Fitness-Weekend** der Schweiz

Hier trifft sich die **FitnessWelt.**

SAMSTAG & SONNTAG
17. & 18. NOVEMBER 2018

FITNESS EXPO BASEL 2018

FITNESS, WELLNESS UND GESUNDHEIT

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

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

Des einen Freud ist des anderen Leid!

Wie sieht die Fitnessbranche in zehn Jahren aus? Welche Entwicklungen sind heute schon absehbar? Machen Sie mit der FITNESS TRIBUNE eine Reise in die Zukunft ab Seite 68. Wie loyal und fair ist Ihr Vermieter? Sind Sie sicher, dass Sie nicht bald Konkurrenz im eigenen Haus bekommen? Lesen Sie dazu eine skurrile Geschichte auf Seite 18.

Wer hat es erfunden? Die Schweizer! Fünf Jahre M.A.X., eine Schweizer Erfolgsgeschichte! Der Erfinder, Cyrill Lüthi, stellt sich ab Seite 32 unseren Fragen. Sogar zweimal Max in dieser Ausgabe: Wir stellen zudem das Max Fitness & Gesundheit in Langenthal vor. Nebst einem gesamtheitlichen Angebot, hat das Max ein Rückentherapie-Center eingerichtet, um sich noch stärker im Gesundheitsmarkt zu etablieren (ab Seite 48).

Eine Ikone der Schweizer Fitnessbranche: Mister „Berufsprüfung" Mäge Frei himself stand uns Rede und Antwort (ab Seite 12). „Was macht eigentlich Jean-Pierre Schupp?", werde ich sehr oft gefragt. Der ehemalige Herausgeber unseres Magazins verrät auf Seite 42 seine neusten Zukunftspläne.

Nun ist sie vorbei, die FIBO. Obwohl ich bereits über zwanzigmal die FIBO besuchte, war es für mich dieses Jahr doch ganz anders. In der Funktion eines Herausgeber eines Fachmagazins die Messe zu besuchen, war neu. Das Schönste für mich auf der diesjährigen FIBO war die definitive Bestätigung: **Die FITNESS TRIBUNE wird gelesen!** Ich wurde permanent auf Berichte, Interviews und News unseres Magazins angesprochen. „Können Einzelstudios zukünftig überleben?", war eines der Themen, welches die Gespräche auf der FIBO dominiert haben.

Gibt es Gewinner der diesjährigen FIBO? Ja, es sind die Gerätehersteller und die ganze Fitness-Industrie. Alle Aussteller berichteten mir über eine wirklich sehr erfolgreiche FIBO. 2018 wird viel investiert in der Branche. Alle rüsten auf: Die Einzelstudios, damit sie nicht zu viele Kunden an die expandierende Konkurrenz verlieren und die Ketten und Discounter, weil sie weiter wachsen. Die Stimmung war daher sehr unterschiedlich. Die einen waren in Sorge, die anderen in Kampflaune. Oder anders ausgedrückt: Des einen Freud des anderen Leid!

Viel Spass beim Lesen der neusten Ausgabe!

Herzlichst, Ihr

Roger Gestach

Gemeinsam mit milon in eine erfolgreiche Zukunft

milon bietet massgeschneiderte Trainingskonzepte für den Erfolg von Fitness- und Gesundheitseinrichtungen. Dank zukunftsorientierter Neuheiten wie den Kraftgeräten milon Q sowie den innovativen digitalen Lösungen Connected Gym und dem milon COCKPIT ist die Vernetzung der gesamten Trainingsfläche mit milon bereits heute Realität.

Erweiterung der milon Q Geräteserie

Fünf neuentwickelte Hightech-Trainingsgeräte erweitern die Erfolgsserie milon Q. Sie können sowohl als Kraft-Zirkel als auch auf der freien Trainingsfläche eingesetzt werden, aber auch in den Kraft-Ausdauer-Zirkel integriert werden. Die neuen milon Q Kraftgeräte bieten Studiobetreibern somit noch mehr Vielfalt und Flexibilität auf der Trainingsfläche.

Die digitalen milon Trainingskonzepte mit dem Flaggschiff milon Q eröffnen Studiobetreibern grosse Potenziale, um mit vielseitigen Trainingsmöglichkeiten neue Zielgruppen im Markt zu aktivieren. Sie bieten eine grosse Abwechslung im Training sowie eine hohe Transparenz der Ergebnisse und ermöglichen eine noch bessere Betreuungsqualität — damit leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Kundenbindung.

Connected Gym von Sony: Digitalisierung konventioneller Trainingsgeräte

Die vollvernetzte Trainingsfläche ist bei milon bereits heute Realität — dies unterstreicht auch das innovative Connected Gym-Konzept, das aus der richtungsweisenden Kooperation von milon mit Sony Mobile entstanden ist. Connected Gym ermittelt ohne grosse Umrüstung aus klassisch-analogen, mechanischen Trainingsgeräten „smarte" Trainingsdaten. Mit Hilfe eines am Gerät installierten Sensors wird das Training erfasst: Der Trainierende registriert sich mit einer App am Gerät, anschliessend werden alle trainingsrelevanten Daten wie zum Beispiel Wiederholungen, Gewicht und Trainingsfrequenz an die milon CARE gesendet.

milon COCKPIT: Neuer App-Service mit Echtzeit-Analysen

Innovativ, digital und aussagekräftig: milon COCKPIT ist ein neuer App-Service für Studioleiter und Besitzer aus dem Hause milon. Das mobile Controlling-Tool ist ein wertvolles Instrument zur Kundenbindung und optimiert die milon Trainingsfläche in Echtzeitanalysen, indem es die Effizienzen steigert und dem Betreiber wichtige Infos zum Agieren gibt.

Kontakt:
milon alpine AG
Schmittestrasse 22
8308 Illnau
Schweiz
Tel.: +41 41 780 39 00
E-Mail: suisse@milon.com

Fischen Sie in der Champions-League

Kämpfen Sie im Schweizer Fitnessmarkt um Kunden?

Möchten auch Sie in einem neuen, riesigen und unberührten Teich fischen?

Die demografische Entwicklung und die wachsende Nachfrage im Premium Segment des Schweizer Gesundheitsmarktes ermöglicht heute clever positionierten Fitnessunternehmen eine überdurchschnittlich hohe Wertschöpfung in der höchsten Liga.

Wir bieten innovationsfreudigen Fitness-Studios unser erprobtes PREMIUM-TRAINING Konzept mit individuell angepassten Ausrichtungsstrategien für die erfolgreiche Neupositionierung in der Champions-League des Schweizer Fitnessmarktes.

Erschliessen Sie sich mit uns dieses lukrative Marktsegment.

Wir planen gemeinsam alle erforderlichen Massnahmen und begleiten Ihr Unternehmen auf dem Weg zum modernen und profitablen PREMIUM-TRAINING Gesundheitsdienstleister.

Erfahren Sie mehr unter:
www.frischer-fisch-fuer-fitness.ch · Tel. 079-671 55 43

cosmod
UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION

www.cosmod.ch

Mister „Berufsprüfung“

Markus „Mäge“ Frei

Markus „Mäge“ Frei ist bereits ein Urgestein der Schweizer Fitnessbranche. Er ist seit 1987 ausgebildeter Turn- und Sportlehrer ETH und Fitnessinstruktor mit eidg. Fachausweis seit 1997. 1984 hat er erstmals als Fitnesstrainer gearbeitet. Seither hatte er sehr viele Funktionen in der Fitnessbranche inne. Er besass unter anderem auch ein eigenes Studio in Winterthur, war Qualitop-Experte und dann Centerleiter eines Fitnessparks, zuletzt dann Cheftrainer im bekannten David Gym Zürich. Während 20 Jahren bildete er als Ausbildungsleiter bei BSA, SAFS und ETH unzählige FitnessinstruktorInnen aus. Seit 2006 arbeitet er bei der Flughafenpolizei Zürich teilzeitbeschäftigt und seit 2015 vollamtlich in der Passagierkontrolle. Nebenamtlich ist er aber der Fitnessbranche immer treu geblieben. Seit 1998 ist er als Prüfungsexperte für die Eidgenössischen Berufsprüfungen engagiert und seit 15 Jahren leitet er die Berufsprüfung (mit kurzem Unterbruch) „FitnessinstruktorIn mit eidg. Fachausweis“.

Von unserem Magazin wurde Mäge Frei 2009 mit dem FITNESS TRIBUNE Award geehrt. Roger Gestach sprach mit Mäge Frei über die Berufsprüfung, die Branche, aber auch über Privates.

RG: Mäge, seit 1984 bist Du mit der Fitnessbranche verbunden. Wie bist Du damals in die Branche gekommen.

MF: Tja Roger, mein Traum war es, mit Hanteln und Geräten zu trainieren, um Muskeln aufzubauen, was mich immer faszinierte. Als Gymnasiast und dann Student waren die finanziellen Möglichkeiten aber limitiert und ein Abo in einem Fitnesscenter war für mich kaum erschwinglich. So interessierte ich mich dafür, in einer Fitnessunternehmung als Aushilfstrainer zu arbeiten und somit ein Abo kostenlos zu erhalten. Es gelang mir, in den beiden John Valentine Clubs Winterthur und Zürich (damals nannte man die Fitnesscenter noch Clubs) eine Anstellung zu bekommen und konnte somit meinem Hobby frönen. Mein erster Stundenlohn betrug zu der Zeit übrigens 12.60 Franken, nur am Rande erwähnt (lacht). Wenn es eine Aerobic-Stunde zu unterrichten gab (damals hiess das noch Gruppenturnen), war der Lohn derselbe. Immerhin erhielt ich mit dem Turnlehrerdiplom I ein Jahr später dann eine Lohnerhöhung auf 14.90 Franken die Stunde. Der Rest ist Geschichte.

RG: Du hattest fünf Jahre ein eigenes Fitnesscenter in Winterthur, welches Du dann aber bereits 1994 verkauft hast. Weshalb hast Du bereits so früh Dein eigenes Center verkauft?

MF: 1989 kam der Wunsch auf, ein eigenes Studio zu betreiben. Mit einem heute kaum vorstellbaren Kredit bei einer Bank kaufte ich mir ein kleines Gym, in welchem ich in meiner Freizeit, neben meiner Tätigkeit in einem benachbarten Fitnesscenter, ungestört meinem Hobby nachgehen konnte. Als sich die Gelegenheit dann ergab, übernahm ich das Gym dann am 1. Dezember 1989. Mir war von Anfang an klar, dass damit nicht das grosse Geld zu verdienen war. Der Plan war, mein eigenes Ding zu machen und nach fünf Jahren wieder zu verkaufen. Finanzielle Aspekte standen nie im Vordergrund. Es war die Liebe zum Krafttraining. Auf den Tag genau, am 1. Dezember 1994, durfte ich das Gym meinem Nachfolger übergeben. Noch heute treffen sich ehemalige Mitglieder von mir einmal im Jahr zu einem Essen und zum Schwelgen in den guten alten Zeiten.

RG: Seit 2003 arbeitest Du nicht mehr vollamtlich in der Fitnessbranche. 2006 hast Du Deine berufliche Tätigkeit zur Passagierkontrolle bei Flughafenpolizei verlagert. Inzwischen hast Du dort mit Deinen fünf BereichsleiterkollegInnen die Verantwortung für den reibungslosen Betrieb der Sicherheitskontrolle, teilst mit Deinen anderen Bereichsleitern die direkte Führung von über 30 Sektorchefs und die indirekte Führung von etwa 800 Mitarbeitern. Wie bist Du zur Flughafenpolizei gekommen und hat es Dich seither nicht mehr gereizt, vollamtlich in die Fitnessbranche zurück zu kehren?

MF: Zur Flughafenpolizei kam ich eigentlich mehr durch Zufall. Manchmal gibt es im Leben einschneidende Erlebnisse, die einen zu einer Neuorientierung bewegen. Ich wusste von einer guten Freundin, dass sie bereits schon seit Jahren dort arbeitete und lud sie im Herbst 2005 zu einem Kaffee ein. Ich bat sie, mir etwas über ihre Tätigkeit am Flughafen zu erzählen und bewarb mich darauf dort für die Stelle eines Sicherheitsbeauftragten der Flughafenpolizei. Im März 2006 konnte ich dann die verantwortungsvolle Ausbildung absolvieren. Und ich fühle mich im spannenden, vielseitigen Umfeld des Flughafens noch immer wohl. Einen Beitrag zum sicheren Funktionieren des zivilen Flugverkehrs zu leisten, erfüllt mich auch nach zwölf Jahren mit grosser Genugtuung.

Deine zweite Frage, ob es mich nicht mehr reizt, vollamtlich in die Fitnessbranche zurück zu kehren, kann ich pragmatisch beantworten: Man soll nie

„nie" sagen. Im Moment sehe ich meine Zukunft bei der Passagierkontrolle bei der Flughafenpolizei. Wenn alles läuft, wie es soll, dann sprechen wir noch von zehn Jahren Erwerbstätigkeit. Der gesamte Flughafen ist ein äusserst dynamischer Apparat, beinahe hätte ich gesagt „Organismus", und damit auch die Sicherheitskontrolle. Viele Veränderungen und Herausforderungen stehen an. Ich sehe meine Interessen eher dort und bin motiviert, meine Energie bis zur Pension dort einzusetzen. Selbstverständlich bleibe ich der Fitnessbranche in irgendeiner Form treu, aber eine Rückkehr scheint mir eher unwahrscheinlich. Alles hat seine Zeit.

RG: Bei den Eidgenössischen Berufsprüfungen bist Du seit 1998 engagiert und mit einem kurzen Unterbruch bist Du seit 2003 der Leiter der Berufsprüfungen. Wie bist Du dazu gekommen?

MF: Als Absolventen der allerersten Prüfung im Dezember 1996 mit einem entsprechend hohen Notendurchschnitt waren wohl einige von uns interessante PrüfungsexpertInnen für die damalige Gründerin und Leiterin der Berufsprüfung Gabriela Ghenzi. Wir wurden von ihr zu Prüfungsexperten ausgebildet und stellten uns fortan als Experten zur Verfügung. Im Zuge der damaligen Neustrukturierung des SFGV fragte man mich an, ob ich die Leitung der Berufsprüfung übernehmen wollte. Seit 2003 bin ich mit einem Unterbruch von drei Jahren nun der Leiter der Berufsprüfung des SFGV.

RG: Wenn Du die Prüflinge damals und die Prüflinge von heute vergleichst, was fällt Dir auf, was hat sich seither wesentlich verändert?

MF: Das ist eine schwierige Frage, deren Antwort ich Dir nur aus dem Bauch heraus geben kann. In den frühen Jahren der Berufsprüfung kamen meines Erachtens die AbsolventInnen vor allem über das Interesse an der Anatomie, Physiologie und vor allem der Trainingslehre zur Tätigkeit des Fitnessinstruktors und damit zur Berufsprüfung. Zu meinem Bedauern sehen die Noten in diesen Kernkompetenzen heute bei vielen AbsolventInnen sehr bescheiden aus. Selbstverständlich schliessen aber jedes Jahr auch in diesen Fächern KandidatInnen mit sehr erfreulichen Leistungen ab. Nun kann man sich fragen, woran das liegen mag. Zieht die Branche die falschen KandidatInnen an, sind die Löhne zu tief, werden günstige Arbeitskräfte eingestellt, die den Anforderungen nur bedingt genügen? Wird der Tätigkeit des Fitnessinstruktors zu wenig Ernsthaftigkeit geschenkt oder wird sie schlicht unterschätzt? Es handelt sich beim FA eben um eine höhere Berufsqualifikation und nicht um den Abschluss irgendeines Kurses. Wenn die Branche die Anerkennung erhalten möchte, die sie meiner Meinung nach unbedingt verdient hat, dann müssen wir dort wieder etwas mehr Gas geben. Das Verständnis der Trainingslehre, sowie das Erkennen der Zusammenhänge von Anatomie und Physiologie im Hinblick auf unser wertvollstes Gut, die Gesundheit und den Trainingserfolg unserer Mitglieder, müssen wieder mehr ins Zentrum gerückt werden.

RG: Als die Lehre eingeführt wurde, gab und gibt es teils immer noch Bedenken, dass einerseits ein 16-Jähriger zu jung ist, um auf der Trainingsfläche arbeiten zu können und anderseits, dass die Lehrlinge in erster Linie als günstige Arbeitskräfte ausgenutzt würden. Durch die Lehre musste auch das Niveau des Fachausweises angehoben werden. Wie siehst Du dies, bist Du ein Befürworter der Lehre?

MF: Ich war ebenfalls skeptisch, was das jugendliche Alter der Fachmänner/-frauen für Bewegungs- und Gesundheitsförderung angeht. Ein Fitnessunternehmen, welches nur über junge InstruktorInnen verfügt, würde ich auch nicht als optimal ansehen. Selbstverständlich kommt es dabei aber auch immer auf die Ausrichtung des Centers an. Für eine Anlage und deren Angebot, das sich auch an ältere Mitglieder richtet, ist es bestimmt sinnvoll, ein gemischtes Instruktorenteam anzubieten. Junge Berufsleute, das gilt aber für jeden Beruf, müssen einfach auch gut begleitet und weiterentwickelt werden, auch was ihre Sozialkompetenz angeht. Wer glaubt, dass er mit der abgeschlossenen Berufslehre bereits ein Spezialist in seinem Bereich ist, liegt in jedem Beruf falsch. Ausgebildet ist man ja bekanntlich nie, angebildet eher (lacht).

Der Abschluss auf Fachausweis-Niveau wurde moderat angehoben und eine Verlagerung auf das Vernetzen und Anwenden des Gelernten wurde in den Vordergrund gerückt seit die Berufslehre eingeführt wurde. Kompetenzbasiertes Prüfen steht seither noch mehr im Vordergrund ähnlich wie es auch beim EFZ zur Anwendung kommt. Modernes erwachsenen- und berufskompetenzgerechtes Prüfen stellt sicher, dass die Berufsleute ihr Wissen nicht einfach auswendig präsentieren, sondern zeigen müssen, dass sie verstanden haben, worum es in ihrem Beruf geht. Die Wissensprüfung findet schwerpunktmässig vorgängig statt in Form von Prüfungen in den Berufsschulen auf EFZ-Niveau oder den InstruktorInnen-Diplomen auf dem Weg zum FA-Abschluss.

Dass sich der Job des einstigen Fitnessinstruktors zum Beruf des „Fachmann/Fachfrau für Bewegungs- und Gesundheitsförderung" gemausert hat, ist der ▶

Verdienst des SFGV und stellt damit sicher, dass unser Beruf fest im Bildungssystem der Schweiz verankert werden konnte. Ich erinnere mich dabei gerne an den Spruch eines meiner ehemaligen Chefs in den 80er Jahren: „Bei einem Besuch eines Coiffeur-Salons erwartet man schliesslich auch, dass man von jemandem bedient wird, der eine dreijährige Lehre absolviert hat und dabei geht es „nur" um die Frisur. Nur im Fitnesscenter, wo es um die Gesundheit des Menschen geht, lässt man sich instruieren von jemandem, der eine einwöchige Ausbildung absolviert hat." Es mag etwas überspitzt klingen, trifft es aber im Ansatz richtig. Insofern ist eine Lehre in unserer Branche ein wichtiger „Milestone" auf dem Weg zu der Anerkennung, die unser „Produkt" verdient hat.

RG: Der alte Fachausweis sollte eigentlich diesen Sommer zum letzten Mal stattfinden. Ich habe aber gehört, dass Ihr zu viele Anmeldungen habt und deshalb den alten Fachausweis im Herbst/Winter nochmals durchführen müsst. Stimmt das?

MF: Das ist richtig. Es haben sich weit über 100 AbsolventInnen angemeldet. Zum ersten Mal in der Geschichte des FA müssen wir deshalb einige KandidatInnen „verärgern" und auf den November/Dezember 2018 vertrösten. Die Klausel, durch die man auf der Anmeldung mit der Unterschrift als „anerkannt" bezeugt, dass die Teilnehmerzahl beschränkt ist und die Anmeldungen in der Reihenfolge der Eingänge (Poststempel) berücksichtigt werden, musste noch nie angewendet werden. Dies ist eine Premiere, aber wir sind schlicht nicht in der Lage eine qualitativ seriöse Berufsprüfung mit mehr als ca. 90 Teilnehmern in den geplanten vier Tagen zu organisieren. Dabei spielen die Verfügbarkeit von PrüfungsexpertInnen, Räumlichkeiten, Zeit für die Korrekturen und die Verfügbarkeit des Fitnesscenters für die Absolvierung der praktischen Prüfung eine Rolle.

RG: Ist der alte Fachausweis so viel einfacher oder wieso wollen plötzlich alle noch die alte Prüfung machen? Was sind die grossen Unterschiede zwischen dem alten und neuen Fachausweis?

MF: Meine Vermutung geht in eine andere Richtung. Einerseits kennt man die Anforderungen an den „alten FA". Man kann sich über Vorbereitungskurse dafür fit machen und hat von Vorgängern gehört, wie das Ganze abläuft. Über die neue Abschlussprüfung des FA ist noch nichts bekannt. Das verunsichert und veranlasst noch schnell „ins Ziel zu fallen".

RG: Beim alten Modell konnte auch eine Person ohne Berufsabschluss den Fachausweis erlangen. Sie musste nur vier statt zwei Jahre Praxis vorweisen. Diese Leute können heute den Fachausweis nicht mehr machen und wer bereits 30 Jahre alt ist, will auch keine Lehre mehr nachholen. Dies ist doch ein riesen grosser Nachteil für die Branche, oder?

MF: Der Nachteil liegt in erster Linie bei Leuten, die keine solide Erstausbildung abgeschlossen haben. Wer über eine solide Erstausbildung verfügt, hat bewiesen, dass er sich längere Zeit mit einer beruflichen Thematik und Allgemeinbildung auseinandergesetzt und diese erfolgreich an einer anerkannten Prüfung abgeschlossen hat. Ich sehe es daher als qualitativen Vorteil, dass nur jemand, der einen anerkannten Erstabschluss geschafft hat, einen Fachausweis erlangen kann. Es wird häufig ausser Acht gelassen, dass der Fachausweis die Qualifikation über der Erstausbildung (EFZ) darstellt. Bis anhin gab es in unserer Branche diese Erstausbildung nicht und der FA-Abschluss war die einzige staatliche Qualifikation, daher auch die Möglichkeit, mit der doppelten Berufspraxis dorthin zu gelangen. Die Mehrheit der Fitnessfachleute arbeitet im Moment übrigens immer noch ohne staatlichen Abschluss. Es kann also immer noch jeder im Fitnesscenter arbeiten, der das möchte. Es bestehen auch in Zukunft für Mitarbeiter ohne staatlichen Abschluss genügend fachspezifische, qualitativ hochstehende Ausbildungsangebote der privaten Schulungsanbieter.

In der Zukunft wird das aber immer schwieriger werden, sich ohne anerkannten Abschluss zu behaupten. Die Arbeitskräfte werden durch diesen Umstand immer professionalisierter werden, was definitiv nicht als Nachteil für die Branche angesehen werden kann. Zumal wir auch in medizinischen Kreisen ernst und als kompetente Partner wahrgenommen werden möchten.

RG: Die Berufe heissen heute: Fachmann (Lehre) und Spezialist (Fachausweis) Bewegungs- und Gesundheitsförderung. Das Wort Fitness kommt nur noch in der Fachrichtung vor, aber nicht mehr in der Berufsbezeichnung. Ich persönlich empfinde es als grossen Nachteil, dass das Wort Fitness in der Berufsbezeichnung nicht mehr vorkommt. Ich habe diesbezüglich an der Mitgliederversammlung des SFGV vor ein paar Jahren den Vorstand aufgefordert, „Fitness" in unseren Berufen wieder zu verankern. Leider wurde dies aber nicht umgesetzt. Wie siehst Du dies?

MF: Das ist bestimmt ein diskussionswürdiger Aspekt. Im Hinblick auf eine breitere Anerkennung und Professionalisierung ist der Begriff „Fitness" allenfalls suboptimal. Lass es mich so erklären: Der Begriff „Fitness" hat in den vergangenen zwei Jahrzehnten für sehr viel herhalten müssen. Die Assoziation mit dem Begriff „Fitness" fängt bei Bodybuilding an, geht über aller-

lei „Schund"-Angebote und hört bei Zumba auf. Du verstehst, was ich damit sagen will, ohne despektierlich wirken zu wollen? Wenn unsere Branche die angestrebte und verdiente Anerkennung erlangen möchte, dann ist eine Kursänderung nötig und dass dabei auch eine Berufsbezeichnung gewählt wird, die einen etwas anderen Klang hat, ist nachvollziehbar und legitim. Somit muss das für Dich ein kleiner Trost bleiben, dass die Bezeichnung „Fitness", wie Du das bereits erwähnt hast, im Namen der Fachausrichtung erhalten bleibt: „Fitness- und Gesundheitstraining".

Nicht zuletzt steht „Fitness" ja auch immer noch in unserem Verbandsnamen: Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband (lacht).

RG: Jetzt kommt die Diplom-Ausbildung. Wie weit seid Ihr hier? Wann findet die erste Diplom-Ausbildung statt? Was muss ein Absolvent der Diplomprüfung mehr können als ein Absolvent des Fachausweises?

MF: Da muss ich Dich etwas berichtigen. Es handelt sich dabei nicht um eine Ausbildung. Es handelt sich dabei um den staatlich anerkannten Abschluss, die Qualifikation. Der Verband ist grundsätzlich keine Ausbildungsinstitution, sondern der Anbieter und Organisator von staatlich anerkannten Abschlüssen. Die Ausbildungen werden von Berufsschulen und privaten Schulungsanbietern angeboten. Der Verband stellt dabei sicher, dass die Ausbildungsinhalte den Zielsetzungen des Verbandes entsprechen.

Der Diplom-Abschluss wird in erster Linie den Fachausweis oder gleichwertige Abschlüsse voraussetzen und noch mehr Berufspraxis zur Zulassung erfordern. Er stellt dann den höchsten, in unserer Branche erwerbbaren Abschluss dar. Der Inhaber des Diploms ist qualifiziert für Mitarbeiterführung, Centerleitung, medizinische Fitnessangebote und rückt somit näher auf zu anderen medizinischen Fachkräften, um Mitglieder mit ihren zahlreichen, medizinisch herausfordernden Rahmenbedingungen noch besser zu beraten und zu betreuen.

Die erste Diplom-Prüfung wird voraussichtlich nicht vor 2022 über die Bühne gehen.

RG: Der Beruf des Fitnesstrainers wird sich durch die Digitalisierung wandeln. Die jüngeren Leute holen sich immer mehr Trainingstipps und Programme aus dem Internet. Braucht es auch zukünftig noch Fitnesstrainer, wenn wir doch Trainingspläne online bekommen?

MF: Da sehe ich eher ein grosses Potenzial. Natürlich ist das Internet eine Quelle für alles und somit auch für Fitnessinhalte. Die Entwicklung der Anzahl Trainierender in den Fitnesscentern, vor allem derer in höherem Alter spricht eine andere Sprache und die Investitionsfreudigkeit in neue Fitnessanlagen ebenfalls. Die Angebote im Internet sehe ich dabei eher als Türöffner. Viele, die dort ihre ersten Erfahrungen sammeln, werden später Kunden in einem Center. Der persönliche Support, den ich in einem Center erhalte, ist eben nicht zu überbieten. Gerade Motivation, individualisierte Betreuung, Kontakt zu Mittrainierenden und professionelle Beratung wird noch lange ein Trumpf gegenüber Internetangeboten bleiben. Ausserdem macht die Digitalisierung bei Angeboten im Fitnesscenter ja auch keinen Halt, wie wir wissen und beobachten können.

RG: Zu deiner Zeit als Studiobesitzer waren die Ketten noch nicht stark verbreitet und es gab noch keine Discounter. Wie siehst du die Branche in 10 Jahren, können Einzelstudios überhaupt noch überleben?

MF: Es ist wohl bei uns wie in jeder Branche ähnlich. Ketten und Discounter gibt es mittlerweile fast überall und überall bieten sich innerhalb diesen schwierigen Bedingungen auch Chancen. Zum Beispiel wenn ich die Mitgliederbetreuung beobachte, dann liegt da immer noch ganz viel Potenzial drin. Lass mich vielleicht kurz den Begriff „Betreuung" erklären, was ich darunter verstehe, dann lässt sich das einfacher nachvollziehen. Vorab muss ich erwähnen, dass es Leute gibt, die meinen, dass eine gute Betreuung in erster Linie vom Grad der Ausbildung abhängt. Diese Meinung kann ich nicht teilen und meine Erfahrungen und Beobachtungen sind auch anders. Ich komme später nochmals auf diesen Aspekt zurück.

Die auf allen Beschrieben und Prospekten von Fitnesscentern hoch gelobte Betreuung muss differenziert betrachtet werden. Man muss meines Erachtens unterscheiden zwischen passiver, reaktiver und aktiver Betreuung (immer bezogen aufs eigene Engagement eines Fitnessinstruktors).

Passive Betreuung: Ein (potenzieller) Kunde nimmt seinen vereinbarten Termin wahr und wird normalerweise 1 bis 1,5 Stunden betreut. Der Fitnessinstruktor berät und betreut diesen vorgegebenen Termin während seiner Schicht. Der Ablauf ist mehr oder weniger centerspezifisch strukturiert und der Fitnessinstruktor liefert in aller Regel eine meistens sehr kompetente Arbeit ab.

Reaktive Betreuung: Ein (potenzieller) Kunde wendet sich mit einer Frage an einen Fitnessinstruktoren und erhält in aller Regel sofort eine meistens sehr kompetente Antwort und Unterstützung. ▶

Aktive Betreuung: Der Fitnessinstruktor beobachtet die Trainierenden und erkennt eine suboptimale Ausführung. Er reagiert von sich aus mit einer Kontaktaufnahme und stellt mit dem kompetenten Einsatz seines Wissens und seiner Erfahrung sicher, dass der Kunde mit der Übung das erreicht, was er soll oder will.

In der ersten und zweiten beschriebenen Situation „funktionieren" die FitnessinstruktorInnen in aller Regel überall kompetent, freundlich und professionell. Dabei bestehen nur geringe Unterschiede. Ob es sich dabei um eine grosse Kette, einen Discounter oder einen Einzelanbieter handelt, spielt keine entscheidende Rolle.

Bei der aktiven Betreuung hingegen kann ich das nicht wirklich so genau beurteilen, denn sie findet leider nirgendwo wirklich statt, weder bei den grossen Ketten, noch beim Discounter, noch beim Einzelanbieter. Und das hat mit der Ausbildung nichts zu tun. Das hat in erster Linie etwas mit der Führung des Teams oder des Centers zu tun. Was ich in der Vergangenheit in dem Zusammenhang oft gehört habe ist, dass die Kunden es nicht mögen, angesprochen und korrigiert zu werden. Meine Erfahrung bewies mir aber genau das Gegenteil, 8 von 10 Kunden bedankten sich für diese Aufmerksamkeit. Ich weiss nicht genau, woran das liegt und wie das zu ändern ist. Wenn du mich aber danach fragst, wie sich Einzelanbieter profilieren und gegen Ketten und Discounter wappnen können, dann schlage ich vor: Macht genau das, von dem die meisten Anbieter sprechen, aber nicht wirklich halten. Macht das, was die meisten Kunden auch erwarten und gutes Geld dafür zahlen. Macht das was Kundenbindung und dadurch Mund-zu-Mund-Werbung fördert: Sorgt dafür, dass aktiv betreut wird! Verlasst euch nicht allein auf Ausbildungsqualifikationen, denn die Kunden können das nicht beurteilen, aber voraussetzen sollen sie es dürfen! Der gut ausgebildete Fitnessinstruktor gehört auf die Trainingsfläche und nicht während 80% seiner Arbeitszeit hinter die Theke, dafür ist er zu wertvoll.

Man kann in der Kürze natürlich nicht alle Aspekte beleuchten, aber dieser eine liegt mir sehr am Herzen, denn daran werden wir gemessen und hier liegt echt viel Potenzial drin.

RG: Nun zu Mäge privat: Du bist ein sehr guter Klippenspringer. Wie lange machst du dieses Hobby schon und erzähle uns doch ein wenig darüber.

MF: Klippenspringen ist ein etwas extravagantes Hobby, welches ich bereits seit 1988 betreibe. Ich war in meiner aktiven Zeit höchstens ein mittelmässiger Springer (6. Platz an einer WM in den 90er Jahren) und springe heute nur noch einen Wettkampf pro Jahr aus Freude an der Sache. Da ich praktisch nicht trainiere, springe ich relativ einfache Sprünge und erfreue mich am ganzen Drumherum. Auch bin ich mit der Sprunghöhe für Damen, die bei 20 Metern liegt absolut zufrieden. Der höchste Wettkampf, den ich bestritt war 29 Meter und der Impact beim Eintauchen auch entsprechend heftig. Das brauche ich heute nicht mehr. Das Feeling, welches dich als Klippenspringer immer wieder aufs Neue erfasst, erhältst du auch bei 20 Metern in Ponte Brolla oder bei 22 Metern in Cevio in die Maggia. Ich versuche mich fit zu halten und rufe die Sprünge ab, die seit 30 Jahren gespeichert sind und bin zufrieden, den Wettkampf ohne Verletzung zu überstehen. Ein sehr günstiger Sport übrigens, du brauchst nichts anderes als eine Badehose (lacht). Während all der Jahre haben sich viele Freundschaften entwickelt, die unter Klippenspringern wohl ganz speziell sind. Eine grosse Familie, die ich jedes Jahr immer wieder gerne im Tessin treffe.

RG: Du hast als alleinerziehender Vater deine Tochter fast alleine gross gezogen, hast immer 100% gearbeitet, neben bei noch die Berufsprüfungen gemanagt, springst über Klippen und bist selber noch top fit. Hat der Tag bei Mäge 24 Stunden oder wie kriegst du dies alles unter einen Hut?

MF: Natürlich bist du zum Glück nie ganz alleinerziehend. Da sind Betreuungsangebote, die man nutzen kann und Schwiegereltern, Eltern und gute Freunde, die einem dabei unterstützen. Auch die Mama hat einen Teil zum Ganzen beigetragen. Rückblickend weiss ich manchmal auch nicht ganz genau, wie das alles funktioniert hat, aber irgendwie geht es ja immer. Auf jeden Fall sehe ich es als grosses Privileg an, dass alles so funktioniert hat. Das regelmässige Training 4x pro Woche hat da bestimmt auch einen grossen Teil dazu beigetragen.

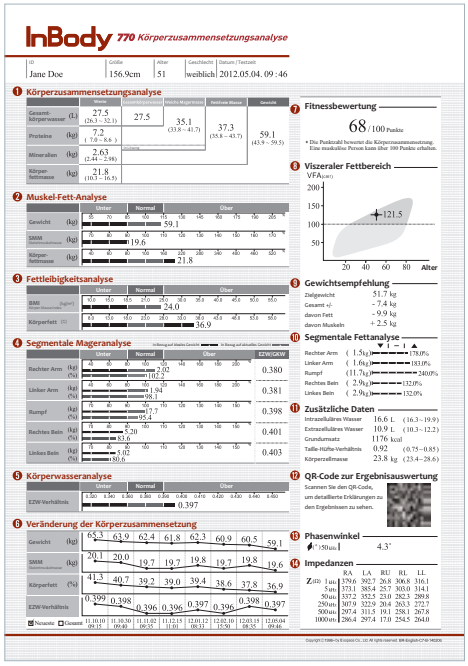
RG: Danke Mäge für dieses Interview. ■

FIBO 2018 - ein riesen Erfolg!

InBody
Erfolge werden sichtbar.

- **Präzise Körper-Analyse in nur 1 Minute**
- **Trainingserfolge werden sichtbar**
- **Professionelles Coaching aufgrund übersichtlicher Testauswertung**

Beispiel Testauswertung:



InBody misst da, wo andere schätzen!

best4health

exklusiver Vertriebspartner für die ganze Schweiz
Grindelstrasse 12 | 8303 Bassersdorf
Tel. +41 44 500 31 80 | mail@best4health.ch
www.best4health.ch

Wie loyal ist Ihr Vermieter?

Von Roger Gestach

„Mitarbeiter sind unsere wertvollste Ressource und hier wird ihnen der entsprechende Rahmen geboten" so macht Thomas Akermann, Geschäftsführer von ONE Training Center (Unternehmen der Migros Luzern), Werbung auf der Webseite des Gewerbegebäudes Enterprise in Sursee. Diese Werbung klingt inzwischen ziemlich ironisch, ist doch hinter den Fassaden einiges los. Aber der Reihe nach!

Nach Fertigstellung des Gebäudes im Jahr 2000 ziehen die ersten Mieter ein, darunter ein grosses IT-Unternehmen, welches als Key-Mieter rund 8'400 m²² beansprucht. Durch den Auszug dieses Key-Mieters im Jahr 2012 wurde diese riesige Fläche frei und das Enterprise glich in den folgenden Jahren eher einem Geisterhaus als einem Büro-Gebäude.

2015 entschied sich ONE Training Center im Enterprise ihren Hauptsitz auf grosszügigen 750 m² zu verwirklichen und hauchte dadurch dem Gebäude wieder Leben ein. Man kann diese Räumlichkeiten wirklich als das Herz von ONE bezeichnen, mit einem grossen Schulungsraum und grosszügigen Büroräumlichkeiten. Natürlich ist auch die gesamte Geschäftsleitung und das Kader hier domiziliert.

So viel zur Geschichte... und jetzt: Der neueste Mieter im Enterprise-Gebäude ist: tadaa... update Fitness vom Erzrivalen COOP. Und damit nicht genug: Das neue Fitnesscenter befindet sich genau ein Stockwerk oberhalb der ONE Zentrale. Da das Gebäude sehr offen mit einem Atrium gestaltet ist, ist es für die Mitarbeitenden von ONE besonders hart, zukünftig täglich aus dem Büro zu kommen und die Kunden bei der Konkurrenz trainieren zu sehen.

COOP kann man keinen Vorwurf machen. Das Gebäude Enterprise ist ein sehr guter Standort und Sursee für die Expansion von update Fitness sehr wichtig. Aus der Sicht von COOP eine nachvollziehbarer Beschluss.

Wobei man der Suva Unfallversicherung als Eigentümerin, respektive der Firma Arlewo AG als Vermittlerin doch schon einige kritische Fragen stellen darf oder besser eine gewisse Nonchalance vorwerfen kann, da man sich in der Fitnessbranche bis anhin auf ein gewisses Gentlemen's Agreement verlassen konnte. Ist es fair, dass man am Hauptsitz eines sehr wichtigen Mieters, ein Fitnesscenter von der Konkurrenz bewilligt?

Liebe Leser, wie loyal ist Ihr Vermieter? Haben Sie demnächst eine ausstehende Verhandlung mit Ihrem Hauseigentümer? Dann lohnt es sich, den Mietvertrag einmal ganz genau anzuschauen und sich ggf. abzusichern, damit Sie nicht so ein unangenehmes Schicksal wie oben beschrieben, ereilt.
Vielleicht existiert die Möglichkeit ihr Gebäude zu erwerben. Zwar sind die Hypothekarzinsen leicht am Steigen, es ist aber immer noch eine lohnende Investition in Immobilien zu investieren.
Läuft ihr Vertrag demnächst aus? Stellt Ihr Vermieter Ansprüche an Sie? Bauen Sie unbedingt eine Konkurrenzklausel, von einem Anwalt geschrieben, in Ihren Mietvertrag ein, dass kein anderes Fitnessstudio Sie im selben Gebäude, oder wenn Ihrem Vermieter mehrere Gebäude gehören, im ganzen Areal, konkurrenzieren kann!

Überprüfen Sie Ihren Mietvertrag, bauen Sie eine Konkurrenzklausel ein und lassen Sie wenn möglich diesen Vertrag im Grundbuch eintragen. Gentlemen's Agreements existieren heute anscheinend nicht mehr!

++ DIE WM AKTION NUR NOCH BIS ZUM 06.07.2018 ++

Umsatz!

Aktion

MIT DER RICHTIGEN TAKTIK

JETZT WELTMEISTERLICH

UMSATZ MACHEN

Nutzen Sie unsere **AUFMERKSAMKEITS-STARKEN WERBEMITTEL,** natürlich auch dieses Mal mit den begehrten Länderbällen, um Ihr Studio mit dem richtigen WM-Feeling zu einem außergewöhnlichen WM-Umsatz zu verhelfen.

NEU

LIQIDS® ZERO

GREEN APPLE

DIE FRISCHE-TAKTIK LIEFERT IHNEN UNSERE NEUE SORTE LIQIDS® ZERO GREEN APPLE.

Rufen Sie uns an! 061 935 95 55
oder wenden Sie sich an unseren Außendienstmitarbeiter.

INKO Sports AG | CH-4416 Bubendorf

/inkospor

www.inkospor.com

inkospor®

...erlebbar besser!

Matrix ist neuer Offizieller Fitnessgeräte-Ausstatter der deutschen Fussball Nationalmannschaft

Seit den Freundschaftsspielen im März gegen Spanien und Brasilien ist Johnson Health Tech. mit der Marke MATRIX neuer „offizieller Fitnessgeräteausstatter der deutschen Fussball-Nationalmannschaft". Die Mannschaft um Bundestrainer Joachim Löw wird sowohl während der Vorbereitungsphase im Südtiroler Trainingslager als auch im „Basecamp" in Moskau auf MATRIX Fitnessgeräten für die Fussball Weltmeisterschaft in Russland trainieren.

Zudem werden auch die „U21" sowie die Frauen-Nationalmannschaft das Fitnessequipment des Gerätehersteller zur Vorbereitung ihrer Freundschafts- und EM Qualifikationsspiele nutzen.

Manager Oliver Bierhoff sagt: „Bei der Entscheidung für Matrix als neuen Fitnessgeräte-Ausstatter für die Mannschaft war es uns sehr wichtig, dass unsere Ansprüche an hohe Qualität, innovative Technologie und grosse Zuverlässigkeit komplett erfüllt werden. Wir sind uns sicher, dass das Team von Matrix dies in unserem Sinne professionell und lösungsorientiert umsetzen wird."

Im Verlauf der Vorbereitung als auch der in der Turnierphase ist die richtige Trainingsdosierung im Bereich der körperlichen Fitness ein wichtiger Erfolgsfaktor, sind sich Nicklas Dietrich, Athletiktrainer der deutschen Fussballnationalmannschaft und Matrix Account Manager Volker Lichte bei einem Treffen im Vorfeld des Freundschaftsspiels gegen Spanien in Düsseldorf einig. Lichte ergänzt: „Mit unseren Fitnessgeräten können sowohl intensive, als auch regenerative Trainingseinheiten optimal durchgeführt werden."

Ulfert Böhme, Geschäftsführer der Johnson Health Tech. GmbH: „Diese wertvolle Partnerschaft mit dem DFB bedeutet uns sehr viel. Sie bestätigt, wie umfassend wir mit der Marke MATRIX die Segmente von Gesundheit-, Fitness- bis zum Spitzensport mit passendem Equipment und individuellen Dienstleistungen unterstützen können."

Anzeige

eGYM

Neue Zielgruppen für Dein Studio

Mit der eGym Trainingssoftware stetig wachsen

NEU ab Juni 2018: Das Trainingsprogramm Metabolic Fit – Fokus auf sich langsam steigerndes Kraftausdauertraining zur Regulierung des Blutzuckerspiegels.

Ich will richtig fit sein
Trainingsprogramm: Athletik

Der Sommer ist fast da. Genau wie meine Bikinifigur
Trainingsprogramm: Figurtraining

Diabetes Typ 2 sag ich *natürlich* den Kampf an
Trainingsprogramm: Metabolic Fit

eGym GmbH | Pannerstr. 2-4 | 80333 München | www.egym.de/business
eGym Schweiz | christin.goerlach@egym.ch | egym.ch/business | 079/3601023

Grösser und internationaler: FIBO setzt Erfolgskurs fort

FIBO, das Kürzel könnte derzeit auch für den Fitness-Boom der gesamten Branche und ihrer Messe stehen. Denn die weltweit grösste Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit bleibt auf Wachstumskurs und setzte Bestmarken — mit mehr Ausstellern, einer gestiegenen Internationalität und erneut über 143'000 Besuchern.

Insgesamt 1'133 Aussteller (Vorjahr: 1'019 Aussteller — ein Plus von 11,1 Prozent) hatten auf einer Fläche von 160'000 m² aktuelle Trends und Neuheiten aus der Fitness- und Gesundheitsbranche präsentiert. Mit 143'000 Besuchern, darunter mehr als 83'500 Fachbesucher, knüpfte die FIBO mit einem restlos ausverkauften Samstag an das Rekordniveau der beiden Vorjahre an.

Wachstum beschleunigt

„Im letzten Jahr dachten wir: Mehr Fitness und mehr FIBO, das ist kaum möglich. Jetzt sehen wir — doch das ist es. Der Zuwachs bei der Zahl der Aussteller hat sich sogar nochmals beschleunigt. Von plus sechs Prozent auf nunmehr elf Prozent. Insbesondere die internationale Reichweite und Relevanz hat sich nochmals erhöht", sagt Hans-Joachim Erbel, CEO des Veranstalters Reed Exhibitions Deutschland. Insgesamt 645 der 1'133 Aussteller kommen inzwischen aus dem Ausland — mehr als je zuvor in der 33-jährigen Geschichte der 1985 erstmals veranstalteten FIBO.

In der Nationenwertung weit vorne sind die Länder, die weltweit zu den Pacemakern im Fitnessmarkt zählen — Deutschland (488 Aussteller), die USA (68), Grossbritannien (68), Italien (43), die Niederlande (41), Spanien (34) und Polen (47) sowie China (92).

Internationale Fachbesucher aus 121 Nationen

Ein Bild, das sich auch bei den Fachbesuchern widerspiegelt. Hier legte die Reichweite der weltweit grössten Branchenmesse ebenfalls zu. Egal ob aus Südafrika, den USA oder Brasilien, ob aus Japan, Thailand, sogar aus Australien und natürlich aus Europa — Besucher von fünf Kontinenten aus insgesamt 121 Nationen machten die FIBO zur United Nations of Fitness, Wellness & Health. In der Summe ist das fast jeder dritte Fachbesucher, der in diesem Jahr nach Köln kam.

„Der Stellenwert der FIBO als weltweit wichtigste Branchenveranstaltung nimmt von Jahr zu Jahr zu und zieht immer weitere internationale Kreise. Das Line-up der in Köln vertretenen Nationen ist beeindruckend", sagt FIBO-Chefin Silke Frank.

Das unterstreicht auch das 5. European Health & Fitness Forum (EHFF), das sich zum Davos der Branche entwickelt hat und als Wirtschaftsforum die globalen Entscheider der Fitnessindustrie zusammenbringt, darunter die CEOs aller weltmarktführenden Hersteller von Trainingsgeräten sowie grosse und international agierende Studiobetreiber. Das Executive Event, veranstaltet vom europäischen Verband EuropeActive, war mit 400 Konferenzteilnehmern trotz höherer Kapazität restlos ausverkauft.

FIBO goes global: Premiere der FIBO USA im Dezember

„Go West", heisst es für die FIBO im Dezember. Dann findet in Orlando die Premiere der FIBO USA statt. Damit baut Reed Exhibitions seine globalen Messeaktivitäten aus. „Mit der FIBO USA sind wir inmitten einer der weltweit wichtigsten Regionen für die Fitnessindustrie und bieten international operierenden Unternehmen einen wichtigen Ankerpunkt im amerikanischen Markt", so Hans-Joachim Erbel. Die FIBO USA findet vom 6. bis 8. Dezember im Orange County Convention Center in Orlando, Florida, statt. Damit positioniert sich die FIBO weiter als strategischer Partner für die Branche weltweit. Bereits seit 2014 findet die FIBO China mit wachsendem Erfolg statt. Im vergangenen Jahr kam der erste FIBO FITNESS BUSINESS SUMMIT SOUTH AFRICA in Johannesburg hinzu. Über weitere Standorte werde derzeit sehr konkret nachgedacht, so Hans-Joachim Erbel.

Die kommende FIBO findet vom 4. bis 7. April 2019 auf dem Messegelände Köln statt.

Persönlicher Kommentar zur FIBO von Roger Gestach:

Wie bereits im Editorial geschrieben, erlebte ich die FIBO auf eine ganz andere Weise, war ich doch das erste Mal als Herausgeber der FITNESS TRIBUNE vor Ort. Es hatte wirklich extrem viele Besucher, am Donnerstag und Freitag gab es an den grossen Ständen wie Technogym oder Matrix teilweise fast kein Durchkommen mehr. Da machten es andere Firmen besser, die Ihre Stände nicht offen gestaltet hatten und den Besuchern nur mit Anmeldung und somit dosiert Zutritt zum Stand gewährten.

Was mich sehr gefreut hat ist, dass Bodygee, eine Schweizer Firma einen Innovation Award gewonnen hat. Der grosse Trend der FIBO 2018: Digitalisierung! Mit diesem Thema beschäftigen sich praktisch alle Hersteller. Elektronische Trainingsgeräte und Circuit-Training von milon oder eGym sind immer noch im Trend, was nun auch Technogym mit dem BIOCIRCUIT anbietet.

Als Gegentrend zu den geführten Geräten steht ganz klar das Functional Training, welches sich in der Branche etabliert hat. Sehr spannende neue Produkte sah ich hier am Stand von Reaxing. Auch die EMS Halle war gut besucht. Es gab so viele neue sehr spannende Produkte von den Herstellern wie Technogym, milon, eGym, gym80, Matrix, Precor, Inotec, Life Fitness etc. da könnte ich schon fast eine Spezialausgabe darüber schreiben. Ebenfalls sehr spannend waren die Ausdauergeräte mit Stromrückführung. SportsArt ist es gelungen, ein Laufband herzustellen welches keinen Strom verbraucht, sondern produziert (also dann natürlich wenn Sie darauf trainieren...). Ist Ihnen Kryolipolyse ein Begriff? Eine interessante Methode zur Verminderung von Fettgewebe durch lokale Anwendung von Kälte. Und raten Sie, wer wieder aufgetaucht ist: Johnny G. der Erfinder des Spinning. Er hat nun wieder ein eigenes Bike herausgebracht. Auch einige Jubilare konnten gefeiert werden, so zum Beispiel 25 Jahre Dr. WOLFF.

Die Stimmung bei den Herstellern war sehr gut, alle Gerätehersteller sehen der Zukunft positiv entgegen. Natürlich durfte auch das Feiern nicht zu kurz kommen. Am Schweizer-Abend oder an der Greinwalder-Party sowie an vielen weiteren Ständen wie zum Beispiel Precor oder Inline konnte man den Tag mit interessanten Begegnungen und einem Bier ausklingen lassen. Die FITNESS TRIBUNE war stolzer Medienpartner der FIBO und das Magazin lag zum Mitnehmen für die Besucher bereit.

milon

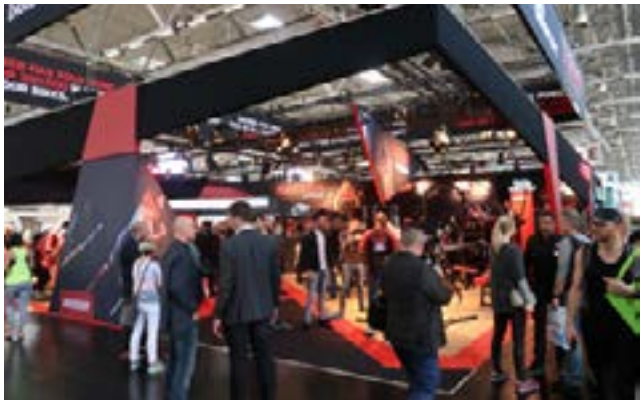
EASY
MOTION
SKIN

iNOTEC

PRECOR

EISENHORN

Gemeinsam
neue Zielgruppen
begeistern



extrafit

Gantner

gratis / free
Fitness

gymbo
MWE

FIBO Innovation & Trend Award 2018 Das sind die innovativsten Fitnessprodukte des Jahres

Wie kann man Körpertraining mit Hirnfitness verbinden? Hilft die dritte Dimension bei der Kundenbindung? Und was können Insekten für die Nachhaltigkeit der Fitnessbranche tun? Der FIBO INNOVATION & TREND Award 2018 macht seinem Namen alle Ehre und setzt mit seinen Preisträgern neue Impulse für die internationale Fitness- und Gesundheitsbranche. 108 Unternehmen wollten die begehrte Auszeichnung der FIBO gewinnen, fünf Unternehmen aus Deutschland, Belgien und der Schweiz setzten sich am Ende durch. Sie wurden auf dem European Health und Fitness Forum am 11. April vor rund 400 Spitzenvertretern der Europäischen Fitnessindustrie geehrt. Hier die prämierten Produkte im Überblick.

Bodytracking in 3D

Wer Sport treibt, wird durch Erfolge motiviert. Das Training per App oder Fitnesstracker zu erfassen, liegt deshalb voll im Trend. Mit der App 3D Body Tracking bietet der Schweizer Hersteller BODYGEE AG Fitnessstudios und Personal Trainern die Chance, Fitnessfans die positive Veränderung ihres Körpers lebensnah aufzuzeigen. Gewichtsverlust, Muskelaufbau und straffere Konturen werden mit einem Hand-Scanner erfasst und per Web-Applikation in Echt-3D angezeigt. „Bislang gab es keine adäquate Möglichkeit, Trainingsfortschritte auch anhand der veränderten Körperform zu erfassen. Die App schafft eine neue Datenlage für Klienten und fördert so die Kundenbindung und -loyalität", lobt die Jury die Awardgewinnerin in der Kategorie „Digital Fitness".

Reissfeste Latexbänder

Latexbänder sind sowohl im Gesundheitstraining und der Physiotherapie als

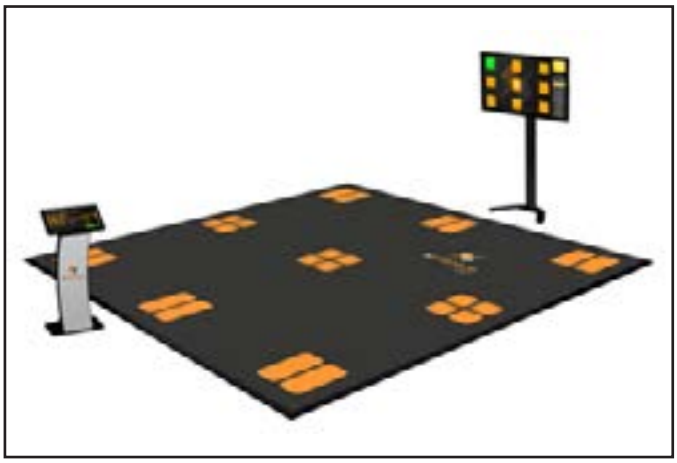
auch im Krafttraining sehr beliebt. Der belgische Hersteller MSD Europe macht das Widerstandstraining am Band jetzt noch sicherer. Dank der innovativen Snap-Stop®-Technik schnellt das Band selbst dann nicht schmerzhaft zurück, wenn es unter sehr hohem Druck steht oder beschädigt ist. „Dem Unternehmen ist es gelungen, ein etabliertes Trainingssystem um eine sinnvolle Produktkomponente zu erweitern, die der Risikominimierung von Verletzungen dient", begründet die Jury ihre Entscheidung, das MSD Snap-Stop® mit dem FIBO INNOVATION & TREND Award in der Kategorie „Gesundheit / Prävention" auszuzeichnen.

Proteinbier für die Studiotheke

Eine innovative Alternative zu Proteinshakes hat das Hamburger Start-up JoyBräu entwickelt: ein alkoholfreies Proteinbier. Das erfrischend herbe Sportgetränk enthält 21 Gramm Protein pro 0,33l-Flasche — knapp die Hälfte davon sind hochwertige BCAA, dazu kommen L-Carnitin und Beta-L-Alanin. Zwei Jahre lang haben die beiden Gründer Erik Dimter und Tristan Brümmer in Zusammenarbeit mit der TU Berlin an der richtigen Rezeptur gearbeitet. Sie wurde inzwischen patentiert. „JoyBräu ist es gelungen, ein beliebtes Getränk zu einem gesunden, fitness-affinen Getränk weiter zu entwickeln", sagt die Jury über den Awardgewinner in der Kategorie „Lifestyle / Life Balance / Wellness".

Kognitives Power-Training

In nur einer Studiosession Körper und Geist trainieren — das geht mit der



Power-Area von xelerate® Trainingssysteme, dem Awardgewinner in der Kategorie „Performance". Die interaktive Trainingsfläche gibt Aufgaben und Laufwege vor und überprüft durch integrierte Sensoren auch gleich, ob der Sportler alle Vorgaben richtig ausführt. So werden nicht nur die körperliche Schnelligkeit, Koordination, Ausdauer und Kraft trainiert, sondern gleichzeitig auch die Wahrnehmung, die Entscheidungsfreudigkeit sowie die Fähigkeit, neue Situationen vorauszusehen und sich schnell darauf einzustellen. „Die Power-Area schult Koordination, Motorik sowie Performance und bezieht Gamification-Elemente in das Training ein", urteilt die Jury über das Trainingsystem von Novotec Medical. „Das Besondere: Hier ist auch ein Gruppentraining mit bis zu neun Personen möglich."

Nachhaltig dank Insektenprotein

Eiweissriegel aus Insekten — diese interessante Produktalternative für die Studiotheke hat das Kölner Start-up SWARM Nutrition entwickelt. Sie enthalten alle essentiellen Aminosäuren sowie wichtige Mikronährstoffe und sind für Studiobesucher interessant, die sich nachhaltig ernähren wollen. „Insekten verbrauchen nur einen Bruchteil an Futter, Land und Wasser und produzieren im Vergleich zu klassischen Proteinquellen wie Fleisch oder Molke kaum Treibhausgase", so das Unternehmen, das in der Kategorie „Start-up" ausgezeichnet wurde. „SWARM Nutrition greift einen zukunftsweisenden Trend auf", lobt die

Jury in ihrer Begründung, „und richtet den Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit, das so Einzug in die Fitnessbranche hält."

Die internationale Fachjury

Die Gewinner des FIBO INNOVATION & TREND Award 2018 wurden von einer internationalen Fachjury gekürt. Ihr gehörten Nathalie Smeeman, Executive Director des europäischen Branchenverbands Europe Active; Prof. Dr. Niels Nagel, Geschäftsstellenleiter des DIFG e.V.; Prof. Dr. Ingo Froboese, Universitätsprofessor für Prävention und Rehabilitation an der Deutschen Sporthochschule Köln, Heike Schönegge, Redakteurin des Magazins FIT FOR FUN und Prof. Dr. Thomas Rieger, Gründungsdekan des Fachbereichs Sport, Medien & Event der University of Applied Sciences Europe an.

www.fibo.com

European Health & Fitness Forum erneut ausverkauft Fitnessbranche stellt ihre Mitarbeiter in den Fokus

Er zählt international zu den renommiertesten Kongressen der Fitnessbranche: Rund 400 Vertreter der internationalen Fitnessbranche trafen sich am Vortag der FIBO zum fünften European Health & Fitness Forum (EHFF). Das Thema in diesem Jahr: Human Capital. In Europa arbeiten rund 650 000 Menschen in der Fitnessbranche, machen sie erfolgreich und motivieren immer mehr Europäer zu einem sportlichen Leben.

Aus 34 Ländern reisten die Teilnehmer zum EHFF, darunter die CEOs der führenden Anbieter im Markt sowie Betreiber von Fitnessstudios und Studioketten, Verbandsvertreter und Fachmedien. Zudem ist der EHFF inzwischen auch Anziehungspunkt über die Grenzen Europas hinaus. Neben dem „Who is Who" der europäischen Fitnessbranche waren auch zahlreiche Delegierte aus den USA zu Gast, zudem Unternehmen aus Brasilien, dem Libanon, Saudi-Arabien, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Taiwan. Der EHFF brachte sie mit Top-Experten aus verschiedenen Branchen zusammen, um über Humankapital in der europäischen Fitnessbranche zu diskutieren.

Fast 60 Millionen Trainierende

Die ausverkaufte Veranstaltung wurde mit der Veröffentlichung der neuesten Studie über den europäischen Fitnesssektor, dem "EuropeActive Health & Fitness Market Report 2018", eröffnet. Die gemeinsame Veröffentlichung von EuropeActive und Deloitte ist der umfassendste Bericht über den europäischen Gesundheits- und Fitnessmarkt und dient als wertvolle Informationsquelle für Branchenakteure, Investoren, Banken und viele mehr. Karsten Hollasch von Deloitte stellte die Studie vor. Insgesamt sind in der Europäischen Union, Norwegen, Russland, der Schweiz, der Türkei und der Ukraine 60 Mio. Menschen Mitglied in einem Fitnessstudio. Das sind 9,1 Prozent der Bevölkerung über 15 Jahre. Mit einem Umsatz von 26,6 Mrd. Euro ist Europa vor den USA weiterhin der grösste Fitnessmarkt.

Europaweiter Branchenumsatz von 26,6 Mrd. Euro

Deren Teilnehmer blicken zuversichtlich in die Zukunft, auch wenn der Preisdruck, dem sich Studiobetreiber ausgesetzt sehen, vielfach kritisch gesehen wird. Doch die Gesamtsituation am Markt entwickelt sich weiterhin positiv. Mit einem Branchenumsatz von 26,6 Mrd. Euro (+1,9 Prozent gegenüber Vorjahr) ist Europa inzwischen vor den USA (24,9 Mrd.) zum grössten Fitnessmarkt der Welt geworden. Fast 60 Mio. Trainierende sind in Europa Mitglied in einem Fitnessstudio. Das sind 3,9 Prozent mehr als im Vorjahr. So das Ergebnis des von EuropeActive und Deloitte erstellten „European Health & Fitness Market Report 2018", der traditionell im Rahmen des EHFF zum Start der FIBO vorgestellt wird.

Deutschland grösster europäischer Markt

Erneut gestiegen ist die Zahl der Fitnessstudio-Mitglieder in Deutschland. Insgesamt 10,61 Mio. Menschen (Vorjahr: 10,08 Mio.) haben einen Mitgliedsausweis für eines der fast 9000 Fitnessstudios. Damit ist jeder achte Bundesbürger Studiomitglied. Bis 2025 — so die Prognose von Deloitte — wird erwartet, dass sich die Zahl der im Fitnessstudio Trainierenden auf 14 Mio. Mitglieder erhöht. Bezogen auf die Gesamtbevölkerung sind das 17 Prozent.

Top 5 der europäischen Fitnessclubbetreiber nach Mitgliedschaft

Rang	Betreiber	Mitglieder	Wachstum (vs. 2016)
1	McFIT Group	1 730 000	+6.8%
2	Basic-Fit	1 520 000	+25.6%
3	Pure Gym	923 000	+12.6%
4	clever fit	620 000	+13.8%
5	The Gym Group	607 000	+35.5%

"Human Capital in the Fitness Sector"

Mitarbeiterbindung, Führungskultur, Professionalisierung und Qualitätsstandards in der Fitnessbranche standen unter dem Motto "Human Capital in the Fitness Sector" im Mittelpunkt des EHFF. Zu den Keynote-Speakern gehörte Dr. Fons Trompenaars, einer der einflussreichsten Denker im Bereich Management, der bereits rund 500 Führungskräfte beraten hat. Auf dem EHFF forderte er einen Umbruch in der Führungskultur: „In Zeiten von Umbrüchen brauchen wir neue Führungspersönlichkeiten. Diejenigen, die mit Gegensätzen umgehen können: Körper und Geist, Digitales und Analoges, Dienen und Führen. Und als Führungskraft sollten Sie dafür da sein, andere zu befähigen, bessere Leistungen zu erbringen. Genau wie es Personal Trainer seit Längerem praktizieren." Auch Rainer Schaller, Gründer und Geschäftsführer von McFit betont die Bedeutung des richtigen Personals: „Das Thema Humankapital ist sehr wichtig für mich, da man nur mit den richtigen Leuten im Kollegium einen erfolgreichen Lauf bestreiten kann. Daher ist Unternehmenskultur unsere oberste Priorität."

Ein Höhepunkt des Tages war die Diskussionsrunde von führenden Clubbetreibern in Europa. Humphrey Cobbold von Pure Gym, Edgard Corona von BioRitmo & Smartfit, Doron Dickman von Holmes Place und Pierre Geisensetter von der McFit Global Group tauschten während der Debatte ihre Best Practices zum Einsatz von Humankapital in ihren Unternehmen aus.

Teil des Programms des EHFF waren Fallstudien von drei Unternehmern, die ihre Konzepte und den Einsatz von Humankapital vorstellten. So beschreibt Kent Orrgren, CEO von World Class, gute Mitarbeiter als entscheidenden Faktor im Wettbewerb: „Ich glaube, dass es in der heutigen Geschäftswelt wichtig ist, in Mitarbeiter zu investieren und sie zu wahren Markenbotschaftern zu machen. Die stärkste Beziehung zwischen einem Unternehmen und seinen Kunden entsteht, wenn die Mitarbeiter in jedem Kontakt mit ihren Kunden mit Leidenschaft und Engagement interagieren." Der Tag endete mit der Veröffentlichung der neuen Branchenstudie "Human Capital in the Fitness Sector" mit zahlreichen Empfehlungen und Tipps von Experten, Unternehmern und Best Practice Beispielen. Ziel ist es, den Faktor Mensch stärker in das Blickfeld des Managements zu rücken. Der nächste EHFF findet am 3. April 2019 in Köln statt.

Über EuropeActive

EuropeActive, ehemals bekannt als die European Health & Fitness Association (EHFA), nahm ihren Ursprung 1996 als gemeinnützige Organisation und spricht nach wie vor als einzige Stimme für den europäischen Fitness- und Gesundheitsmarkt zu den Haupt-EU-Institutionen. Zu den Mitgliedern von EuropeActive gehören mehr als 10.000 Einrichtungen, 19 nationale Fachverbände, marktführende Anbieter, Bildungsträger und Einzelpersonen.

www.europeactive.eu

KREATIV & INNOVATIV

ALLES AUS EINER HAND FÜR IHR BAUPROJEKT

Sie haben die Idee und wir realisieren Ihr Projekt für Sie. Wir übernehmen alle Aufgaben von den Vertragsverhandlungen bis hin zur Schlüsselübergabe der betriebsbereiten bzw. des bezugsbereiten Objektes. Mit viel Leidenschaft und Liebe zum Detail schnüren wir Ihr individuelles Rundum-Paket.

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 | BAU@THENEXTLEVELAG.CH

Cyrill Lüthi zum fünfjährigen Jubiläum von M.A.X.

M.A.X. steht für Muscle Activity Excellence. Das 30-minütige Konditionstraining ist seit 2013 ein Dauerbrenner und wird in über 270 Studios alleine in der Schweiz angeboten. M.A.X. ist international am Durchstarten und wird inzwischen auch in Deutschland, Österreich, Ungarn und Finnland angeboten. Roger Gestach sprach mit Cyrill Lüthi, dem Erfinder von M.A.X. und Inhaber/Geschäftsführer der Star Education.

RG: Cyrill, wenn ich richtig orientiert bin, warst Du einmal Europameister im Team-Aerobic. Wie bist Du in die Fitnessbranche gekommen?

CL: Ja, das stimmt, das war im Jahr 1995 in Helsinki und wir haben dazumal in der Kategorie Team den Europameistertitel gewonnen. Der Wettkampf wurde auch im Eurosport ausgestrahlt. Während meiner Aktivzeit bei den Fussballjunioren beim FC Luzern, haben wir uns in der Winterpause mit Krafttraining fit gemacht. Danach, während meiner Lehre, habe ich den Fussball verletzungsbedingt an den Nagel gehängt und trainierte von diesem Zeitpunkt an im „Fit In" Fitness Studio in Luzern. Ich glaube, zu dieser Zeit gab es vielleicht zwei, drei Studios in der Stadt Luzern.

RG: Was machen Deine Team-Aerobic-Kollegen heute? Sind sie auch noch in der Fitnessbranche tätig?

CL: Leider haben wir keinen regelmässigen Kontakt mehr. Der eine Kollege lebt schon länger in Brasilien und ist mit Yoga und Meditation aktiv. Beim anderen Kollegen bin ich mir nicht sicher, welche Richtung er eingeschlagen hat.

RG: Du bist wirklich schon lange dabei. Was hat sich seither aus Deiner Sicht in der Fitnessbranche am meisten verändert, speziell im Bereich Gruppenkurse?

CL: Die Vielfalt der Group Fitness Angebote ist heutzutage enorm, das finde ich super.

Die Bezeichnungsanpassung von „Aerobic" zu „Group Fitness" war daher auch ein logischer und guter Schritt. Auch die Entwicklung der Musikwiedergabe ist spannend, von der Kassette über die CD bis nun zu MP3. Früher gab es noch keine einheitlichen Konzepte mit vorgegebenen Übungsabläufen und passender Musik dazu. Jeder Trainer/jede Trainerin hat seine Stundenbilder mit der eigenen Kompetenz zusammengestellt und unterrichtet. Heutzutage gibt es eine grosse Konzept-Vielfalt.

RG: Im Jahr 2000 hast Du zusammen mit Karin Albrecht Star Education gegründet. Wie ist es dazu gekommen?

CL: Karin und ich kannten uns schon vor der Gründung. Es gab zwei bestehende Bildungsanbieter, welche sich

entschieden haben, einen gemeinsamen Weg mit zusätzlichen Partnern einzuschlagen. Daraus entstand die Star Education.

RG: Wie positioniert sich die Star Education auf dem Bildungsmarkt?

CL: Der Bildungsbereich der Anbieter ist überschaubar, man kennt sich und wir sind auch im SVBO (Verband) bildungspolitisch aktiv. In der Star findet sich ein breites Angebot an Aus- und Weiterbildung im Bereich Bewegungs- & Gesundheitsförderung. Einerseits bieten wir die Module bis zum eidg. FA an, anderseits fokussieren wir uns auf unsere exklusiven Eigenmarken und Produkte wie M.A.X., Antara, BOOST und smartAbs. Die Star steht für Inhalte und Praxistransfer und wir machen nicht jeden „Trend" mit.

RG: Vor fünf Jahren habt Ihr mit M.A.X. begonnen, welches Deine Erfindung ist. Was hat Dich auf die Idee von M.A.X. gebracht?

CL: Die Inhalte von M.A.X. basieren auf meinen langjährigen Erfahrungen. M.A.X. war schon länger in meinem Kopf, grösstenteils in meinen üblichen Workouts umgesetzt. Im 2012 kontaktierte mich die grösste Fitnesscenter-Kette der Schweiz (ACTIV Fitness). Es gab einen Austausch über ▶

das Bedürfnis eines neuen Group Fitness-Konzeptes mit klaren Vorstellungen, Erwartungen und Wünschen, wie es sein soll. Diese waren so ziemlich deckungsgleich mit unseren Ideen und so kam es, dass M.A.X. 2013 erfolgreich startete und all unsere Erwartung übertroffen hat. Bis heute haben weit über 1000 Instruktoren den M.A.X.-Ausbildungstag absolviert.

RG: Erkläre unseren Lesern doch kurz das Konzept von M.A.X. und was das Besondere daran ist.

CL: M.A.X. ist ein intensives 30-minütiges Group Fitness Training. Klar strukturiert, einfache Übungsabläufe und eigene motivierende M.A.X.-Musik. Ein modernes und zeitgemässes Training. Mit den sinnvollen Übungen, mit Fokus auf Kraft, Ausdauer und Koordination, spricht M.A.X. sowohl Frauen als auch Männer an. Die Besonderheiten liegen in wohlüberlegten, bis ins Detail geplanten, methodischen und inhaltlichen Massnahmen, so dass M.A.X. ein breites Zielpublikum anspricht.

RG: Ihr habt alleine in der Schweiz über 270 Fitnesscenter, die M.A.X. anbieten. Dies ist eine beachtliche Zahl. Was ist Euer Erfolgskonzept?

CL: Inzwischen sind es in der Schweiz über 300 Fitnesscenter – Tendenz steigend. Schlussendlich sind es viele Faktoren, die zum Erfolg führen. Mit M.A.X. bieten wir für alle wichtigen Interessengruppen ein attraktives Gesamtkonzept. Für Trainierende, wie oben erwähnt; kurz, einfach und intensiv. Für TrainerInnen; klare Struktur, mit Musikkonzept und regelmässigen Videoupdates zu einem fairen Preis-/Leistungsverhältnis. Für Studios; keine Studiolizenzen, nebst dem Step Board ohne zusätzliches Equipment, laufende Marketingunterstützung. M.A.X. kann vielseitig im Kursplan integriert und/oder kombiniert werden. Das „M.A.X. Rezept" beinhaltet natürlich noch so einige Zutaten, welche ich in das Programm integriere. Interessant ist, wenn man plötzlich bei anderen Konzepten verblüffende Ähnlichkeiten entdeckt, sei es methodisch wie auch inhaltlich. Dies bestätigt einem den erzielten Erfolg.

RG: Nun wollt Ihr auch international durchstarten. Ihr seid mit M.A.X. bereits in Deutschland, Österreich, Ungarn und Finnland. Was sind Eure internationalen Ziele?

CL: Der Fokus ist und war von Anfang an der deutschsprachige Raum. Durch das langjährige und internationale Netzwerk von Karin und mir, ergeben sich dann auch die Möglichkeiten in anderen Ländern mit Kooperationspartner M.A.X. zu lancieren.

RG: Die Fitnessbranche ist aktuell in einem riesigen Wandel. Gerade die Schweizer Szene wird von den grossen Ketten überrannt. Einen grossen Teil der neuen Anlagen, die eröffnen, sind im Discount-Bereich. Wie siehst Du die Entwicklung der Branche? Gibt es in ein paar Jahren noch Einzelstudios?

CL: Ja, auf jeden Fall wird es weiterhin Einzelstudios geben, welche sich spezialisieren und auf spezifische Kundengruppen ausgerichtet sind. Grundsätzlich erachte ich ein breites Angebot im Markt für die Schweizer Bevölkerung als positiv. Nur habe ich den Eindruck, dass es primär darum geht, wer ist schneller an einem Standort, auch werde ich den Eindruck nicht los, dass die schnelle Expansion unter anderem auf Kosten des Personal möglich ist, denn die Ausstattung der neuen Studios lässt in keinem Preissegment Wünsche offen.

RG: Wegen des grossen Konkurrenzdruckes sind die Preise für Fitness-Abos am Sinken. Den grössten Kostenblock für die Center machen die Personalkosten aus. Discounter bieten

deshalb statt Live-Gruppenkurse meisten nur noch Cyber-Gruppenkurse an. Bisher haben sich aber Cyber-Kurse (ausser in Grossstädten) noch nicht durchgesetzt. Was hältst Du von Cyber-Kursen? Werden die Instruktoren in ein paar Jahren komplett durch den Beamer ersetzt?

CL: Cyber-Kurse haben ihre Berechtigung und Vorteile. Ich bin jedoch der Überzeugung, dass der Trainer, das Erlebnis, die Dynamik und die persönliche Note im Group Fitness entscheidende Faktoren sind, welche eben genau den Group Fitness-Kunden langfristig begeistert, und sich dies so auszahlt. Die Erfahrung zeigt, dass namhafte Anbieter, welche auf Cyber-Kurse gesetzt haben, nun während den Hauptzeiten die Kurse mit realen Instruktoren anbieten. Scheinbar lohnt sich der Mehraufwand an Personalkosten doch, um ein attraktives Kursangebot anbieten zu können und konkurrenzfähig zu sein.

RG: Was macht Cyrill Lüthi eigentlich privat? Deine Frau ist ja auch eine hervorragende Tänzerin. Wird bei Lüthi's zu Hause mit Kids immer nur getanzt?

CL: Ja, da wird wirklich getanzt, sobald Musik in Ohren erklingt, geht die Post ab, aber nicht nur, Familie geniessen und Freunde treffen ist für uns sehr wichtig. Wenn es die Zeit erlaubt, bin ich polysportiv aktiv, Biographien von Persönlichkeiten lese ich sehr gerne und manchmal einfach nichts tun, gefällt mir auch.

RG: Danke Cyrill und nochmals Gratulation zum fünfjährigen Jubiläum von M.A.X. ■

M.A.X.®
Muscle Activity Excellence

Können Einzelstudios zukünftig überleben?

Laut Roger Gestach (Herausgeber FT) hat bisher kein anderer Beitrag in der FITNESS TRIBUNE eine vergleichbare Beachtung erfahren wie meine Artikelreihe über die wirtschaftliche Zukunft der Einzelstudios. Der Grund dafür sind die sich ändernden Rahmenbedingungen am Fitness- und Gesundheitsmarkt. Sie lassen ein lineares Denken — „Was gestern gut war, kann morgen nicht falsch sein!" — nicht mehr zu. In Zukunft werden die Einzelstudios sowohl mit der „Gebrauchsüberlassung der Geräte", als auch mit der Trainerdienstleistung Umsätze erzielen müssen, um weiterhin vom boomenden Markt profitieren zu können. Dafür müssen jedoch notwendige Voraussetzungen geschaffen werden. Zwei dieser notwendigen Voraussetzungen habe ich in den ersten beiden Teilen meiner Artikelreihe vorgestellt:

1. Die klare Trennung von Vermietung und Dienstleistung und

2. die Umstellung der Dienstleistung auf ein skalierbares Geschäftsmodell.

Der hier folgende Teil nun behandelt die dritte Voraussetzung, ohne die es nicht klappen wird, neben der Vermietung der Hardware auch mit der Vermarktung der Software relevante Umsätze zu erzielen. Dieser dritte Punkt ist

3. die Trennung von Beratung und Ausbildung

Zwischen Beratung und Ausbildung wird in der Fitnessbranche üblicherweise ebenso wenig unterschieden wie zwischen Vermietung und Dienstleistung. Mit vergleichbarer Wirkung, denn während mit Ausbildung Einnahmen zu generieren wären, produzieren Beratungsleistungen, die nicht auf der Grundlage einer fundierten Ausbildung erfolgen, vornehmlich Kosten.

Beratung und Ausbildung werden oft synonym verwandt. Es wird angenommen, Beratung und Ausbildung gingen quasi Hand in Hand: „Wer beraten wird, lernt ja auch was." Tatsächlich aber handelt es sich um sehr verschiedene Kompetenzbereiche. Als Beratung bezeichnet Lay eine „vereinbarte, zeitlich begrenzte und durch Gespräche geleistete Begleitung und Unterstützung bei der möglichst selbständigen Bewältigung von [...] Aufgaben" (Lay, Ethik ... (2012) S. 101), während Ausbildung laut Wikipedia „die Gesamtheit aller Lehrmassnahmen umfasst, die die Qualifikation [zur möglichst selbständigen Bewältigung von Aufgaben] zum Ziel hat."

Mit anderen Worten: Für eine qualitativ anspruchsvolle Beratung ist eine fundierte Ausbildung die Voraussetzung. Denn wo eine ausreichende „Qualifikation zur möglichst selbständigen Bewältigung von Aufgaben" fehlt, da kann selbst kostspieligste „Begleitung und Unterstützung" sie nicht ersetzen. Beratung vermittelt kein Wissen, sondern Beratung erfolgt auf dem Wissensstand, den der Kunde hat. Da keine Entwicklung im Wissensstand stattfindet, wird der Beratungsaufwand — und infolgedessen auch die Beratungskosten — trotz jahrelanger kostenaufwändiger Beratung nie geringer. Mangelnde Ausbildung befördert die Kunden quasi in eine nie endende „Beratungsschleife". Die Kosten für diese Form von „Endlosberatung" trägt das Studio. Damit stellt mangelnde Ausbildung für das

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

Einzelstudio die wahrscheinlich grösste „Kostenfalle" dar.

Im Trainingsprozess ist Ausbildung und Beratung zu übersetzen mit Trainingssteuerung und Trainingsbetreuung. Fehlende Trainingssteuerung bewirkt Trainingsbetreuungsschleifen. Da die Trainingsbetreuung im Hinblick auf die Zielerreichung ein passiver Prozess der „Begleitung und Unterstützung" ist, verursacht sie Kosten, während es sich bei der Trainingssteuerung im Hinblick auf die Zielerreichung um einen aktiven Vorgang handelt. Durch Trainingssteuerung erhält der Trainierende die „Qualifikation zur möglichst selbständigen Zielerreichung". So reduziert Trainingssteuerung nicht nur die durch Betreuung anfallenden Kosten, sondern mit Trainingssteuerung lassen sich ausserdem noch relevante Umsätze generieren. Damit ist die Trennung von Beratung und Ausbildung für das Einzelstudio eine der wichtigsten Massnahmen zur Sicherung einer dem Aufwand angemessenen Rendite.

Aber Ausbildung kann noch mehr; denn sie hat nicht nur entscheidenden Einfluss auf das Betriebsergebnis, sondern führt zu einer völligen Transformation des Unternehmens. Wobei mit Transformation nicht nur Prozesse der Veränderung innerhalb des Unternehmens gemeint sind, sondern ein grundlegender Wandel in der Unternehmensstrategie:

Ausbildung transformiert den Fitnessclub von einem Lösungsanbieter zur Lösung. Zum besseren Verständnis eines Transformationsprozesses, der einen vollständigen Wandel in der Strategie umfasst, wählen wir als Allegorie für die Lösung den Zahnarzt. Der Zahnarzt steht hier für die Lösung, weil sich seine Patienten die Lösung von ihm erhoffen und nicht von seinem Werkzeug. Als Allegorie für einen Lösungsanbieter wählen wir den Baumarkt. Die Kunden im Baumarkt wollen die dort angebotenen Werkzeuge kaufen oder mieten. Sie sehen die Lösung nicht im Baumarkt, sondern in den dort angebotenen Werkzeugen.

Ist also der Discounter Lösungsanbieter, ist das Einzelstudio gut beraten, sich als Lösung zu positionieren. Denn ist das Einzelstudio selbst die Lösung, sehen die Mitglieder ihren Erfolg in den Erkenntnissen aus der Schulung und betrachten die Geräte nur noch als Werkzeug. Dieser Unterschied in der Wahrnehmung verändert alles. Das Einzelstudio entzieht sich quasi dem Wettbewerb mit dem Discounter.

Nächstes Jahr werde ich eine Ausbildungsreihe beginnen. Mit dieser Ausbildungsreihe verfolge ich das Ziel, die Einzelstudios darin zu unterstützen:

- die Dienstleistung zu trennen von der Vermietung, ohne mit dem Aufbau eines neuen Geschäftsmodells den laufenden Betrieb zu gefährden,
- die Trainerdienstleistung auf die Grundlage eines skalierbaren Geschäftsmodells zu stellen und
- durch eine hervorragende Ausbildung, die die Einzelstudios ihren Kunden anbieten können, die Kosten für Betreuungsleistungen zu reduzieren, Umsatz zu generieren, auf diese Weise das Betriebsergebnis zu verbessern und überdies das Einzelstudio in Abgrenzung zum Discounter noch deutlicher als Lösung zu positionieren.

Das alles wird für die Einzelstudios möglich, ohne zusätzliche Kapitalbindung und ohne eine nochmalige Aufstockung ihres im Verhältnis zur Rendite sowieso schon sehr hohen Fixkostenapparates. Was allerdings notwendig sein wird, ist mit nichts besser auszudrücken als mit einem Witz:

Die hübsche Studentin sagt zum Professor:
„Für ein besseres Ergebnis würde ich alles tun. Wirklich alles!"
Da antwortet der Professor: „Auch lernen?"

Lernen musste ich auch. Meine Anfänge auf dem Gebiet der Ausbildung und der Beratung sind für immer in dem Buch „Muskelmänner. In den Maschinenhallen der neuen Körperkultur", rororo, Mai 1987, von Prof. Gerd Würzberg, Hochschullehrer für Journalistik, Universität Dortmund, festgehalten. Er schrieb über meine ersten Ausbildungsversuche:

> „Ich nahm mir also vor, einen dieser Extremisten persönlich kennenzulernen. Die Gelegenheit ergab sich rascher als ich gedacht hatte — in Gestalt eines bunten Plakats, das eines Tages in meinem Studio hing. Andreas Bredenkamp, Deutscher Meister 1986, Fachreferent für Trainings- und Ernährungsfragen, wurde angekündigt. Das Seminar für Training und Ernährung versammelte eines schönen Sommernachmittags ungefähr 20 Teilnehmer im Studio zwischen den beiseitegeschobenen Kraftmaschinen. Bredenkamp wirkte auf dem Poster mindestens einen halben Meter grösser als er in Wirklichkeit war. Sein Seminar, so begann er, sei keine Showveranstaltung wie sonst üblich, sondern ein Fachseminar. Und wirklich zeigte Bredenkamp nicht seine Muskeln (was ich eigentlich erwartet hatte), sondern referierte neben seinem individuellen Trainingsplan tatsächlich fachkundig — wenngleich rhetorisch wenig versiert — über Trainings- und Ernährungsregeln des Bodybuilders..."

Diese kleine Anekdote zeigt, dass auch ich nicht als Rhetoriker vom Himmel gefallen bin und dass offensichtlich auch acht Semester Germanistik für eine wirklich gute Rhetorik noch nicht ausreichend waren.

Mein Wunsch ist, auf meiner Schulung mutige Unternehmer begrüssen zu dürfen, die nicht „wie bislang weitermachen wollen" (Bill Bryson, Sommer 1927), sondern die sich vorgenommen haben, durch eigene kluge Entscheidungen die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen.

20. GluckerKolleg PT Kongress in Kornwestheim

Stephan Müller ist eine der bedeutendsten Persönlichkeiten in der deutschen PT Szene. Sein 20. Kongress vom 5. Mai war mit 350 Teilnehmern erneut ausgebucht. Mit 30 Referenten und 50 Vorträgen bzw. verschiedenen Kursen bot der Kongress den Anwesenden ein vielfältiges Angebot von Theorie bis zur Praxis.

Die emotionelle Bindung von Kunden wurde durch den „Sizzle"-Vortrag von Lexie Griffiths verdeutlicht. Der Fokus für meinen Vortrag „Neue Geschäftsmodelle für PT's" lag auf den neuen Technologien, welche die Buchungen, Kommunikation und Betreuung von Kunden verbessert. Erfolgreiche Beispiele von Online-Training und Rechenmodellen, wie man Umsatz durch Nutzung von Webshops, Online-Ernährungscoachings etc. generieren kann, wurden gezeigt.

Es wird künftig möglich, Kunden während sie auf Geschäftsreisen oder Urlaub sind, zu betreuen und hierfür einen Beitrag zu verlangen. WhatsApp, Skype und neue Two-Way Videomöglichkeiten ermöglichen diese Art von Support.

„Unser GluckerKongress ist einer der wenigen Kongresse in Europa, die sich über so lange Zeit so professionell gehalten haben. 20 Jahre GluckerKongress und die letzten zehn Jahre immer ausgebuchtes Haus. Was will man mehr?

Wir bedanken uns bei allen tollen Referenten und bei unseren sehr treuen Teilnehmern, die zum Teil schon seit Anfang an dabei sind. Langsam kommt auch der Nachwuchs unserer ersten Teilnehmer mit auf den Kongress.

Wir freuen uns sehr auf den 21. Glucker-Kongress am 4. Mai 2019 in Kornwestheim, zu dem wir bereits über 100 neue Anmeldungen erhalten haben.

Danke für den tollen und langjährigen Zuspruch. Eines können wir leider nicht versprechen: Dass es weniger interessante Workshops parallel gibt, da die Teilnehmer dadurch leider nicht alles besuchen können, was sie gerne besuchen würden", erklärte Stephan Müller, Inhaber GluckerKolleg.

Teilnehmerstimmen

- Vincenzo Vavala, Personal Trainer: „Ich bin seit zehn Jahren dabei. Sehr professionelle Vorträge, super Referenten. Freue mich auf den nächsten Kongress 2019. Super Kongress wie immer."
- Jutta Scheuffelhut, Sporttrainerin: „Die Referenten waren spitze. Sie lehren neue und bekannte Übungen mit viel Humor und Kompetenz. Ich besuchte den Vortrag von Dr. Runge. Er war genial. Immer wieder gerne. Bin bereits für den nächsten Kongress angemeldet und freue mich darauf."
- Monique Riedi, Inhaberin & EMS Personal Trainer von ems fit4you Volketswil: „Sehr professionelle EMS Vorträge. Habe an allen teilgenommen und enorm profitiert und natürlich gleich meine Trainings mit dem neu Erlernten ausgebaut. Vielen Dank dem ganzen GluckerKolleg-Team. Bin nächstes Jahr wieder dabei. Sehr zu empfehlen. Gleich anmelden!"
- Daniela Almandinger, Inhaberin der EMS-Lounge® Bad Mergentheim: „Ein schlichtweg beflügelnder Tag mit vielen Aha's und der super Gelegenheit zur Fortbildung mit Blick über den eigenen Tellerrand hinaus. Nächstes Jahr ist das ein toller Pflichttermin fürs gesamte Team!"

Termin für 2019: Samstag, 4. Mai 2019, mit After Kongress Party ab 19 Uhr

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

MATRIX

S-FORCE
PERFORMANCE TRAINER

Der neue **S-Force Performance Trainer** kennt keine Limits!

Mit seinem einzigartigen Bewegungsablauf bringt er das Training Ihrer Mitglieder auf ein absolut neues Level. Der **S-Force Performance Trainer** ist perfekt für jede HIIT-Trainings-Session oder als Stand-Alone Gerät auf der Cardiofläche. Maximale Herausforderung durch progressiven Widerstand bei gelenkschonendem Bewegunsgablauf wird alle - vom Anfänger bis zum Spitzensportler - restlos begeistern.

DEUTSCHER FUSSBALL-BUND | MATRIX
OFFIZIELLER FITNESSGERÄTE-AUSSTATTER

Deutscher Basketball Bund DBB
OFFIZIELLER LIZENZPARTNER DES DBB

www.matrixfitness.eu

Matrix - Johnson Health Tech. GmbH | Europaallee 51 | D-50226 Frechen | Tel: +49 (0)2234 9997 100
Matrix - Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH | Riedhofstr. 214 | CH-8105 Regensdorf | Tel: +41 (0) 44 843 30 30

Liebe Fitness-Freunde!

Was ist eigentlich besser – Kraftsport oder Ausdauersport? Lauffreaks schwören aufs Laufen und würden nie ein Fitnessstudio betreten. Liebhaber des Kraftsports wiederum hassen das Laufen und gehen am liebsten nur in ihren Fitnessclub. Fragt man diese aktiven Sportler, wird schnell klar, dass beide Gruppen völlig verschiedene Ansichten vertreten. Doch welches Training ist eigentlich das bessere und das effektivere? Diese Frage stellen sich vor allem Sportanfänger, denen der Arzt Sport aus gesundheitlichen Gründen oder zum Abspecken empfohlen hat. Was ist für den Einsteiger besser geeignet und bei welchem kann man besser und schneller Gewicht verlieren?

Welche Vorteile bieten sportliche Aktivitäten?

Unbestritten ist, dass sich durch Sport die Kondition und Widerstandsfähigkeit gegen Krankheiten verbessern. Blut-, Cholesterin- und auch Blutzuckerwerte können mit Sport normalisiert werden. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich bei den sportlichen Aktivitäten um Ausdauer- oder Kraftsport handelt. Bedingung ist jedoch, dass sich der Aktive in beiden Fällen ähnlich verausgabt. Um den Energieverbrauch der verschiedenen Aktivitäten miteinander zu vergleichen, kann das metabolische Äquivalent (MET) herangezogen werden. 1 MET beschreibt die in Ruhe verbrauchte Energie:

1 MET = 1 Kcal je Kilogramm Körpergewicht pro Stunde.

MET ist also ein Mass des Energieverbrauchs eines Menschen. Mithilfe dieses Kennwertes können die verschiedenen Aktivitäten bezogen auf den Ruheumsatz dargestellt und die Intensität angezeigt werden. Dieser Wert eignet sich nur als grober Vergleich, da jeder Trainierende einen unterschiedlichen Energieumsatz aufweist. Moderate Aktivitäten liegen bei etwa 3 bis 6 MET. Bei Werten über 6 handelt es sich um intensive Trainingseinheiten.

Der MET-Wert kann auch zur körperlichen Belastbarkeit von Menschen mit gesundheitlichen Problemen herangezogen werden. Um die Gesundheit zu verbessern, sollte das wöchentliche MET min erhöht werden. Läuft ein Sportler beispielsweise 30 Minuten mit 5 MET ergeben sich 150 MET min. Das Physical Activity Guidelines Advisory Committee (PAGAC) empfiehlt etwa 500 bis 1.000 MET min pro Woche. In einer Studie von Moore und Kollegen im Jahr 2012 konnte nachgewiesen werden, dass bereits 75 Minuten flottes Gehen pro Woche (etwa 220 MET min) die Lebensdauer um 1,8 Jahre und 300 Minuten Gehen (etwa 890 MET min) um 3,4 Lebensjahre verlängerte. Dabei wurden die Vorteile in allen Gewichtsklassen erzielt. So konnte nachgewiesen werden, dass Fettleibige bei körperlichen Anstrengungen im Vergleich zu inaktiven Normalgewichtigen 3,1 Lebensjahre gewannen.

Was ist nun besser –Kraft - oder Ausdauertraining?

Jeder weiss, Laufen und Biken trainiert die Ausdauer und verbessert die Schlagfrequenz des Herzens. Doch vielen ist nicht bewusst, dass sie auch ihre Kraft trainieren sollten. Mit dem Krafttraining wird das Immunsystem gestärkt und der Körper weist eine höhere Belastbarkeit und Leistungsfähigkeit auf. Sprungkraft, Tempo und Beweglichkeit aber auch Ausdauer werden verbessert. Beim Krafttraining wird der Muskel zielgerichtet aufgebaut. Dieses Muskelaufbautraining (auch Muskelhypertrophie genannt) setzt Reize und verdickt durch Einlagerung von Eiweiss die vorhandenen Muskelfasern.

Es gibt jedoch nur wenige Sportarten, die nur Ausdauer oder nur Kraft benötigen, sondern die meisten erfordern eine Kombination von beidem.

Trainingsziel Muskelaufbau oder Verbesserung der Ausdauerleistung

Wie wir jetzt feststellen konnten, gehö-

ren Kraft und Ausdauer also zusammen. Doch welche Reihenfolge ist entscheidend? Ist sie überhaupt wichtig für den Trainingserfolg? Um diese Fragen beantworten zu können, muss zunächst das Trainingsziel bekannt sein. Bis zu einem gewissen Grad können Kraft und Ausdauer gleichzeitig entwickelt werden. Die Wechselwirkung zwischen Ausdauer und Kraft wird als simultaner Trainingseffekt bezeichnet. Hickson stellte in seinen Untersuchungen 1980 fest, dass Krafttraining Ausdaueranpassungen oder –leistung nicht negativ beeinflusst, jedoch können hochintensive Ausdauerübung mit ausreichender Häufigkeit langfristige Kraftanpassungen verhindern.

Willst Du also Muskeln aufbauen oder deine Maximalkraft steigern? So solltest Du vor dem Ausdauertraining die Krafteinheiten durchführen, da ansonsten Deine Muskulatur bereits ermüdet ist und Du keine intensiven Belastungen mehr durchführen kannst bzw. Verletzungen auftreten können. Die Laufeinheiten sollten kurz und wenig intensiv sein. Eine 1998 durchgeführte Studie zeigte, dass bei gleichzeitig durchgeführtem Kraft- und Ausdauertraining bereits nach zehn Wochen der Muskelaufbau um 50% geringer ausfällt.

Willst Du eine längere Ausdauereinheit absolvieren, wird ein vorheriges Krafttraining nicht empfohlen, da dies die Muskel aufbauenden Prozesse stören kann. Muskeln brauchen eine Regenerationsphase. Willst Du Deine Ausdauer beim Laufen oder Biken verbessern, dann solltest Du vor dem Krafttraining eine Laufeinheit durchführen, denn vor langen Läufen, sollte die Muskulatur erholt sein.

Sportanfänger oder Aktive, die nur ihre allgemeine Fitness verbessern wollen, können sich die Reihenfolge der Trainings aussuchen. Doch auch hier sollte das Trainingsziel nicht aus den Augen verloren werden.

Mit welcher Sportart kann ich am besten abnehmen?

Oft wird Sport durchgeführt, um abzunehmen. Hartnäckig hält sich landläufig die Meinung, dass man mit Krafttraining zunimmt. Deshalb meiden Abnehmwillige oft den Kraftsport und quälen sich über längere Strecken, denn sie wollen ja nicht noch dicker werden. Doch Muskeln, die gerade mit Krafttraining aufgebaut werden, benötigen vor allem an trainingsfreien Tagen viel Energie. Mit vernünftiger Ernährung greift also der Körper an diesen Regenerationstagen auf die Fettreserven zurück. Ohne dass der Sportler etwas tun muss, verbrennt der Körper Energie. Als Faustregel gilt: Mit einem Kilo Muskelmasse wird der Grundumsatz bereits um etwa 100 Kalorien am Tag und damit 700 Kalorien/Woche erhöht. Dies entspricht etwa einem zweistündigen Ausdauerlauf geringer Intensität. Dieser sogenannte Nachbrenneffekt ist beim Ausdauertraining kaum vorhanden. Diese Aussagen wurden bereits in einigen Studien bestätigt. So untersuchte Maria Fiatarone Singh 2006 Abnehmwillige, die alle die gleiche Kalorienmenge zu sich nahmen. Diese teilte sie in zwei Gruppen ein. Eine Gruppe führte Krafttraining, die andere ein Ausdauertraining durch. Die meisten Kilos purzelten bei der Gruppe, die Krafteinheiten absolvierte. Die Gruppe mit dem Ausdauertraining nahm nicht nur schlechter ab, sondern es reduzierte sich ausserdem die Muskelmasse.

Eine Studie der North Dakota State University zeigte, dass mit einem 13 Minuten langen HIIT-Training (High Intensity Intervall Training) mit sechs klassischen Kraftübungen etwa 350 Kalorien verbrannt werden. Um die gleiche Energiemenge beim Laufen zu verbrauchen, müsstest Du schon etwa 30 Minuten mit 10 km/h durch die Gegend rennen, und den oben genannten Nachbrenneffekt gibt es auch nicht.

Damit soll jetzt nicht das Ausdauertraining verteufelt werden. Ausdauertraining ist wichtig und gesund. Es stärkt das Herz, verbessert den Kreislauf und erhöht das Lungenvolumen. Doch, um abzunehmen sollten Krafteinheiten in den Trainingsplan aufgenommen werden.

In der Literatur und in Blogs wird oft empfohlen, mit Krafteinheiten die Kohlenhydratspeicher zu entleeren, um dann bei den Ausdauereinheiten die Energie aus den Fetten zu gewinnen und damit besser abzunehmen. Jeder, der diese Empfehlungen bereits beherzigt hat, weiss, mit leeren Kohlenhydratspeichern kann eine längere Ausdauereinheit kaum durchgehalten werden. Dadurch sinkt die Intensität des Trainings und damit auch der Energieverbrauch. Wie ich bereits in einem meiner vergangenen Beiträge ausführte, ist für das Abnehmen eine negative Energiebilanz entscheidend. Damit ist es für das Abnehmen wichtig, wieviel Kalorien durch die Sporteinheiten verbraucht werden. Deshalb ist es oft besser, die verschiedenen Trainings an verschiedenen Tagen durchzuführen, um jedes Mal ausreichend intensiv trainieren zu können.

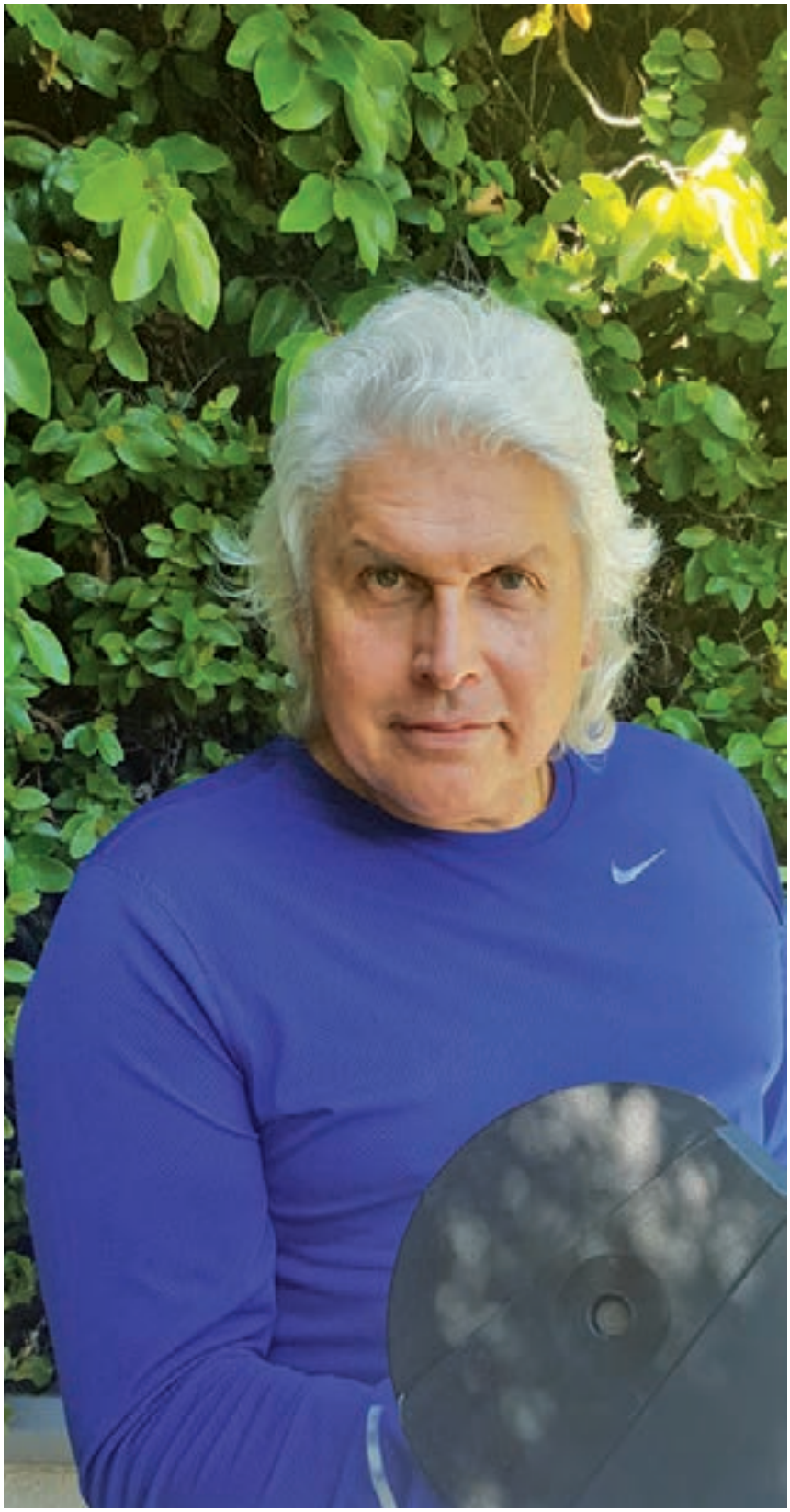
Der Sportler muss sich also zunächst bewusst sein, welches Ziel er erreichen will und kann danach sein Training und seinen Trainingsplan ausrichten.

Ihr Gottfried Wurpes

Literaturquellen:
Die Literaturquellen für diesen Text können angefordert werden unter:
info@fitnesscompany.at
Photocredit: Volker Weihbold

Jean-Pierre Schupp, der ehemalige Herausgeber der FITNESS TRIBUNE, lanciert Heft für Menschen über 60 Jahre: STARK & VITAL

Roger Gestach im Interview mit Jean-Pierre Schupp



RG: Jean-Pierre, nun überraschst Du nach einem Jahr wieder den Markt. Im Sommer 2017 haben wir bekannt gegeben, dass ich neuer Herausgeber und Besitzer des Fachmagazin FITNESS TRIBUNE bin und diesen Sommer kommt der zweite Paukenschlag: Du lancierst ein Heft für Menschen über 60 Jahre.

JPS: Wer über 30 Jahre ein Fachmagazin herausgegeben hat, wird natürlich älter und auch viele Bekannte und Freunde sind älter geworden und die meisten sind nun wie ich über 60 Jahre jung. Das Wissen dieser Golden-Age-Generation ist enorm und mit meinem neuen End-User-Heft STARK & VITAL werde ich in der Tat nur die 60- bis 120-Jährigen bedienen und ihnen Tipps geben, wie sie noch lange, möglichst gesund und autonom auf Erden leben können.

RG: Und wie sieht es mit dem professionellen Fitnessmarkt aus?

JPS: An eine FIBO werde ich nicht mehr reisen — das sind tempi passati. Auch sind die klassischen Gerätehersteller nicht meine Anzeigekunden. Klar ist aber, dass man den FitnessclubbetreiberInnen, die sich als Einzelkämpfer nun seit Jahrzehnten auch für das Krafttraining der Menschen über 60 widmen, zusammenarbeiten und mit diesen dann gemeinsam mit ihren über 60-jährigen Fitnessclubmitgliederinnen etwas auf die Beine stellen kann. Dies gilt auch für Physiotherapeuten und alle Verbände und Organisationen wie beispielsweise Pro Senectute. Mein Fokus liegt darauf, Frauen und Männer über 60 mit Krafttraining, gesunder Ernährung und weiteren Massnahmen fit zu machen, so dass sie ihre Gesundheit erhalten können. Nicht wie viele Altersvereine und Verbände, welche eher darauf schauen, wie den 70-plus-Jährigen zu günstigen Konditionen ein Rollator verkauft werden kann. Das ist der komplett falsche Weg!

RG: Wo siehst Du Synergien zwischen der FITNESS TRIBUNE und Deinem neuen Heft?

JPS: Wir alle werden älter, Roger, und viele "Junge", also Menschen unter 60 Jahre, wissen gar nicht, wie sie als 65-plus-Jährige regelrecht diskriminiert werden. Ein Beispiel: Hypothekarverlängerung ab 65 ist der reinste Horror! Versicherungsabschlüsse ab 65, Horror! Die Liste ist enorm. Wer also glaubt, dass er als gesunder und vitaler Mensch seine Pensionierung geniessen kann, kommt dann wirklich auf die Welt! So kann ich mir gut vorstellen, dass sich auch die Leserschaft der FITNESS TRIBUNE dafür interessiert, was ab 65 so auf sie zukommt und wie Wirtschaft und Staat uns Frauen und Männer ab 65 in so vielen Dingen richtig – sorry für den Ausdruck – "verarscht" !

RG: Ein hartes Wort.

JPS: Ich gebe Dir nur eines von vielen Beispielen: Pension pro Monat als Einzelperson um 2300 Franken, als Ehepaar um 3500 Franken im Monat. Hast Du Dich mit der BVG II und III zusätzlich versichert, vielleicht sehr gut versichert, dann erhältst Du, sagen wir, auf einem Schlag zusätzliche 500'000 Franken. Hier geht es schon los. Viele selbstständige Erwerbende haben vor Jahrzehnten eine Pensionsversicherung abgeschlossen. Damals hiess es noch: „Wenn Sie 65 sind, können Sie zwischen Barauszahlung und monatlicher Rentenzahlung bis an Ihr Lebensende wählen". Heute existiert nur noch die Option der Barauszahlung. Klar, die Menschen leben sehr viel länger und die Rentenzahlung auf Lebenszeit wäre für die Versicherungen in den meisten Fällen ein absolutes Verlustgeschäft.

Wie lange reichen aber 500'000 Franken aus? Miete 2500, Krankenkasse 800, Essen 1500 Franken, dazu Steuer 250 Franken (man muss auf die AHV auch wieder Steuern zahlen), Ferien 1000, Kleider und sonstiges 750, Unvorhergesehenes (Zahnarzt usw.) 1000 Franken, somit kommen wir schnell auf rund 8000 Franken im Monat. Für die teure Schweiz nichts Aussergewöhnliches. Zieht man die AHV von 2300 Franken ab, braucht diese Person

pro Monat 5700 Franken von seinen Ersparnissen. Nach 87 Monaten, also nach siebeneinhalb Jahren, sind diese 500'000 Franken aufgebraucht. Und dann? Ja, dann werden die meisten zum Sozialfall. Wie lange kann sich die reiche Schweiz so ein System leisten? Dann also ab 70 nicht mehr Auto, sondern Rollator fahren?

RG: Unglaublich, an so etwas denkt ja kein Mensch unter 60. Man zahlt fleissig seine AHV, seine BVG II und, wer es sich leisten kann, die BVG III. Solche Sachen bekommt man an den Schulen nicht vermittelt.

JPS: Du siehst Roger, Deine Aufgabe, welche Du sehr gut erfüllst, ist es mit der FITNESS TRIBUNE den wichtigen Präventionsmarkt der Fitnessclubbetreiber*Innen mit guten Interviews und Reportagen aufzuklären. Wie Du mir erzählt hast, war das Feedback von der diesjährigen FIBO für Dich sehr positiv!

Meine Aufgabe ist es, die Menschen im Alter ab 60 Jahren aufwärts darüber aufzuklären, wie sie nicht nur etwas für ihre Gesundheit tun können, z.B. in Fitnesscenter Muskelaufbau zu trainieren, sondern eben auch, wie man sich gegen Diskriminierungen aller Art wehren kann.

RG: Und Du glaubst, dass sich ein Fachmagazin und ein End-User-Magazin hier ergänzen können?

JPS: Absolut, denn die Fitnessclubbetreiber*Innen, vor allem jene, die sich auf das Training von 60-Plus-Mitglieder*Innen spezialisiert haben oder es noch tun werden (müssen), werden durch das STARK & VITAL-Heft (gibt es nur im Format A5 und "nur" im Abonnement) animiert werden, umgehend in einem Fitnesscenter mit dem überlebenswichtigen Krafttraining zu beginnen. Und die Leserschaft der FITNESS TRIBUNE, also die Entscheidungsträger der Fitnessclubbranche werden mit dem STARK & VITAL, wertvolle Tipps erhalten, wie sie sich schon früh auf ihre Pensionierung vorbereiten können. Diese Infos können sie dann auch ihren 60-plus-Mitglieder*Innen weitergeben. So könnte eine Zusammenarbeit von FITNESS TRIBUNE und STARK & VITAL für Menschen, die verstanden haben, dass man nur durch ein eigenverantwortliches Leben durch Bewegung, die Gesellschaft verändern kann, durchaus interessant sein.

RG: Ein guter Schlusssatz, Jean-Pierre. Ich danke Dir für das Interview.

STARK & VITAL

Das Magazin für eigenverantwortliche Menschen ab 60 bis 120 Jahre

www.starkvital.tv

Aufstiegskongress 2018: Der Fachkongress der Branche

Schon zum zwölften Mal öffnet der Aufstiegskongress in diesem Jahr vom 5. und 6. Oktober 2018 in Mannheim für alle Inhaber, Führungskräfte und Mitarbeiter der Fitness- und Gesundheitsbranche, seine Türen. Die hochkarätigen Referenten legen als absolute Experten in ihrem jeweiligen Themengebiet sehr grossen Wert darauf, ihr umfangreiches Fachwissen speziell für die Branche aufzubereiten und es direkt in die Praxis übertragbar zu präsentieren. NEU in 2018: Wissenschaftlicher Vorkongress — Fach-Foren-Tag — Masterclasses

Hauptmotto 2018: Touch & Tec — Mensch und Technologie

Das diesjährige Kongressmotto lautet „Touch & Tec — Mensch und Technologie". Erfahren Sie, welche Potenziale die digitale Vernetzung bietet, welche Faktoren bei personennahen Dienstleistungen berücksichtigt werden müssen und wie dadurch personelle Ressourcen geschaffen werden und für den Kunden mit dem angebotenen Leistungspaket ein Erlebnis erzeugt werden kann. Neben einem zweitägigen Kongressprogramm, bestehend aus Vorträgen, Praxisbeispielen, Podiumsdiskussion, Nachwuchsforen und Fach-Foren, erwartet Sie auch in diesem Jahr wieder ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm.

NEU in 2018: Von erweitertem Kongressprogramm profitieren

In diesem Jahr bietet der Aufstiegskongress allen Kongressbesuchern tolle Neuerungen:

- **Wissenschaftlicher Vorkongress**

Am 4. Oktober 2018, dem Vortag des Aufstiegskongresses, findet erstmalig der wissenschaftliche Vorkongress „Up-to-date" statt. Hier werden in Vorträgen aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse von Professoren und Forschern der DHfPG sowie anderer Hochschulen präsentiert. Anschliessend besteht die Möglichkeit, mit den Referenten zu diskutieren. Der Vorkongress steht allen interessierten Kongressteilnehmern offen. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Weitere Informationen unter: www.aufstiegskongress.de/vorkongress

- **Fach-Foren-Tag**

Aufgrund der grossen Nachfrage an den beliebten Fach-Foren wird der zweite Kongresstag in diesem Jahr ganz im Zeichen der Foren Management, Coaching, Training, Sportmanagement, Ernährung und Betriebliches Gesundheitsmanagement stehen. Die Fach-Foren finden erstmalig alle hintereinander statt, sodass sich die Kongressteilnehmer nicht mehr zwischen themenspezifischen Vorträgen entscheiden müssen.

Touch & Tec
AUFSTIEGSKONGRESS 2018

- **Masterclasses**

Parallel zu den Fach-Foren am Kongress-Samstag bietet der Aufstiegskongress die folgenden Masterclasses an:

Online-Marketing – Welche Kanäle und Instrumente gibt es und wie können diese für Unternehmen in der Fitness- und Gesundheitsbranche genutzt werden.

Existenzgründung – Mit welchen innovativen Praxis-Tools und Methoden lassen sich aus ersten Geschäftsideen konkrete und nachhaltig funktionierende Geschäftsmodelle entwickeln.

Jetzt gleich anmelden!

Melden Sie sich und Ihre Mitarbeiter noch heute ab 49 Euro pro Person an unter www.aufstiegskongress.de. Hier können Sie sich auch für den kostenfreien Kongress-Newsletter registrieren sowie Teilnehmerstimmen und Video-Trailer anschauen. Gerne können Sie uns auch auf Facebook folgen unter: www.facebook.de/aufstiegskongress

Bildquelle: aufstiegskongress.de

SportsArt

THE GREEN FITNESS COMPANY

THE NEXT EVOLUTION OF GREEN FITNESS

SportsArt is introducing a new revolutionary model to our ECO-POWR™ line where form doesn't just meet function, it embraces it in our most stunning and inviting design: VERDE, the only energy-producing treadmill in the industry.

CHANGE THE WORLD ONE WORKOUT AT A TIME // POWER A MOVEMENT // ECO-POWR™

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

1803 wwvisions.ch

Holz meets Hightech: milon und five intensivieren strategische Partnerschaft

Wolf Harwath unterstützt als m5 Concept Manager die gemeinsamen Aktivitäten

milon, Vorreiter digital vernetzter Trainingsflächen für Fitness- und Gesundheitseinrichtungen, und five, Anbieter des innovativen und ganzheitlichen Bewegungskonzepts, bauen ihre strategische Partnerschaft weiter aus. Ziel der Kooperation ist es, die in vielen Studios international bereits eingesetzten und sich ergänzenden Trainingssysteme zum Nutzen der gemeinsamen Kunden auszuweiten und Produktentwicklungen voranzutreiben. Dabei liegt der Fokus auf der Unterstützung der Trainer sowie neuer gemeinsamer Trainingsprogramme, die beide Systeme optimal miteinander kombinieren. five-Mitgründer, Physiotherapeut und Geschäftsführer Wolf Harwath wird dafür als m5 Concept Manager bei milon tätig.

Die Konzepte von milon und five ergänzen sich insbesondere für gesundheitsorientierte Anbieter perfekt: Zudem existieren diverse digitale Schnittstellen von five und milon, wie die Einbindung der App-Lösung five Touch auf Basis der Software milon CARE oder über den milonizer 3.0. Neue Standort-konzepte, wie das milon Mikrostudio, fokussieren sich auf die ergänzenden Systeme eines milon Zirkels und five Geräte.

Die Zusammenarbeit mit Start zur FIBO 2018 richtet sich insbesondere auf zusätzliche Mehrwerte für Trainer. So steht die trainingspsychologische Vernetzung von milon und five im Vordergrund, damit Trainer noch optimaler in beiden Trainingsbereichen agieren können und entsprechend geschult werden. Die gemeinsame Kundenbasis bietet für uns beide noch viele Potenziale, die wir ab sofort noch intensiver erschliessen wollen. Insbesondere der Trainer steht als direktes Bindeglied zum Trainierenden dabei im Mittelpunkt."

eGym übernimmt das mobile App-Business von Netpulse

Die Münchner eGym GmbH übernimmt den kompletten Geschäftsbereich mobile Apps von Netpulse, dem in San Francisco ansässigen führenden Anbieter massgeschneiderter Apps für Fitnesseinrichtungen. Der bisherige CEO von Netpulse, John Ford, wird neuer eGym Nordamerika-Chef. Neuer Geschäftsführer von Netpulse ist Alex Peacock, bislang Chief Commercial Officer des Unternehmens. Der Chairman und Mitgründer von Netpulse, Tom Proulx, gehört künftig dem eGym Board of Directors als neues Mitglied an. Über sämtliche Details der Transaktion vereinbarten die beteiligten Parteien Stillschweigen.

Netpulse ist der Nummer-1-Anbieter massgeschneiderter Apps für das mobile Marketing von Fitnessclubs. Netpulse hat weltweit tausende Kunden, darunter US-Schwergewichte wie Planet Fitness, Gold's Gym und 24 Hour Fitness sowie zahlreiche europäische Studioketten, darunter Virgin Active, Migros, DW Fitness First und INJOY. eGyms softwarebasierte, intelligente Trainingslösungen sind in mehreren tausend Fitness und Gesundheitseinrichtungen in Europa im Einsatz. Mit seiner Open-Cloud-Plattform eGym ONE vernetzt das Münchner Hightech-Unternehmen Geräte, die heute noch isoliert nebeneinander im Studio stehen, intelligent zu einem ganzheitlichen Trainingserlebnis.

Über 50 Industriepartner haben ihre Devices bereits an eGym ONE angedockt, darunter Matrix, Precor, Polar und Runkeeper.

Über unsere Vertriebspartnerschaft entwickelte sich die Idee, künftig gemeinsam unsere Kunden, die Clubbetreiber, dabei zu unterstützen, das Potenzial mobiler digitaler Technologien für ihr Gym voll auszuschöpfen.

John Ford erklärte zu der bevorstehenden Akquisition: "Dies ist die Kombination zwischen der grössten herstellerunabhängigen digitalen Fitnessplattform und der grössten offenen mobilen Plattform. Wir wollen, dass unsere Kunden von einem komplett integrierten System profitieren, ohne dass sie dabei ihre freie Wahl aufgeben müssten, welches Equipment sie sich zulegen wollen. Studiobetreiber müssen sich auch keine Gedanken mehr um ihre Zukunftsfähigkeit machen und sich keine kostspieligen Stand-Alone-Lösungen ins Haus holen. Ist erst einmal die gesamte Trainingsfläche digitalisiert, sind die neuen Möglichkeiten praktisch unbegrenzt."

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

Max Fitness & Gesundheit Langenthal Rückentherapie-Center eine Lösung gegen Ketten und Discounter!

Die Kleinstadt Langenthal im Kanton Bern hat 15'000 Einwohner. Hier wohnt Roland Brand. 1995 musste er wegen eines schweren Unfalls seinen angestammten Beruf als Bauführer aufgeben. Er war vier Jahre arbeitsunfähig, schulte sich aber in dieser Zeit in den Bereichen Rehabilitation, Rückentraining, TCM, etc. weiter. 1999 begann er als Masseur und Rückentrainer in einem Fitnesscenter zu arbeiten.

2005 eröffnete Roland Brand das Max Fitness & Gesundheit in Langenthal, gut gelegen neben einem Bowlingcenter, einer Indoor-Golfanlage und dem Schwimmbad. Das Center hatte anfänglich 700 m². 2010 wurde das Max auf stolze 2'000 m² erweitert und konnte ab diesem Zeitpunkt auch Wellness und Kurse anbieten. 2012 wurde ein Therapiebereich integriert, welcher 2015 um 250 m² erweitert wurde.

Die Besonderheit ist sicherlich die Anlage sowie das umfassende Angebot selbst: Wellness (mit separatem Damenbereich und Sonnenterrasse), rund 42 Kurse pro Woche, Kinderparadies, Kinderphysiotherapie, Rückentherapiecenter, Physiotherapie, Massage, Seminarraum, Ernährungsberatung sowie den ganzen Fitnessbereich mit Kraft, Ausdauer, Functional, Beweglichkeit und Koordination. Solche Anlagen findet man normalerweise in Städten wie Bern oder Zürich aber nicht in so "Dörfern" wie Langenthal immer noch eines ist.

Bisher ist Langenthal verschont geblieben von den beiden grossen Ketten Migros und Coop. Auch die grossen Discounter wie basefit.ch sind noch nicht vertreten. Das Max ist das grösste Center der Region und der Platzhirsch! Roland Brand will sich aber nicht auf den Lorbeeren ausruhen, sondern jetzt die Weichen für die Zukunft stellen! Denn eines ist klar: das Einzugsgebiet von Langenthal ist so gross, dass es auch für die grossen Ketten und Discounter interessant sein könnte. Um sich noch mehr in Richtung Gesundheit zu positionieren, hat Roland Brand deshalb entschieden, ein **Rückentherapie-Center by Dr. WOLFF** zu integrieren. Die FITNESS TRIBUNE ist der Meinung, dass ein solches Konzept eine

sehr gute Antwort auf die Ketten ist und stellt deshalb das Rückentherapie-Center genauer vor.

Wirbelsäulenbeschwerden sind in der Schweiz das Gesundheitsproblem Nummer eins unter den nicht ansteckenden Krankheiten. Über 50% der Schweizer leiden teilweise stark unter Rückenschmerzen und dies kostet den Staat und die Unternehmen 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 (Studien des Staatssekretariats für Wirtschaft)
- die Kosten der Behandlung chronischer Rückenschmerzen betragen CHF 7,5 Milliarden
- der Wirtschaft kostet das jährlich über CHF 4 Milliarden. Davon entfallen
- 3,3 Milliarden auf verminderte Produktivität und eine Milliarde auf Absenzen

Ungefähr zwei Drittel aller Beschwerdefälle betreffen die Lendenwirbelsäule. Nahezu 85% aller Rückenschmerzen gelten als „unspezifisch". Das heisst, dass medizinische 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 feststellen, dass die tiefliegende Haltemuskulatur (insbesondere M. Transversus abdominis und Mm. Multifidii) ihre eigentliche Aufgabe — die Wirbelsäulensegmente zu stabilisieren und auf die Belastung vorzubereiten — nicht mehr erfüllt.

Auf die tiefliegenden Muskeln kommt es an!

Die Ursachen von Rückenschmerzen in der Lendenwirbelsäule ist die lumbale Instabilität, zum anderen ist die insuffiziente stabilisierende Muskulatur als Ursache für erhöhtes Risiko für chronischen Rückenschmerz bekannt. Zielgerichtetes Training dieser Strukturen ist der wichtigste therapeutische und präventive Ansatz.

Normale Krafttrainingsgeräte trainieren hauptsächlich Muskeln an der Oberfläche. Die Rückentherapiegeräte von Dr. WOLFF aktivieren speziell die tiefliegenden Rückenmuskeln die für die Stabilisierung der Wirbelsäule zuständig sind.

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.

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, um 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 4 Stufen Programm und weiterführend ein 1-Jahres Rückenprogramm bieten sich dazu sehr gut an. Der Patient/Kunde sollte auch nach der Therapie seine Schwachstelle am Rücken regelmässig schützen, das heisst, trainieren.

4-Stufen-Therapiekonzept nach Dr. WOLFF

- Stufe 1 (Lernphase): Reaktivierung der stabilisierenden Muskulatur (1.—6. Therapieeinheit)
- Stufe 2 (Optimierungsphase): Optimierung und Aufbau der haltungsstabilisierenden Muskulatur in verschiedenen Bewegungsebenen (7.—9. Therapieeinheit)
- Stufe 3 (Übertragungsphase): ▶

Anwendung der erlernten Stabilisation bei Alltagsbewegungen (10.—12. Therapieeinheit)
- Stufe 4 (Kombinationsübungen): Erlernen von Kombinationsübungen für die Haltungsstablisation und Bewegungsmuskulatur (13.—18. Therapieeinheit)

Problemstellung – segmentale Aktivierung ist nicht einfach:
Wie bereits beschrieben, ist es relativ schwierig die tiefliegende Muskulatur zu aktivieren, da einerseits aufgrund des Rückenschmerzes die „Gehirn-Muskelansteuerung" verloren gegangen ist und sich andererseits diese Muskulatur nur um die „neutrale Zone" 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.

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.

Argumente, die für eine Integration einer Rückentherapie im Fitnessbetrieb sprechen:
- 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.
- Rückenpatienten durch ergänzendes Trainingsangebot nach der Therapie zu dauerhafte Fitness-Kunden zu machen
- Durch geeignetes Gerätetraining im Rahmen der Therapie die Patienten an das herkömmliche Gerätetraining heranführen.
- Therapieleistungen wie Physiotherapie und Medizinische Trainingstherapie werden von den Kassen bezahlt.
- Imagegewinn
- Kooperationsmöglichkeiten mit Ärzten

Um ein eigenes Rückentherapie-Center by Dr. WOLFF im eigenen Center einzurichten, braucht man gut ausgebildetes Personal. In einer späteren Phase kann es durchaus interessant sein, die Möglichkeit zu prüfen, eine eigene Physiotherapie im eigenen Fitnesscenter zu integrieren. Ein Rückentherapie-Center werden die grossen Ketten wahrscheinlich nie einrichten, die Discounter auf jeden Fall nicht!

Das Max in Langenthal ist mit diesem Konzept sicherlich auf dem richtigen Weg. Die FITNESS TRIBUNE verfolgt das spannende Konzept und wird Sie über die Erfolgsgeschichte in Langenthal auf dem Laufenden halten.
www.maxfit.ch
www.rueckentherapie-center.ch ■

Greinwalder & Partner

Consulting | Marketing

HAPPY GARANTIE

Testen Sie den Online Marketing Service und das Online Lead System 2.0 6 Monate lang!

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

Mitgliedergewinn durch Online Marketing

www.greinwalder.com

Ein neues Berufsfeld kommt in Bewegung

Der Athletik Trainer im Fitnessmarkt

Hochqualifizierte Trainer mit spezifischen Kompetenzen sind gefragter denn je. Vor allem im Leistungssport sind sie unerlässlich. Um diesen spezifischen Marktanforderungen gerecht zu werden, bietet die SAFS — Swiss Academy of Fitness & Sports – die Ausbildung zum Athletik Coach mit SAFS Fachausweis an.

Der Begriff „Athletik" prägt den Alltag von Einzel- und Mannschaftssportlern gleichermassen. Aber was bedeutet eigentlich „Athletik" im Fitnesskontext? Welche sind die Faktoren, die die Leistungsfähigkeit eines Sportlers beeinflussen und wie stimmt man diese auf das jeweilige Anforderungsprofil ab? Wie sieht das Training der athletischen Grundfähigkeiten aus und wie erstellt man ein Belastungsprofil der jeweiligen Sportart? Fragen, auf die ein Athletik Coach die Antworten kennt und er so seine Athleten zu persönlichen Höchstleistungen führen kann. Das Ausbildungskonzept der SAFS berücksichtigt ausserdem die entscheidenden Unterschiede im Einzel- und Mannschaftssport.

Was macht ein Athletik Coach?

Glaubt man wissenschaftlichen Veröffentlichungen und befragt man Praktiker, so stellt man fest, dass immer mehr Athletik-Experten benötigt werden. Experten, die die grundlegenden Anforderungen in Sportarten analysieren können und dann in der Lage sind, die athletischen Fähigkeiten des einzelnen Sportlers zu verbessern. Mittlerweile werden Athletik Coaches auf allen Ebenen des Wettkampfsports gesucht, egal ob im Fussball, Kraftsport oder in der ambitionierten Leichtathletik, jeder möchte seine Leistung steigern. Den Sportler dabei unterstützen kann allerdings nur, wer ihn in seiner Gesamtheit athletisch abholt. Nach wie vor ist Leistungssteigerung eng mit einem speziellen Training aller fünf motorischen Hauptbeanspruchungsformen – Kraft, Schnelligkeit, Beweglichkeit, Ausdauer und Koordination – verbunden. Dabei gilt es, das Training gezielt auf die Erfordernisse der Sportart und die Möglichkeit und Bedürfnisse des Athleten abzustimmen.

Ich will Athletik Coach werden, aber wie?

Die SAFS hat die Marktnachfrage nach Athletik Coaches früh erkannt und vor einigen Jahren ein Ausbildungskonzept entwickelt, welches den Anforderungen des Arbeitsmarkts direkt entspricht. Im Folgenden wird die Ausbildung „Athletik Coach mit SAFS Fachausweis" im Detail vorgestellt.

Trainingsunterstützung auf höchstem Niveau:

Athletik Coach mit SAFS Fachausweis

Ausbildungsziel

Der Athletik Coach mit SAFS Fachausweis begleitet Athleten auf dem Weg zur Spitze. Der Transfer in die jeweilige Sportart oder auf spezielle körperliche Anforderungen steht an oberster Stelle. „Scanning-Tools" wie das Sportartprofil und das Sportlerprofil erleichtern das Abstimmen der einzelnen Athletikfaktoren auf das jeweilige Anforderungsprofil: Daraus ergeben sich sinnvolle Prioritäten für die Saisonplanung und die Trainingsprogramme. Ausserdem berücksichtigt der Athletik Coach mit SAFS Fachausweis die entscheidenden Unterschiede im Einzel- oder Mannschaftssport.

Wer soll an der Ausbildung teilnehmen?

- alle, die sich fundierte Kenntnisse im Bereich Einzelsport- und/oder Mannschaftssport-Coaching aneignen wollen
- Leistungssportler und Sportlehrer, die sich dem gesamtheitlichen Coaching von Athleten widmen wollen

Voraussetzungen

- SAFS-Fitness-Trainer-Diplom oder eine gleichwertige Ausbildung
- Erfahrung im Leistungssport
- gutes Einfühlungsvermögen und Freude am Arbeiten mit Athleten
- starkes Gesundheitsbewusstsein und Bereitschaft zur persönlichen Entwicklung
- individuelles Durcharbeiten von Studienunterlagen vor der Präsenzphase

Ausbildungsinhalte

Die Ausbildungen Workout Trainer, Athletik Trainer und Athletik Coach ergeben zusammengesetzt die Gesamtausbildung zum Athletik Coach mit SAFS Fachausweis. Jede dieser Ausbildungen beinhaltet Studienunterlagen, eine Präsenzphase und eine Abschlussprüfung.

Ausbildungsdauer

Rund zwölf Monate mit 15 Präsenztagen und zwei Tagen Prüfung.

Kompetenznachweis

Jede Ausbildung wird mit einer Prüfung abgeschlossen. Wenn Sie sämtliche Prüfungen bestanden haben, werden Sie mit dem Diplom „Athletik Coach mit SAFS Fachausweis" ausgezeichnet. Die Ausbildungen werden Ihnen auch im SAFS Bildungspass bestätigt.

Fitness Betreuer Präsenzphase I	01.09.2018 - 07.09.18	Zürich
Fitness Trainer Präsenzphase I	17.11.18 - 23.11.18	Zürich
Workout Trainer Präsenzphase I	21.02.19 - 23.02.19	Winterthur
Athletik Trainer Präsenzphase I Präsenzphase II	25.07.19 - 27.07.19 29.08.19 - 31.08.19	Winterthur
Athletik Coach Präsenzphase I Präsenzphase II	03.10.19 - 05.10.19 08.11.19 - 10.11.19	Winterthur

Kommende Athletik Coach Ausbildungen mit SAFS Fachausweis

Neuer Standort in Winterthur

Im Rahmen einer Zusammenarbeit mit dem langjährigen und erfolgreichen Athletik Coach und SAFS-Dozenten Rached "The Coach" Ben Braham, wird die Ausbildung im Athletic Performance Center Amun-Ra in Winterthur durchgeführt.

Bei Fragen und für weitere Informationen steht Ihnen unsere Beratungs- und Servicemitarbeitende Yolanda Schönbächler mit Rat und Tat zur Seite (yolanda.schoenbaechler@safs.com).

Ihr Ansprechpartner bei der SAFS

SAFS AG
Albisriederstrasse 226
CH 8047 Zürich
Telefon: +41 44 404 50 70
Telefax: +41 44 404 50 71
info@safs.com
www.safs.com

Training auf höchstem Niveau

the fitness company stattet das neue Olympiazentrum, die Goldschmiede vom Sportland Oberösterreich, mit hochwertigen Technogym-Geräten aus.

Spitzenathleten benötigen Spitzenbetreuung! Um bei Olympischen Spielen, Welt- und Europameisterschaften mit den Besten um Medaillen kämpfen zu können, braucht es Training und Betreuung auf höchstem Niveau. Mitte Juni wurde auf der Linzer Gugl das neue Olympiazentrum Sportland OÖ nach nicht einmal zwei Jahren Bauzeit und Investitionen in Höhe von 9 Millionen Euro feierlich eröffnet. Mehr als 100 Athletinnen und Athleten, die in den verschiedenen Kadern des Olympia-Modells eingestuft sind, finden nun ebenso perfekte Bedingungen vor wie mehr als 200 Schülerinnen und Schüler des Talentezentrums. Für die Ausstattung der neuen Kraft- und Fitnessräume zeichnet the fitness company aus Leonding verantwortlich, die Geräte kommen vom italienischen Premium-Hersteller Technogym. „Es freut uns, dass wir Teil dieses einzigartigen Projekts sein können und die oberösterreichischen Sportlerinnen und Sportler auf ihrem Weg an die Weltspitze unterstützen können", sagt Gottfried Wurpes, CEO von the fitness company. Herzstück ist die Athletic Performance-Zone mit den Geräten aus der revolutionären SKILL LINE — entwickelt und getestet von Olympiasiegern und Weltmeistern. „Die Trainingsmöglichkeiten sind nahezu unbegrenzt." Auf Wunsch der Athletinnen und Athleten wurde die Zahl der Group Cycles erhöht. Die Kraftgeräte kommen aus den Gerätefamilien Pure Strength und Selection Pro. Zwei Jahre vor den Olympischen Sommerspielen in Tokio wird Oberösterreichs Sportlerinnen und Sportler eine perfekte und top-moderne Betreuungs- und Trainingsstätte geboten. Die weiteren Eckpfeiler sind eine optimale Betreuungsstrasse mit Sportmedizin, Sportwissenschaft, Physiotherapie, Massage, Biomechanik, Sportpsychologie und Ernährungsberatung. Ausserdem gibt es die Möglichkeit, eines der 16 Zimmer für die Regeneration zu nützen. Das Olympiazentrum Sportland OÖ ist eines von sechs Olympiazentren, die vom Österreichischen Olympischen Comité zertifiziert sind. Der hohe internationale Standard wird auch durch strategische Partner aus dem Spitzensport, der Forschung und der Wirtschaft sichergestellt.

Photocredit: Technogym Austria

reACT die FIBO Sensation

3 Minuten Training mit Ergebnisgarantie

Kein Fitnessgerät hat bei den Messebesuchern auf der diesjährigen FIBO ein so hohes Erstaunen hervorgerufen wie das reACT-Trainingssystem. Dementsprechend riesig war auch das Interesse und der Andrang am Messestand. Hier filmten diverse TV-Teams, informierten sich begeisterte Studiomitglieder, Trainer und Betreiber von Fitness- und Therapieeinrichtungen aber auch Sportvereine, Personaltrainer, Schulen, Landes- und Bundespolizei sowie diverse Olympiastützpunkte.

Für die Meisten war der reACT-Trainer die einzige echte Innovation der diesjährigen FIBO.

reACT revolutioniert das Fitnesstraining durch ein exzentrisches Training mit schnellen muskulären Spannungswechseln. Wie dieses anaerobe Training auf die Muskulatur einwirkt und in nur 2 bis 3 Minuten Resultate liefert, ist so einzigartig wie überzeugend.

Beine, Gesäss und Bauch werden gestrafft und geformt. Ein schneller Kraftzugewinn mit erheblicher Verbesserung der Rumpfstabilität, des Gleichgewichts und der intermuskulären Koordination. Es erstellt im Rumpf und Beinen eine ausgeglichene und leistungsstarke Muskel-Sehnen-Beziehung. Diese schützt vor Verletzungen und hilft Belastungen aus Schwerkraft und Geschwindigkeit zu absorbieren.

Fit3 GmbH
Zürcherstrasse 102
8852 Altendorf
Tel. 058 580 02 02
info@fit3.ch
www.reacttrainer.ch
www.fit3.ch

Anzeige

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

Neues BSA-Personal-Trainer-Zertifikat: Professionelle Grundlage, dann Spezialisierung

Bevor sich Personal Trainer spezialisieren, um auf persönlicher Ebene die individuellen Anforderungen des Kunden zu erfüllen, sollten sie sich eine professionelle Grundlage aneignen. Daran orientiert sich auch das neu konzipierte „BSA-Personal-Trainer-Zertifikat" der BSA-Akademie. Drei Qualifikationen schaffen diese professionelle Grundlage. So absolvieren die angehenden Personal Trainer zunächst die Basislehrgänge „Fitnesstrainer-B-Lizenz" sowie die neuen BSA-Lehrgänge „Fitnesscoach" und „Existenzgründung". Zu den drei festgelegten Basislehrgängen wählen sie mindestens zwei frei wählbare Lehrgänge zur individuellen Spezialisierungsrichtung, zum Beispiel im Bereich Fitness- und Athletiktraining, Mentale Fitness, Gesundheit oder Ernährungsberatung für Sportler bzw. zur Gewichtsreduzierung. Im Anschluss kann man das „BSA-Personal-Trainer-Zertifikat" beantragen.
Alle Infos unter www.bsa-akademie.de/pt

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 (Start 1. Juni) 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

Ernährungsberatung zur Kundenbindung nutzen

Das Thema Ernährung gewinnt eine immer grössere Bedeutung in der Gesellschaft und auch in den Medien, ob TV-Kochshows, Ernährungsthemen in Magazinen oder in sogenannten Food-Blogs. Dadurch ergeben sich auch für Fitness- und Gesundheits-Anlagen zusätzliche Einnahmequellen. Mit einer qualitativ hochwertigen Ernährungsberatung können Fitness- und Gesundheits-Anlagen ihre Kunden durch eine zusätzliche Dienstleistung ans Unternehmen binden und zudem auch neue Zielgruppen erschliessen. Die passende nebenberufliche Qualifikation für Mitarbeiter bietet die BSA-Akademie in ihrem Fachbereich Ernährung. Als Einstieg dient die „Ernährungstrainer-B-Lizenz", die durch das modular aufgebaute Lehrgangssystem bis hin zur Profiqualifikation „Lehrer für Ernährung" ausgebaut werden kann. Die Lehrgänge selbst verbinden Fernlernen mit kompakten Präsenzphasen an einem von über 20 bundesweiten Studienzentren in Deutschland sowie Österreich. Fitness- und Gesundheits-Anlagen haben mit den über 60 staatlich geprüften und zugelassenen Lehrgängen der BSA-Akademie die Möglichkeit, ihre Mitarbeiter gezielt zu qualifizieren.
Alle Infos unter:
www.bsa-akademie.de/ernaehrung

STARKE MARKE, STARKER PARTNER

Starten Sie mit INJOY erfolgreich in Ihre Unternehmerzukunft: Als Franchisegeber kombinieren wir Ihre Individualität mit unserem langjährigem Know-how. Ob Marketing, Netzwerke, Aus- und Fortbildungen, individuelle Beratung, spezialisierte Dienstleister und operative Konzepte – als Teil der INJOY Familie profitieren Sie von einem starken Partner an Ihrer Seite, einer ausgezeichneten Marke und besten Erfolgsaussichten.

Mehr Infos unter **www.injoy.de** oder direkt per Mail an **ichwildabeisein@injoy.de**

INJOY
INTERNATIONAL SPORTS- & WELLNESSCLUBS

WORLD FITNESS DAY 2018 – UNITED BY FITNESS

Am 13. und 14. Juli 2018 werden zum zweiten Mal die Tore für das grösste Fitness Festival der Welt geöffnet. Aus der ganzen Welt strömen bis zu 40 000 Fitnessbegeisterte in die Main-Metropole Frankfurt und verwandeln das Commerzbank-Arena-Gelände in einen riesigen Fitness Erlebnispark. Der WORLD FITNESS DAY zelebriert den Lifestyle und paart Fitness- und Festival-Feeling. Sommer, Sonne, Sport, Musik, Fun & Action. Auf neun Erlebniswelten auf über 35 000 Quadratmeter lassen sich die neuesten Trends und hippsten Brands entdecken und zahlreiche europäische Fitness- und Social Media-Stars sowie Influencer treffen.

„United by Fitness, das Fitness Festival". Ganz nach diesem Motto findet man auf dem WORLD FITNESS DAY alles, was das Fitnessherz höher schlagen lässt: Aktuelle Trends der Branche kennen lernen, Group Fitness mit bis zu 10 000 „Fitizens" (Besucher) parallel erleben, im „World's Biggest Gym" mit Tausenden weiteren Fitnessbegeisterten trainieren und in der „Food World" neue Superfoods und Healthy-Snacks entdecken. Neben den Workouts kann man auch Fitnessprodukte zu Eventpreisen erwerben und sich über Fitnessstudioangebote informieren. Dieses Jahr lassen sich auch zum ersten Mal Produkte und Styling-Tipps in der „Beauty World" entdecken und ausprobieren. Dieser Event ist ein absolutes Muss für alle Fitness- und Sportbegeisterten — das grösste Fitness-Highlight des Jahres. Photocredit: World Fitness Day 2017

www.worldfitnessday.de

Anzeige

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

RÜCKEN THERAPIE CENTER®
by Dr. WOLFF

Das Erfolgsmodell zur Neukunden-Gewinnung

Effizient • Erfolgreich • Profitabel

Das Konzept

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

Effiziente Therapie

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

Erprobtes Marketing

- zielgruppengerechte Marketingkampagnen
- vielfältige Werbematerialien

Multifidus-Trainer

Transversus-Trainer

Standing-Stabilisation

Lateral-Shifting

Standing-Rotation

Videos zum Thema

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Weitere Informationen finden Sie 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

Mountain Move Treffen im Porsche Zentrum Zürich

„Nach dem Event ist vor dem Event". Im Porsche Zentrum Zürich fand Mitte April das Mountain Move Sponsorentreffen statt.

Adriano Rossi, Geschäftsführer des Porsche Zentrum Zürich und Rolf Dürrenberger, Organisator des Mountain Move luden ein und rund 40 vergangene und potenzielle Sponsoren folgten dieser Einladung.

Zuerst stellte Adriano Rossi das Porsche Zentrum Zürich vor. Ein wirklich einmaliges Autohaus. Anschliessend erläuterte Rolf Dürrenberger sein neues Sponsoringkonzept vor. Dank diesem soll es möglich sein, noch mehr Studiobesitzer zu motivieren, am Mountain Move in Arosa teilzunehmen.

Erstmals findet eine Herbst-Ausgabe des Mountain Move statt. Der Winteranlass soll aber weiterhin der Hauptevent bleiben.

www.mountain-move.ch

Update Fitness eröffnet weiteren Standort

In Binningen BL, an der Hauptstrasse 11 hat update Fitness (Coop) einen weiteren Standort eröffnet. Neben den Centern in Basel SBB und Oberwil BL ist Binningen bereits der dritte Standort in der Region Basel.

Folgende Standorte sind ausserdem geplant:
Sursee (Sommer 2018), Feuerthalen (Herbst 2018), Chur (Herbst 2018), Langenthal (Frühjahr 2019) und Bern (Ende 2019)

trev-x wird Teil der well come FIT

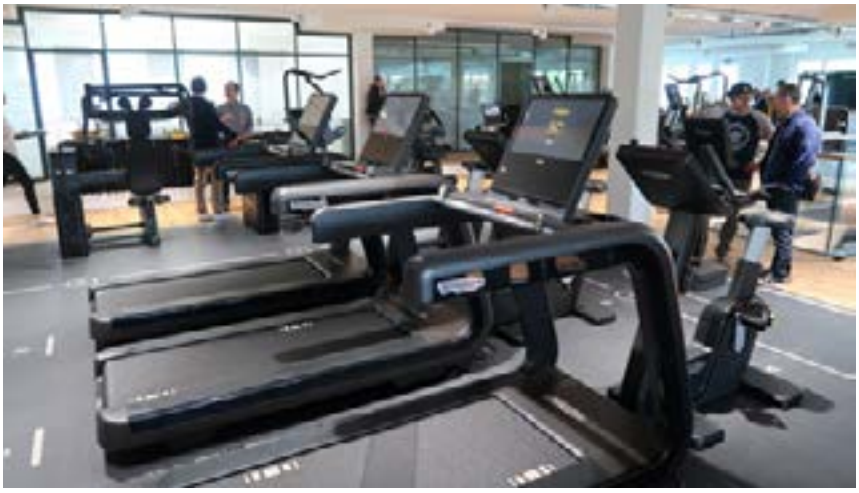
Paul Gubser, Inhaber und Geschäftsführer vom trev-x, einem der ältesten Fitnesscenter in St. Gallen, hat sein Center an die well come FIT AG verkauft. Diese verfügt nun über vier Standorte in Frauenfeld, Netstal, Bülach und neu St. Gallen.

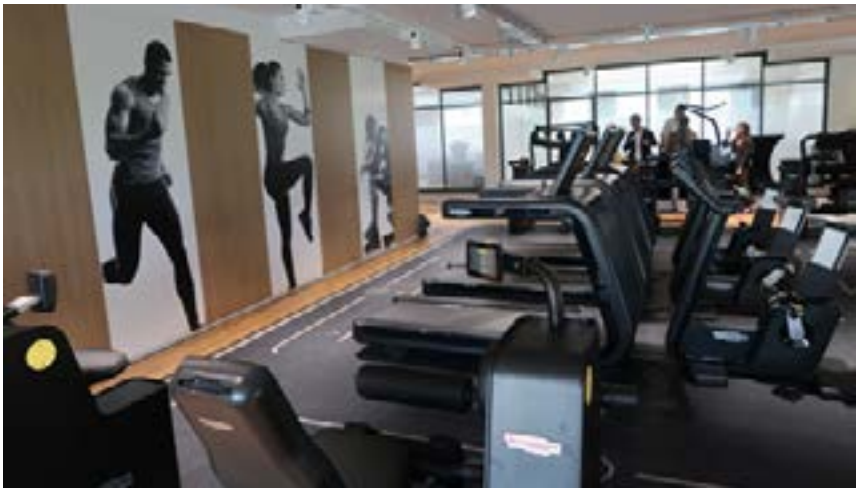
SFGV plädiert für Mindestlöhne

In der Sendung „10vor10" auf SRF von Mitte Mai sprach sich Claude Ammann, Präsident des SFGV, für Mindestlöhne in der Fitnessbranche aus. Seine Empfehlung lautete, dass für unausgebildetes Personal mindestens CHF 3'000.— und für ausgebildetes Personal mindestens CHF 3'800.— zu vergüten sei, um Lohndumping zu verhindern.

Anzeige

Neuer Showroom in Lyss

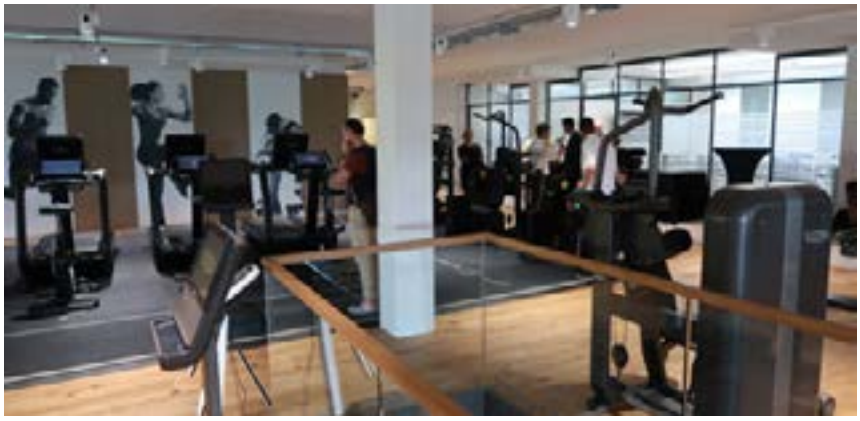




FIMEX Distribution AG, der exklusive Schweizer Distributor von Technogym, Starpool, Fit Interiors, SIDEA und Pavigym, eröffnet nach 6 Monaten Umbau den neuen Showroom an der Werkstrasse 36 in Lyss.

In den Räumlichkeiten finden sich alle Technogym-Geräte für den Privatgebrauch, wie die Personal Line, die Forma Line, MyCycling und MyRun. Doch auch alle professionellen Linien sind vertreten, inklusive den Medical-Geräten für den Einsatz im medizinischen Bereich.

Im neuen Showroom präsentiert die FIMEX auch die jeweils aktuellsten Innovationen von Technogym. Momentan kann der BioCircuit aus nächster Nähe betrachtet und ausprobiert werden. Im 150 m2 grossen Functional-Trainings-Bereich findet sich die komplette Skill Line, deren neustes Produkt erst im Juni auf den Markt kommt und bis dahin exklusiv im Showroom in Lyss zu sehen ist. Ausserdem können Kunden sich von der Effizienz und Anziehungskraft von Teambeats überzeugen und auf Skillrow oder Group Cycle die Technogym Formats testen, die Trainingsformate & -welten von Technogym, die im April an der FIBO vorgestellt wurden.



Das integrierte T-Institute ist die Technogym Fitness- und Wellness-Schule, das über zertifizierte Mastertrainer und Experten verfügt, die Schulungen und Trainings anbieten. Über die T-Institute-Website können sich interessierte Kunden für Trainingsevents anmelden, an denen die verschiedenen Geräte und Methoden von Technogym theoretisch und praktisch vorgestellt werden. Auf Anfrage werden auch individuelle Schulungen angeboten, entweder im neuen Showroom oder direkt beim Kunden.

Anzeige

myline®
aktiv schlank.

Chips & Dips *Knabbern* erlaubt!

myline®
WM-Special
nur noch
bis 6.7.2018

Ein Fußball-Abend ohne Knabbern ist wie ein Rasen ohne Grün. Damit Ihre MitgliederInnen nicht darauf verzichten müssen, haben wir extra für Sie das myline® WM-Special entwickelt:

_myline® Protein Chips (Barbecue, Onion Cream) &
_myline® Dip-Rezepte mit myline® Eiweiß Natur

So unterstützen Sie erfolgreich Ihre MitgliederInnen beim Abnehmen und fördern garantiert den Abverkauf von myline®-Produkten.

Bestellen Sie die Aktion direkt bei Ihrem INKO Außendienstmitarbeiter oder telefonisch unter 061 935 95 55.

inkospor®

Gilt nicht für Österreich

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

Mit Pilates-Training effektiv zu einem gesunden Rücken?

Rückenschmerz stellt eines der grossen Volksleiden in der Schweiz dar. Neun von zehn Betroffenen – rund 4.1 Millionen Menschen in der Schweiz – sind im Alltag durch ihre Rückenbeschwerden beeinträchtigt, jeder Siebte davon stark. Dabei sind mehr als 80 Prozent aller Rückenbeschwerden medizinisch gesprochen „unspezifisch", das heisst nicht von Veränderungen an der Wirbelsäule oder einer Krankheit hervorgerufen. In diesen Fällen sind es meist Kraft- und Mobilitätsdefizite der Muskulatur, die Probleme bereiten. Die Vorbeugung und Behandlung von unspezifischen Rückenschmerzen durch ein gezieltes Pilates-Training wird in der Fachliteratur viel diskutiert. Aber wie effektiv ist das Training tatsächlich?

Rückenschmerzen weit verbreitet

Die Rückengesundheit ist auch in der Schweiz ein wichtiges Thema: Rückenbeschwerden sind extrem häufig und in allen Bevölkerungsschichten vertreten. Vier Fünftel kennen Rückenschmerzen aus eigener Erfahrung: 78,7 Prozent der Befragten einer repräsentativen Befragung geben an, mindestens einmal pro Jahr (12,2 %), mehrmals pro Jahr (27,7 %), mehrmals pro Monat (21,5 %) oder sogar mehrmals pro Woche (17,3 %) unter Rückenschmerzen/Verspannungen zu leiden (Abb. 1). Die Häufigkeit der Schmerzen nimmt dabei mit steigendem Alter zu: Mehrmals pro Woche an Rückenschmerzen zu leiden, nennen über 50-Jährige (22,1 %) signifikant häufiger als 30- bis 49-Jährige (14,9 %) oder 15- bis 29-Jährige (14,4 %).

Schon Jugendliche haben Rückenbeschwerden – Mädchen häufiger als Jungen

Die nachstehende Statistik zeigt die Verbreitung von Rückenschmerzen unter den 11- bis 15-jährigen Mädchen und Jungen in der Schweiz im Jahr 2010.

Hiernach wiesen — ausgehend vom Zeitpunkt der Erhebung — in den letzten sechs Monaten unter den 11- bis 13-jährigen Mädchen rund 11,1 Prozent mehrmals pro Woche Rückenschmerzen auf. Unter den 14- bis 15-jährigen Mädchen sind es sogar 16,7 Prozent. Mädchen geben insgesamt häufiger als Jungen an, von Rückenschmerzen betroffen zu sein (Abb. 2).

Internationale Klassifikation von Rückenschmerzen nach ICD

Je nach Erkrankung der Wirbelsäule und des Rückens werden Rückenschmerzen durch die internationale statistische Klassifikation der Krankheiten (ICD-10-GM) eingestuft (ICD-10-GM: M45-M54). Liegen keine Ursachen bzw. bekannten pathologischen Veränderungen vor, dann spricht man von unspezifischen Rückenschmerzen (ICD-10-GM: M54), im englischsprachigen Raum auch von „Low Back Pain". Hierbei handelt es sich um „Schmerzen im Rückenbereich unterhalb des Rippenbogens und oberhalb des Gesässes, mit oder ohne Ausstrahlung in die Beine". Unspezifische Rückenschmerzen tauchen in der Praxis wesentlich häufiger auf als spezifische Rückenschmerzen. Nach Diemer und Sutor leiden über 80 Prozent der Rückenschmerzpatienten an unspezifischen Rückenschmerzen.

Risikofaktoren zur Entstehung von Rückenbeschwerden

In der Regel sind die Schmerzen das Ergebnis einer Vielzahl von Belastungsfaktoren und die Ursachen nicht immer eindeutig zuzuordnen. Dazu gehört auch der oft dargestellte Zusammen-

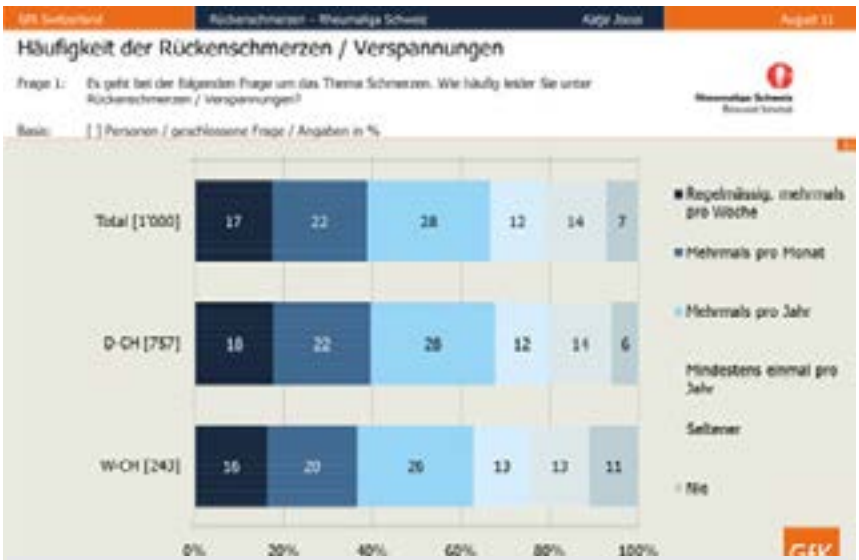


Abb. 1

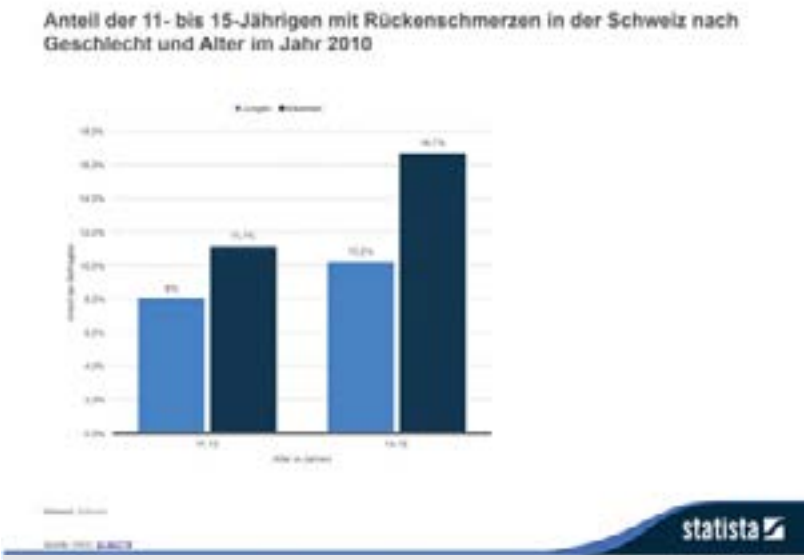


Abb. 2

hang zwischen häufigem Sitzen und Rückenschmerzen. Dieser Belastungsfaktor kann anhand wissenschaftlicher Daten jedoch nicht bestätigt werden. Die momentane Studienlage postuliert andere Einflussfaktoren, welche primär für die Schmerzen verantwortlich sind. Mit einer hohen Evidenz werden biospsychosoziale Faktoren wie Depressivität, Stress und schmerzbezogene Gedanken (z. B. Hilfs-/Hoffnungslosigkeit) genannt. Ebenfalls arbeitsbezogene psychosoziale Bedingungen wie zum Beispiel eine geringe Arbeitszufriedenheit und eine fehlende soziale Unterstützung am Arbeitsplatz sind primäre Risikofaktoren für Rückenschmerzen. Auch das Heben, Tragen und Bewegen von Material kann Schmerzen in der Rückenregion provozieren. Vor allem rückenunfreundliche Bewegungsmuster wie das Beugen bei gleichzeitiger Rotation der Wirbelsäule führen zu abnormalen Druckverhältnissen in den Bandscheiben und können Schmerzen verursachen. Aus Angst vor einer Zunahme der Schmerzen bewegen sich die Betroffenen weniger und nehmen oft eine Schonhaltung ein. Die reduzierte körperliche Aktivität kann schnell zur Abnahme der haltungsstabilisierenden Muskulatur bis hin zur allgemeinen Dekonditionierung führen. Dadurch werden Mobilitäts- und Funktionseinschränkungen begünstigt und im Umkehrschluss Fehlhaltungen zusätzlich provoziert.

Unspezifische Rückenschmerzen – Wie effektiv ist körperliche Aktivität?

Untersuchungen von Smith, Littlewood und May zur Prävention und Behandlung von chronisch unspezifischen Rückenschmerzen belegen die Effektivität körperlicher Betätigung. In diesem Zusammenhang scheinen Trainingsprogramme zur Kräftigung der Muskulatur bessere Ergebnisse in Bezug auf die Linderung der Schmerzen zu erzielen als ausdauerorientierte Trainingsprogramme. Empirische Befunde belegen einen Zusammenhang zwischen Kraftdefiziten der Rumpfmuskulatur und dem Auftreten von Rückenschmerzen. Die Befunde von Denner bestätigen, dass durch moderates und angepasstes Krafttraining das Bewegungssystem so weit trainiert werden kann, dass chronische Rückenschmerzen positiv beeinflusst werden. Grundsätzlich können alle Trainingsformen (funktionsgymnastisches Krafttraining mit/ohne Einsatz von Kleingeräten, apparatives Krafttraining etc.) in das Training integriert werden.

Training nach der Pilates-Methode

In der Fachliteratur wird vor allem die Wirksamkeit eines gezielten Pilates-Trainings zur Vorbeugung und Behandlung von chronisch unspezifischen Rückenschmerzen diskutiert und überprüft. Die Pilates-Methode wurde in den zwanziger Jahren von dem deutschen Joseph Pilates (1880—1967) entwickelt. Zu Beginn nannte er sein Trainingssystem „The Art of Contrology". Die Kontrolle über den Körper, die Atmung und den Geist zu haben, war und ist dabei einer der wichtigsten Ansätze.

Die Pilates-Methode ist nach sechs Prinzipien aufgebaut:

- Konzentration
- Kontrolle
- Zentrierung
- Bewegungsfluss
- Bewegungspräzision
- Atmung

Diese gleichwertigen Grundsätze legen fest, wie die einzelnen Übungen durchzuführen sind. Die Pilates-Übungen sollen die Muskulatur dehnen und kräftigen, die Haltung verbessern und die Körperwahrnehmung schulen. Dabei steht die Stärkung der rumpfstabilisierenden Muskulatur im Vordergrund, wobei die Aufmerksamkeit auf die tiefen, stabilisierenden Muskelanteile gelenkt wird.

Wirksamkeit von Pilates bestätigt

Pilates hat einen positiven Effekt auf chronisch unspezifische Rückenschmerzen — diese Annahme bestätigen die Autoren Gladwell et al. (2006) und Hasanpour-Dehkordi, Dehghani und Solati (2017). Gladwell et al. (2006) konnten zeigen, dass ein sechswöchiges Pilates-Training, bereits einmal pro Woche durchgeführt, den allgemeinen Gesundheitszustand, die Propriozeption sowie die Funktionalität und Mobilität des Bewegungssystems bei Frauen und Männern mittleren Alters (37 ± 8,1 Jahre) verbessert. Obwohl es sich bereits um Personen mit einem aktiven Lebensstil handelte, konnte durch das Pilates-Training eine zusätzliche Verbesserung erzielt werden (Gladwell et al., 2006, S. 347). Auch Hasanpour-Dehkordi et al. (2017) kamen zu ähnlichen Ergebnissen. Nach der sechswöchigen Intervention (3-mal ▶

Anna Weinmann

Die Sportwissenschaftlerin Anna Weinmann arbeitet als pädagogische Mitarbeiterin der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement sowie der BSA-Akademie im Fachbereich Trainings- und Bewegungswissenschaft. Praktische Erfahrungen im Bereich Gruppen- sowie Individualtraining sammelte sie in Fitness- und Gesundheitseinrichtungen. Ihre Ausbildung zur Pilates-Trainerin schloss sie erfolgreich ab.
www.dhfpg-bsa.de

pro Woche 1 Stunde Pilates) bewerteten die Betroffenen ihren allgemeinen Gesundheitszustand besser und hatten weniger Schmerzen im Rückenbereich.

Die Erhebung erfolgte mittels zweier Fragebogen, dem „General Health Questionnaire-28" und dem „McGill Pain Questionnaire". Bei beiden Studien klagten die Personen bereits seit mindestens drei Monaten über unspezifische Rückenschmerzen. Rydeard, Leger und Smith (2006) gingen sogar noch einen Schritt weiter und verglichen die Wirksamkeit der Pilates-Methode mit einer allgemein üblichen Bewegungstherapie. Nach der vierwöchigen Intervention zeigten die Patienten, die nach der Pilates-Methode trainierten, eine signifikant höhere Reduktion der Rückenschmerzen.

Pilates als effektive Trainingsform für Körper und Geist

Bei der Wahl der Trainingsform spielen vor allem der Schmerzgrad und die Dauer der Schmerzen — ob akut, subakut oder chronisch — eine Rolle. Die aktuelle Studienlage bestätigt, dass Pilates als mögliche Trainingsform effektiv ist und sogar höhere Verbesserungen gegenüber traditionellen Behandlungsmethoden bewirken kann (Gladwell et al., 2006; Hasanpour-Dehkordi et al., 2017; Posadzki et al., 2011; Rydeard et al., 2006). Dafür spricht vor allem die positive Wirkung auf Körper und Geist.

Da die Autoren darauf hinweisen, dass unspezifische Rückenschmerzen zum einen durch körperliche Aktivität und zum anderen durzch die Reduzierung der psychosozialen Belastungsfaktoren behandelt werden können, stellt das Pilates-Training eine optimale Trainingsform dar. Hierbei wird gezielt die tiefliegende Rumpfmuskulatur gestärkt und das Körperbewusstsein geschult. Durch die präzise und kontrolliert ausgeführten Bewegungen, die Konzentration auf sich selbst und die Atmung werden Körper und Geist zu einer Einheit. Gemäss der Philosophie von Joseph Pilates (1945) ist es „der Geist, der den Körper bewegt." Wie bereits erwähnt, können Rückenschmerzen bereits durch eine Verhaltensänderung und einen gesunden Geist vermindert werden, wozu bereits ein einstündiges Pilates-Training pro Woche beitragen kann.

Fazit

In der Schweiz leiden 80 Prozent der Menschen einmal pro Jahr bis mehrmals wöchentlich unter Rückenschmerzen. Eine der wichtigsten Massnahmen gegen unspezifische Rückenschmerzen ist die Aktivierung und das Training der Muskulatur. Regelmässiges Pilates-Training verbessert nicht nur Faktoren wie Körperkraft, Flexibilität und Koordination, sondern baut auch Stress ab, schärft die Aufmerksamkeit und steigert das Wohlbefinden. Schon nach kurzer Zeit auftretende Trainingsfortschritte erhöhen zudem die Motivation zu mehr regelmässiger, körperlicher Aktivität.

Pilates ist — neben anderen Trainingsformen — eine geeignete Methode zur Prävention und Behandlung chronisch unspezifischer Rückenschmerzen. Um die klinische Evidenz eindeutig zu bestätigen, wären im Hinblick auf die aktuelle Studienlage weitere Studien sinnvoll.

Auszug aus der Literaturliste

Bundesamt für Statistik, Neuchâtel 2014, Gesundheitsstatistik 2014.
Rücken-Report Schweiz 2011, GfK Switzerland AG, 2011.

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

1803 wiwisions.ch

HOIST®
HOISTFITNESS.COM

Fitness centers and athletes want strength training and fitness equipment that gives them an edge. This has been the focus of HOIST® Fitness Systems for more than 35 years. In working side-by-side with facility owners, exercise physiologists and industry experts, HOIST delivers unique products designed for superior performance with a stylish appeal. With product lines like the ROC-IT Selectorized and Plate Loaded equipment, featuring unique and patented technology, and the extensive MotionCage training systems, it's clear why HOIST is a trusted partner of the most prestigious gym brands, professional training facilities and universities around the world.

ROC-IT Selectorized

MotionCage

ROC-IT Plate Loaded

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

Wie sieht die Fitnessbranche in zehn Jahren aus?

Der Herausgeber der FITNESS TRIBUNE hat sich in den letzten Monaten intensiv mit der Zukunft auseinandergesetzt und wagt deshalb einen Ausblick, wie es in zehn Jahren in der Schweizer, österreichischen und deutschen Fitnessbranche aussehen könnte.

von Roger Gestach

Einzelstudios

Ein grosser Teil der Einzelstudios über 1000 Quadratmeter werden in ihrer bisherigen Form in zehn Jahren nicht mehr existieren. Viele werden von Ketten aufgekauft, andere müssen aus wirtschaftlichen Gründen schliessen, da die Konkurrenzsituation zu stark wird. Weitere haben keine Nachfolgeregelung, lassen deshalb den Mietvertrag nicht mehr erneuern und schliessen ihr Center. Selbstverständlich wird es die gut geführten familiären Einzelstudios über 1000 Quadratmeter noch geben, leider aber nicht mehr in der Anzahl wie heute. Einige heute grossen Einzelstudios verkleinern ihre Flächen, verschmälern ihr Angebot und konzentrieren sich zukünftig vermehrt auf den Gesundheitsmarkt. Das Massengeschäft überlassen diese Center den Ketten und den Discountern. Die Einzelstudios müssen sich positionieren, der Gesundheitsmarkt ist hierfür sicher geeignet.

Boutique Studios

Kleine Studios, die sich spezialisieren (z.B. eGym Training) werden weiter wachsen. Es entstehen immer neue Angebote. Auch die Zahl von Gesundheitskonzepten wie das PREMIUM-TRAINING (milon) wird ebenfalls in den nächsten zehn Jahren stark ansteigen.

Shop in Shop Konzepte

Um sich von den grossen Ketten abzugrenzen, gibt es immer mehr Shop-in-Shop-Lösungen (z.B. Rücken-Therapiecenter). Auch bieten viele Einzelstudios EMS-Training an, um sich abzugrenzen.

Ketten

Auch bei den Ketten wird es in den nächsten zehn Jahren noch einige Veränderungen durch Fusionen und Übernahmen geben. Wer in zehn Jahren die Nase vorne hat, ist schwierig abzuschätzen. In Deutschland sicher McFit, Cleverfit und Injoy. Wobei die Migros bis dann Injoy und Inline verkauft hat. In der Schweiz auf jeden Fall Migros und Coop. Auch wird McFit bis dann sehr stark in der Schweiz mit über 30 Standorten vertreten sein und seine Präsenz in Österreich noch weiter ausgebaut haben.

Migros

Die Migros als Branchenleader in der Schweiz droht von Coop überholt zu werden. Wegen den zehn Genossenschaften und den vielen verschiedenen Fitnesskonzepten innerhalb der Migros, kommt der orangene Riese nicht vom Fleck. Aus diesem Grund beschliesst der Migros-Boss Fabrice Zumbrunnen, im Einverständnis mit den Genossenschaften einen Richtungswechsel. Die Migros konsolidiert ihre heutige Markenvielfalt. Eine echte Zusammenarbeit über die Genossenschaftsgrenzen findet neu statt. Es gibt in zehn Jahren in der Migros nur noch drei Fitness-Formate: Die Fitnessparks mit den grossen

Wellnessanlagen bleiben bestehen. Only Fitness als Discount-Kette der Migros wird schweizweit umgesetzt. ONE Training Center, Activ Fitness, Flower Power und M-Fit fusionieren unter einem neuen Namen, mit einem einheitlichen Konzept, im mittleren Preissegment. Chef des neuen Fitnessriesen wird René Kalt von der Migros Zürich. Dank dieser Vereinheitlichung gewinnt die Migros wieder an Stärke und kann jetzt endlich die Synergien mit dem Detailhandel nutzen. Für alle Nicht-Migros-Fitnesscenter ist dies keine gute Entscheidung, denn dadurch kann die Migros ihre Marktmacht ausspielen. Auch die Lieferanten bekommen die neue Stärke zu spüren und müssen grössere Rabatte geben.

Coop

Coop hat inzwischen 100% von update Fitness übernommen. Michael Ammann ist in zehn Jahren immer noch der CEO. Es gibt über 90 Anlagen in der Schweiz und update Fitness wird bald die 100er Marke knacken. Inzwischen ist die Unternehmung auch im Welschland und im Tessin vertreten. Ein neues Fitness-Format mit grösseren Centern und grosszügigem Wellnessangebot, vergleichbar mit den Fitnessparks der Migros, wird bis 2028 von Coop in den grösseren Städten der Schweiz lanciert werden. Die neuen Center heissen update Fitness Plus.

Aldi

Aldi eröffnet in Deutschland eigene Fitnesscenter. Man muss nur eine Kundenkarte bei Aldi haben und dann ist das Training bei Aldi Fitness kostenlos.

The Mirai und weitere kostenlose Anlagen

Kostenlos trainieren kann man nun schon seit sieben Jahren bei „The Mirai" (gehört zu McFit) in Oberhausen. Weitere Nachahmer kopieren das Konzept von McFit und es entstehen in Grossstädten einige Gratis-Center. Fitnesscenter im direkten Einzugsgebiet dieser Gratis-Center werden es sehr schwer haben, wenn sie sich auf das Massengeschäft fokussiert haben. Das Positive an „The Mirai" ist, dass tatsächlich neue Personen den Zugang zu Fitness finden, welche diesen bis jetzt noch nicht hatten. Das Negative: Der Wert für das Produkt „Fitness" sinkt in den Köpfen der Bevölkerung in den Regionen, wo es diese Gratis-Center gibt.

Ernährung

Die Digitalisierung macht es möglich: Migros, Coop, Aldi und Co. vernetzen sämtliche Bereiche. Die Produkte in ihren Läden, Ernährungsberatung, neue Ernährungskonzepte individuell für ihre Kunden, auf Basis deren DNA, die benötigten Lebensmittel und Ergänzungsprodukte werden automatisiert konfektioniert und dem Kunden nach Hause geliefert. Der Fleischkonsum geht weiter zurück. Es wird noch Fleisch gegessen, aber viel weniger als heute und bewusster. Vegetarier und Veganer nehmen weiter zu. Auch die Fleischersatz-Produkte werden geschmacklich immer besser.

Krankenkassen

Weitere grosse Player drängen in den Fitnessmarkt! Die Krankenkassen wollen ebenfalls in den Fitnessmarkt einstiegen. Entweder sie eröffnen eigene Center oder übernehmen eine Kette. Wer eine Zusatzversicherung hat, trainiert in den Fitnesscentern der Krankenkassen kostenlos.

Discount – Mitte – Premium

Das Discount-Angebot wächst weiter. Über 65% der Anlagen sind in zehn Jahren im Discountbereich. Fitnesscenter, die sich in der Mitte positionieren, gibt es wesentlich weniger als heute. Viele Center senken auch ihre Preise. Da nicht alle Leute in der Masse trainieren wollen, gibt es in zehn Jahren aber auch sehr erfolgreiche Premiumanbieter, mit sehr teuren Mitgliedschaften. Aufgenommen wird man dort nur auf Empfehlung.

Trainingsgemeinschaften

Um sich gegen die Ketten behaupten zu können, werden sich in Zukunft noch viel mehr Einzelstudios zu Trainingsgemeinschaften zusammenschliessen, um ihren Mitgliedern eine ähnliche Flexibilität in Bezug auf den Standort anbieten zu können wie die Ketten (z.B. Qualifit in der Schweiz).

EMS-Training

Es kommt zu schweren Unfällen beim EMS-Training. Dies sorgt in den grossen Boulevardzeitungen für grosses Aufsehen und das „Strom-Training" gerät in Verruf. Aus diesem Grund werden Richtlinien bezüglich Sicherheit, Qualität und Schulung der Mitarbeiter erarbeitet. Es gibt eine Zertifizierung für EMS-Studios.

Solarium

Nur noch betreute Sonnenstudios sind zukünftig in der Schweiz erlaubt. Heute sind im Land der Eidgenossen 80% der Sonnenstudios Selbstbedienungscenter. Dies bedeutet für viele Studios das Aus, da sich der nun viel höhere Aufwand mit Personal, nicht mehr durch den Ertrag decken lässt. Da viele schliessen, wird es aber für die Verbleibenden wieder zu einem guten Business. Auch steigen die Solarium-Umsätze in den Fitnesscentern wieder. Die Geräte in zehn Jahren sind auch nicht mehr mit den heutigen Geräten vergleichbar und sind viel besser.

Schweizerischer Fitness Center Verband

Obwohl viele der heutigen Studios, die Mitglieder im Verband sind, nicht mehr existieren, hat der SFGV in zehn Jahren über 1000 Anlagen (heute rund 300). Und zwar versteht es der neue Vorstand, auch kleine Boutique-Anlagen und Physiotherapien mit Fitnesstraining für den SFGV zu gewinnen. Zudem gelingt es dem Vollzeit-Präsidenten André Tummer, dass sich auch alle grossen Ketten dem Verband anschliessen. Denn nur ein Verband, der die gesamte Branche vertritt (inklusive Ketten), kann auch politisch etwas bewegen.

Physiotherapien

Immer mehr Physiotherapie-Praxen bieten Fitnesstraining auch für Externe an und werden so zur Konkurrenz der Fitnessbranche. Anderseits integrieren aber auch immer mehr Fitnesscenter eine eigene Physiotherapie-Praxis in ihrem Center.

Ärzte

In Gemeinschaftspraxen kommen auch die Ärzte auf die Idee Fitnesscenter zu eröffnen.

Zukünftige Konkurrenz

Wie in der Autobranche, wo Tesla quasi aus dem Nichts auftauchte, wollen auch Krankenkassen, Ärzte, Physiotherapeuten ein Stück vom Kuchen der Fitnessindustrie abhaben. Weltweit tätige Unternehmen wie Amazon, Google und Facebook überlegen sich ebenfalls eigene Fitnesscenter zu eröffnen. In der Schweiz eröffnet Google ein erstes Fitnesscenter in Zürich. Aber auch immer mehr Vereine und grössere Firmen eröffnen ihre

eigenen Clubs. In zehn Jahren sind also nicht nur die grossen Ketten und Discounter die Mitbewerber der Einzelstudios, sondern noch einige Player mehr.

Netzwerktreffen
Veranstaltungen wie der SFGV-Tag, Mountain-Move, FitnessEXPO, Greinwalder- oder INLINE-Partnertreffen werden immer zahlreicher und vernetzen die Branche. Gerade für Einzelstudios werden solche Netzwerke immer wichtiger.

Trainingsmethoden
In zehn Jahren werden wir über die Trainingsmethoden von heute lachen. Gerade in Sachen HIIT Training werden wir dann eine andere Meinung haben. HIIT ist zwar effektiv und wirksam, ist es aber auch gesund?

Crossfit
Crossfit wird es auch in zehn Jahren noch geben. Es wird aber inzwischen erste Crossfit „Krüppel" geben. Richtlinien und Ausbildungen für Crossfit-Center werden deshalb definiert.

Functional Training
Ist ein wichtiger Bestandteil unserer Branche geworden. Als Gegenpool zu den geführten Geräten werden die Functionalbereiche in allen Centern in den nächsten Jahren immer grösser.

Kundenfreundlichkeit
Was in Deutschland schon immer üblich war, hat sich in der Schweiz nun endlich etabliert: Eine monatliche Bezahlung der Mitgliedschaft ist in der ganzen Schweiz möglich. Es gibt zwar noch die Möglichkeit der Einmalzahlung für das Jahres-Abo, aber keine automatischen Abo-Verlängerungen mehr. Zudem werden die Mitgliedschaftsverträge kundenfreundlich. Mit Bitcoin kann man in zehn Jahren in allen Fitnesscentern bezahlen. Der Kurs des Bitcoin wird in 10 Jahren etwa gleich sein wie heute, der Hype hat sich gelegt.

Ausbildungen
Die Aus- und Weiterbildungsangebote sind in zehn Jahren noch viel beträchtlicher als heute. Zahlreiche neue Lehrgänge sind entstanden. In der Schweiz hat sich die Diplom-Ausbildung des SFGV etabliert. Die SAFS in der Schweiz und die DHfpG in Deutschland sind noch immer die Branchengrössen. Aber auch kleinere Ausbildungsinstitute finden ihren Platz.

Infrastruktur
Da die Discounter mächtig in ihre Infrastrukturen investieren, sind auch die Anlagen im mittleren und oberen Preissegment gezwungen, kräftig zu investieren. Die Fitness-Industrie freut es und schaut rosigen Jahren entgegen! Es gibt in zehn Jahren keine Center mehr, die nicht über eine Top-Infrastruktur verfügen.

All-inclusive-Modell
Sehr viele Fitnesscenter bieten heute „all-inclusive" an. Das heisst Betreuung à discrétion, Gruppenkurse, Wellness, Getränke, alles inklusive. Dieses Geschäftsmodell wird es in zehn Jahren noch geben, aber immer weniger. Gerade im mittleren Preissegment wollen viele Kunden zukünftig nur noch das bezahlen, was sie auch nutzen. In zehn Jahren wird es deshalb neue Preismodelle geben.

Skalierbarkeit
Lesen Sie unbedingt die Kolumne von Andreas Bredenkamp „Können Einzelstudios zukünftig überleben" (Seite 18 und 19) in der letzten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE (Nr. 173). Was dort über Skalierbarkeit steht, wird für Einzelstudios in zehn Jahren relevant fürs Überleben sein. Machen Sie jetzt die richtigen Schritte!

Gerätezeiger und Personaltrainer
Für gute Trainingsberatung wird bezahlt! In zehn Jahren werden wesentlich mehr Kunden einen Personaltrainer buchen als heute. Weg vom reinen „Gerätezeiger" hin zum Personaltrainer. Die Kunden wollen Erfolg beim Training!

Kryolipolyse
Die Verminderung des Fettgewebes durch Kälte wird in zehn Jahren auch bei Boutique Studios oder Premiumanbietern Einzug in die Fitnessbranche finden, aber nicht im Massengeschäft.

Senioren
Immer mehr Senioren haben erkannt, dass Training unabdingbar für eine gute Gesundheit und ein langes Leben ist. Es gibt deshalb Fitnesscenter speziell für Leute 60plus und immer mehr Altersheime eröffnen ein Fitnesscenter.

Muskeltraining noch populärer
Zwar machen es nicht alle, der gesamten Bevölkerung ist in zehn Jahren aber klar, wie wichtig eigentlich Muskeltraining wäre – genauso wichtig wie Zähne putzen!

Reaktionsquote
Heute trainieren je nach dem, was man alles als Fitnesscenter definiert zwischen 12% bis 17% der Bevölkerung in einem Fitnesscenter in der Schweiz, Österreich oder Deutschland. In zehn Jahren werden es über 25% der Bevölkerung sein. Die Branche wächst!

Group-Fitness
Die Cyber-Programme werden immer besser. Die schlechten Instruktoren werden durch Beamer ersetzt. Immer mehr Center wechseln wegen den hohen Lohnkosten zu Cyber-Programmen, insbesondere im Spinning. Cyber hat aber auch einen anderen Vorteil: Leute, die sonst keine Live-Klasse besuchen würden (z.B. übergewichtige Menschen), treffen sich zum Cyber-Training. Selbstverständlich wird ein Beamer nie einen guten Live-Instruktor ersetzen können, weshalb es in zehn Jahren noch Live-Kurse gibt. Die Top-Instruktoren sind weiterhin gesucht und gut bezahlt. Viele Center bieten dann aber beides an: Cyber- und Live-Kurse.

Geräte
Welche Gerätetrends in zehn Jahren in sind, ist kaum voraussehbar. Sicher ist aber, dass die Gerätehersteller gute Zeiten vor sich haben, weil die Branche weiter wächst. Die grossen Anbieter werden auch in den kommenden Jahren immer grösser. Technogym, Matrix und Life Fitness sind auch in zehn Jahren die drei Grössten. Es gibt aber auch immer wieder neue Chancen für innovative Produkte von kleinen Firmen wie z.B. jetzt mit SensoPro.

Zirkel-Training
Erfunden von Mario Görlach hat das elektronische Zirkeltraining auch in zehn Jahren seine Anhänger. Die Geräte sind bis dann noch vernetzter und digitaler. Inzwischen bieten alle grösseren Hersteller ein Konkurrenzprodukt zu milon oder eGym an. Für die Centerbetreiber hat dies einen grossen Vorteil, die Geräte werden deshalb billiger.

FIBO
Die FIBO wird immer grösser und grösser. Da der Menschenauflauf nicht mehr zu bewältigen ist, findet die Messe zukünftig an verschiedenen Daten statt. Es gibt in zehn Jahren zwei

Messen. Die BOME (Bodybuilding Messe) und die FIME (Fitness Messe).

Bodybuilding
Gerade bei den jungen Leuten sind Muskeln heute sehr populär. Natural Bodybuilding ist in zehn Jahren immer noch eine Trendsportart. Olympisch wird dieser Sport aber trotzdem nicht. Zu jedem Trend gibt es auch einen Gegentrend. Darum sind in zehn Jahren auch die „Schmalen" (schlanke Männer) bei den jungen Frauen wieder in.

eGames
Ist eGames Sport oder nicht? Darüber scheiden sich die Geister. Doch eGames wird von Jahr zu Jahr beliebter. Geschickte Fitnesscenter nutzen diesen Trend und führen in ihren Kursräumen an den Wochenenden eGames-Meisterschaften durch.

Eiweiss
Shakes mixen im Fitnesscenter gibt es bereits heute immer weniger. Bis in zehn Jahren ist dies komplett verschwunden. Zu hoch sind dafür die Personalkosten. Zudem werden die Shakes aus den Automaten immer besser, so dass Mixen definitiv keinen Sinn mehr macht. Eiweiss ist heute bereits sehr günstig für den Endkunden im Internet zu haben. Dieser Trend setzt sich fort. Die Studios verdienen nur noch Geld mit jenen Produkten, die direkt während oder nach dem Training verzehrt werden. Die Produkte für Zuhause beziehen die Endkunden in zehn Jahren zu einem grossen Teil bei Amazon. Reine Ernährungsshops werden Mühe haben gegen die Internetgiganten überleben zu können.

Digitalisierung
Zum Glück arbeiten wir in der Fitnessbranche mit Menschen! Weshalb die Auswirklungen der Digitalisierung nicht ganz so gross sein werden wie in anderen Branchen. Trotzdem wird die Digitalisierung die Fitnessbranche entscheidend mitprägen. In zehn Jahren läuft definitiv kein Fitnesstrainer mehr mit einem Bleistift im Center herum. Kundenanamnesen, Trainingspläne, Mitgliederverträge etc. sind alle elektronisch erfasst. Die ganzen Trainingsfortschritte werden elektronisch überwacht. Auch wird erfasst, wie der Kunde isst, wie er schläft, wie er sich erholt und wie viel er sich den ganzen Tag bewegt. Exakte Grundumsatzberechnungen sind bis in zehn Jahren möglich. Trainingsberatung findet teilweise auch virtuell statt. Der Fitnesstrainer kommt in die Stube der Kunden. Die Funktion des Trainers wird eine andere werden. Jüngere Leute kommen mit fixfertigen Trainingsprogrammen ins Center.

Natural Center
Wie im oberen Absatz geschrieben wird alles digital! Dadurch entsteht aber auch eine Gegenbewegung. In zehn Jahren entstehen erste „Natural Center". Das heisst in diesen Fitnesscentern gibt es bei den Cardiogeräten keine TV-Bildschirme oder Internetanschlüsse, sowie keine elektronischen Trainingsgeräte, sondern nur „Eisenmaschinen" und Gewichte. Telefone müssen in diesen Centern in den Garderoben deponiert werden und sind auf der Trainingsfläche verboten.

Wellness und Lifestyle-Berater
Schöne Wellnessanlagen sind auch in zehn Jahren gut besucht. Die Leute brauchen Orte, um sich zu entspannen und abzuschalten. In gewissen Wellnessanlagen wird sogar Hypnose angeboten und der Fitnesstrainer wird immer mehr zum Lifestyle-Berater.

LOHAS
Das Akronym LOHAS (nach engl. Lifestyles of Health and Sustainability) bezeichnet Personen, die einen Lebensstil pflegen, der von Gesundheitsbewusstsein und -vorsorge sowie der Ausrichtung nach Prinzipien der Nachhaltigkeit geprägt ist. Im Marketing handelt es sich um einen entsprechenden Konsumententyp. Die LOHAS werden für die Fitnessbrache zukünftig eine immer spannendere Zielgruppe.

Fachzeitschrift
Die FITNESS TRIBUNE wird es glücklicherweise 2028 noch geben. Sie hat bis dahin ihre Aktivitäten im digitalen Bereich massiv ausgeweitet. In 10 Jahren will der bisherige Herausgeber noch fünf Jahre weiter machen und dann seine Nachfolge planen.

Wie sieht die Fitnessbranche nach Ihrer Meinung in zehn Jahren aus? Schreiben Sie an: info@fitnesstribune.com

Fünfsterne-Fitness zum Preis von einem Stern – Neueröffnung Only Fitness Emmenbrücke

Nach Bern eröffnete Ende April die Migros Luzern das zweite Only Fitness.

Ein umfangreiches Fitnessangebot muss nicht immer teuer sein. Only Fitness überzeugt durch ein attraktives Preis-/Leistungsverhältnis und ermöglicht so einen unkomplizierten Zugang zu einem professionellen Fitnessangebot. Das neue Only Fitness hat zwar kein Wellnessbereich und kein Kinderparadies und die Gruppenkurse werden nur als Cyber angeboten, dennoch ist es ein absolutes Premiumcenter: Krankenkassen anerkannt, lange Öffnungszeiten, tolle Geräte und eine wunderschöne Infrastruktur und Architektur.

Für den Bau verantwortlich waren Jörg Behrendt von The Next Level AG sowie Architekt und TU Daniel Wirth von fit & wellness concept. Gerätelieferanten waren Ratio und Precor und die Garderoben wurden von Concept-M eingerichtet. Centerleiter des Only Fitness in Emmenbrücke ist Roland Kurzo, früherer Centerleiter im ONE Hochdorf.

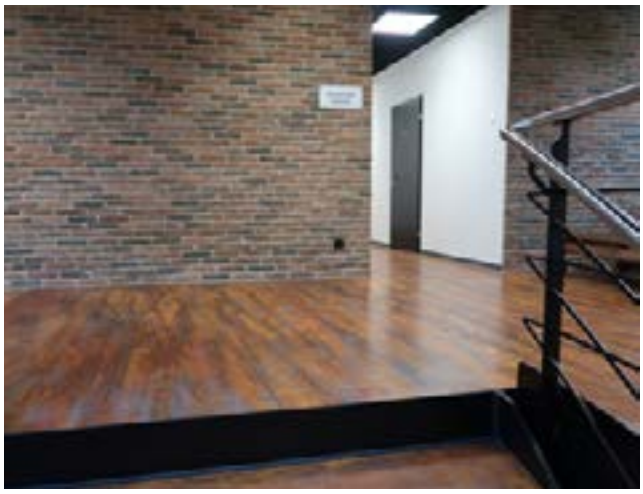
Kommentar von Roger Gestach zu Only Fitness:

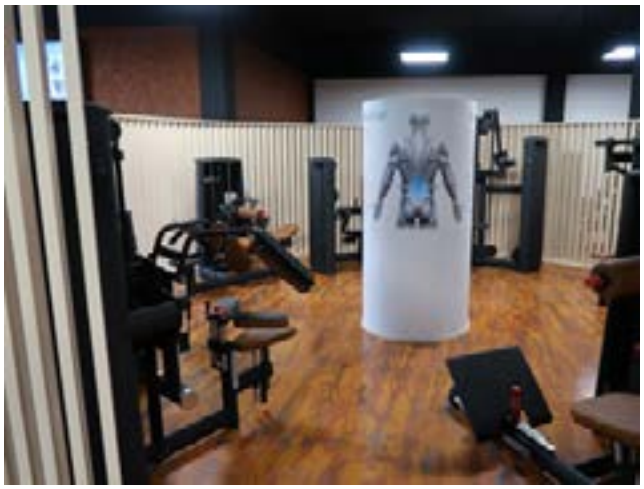
Mit Only Fitness hat die Migros neue Massstäbe bezüglich Infrastruktur im Discountbereich gesetzt. Es ist die Frage erlaubt, ob die Anlagen von Only Fitness nicht zu schön sind.

Bisher ist noch nicht klar, ob das Konzept von Only Fitness von der Migros überhaupt gesamtschweizerisch ausgerollt wird und wie die weitere Wachstumsstrategie sein wird. Bei der Migros entscheiden immer noch die lokalen Genossenschaften. Sollte Only Fitness aber gesamtschweizerisch expandieren, wird dies sehr grosse Auswirklungen auf den Schweizer Fitnessmarkt haben!

Einerseits müssen die anderen Discounter zukünftig ebenfalls ihre Investitionen in die Infrastruktur erhöhen und die Anlagen hochwertiger erstellen, um gegen Only Fitness bestehen zu können. Anderseits muss die Migros sich selber Gedanken machen, wie sie die Formate ONE Training Center, Activ Fitness, Flower Power und M-Fit positioniert. Es wird hier ein interner Konkurrenzkampf entstehen. Am wenigsten betroffen von Only Fitness innerhalb der Migros werden die Fitnesssparks sein, welche sich durch die sehr grossen Wellnessbereiche abheben.

Falls Migros das Konzept Only Fitness ausrollt, wird es für die Einzelstudios noch härter. Die Fitnessbranche hat dann zukünftig das folgende Problem: Wenn ich als Gast ein Dreisternehotel betrete, dann sehe ich als Laie rein optisch den Preisunterschied gegenüber einem Fünfsternehotel. Wenn ich bei Aldi oder bei Globus das Geschäft betrete, dann spüre ich schon beim Reinkommen den Preisunterschied! Wenn am Schluss in der Fitnessbranche alle Discounter aussehen wie Only Fitness, dann haben die restlichen Marktteilnehmer ein Riesenproblem, weil der Kunde rein optisch den Unterschied zum Premiumanbieter nicht mehr erkennt oder noch viel schlimmer, die Infrastruktur des Discounters hochwertiger ist als jene des Premiumanbieters.





BOX

BODY SHAKE
KOMBINIERE
ZWEI FLAVORS
ODER GENIEBE PUR
onlyFitness

Academy for
360° Functional Kinetic Coach

Die Spezialisten für Funktionelles Training

Zeitgemässes Training auf höchstem Niveau

Melde dich jetzt für den nächsten Lehrgang an

04. Oktober 2018 — Functional Kinetic Trainer Basic „Power 1“
Dauer: 5 Tage (3 + 2 Tage)

12. Oktober 2018 — Funktionelles Training nach dem Fasziendistorsionsmodell Dauer: 2 Tage

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

Vom Wert der Stille

Neulich war ich in der Sauna und wollte mich entspannen. Das ging aber nur mit konzentriertem Ausblenden. Warum? In der Sauna lief Musik und das noch unanständig laut. Musik in der Sauna – hallo?

Ob im Café, Warenhaus oder im Lift. Überall werden wir ungefragt ständig berieselt. An die Musik im Fitnessraum und in den Garderoben habe ich mich mittlerweile gewöhnt. Obwohl ich auch dort keinen Nutzen erkenne. Gestern war ich am Nachmittag in einem anderen Gym am Trainieren. Dabei wähnte ich mich in einer Diskothek. So laut peitschte der destruktive Sound durch den Raum. Warum ist das so? Woher kommt die SehnSUCHT, sich oder andere ständig zu beschallen? Kann man das auch als eine Flucht deuten? Als Flucht vor Ruhe, vor Sammlung, vor Bewusstheit, vor Konzentriertheit? Gar eine Flucht vor sich selbst?

Alle Weltreligionen kennen den Wert des Gebets oder der Meditation. Es sind Momente der Stille und der Fokussierung. Könnte uns eine solche Disziplin auch in weltlichen Dingen wie dem Training etwas bringen? Ich finde ja. Ein Fitnesstraining ist ja auch ein sensomotorisches Erlebnis. Bleibt meine Wirbelsäule lang oder kollabiert sie bei der Ausführung? Halte ich beim Squat die Achse gerade oder knicke ich ein? Für solche introvertierten Beobachtungen braucht man jedoch keine Musik.

In unserer Permanent-Online- und High-Speed-Gesellschaft sind viele Leute, die ins Gym kommen oft schon überreizt. Wenn Sie nun diese Mitglieder zusätzlich mit lauter Musik im Gerätepark oder — noch schlimmer in der Sauna – fluten, mag das modern sein. Aber beim genaueren Hinsehen ist diese akustische Luftverschmutzung mehr schädlich als nützlich. Prüfen Sie diesen Gedanken, bevor sie ihn ablehnen.

Wer Musik während des Trainings haben will, der kann ins Group-Fitness gehen. Dort wollen die meisten Mitglieder zur Musik tanzen. Mit entsprechenden Resultaten. Musik enthirnt übrigens auch. Stellen Sie sich vor, im Spinning würde man während der Session plötzlich die Musik abstellen. Ich befürchte, die meisten kämen sich blitzartig albern vor. Sprunghaft vom Sattel auf- und absitzen, in einer kollabierten Haltung auf dem Rad radeln, kollektiver Tunnelblick — das macht man nur in Verbindung mit anderen Masochisten und mit lauter peitschender Musik.

Gerade das Ausdauertraining in der Natur hat in der heutigen lärmverseuchten Zeit einen noch grösseren Wert bekommen. Im fernen Osten gibt es den Begriff WALDBADEN. Durch das Einatmen der ätherischen Öle, welche die Bäume in die Luft abgeben, wird zum Beispiel unser Immunsystem gestärkt. Wenn Sie also im Grundlagenbereich im Wald joggen, dann profitieren Sie doppelt.

1. Vom Wert des aeroben Trainings – denn der Mensch ist prinzipiell ein Aerobier
2. Vom meditativen Spektakel der Natur

Die Geräusche im Wald wie das Zwitschern der Vögel, das Rascheln der Blätter oder das Plätschern des Wassers, sie wirken zusammen mit den Duftessenzen der Bäume beruhigend auf das vegetative Nervensystem. Dieses Festival der Natur schalten Sie aber aus, wenn Sie sich Ohrstöpsel aufsetzen. Lieblingsmusik hin oder her; beachten Sie Folgendes: Sie können Musik lauschen (das ist mehr als bloss hören) oder Sie können intensiv trainieren (mit allen Sinnen). Beides zusammen geht nicht. Wir sind viel besser, wenn wir uns auf eine Sache konzentrieren. Das menschliche Hirn ist einfach nicht in der Lage, mehrere Dinge bewusst parallel auszuführen. Multitasking ist eine moderne Form der Schlamperei. Punkt. Ausrufezeichen!

Die Geräusche der Natur haben eine ganz andere Qualität als die Berieselung mit Musik.

Probieren Sie es aus! Falls Sie bisher immer mit Musik joggen gegangen sind, lassen Sie die Musik Zuhause oder stellen Sie die Musik während des Trainings für einige Zeit ab. Es wird Sie am Anfang einige Überwindung kosten. Aber es lohnt sich. Das Training erhält eine neue Dimension. Das verspreche ich Ihnen. Ich konnte früher nur mit Musik Joggen gehen. Heute tun mir die Leute, die mit dem Kopfhörer joggen leid. Sie wissen nicht, dass sie dabei eine ganze Batterie von sinnlichen Eindrücken ausschalten.

Einspruch „Aber Musik motiviert doch" abgelehnt. Nur ein schwaches Hirn braucht ständig Stimulation bzw. Ablenkung. Gerade das aerobe Ausdauertraining wie z.B. das Joggen kann auch als intensive Begegnung mit sich selbst gelebt werden. Das Training wird dann eine Begegnung mit sich selbst. Das halten zwar nicht alle aus, aber man kann es lernen. Wer erfahren hat, dass die äussere Stille eine starke Verbindung zur innerlichen Ruhe hat, für den ist Training immer auch eine Zeit zum Auftanken, Abschalten oder gar Meditation. Sie haben richtig gelesen: Training als eine Art von Meditation.

Musikalische Motivationsspritzen sind dann unerwünscht. Denn Spritzen haben noch immer wehgetan...

Eric-Pi Zürcher

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

eric-pi@bluewin.ch

Die FITNESS TRIBUNE lädt ein:

Netzwerktreffen an der FitnessEXPO in Basel im neuen Restaurant der umgebauten St. Jakobshalle

Gute Business-Beziehungen sind entscheidend für den Erfolg, sie öffnen Türen für Unternehmen, natürlich auch in der Fitness- und Gesundheitsbranche.

Erweitern Sie Ihr Netzwerk, lernen Sie die wichtigen Entscheider der Branche kennen und nutzen Sie den FITNESS TRIBUNE Anlass für Ihren Business-Erfolg!

Samstag 17. November 2018, 10.30 bis 15.30 Uhr an der FitnessEXPO in Basel

Top-Referenten und Roundtables

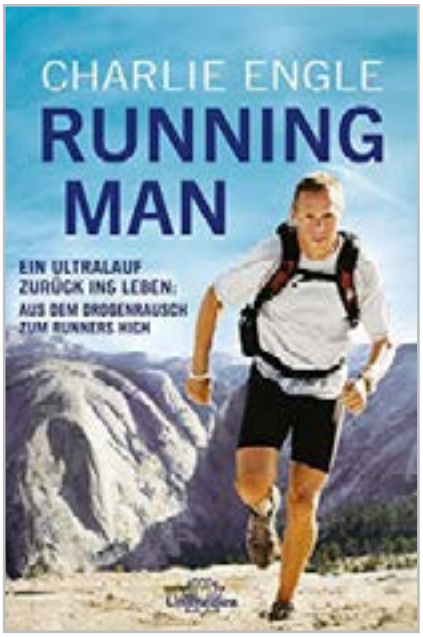
inklusive Eintritt an die FitnessEXPO und Mittagslunch

Seien Sie dabei und reservieren Sie sich jetzt schon diesen Termin! Weitere Infos folgen in der nächsten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE. Teilnehmerzahl beschränkt.

FITNESS TRIBUNE

SAMSTAG & SONNTAG
17. & 18. NOVEMBER 2018
FITNESS EXPO BASEL 2018
FITNESS, WELLNESS UND GESUNDHEIT
FITNESS EXPO | CONVENTIONS | SHOW TIME | GOODDAYS | KIDS CLUB | EXPO PARTY

Vom Drogenjunkie zum Ultraläufer



Frei und fit anstelle von abhängig und ausgebrannt: Charlie Engle liess seine langjährige Drogenabhängigkeit hinter sich und widmete sein Leben dem Laufen. In seiner Autobiographie beschreibt er den Weg in den Abgrund und wieder hinaus — zu einem der weltbesten Ultramarathonläufer. Schon früh rutschte der spätere „Running Man" in eine Alkohol- und Kokainsucht. Bereits damals war das Laufen einer der wenigen Fixpunkte in seinem Leben, kurzfristig der Suchterkrankung zu entrinnen. Schliesslich wurde er 2010 wegen Betrugsdelikten zu 21 Monaten Haft verurteilt. Berührend und fesselnd schildert Charlie Engle seinen beeindruckenden Lauf zurück ins Leben. Er beweist, es ist nie zu spät umzukehren, das Leben bietet so viel mehr als den flüchtigen Rausch der Drogen. Mit dem Dokumentarfilm ***Running the Sahara*** über den erfolgreichen Versuch von Charlie Engle und seinem Team, als erste Läufer die rund 7.500 km lange Strecke durch die Sahara zu laufen, war er berühmt geworden.

Seine packende Autobiographie erzählt in aller Offenheit seinen Werdegang aus dem Drogensumpf zurück ins Leben — ein Mut machender Appell, nicht aufzugeben und für das Leben zu kämpfen. Dabei bietet Sport die beste Möglichkeit, grosse Herausforderungen zu meistern und bleibende Glücksmomente zu erleben.

Charlie Engle, Running Man. Ein Ultralauf zurück ins Leben: Aus dem Drogenrausch zum Runners High, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3-946566-89-2

Heilende Wirkung gesunder Ernährung

Dass die richtige Ernährungsweise grossen Einfluss auf die Prävention von Krankheiten wie Bluthochdruck, Diabetes, Allergien oder Osteoporose haben kann, ist bekannt. Dass aber eine Ernährungsumstellung massgeblich dazu beiträgt, einer Krebserkrankung vorzubeugen oder nach einer Krebsdiagnose sogar die Überlebenschancen zu steigern, wird zu wenig beachtet. Die neuesten Erkenntnisse stelt Dr. Barnard, einer der führenden Ernährungsforscher im Bereich Krebs, in „Den Krebs überleben" vor. Alle Lebensmittel, die Hormone beeinflussen und damit das Krebswachstum fördern, solten vom Speiseplan gestrichen werden. Anstatt dessen wird eine ballaststoffreiche und fettarme bzw. fleischlose Ernährung gewählt, weil sie die Östrogene reduziert und den Darm entschlackt. Auch Milchprodukte sollten weitestgehend vermieden werden, da sie laut Untersuchungen unter anderem das Prostatakrebsrisiko erhöhen. Wahre Krebskiller sind die sogenannten Antioxidantien, die reichlich in Obst und Gemüse vorkommen. Sie verhindern Schäden durch freie Radikale, welche wiederum zur Krebsentstehung beitragen. Auch Vitamine und Spurenelemente wie Beta-Carotin, Vitamin C und Zink stärken das Immunsystem und sind sehr wichtig für die Krebsbekämpfung. Das Praxishandbuch „Den Krebs überleben" zeigt, wie Lebensmittel bei richtiger Auswahl auch Heilmittel sein können. Detaillierte Informationen zu den verschiedenen Obst- und Gemüsesorten und ihren schützenden Inhaltsstoffen erleichtern Einstieg in eine bewusste und energiespende Ernährungsweise ebenso, wie einfache Rezepte und Tipps zu vielfältigen Zubereitungsmethoden.

Dr. Neal Barnard, Den Krebs überleben — Mit gezielter Ernährung den Heilungsprozess unterstützen, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3-946566-92-2

Warum wir dick werden

Wie lautet der wahre Grund für Fettleibigkeit und warum gehen die Gleichungen von Kalorien und Bewegung nie auf? Der eindringlichste Tipp des Wissenschaftsjournalist Gary Taubes in Warum wir dick werden. Und was wir dagegen tun können lautet: Finger weg von raffinierten, leicht verdaulichen Kohlehydraten und Zucker! Warum? Weil sie eine süchtig machende Wirkung haben und Körperprozesse einleiten, die wir kaum rückgängig machen können. Eine Schlüsselrolle spielt dabei unter anderem das Hormon Insulin, das im Zusammenhang mit kohlenhydratreicher Nahrung eine Art Teufelskreis bei der Fettproduktion auslöst. Anhand von zahlreichen wissenschaftlichen Studien gelingt es Gary Taubes, logisch und tiefgehend zu beweisen, dass Fettleibigkeit primär durch einfache Kohlenhydrate (Zucker) und komplexe Kohlenhydrate (Stärke) verursacht wird. Dies erklärt, warum sich das Gewicht auch mit der strengsten Hungerkur und dem härtesten Work-out nicht sinnvoll kontrollieren lässt. Die Gleichung „Weniger essen + mehr Sport treiben = Abnehmen" geht nicht auf. Jeder kann Taubes revolutionäre These mit seinem ganz konkreten Speiseplan umsetzen, der detailliert im Buch erläutert wird. Warum wir dick werden. Und was wir dagegen tun können ist viel mehr als ein Diätratgeber, es geht darum das kleine Einmaleins der Fettleibigkeit zu verstehen und somit langfristig eine wirkliche Veränderung bewirken zu können.

Gary Taubes, Warum wir dick werden. Und was wir dagegen tun können, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3-946566-99-1

For The Long Run®
WOODWAY®

Das Laufband der Profi-Teams

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

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

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

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

Die Zügel des Lebens zurück erobern

Funktionieren oder agieren? Eine Frage die sich die wenigsten Menschen stellen, während sie Tageintagaus durchs Leben hetzen. Im steten Bemühen alle Bedürfnisse der Liebsten zu erfüllen und auch dem Chef keine Bitte abzuschlagen kommt man selbst viel zu kurz. Dabei wäre Zeit für einen richtigen Schlendertag so schön. Aber das geht nun wirklich nicht... Wirklich?
Diana Dreeßen sieht das ganz anders und gibt mit ihrem neuesten Ratgeber „Du musst nicht verreisen, um bei dir anzukommen" allen, die zurück zu einem selbstbestimmten Leben wollen, den Kompass für die inneren Bedürfnisse zurück in die Hand. Das Gefühl, stets perfekt sein zu müssen und doch nie gut genug zu sein, treibt viele an und hält sie gefangen in einem Gefängnis aus zu hohen Ansprüchen an sich selbst. Die wahren inneren Bedürfnisse stellen sie dabei so weit nach hinten, dass sie sie irgendwann gar nicht mehr sehen können. In diesem Ratgeber zeigt Diana Dreeßen, wie man mit wenig Zeit- und Kraftaufwand mehr positive Lebenszeit erfährt. Gelingen tut dies mit zahlreichen Techniken, Übungen und Praxistipps, die sie im Rahmen ihrer langjährigen Erfahrung als Coach entwickelt hat. Sie alle helfen dabei, sich von liebgewordenen Glaubenssätzen, Bewertungen, Vermutungen und Beurteilungen zu lösen. Und weil Diana Dreeßen weiss, dass nicht jeder Deckel auf jeden Topf passt, bietet sie für unterschiedliche Charaktertypen unterschiedliche Lösungsansätze. Abgerundet wird das Buch durch zahlreiche Fallbeispiele aus ihrem Coaching-Alltag. Der Weg zu sich selbst beginnt nicht am Fusse des Mount Everest, in einem indischen Ashram oder in einer Yoga-Stunde auf Bali. Er beginnt in dem Moment, in dem wir unseren Blick nach innen wenden — und das ist der abenteuerlichste Weg von allen.

Diana Dreeßen, Du musst nicht verreisen, um bei dir anzukommen — Wege zu einem selbstbestimmten Leben, dtv, ISBN 978-3-423-26176-0

Gesunder Neustart ins Leben

Einmal den Körper rebooten — wie den Computer. Das machte Joe Cross mit Reboot with Joe — Die Saftkur. Nun legt er nach und erweitert das Programm um Reboot with Joe — Das Kochbuch zur Saftkur. Es enthält eine Anleitung, wie man Säfte herstellt und lagert. Es gibt praktische Einkaufstipps und führt jede Menge leckere neue Saftkreationen auf sowie Rezepte für Salate, Smoothies, Suppen, Snacks und leichte Hauptgerichte, die es nach dem Reboot erleichtern, an der gesunden Ernährung dranzubleiben. Denn Rebooten ist das eine, die neue Fitness zu halten, das andere. Seine Geschichte ist das beste Beispiel: Joe Cross hatte 50 kg Übergewicht, fühlte sich schlapp, war chronisch krank. Ein Neustart musste her: ein Reboot. Joe Cross fokussierte sich auf natürliches, nährstoffreiches Obst und Gemüse. Innerhalb kürzester Zeit verlor er 30 Kilo, seine Haut wurde strahlender, seine Zustand fitter. Und: Er brauchte keine Medikamente mehr! Bis heute.

Mit dem Reboot with Joe — Das Kochbuch zur Saftkur erweitert Cross die Kur zum durchgängig gesunden Lebensstil. Nach Lust und Laune lassen sich die Säfte in Cross' Rebootplänen austauschen und neue, einfache Gerichte integrieren. Die Säfte und Gerichte machen optisch und geschmacklich Freude und sind ausserdem den Jahreszeiten zugeordnet. Und vor jedem Rezept steht dabei, bei welchen Erkrankungen es besonders hilft. Reboot with Joe ist der Neustart in ein glücklicheres, gesünderes, leichteres Leben.

Joe Cross, Reboot with Joe — Das Kochbuch zur Saftkur, Unimedica im Narayana Verlag, ISBN 978-3-96257-001-9

Anzeige

12x in der Zentralschweiz
Ab Sommer 2018 auch in Altdorf und Kriens

one training center

Wir suchen:
- Fitness-Instruktoren
- Quereinsteiger
- Group Fitness-Instruktoren

one-training.ch

BikeErg – neueste Ergänzung der Concept2 Produktfamilie

Das BikeErg ist die neueste Ergänzung der Concept2 Produktfamilie. Es hat das gleiche Windrad und denselben Performance Monitor wie der Concept2 Indoor Rower und der SkiErg. Er bietet damit dieselben Funktionen und Vorteile, die Ruderer und Langläufer bereits zu schätzen wissen.
Das BikeErg arbeitet mit Luftwiderstand, der durch das Windrad erzeugt wird. Dieses Widerstandsprinzip ermöglicht ein gleichmässiges, direkt ansprechendes und leises Fahren. Die Luftklappeneinstellung beim BikeErg funktioniert wie die Gangschaltung eines Fahrrades. Sie können selbst bestimmen, wie sich der Widerstand anfühlt. Anders als die meisten Fahrradergometer ist das BikeErg, wie ein normales Fahrrad, mit einem Freilauf ausgestattet. Wenn Sie aufhören zu treten, dreht sich das Windrad weiter.
Der Performance Monitor ermöglicht eine individuelle Trainingsgestaltung und bietet eine sofortige Rückmeldung während Ihres Trainings mit einer grossen Auswahl an Anzeigemodi. Sie können damit präzise Ihre Leistung messen, Ihren Fortschritt überwachen und Ihre Leistungswerte mit anderen vergleichen.
Das BikeErg stammt von einem Unternehmen mit mehr als 40 Jahren Erfahrung in der Herstellung von innovativen und hochwertigen Produkten. Unabhängig von Ihrem Leistungsniveau — ob Sie sich auf Ihr nächstes Rennen vorbereiten oder einfach wieder fit werden möchten — ist das Concept2 BikeErg perfekt für Sie geeignet.

concept2.ch | concept2.at
Weberrütistrasse 6, 8833 Samstagern
Tel. +41 44 711 10 10

Anzeige

20 Jahre Trainerschein im Sonnenschein

Qualifikation und Urlaubsfeeling verbinden – seit Mai 1998 geniessen Teilnehmer der „BSA-Lehrgangsreise Mallorca" die Vorzüge, die ihnen bei ihrer Weiterbildung in der Fitness- und Gesundheitsbranche auf der Sonneninsel geboten werden. Dabei hat sich das Lehrgangsangebot für die Mitarbeiter der Fitnessbranche und die, die es werden wollen, stetig erweitert. Auch im Jubiläumsjahr reicht das vielfältige Weiterbildungsangebot wieder von Basisqualifikationen wie der „Fitnesstrainer-B-Lizenz" oder der „Gruppentrainer-B-Lizenz" bis hin zu Aufbauqualifikationen wie dem „Gesundheitstrainer" und dem „Berater für Sporternährung". Neu im Angebot ist der Lehrgang zur „Fachkraft für Betriebliches Gesundheitsmanagement". Damit ist erstmals eine staatlich geprüfte und zugelassene Qualifikation im wachsenden BGM-Segment möglich. Die „BSA-Lehrgangsreise Mallorca" findet zwischen dem 16. und 23. September statt.

Jahreshöhepunkt für Fitnessbegeisterte

1998, als Frankreichs Fussballer rund um Zinédine Zidane sich zum ersten und bisher einzigen Mal den Weltmeistertitel sicherten, entstand auch eine Idee, die bei den Fitnessbegeisterten schnell auf reges Interesse stiess. Mit der „BSA-Lehrgangsreise Mallorca" sollte man nicht nur eine Woche unter Palmen oder an einer malerischen Badebucht unter der Sonne Mallorcas verbringen, sondern sich auch fortbilden und die neuen Kompetenzen gewinnbringend in den Betrieb miteinbringen können, um so neue Kundengruppen zu erschliessen. Gesagt, getan. In diesem Jahr feiert die „BSA-Lehrgangsreise Mallorca", die zweimal im Jahr stattfindet, ihr 20-jähriges Jubiläum und ist ein Jahreshöhepunkt für Fitnessbegeisterte. Und das in einer Zeit, in der die Qualifikation der einzelnen Mitarbeiter ein immer grösserer Erfolgsfaktor am Wettbewerbsmarkt ist.

Das besondere Lernfeeling

Interessenten erhalten die Möglichkeit, die Teilnahme an einem staatlich geprüften und zugelassenen Lehrgang mit einer einzigartigen Lernatmosphäre im sonnigen Mallorca zu kombinieren. Die Lerneinheiten absolvieren Teilnehmer beispielsweise unter freiem Himmel, am Strand oder im hoteleigenen Fitnessstudio. In den Pausen geniessen die Lehrgangsteilnehmer die Sonnenseiten des Lebens am Pool, am Strand oder nutzen die vielfältigen Sportmöglichkeiten (Fitness, Tennis, Joggen, Wandern, Mountainbike, Wassersport etc.).

Erfahrener Bildungspartner

Die Durchführung der Lehrgänge übernimmt seit 20 Jahren die BSA-Akademie, die wiederum mit 35 Jahren Erfahrung ein hohes Ansehen in der Branche geniesst. Von über 60 staatlich geprüften und zugelassenen Qualifikationen, welche die BSA-Akademie an bundesweiten Lehrgangszentren in Deutschland und Österreich anbietet, kann eine Vielzahl auch auf Mallorca absolviert werden. Die Lehrgänge bestehen aus Fernlernen mit kompakten Präsenzphasen. Zeitnah nach der Anmeldung wird den Teilnehmern das Lehrgangsmaterial zugesandt, damit sie sich fachlich vorbereiten können, um gut gerüstet nach Mallorca zu kommen und den Lehrgang erfolgreich abzuschliessen.

Vielfältiges Lehrgangsangebot auf Mallorca

Die Teilnehmer wählen aus einem vielfältigen Angebot an Lehrgängen und qualifizieren sich z.B. als Fitnesstrainer, Gruppentrainer, Athletiktrainer, Ernährungstrainer oder geniessen einen Lehrgang zum Mental- oder Entspannungstrainer auf Mallorca, denn für diese Lehrgänge bietet die herrliche Umgebung eine zusätzliche Inspiration.

Auf Mallorca zur „Fachkraft für Betriebliches Gesundheitsmanagement"

Das Lehrgangsangebot auf Mallorca entwickelt sich stetig weiter und orientiert sich an aktuellen Entwicklungen und Herausforderungen in Wirtschaft und Gesellschaft. So bieten die Veranstalter der Lehrgangsreise in diesem Jahr zum ersten Mal die Qualifikation „Fachkraft für Betriebli-

ches Gesundheitsmanagement (IHK)" an. Absolventen erhalten nach ihrem Abschluss sowohl eine Urkunde der BSA-Akademie als auch ein Zertifikat der Industrie- und Handelskammer. In Deutschland erkranken Arbeitnehmer immer häufiger wegen Überlastung und Erschöpfung. Die Zahl der daraus resultierenden Fehltage sei von 2012 bis 2016 von 19,97 Millionen auf 30,53 Millionen im Jahr gestiegen, berichtete jüngst die Funke Mediengruppe und berief sich auf eine Antwort des Bundesgesundheitsministeriums. Mit dem Lehrgang zur „Fachkraft für Betriebliches Gesundheitsmanagement (IHK)" erwerben die Teilnehmer die erforderlichen Kompetenzen, um den Aufbau eines systematischen Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) in Unternehmen und in öffentlichen Einrichtungen professionell zu unterstützen und damit gezielt in die Praxis zu integrieren, was die Gesundheit der Mitarbeiter stärken und Fehltage reduzieren kann. Der Bedarf an qualifiziertem BGM-Personal wächst stetig.

Was beinhaltet das Leistungsangebot?

Das exklusive Leistungsangebot der BSA-Lehrgangsreise umfasst neben dem gebuchten BSA-Lehrgang und der kompletten Reisebetreuung, den einwöchigen Aufenthalt mit HP und Bustransfer zum Hotel, freie Flughafenwahl (soweit möglich), Tischgetränke, das BSA-Unterhaltungsprogramm sowie eine Reiserücktrittsversicherung.

Nächster Termin: 16. bis 23. September 2018

Die nächste Möglichkeit, einen BSA-Lehrgang auf einer der beliebtesten Ferieninseln Europas zu absolvieren, bietet sich für Interessenten in der Woche vom 16. bis 23. September 2018. Wer mit dabei sein will, sollte sich schnell entscheiden, da nur ein sehr begrenztes Kontingent an Plätzen vorhanden ist.

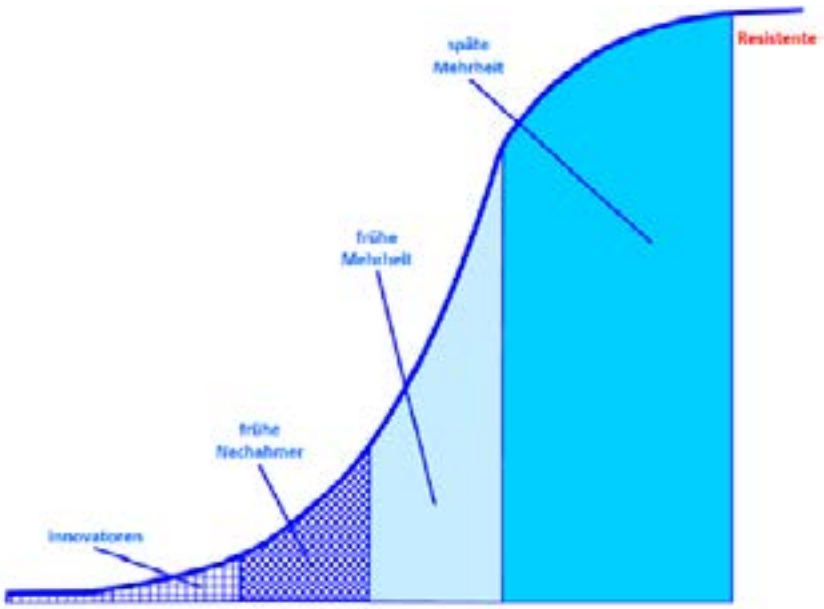
Weitere Informationen:
www.bsa-akademie.de/mallorca

Die Segmentierung der Fitnesscenterkunden

Paul Eigenmann / QualiCert AG

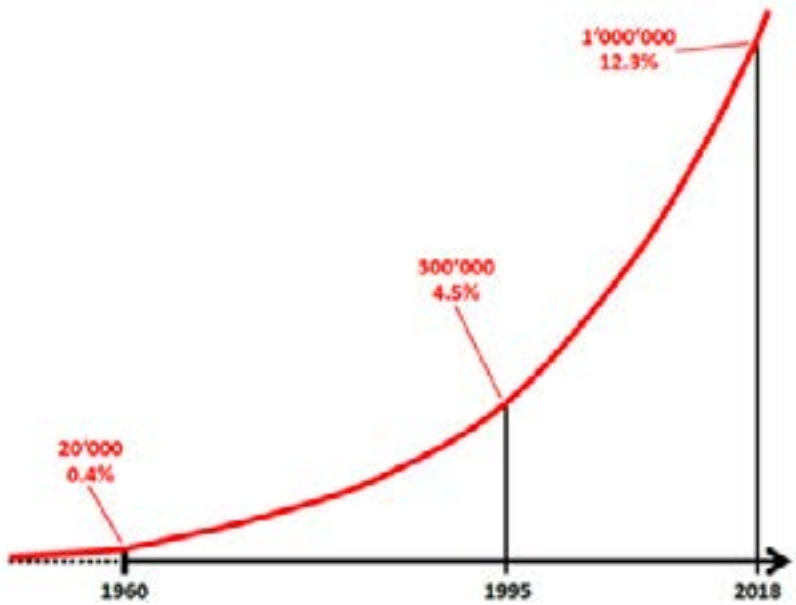
Anfang der Sechzigerjahre des letzten Jahrhunderts betrieben knapp 20'000 — fast ausschliesslich — junge Männer gerätegestütztes Krafttraining in Einrichtungen, die mit den heutigen Fitnesscentern nur mit viel Phantasie vergleichbar waren. Bei den Krafttrainingsgeräten handelte es sich um Lang- und Kurzhanteln sowie Bänke und einige Zugmaschinen. Herz-Kreislauf-Trainingsgeräte suchte man vergebens und erst etwas später konnte man die ersten Nautilus-Geräte — entwickelt von Arthur Jones und in der Schweiz verbreitet von Werner Kieser — entdecken. Es braucht keine wissenschaftlichen Untersuchungen, um heauszufinden, dass die 20'000 jungen Männer von 1960 bezüglich ihrer Trainingsbedürfnisse eine weit homogenere Gruppe darstellten als die etwa eine Million Fitnesscentermitglieder im Jahr 2018 (Grafik 1).

Wobei Werner Kieser ja schon damals eine Segmentierung vornahm, eine Segmentierung in solche, die trainieren, und solche, die relaxen und sich erholen (von was?) wollten... Die Gruppe, welche trainieren wollte, waren die sogenannten Innovatoren einer neuen Verhal-tensweise: Fitnesstraining zur Erhöhung des kontraktilen Potentials und dadurch auch der Kraft. Wie umfangreiche Forschung ergab, folgt die Durchdringung (Diffusion) der Bevölkerung mit neuen Verhaltensweisen einem typischen Muster (siehe Grafik 2):



Grafik 2: Die Marktdurchdringung neuer Verhaltensweisen

- Auf die Innovatoren folgen die schnell zu begeisternden frühen Nachahmer.
- Die frühe Mehrheit neigt nicht zu Enthusiasmus für neue Verhaltensweisen, sondern muss vielmehr mit Argumenten überzeugt werden, was deutlich länger braucht.
- Die späte Mehrheit ist gekennzeichnet durch eine hohe Skepsis gegenüber Neuem und verhält sich oft grundsätzlich konservativ und abwartend.
- Schliesslich bleiben die Resistenten. Sie übernehmen neue Verhaltensweisen kaum oder wenn überhaupt mit grosser Verzögerung.



Grafik 1: Die Entwiklung der Fitnessmitgliederzahl

Die Innovatoren und frühen Nachahmer waren — mit Ausnahme einiger Leistungssportler — allesamt Autodidakten. Sie lernten vorerst aus den US-Kraft- und Bodybuilding Magazinen, später auch aus den entsprechenden deutschsprachigen Publikationen sowie aus vielen eigenen Erfahrungen. In der Zwischenzeit sind die Innovatoren und frühen Nachahmer 60, ja 70 und mehr Jahre alt, aber immer noch da, und ausserdem sind aus den Nachfolgegenerationen viele weitere, schnell zu begeisternde „frühe Nachahmer" Teil der Branche geworden.

Neben der Tatsache, dass die Bedienung von traditionellen Kraft- und Herz-Kreislauf-Trainingsgeräten grundsätzlich nicht schwierig ist, sind von der Million Fitnessmitglieder des Jahres 2018 — sehr defensiv geschätzt — sicherlich 200'000 jener Bevölkerungsgruppe zuzurechnen, die in ihrem Geiste und bezüglich ihrer Trainingskompetenz den Innovatoren und den früher Nachahmern der Sechziger- und

Siebzigerjahren des letzten Jahrhunderts entsprechen.

Eine Norm, welche Instruktion und ständige Beaufsichtigung für alle verlangt, vernachlässigt die Bedürfnisse eines erheblichen Teils der Kunden. Es sind jene Kunden, welche sich ihre Trainingsprogramme selbst zusammenstellen oder sich diese ausserhalb des Fitnesscenters zusammenstellen lassen. Es sind jene Kunden, die nach dem erstmaligen Betreten eines Fitnesscenters die anwesenden Instruktoren fragen: „Habt Ihr neben der sitzenden Leg-Curl-Maschine nicht auch noch eine liegende?" oder „Habt Ihr keine Smith-Machine?" Es sind wissende Kunden. Warum müssen diese instruiert werden? Ganz abgesehen davon, dass die obligatorische Instruktion für alle auch gar nicht der Realität entspricht. Eine moderne Norm — wie beispielsweise FitSafe — verlangt die Sicherstellung der Trainingskompetenz. Aber natürlich nicht nur mit der Bestimmung „Das Center stellt die Trainingskompetenz der Kunden sicher.", sondern mit den Anforderungen wie folgenden (siehe auch Grafik 3):

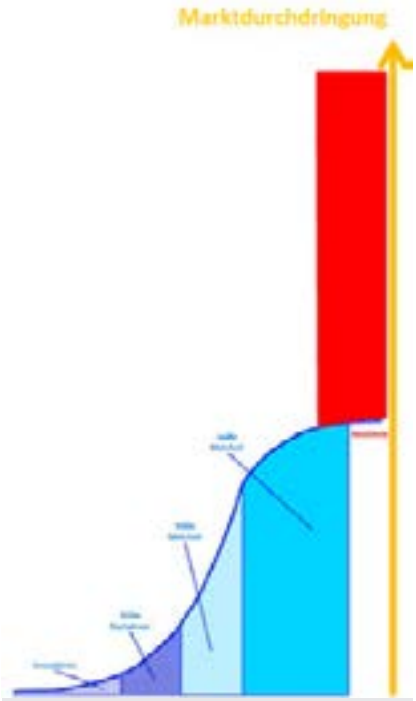
Sicherstellung der Trainingskompetenz
Das Center stellt die Trainingskompetenz der Kunden sicher.

Grafik 4: Generalisiertes Vorgehen der Norm FitSafe in Sachen Notfällen

Dazu verfügt das Center über einen Entscheidungsbaum mit detaillierten Handlungsanweisungen für alle Teilabläufe.

Solche Anforderungen sind in ihrer Art den Systemnormen wie ISO 9001 entnommen und machen die betreffende Norm sehr generalisiert anwendbar, weil sie wie im Beispiel nicht in die wirtschaftlichen Abläufe eingreifen und verlangen, dass eine gegebenenfalls nötige Instruktion im Abopreis inbegriffen sein muss.

Wie Grafik 4 zeigt, geht die Norm FitSafe bezüglich Sicherheit vergleichbar liberal und generalisiert vor. Nach der Identifikation der grundsätzlichen Gefahrenbereiche werden konkrete Gefahrenherde eruiert und darauf untersucht, ob schon medizinische Notfälle vorgekommen sind. Ist das der Fall, dann müssen für den betreffenden Gefahrenherd auf der Basis der



Grafik 5: Marktdurchdringung

festgestellten Ursachen Anforderungen formuliert werden, welche geeignet sind, das Risiko auf ein tolerierbares Niveau zu senken.

Wie die aus diesem generalisierten Ansatz hervorgegangenen Sicherheitsanforderungen lauten, erfahren Sie genauso in der nächsten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE wie die nicht unwesentliche Antwort auf die Frage, welcher Prozentsatz der Bevölkerung denn letztlich gegen Fitnesscentertraining auch langfristig Resistenz bewahren wird.

Grafik 3: Entscheidungsbaum Trainingskompetenz

Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Diplom

Die oberste Stufe der Berufsbildung innerhalb der Fitnessbranche, stellt nach der Berufslehre zum Fachmann für Bewegungs- und Gesundheitsförderung und dem Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis, der Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Diplom dar. *
Damit ist es dem SFGV gelungen innerhalb von nur fünf Jahren die Bildungslandschaft der Fitnessbranche zu professionalisieren.

Fünf Jahre ist für die Entwicklung der Bildungsstruktur eines Berufsbildes eine enorm kurze Zeitspanne. Andere Branchen haben teilweise Jahrzehnte für den Aufbau ihrer Bildungsstruktur benötigt.

Allein die Bezeichnung des Berufs Fachmann/Spezialist/Experte für Bewegungs- und Gesundheitsförderung setzt eine deutliche Grenze. Der SFGV will damit klarstellen, dass der sogenannte Fitness-„Instruktor" nicht das Ziel der Ausbildung ist. Weg vom Bild des „Instruierens" hin zur Kompetenz des Coachings. Das blosse Erklären und Korrigieren einer Übung kann nicht die einzige Tätigkeit von qualifizierten Fachkräften sein. Coaching bedeutet, die wirklichen Bedürfnisse eines Kunden zu erkennen. Diese gehen, was den gesunden Lebensstil angeht, weit über das eigentliche Training hinaus. Es bedeutet, in Krisen zu motivieren, zu begleiten, zu unterstützen, Anpassungen durchzuführen, Test- und Trainingsdaten zu analysieren und vieles mehr. Das Arbeitsfeld des Experten Bewegung und Gesundheit ist die Schnittstelle zwischen Rehabilitation und Prävention. Sein Fokus liegt deshalb auf dem medizinischen Fitnesstraining, welches neben dem reinen Fachwissen auch eine bereits vorhandene längere Berufserfahrung verlangt.

Eine staatlich anerkannte Ausbildung ist das Fundament jedes Berufs. Nur dadurch sind Leistungen vergleichbar. Nur dadurch hebt sich das Niveau der gesamten Branche. Nur durch diese transparenten Strukturen erhält der Beruf gesellschaftliche und politische Anerkennung. Verbände, Ausbildungsinstitutionen und Lehrbetriebe müssen sich dabei an Berufsbildungsgesetze halten. Es ist naheliegend, dass es beim Aufbau und der Organisation der Ausbildung schwierig ist, den verschiedenen Interessen gerecht zu werden.

Hier ein kurzer Abriss über den aktuellen Stand der Entwicklung der Diplomstufe:

Experte/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung
Die Prüfungsordnung und die Wegleitung wurde vom Staatsekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) am 22. Oktober genehmigt und in Kraft gesetzt.
Von Januar bis April dieses Jahres wurden die Lern- und Leistungsziele der einzelnen Module in einer Arbeitsgruppe (ausgewählte Vertreter der Branche und der einzelnen Schulen) erarbeitet. Am 19. April 2018 sind die Lernziele durch die Qualitätssicherungskommission (QSK) genehmigt worden. In Kürze werden einige akkreditierte Schulen die einzelnen Module aufnehmen und den Unterricht anhand der vorgegebenen Lernziele planen. Voraussichtlich werden Ende des Jahres 2018 die ersten Module buchbar sein.

Kurzer Überblick über die Module
Im Basismodul 1 „Pathologie/Psychopathologie" werden diverse Krankheitsbilder, mit welchen auch der Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung in seiner Tätigkeit zu tun hat, vermittelt. Diese umfassen Erkrankungen des aktiven- und passiven Bewegungsapparat, des Herz- und Gefässsystems, des Respirationstakt, des Stoffwechsels, des Nervensystems, einfache Psychopathologien und viele mehr. Der Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung muss mögliche Ursachen und Symptome dieser Erkrankungen kennen. Auf der Basis dieses Wissens, kann er entscheiden, welche bewegungsmedizinischen und gesundheitsfördernden Massnahmen indiziert sind und auch was kontraindiziert ist. Die Diagnostik ist und bleibt Sache des Arztes. **Aufgrund des erhobenen Wissens aus diesem Modul wird dieser aber den Experten Bewe-**

** Der Einfachheit halber wird in diesem Artikel auf die weibliche Form der Berufszeichnung verzichtet, wohlwissend, dass gerade in unserer Branche die Fachfrauen, Spezialistinnen und Expertinnen stark vertreten sind.*

gungs- und Gesundheitsförderung als Partner ansehen, der für die Umsetzung der bewegungsmedizinischen Massnahmen verantwortlich ist.

Die Hauptmodule 1 und 2 beinhalten die **Planung und die Umsetzung** des gesundheitsorientierten Coachings. Trainingsplanerstellung aufgrund der Analyse von Testdaten — Planerstellung und Plananpassung aufgrund gesundheitliche Einschränkungen — einfühlsames Coaching, um gerade Personen mit Erkrankungen/Verletzungen die nötige Sicherheit und Aufmerksamkeit zu geben, die so oft im schulmedizinischen Rehabilitationsprozess fehlen.

Hauptmodul 3 „Kundenbindung" vermittelt die notwendigen Werkzeuge, um Kunden in einem gesundheitsorientierten Center zu Stammkunden zu machen. Ebenso werden Massnahmen zur Kundenneugewinnung in gesundheitsorientierter Ausrichtung erarbeitet.

Im Hauptmodul 4 „Leadership" dreht sich alles um das Selbstmanagement. Experten Bewegung und Gesundheit werden häufig bereits kleinere Teams bzw. Bereiche leiten. Um dies zu bewältigen, muss sich der Experte bzgl. seiner Arbeitsorganisation, seines Umgangs mit den eigenen Ressourcen selber managen können. Er steht mit seiner Vorbildfunktion an vorderster Front und überträgt seine Leistung auf seine Mitarbeiter.

Das **Wahlmodul 1** gibt Einblick in die Abläufe anderer Gesundheitsanbieter und zeigt Wege auf, wie ein Netzwerk im Gesundheitswesen aufgebaut und gepflegt werden kann, während das **Wahlmodul 2** auf das Führen eines eigenen gesundheitsorientierten Unternehmens vorbereitet. Es beinhaltet das normative und das strategische Management und legt den Schwerpunkt auf das operative Management eines Centers.

Berufliche Chancen des Experten Bewegung und Gesundheitsförderung

Die Erwartungen an unsere Branche haben sich in den vergangenen Jahren drastisch geändert. Bisher war es üblich, dass in einem Center alle Fassetten des Fitnesssports vertreten waren. Somit trafen gesundheitsorientierte Präventivsportler auf leistungsorientierte Athleten. Die einen möchten ihre Freizeit sportlich gestalten, die anderen eher ihre Rehabilitation/Prävention durch Training unterstützen. Diese Schnittmenge driftet immer weiter auseinander. Den spezifischen Ansprüchen dieser verschiedenen Kunden kann in Zukunft kein Center mehr nachkommen, wenn es sich nicht spezialisiert. Deshalb wird der Experte Bewegung und Gesundheit an der Schnittstelle des Gesundheitswesens der Schweiz und den gesundheitsorientieren Fitnesscentern eine Schlüsselfunktion einnehmen.

Weiterführende Informationen finden Sie in der Prüfungsordnung, welche unter www.bewegung-und-gesundheit.ch und „Diplom" einsehbar ist.

André Tummer
Vorstandsmitglied SFGV,
Ressort Bildung und Akkreditierung

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 eidgenössischem Fachausweis	Sekundär Prävention
EFZ «Fachmann/-frau Bewegungs- und Gesundheitsförderung»	seit 2012 (berufliche Grundbildung)	Primär Prävention

Anzeige

Gute Figur und Vitalität

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

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

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

fitness.com
THE GLOBAL FITNESS COMMUNITY

Anzeige

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

EM-Team-Gold für die Schweiz – ein Tag für die Ewigkeit

Es gibt Tage im Leben, die vergisst man nie. So dieser denkwürdige Samstag am 12. Mai 2018 in Novi Sad. Knapp nach 19 Uhr trat das Schweizer Frauen-Team seine letzte Etappe zum grössten Erfolg seiner Geschichte an. Dies nach zu-Null-Siegen gegen Mit-Favorit Kroatien, Schweden, Slowakei und Bulgarien.

Jeder Teamfight ist auch immer ein Kampf der Coachs um die richtigen Strategien und Taktiken. Hier in Novi Sad zwischen Loria Salvatore (Italien) und Franco Pisino (Schweiz). Noémie Kornfeld, von Coach Pisino als erste Kämpferin gesetzt, zeigt den Kampf ihres Lebens gegen Clio Ferracuti, eine erfolgreiche, starke Gegnerin mit zwei U21-EM Titeln, einem 2. Rang am Karate1 Series A Turnier 2017 in Toledo. Schon zweimal (2012/13) hatte Kornfeld Team-Bronze gewonnen. Jetzt hatte sie bereits Silber. Zu wenig, um wirklich glücklich zu sein. Zu nahe am Ziel des grossen Titels. 3:2 heisst es am Schluss für Kornfeld, immer agil, variantenreich und hoch-fokussiert. Den Siegpunkt erzielt die Schweizerin vier Sekunden vor Schluss.

Somit steht es 1:0 für die Schweiz. Nun ist Elena Quirici, am Morgen zum zweiten Mal Europameisterin geworden, bereit zum Kampf gegen Laura Pasqua. Eine erfahrene Kämpferin als Siegerin der Karate1 Premier League Turniere von Salzburg 2015/11, einer WM-Bronzemedaille 2014 und 2 EM-Silbermedaillen 2011 (hinter Diana Schwab) und 2010. Bei noch 1,11 Minuten verbleibender Zeit geht Quirici mit einem ultraschnellen Konter-Tsuki in Führung. Keine Chance zum Wegdrehen für Pasqua. Auf den Bänken fast kein Halten mehr. Dann gleicht Pasqua 43 Sekunden vor Schluss aus. Der Adrenalinspiegel steigt. Vier Sekunden vor Schluss noch ein Keikoku gegen Quirici. Dann 3,2,1,0. Der ganze Kampf, eine taktische Meisterleistung. Schluss. Aus. Gold. Die Schweizer Frauen sind Europameisterinnen 2018. Der erste Titel für ein Schweizer Team überhaupt.

Elena Quirici – Europameisterin 2018 in Novi Sad

Es war ein grosser Tag für Elena Quirici aus der Schweiz, die nicht weniger als zwei Goldmedaillen gewann. In einem der packendsten Kämpfe des Tages wurde Elena Quirici als kontinentale Titelverteidigerin in weiblichem Kumite -68kg proklamiert. Die 24-jährige Karateka besiegte Irina Zaretska aus Aserbaidschan im Finale. Ein Kampf, den Quirici in den letzten Sekunden des Kampfes mit einem späten "Yuko" beendete.

"Ich bin sehr glücklich! Die ganze harte Arbeit hat ihre Ergebnisse und ich bin einfach so begeistert, dass ich Gold gewonnen habe", sagte Quirici. "Es wird ein ganz besonderer Tag für mich und auch grossartig für die Schweiz. Wir mögen ein kleines Land sein, aber wir haben heute gezeigt, dass wir auch stark sind", fügte die Schweizer Heldin hinzu.

Eröffnung Haus der Medizin

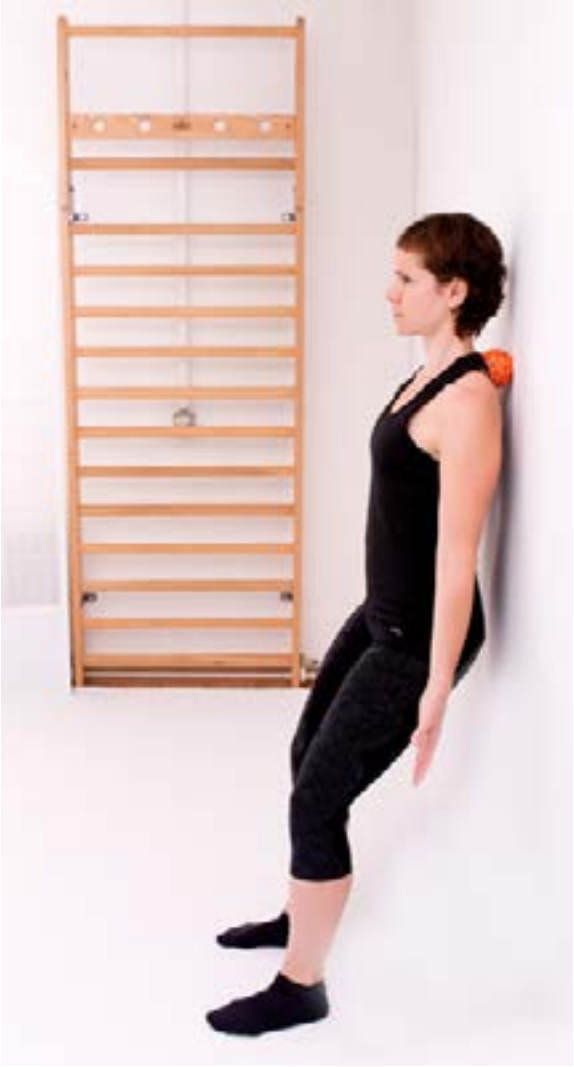
Am Samstag, 24. März fand die Eröffnung des Haus der Medizin in Neunkirch bei Schaffhausen mit über 1'500 Besuchern statt. In diesem Zentrum befinden sich fünf Ärzte, welche sämtliche ihrer Patienten eingeladen haben, eine Physiotherapie und ein Gesundheitszentrum. Besitzer Andi Hedinger verfügt nun neben bereits zwei anderen milon Lokalitäten über einen dritten milon Standort mit ganz klarer Positionierung im Gesundheitsmarkt.

Ein weiteres Premium Training Center eröffnet

In Sion wurde vor einigen Wochen das no time premium training eröffnet. Dieses ist ein qualitativ hochwertiges Trainings- und Wellnesscenter, das exklusive Dienstleistungen und individuelles Coaching bietet. Als Direktor zeichnet sich Glenn Mariéthoz verantwortlich.

Anzeige

„Sex, Drugs & Blackroll?! – Ein Hype unter der Lupe“



Einmal vor und zurück, nach links und nach rechts, mal hoch dann wieder runter und zu guter Letzt noch einmal im Kreis herum. Rolling Stones war gestern.... die neuen Stars am Fitness-Rock`n Roll-Himmel sind die Rolling Rolls.

Diskussionen über Pro und Kontras teilen die Lager! Aussagen wie ”nur herzwärts”, „Trend ohne Nutzen”, „nur in eine Richtung rollen”, „nicht über Knochen bzw. Gelenke rollen”, ”lass es lieber bleiben” halten sich hartnäckig in der Branche und werden widersprüchlich diskutiert.

Höchste Zeit, um etwas Licht ins Dunkle zu bringen. Vorweg möchte ich sagen, dass meine hier dargelegte Meinung, im Speziellen über die Blut- und Lymphgefässe, von Prof. Dr. Andree Vleeming, einem der weltweit führenden Anatomen, in einem persönlichen Gespräch bestätigt wurde.

Wann immer ich mit einer Frage konfrontiert werde, in der es darum geht, ob eine Belastung auf dem Organismus vertretbar ist oder nicht, versuche ich eine Alternativ-Belastung zu suchen, sprich eine Alltags- oder Trainingsbelastung, der wir ausgesetzt sind und setze sie der zu beantwortenden Frage gegenüber. Dies hat sich über die Jahre hinweg als gute Taktik erwiesen. Oft wird einem dann auf einmal bewusst, dass wir uns in der natürlichen Umgebung und Bewegung den gleichen, wenn nicht höheren Belastungen aussetzen.

Bevor wir nun auf die einzelnen Fragen eingehen, möchte ich betonen, dass ich ein grosser Befürworter der Selbstbehandlung mittels Massagerolle bin. Trotzdem gibt es selbstverständlich auch in diesem Bereich „vermutete“ Kontraindikationen, die wir berücksichtigen müssen.

„Vermutete“ deshalb, weil es auch heute nach wie vor keine evidenzbasierten Forschungsarbeiten gibt, welche die Kontraindikationen des „Rollens“ auch wirklich bestätigen bzw. widerlegen. Somit sind die Aussagen beider Lager zu einem grossen Teil auf Hypothesen aufgebaut, was im Übrigen in dieser Branche zu 90% der Fall ist.

Allerdings gibt es bereits evidenzbasierte Arbeiten (von Schleip et al.), welche den positiven Effekt beschreiben. Genauso gibt es genügend praktische Erfahrungen diesbezüglich, die den positiven Effekt bestätigen, inklusive meinen eigenen Erfahrungen.

Die hier dargelegten Meinungen und Äusserungen meinerseits sind ebenfalls nicht evidenzbasiert, sondern beruhen auf meinen Erfahrungen betreffend Anatomie/Physiologie, den in der Praxis erlebten Erfahrungen und logischen Überlegungen. Es soll eine Grundlage zur Diskussion darstellen und erhebt nicht den Anspruch auf Allgemeingültigkeit.

Wirkung auf Blutgefässe/ Lymphsystem

Kritiker sind der Meinung, dass, gleich wie bei der Massage, das Rollen nur von den Füssen zum Becken, also distal nach proximal bzw. herzwärts erfolgen soll.

Begründung 1: Beschädigung der Venen- und Lymphklappen möglich.

Stellungnahme: Wenn ich von oben nach unten Rolle, so baut sich nach dieser Theorie und wohl auch in der Praxis ein erhöhter Druck auf vor den Venen- und Lymphklappen, da Flüssigkeit nicht durch die Klappe kann. Hier geht aber ein Aspekt ganz klar vergessen; das fasziale Gewebe hat von der Bauweise einen Spielraum oder besser gesagt Pufferzone vorgesehen. Wenn ich also in der einen Richtung auf den „Schlauch“ drücke, dann dehnt er sich in die entsprechend freien Richtungen aus. Somit verteilt sich der Druck nicht nur auf die Klappen, sondern auch die Blutgefässe weiten sich vor der Klappe aus und man kann davon ausgehen, dass eine gesunde Person dies ohne weiteres auf diese Weise kompensiert.

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.

Begründung 2: Gefahr der Thrombose (Richtungsunabhängig).
Stellungnahme: Wenn in den Venen irgendwo ein Blutgerinnsel festsitzt, dann ist es rein theoretisch möglich, dass sich dieses durch die Massagerolle löst. Dies ist aber bei einer normalen Massage, Herz- Kreislauftraining, tägliches Sitzen etc. ebenfalls möglich. Somit denke ich nicht, dass hier der Massagerolle einen wesentlich höheren Stellenwert auferlegt werden muss.
Fazit: Sowohl die Blutgefässe wie auch die Nerven verlaufen in einer Schicht aus Bindegewebe. Durch die Massagerolle können wir einerseits diese „Schutzschicht" wie auch die Blutgefässe selber, positiv stimulieren und Ablagerungen vorbeugen.
Ein Restrisiko der oben aufgeführten, jedoch nicht evidenzbasierten Einwände bleibt immer, speziell bei Personen mit kardiovaskulären Beschwerden.
Mit dem gesunden Menschenverstand und dem Ausschliessen von Risikopatienten sehe ich in dieser Hinsicht keine nötigen Einschränkungen. Bei gebotener Vorsicht können sie den Druck auf die tiefen Strukturen minimieren, indem sie das Gewebe in eine Vorspannung bringen. Bei den Waden würde dies bedeuten, dass sie den Fuss in eine Dorsalextension führen.

Nicht über Knochen, Gelenke, Sehnen oder Bänder rollen

In gängigen Schulungen wird gelehrt, dass nicht über Gelenke, Knochenvorsprünge oder Sehnen gerollt werden soll.
Begründung:
Hier greifen die Kritiker, wie ich finde, auf sehr fantasievolle Begründungen zurück; das Rollen über die genannten Strukturen könne Entzündungen hervorrufen oder aber Schäden verursachen.
Stellungnahme: Wer sich mit funktioneller klinischer Anatomie beschäftigt hat, der weiss, dass es keinen Knochen gibt der frei liegt. Ausnahmen sind allenfalls das Schienbein und die Elle, doch auch diese sind mit einer Bindegewebeschicht überzogen.
Die Sehnen sind mitunter jene Strukturen, welche sehr hohe Belastungen übertragen. Sie sind kanalartig wie ein feines Schlauchsystem aufgebaut und nebst der Kraftübertragung für die Sensorik unersetzlich.
Gelenke sind ausnahmslos mit einer Manschette umhüllt, die von aussen für den Ungeübten oft nicht wahrgenommen und als knöcherne Struktur empfunden wird.
Fazit: Wer sich ein zeitgemässes Wissen über die funktionelle, myofasziale Anatomie und Physiologie angeeignet hat, der weiss, dass wir durch die in den Schulen gelehrte topografische Anatomie ein unrealistisches Bild der Strukturen in unserem Körper vermittelt bekommen und somit in die Irre geführt werden. Mittlerweile sind einige der myofaszialen Zuglinien nach Thomas Myers, welche nur ein Modell von vielen darstellen, durch die Doktorarbeit von Jan Wilke 2016 evidenzbasiert. Das heisst, es wurde klinisch am lebenden Menschen nachgewiesen, dass z.B. eine Dehnung der Mm. ischiocrurales zu einer Beweglichkeitszunahme der Nackenextensoren führt. So sind bzw. die Plantarfaszie und die Wadenmuskulatur nicht länger als isolierte Struktur zu betrachten. Wir wissen heute mit hundertprozentiger Sicherheit, dass die Plantarfaszie nichts anderes ist als die „verlängerte Achillessehne", welche über das Fersenbein frei beweglich ist. Die Gleitfähigkeit über den Fersen, ebenfalls evidenzbasiert, nimmt im Alter erheblich ab. Damit ist ein Teil der Koordinationsschwierigkeiten bzw. die eingeschränkte Laufdynamik im Alter zu erklären.
Um diese Funktionen wiederherzustellen bzw. ihre Leistungsfähigkeit aufrecht zu halten, ist es von erfolgsentscheidender Bedeutung die genannten Strukturen nicht isoliert zu betrachten, sondern sie in die Behandlung mit der Rolle zu integrieren. Diese „Verbindungen" werden durch das Rollen/Massieren über die Gelenke befreit. Eine eingeschränkte Verbindung dieser Strukturen beeinträchtigt das Verhalten der ganzen myofaszialen Zuglinie negativ.
Kontraindikationen sind ganz klar vermutet (Tendinitis/Osteitis), an dieser Stelle ist das Belasten auch mit der Rolle zu vermeiden. Hier sollten die umliegenden Strukturen gelöst werden, damit die Sehne wieder zu Ruhe kommt.

Welche weiteren Faktoren einen positiven oder negativen Effekt haben können und wie mein generelles Fazit ausfällt, finden Sie in der nächsten Ausgabe.

FUNCTIONAL 360° KINETIC COACH

Fleisch ist nur noch Beilage

Der Fleischkonsum in der Schweiz ist seit Jahren rückläufig. Grund dafür ist der boomende Vegi-Trend und das neue Gesundheitsbewusstsein. «Schweizer Fleisch. Alles andere ist Beilage.» Bis 2016 und damit gut zehn Jahre lang warb die Fleischbranche mit diesem Slogan und erntete dafür wiederholt Kritik. Weder Vegetarier, Ernährungswissenschaftler noch das Bundesamt für Gesundheit freuten sich über das knackige Sprüchlein, das den hiesigen Fleischkonsum hätte ankurbeln sollen. Es kam anders.

Die veränderten Konsumgewohnheiten und der damit verbundene Trend — weniger Fleisch ist mehr — haben dazu geführt, dass in der Schweiz pro Kopf so wenig Rind, Kalb, Schwein, Geflügel und Schaf konsumiert wird wie letztmals 1969: 48,1 Kilogramm. Zum Vergleich: 1987, der Fleischkonsum hatte seinen Höhepunkt erreicht, verdrückte man hierzulande von den Hauptfleischsorten 61,6 Kilo. Seit da geht es bergab. Aktuell verzehrt die Schweizer Bevölkerung von den Hauptsorten 48,8 Kilo.

Die abnehmende Tendenz des Konsums ist für Fleischverbands-Präsident Büttiker «ein Spiegelbild der Gesellschaft». Klar ist aber auch: Die Essensgewohnheiten haben sich verändert. Früher war ein Essen ohne Fleisch keine vollwertige Mahlzeit. Das gilt nicht mehr. Die vegetarische und vegane Küche erlebt derzeit einen regelrechten Boom. Viele entscheiden sich bewusst dazu, weniger Fleisch zu essen — oder verzichten ganz. Quelle: Blick

England führt Zuckersteuer ein

Im Kampf gegen Übergewicht und Karies hat Grossbritannien im April eine Steuer auf zuckerhaltige Getränke eingeführt. Sie sieht Abgaben von 18 Pence (rund 24 Rappen) pro Liter auf Getränke vor, die fünf Gramm Zucker pro 100 Milliliter enthalten, bei über acht Gramm sind es 24 Pence. Grossbritannien folgt damit ähnlichen Modellen wie in Frankreich, Norwegen und Mexiko. «Unsere Teenager konsumieren jährlich im Schnitt fast eine Badewanne voll zuckerhaltiger Getränke», erklärte der britische

Minister für öffentliche Gesundheit, Steve Brine. Das trage zu dem beunruhigenden Trend zum Übergewicht bei. Die Abgabe werde dabei helfen, den Zuckerkonsum zu senken.

Die Regierung rechnet durch die Steuer mit Einnahmen von jährlich 240 Millionen Pfund (324 Millionen Franken). Das Geld soll unter anderem für Sportprogramme für Kinder sowie für Schulessen ausgegeben werden. Gleichzeitig hofft die Regierung, dass die Getränkehersteller den Zuckergehalt in ihren Produkten eigenständig senken.

Einige Firmen reagierten bereits im Vorfeld der Steuer und senkten den Zuckergehalt in ihren Getränken. Beispielsweise wurde der Coca-Cola-Konzern bei den Marken Fanta und Sprite aktiv. Auch der dortige Branchenzweite Britvic und die Handelsunternehmen Lidl und Tesco handelten bereits im Vorfeld. Quelle:schweizerbauer.ch — sda

Das Herz sagt Danke!

Die mediterrane Küche schmeckt nicht nur ausserordentlich gut, sie ist zudem auch noch gesund. Eine spanische Studie zeigt auf, dass sich die an Olivenöl reiche Mittelmeerküche positiv auf das Herz auswirkt.

Für die Studie wurden die Auswirkungen von drei gesunden Ernährungsweisen ausgewertet. Die Teilnehmer hielten sich während einem Jahr an die Diät. Dabei wurden ihre Cholesterinwerte überwacht. Zwei der drei Diäten basierten auf der traditionellen mediterranen Kost — hier stehen vor allem viel Gemüse, Obst, Hülsenfrüchte und Fisch auf dem Speiseplan. Bei der einen Ernährungsweise wurden zusätzlich Nüsse verabreicht, bei der anderen gab es noch etwa vier Esslöffel Olivenöl mehr dazu.

Bei der dritten Diät wurde vor allem auf eine gesunde Ernährung geachtet, die Menge an rotem Fleisch, Fertigprodukten, Süssigkeiten usw. wurde reduziert. Bei allen drei Ernährungsweisen waren die Auswirkungen auf die herzschützende Funktion des HDL-Cholesterins positiv. Bei der Gruppe, die täglich noch eine Portion Olivenöl mehr zu sich

nahm, zeigte sich diese Verbesserung besonders deutlich, wobei die Unterschiede laut den Forschern nicht sehr gross waren.

Laut den Forschern verbessert die Extra-Portion an Olivenöl einige der Schlüsselfunktionen des HDL-Cholesterins. Es trägt auch dazu bei, dass die Blutgefässe offen bleiben und das Blut somit gut zirkulieren kann. Die Studie erschien in der Fachzeitschrift «Circulation». Quelle: Blick

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

Ratio AG verstärkt Vertriebsteam in der Schweiz

Der exklusive Distributor für gym80, StarTrac, StairMaster, Nautilus, Schwinn und weitere führende Top-Marken in der Schweiz, verstärkt erneut sein Vertriebsteam in der Schweiz. Als neuer Kundenberater betreut Christian Le Gall alle Kunden und Interessenten in den französischsprachigen Landesteilen. Hierbei kommt ihm seine grosse Erfahrung als Branchenprofi unter anderem bei Silhouette und Equinox in den USA zugute. Christian Le Gall war zudem lange bei der FitsPro in der Ausbildung und Schulung von Fitnessfachkräften tätig.

"Mit Christian Le Gall haben wir einen sehr kompetenten und erfahrenen Teamplayer gewonnen, der optimal in unsere Firma passt. Jetzt können wir noch schneller persönlich für unsere Kunden in der welschen Schweiz da sein", erklärt Michel Koch, Leiter Marketing und Verkauf von Ratio. "Ich freue mich sehr auf meine Aufgabe bei der Ratio. Als Ziel habe ich mir gesetzt, die hohe Dynamik des Unternehmens und das breiteste Angebot am Markt für unsere Kunden zu nutzen, um mit zukunftsweisenden Projekten die Entwicklung der Fitnessbranche in der Romandie weiter voranzutreiben" — so Christian Le Gall.

Patrick Meininger neuer Chief Financial Officer

Patrick Meininger (46) verstärkt seit Kurzem als Chief Financial Officer (CFO) das Managementteam und Executive Committee des Münchner Sportstech-Unternehmens eGym. Der gebürtige Münsteraner war zuvor in leitenden Positionen bei schnell wachsenden Marketing- bzw. produzierenden Unternehmen tätig.

Patrick Meininger ist bei eGym für die Bereiche Finanzen, Recht und Unternehmensentwicklung verantwortlich. Besonders reizvoll an seiner neuen Position findet es der studierte Wirtschaftsinformatiker und Master of Business Administration (MBA), „das schnelle Wachstum bei eGym mitzugestalten". Zu seiner Motivation, ins Unternehmen zu wechseln, sagt Meininger: „eGym hat ein fantastisches, junges Team. Und unsere vielen innovativen Produkte treiben die digitale Vernetzung im Fitnessstudio voran, so dass es endlich für alle Zielgruppen funktioniert. Fitness und Gesundheit gehören für mich zu den wichtigsten Zukunftsthemen, deren riesiges Potenzial — auch und insbesondere für eGym — heute noch gar nicht absehbar ist."

Zuletzt war Patrick Meininger CEO eines Kinderwagenherstellers und davor u. a. CFO eines Online-Werbenetzwerks, dessen Wachstum er von fünf bis über 300 Millionen Euro Umsatz mitbegleitet hatte. Ausserdem war er als Investment-Manager für Wellington Partners tätig. Patrick Meininger ist verheiratet und hat einen Sohn. In seiner Freizeit fährt er Ski und spielt Golf. Angesprochen auf seinen Fitnesszustand erklärt Patrick Meininger stolz: „Ausweislich der eGym Member App liegt mein Biologisches Alter immerhin um zehn Jahre unter meinem tatsächlichen Geburtsdatum."

eGym Gründer und CEO Philipp Roesch-Schlanderer: "Patrick passt ganz hervorragend zu uns, denn wir wachsen mit unverändert hohem Tempo weiter: Mitarbeiter, Produkte, Umsatz — all unsere Kennzahlen zeigen steil nach oben; hinzu kommt die Ausdehnung unseres Geschäfts in rund 20 internationale Märkte, darunter die USA. Dafür brauchen wir in unserem Team auch gestandene Manager, die mit sich sehr dynamisch verändernden Wachstumsunternehmen bestens vertraut sind."

Staffelübergabe bei McFIT – Rainer Schaller übergibt das operative Kerngeschäft

Nach über 20-jähriger Firmengeschichte, die Rainer Schaller (49) persönlich ins Leben gerufen und bis zum heutigen Tag als Gründer, CEO und alleiniger Gesellschafter geprägt hat, folgt nun eine elementare Änderung: mit sofortiger Wirkung zieht sich Rainer Schaller aus dem operativen Kerngeschäft der McFIT Global Group zurück und übergibt diesen Zweig an seinen COO Vito Scavo.

Zitat Rainer Schaller: „In der Vergangenheit gab es schon einige Personen, die diese Position eine Zeit lang ausgeübt haben, aber bei niemandem anderen hätte ich diesen Schritt guten Gewissens und mit so viel Sicherheit gehen können." Und weiter: „Unser Unternehmen hat eine besondere Kultur, die man verinnerlicht haben muss, um sie weiter tragen zu können. Vito Scavo ist sowohl menschlich als auch fachlich die perfekte Besetzung des COOs. Er versteht das Geschäft von Grund auf und hatte bereits mit 19 Jahren sein erstes Studio."

Vito Scavo (43) ist ein Vollblut-Selfmademan. Ihn haben der Erfolg von McFIT und Rainer Schaller als Person fasziniert und gereizt, wie auch die einmalige Erfolgsgeschichte des Unternehmens. Daher war es schon früh sein Ziel für McFIT zu arbeiten. Seine Bewerbungen führten allerdings nie zu einem Gespräch. Zitat Vito Scavo: „Aufgeben war für mich zu keiner Zeit eine Option. Also wusste ich, dass ich einen anderen Ansatz finden musste, um auf mich aufmerksam zu machen."

Im Jahr 2011 gründete er folglich „Happy Fit" und eröffnete in kürzester Zeit 14 Filialen in Italien. Extrem schnell, erfolgreich und ohne viel Kapital im Hintergrund. Diese in Italien wie Pilze aus dem Boden schiessenden Studios gingen nicht spurlos am Unternehmen McFIT vorbei, welches Vito Scavo erneut kontaktierte – diesmal mit Erfolg und dem Angebot, alle Filialen zu verkaufen. Die gemeinsame Wellenlänge zwischen Rainer Schaller und Vito Scavo zeigte sich sofort. Per Handschlag wurde die Integration der Fitnessstudio-Kette „Happy Fit" in die McFIT Global Group besiegelt und Vito Scavo als COO Mitarbeiter des Konzerns.

„Endlich bei McFIT zu arbeiten war meine Voraussetzung für den Verkauf", ergänzt Vito Scavo. „Die „Happy Fit"-Studios hatte ich bewusst in Allem schon so nah an das Design, den Aufbau und die Ausstattung der McFIT Studios angelehnt, dass sie lediglich noch im Namensschild umgebrandet werden mussten, um zu den bestehenden originalen Studios zu passen." Weiterhin ergänzt er zurückhaltend, aber stolz: „Im Nachhinein muss ich schmunzeln, wenn ich darüber nachdenke, wie das alles zustande kam und dass wir heute an diesem Punkt stehen."

Vito Scavo ist nicht nur seit 2014 COO der McFIT Global Group und übernimmt nun das operative Kerngeschäft von Rainer Schaller — er ist seit 2018 auch gleichwertiger Partner bei McFIT in Italien und somit wirtschaftlich am Erfolg des Unternehmens beteiligt.

Rainer Schaller wird sich weiterhin um visionäre Themen kümmern, einen Think Tank ins Leben rufen und grundsätzlich die Markenentwicklungen im Konzern weiter vorantreiben. Seine Prioritäten sind unter anderem: Erlebniskonzepte, Kreation und Design. Neue Projekte wie die Künstler-Management-Agentur „TIGERPOOL", die aktuell dem Designer „Marcell von Berlin" zur Seite steht, seine Marke zu etablieren, wie auch eine eigene Model-Agentur sind Teil seines Alltags. Das einmalige Vorhaben in Oberhausen „The Mirai" gestaltet Rainer Schaller aktiv mit aus, um die gigantische Vision des Baus eines weltweiten Zentrums für Fitness Wirklichkeit werden zu lassen. Zitat Rainer Schaller: „Bei allem, was wir vorhaben, schaue ich mit Freude darauf, wie Vito Scavo in unserem Kerngeschäft in meine Fussstapfen tritt und seine eigenen dazu setzt. Mein Gefühl und der Zeitpunkt dafür waren nie besser."

INLINE und INJOY – Veränderung in der Geschäftsführung

Nach einem intensiven Jahr der Neuausrichtung, einschliesslich organisatorischer Veränderungen und wegweisender Entscheidungen zu Gunsten einer erfolgreichen Zukunft von INLINE und INJOY, hat sich Cristina Brandtstetter entschieden, per sofort das Unternehmen zu verlassen. Cristina Brandtstetter ist im November 2016 zu INLINE gekommen und war in ihrer Rolle als COO massgeblich an den entscheidenden Weichenstellungen und Change-Prozessen der INLINE Unternehmensgruppe beteiligt. Das Aufgabenportfolio von Cristina Brandtstetter geht per sofort auf Stephan Pfitzenmeier (CEO) über.

McFIT News

THE MIRAI – Eine Bewegung für mehr Bewegung

Beim European Health & Fitness Forum (EHFF) in Köln stellte Rainer Schaller, CEO und Gründer der McFIT Global Group, seine Vision der Zukunft von Fitness vor. „In der heutigen digitalen Zeit ist die Notwendigkeit für Bewegung nicht mehr zwangsläufig gegeben, da unser Leben grösstenteils online stattfindet und wir uns alles nach Hause bestellen können. Umso wichtiger ist es, sich bewusst für Bewegung zu entscheiden", so Schaller beim EHFF. Motivation und Erlebnis spielen daher heute eine grössere Rolle denn je. „Mit THE MIRAI geben wir dem Fitnesssport das weltweit erste Zentrum, damit aus einer Bewegung eine weltweite Bewegung und Fitness vom Breitensport zum Volkssport wird. Ich möchte der Branche, der ich so viel verdanke, etwas zurückgeben, denn ich bin fest davon überzeugt, dass die Welt eine bessere wird, wenn sich mehr Menschen bewegen", ergänzt Schaller in seiner Keynote. THE MIRAI soll alle Menschen, von jung bis alt, für den Fitnesssport begeistern - weit über die Grenzen von Oberhausen hinaus.

Moving the world of fitness

Alles um uns herum bewegt sich, Bewegung ist das bestimmende Prinzip des Lebens. Statistisch gesehen allerdings sitzt jeder von uns 13 Stunden am Tag — also fast immer, wenn wir nicht liegen. Dies führt zu enormen gesundheitlichen und finanziellen Herausforderungen für die Gemeinschaft und damit letzten Endes für jeden von uns. Stillstand macht krank. THE MIRAI steht für "Moving the world of fitness": Indem es Fitness auf ein neues Level gesellschaftlicher Relevanz hebt und damit mehr Menschen für Bewegung begeistert, um gesund und fit zu bleiben. Gesundheit ist heute mehr als nur ein Lifestyle — sie wird zum wahren Statussymbol. Zugleich bildet THE MIRAI die Plattform, die alle miteinander vernetzt, die Interesse, Bedarf, Beiträge und Lösungen an einer gesünderen Zukunft haben und beherbergt eine ganzjährige B2B-Plattform für Partnerschaften mit Unternehmen, Marken-Showrooms und Flächen für Konferenzen und Events. In Zeiten der Spezialisierung ist dieses Angebot aussergewöhnlich und weltweit einmalig.

JOHN REED Fitness Music Club eröffnet in Dresden

Mitte April eröffnete der neue JOHN REED Fitness Music Club mit einem exklusiven Opening-Event in der Altstadt von Dresden. JOHN REED bietet in Dresden auf rund 2'000 m2 eine Vielzahl an Trainingsmöglichkeiten von Cardio-, über Geräte-, Freihantel- und Functional Training, bis hin zu geführten Group Workouts, Live-Kursen und Personal Training. Mit den virtuellen Kursen von CYBEROBICS® stehen zusätzlich täglich zwischen 6—24 Uhr mehr als 50 Kurse zur Verfügung, die die Trainierenden an die schönsten Plätze der USA entführen.

McFIT eröffnet 250. Studio in Regensburg

Der neue Standort markiert mit dem 250. McFIT-Studio einen wichtigen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte. Im Jahr 1997 begründete Rainer Schaller mit seiner ersten "Fitnesshalle für alle" das Discount-Konzept auf dem deutschen Fitnessmarkt. Freies Training an Geräten war damit wesentlich mehr Menschen möglich als in der Zeit davor. Mit der Idee von fairen Preisen, komfortablen Öffnungszeiten und der richtigen Trainingsvielfalt hat McFIT entscheidend dazu beigetragen, dass aus einer Randsportart ein Massenphänomen wurde. Heute hat der Fitnesssport hierzulande mehr Mitglieder als in Fussballvereinen gemeldet sind. Im Laufe der letzten 21 Jahre haben sich natürlich auch die Studios verändert, was in Regensburg eindrucksvoll deutlich wird.

Das neue Studio bietet auf einer Fläche von 2'240 m2 und zwei Ebenen alles, was das fitnessbegeisterte Herz begehrt: Neben einem aussergewöhnlich grossen Areal für das ganzheitliche Functional Training, einem riesigen Cardio-Park, unzähligen freien Gewichten sowie Racks, gibt es einen eigenen Bereich für weibliche Mitglieder, der ebenfalls mit der neuesten Gerätelinie des renommierten Herstellers Gym 80 ausgestattet ist. Zudem kommen alle Fans des Gruppentrainings in dem knapp 200 qm grossen Kursraum voll auf ihre Kosten — ob bei „McFIT Live" mit echten Trainern oder dem virtuellen CYBEROBICS® mit bekannten Coaches aus den USA. Ebenfalls im Monatsbeitrag enthalten sind die sogenannten "Open Group Workouts" auf der Fläche des Studios.

McFIT-Unternehmenssprecher Pierre Geisensetter ist überzeugt davon, dass die neuste Studiogeneration ankommt: „Es hat zugegeben etwas länger gedauert, bis wir diesen Standort eröffnen konnten, aber was lange währt, wird endlich gut. Das Studio hat eine grossartige Atmosphäre, hier trainiert man garantiert gerne und obwohl wir als Konzern weltweit expandieren, bin ich persönlich froh, dass wir McFIT Nummer 250 in Regensburg eröffnen. Seit zwanzig Jahren betreiben wir dort ein sehr erfolgreiches Studio. Viele der Mitglieder sind uns quasi seit der ersten Stunde treu geblieben und somit ist unsere neue Anlage auch ein Dankeschön an die McFIT begeisterte Community in der mit dem Welterbe ausgezeichneten Domstadt. Ich bin mir sicher, dass wir mit dem aktuellen Produkt McFIT 2018 wieder eine Benchmark gesetzt haben und viele Fans dazu gewinnen werden. Mit Stolz auf alle Kollegen und unsere Mitglieder hinterlässt der Blick ins neuste McFIT einen wahrhaft bleibenden Eindruck — Wir sind 250!"

Zweiter Trainingsday der Swiss Skills im David Gym in Zürich

Am Samstag, 21. April trafen sich die 21 Qualifikanten und sieben Experten für die Swiss Skills zum ersten gemeinsamen Trainingscamp im David Gym in Schlieren, wo sie bei Kathi Fleig Gastrecht geniessen durften. Ein Dankeschön gilt auch Fabrizio Lucchese welcher für die Organisation des Tages verantwortlich war.

Nach der Begrüssung von Projektleiterin Irene Berger begann der Tag mit einem sprachlichen Teambildungs-Spiel welches zeigte das Französisch- und Deutschsprechende Lernende ohne Problem zusammenarbeiten können. Überhaupt war den ganzen Tag nichts von einem „Röstigraben" zu spüren. Im Gegenteil.

Danach wurden die Lernenden an vier verschiedenen Stationen aufgeteilt bei welchen Sie in Gruppenarbeiten Ihre Themen, welche sie an den Swiss Skills zu bewältigen haben, mit verschiedenen Aufgabenstellungen gefordert wurden.

Die einzelnen Stationen behandelten die Themen Group Training, Lebensstil inkl. Ernährung, Testing und natürlich Training an Geräten, freien Gewichten und Hilfsmitteln. Alle 90 Minuten wurden die Gruppen gewechselt, sodass insgesamt 6 Stunden knallhart trainiert wurde.

Das grosse Fachwissen wurde nur noch von einem unglaublichen Spirit übertroffen welchen die jungen Fachleute mitgebracht haben. Das Niveau war ausserordentlich hoch und es wird spannende Wettkämpfe geben. Es wird spannend sein zu sehen aus welchen Fitnessunternehmen die besten Lehrlinge der Schweiz kommen.

Nun steht noch ein Trainings-Weekend am 1. und 2. September in Magglingen an und vom 12. bis 16. September 2018 ist es dann soweit. In Bern treffen sich die besten jungen Berufsleute aus Handwerk, Industrie und Dienstleistung zu den zweiten Schweizer Berufsmeisterschaften.

Die Swiss Skills 2018 bieten 75 Berufsmeisterschaften sowie weitere 60 Berufsdemonstrationen. Vom Mittwoch bis Freitag werden die 21 Teilnehmer aus der Branche Bewegungs- und Gesundheitsförderung um den Finaleinzug am Samstag kämpfen. Die Finals werden in einer neunstündigen Übertragung via SRF zu verfolgen sein. Vor Ort werden 150'000 bis 180'000 Besucher erwartet. Der Sonntag steht dann ganz im Zeichen eines Open- bzw. Demo-Tages, an welchem die Branche sich dem grossen Publikum zusätzlich präsentieren kann.

ACTIVA Gesundheitszentrum Erfolgreiche Positionierung im Gesundheitsmarkt

Das ACTIVA Gesundheitszentrum setzt bereits seit Jahren auf die Trainingskonzepte von milon und five und legt den Fokus auf den Gesundheitsmarkt – mit Erfolg. Mitte März feierte das ACTIVA Gesundheitszentrum die grosse Eröffnung eines top-modernen Neubaus, mit dem es sich noch stärker im Gesundheitsmarkt positioniert. In den neuen hellen Räumlichkeiten in Rothrist ist ab sofort der gesamte Trainingsbereich untergebracht. Nur rund fünf Autominuten entfernt in den bisherigen Studioräumen in Oftringen wird der Fokus nunmehr auf die Physiotherapie gelegt.

Einfach, sicher, effektiv: ACTIVA setzt auf die Vorteile des milon Trainings.

Mit seinem Gesundheitstrainingskonzept wird das Team um Studiobetreiber und Physiotherapeut Erik van Vugt der zunehmenden Bedeutung des Gesundheitsmarktes gerecht. Die Kombination aus Therapie und Training ist ein geschickter Schachzug, um aus Patienten neue Mitglieder zu gewinnen und somit auch Menschen, die noch nie in einem Studio waren, für das Training zu begeistern.

Der Fokus bei der Zielgruppe liegt auf der Altersgruppe der 45- bis 90-Jährigen (Best Agers und Senioren). Im Mittelpunkt stehen Gesundheitsthemen wie Herz-Kreislauf, Rücken und Gelenke sowie Gewichtsoptimierung. Das milon Trainingskonzept eignet sich perfekt für die Ausrichtung eines Studios im Gesundheitsmarkt. Mit kurzen, effizienten Trainingseinheiten wird maximaler Nutzen erzielt — einfach, sicher und effektiv. Die hohe Transparenz des Trainings ermöglicht dem Trainer und Therapeuten eine enorme Betreuungsqualität.

Das five Trainingskonzept ist ein fester Bestandteil im Trainingsplan jedes Mitglieds.

Bei den Trainingskonzepten des vollvernetzten Studios in Top-Lage wurde Wert auf höchste Qualität gesetzt. Die Trainingsfläche wurde um weitere milon Systeme ergänzt. So stehen den Mitgliedern neben dem milon Kraft-Ausdauer-Zirkel auch ein milon Kraft-Zirkel, ein Cardio-Zirkel sowie weitere freie Cardiogeräte zum Training zur Verfügung. Ein weiterer wichtiger Teil des Trainingskonzeptes ist der five Bereich — das five Training ist bei jedem Mitglied im Trainingsplan fest integriert.

Das neue Studio punktet ausserdem mit einer Kältekammer, einem Wellnessbereich mit Sauna und Dampfbad sowie einem Warmwasserpool. Zudem bietet das Studio einen Diagnostikbereich mit InBody sowie ein Ernährungskonzept.

Lars Harms, Country Manager milon und five Suisse: „Mit seinem Gesundheitstrainingskonzept trifft das ACTIVA Gesundheitszentrum den Nerv der Zeit, denn der Gesundheitsmarkt bietet enormes Potenzial. Die milon Trainingskonzepte sind prädestiniert dazu, um aus Patienten neue Mitglieder für den Trainingsbereich zu gewinnen."

Activa Gesundheitszentrum
Bernstrasse 36
4852 Rothrist
Tel. (Training): 062 797 14 01
Tel. (Physiotherapie): 062 544 91 59
info@activa-gesundheitszentrum.ch
www.activa-gesundheitszentrum.ch

Ein neuer Wellnessbereich mit Sauna wertet das neue Studio auf.

Ratio bietet SCHWINN Cycling Ausbildungen in der Schweiz an

Ratio AG und Schwinn® Cycling stehen für hochwertige Indoor Cycling Bikes, Instruktoren-Ausbildungen, Inhouse-Workshops, Radbekleidung und der Unterstützung bei Cycling Events mit eigenen Eventbikes. Es bietet ein umfassendes und erfolgreiches Indoor Cycling-Konzept, das für jedes Studio geeignet ist.

An mehreren Standorten in der Schweiz wird eine zweitägige fundierte Grundausbildung für Trainer und radsportbegeisterte Interessenten angeboten. Das Programm kombiniert alle wichtigen Kriterien des Radsports mit einer einfachen, sicheren und effizienten Umsetzung in den Fitnessstudios und Vereinen. Schwinn® Cycling steht für Training verbunden mit Spass.

Die Ausbildung ist so konzipiert, das der angehende Trainer das Wissen und die Umsetzung für seine zukünftigen Kurse erlernt und seine Kursteilnehmer optimal betreuen kann. Die beiden Tage schliessen mit einer Lizenzierung ab.

Zusätzlich haben die frischen Schwinn Cycling Trainer die Möglichkeit, 18 unterschiedliche Weiterbildungskurse zu besuchen und somit sein persönliches Fortbildungsprogramm zu gestalten. Das breitgefächerte und bedürfnisorientierte Programm gewährleistet den Trainern, Schwinn Indoor Cycling Kurse jederzeit auf höchstem Niveau unterrichten zu können.

www.ratio.ch

1. Porsche Zürich 6h Indoor Cycling Event

Am 6. Mai fand der erste Indoor Cycling Event im Porsche Zentrum Zürich statt. 75 hochmotivierte Biker traten zum 6-Stünder an. Das abwechslungsreiche Programm mit stündlichem Wechsel der Instruktoren wurde mit Unterstützung vom Basler Verein Cycling 3 Ländereck geplant. Stimmungsvoller Höhepunkt war die letzte Stunde mit allen Instruktoren auf der Bühne. Adriano Rossi, Geschäftsführer Porsche Zentrum Zürich, fuhr die 6 Stunden voll mit und war mit dem Anlass sehr zufrieden. «Es hat sich mal wieder gezeigt, dass sportliche Anlässe sehr gut zum Porsche Zentrum Zürich passen. Das Feedback der Teilnehmer war hervorragend, da muss es fast eine zweite Ausgabe im Jahr 2019 geben.»

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
- Sicherheitsnorm FitSafe für höchste Sicherheit beim Training
- Vibrationstraining
- EMS[Safe] für Sicherheit beim EMS-Training

- *über 20 Jahre Erfahrung*
- *über 25 000 Überprüfungen vor Ort*
- *über 20 Jahre führender Know-how-Träger in Zertifizierung und Normung*

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

Alarmsignal wegen Kostenexplosion

Schweiz: Die Chefin der CSS-Krankenkasse Philomena Colatrella schlägt eine Radikalkur vor, um die Prämien zu senken. Die Schmerzgrenze sei erreicht, sagt die gebürtige Italienerin. Sie fordert mehr Eigenverantwortung von allen im Gesundheitswesen. Konkret will Colatrella die Mindestfranchise von heute 300 Franken auf 5'000 oder gar 10'000 Franken erhöhen.

Für die oberste Patientenschützerin Susanne Hochuli droht mit diesem Vorschlag das Ende des heutigen Kassensystems: «Wenn die Kosten für die soziale Abfederung nicht aus den Prämiengeldern bezahlt werden, löst sich ja der bisherige Zweck der Krankenversicherung auf», so die Aargauer alt Regierungsrätin.

Nicht einmal bei FDP-Nationalrätin Regine Sauter kommen Colatrellas Vorschläge nur gut an. Sie selbst will eine Erhöhung der Mindestfranchise um 100 bis 200 Franken — mehr nicht. Darum sagt sie: «Gewisse Teile der Bevölkerung werden sich dieses Modell nicht leisten können». Tatsächlich könnte sich eine derart massive Erhöhung fast niemand leisten.

Für all jene, bei denen das Geld nicht reicht, müsse die öffentliche Hand die Gesundheitskosten übernehmen. «Das stärkt die dringend nötige Eigenverantwortung nicht.» Deshalb lautet Sauters Fazit: «Ich bin sehr skeptisch, ob mit einer solch hohen Franchise das Hauptziel zu erreichen ist: nämlich eine Verringerung des Kostenwachstums.»

Längerfristig komme man nicht um Massnahmen herum, wie sie Colatrella nun anregt. So müsse man ernsthaft prüfen, Krankenkassen in den nächsten zehn bis 20 Jahren zu Grossrisikoversicherungen umzuwandeln. «Dabei wären etwa nur noch schwerwiegende und teure Herz-Kreislauf- sowie Krebserkrankungen versichert. Für die normalen Arztbesuche und herkömmliche Medikamente würden die Leute selbst aufkommen.»

Mit dem heutigen System seien die Prämien jedenfalls immer weniger bezahlbar. Eine Grossrisikoversicherung könnten sich die meisten Leute leisten. Auch wenn man für chronisch Kranke und Geringstverdiener eine Speziallösung finden müsse.

Die Kassen bräuchten jedoch bei so hohen Franchisen mehr Sicherheit. Heinz Brand, SVP-Nationalrat und Präsident von Santésuisse regt ein Modell analog der gängigen Mietkaution an: «Wer eine Franchise von 5000 Franken hat, muss erst mal 5000 Franken auf ein Sperrkonto einzahlen», erklärt der Bündner. «Wie der Vermieter hat so auch die Krankenkasse mit einer Kaution die Sicherheit, notfalls das Geld zu bekommen.» Quelle: Blick

«Gesunde Menschen sind schlecht für Pharmafirmen»

Eigentlich nicht für die Öffentlichkeit gedacht: Ein Memo des Investmentkonzerns Goldman Sachs an die Adresse von ausgewählten Kunden innerhalb der Pharmabranche. Doch der Wirtschafts- und Finanzsender CNBC machte Teile davon am 11. April 2018 öffentlich.

Lead-Autorin des Memo ist nach Angaben von CNBC die Analystin Salveen Richter, Vice President, Research Division bei Goldman Sachs. «Behandlungen, die nach einer einzigen Anwendung Heilung bringen, machen die Gentherapie, die gentechnisch veränderte Zelltherapie und die Genbearbeitung für Patienten attraktiv», räumt die Analystin in diesem Memo an die Kunden ein.

Weniger attraktiv ist dies für die Pharmafirmen. Das Memo nennt als Beispiel die erfolgreiche Gen-Behandlung gegen Hepatitis C mit den Medikamenten Sovaldi und Harvoni. Sie mache «die Verfügbarkeit von behandelbaren Patienten immer geringer». Denn weniger Kranke bedeuten in diesem Fall weniger Angesteckte. Es erkranken immer weniger Menschen an Hepatitis C.

Das ist einer der Gründe, weshalb die Milliardenumsätze mit Sovaldi und Harvoni seit 2015 massiv sinken. Die deutsche Apotheker-Zeitung berichtet von «geringeren Volumina bei der Behandlung der Patienten insbesondere in Europa». Entsprechend sank der Aktienkurs des US-Biotech-Konzerns Gilead, der die Medikamente herstellt.

«Ist das Heilen von Patienten ein nachhaltiges Business-Modell?», fragt das Memo die Branche der medizinischen Biotechnologie. Die Frage ist offensichtlich rhetorisch. Denn damit «das Geschäft erfolgreich bleibt», müsse die Zahl der Patienten stabil bleiben.

Dies sei zum Beispiel bei Krebserkrankungen der Fall, wo eine Verzögerung oder Heilung den langfristigen Vertrieb eines Medikaments nicht gefährde, heisst es im Memo.

Damit Pharmakonzerne auch noch in absehbarer Zukunft genügend Patientinnen und Patienten haben, rät ihnen das Memo Folgendes: «Sucht grosse Märkte» — das heisst Krankheiten, die sich in Regionen mit genügend Kaufkraft ausbreiten. «Schafft Medikamente für Krankheiten, die bereits heute häufig auftreten» — vor allem solche, die ständige schlimme Beschwerden auslösen. «Konstante Innovationen und Erweiterungen des Angebots» — es gebe noch hunderte von Krankheiten, aus denen man Erträge und Gewinne generieren könne. Quelle: Infosperber

Täglich zwei Liter trinken? – Vergessen Sie's!

Es gibt Ernährungsmythen, die sind wie in Stein gemeisselt. Dazu gehört auch die weit verbreitete Regel, dass wir mindestens zwei Liter am Tag trinken müssen um gesund und fit zu bleiben. Allerdings tun sich die meisten Menschen schwer damit, diese Menge zu erreichen. Ein schlechtes Gewissen brauchen sie deswegen nicht zu haben. Experten und Fachärzte halten nämlich die Zwei-Liter-Regel für unsinnig: «Es gibt von ärztlicher Seite überhaupt keine Empfehlung, so viel zu trinken», sagt der Nierenfacharzt Jan Galle, Direktor der Klinik für Nephrologie am Klinikum Lüdenscheid.

Der Nierenspezialist rät, nur so viel zu trinken, wie man Durst verspürt. Dann reiche die Trinkmenge durchaus, auch wenn sie deutlich weniger als zwei Liter am Tag betrage. Denn Flüssigkeit bekommt der Körper zusätzlich aus den meisten Lebensmitteln. Gemüse und Obst enthalten oft viel Wasser, Gurken fast 100 Prozent, und sogar Fleisch liefert bis zu 70 Prozent Flüssigkeit. Im Durchschnitt nimmt der Körper täglich rund 0,7 Liter über feste Nahrung auf.

Laut Jan Galle kann sich ein normal gesunder Erwachsener «komplett auf sein Durstgefühl verlassen». Allerdings: Kleinkinder und ältere Menschen hätten tatsächlich Probleme mit dem Durstempfinden — aber alle anderen müssten sich nicht zwanghaft an der Zwei-Liter-Marke orientieren.

Nur, warum hält sich die Zwei-Liter-Regel so hartnäckig in den Köpfen, obwohl sie doch längst widerlegt ist? Das liege wohl auch am geschickten Marketing der Getränkeindustrie, meint Maude Barlow. Die kanadische Umweltaktivistin kämpft seit Jahren gegen die Macht von Wasser-Konzernen. «Diese Vorstellung, dass man immer Wasser dabeihaben muss, damit man nicht verdurstet, ist lächerlich. Das haben die uns eingeredet.»

Viel «gesundes Wassertrinken» propagieren und via Medien die Angst vor Flüssigkeitsmangel schüren — das lässt die Umsätze der Getränkehersteller sprudeln. Die Kehrseite des Milliardengeschäfts: Tonnennweise Plastikmüll und lange Transportwege — kurz: Ein ökologischer Blödsinn.

Weltweit steigt der Verkauf von Mineralwasser kontinuierlich an. Im Jahr 2000 trank die Weltbevölkerung «nur» 100 Milliarden Liter Mineralwasser, im Jahr 2014 waren es bereits 288 Milliarden Liter. Für das Jahr 2020 wird ein Verbrauch von 600 Milliarden Liter Wasser aus der Flasche prognostiziert.

Der beste Rat für gesunde Erwachsene: Auf den eigenen Durst hören — und nicht auf die Getränkehersteller. Quelle: Infosperber.

Ärzte fordern Umdenken: Mehr Body im Alter

Diäten sind Gift, Salat und Gemüse überbewertet und vegan geht gar nicht. Molke dagegen: das Nonplusultra. Und spazieren gehen? Reicht nicht! Die deutsche Altersmedizin kämpft beherzt für mehr Muskelarbeit der Senioren. Mehr Bodybuilding und Bodyforming statt Gemüsediäten.

Der kritische Spieler im Alter ist der Muskel", sagt Jürgen Bauer von der Universität Heidelberg. Energie und Proteine sind deshalb wichtiger als Salat, Ballaststoffe und Gemüse. „Gefährlich wird es, wenn die Reserven im Körper immer weiter schwinden." Deshalb verleiht Bauer seiner Botschaft gerne Nachdruck: Proteine, Proteine, Proteine. „Nötig ist, die Proteinzufuhr im Alter um ein Viertel zu erhöhen."

Wie dieses Ziel quantitativ erreicht wird, ist individuell sehr unterschiedlich. Im Grossen und Ganzen heisst es nach Bauers Massgabe: „In jeder Mahlzeit mindestens eine Proteinkomponente, das ist grob die Vorgabe. Und das bei drei Mahlzeiten am Tag, wovon eine zumindest eine warme Mahlzeit sein sollte."

Um Ernährung allein darf sich die Altersfitness-Philosophie nicht drehen. Wer Gebrechlichkeit vorbeugen oder auch als alter Mensch aktiv bekämpfen will, kommt an viel Bewegung nicht vorbei. Sport ist „die zweite grosse Säule", sagt Bauer. Und hier gibt es — abweichend von landläufigen Vorstellungen, auch dies — eine entscheidende Vorgabe — Spazieren gehen ist kein Sport. Der Wunsch des Heidelberger Altersmediziners ist es, die anspruchsvolleren Aktivitäten, sprich: Laufen, Tanzen, Radfahren, für Senioren und Hochbetagte attraktiver zu machen. Quelle: FAZ

Konsumentenschutz läuft Sturm gegen Helsana-App

Für Gesunde ist das Angebot verlockend, für Kranke tönt es wie Hohn: die Bonus-App der Krankenversicherung Helsana. Wer regelmässig Sport treibt, in einem Verein ist oder sich Vorsorgeuntersuchungen unterzieht, sammelt Punkte, die im Rahmen von «Helsana+» in Geld umgewandelt werden können. Helsana spricht mit der App nicht nur Zusatzversicherte, sondern auch Grundversicherte an.

Ob die Menschen aktiv sind, erfährt Helsana auch über Gesundheitsapps wie «Google Fit» oder «Apple Health», denn die Helsana-Lösung lässt sich mit diesen Tracking-Apps verbinden. Diese zeichnen Herzfrequenz, Schrittzahl, Kalorienverbrauch und Bewegungsdaten auf. In der Grundversicherung gibt es pro Jahr maximal 75 Franken Rabatt, in der Zusatzversicherung 300 Franken.

Scharfe Kritik an der im letzten September eingeführten App üben nun sieben Organisationen für Konsumentenschutz. «Solche Prämienrabatte untergraben das Solidaritätsprinzip der Grundversicherung», schreiben die Konsumentenschützer. Kranke, Behinderte, Unsportliche sowie technisch nicht versierte Personen könnten keine sportlichen Aktivitäten nachweisen und würden diskriminiert. Das gelte auch für Menschen, die hohen Wert auf Privatsphäre und Datenschutz legten.

Angesichts steigender Krankenkassenprämien sei es nur eine Frage der Zeit, bis sich viele die Prämien nur noch leisten könnten, wenn sie sich an solchen Programmen beteiligen und Gesundheits- und Fitnessdaten an die Versicherungen lieferten.

Anders als in der Zusatzversicherung gilt in der Grundversicherung das Solidaritätsprinzip: Erwachsene zahlen unabhängig von Alter, Geschlecht und Gesundheitszustand für das gleiche Versicherungsmodell bei der gleichen Krankenkasse in der gleichen Region dieselbe Prämie. Aus Sicht des Bundesamts für Gesundheit (BAG) stellt das Rabattsystem der Helsana kein Problem dar, da nicht gegen Gesetze verstossen werde.

Bei «Helsana+» gehe es um eigentlich verbotene Prämienrabatte, die über Rückvergütungen eingeführt würden. Ohne Einschreiten des Gesundheitsministers könnten wohl bald eine ganze Reihe Versicherer auf diesen Zug aufspringen. Quelle: 20Min

Einzig die Amerikaner zahlen mehr als die Schweizer

Für dieses Jahr werden erneut rekordhohe Gesundheitskosten für Schweizer erwartet. Noch mehr zahlen lediglich die Amerikaner. Wegen der hohen Kosten verzichten immer mehr Schweizer auf medizinische Behandlungen.

Schweizer klagen über die steigenden Krankenkassenprämien. Sie sind eine Folge der zunehmenden Gesundheitsausgaben. Dieses Jahr sollen deren Kosten laut den Prognosen der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich — KOF — erstmals die Marke von 10'000 Franken pro Kopf knacken. Doch damit ist die Decke nicht erreicht. Laut KOF soll uns die Gesundheit im nächsten Jahr 4 Prozent mehr kosten.

Bei den Gesundheitsausgaben gehört die Schweiz im internationalen Vergleich schon lange zur Spitzengruppe, heisst es bei der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD). 2016 kostete die Gesundheit die Schweizer 12,4 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Das OECD-Mittel liegt bei 9 Prozent. Nur in den USA liegt der Anteil mit 17,2 Prozent höher als bei uns. Jeder Amerikaner zahlt pro Jahr rund 9400 Franken. Der Schweiz am nächsten kommen Norwegen (6315 Franken) und Deutschland (5273 Franken). Auch die Iren, Schweden und Niederländer lassen sich ihre Gesundheit noch über 5000 Franken kosten.

Grundsätzlich stellt die OECD fest, dass sich die Gesundheitskosten seit 2012 ähnlich entwickeln wie das Wirtschaftswachstum. Allerdings gibt es Abweichler. Dazu zählen die USA. Hier waren die Kosten bis 2015 relativ stabil, erst dann stiegen sie kräftig an.

Auf den ersten Platz schafft es die Schweiz bei den Kosten für die Gesundheit, die jeder aus seinem eigenen Sack zu bezahlen hat. 5,3 Prozent des durchschnittlichen Haushaltsbudgets gehen dafür drauf. Erheblich tiefer ist die Belastung in Italien (3,1 Prozent) und Deutschland (1,8 Prozent). Am Ende des Rankings liegt Frankreich. Dort müssen Bürger nur 1,4 Prozent des Budgets für medizinische Extra-Ausgaben aufwenden. Unter diese Extrakosten fallen etwa Medikamente, Zahnbehandlungen oder Produkte wie Hörgeräte und Rollstühle. Quelle: Blick

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

Le malheur des uns fait le bonheur des autres!

Comment se présentera la branche de la fitness dans 10 ans? Quels développements peut-on prévoir dès maintenant ? Faites un voyage dans le temps avec la FITNESS TRIBUNE à partir de la page 68. Votre propriétaire est-il loyal et juste? Etes-vous sûrs que vous n'aurez pas bientôt de la concurrence dans votre propre maison? A ce sujet, lisez une histoire intrigante à la page 18.

Qui en est l'inventeur? Les Suisses! Cinq ans de M.A.X., un succès suisse! L'inventeur, Cyril Lüthi, répond à nos questions page 34. Il y a même un deuxième Max dans cette édition: nous présentons le Max Fitness & santé à Langenthal. En plus d'une offre complète, Max a installé un centre de thérapie pour le dos pour renforcer sa position encore plus sur le marché de la santé (à partir de la page 48).

Une icone de la branche de la fitness suisse: Monsieur „examen professionnel" Mäge Frei lui-même nous a répondu (à partir de la page 12). „En fait, que fait Jean-Pierre Schupp?", me demande-t-on très souvent. L'éditeur prédécesseur de notre magazine nous confie ses nouveaux plans d'avenir page 42.

Ça y est, la FIBO est passée. Bien que ce soit la vingtième fois que j'allais à la FIBO, c'était particulier cette année. Visiter cette exposition en tant qu'éditeur d'un magazine spécialisé de fitness était une expérience nouvelle. Pour moi, la chose la plus belle de la FiBO de cette année était la confirmation définitive de ceci: **la FITNESS TRIBUNE est lue!** Les gens me parlaient tout le temps d'articles, d'interviews et de news de notre magazine. „Les studios particuliers pourront-ils survivre?", ceci était un des thèmes prépondérants lors de la FIBO.

Y a-t-il eu des gagnants cette année à la FIBO? Oui, ce sont ceux qui fabriquent des appareils et toute la branche d'industrie de fitness. Tous les exposants m'ont dit que cette FIBO avait vraiment eu beaucoup de succès. En 2018 on a beaucoup investi dans cette branche. Tous s'équipent: les studios particuliers pour que les clients ne passent pas tous à la concurrence en pleine expansion, ainsi que les chaînes et les discounters qui continuent à se développer. Cela donnait une ambiance très diversifiée. Les uns se faisaient du souci, les autres se réjouissaient d'entrer dans la bataille. Ou bien, autrement dit : le malheur des uns fait le bonheur des autres !

Nous vous souhaitons beaucoup de plaisir avec cette nouvelle édition!

Bien cordialement vôtre,

Roger Gestach

Grosser Erfolg der Greinwalder Innovationstage

Greinwalder & Partner: Die Besucher des Berner Innovationstages vom 15. Mai sind mit topaktuellen Informationen über funktionierende Schweizer Off- und Onlinewerbung nach Hause gegangen. Das neue Online Lead System 2.0 hat alle begeistert und wurde einstimmig zur perfekten Neumitgliedergewinnung gewählt. Warum: Die Implementierung startet sofort und erzeugt somit einen grundsätzlichen und gleichmässigen Strom von Leads.

Heinz Häfeli geht in Pension

1982 als 29 jähriger Fitness-Sportler gründete Heinz Häfeli das Sportgym Aarburg. Per Ende Juni 2018 tritt er aus der Geschäftsleitung sowie als Verwaltungsratspräsident der Sportgym Heitron AG in Aarburg zurück und geht in Pension. Die neuen alleinigen Inhaber sind Toni Rico und Raffael Rico.

Anzeige

La gioia degli uni è la sofferenza degli altri

Come si presenterà il settore del fitness tra dieci anni? Quali sviluppi si stanno delineando già fin d'ora? Da pagina 68 con la FITNESS TRIBUNE potete intraprendere un viaggio nel futuro. Il vostro locatore è leale e giusto? Siete sicuri che presto non potrebbe esserci concorrenza nel vostro stesso edificio? A pagina 18 troverete una storia a dir poco scurrile.

Chi ha ideato M.A.X.? Gli svizzeri! Muscle Activity Excellence compie cinque anni all'insegna del successo. Il suo creatore, Cyrill Lüthi, risponde alle nostre domande da pagina 34. Ben due volte Max in questo numero: il centro Max Fitness & Gesundheit di Langenthal si presenta. Nell'intento di consolidare la sua posizione sul mercato della salute, Max propone un'offerta completa, alla quale si aggiunge un centro per le terapie della schiena (da pagina 48).

Un'icona nel panorama del fitness svizzero: Mäge Frei, „esaminatore professionale per antonomasia", prende posizione in prima persona (da pagina 12). "Che cosa sta facendo Jean-Pierre Schupp?", mi si chiede spesso. A pagina 42, il precedente editore della nostra rivista rivela i suoi progetti futuri.

La FIBO è ormai finita. L'avrò visitata più di venti volte, ma quest'anno è stata un'esperienza del tutto diversa, una nuova avventura nella veste di editore di una rivista specializzata. La soddisfazione più grande è stata rendermi conto che gli addetti ai lavori **leggono la FITNESS TRIBUNE.** Mi sono state chieste informazioni sui servizi, sulle interviste e sulle notizie dell'ultima ora. "I singoli centri indipendenti riusciranno a sopravvivere in futuro?" è stato l'interrogativo di fondo ricorrente al centro delle conversazioni alla FIBO.

C'è qualcuno che è uscito vincitore dall'edizione 2018 della FIBO? Sì, sono i produttori di attrezzi, ma in pari tempo tutta l'industria del fitness. Gli espositori con i quali ho parlato si sono dichiarati davvero soddisfatti. Nell'anno in corso verranno effettuati molti investimenti nel settore. Gli operatori stanno potenziando il loro arsenale: i centri indipendenti per non perdere clienti sullo sfondo della crescente concorrenza, le catene e i centri low-cost perché si trovano in una fase di ulteriore espansione. L'atmosfera non era quindi omogenea: alcuni parevano preoccupati, altri combattivi. In altre parole: la gioia degli uni è la sofferenza degli altri.

Auguro buona lettura.

Cordialmente,

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

Migros Fitness News

Die Migros Aare konzentriert sich auf die Deutschschweiz und hat deshalb ihr Flower Power Fitnesscenter in Marin-Epaigner geschlossen. Dafür geht die Migros Basel mit aquabasilea eine Kooperation ein und übernahm per 1. April 2018 das Fitnesscenter im aquabasilea in Pratteln. Die Kundschaft profitiert von den Vorteilen der Migros Fitnesscenter sowie von einer neuen BasileaCard.

MIGROS FITNESS
OFFICIAL PARTNER OF SWISS OLYMPIC

Migros Fitness engagiert sich für den Schweizer Spitzensport

Pressemitteilung: Als neuer Official Partner von Swiss Olympic unterstützt Migros Fitness die Arbeit des Dachverbandes und fördert damit auch das Swiss Olympic Team.

Mit über 120 Fitnessanlagen leistet die Migros einen wichtigen Beitrag zur Gesundheit der Schweizer Bevölkerung — dank einer harmonischen Mischung aus Fitness und Wellness. Viele ambitionierte Sportlerinnen und Sportler profitieren seit Jahren von den modernsten Geräten, exklusiven Trainingsmöglichkeiten und den Regenerationsmöglichkeiten für Körper und Geist. Neu engagiert sich Migros Fitness noch intensiver für den Schweizer Sport und für Athletinnen und Athleten, die von Swiss Olympic gefördert werden. Das Sponsoring-Engagement unterstützt Swiss Olympic dabei, die bestmöglichen Voraussetzungen für sportliche Erfolge auf internationaler Ebene zu realisieren und die olympischen Werte in der Gesellschaft zu verankern.

Sportliche Höchstleistungen im Fokus

Zusätzlich zur monetären Unterstützung des Dachverbandes hat sich Migros Fitness entschieden, die Athletinnen und Athleten direkt zu fördern: Ab sofort profitieren die Inhaberinnen und Inhaber der Swiss Olympic Card (Status Gold, Silber, Bronze, Elite und Talent National) von einer kostenlosen bzw. ermässigten Migros FitnessCard. Dieses Jahresabonnement erlaubt es den Sporttreibenden, sich in den Fitness- und Wellnessanlagen der Migros in der ganzen Schweiz gezielt auf ihre Wettkämpfe vorzubereiten — oder sich davon zu erholen. Zum Verbund Migros Fitness gehören die Fitnessformate Fitnesspark, Migros Fitnesscenter, Activ Fitness, Flower Power, ONE Training Center, MFIT und Only Fitness sowie die Aquaparks Bernaqua und Säntispark. Migros Fitness freut sich darauf, mit dieser Spende die Sportlerinnen und Sportler persönlich zu unterstützen und ihnen sportliche Höchstleistungen zu ermöglichen.

Anzeige

Diverse Kleinanzeigen:

HSP CONSULTING

Im Auftrag **zu verkaufen**

renommiertes, profitables **Qualitäts-Fitnesszentrum** und grosse, florierende **Physiotherapie-Praxis**

an Top Standort im Kanton Zürich.

Interessenten melden sich bei Willi Seiler,
HSP Consulting AG, Splügenstr. 9, Postfach,
9008 St. Gallen. Mail: willi.seiler@hsp-con.ch

Hier könnte auch Ihre Kleinanzeige stehen!

www.fitnesstribune.com

Anzeige

Guten Tag

Mein Name ist Jasmin Huber vom Fachmagazin FITNESS TRIBUNE.

Gerne zeige ich Ihnen wie Sie erfolgreich in der Fitness-, Wellness- und Gesundheitsbranche werben.

https://werbung.fitnesstribune.com

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

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:

12. bis 16. September 2018
Swiss Skills, Bern

4. bis 7. Oktober 2018
Mountain Move Herbst , Arosa

17. bis 18. November 2018
FitnessEXPO, Basel, , inkl. Netzwerk FITNESS TRIBUNE am Samstag

Internationale Messen:

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

4. bis 7. April 2019
FIBO, Köln

Internationale Kongresse:

4. April 2019
EHFA Kongress, Köln, Deutschland

Anzeige

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.
Beutnerring 9
21077 Hamburg
Tel. 040/766 24 00

Dr. Gottlob Institut
Hauptmannsreute 21 b
70192 Stuttgart
Tel. 0711/5188 99 50

Klubschule Migros
Tel. 0844 844 900

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

SAFS 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. 174

Academy for 360° Functional Kinetic Coach	75
Andreas Bredenkamp Seminare	36
Body Shake	113
BodyStretcher	81
cosmod	11
Deutsche Sportakademie	58
DHfPG	47
Domitner	59, 79
Dr. Wolff	59
eGYM	36, 21
Fimex Distribution AG	62, 93, 111, 116
Fit Interiors	93
fitness.com	88
FitnessEXPO	8
Fit3	109
FlowerPower	107
fresh company	89
Greinwalder & Partner	51
Himtec	81
Hoist	67
HSP Consulting	110
I Love Fitness	2
INJOY	57
INKO Sports	19, 63
Johnson Health Tech (Schweiz) GmbH	39
Kreuter-Medico	55
Matrix	39
milon	1
Morgenroth Spezialbeläge	20
Mountain Move Herbst	60
myline	63
NAUTILUS	115
ONE Training Center	80
PREMIUM-TRAINING	11
QualiCert	101
ratio	115
reAct	109
RÜCKEN THERAPIE CENTER by Dr. WOLFF	59
SAFS	4, 5, 47
SCHWINN	115
Shark Fitness Company	45, 67
sidea	111
Soledor	113
SportsArt	45
StairMaster	115
STARK & VITAL	43
STAR TRAC	115
STOFFWECHSELKURschweiz	87
Technogym	116
the fitness company Handels GesmbH	116
TNL - The Next Level	31
update Akademie	61
Wipes	62
Woodway	79

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.

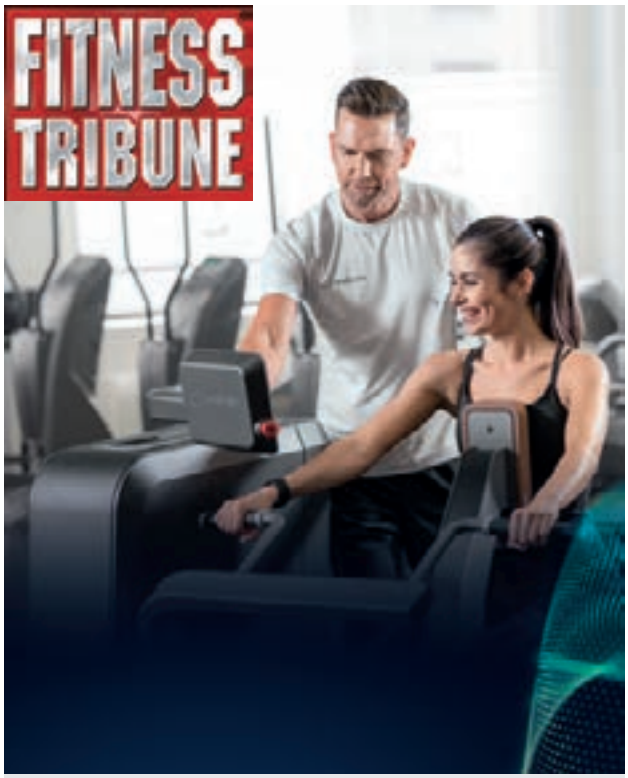
Automatisches Becherwerk
Schluss mit losen Bechern am Automaten und einhergehenden Schwund

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**



www.milon.com

Leserbriefe:
Einsenden an: Fitness-Experte AG, Blumenhalde 10,
CH-6010 Kriens oder per Email: info@fitnesstribune.com

Freischaffende Korrespondenten:

Albrecht Karin
Bredenkamp Andreas
Eifler Christoph, Prof. Dr.
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.
Meili Daniel Louis
Muench Hans
Regli Peter
Spitko Roman
Rieger Thomas, Prof. Dr.
Schupp D. und JP.
Schweizer Ueli
Somaini Bertino Dr. med
Weinmann Anna
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.

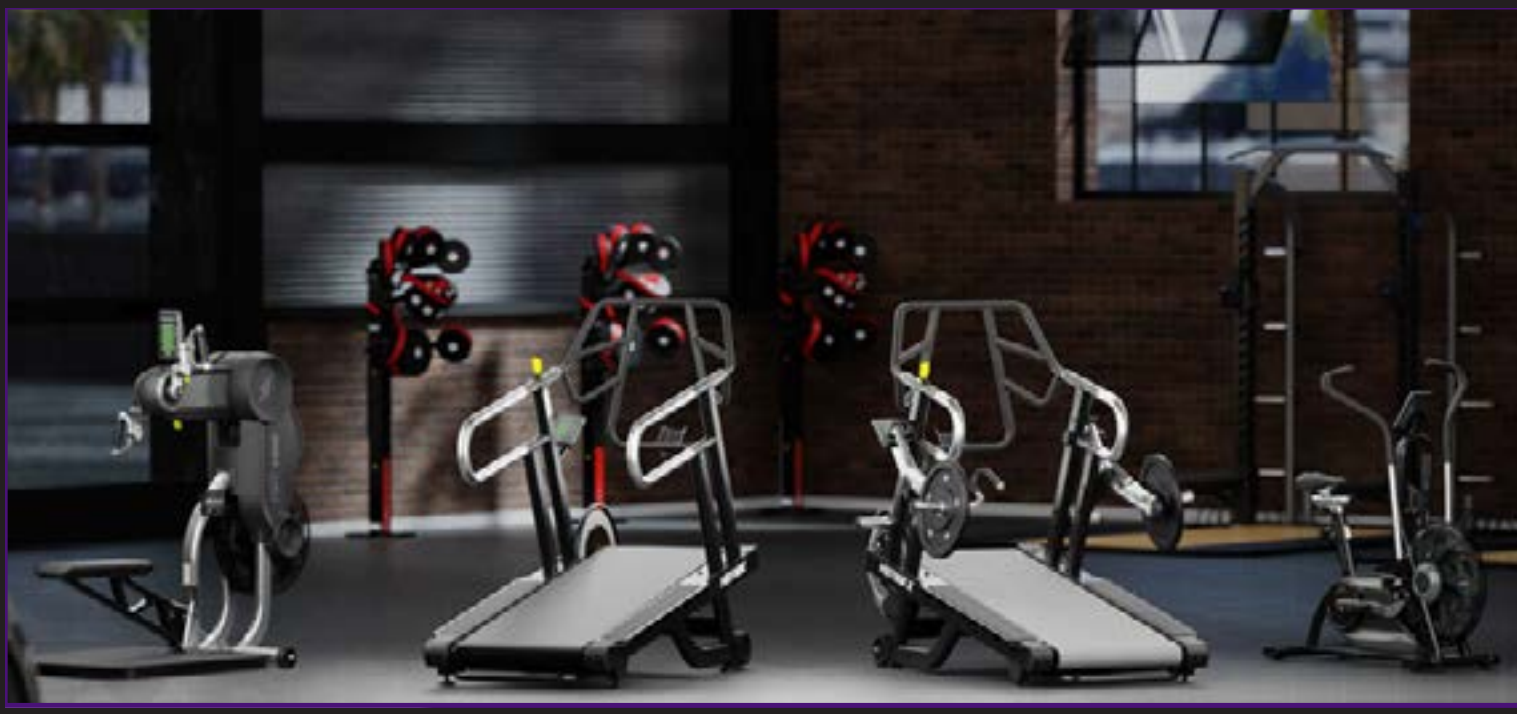
Der schweizerische Schriftsatz hat kein Zeichen für ß; es wird „ss" für ß gesetzt

Redaktionsschlussdaten 2018-2019

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 175, September/Oktober 2018	25.06.2018	16.07.2018	1. Woche August 2018
Nr. 176, November/Dezember 2018	20.08.2018	17.09.2018	1. Woche Oktober 2018
Nr. 177, Januar/Februar 2019	22.10.2018	12.11.2018	1. Woche Dezember 2018
Nr. 178, März/April 2019	12.12.2018	15.01.2019	1. Woche Februar 2019
Nr. 179, Mai/Juni 2019	20.02.2019	15.03.2019	4. Woche März 2019
Nr. 180, Juli/August 2019	29.04.2019	13.05.2019	1. Woche Juni 2019

STAR TRAC · StairMaster · NAUTILUS · SCHWINN

CORE HEALTH & FITNESS



Gauntlet | HIITMILL-X | HIIT Upper Body | HIIT Bike | BoxMaster | Ausbildung / Marketingpaket

STAIRMASTER HIIT - EINFACH UNSCHLAGBAR

StairMaster HIIT Set mit Ausbildung und Marketingpaket für unschlagbare 18990.00 CHF oder ab 319.00 CHF/Mt.*

Innovation, Teamgeist & Erfolg für Sie und Ihre Kunden mit der HIIT-Lösung von StairMaster. Steigern Sie Ihren Umsatz durch unser intensives Programm –
IHRE MITGLIEDER WERDEN ES LIEBEN, DIESE WORKOUTS ZU HASSEN.

Angebot gültig bis 29.06.2018. Preise exkl. MwSt. & Lieferung
*Leasing unter vorbehalt Zusage Leasingpartner / 20% Anzahlung

ratio

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

PERFORMANCE RUNNING

SKILLRUN™

SKILLRUN™ übertrifft jegliche Erwartungen, die man an ein Laufband haben kann. Dank der MULTIDRIVE TECHNOLOGY (patent angemeldet) ist es das erste Laufband, mit dem sowohl Kraft, als auch Ausdauer trainiert werden kann und dich wahrhaftig unschlagbar machen wird. Entdecke mehr: technogym.com/skillrun

TECHNOGYM®
The Wellness Company

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