FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

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

FITNESS TRIBUNE®

Nr. 177 | Januar / Februar 2019

GAME CHANGER: GOTTFRIED WURPES

VIER EXKLUSIVE INTERVIEWS

fitnesstribune.com

▶ NEUE WEBSEITE | www.fitnesstribune.com

GAME CHANGER:
INTERVIEW GOTTFRIED WURPES 10

INTERVIEW STEEN ALBRECHTSLUND 18

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 über 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 DOMINIK KELLER 26

NETZWERKTREFFEN 30

INTERVIEW MARCEL BAUMANN 42

ANDREAS BREDENKAMP KOLUMNE 60

Inhaltsverzeichnis

Editorial	7
Game Changer: Interview Gottfried Wurpes	10
Denkanstoss	12
Fitness News	14 | 36 | 58
Event News	16 | 38 | 90
Interview Steen Albrechtslund	18
Advertorial TUM Sports	24
Interview Dominik Keller	26
Netzwerktreffen FITNESS TRIBUNE	30
World News	40
Interview Marcel Baumann	42
SAFS News	46
FitnessEXPO Basel	48
Austria News	52 | 88
Aufstiegskongress 2018	56
Andreas Bredenkamp Kolumne	60
Education News	64 | 76
DHfPG Senioren Kolumne	66
Ronald Jansen Functional News	70
Peter Domitner & Dr. Lucio Carlucci Kolumne	72
Germany News	77
Berny Huber Kolumne	78
Edy Paul Kolumne	80
Media News	82
Peter Regli Kolumne	84

Patrick Berndt Kolumne	86
Swiss News	91 | 98 | 100 | 102| 112
Wellness News	92
Eric-Pi Zürcher Kolumne	94
QualiCert News	96
Health News	106
SFGV News	108
Hans Muench International	110
Svizzera italiana	114
Suisse romande	115
Kleinanzeigen	118
Termine und Adressen	119
Inserentenverzeichnis	120
Impressum	122

ticos systems

PERFECT.WebShop

Erweitern Sie Ihren Service mit einem vollintegrierten Onlineshop.

www.ticos-systems.ch/software/webshop

Ticos Systems AG
Geschäftsbereich PERFEC.T5K
CH-8953 Dietikon Riedstrasse 1
+41 (0) 44 204 58 99
+41 (0) 44 204 58 61
perfect.info@ticos-systems.ch

Ticos Systems AG
Güterstrasse 6
CH-8245 Feuerthalen
+41 (0) 44 204 58 60
+41 (0) 44 204 58 61
info@ticos-systems.ch

Ticos Systems Deutschland GmbH
Untere Giesswiesen 15
D-78247 Hilzingen
+49 (0) 77 31 909 15 80
+49 (0) 77 31 909 15 81
info@ticos-systems.de

www.ticos-systems.com

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

Game Changer – Persönlichkeiten, die das Spiel verändern

Die Branche verändert sich rasant! Vor allem die Ketten-Bildung, die Ausbreitung der Discounter sowie die voranschreitende Digitalisierung werden epochale Auswirkungen auf unsere Branche haben. Sprichwörtlich wird in den nächsten Jahren kein Stein auf dem anderen bleiben. Mit der Rubrik Game Changer lanciert die FITNESS TRIBUNE eine neue Artikelserie in der Menschen zu Wort kommen, die wegweisend für die Fitnessbranche sind und „out of the box" denken. Den Anfang macht der erfolgreiche Unternehmer Gottfried Wurpes.

Der Fitnessmarkt bleibt weiterhin sehr dynamisch. Fitness World aus Dänemark hat basefit.ch gekauft. Lesen Sie dazu das spannende Interview mit Steen Albrechtslund in dieser Ausgabe. Ebenso wurde die grösste Fitnesskette der Westschweiz, Let's Go Fitness, verkauft und der Fitnesspark Einstein der Migros in St. Gallen wird geschlossen und der Standort durch einen privaten Unternehmer übernommen. Alle Infos dazu in dieser Ausgabe.

Die FitnessEXPO in Basel ist bereits wieder Geschichte. Das Netzwerktreffen der FITNESS TRIBUNE war ein Event mit 140 illustren Gästen, einem spannenden Vortrag von Andreas Bredenkamp, Roundtables und der Ehrung von SensoPro zu den Unternehmern des Jahres!

Zwei Urgesteine der Branche feiern Jubiläum und sprachen mit der FITNESS TRIBUNE: Marcel Baumann, der seit 30 Jahren auf der Groupfitness-Bühne steht, und 20 Jahre SPA Medical Wellness in Bad Zurzach mit Dominik Keller. Die beiden Interviews ebenfalls in dieser Ausgabe.

Mit Erscheinen dieser Ausgabe sitzt das Team der FITNESS TRIBUNE zusammen mit zwei Lesern (den Gewinnern unseres Wettbewerbs) im Seminar von Jürgen Höller und wir lernen Arnold Schwarzenegger persönlich kennen, der dort auftritt. Ob man Schwarzenegger gut findet oder nicht, darüber gehen die Meinungen auseinander. Es ist aber eine Tatsache, dass die Fitnessbranche ihm viel zu verdanken hat. Ich persönlich freue mich auf jeden Fall wahnsinnig, diese lebende Legende zu treffen und berichte Ihnen in der nächsten Ausgabe davon.

Ich wünsche Ihnen viel Spass beim Lesen und bis bald.

Herzlichst Ihr

Roger Gestach

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
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

„Es geht um die Zukunftsfähigkeit einer gesamten Branche!“

Die Fitnessbranche wird sich in den nächsten Jahren massiv verändern. Vor allem die Ketten-Bildung, die Ausbreitung der Discounter, sowie die voranschreitende Digitalisierung werden epochale Auswirkungen auf unsere Branche haben. Sprichwörtlich wird in den nächsten Jahren kein Stein auf dem anderen bleiben.

Die FITNESS TRIBUNE lanciert eine neue Artikelserie unter dem Namen „Game Changer“, in der Menschen zu Wort kommen, die wegweisend für die Fitnessbranche sind und „out of the box“ denken. Den Start übernimmt Gottfried Wurpes, Gründer und Inhaber von the fitness company in Österreich.

Roger Gestach im Gespräch mit dem erfolgreichen Unternehmer

RG: Die digitale Revolution 4.0 ist in aller Munde. Doch was bedeutet das für die Fitness-Industrie und den Fitnessclub wirklich?

GW: Technologietrends wurden schon oft zu Wegbereitern bahnbrechender Neuerungen und Ideen erklärt. Beim Fitnessclub der Zukunft ist das anders. Es geht um epochale Veränderungen der gesamten Fitness-Industrie. Doch dafür stehen noch eine Fülle von Weichenstellungen aus.

RG: Viele sprechen von einem Trend, der die Fitnessclub-Industrie seit Jahren vor sich hertreibt?

GW: Es geht um mehr als einen schlichten Trend. Es geht um nicht weniger als die vierte industrielle Revolution in Fitnessclubs und Sporteinrichtungen. Nach dem Einzug von IT- und Computertechnik soll im Fitnessclub der Zukunft alles intelligent und vor allem alles mit allem vernetzt und verbunden sein. Das Internet der Dinge hält auch in den Fitnessclubs Einzug.

RG: Wo siehst Du das grösste Potenzial?

GW: Die bestehenden Fitnessclubs und Sporteinrichtungen könnten bei genauerer Betrachtung binnen kurzer Zeit einen Produktivitätsgewinn von mehreren Hunderttausend Euro pro Jahr und Anlage erzielen. Aber auch die gesamte Fitness-Industrie profitiert. Hier entsteht ein enormer Mehrwert für neue kreative Dienstleistungen und Produkte.

RG: Inwiefern?

GW: Durch die Umsetzung der digitalen Revolution 4.0 könnte sich die Fitnessclub-Industrie in den nächsten 10 Jahren mehr als verdoppeln. Es geht darum, den Kunden ins Zentrum aller Bemühungen zu stellen und die Zielerreichung des Einzelnen mittels digitaler Medien als oberste Benchmark des Fitnessclubs der Zukunft zu sehen. Ein wesentlicher Ansatz ist, dass jedes Equipment, sei es noch so klein, in einem digitalisierten Umfeld dem Kunden und seinen Zielen dienlich sein muss.

RG: Also rosige Aussichten für Fitnessclub-Betreiber?

GW: Definitiv. Allerdings scheitert es derzeit noch an der Umsetzung, die aktuellen Zahlen zeichnen ein tristes Bild. Zur derzeitigen Bedeutung der Digitalisierung befragt, antwortete ein gutes Drittel der grossen Fitnessclub-Betreiber, das Thema sei für sie zurzeit überhaupt nicht relevant, bei kleinen und mittleren Unternehmen waren es sogar 60 Prozent.

RG: Woran liegt das?

GW: Schon Ende 2016 schlugen grosse internationale Fitnessverbände und Medien Alarm: Es wurde beklagt, dass hierzulande nur 30% des Marktes erkennen, was die digitale Revolution 4.0 für den Fitnessmarkt bedeutet. Die Investitionsschwäche in digitale Branchenlösungen sei ein branchenübergreifendes und langfristiges Problem. Vor allem in den ländlichen Bereichen und kleineren Fitnessclubs werde seit gut zehn Jahren mehr abgeschrieben als investiert, der Kapitalstock schrumpfe. Digitale Revolution 4.0-Lösungen sind für viele Unternehmen neu und ziehen einen erheblichen Investitionsbedarf nach sich.

RG: Es steht also viel auf dem Spiel?

GW: Ich würde sogar so weit gehen, dass es um die Zukunftsfähigkeit einer gesamten Branche geht. Scheitern die Fitnessunternehmen und die Fitness-Industrie, wird aus dem digitalen Fitness-Wirtschaftswunder, das sich viele wünschen, wohl nichts. Und das wäre suboptimal. Denn wenn der Branche der Schritt ins digitale Zeitalter nicht gelingt — sprich: die Fitnessgeräte bzw. Branchenlösungen nicht zeitgemäss aufgewertet werden — dann werden andere in den Markt drängende Player erhebliche Marktanteile übernehmen.

RG: Wie kann man dem entgegenwirken?

GW: Erfolgreich werden vor allem diejenigen Unternehmen sein, welche es verstehen, den künftigen Datenwahnsinn, der durch das Training und die vielen unterschiedlichen Zielsetzungen der Kunden entsteht, durch clevere Algorithmen für sich zu nutzen. Denn in den smarten Fitnessclubs von morgen geht es nicht nur darum, Maschinen zu verkabeln.

RG: Wie sehen hier Lösungen aus?

GW: Mit Hilfe von Apps, Sensoren und Chips werden alle Fitnessgeräte und Lösungen an allen Standorten (Indoor und Outdoor) mit allen Kunden permanent verbunden sein. So findet nicht nur jeder Kunde selbstständig seinen Weg durch die Fitnessanlage, es werden auch alle Informationen in Echtzeit übermittelt und auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden abgestimmt.

RG: Wir sprechen hier von Big Data, also von grossen Mengen und vielen Möglichkeiten?

GW: Milliarden Sensoren, die an allen möglichen Fitnessgeräten, Apps, Trackern, Herzfrequenzmonitoren, usw.

angebracht sind, sammeln gigantische Datenmengen, die auch zu verarbeiten sind. Es gilt, die Informationen nutzbar zu machen, zu analysieren und auszuwerten — und schliesslich mit ihrer Hilfe neue Geschäftsmodelle und Lösungen zu etablieren.

RG: Wie könnten diese Geschäftsmodelle und Lösungen aussehen?

GW: Schon längst verdienen digitale Grössen wie Apple nicht mehr nur am Verkauf der gefertigten Produkte, sondern an den angeschlossenen Services, die via Apps mit den Produkten genutzt werden können. Doch die strategischen Entscheidungen müssen in den Etagen der Top-Manager von internationalen und nationalen Fitness-Unternehmen vorgenommen werden. Die digitale Revolution 4.0 ist eben nicht nur der Bau einer neuen Fitnessanlage oder die Modernisierung von Bestandsclubs.

RG: Worum geht es dann?

GW: Vielmehr geht es um ein Kernelement der Digitalisierungsstrategie, das von erheblicher Bedeutung für die gesamte weitere Entwicklung der gesamten Branche ist. Denn die sportlichen Möglichkeiten der Zukunft haben Einfluss auf die Fitness-Dienstleistungen der Zukunft. Das reine Produkt „Fitnessgeräte-Vermietung" ist im Zeitalter der Digitalisierung ein Auslaufmodell. Künftig werden alle Fitness- und Sport-Dienstleistungen durch digitale Services dargestellt werden.

RG: Was braucht es also, um zu den Gewinnern der digitalen Revolution 4.0 zu gehören?

GW: Die Gestaltungsmöglichkeiten mit Applikationen und Co. können über den gesamten Lebenszyklus eines Menschen ausgedehnt werden und somit auch die Kommunikation mit den Kunden und deren individuellen Zielen dramatisch erhöhen. Die Gewinner im künftigen digitalen Wettbewerb werden diejenigen sein, die jetzt die Zukunft in ganzheitlichen Strategien entwerfen.

RG: Gottfried, ganz herzlichen Dank, dass Du dir die Zeit für dieses spannende Interview genommen hast.

Renne schneller oder werde gefressen!

Von Roger Gestach

Man stelle sich die Wildnis vor: Eine Gazelle muss täglich ein wenig schneller rennen, als der schnellste Löwe, sonst wird sie gefressen. Der Löwe muss auch täglich rennen und zwar ein wenig schneller als die langsamste Gazelle. Tut er dies nicht, verhungert er. Fazit: Egal, ob Du eine Gazelle oder ein Löwe bist, du musst jeden Tag rennen und zwar ein wenig schneller als der Andere!

Am Netzwerktreffen der FITNESS TRIBUNE anlässlich der FitnessExpo in Basel, erzählte Mario Görlach, der bekannte Unternehmer, die obige Geschichte als Witz und erzeugte so ein grosses Gelächter im Saal.

Übertragen auf die Fitnessbranche sind die Gazellen die Einzelstudios und die Ketten die Löwen. Das heisst, nicht nur die Einzelstudios müssen täglich um ihre Existenz kämpfen, auch die Manager der Ketten haben den täglichen Kampf und stehen unter Druck. Sie müssen ihre Performance gegenüber den Investoren und Inhabern bringen, sonst haben sie keinen Job mehr. Und die Einzelstudios müssen ihrerseits täglich erfolgreich kämpfen, sonst gehen sie Konkurs. Kämpfen müssen beide!

Gäbe es nun aber für die Gazelle noch ein anderes Rezept, als täglich zu rennen? Schwierig! Eine geschickte Gazelle könnte sich aber vielleicht eine neue Savanne suchen, welche weit weg vom Gebiet der Löwen liegt. Auf die Fitnessbranche könnte man dies so übertragen, dass sich das Einzelstudio dort auf neue Zielgruppen konzentriert, wo sich die Ketten und Discounter nicht aufhalten.

Lustigerweise wird in der Branche immer darüber geredet, wie hart die Konkurrenzsituation sei, obwohl nur rund 12 bis 15 Prozent der Bevölkerung in einem Fitnesscenter trainieren! Ist dies eine harte Konkurrenzsituation? Richtig hart ist die Konkurrenz bei jenen Produkten, welche von 100 Prozent der Bevölkerung gebraucht werden (zum Beispiel Lebensmittel). Hier geht es nicht darum, ob ich dieses Produkt brauche oder nicht; nein, es geht nur darum, wo ich es kaufe, da der Kuchen immer gleich gross ist.

Wir in der Fitnessbranche konzentrieren uns leider sehr häufig nur darauf, mit Marketingaktionen Kunden von anderen Centern abzuwerben. Wäre es nicht viel sinnvoller dort zu „fischen", wo der Teich am grössten ist? Nämlich bei den 85 bis 88 Prozent der Bevölkerung, die noch nicht trainieren!

Warum versuchen Einzelstudios also nicht bei folgenden Zielgruppen neue Kunden zu gewinnen?

- Couch-Potato
- Keine Zeit fürs Training
- Andere Sportart ausüben
- Bewege mich im Alltag genug
- Physio-Fitness
- Allgemeine Gesundheitskunden

Zum Beispiel könnte man mit spannenden Vorträgen, den Couch-Potatos aufzeigen, wie wichtig Muskeltraining ist. Was machen wir mit „Keine Zeit"-Leute? Keine Zeit gibt es nicht. Jeder Mensch hat genau gleich viel Zeit zur Verfügung pro Tag: 24 Stunden, 1440 Minuten und 86'400 Sekunden. Wenn Ihnen jemand sagt, dass er keine Zeit hat fürs Fitnesstraining, heisst dies, er hat zurzeit andere Prioritäten. Man könnte auch hier mit Aufklärung diesen Personen aufzeigen, dass ein effizientes Fitnesstraining nicht zwei Stunden geht, sondern mit einem 30-Minuten-Training zweimal pro Woche schon sehr viel erreicht werden kann.

„Andere Sportart"-Leuten könnte man ebenfalls verdeutlichen, wie wichtig Muskeltraining für jeden Sport ist. Muskeltraining ist überhaupt die Basis, um Sport zu betreiben. Eigentlich dürfte nur in einem Sportverein zugelassen sein, wer regelmässig Krafttraining macht. Laden Sie doch einmal den lokalen Sportverein zu Ihnen ins Center ein.

Auch die Ausrede „Ich bewege mich im Alltag genug" funktioniert nicht! Wenn nämlich die Bewegung im Alltag ausreichen würde, hätte jeder Bauarbeiter die Figur von Brad Pitt und jede Reinigungskraft die von Angelina Jolie! Auch hier könnte Aufklärung viel bringen.

Und wieso überlässt die Fitnessbranche eigentlich das Feld der Therapie fast ausschliesslich den Physiotherapien. Es gibt im Verhältnis nur wenige Fitnesscenter mit eigener Physiotherapie. Haben Sie sich noch nie überlegt eine eigene Physiotherapie in Ihrem Center zu integrieren? Damit könnten Sie eine ganz neue Zielgruppe ansprechen.

Das grösste Potential für Einzelstudios sehe ich im Gesundheitsmarkt. Die meisten Ketten und Discounter „fischen" ihre Kunden hauptsächlich im Fitnessmarkt. Wieso also nicht die „Savanne" wechseln und sich neu positionieren. Im Gesundheitsmarkt sind viel mehr Kunden als die 12 bis 15% der Bevölkerung die heute trainieren.

Sie sehen, im Gegensatz zur Gazelle haben die Einzelstudios also viel mehr Möglichkeiten nicht gefressen zu werden. Schliesslich ist das Becken der Nicht-Trainierenden noch wahnsinnig gross.

SportsArt

THE GREEN FITNESS COMPANY

CHANGE THE WORLD ONE WORKOUT AT A TIME // POWER A MOVEMENT

ECO-POWR™ Line

Die neue Cardio-Linie von SportsArt, bei der inspirierendes Design nicht nur Funktion erfüllt, sondern auch die revolutionäre ECO-POWR™-Technologie umfasst, die menschliche Leistung erfasst und sie in verwertbaren Strom umwandelt. Die ECO-POWR™-Geräte können direkt am Stromnetz angeschlossen werden. Sobald die Nutzer mit dem Training beginnen, wird Energie erzeugt und wieder in das Stromnetz eingespeist, um anderweitigen Stromverbrauch innerhalb der Einrichtung auszugleichen.

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

1808 wwvisions.ch

Henrik Gockel erhält IHRSA European Leadership Award 2018

Henrik Gockel, Gründer und Geschäftsführer von PRIME TIME fitness sowie Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie, hat den IHRSA European Club Leadership Award 2018 erhalten. Der Preis wurde während des 18. Europäischen Jahreskongresses der Vereinigung in Lissabon verliehen.

Mit dem European Club Leadership Award der IHRSA, der Internationalen Health, Racquet & Sportsclub Association, wird jährlich ein Leader in der europäischen Fitnessclub-Branche geehrt, der durch starke Führung und Leistung sein Unternehmen und die Branche vorangebracht hat.

Der Erfolg von PRIME TIME fitness ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass Henrik Gockel den Mitgliedern beim Training den Kontakt zu erfahrenen Personal-Trainern ermöglicht. Das Konzept des Unternehmens sieht vor, dass Trainer ab dem Zeitpunkt, an dem die Clubs um 6 Uhr morgens geöffnet werden, bis zum Schluss um Mitternacht auf dem Parkett sind, unabhängig davon, ob ein Mitglied für persönliche Trainingseinheiten angemeldet ist. Für den Dozenten der DHfPG ist diese Auszeichnung Ehre und Ansporn zugleich, er werde „weiter Gas geben".

Jason Worthy steigt vom Vize zum Präsidenten von Life Fitness auf

Die Brunswick Corporation, der Mutterkonzern eines der weltweit führenden Fitnessgeräteherstellers Life Fitness, hat einen neuen Chef für seine Fitnesssparte berufen. Der Brite Jason Worthy, bisheriger Vizepräsident von Life Fitness, folgt mit sofortiger Wirkung auf Jaime Irick als Präsident von Life Fitness. Irick hat das Unternehmen verlassen.

„Wir danken Jaime Irick für seinen Einsatz, unseren Unternehmensbereich Fitness in einem Markt, der stark im Umbruch ist, in Sachen Technologie und Digitalisierung voranzubringen", sagte Mark Schwabero, Vorstandsvorsitzender von Brunswick. Daran könne sein Nachfolger unmittelbar anknüpfen. Denn Worthy sei durch seine langjährige und internationale Erfahrung in führenden Positionen der Fitnessbranche bestens geeignet, Life Fitness noch besser zu machen und das Wachstum fortzusetzen. „Jason Worthy kennt sowohl die Bedürfnisse der Industrie als auch der Fitnessstudios. Darum kann er die Marktposition und die Kundenzufriedenheit gleichermassen stärken." Schwabero betonte ausserdem, dass Worthy die Abspaltung von Life Fitness zu einem eigenständigen Unternehmen wie geplant vorantreiben soll.

Bevor Jason Worthy im Jahr 2012 zu Life Fitness kam, leitete er die weltweite Auftragsvergabe von Fitness First, der damals grössten Studiokette in Grossbritannien. Während seiner Zeit bei Fitness First, war er ausserdem für die Gründung der Discounterkette Klick Fitness verantwortlich. Zuvor in seiner Karriere war er unter anderem am Aufbau eines internetbasierten Fitness-Startups beteiligt. Bei Life Fitness war Worthy zuletzt Vizepräsident und General Manager, wobei er die Entwicklung der Studio-Plattform HALO Fitness und anderer Digitalprodukte anführte. Zudem war er bereits Managing Director für internationale Unternehmenskooperationen und für das Händlernetz in Europa, Afrika und dem Mittleren Osten. Der neue Life-Fitness-Chef hat Sport- und Trainingswissenschaft und Physiologie im englischen Leicester und in London studiert.

Das Erfolgsmodell zur Neukunden-Gewinnung

Effizient • Erfolgreich • Profitabel

Das Konzept

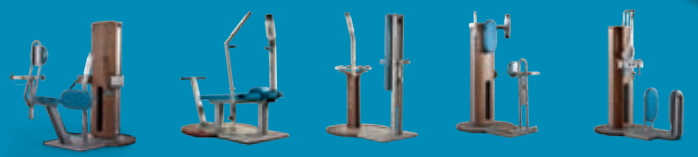
- von A bis Z durchdachte Betreibermodelle zur Integration einer Rückentherapie in ein Trainings-Center
- standardisierte Prozesse und Abläufe für eine erfolgreiche Umsetzung
- laufende Unterstützung und Betreuung durch Experten
- Gebietsschutz

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

RÜCKEN THERAPIE CENTER® by Dr. WOLFF

Inspire, Empower, Achieve

Was auch immer dein Ziel ist, das Wattbike ist das optimale Trainingsgerät dafür.

Neueste Technik

- Einzigartiges Widerstandssystem aus einer Kombination von Magnetbremse und Luftwiderstand
- Verbesserte Tritttechnik durch permanente Wattmessung mit Links-Rechts-Vergleich
- Über 40 Parameter in Echtzeit ermöglichen ein exaktes Trainingsfeedback

Innovative Features

- Wattbike App für Trainingsaufzeichnungen
- Vorgefertigte Trainingspläne
- Group Fitness
- Verbindung mit anderen Apps

Einsatzmöglichkeiten im Fitnesscenter

- Eigenständiges Training
- Gruppentraining & Power Cycling
- Functional Training
- Medical Fitness

wattbike

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Weitere Informationen finden Sie 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

The Digital Fitness Revolution NEXT

Am 18. Oktober 2018 lud eGym, fle-xx & Precor zum Branchenevent eGym NEXT in Zürich ein. Franz Baier, Sales Manager Schweiz von eGym, eröffnete den Anlass. Im Fokus stand, wie mit Hilfe der Digitalisierung mehr Kunden kommen und weniger gehen, wie man Arbeitsprozesse noch besser optimiert und wie man sich vom Wettbewerb dauerhaft abhebt, sich positioniert sowie seine Identität bewahrt.

Der ehemalige Deutschlandchef von Microsoft und Vize Präsident von IBM Europa, Jürgen Gallmann, referierte darüber, welche Chancen die Digitalisierung für die Fitness- und Gesundheitsbranche bietet, wo wir in fünf oder zehn Jahren stehen und was auf die Unternehmen in der Schweiz zukommt.

Die Teilnehmer erwarteten ebenso spannende Impulse zum Thema Neukundengewinnung, standardisierte Arbeits- und Betreuungsprozesse sowie Expertenvorträge zur digital vernetzten Zukunft von Trainingsflächen, Produkt-Demos und praxisnahe Strategien zur Stärkung des Geschäftskerns für nachhaltiges Wachstum. Diese Themen wurden von Christin Görlach, Head of Sales eGym DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz) vorgetragen.

Sportwissenschaftler Christian Hasler informierte anschliessend über die neusten Erkenntnisse bezüglich Beweglichkeitstraining und die Wichtigkeit des Trainings an fle-xx Geräten. Christian Hasler ist Inhaber der grössten Laufschule in Europa (next level running).

Der tolle Event wurde abgerundet durch ein feines Essen und eine Party.

fle-xx

Jetzt neu – efle-xx

Die Revolution des Mobility Trainings

Die neue efle-xx Serie vereint digitale Vernetzung mit Automatisierungspower

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

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

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

Fitness World übernimmt basefit.ch

In der letzten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE haben wir angekündigt, dass es noch viele Veränderungen in der Schweizer Fitnesslandschaft geben wird, auch unter den Ketten. Kaum war unser Magazin gedruckt, wurde der Verkauf von basefit.ch kommuniziert.

Die dänische Fitness World übernimmt basefit.ch. Sie ist mit 70'000 Mitgliedern die zweigrösste Fitnesskette der Schweiz und grösster Discounter. Die Akquisition ist Teil der internationalen Wachstumsstrategie von Fitness World.

Die Fitness World Gruppe ist mit seinen 190 Fitnesscentern und über 500'000 Mitgliedern die grösste Fitnesskette in Dänemark. In den letzten Jahren hat die Gruppe auch ins Ausland expandiert und verfügt u.a. über Standorte in Polen.

Roger Gestach sprach mit Steen Albrechtslund, dem CEO von Fitness World.

RG: Lieber Steen, herzlichen Dank, dass Du Dir die Zeit nimmst für dieses Interview. Weshalb übernimmt Fitness World basefit.ch?

SA: Zunächst muss man verstehen, dass der Ursprung von Fitness World im Value Segment liegt. Das ist unsere DNA, hier sind wir seit Jahren erfolgreich in Dänemark gewesen. Um auch ausserhalb Dänemarks wachsen zu können, haben wir nach Fitness Brands Ausschau gehalten, die unseren Werten und unserem Verständnis von Fitness am nächsten kommen. Die Erfolgsstory von basefit.ch hat uns imponiert — schnelles Wachstum, starker Brand, kompetentes Team und vor allem eine klare Positionierung am Markt. Damit war die Entscheidung gefallen.

RG: Weshalb Schweiz? Es hätte sicher andere Länder gegeben, welche näher zu Dänemark liegen?

SA: Die Distanz ist grundsätzlich kein primäres Kriterium gewesen, wobei eine Expansion ausserhalb Europas aktuell nicht im Fokus liegt. Im Vergleich zu den skandinavischen Ländern liegt die Gesamtpenetration der Bevölkerung im Fitnessbereich in der Schweiz noch deutlich tiefer und verspricht genauso, wie der im europäischen Vergleich relativ geringe Anteil des Value Segmentes, noch viel Wachstumspotential in Zukunft. Diese Rückenwindsituation stellt einen, aus unserer Sicht, sehr attraktiven, natürlichen Katalysator dar, von dem wir gern profitieren möchten.

RG: basefit.ch ist in den letzten Jahren sehr stark gewachsen. Soll dieses Wachstum unter Fitness World in diesem Tempo weitergehen oder dank Euch sogar noch erhöht werden?

SA: Wir werden das Tempo noch deutlich erhöhen.

RG: Was habt Ihr für Zielsetzungen bezüglich Expansion mit basefit.ch in der Schweiz?

SA: Zunächst möchten wir unsere Position im Value Segment weiter ausbauen und den Markt weiter konsolidieren.

RG: Bisher ist basefit.ch erst in der Deutschschweiz vertreten. Wird die Westschweiz und das Tessin auch bald basefit.ch-Center bekommen?

SA: Wir haben Wachstumsambitionen in der gesamten Schweiz ohne Einschränkung oder Konzentration auf einzelne Regionen. Unser Motto lautet «Fitness für alle", unabhängig von Alter, Geschlecht, von der Trainingserfahrung und vor allem auch vom persönlichen Budget. Wir wollen preiswerte Fitness mit guter Qualität für alle anbieten.

RG: basefit.ch ist bisher gewachsen durch den Bau von eigenen Center, aber auch durch Übernahmen. Soll diese Strategie so fortgesetzt werden?

SA: Ja, unbedingt. Basefit.ch hat das bisher fantastisch gemacht. Es gibt keine Gründe diese Expansionsstrategie zu ändern. Wir werden weiter auf beiden Wegen wachsen.

RG: Wird der Name und das Konzept von basefit.ch beibehalten oder gibt es bald ein Umbranding auf Fitness World und eine Konzept-Anpassung?

SA: Auf keinen Fall — basefit.ch ist ein starker Brand. Aber, wie alle erfolgreichen Unternehmen, muss man das eigene Konzept immer wieder an die Ansprüche der Kunden anpassen.

RG: Habt Ihr auch alle Mitarbeiter übernommen, inklusive Kader? Bleiben Susanne Wendt als CEO und Thomas Küttner als COO basefit.ch erhalten?

SA: Ja, selbstverständlich. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit Thomas, Susanne und allen anderen Teammitgliedern. Sie haben basefit.ch aufgebaut und zum führenden Brand im Value Segment gemacht. "People are everything" auch bei basefit.ch.

RG: Gemäss Pressemitteilung hat Fitness World 100 Prozent von basefit.ch übernommen, wobei die bisherigen Inhaber einen bedeutenden Teil ihrer Erlöse reinvestierten. Heisst dies, dass der Gründer von basefit.ch, Stefan Lüben, sich an Fitness World beteiligt hat? Bleibt er in einer Funktion bei Fitness World?

SA: Das ist korrekt. Stefan Lüben hat in Fitness World reinvestiert und wird uns mit seiner langen Erfahrung weiter zur Seite stehen.

RG: In Dänemark seid Ihr Marktführer und habt einen enorm grossen Marktanteil. Erzähle uns bitte mehr darüber.

SA: In Dänemark haben wir 500'000 Mitglieder bei Fitness World. Das entspricht einem Marktanteil von ungefähr 55 Prozent, den wir uns in den vergangenen zwölf Jahren hart erarbeitet haben. Das ist einmalig weltweit und macht uns sehr stolz. Jeder zehnte Däne trainiert bei uns — damit ist es uns gelungen, auch einen erheblichen Beitrag zur gesamten Fitness und Gesundheit der dänischen Bevölkerung zu leisten.

RG: Was macht Fitness World anders als die Mitbewerber, dass Ihr einen so hohen Marktanteil erreicht?

SA: Fitness World hat Fitness in Dänemark "demokratisiert". Wir haben Fitness an jeder Ecke, überall, für alle Dänen angeboten und dies zu einem fairen Preis. In den Jahren vor 2005 war Fitness nur der Elite bzw. Menschen mit einem höheren Einkommen vorbehalten.

RG: Erläutere unseren Lesern die Philosophie und das Konzept von Fitness World?

SA: Unsere Mission ist es, Fitness für alle zur Verfügung zu stellen, eben nicht nur der Elite. Wir möchten einen gesunden Lebensstil fördern und ein Produkt bzw. eine Dienstleistung anbieten, die im Kern ohne Zusatzleistungen wie Sauna, Wellness usw. auskommt, von denen wir festgestellt haben, dass diese nur sehr wenig genutzt werden. Unser Fokus richtet sich 100 Prozent auf das Fitnesserlebnis mit Workout, Crossfit und Group Fitness. Fitness ist aber auch ein sehr lokales Thema — deshalb haben wir uns Locations ausgesucht, wo die Leute leben, wohnen und ihre Nachbarn und Arbeitskollegen treffen können.

RG: Ihr habt in Dänemark mit Urban Gym ein weiteres Konzept. Wie ist die Philosophie und das Konzept von Urban Gym?

v. l. n. r.: Thomas Küttner Deputy CEO/COO basefit.ch; Michael Schrøder CFO basefit.ch; Steen Albrechtslund CEO Fitness World; Susanne Wendt CEO basefit.ch

SA: Fitness World ist als Brand im unteren Midprice Segment bzw. oberen Value Segment positioniert. Der dänische Fitnessmarkt ist ja gewissermassen ein sehr reifer Markt und deshalb haben wir Urban Gym im reinen Value Markt positioniert. Das Angebot ist bei Urban Gym noch mehr auf Workout und Crossfit fokussiert.

RG: Nach meiner Ansicht macht basefit.ch in der Schweiz einen wirklich sehr guten Job. Als führender Discounter, gerät basefit.ch aber immer wieder in die Kritik, sei es bei den Medien, aber auch innerhalb der Branche selber. Aus meiner Sicht steckt da viel Angst und Neid dahinter. Ist dies in Dänemark auch so? Gerät Fitness World dort auch immer wieder in die Kritik?

SA: Das ist richtig. Auch in Dänemark war das anfangs so, bis Politik, Medien und die Bevölkerung verstanden haben, dass Fitness World auch einen sehr wichtigen Beitrag zur gesamten Gesundheit der dänischen Bevölkerung leistet. Das Value bzw. Discount Segment gerät auch hier in der Schweiz immer wieder in die Kritik, weil es in der Evolution der Fitnessbranche noch recht jung ist. Die Vorteile liegen aber auf der Hand, die Kritik wird mit wachsender Reife und Akzeptanz immer mehr verschwinden.

RG: Gemäss meinen Recherchen habt ihr in Dänemark auch eine eigene Nahrungsergänzungslinie. Kommen diese Produkte nun auch in die Schweiz?

SA: Korrekt. Wir haben unsere eigene Nahrungsergänzungslinie unter dem Markennamen Functional herausgebracht. Wir fanden heraus, dass wir als Fitnessanbieter viel mehr über Nahrungsergänzungsprodukte wissen, als dies die traditionellen Lieferanten in dem Bereich tun, weil wir die Konsumenten besser kennen. Deshalb sind wir davon überzeugt, auch hier bessere Produkte anbieten zu können. Functional wird sicher auch in die Schweiz kommen, zunächst haben wir aber andere Prioritäten.

RG: Wer ist der Eigentümer von Fitness World?

SA: Fitness World gehört mehrheitlich FSN Capital, einer Private Equity Gesellschaft. Hinzu kommen Lego – ja, der bekannte Spielzeughersteller – sowie einige private Investoren.

RG: Wie siehst Du die Entwicklung der Fitnessbranche in zehn Jahren? Gibt es dann mehrheitlich nur noch Ketten, nur noch Discounter?

SA: Ohne Zweifel wird die Konsolidierung weiter fortgesetzt und nicht zu stoppen sein. Der Markt wird mit neuen Segmenten und Konzepten aus Kundensicht an Attraktivität gewinnen. Die Bedürfnisse und Ansprüche der Kunden werden sich weiterentwickeln, was die komplette Industrie reifen lässt, aber auch eine stetige Herausforderung für alle Wettbewerber bedeutet.

RG: Was macht Steen Albrechtslund privat gerne?

SA: Ich habe meine Karriere in der Musikbranche angefangen und spiele leidenschaftlich gern Klavier. Ich gehe sehr gern mit meiner Familie und Freunden zu Konzerten und begeistere mich für alle Arten von Musikrichtungen: Jazz, Techno, House, Rock, Heavy, Classic.

RG: Ganz herzlichen Dank. Viel Erfolg mit basefit.ch in der Schweiz. ■

MATRIX

ERFOLG DURCH PRÄZISION

Für ein erfolgreiches Training, das auf individuellen Leistungsmerkmalen basiert. Egal ob das Ziel Watt, Kalorien, UPM, Herzfrequenz oder Leistung ist, animierte Grafiken und leuchtende Farben am Display sind für Trainer und Trainierende verlässlicher Indikator der Intensität. Unterschiedliche Zielparameter, präzise Leistungsmessung, optimale Ergonomie - die innovativen Indoor Cycles von Matrix motivieren sowohl Anfänger als auch ambitionierte Sportler zu neuen Höchstleistungen.

MATRIX
OFFIZIELLER FITNESSGERÄTE-AUSSTATTER

MATRIX
OFFIZIELLER LIZENZPARTNER

MATRIX
OFFIZIELLER PARTNER

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

five

Holz trifft auf Hightech.

Erleben Sie mit five eine neue Trainingsbewegung!

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

Die Vorteile:

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

CTS

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

Jetzt entdecken:
www.five-konzept.ch

milon

MILON Q

TRAINING WITH A SMILE

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

www.milon.ch | www.milon.de | www.milon.at

Wie Fitnesscenter Outdoor Sportler begeistern

Wenn die Strassen draussen wieder mit Schnee und Eis bedeckt sind, heisst es für viele Outdoor-SportlerInnen pausieren oder alternative Trainingsmöglichkeiten suchen. Aus der Sicht der Fitnessstudios stellt diese Zielgruppe ein interessantes Potential dar — sie muss jedoch mit einem auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Angebot angesprochen werden.

STAGES Indoor Bike – für ein Fahrgefühl wie auf der Strasse

Die STAGES Bikes werden von Ingenieuren entwickelt, die selbst begeisterte Radrennfahrer sind und über 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Indoor Cycling Bikes haben. Die Bikes der SC Serie bieten ein perfektes, ruhiges Fahrgefühl, sind leicht einstellbar und bieten dem Fahrer dank STAGESFIT eine an seine Bedürfnisse perfekt angepasste Bikegeometrie.

Der Powermeter von STAGES wurde entwickelt, um den Anforderungen der besten professionellen Radsportler gerecht zu werden (das Team SKY vertraut seit Jahren auf STAGES) und anschliessend für den Einsatz im Fitness Center optimiert. Er liefert die exakteste Wattmessung und ist für jeden ambitionierten Radrennfahrer das perfekte Tool, um zu kontrollieren, welche Fortschritte er während dem Training macht. Mit der kostenlosen STAGES App können die Trainingsdaten aufgezeichnet und an Strava und Training Peaks übermittelt werden (ANT+ und Bluetooth kompatibel).

Neu gibt's STAGES Solo. Dieses wurde speziell für den Cardio Bereich in Fitness Center entwickelt und bietet den Mitgliedern die Möglichkeit, zielgerichtete, individuelle Trainingseinheiten mit virtuellem Coaching zu absolvieren.

Der ThoraxTrainer – für das beste Ganzkörpertraining

Nicht alle Langlaufbegeisterten haben eine beleuchtete Loipe in der Nähe,

oder manchmal liegt auch im Winter einfach zu wenig Schnee. Mit dem ThoraxTrainer holen Sie die Langlaufloipe ganz einfach in Ihr Fitnesscenter und begeistern damit LangläuferInnen, Bi- und Triathleten!

Skilanglauf ist eine der anspruchsvollsten und effektivsten Ausdauer-Sportarten der Welt und genau diesen Bewegungsablauf imitiert der ThoraxTrainer Pro Cardio. Er verbessert gleichzeitig Ausdauer und Rumpfstabilität — diese Tatsache begeistert nicht nur HobbysportlerInnen, sondern auch Profis wie die Schweizer Triathletin Nicola Spirig (Olympiasiegerin und mehrfache Europameisterin) und die FIS (Internationale Ski Federation). Der ThoraxTrainer Pro Cardio verfügt über einen Trainingscomputer mit farbigem Touchscreen Display, das die Trainierenden ständig mit allen wichtigen Informationen wie Distanz, Geschwindigkeit, Watt, Herzfrequenz, Stockschub-Frequenz und vielen weiteren Daten versorgt. Innovative Fitnesscenter haben den ThoraxTrainer in ihr Fitness- und Gesundheitsangebot integriert und bieten ausserdem erfolgreiche Gruppenkurse wie „Ski & Bike" an.

INOTEC's THE HEXAGON begeistert Sportmannschaften

Auch FussballspielerInnen und andere TeamsportlerInnen sind darauf angewiesen, im Winter Indoor trainieren zu können — und das tun sie am liebsten mit ihrer Mannschaft.

THE HEXAGON von INOTEC bietet Sportmannschaften die perfekte Möglichkeit, im Team sportartspezifisches und funktionelles Training im Fitness Center zu absolvieren.

THE HEXAGON benötigt nur eine geringe Stellfläche und lässt sich dank individueller Konfigurationsmöglichkeiten und der grossen Auswahl an Zubehör perfekt an die Bedürfnisse der SportlerInnen anpassen. Spass und Motivation sind am THE HEXAGON auf jeden Fall garantiert, denn dank seiner sechseckigen Form können die Trainierenden untereinander Blickkontakt halten und sich gegenseitig anspornen, während der Trainer die Gruppenmitglieder von jedem Standort aus sehen und somit optimal coachen kann.

TUM Sports ist exklusiver Vertriebspartner von INOTEC, STAGES und ThoraxTrainer™ in der Schweiz.
www.tum-sports.com

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

SPA Medical Wellness seit 20 Jahren

Das Thermalbad Zurzach entstand aus einer glaubersalzhaltigen Mineralquelle in Bad Zurzach in der Schweiz. Das Wasser hat eine natürliche Temperatur von 39,9 Grad Celsius und stammt aus 430 Metern Tiefe. Der Arzt Dr. Martin Erb war von der heilenden Wirkung des Wassers überzeugt. Im September 1955 war es soweit: Das warme Wasser schoss aus dem Urgestein hervor. Die Rehaklinik nutzt das Wasser seither bei Beschwerden am Bewegungsapparat (Rheuma, Arthrose), bei neurologischen Krankheitsbildern (Hirnschlag, Lähmungen, Parkinson) sowie bei Gefässerkrankungen, nach Tumor- oder Krebserkrankungen und chronischen Schmerzzuständen.

Das Thermalbad Zurzach bietet mit einer Wasserlandschaft auf 2000 Quadratmetern und dem SPA Medical Wellness Center ein ganzheitliches und individuelles Wohlfühlerlebnis an. Vier Thermalwasserbecken, ein Naturschwimmbecken, ein Papa Moll-Kinderbecken, ein Intensiv-Solebad, ein Hot- und Cold-Pool, 14 Saunen und Dampfbäder, Fussbäder, ein vielfältiges Massageangebot, Fitness- und Ernährungsangebote und kosmetische Behandlungen bilden das umfassende gar schweizweit grösste Wellness-Angebot.

Genau vor 20 Jahren eröffnet das Thermalbad Zurzach einen der schweizweit ersten SPA Medical Wellness-Bereiche. Die FITNESS TRIBUNE berichtete mehrseitig darüber. Der Centerleiter damals war Dominik Keller. Heute arbeitet Dominik Keller immer noch in Bad Zurzach und hat die Geschäftsführung des ganzen Betriebes unter sich. Grund genug für Roger Gestach, mit ihm ein Interview zu führen.

RG: Seit 1955 gibt es das Thermalbad Zurzach. Sogar der Gemeindename wurde wegen des Bads gewechselt. Früher hiess die Gemeinde nur Zurzach, heute Bad Zurzach. Eine riesige Erfolgsgeschichte. Dominik, erläutere uns kurz die wichtigsten Etappen und Meilensteine des Thermalbad Zurzach.

DK: Die Geschichte von Bad Zurzach ist enorm eindrücklich. 1954 haben sich fünf Freunde entschlossen nach Thermalwasser zu bohren. Sie haben ihr gesamtes Vermögen eingesetzt, um den edlen Rohstoff zu finden. Als sie auf einer Bohrtiefe von 400 Metern angekommen waren, fanden sie jedoch immer noch kein Wasser. Sie hatten noch Geld für drei Tage und dann hätte das Projekt eingestellt werden müssen. Am letzten Tag und auf einer Tiefe von 430 Metern stiess man dann endlich auf die sehnlichst erhoffte Thermalquelle. Das Wasser sprudelte mit rund 40 Grad Celsius und über 450 Litern pro Minute an die Oberfläche. Es folgte ein grosses Volksfest, die Kirchenglocken läuteten, es gab eine Freinacht und schulfrei für die Kinder. Die Erfolgsgeschichte von (Bad) Zurzach begann. In kürzester Zeit wurde ein provisorisches Bad errichtet und 1971 das heutige Thermalbad eröffnet. Heute arbeiten rund 1000 Personen im Thermalbad, in den Kliniken und Hotels.

RG: Vor 20 Jahren wurde der SPA Medical Wellness-Bereich eröffnet und Ihr wart damals mitunter die ersten auf diesem Gebiet. Erläutere uns doch die damalige Idee und das Konzept.

DK: Als ich 1994 für die Intrad Fitness AG die Produkte Life Fitness und Keiser vertrieb, kam die Anfrage vom Thermalbad Zurzach nach zwei Laufbändern. Als wir das Potenzial vor Ort sahen, teilten wir dem damaligen Geschäftsführer mit, dass wir ihm kein Laufband verkaufen, sondern ein Konzept erarbeiten möchten. Anschliessend investierte die Thermalbad Zurzach AG zehn Mio. Franken und alleine eine Million davon in Fitnessgeräte.

Vor der Eröffnung des SPA MWC zogen wir damals mit Reportern von Tele M1 in Baden und Zürich los, um Leute zu interviewen. Wir fragten, was sie unter Wellness verstünden. Dieser Begriff war dazumal vielen Leuten noch nicht bekannt. Unser Ziel war es, in Bad Zurzach ein ganzheitliches Wellnesscenter für Prävention zu realisieren.

RG: Wie hat sich das SPA Medical Wellness Center in den 20 Jahren gewandelt. Was hat sich verändert, was ist noch gleich und wie sieht das Konzept heute aus?

DK: In der Anfangszeit war die Nachfrage nach den Hotels enorm stark, unsere Hotelpackages verkauften sich am Laufmeter. Die Gäste kamen für zwei, drei Wochen zur Erholung und Entspannung zu uns. Dies ist heute vorbei. Die durchschnittliche Aufent-

haltszeit in den Hotels liegt nur noch bei 2,7 Tagen. Der heutige Gast hat viel weniger Zeit und möchte in kurzer Zeit möglichst viel konsumieren und erleben.

Dementsprechend haben wir unsere Angebote mehr auf die Mitglieder und die Tagesgäste ausgerichtet.

Nach wie vor ist der Gewichtsreduktionsbereich sehr wichtig. Wir hatten, damals mit der Infrafit, die Blick auf der Titelseite als „Fettfressmaschine" in Bad Zurzach bezeichnete, eine innovative Lösung. Heute sind wir mit den DNA-Analysen sehr erfolgreich. Wir konnten bereits über 200 solcher Analysen verkaufen und die Mitglieder und Gäste sind enorm zufrieden mit der individuellen Beratung.

Neu haben wir das Rückenkompetenzzentrum noch stärker ausgebaut und haben mit unseren hervorragenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in diesem Bereich ein enormes Wachstum erreicht.

RG: Du bist nun schon über 20 Jahre dabei. Zuerst als Centerleiter vom SPA Mecial Wellness Center. Heute hast Du die gesamte Geschäftsführung inne. Was ist Deine tägliche Motivation und was fasziniert Dich noch heute am Thermalbad Zurzach?

DK: Es ist eine grosse Freude zu sehen, wie viele Leute in unserem Land aktiv etwas für die Gesundheit tun. Wir haben im SPA immer noch viele Gründungsmitglieder, die seit dem ersten Tag unsere Clubmitglieder sind. Die grosse Verbundenheit und Treue unserer Kunden ist nach wie vor eine grosse Befriedigung für mich. Als ich damals im Thermalbad startete, waren wir 45 Mitarbeiter – heute sind wir weit über 100.

RG: Das Thermalbad Zurzach ist hauptsächlich bekannt wegen des Bads und des grossen Wellnessangebots. Ihr bietet aber auch klassisches Fitnesstraining an. Wie sieht Euer Konzept und Angebot im Fitnessbereich aus?

DK: Wir haben einen grossen Ausdauerbereich mit Life-Fitnessgeräten sowie seit 20 Jahren einen Ausdauerbereich im Freien. Im Kraftbereich haben wir einen milon-Zirkel, Keiser-Geräte sowie einen grossen Freihantelbereich. Ferner ist unser spezieller Rückenbereich ein eigenes Profitcenter.

Aber der Clou, Roger, ist, dass wir auf dem Weg sind, unseren Fitnessbereich, angebotstechnisch revolutionär umzukrempeln. Wir bieten unseren Interessenten, bevor diese im Fitness starten, eine Trainings- und Therapieform an, in der diese lernen, orthopädische Schmerzen, die eigentlich jeder hat, mit einem ausgeklügelten Kombinationsprogramm relativ schnell in den Griff zu bekommen. Diese Kurse sind sechsmal die Woche mit 40 Personen randvoll besetzt und die Schmerzen der Teilnehmer lassen schnell und deutlich nach. Du kannst Dir vorstellen, wie die Mund-zu-Mund- Propaganda beim diesem Thema „einschlägt". Gerne werde ich Dir demnächst eine Zwischenbilanz unseres Erfolgskonzepts präsentieren. Ausserdem haben wir diesen Sommer unser Trainingsangebot mit dem Cross-Training Nature Park weiter ausgebaut. Auch unsere vielen Groupfitness-Kurse – hierzu zählen natürlich auch die Kurse im gesunden Thermalwasser – sind ebenfalls sehr beliebt.

RG: Wie wichtig ist für Euch der Fitnessbereich und wie hoch ist der Umsatz davon in Prozent am Gesamtanteil der Firma?

DK: Die Thermalbad Zurzach AG setzt rund 11,5 Mio. Franken im Jahr um. Der reine Fitnessumsatz beträgt rund 1,2 Mio. – Du siehst etwa gut zehn Prozent. Dennoch ist das Fitness für das Gesamtangebot sehr wichtig, denn Wellness beinhaltet, wie Du ja weisst, körperliches und geistiges Wohlbefinden. Dazu brauchen wir neben dem grossen passiven auch den aktiven Bereich. Übrigens, als ich damals bei der Eröffnung das Ziel von 1000 Mitgliedern vorgab, hielten mich die Leute für verrückt. Wie willst Du 1000 Mitglieder in Bad Zurzach gewinnen? Bad Zurzach hatte damals nicht einmal 4000 Einwohner und das Einzugsgebiet war sehr schwach besiedelt...

RG: Zu Eurer Unternehmensgruppe gehören auch noch weitere Firmen wie z.B. das Airport Fitness in Zürich. Erzähle uns mehr darüber?

DK: Wir haben im Thermalbad rund 50 Prozent der Gäste aus Zürich. Wir wollten mit unserem Angebot in diesem wichtigen Markt präsent sein. Mit ▶

über 27 Mio. Passagieren im Jahr und 27'000 Mitarbeitern bittet der Flughafen ein grosses Potential. Aus diesem Grund haben wir im Airport Fitness und Wellness neben dem grossen Fitnessangebot auch eine wunderschöne Wellnesslandschaft und wohltuende Massagen im Angebot.

RG: Aktuell wird die Schweizer Fitnesslandschaft überrollt von den Ketten und Discountern. Fitnesstraining wird immer billiger und die Anlagen andererseits immer hochwertiger. Spürt Ihr diesen erhöhten Konkurrenzkampf auch oder seid Ihr mit eurem Angebot davon nicht betroffen?

DK: Der Druck in der Fitnessbranche steigt von Jahr zu Jahr, dies spüren wir auch in Bad Zurzach. Auch wenn wir uns auf einem hohen Niveau bewegen, zeigt es sich, dass auch auf dem Land einiges in Bewegung geraten ist. Wir haben alleine in Deutschland – Luftlinie ca. 3500 Meter entfernt – zwei neue Discountstudios als Mitbewerber erhalten. Aus diesem Grunde ist eine klare Positionierung überlebenswichtig und ein klares Profil notwendig.

RG: Trainierst Du selber noch regelmässig?

DK: Als ehemaliger Spitzensportler (Leichtathletik und Bob) habe ich immer noch grosse Freude am Training. Training gehört, wie das Zähneputzen, zu meiner Körperhygiene. Damit es mit dem Training sicher klappt, habe ich schon vor vielen Jahren begonnen, die Termine fix in meiner Agenda einzuplanen. Das Training gibt mir auch die Gelegenheit, mit unseren Mitgliedern und Kunden vor Ort in Kontakt zu treten und immer wieder den „Puls" zu spüren.

RG: Wie verbringt Dominik Keller seine Freizeit?

DK: Meine Frau Ursi, meine beiden Jungs, Tim (16 Jahre) und Jan (13 Jahre) und ich reisen sehr gerne. Wir versuchen möglichst in regelmässigen Abständen unsere Verwandten in Kalifornien zu besuchen. Jassen, gute Bücher lesen, Wandern auf unsere schönen Schweizer Berge, um ab und zu die Welt wieder einmal von oben zu sehen, ist auch eine grosse Leidenschaft von mir. Im Winter fahre ich sehr gerne Ski und wenn ich etwas Ruhe brauche, ziehe ich mich auf meine Alphütte auf den Brünig zurück.

RG: Herzlichen Dank für das Interview. ■

Academy for
360° Functional Kinetic Coach

Die Spezialisten für Funktionelles Training

Aktuelle Agenda

09 März 2018

Dauer: 1 Tage
Zeit: 09:00 - 17:00 Uhr

Functional Kinetic Power Day

100% Praxis: Funktionelles Training erleben
Mobility Flow, Functional Strength u.v.m.

14 März 2019

Daten: 14. - 16.03.19
29. - 30.03.19

Basic Modul „POWER 1“

Funktionelles Training der grossen Zuglinien
Mobility Flow Checkup
Functional Strength Checkup

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

Netzwerktreffen an der FitnessEXPO in Basel

Von Kaspar Zimmermann

Roger Gestach von der FITNESS TRIBUNE lud anlässlich der FitnessEXPO in Basel im VIP-Restaurant der umgebauten St. Jakobshalle zu einem Vortrag zum Schwerpunktthema der Branche ein, zum Lunch mit Networking, einem Roundtable sowie zur Verleihung des Awards für den Unternehmer des Jahres.

Die FITNESS TRIBUNE hatte 600 Einladungen zum Netzwerktreffen verschickt. Davon hatten sich 155 angemeldet, gekommen sind schliesslich 140 Entscheidungsträger aus der ganzen Branche. Das sei eine enorm gute Quote und freue den Verleger natürlich sehr, sagt Roger Gestach. Und, es rechtfertige somit den Aufwand für dieses Treffen.

Die vielen Teilnehmer am Netzwerktreffen zeigen damit auch, dass der Event einem Bedürfnis entspricht. Dank der FITNESS TRIBUNE reisten an diesem Samstag viele wichtige Führungskräfte nach Basel und besuchten die Messe, was auch Alex Huser, den Veranstalter der FitnessEXPO, sehr freute.

Das erste Highlight sollte der Auftritt von Andreas Bredenkamp werden. Der Referent hielt einen spannenden Vortrag zum Thema "Können Einzelstudios zukünftig überleben?", der als Teil VI seiner Serie in dieser Ausgabe (ab Seite 60) abgedruckt wird. Der Vortrag wurde leider überschattet von einem Groupfitness-Event in der grossen St. Jakobshalle, von welchem lautstarkes Dröhnen durch Wände und Fenster in den Saal drang, was die Verständlichkeit des Vortrags sicher für den einen oder anderen sehr erschwerten, vor allem in den hinteren Reihen. Der Lärm war leider sehr störend.

Nach dem Referat gab es einen Lunch, der zum Netzwerken gedacht war, weshalb auch Stehtische neben den Tischen mit Stühlen standen. Anschliessend fand ein Roundtable mit fünf Vertretern der Fitnessbranche statt zur provokativen Frage, ob es Einzelstudios in zehn Jahren noch geben werde — und wenn ja, was sie tun müssten, um dies zu erreichen.

Höhepunkt und gleichzeitig Schlusspunkt des Treffens bildete die Verleihung des Awards an die Unternehmer des Jahres. Gewonnen hatten die drei sympathischen Jungunternehmer aus Bern, Kaspar Schmocker, Jan Urfer und Florian Kuchen, die den SensoPro erfunden und mit ihrer genialen Idee eine echte Ergänzung zu den bisherigen Fitnessgeräten geschaffen haben.

Im Nominierungskomitee waren nebst Roger Gestach auch Ueli Schweizer und Kathi Fleig. „Diese Jungunternehmer haben sich auf den Menschen ausgerichtet und nicht auf das Geld", so Ueli Schweizer. Deshalb habe er sofort zugestimmt. Auch Kathy Fleig habe sich dem ohne Zögern angeschlossen.

Kaspar Schmoker, Jan Urfer, Florian Kuchen nahmen unter Applaus die goldenen Medaillen und die Ehrenurkunde entgegen. Angesprochen von Roger Gestach schilderte Kaspar Schmoker die Schwierigkeiten während der Anfangsphase bis ihnen der Durchbruch gelungen sei aus der Idee heraus, auf welche sie in ihrem Sportstudium stiessen. Doch erst der FIBO-Innovation-Award habe ihnen die Sicherheit gegeben, es zu schaffen könnten,

nachdem ein Test im Fitnesscenter zwei Jahre zuvor rasch wieder abgebrochen wurde.

Anschliessend an die Ehrung bedankte sich Roger Gestach bei den Teilnehmern und macht sie auf die Messe an der FitnessEXPO aufmerksam, für deren Besichtigung noch genügend Zeit vorhanden war. Der Anlass wäre ohne die Sponsoren Porsche Zentrum Zürich, SAFS und Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement nicht möglich gewesen. Herzlichen Dank diesen Sponsoren! Ebenfalls ein Dank ging an eGym, welche das Referat von Andreas Bredenkamp finanzierten.

Die FITNESS TRIBUNE hat es geschafft, wichtige Entscheidungsträger der Branche (Einzelstudios, Ketten, Discounter und die Fitness-Industrie) nach Basel zu holen und es fand ein wertvoller Austausch statt. Leider war der Lärmpegel aus der grossen Halle zeitweise so hoch, dass der Anlass dadurch sehr stark beeinträchtigt wurde.

Roundtables: Zukunft der Fitnessbranche

Ausschnitt aus dem Panel-Gespräch, von Kaspar Zimmermann

Roger Gestach stellte kurz die Teilnehmer der Roundtables vor (von links nach rechts):

- Andreas Bredenkamp, Erfolgsrautor
- Steen Albrechtslund, CEO Fitness World, Dänemark
- Henrik Gockel, Inhaber PRIME TIME fitness, Frankfurt, München, Hamburg
- Mario Görlach, Erfinder des elektronischen Gerätezirkel, eGym
- Dario Rago, Einzelstudiobetreiber, Body Move, Aesch, Allschwil

Roger zu Steen: Fitness World ist eine grosse dänische Fitnesskette. Fitness World hat den grössten Schweizer Discounter, basefit.ch, gekauft. Steen, warum habt Ihr basefit.ch gekauft und kommt nun in die Schweiz? Das liegt ja nicht gerade am Weg für Euch?

Steen: In der Schweiz trainieren rund 12 Prozent der Bevölkerung im Fitnesscenter. In Dänemark ca. 23 Prozent. Somit haben wir hier in der Schweiz ein grosses Wachstumspotential. Vor allem der Discountbereich ist in der Schweiz noch sehr tief.

Roger: Ihr habt in Dänemark mit Fitness World einen enorm hohen Marktanteil, der bei 55 Prozent liegt. Wie habt Ihr das erreicht?

Steen: Wir wollen dort sein, wo die Leute leben. Jetzt haben wir bereits 185 Standorte in Dänemark. Dies ist einer der Hauptgründe. Zudem waren wir die ersten Discounter.

Roger an alle: In der Schweiz sind die Ketten und Discounter stark am Expandieren. Was glaubt Ihr, gibt es in zehn Jahren noch Einzelstudios?

Andreas: Das Einzelstudio kann nur gewinnen, wenn es den Wettbewerb verlässt und sich neu positioniert. Der Discounter wird auf die Kostenstruktur achten und kann alles, was das Einzelstudio auch kann. Aber das Einzelstudio kann sich in Kompetenz steigern. Dann hat ein Einzelstudio auch Chancen. Die Einzelstudios sind Spezialisten und die Ketten sind Generalisten. Als Spezialist muss ich am Produkt arbeiten. Wenn ich das Produkt auf ein hohes Niveau stelle, kann ich mich besser durchsetzen.

Steen: Selbstverständlich gibt es in zehn Jahren noch Einzelstudios. In Dänemark konzentrieren sich die Einzelstudios heute auf Nischenprodukte. Vor zehn Jahren waren es die Brauereien, bei denen man wegen der Konsolidierung gesagt hat, dass die Kleinen in zehn Jahren nicht mehr bestehen würden. Es ist anders gekommen. Es hat noch nie so viele kleine Brauereien gegeben wie heute.

Henrik: Es gibt auch in zehn Jahren noch Einzelstudios. Die Leute sind bereit, für eine besondere Atmosphäre mehr zu zahlen. Diese besondere Atmosphäre kriegt der Discounter nicht hin. Die Einzelstudios müssen den Mut haben, Angebot wegzulassen und sich zu spezialisieren.

Mario: Der Spezialist überlebt immer! Bei 15 Millionen Menschen in Deutschland geht man davon aus, dass der Schneeballeffekt in der Fitnessbranche irgendwann ausgelöst wird. Das heisst, zukünftig werden noch viel mehr Leute trainieren. Ich glaube, wir sind erst am Anfang. Aber wir sind natürlich eine Lachnummer gegenüber den Amis. Es braucht auch immer mehr Fachkräfte.

Dario: Als KMU mit zwei Studios werde ich auch in zehn Jahren noch da sein. Es ist eine Riesenchance. Der Markt ist da. Er wächst. Wir bewegen Emotionen. Ich kann in meinen Studios rasch reagieren und kann selber entscheiden, wie wir die Betreuung anbieten. Wir haben trotz neuen Mitbewerbern keine Mitglieder verloren.

Roger: Digitalisierung, was kommt da auf uns zu?

Henrik: Man kann mit Apps sehr gut die Arbeit auf den Kunden verlagern, bzw. delegieren. Ich würde dringend empfehlen, soweit wie möglich zu digitalisieren. Elektronik ist leicht skalierbar, 100 Manager finden, ist da schwieriger. Hier hat der Kleine auch einen Vorteil.

Mario: Wer glaubt, dass die Digitalisierung nicht kommt, der glaubt auch nicht, dass das Internet die Welt verändert.

Dario: Es braucht auch einen Gegentrend, dass eben nicht alle die Digitalisierung wollen. Aber die Entwicklung geht weiter.

Roger: Habt Ihr noch einen Tipp an die Einzelstudios?

Andreas: Qualifiziert Eure Mitarbeiter und Eure Center werden den grössten Erfolg haben.

Steen: Die Einzelstudios müssen sich auf das Produkt spezialisieren.

Henrik: Gute Mitarbeiter kennen lernen und qualifizieren und sich auch andere Märkte ansehen. Und dann etwas umsetzen, was einem zusagt.

Mario: Kennt ihr die Geschichte von der Gazelle und dem Löwen? Die Gazelle weiss, dass sie schneller laufen muss, als der Löwe rennen kann! Und der Löwe weiss, dass er schneller sein muss, als die langsamste Gazelle rennt! Fazit: Egal ob du Gazelle oder Löwe bist, rennen musst du immer!

Les Mills – 50 starke Jahre

Der grösste Gruppenfitness-Anbieter wird 50. Drei Generationen der LES MILLS Familie erzählen ihre einzigartige Geschichte über Kampf, Erfolg und das Ziel, die Welt zu einem fitteren Planeten zu machen.

Les und Colleen Mills eröffneten 1968 ihr erstes Studio in Auckland.

Jedes Unternehmen hat einen Leitgedanken, der es antreibt. Bei der Familie Mills ist es zum einen die Leidenschaft, die Gesundheit der Menschen zu verbessern, zum anderen das Konkurrenzdenken, das sie in ihrer Zeit als Profisportler verinnerlicht haben.

„Es ist ein Satz, den mein Vater sagte, als er 1968 unser erstes Studio eröffnete" so Phillip Mills, Geschäftsführer LES MILLS International, „die Aufgabe der Fitnessbranche ist es, Menschen für Fitness zu begeistern. Diese Mission treibt uns nach wie vor an."

Dieses Jahr feierte das Unternehmen seinen 50. Jahrestag — etwas Besonderes in einer so jungen Branche. Was als kleines Fitnessstudio in Auckland, Neuseeland, begann, hat sich in eine globale Fitnessbewegung mit 23 verschiedenen Programmen, unter anderem BODYPUMP, BODYCOMBAT und BODYATTACK, entwickelt. Heute werden LES MILLS Classes in 20'000 lizenzierten Studios weltweit angeboten und pro Woche unterrichten 140'000 Instruktoren über sechs Millionen Teilnehmer.

Doch die Geschichte hätte auch anders verlaufen können. In den 50 Jahren seines Bestehens hatte das Unternehmen mit finanziellen Sorgen, Betrügereien, harten Konkurrenten, Naturkatastrophen und persönlichen Rückschlägen zu kämpfen. All diese Dinge haben das Familienunternehmen zu dem gemacht, was es heute ist.

Wie alles begann

Die Gruppenfitnesskurse, wie wir sie heute kennen, haben ihre Ursprünge in der 23 Victoria Street West in Auckland. Dort eröffneten Les Senior und Colleen 1968 ihr erstes Fitnessstudio. „Wir fanden ein Fitnessstudio in Auckland, das gerade pleitegegangen war. Nach anfänglichen Startschwierigkeiten begann das Studio immer besser zu laufen. Wir eröffneten weitere Filialen in Neuseeland und Australien und bildeten damit die Basis für unsere Fitnessstudio-Kette LES MILLS NZ, die es mit zwölf Filialen noch heute gibt", erzählt Philip Mills.

Die Anfänge von Gruppenfitness

„Wir verwandelten alte Aerobic-Kurse, die viele tänzerische Elemente enthielten, in Sportkurse mit Kurzhanteln und Zirkelmaschinen. Irgendwann waren die Kurse so gefragt, dass unser Kursraum buchstäblich aus allen Nähten platzte. Wir eröffneten einen weiteren Kursraum, dann noch einen und einen vierten auf dem Dach — und jeder war brechend voll. Das war der Punkt, an dem wir begriffen, dass sich etwas Grosses anbahnte", sagt Mills weiter.

Boom und Pleite

Als die Kurse immer beliebter wurden, sowohl bei Frauen als auch Männern, begann LES MILLS 1981 damit, anderen Studios Lizenzen zu verkaufen. Zunächst in Neuseeland, dann auch in Australien.

Kontinuierliches Wachstum führte 1984 zu dem Entschluss, mit LES MILLS an die Börse zu gehen. Und dann ging alles schief. Das Unternehmen war hoch verschuldet und die Banken nicht bereit, in ein Nischenkonzept zu investieren, daher kämpfte LES MILLS sechs Jahre lang und konnte in dieser Zeit gerade mal seine Mitarbeiter bezahlen und die Firma über Wasser halten.

Internationaler Erfolg

Nachdem Les Mills Jahrzehnte lang an seinen standardisierten Trainingsprogrammen und Ausbildungssystemen für Instruktoren gefeilt und den Schuldenberg überwunden hatte, konnte das Unternehmen wieder global denken.

Zusammen mit dem australischen Schwimm-Nationaltrainer und Fitnessstudiobesitzer in Canberra, Bill Robertson, entwickelte LES MILLS ein internationales Lizenzmodell. 1997 gründete Phillip LES MILLS International (LMI) als eigenständiges Unternehmen, getrennt von den LES MILLS NZ-Fitnessstudios, um sich damit auf das globale Lizenzgeschäft zu konzentrieren.

Ziele bis 2020

Den Fokus auf die Live-Workouts zu legen, ist für LES MILLS weiterhin wichtig, auch um die ehrgeizigen Ziele bis 2020 zu erreichen. Das Unternehmen hat sich klare Ziele gesetzt, um die Welt zu einem fitteren Planeten zu machen. Bis 2020 will das Unternehmen 20 Millionen Live-Classes pro Woche ermöglichen und einen Unternehmenswert von einer Mrd. NZD erreichen.

Die Nachfolge

Für die nächsten 50 Jahre steht fest, dass LES MILLS weiter als Familienunternehmen geführt wird. „Wir blicken auf eine grossartige Unternehmensgeschichte zurück, doch oft genug fühlte es sich auch an, als würde alles in einem Desaster enden. Um ehrlich zu sein, weiss ich noch immer nicht, wie das alles enden wird. Ich denke das ist es, was uns antreibt", sagt Philip Mills.

ratio

Der Nautilus Glute Drive zum TOP Preis von nur CHF 2990.00
statt 4537.00

* Exkl. Mwst & Lieferung
gültig bis 30.12.18

NAUTILUS® GLUTE DRIVE

DAS OPTIMALE GLUTEUS TRAININGSGERÄT

Der Nautilus Glute Drive steht für effektives und sicheres Training der Gesässmuskulatur. Der Glute Drive bietet eine sichere und fachmännische Isolation Ihrer Gesässmuskulatur, sowie die Verbesserung der Hüft- und Rumpfstabilität.
Stimmen unserer Kunden:

„Einfach ein geniales Training“
Pascal Jörg, FitnessFactory

„Das ideale Training für Glueus Isolation“
Christian Billinger, Billinger Gym

„Meine Kundinnen haben mega Freude“
Monika Vidic, City Gym

DIE OBERKÖRPERBANK BIETET DER WIRBELSÄULE VOLLE UNTERSTÜTZUNG UND STABILISIERUNG

ACHSPUNKT UNTER DEN SCHULTERN FÜR UNTERSTÜTZUNG DER OPTIMALEN BIOMECHANIK

MAXIMALGEWICHT VON 164 KG, 4 HANTELSCHEIBEN MIT JE 20,5 KG PRO SEITE

OPTIONALE ABLAGE FÜR DIE BENÖTIGTEN SCHEIBEN HINTER DEM GERÄT

STAR TRAC · StairMaster · NAUTILUS · SCHWINN

CORE HEALTH & FITNESS

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

SAFS Fitness & Party Camp

Im September fand das «SAFS Fitness & Party Camp» statt, durchgeführt vom Zürcher Bildungsinstitut SAFS – Swiss Academy of Fitness & Sports – in Kooperation mit dem Robinson Club Daidalos. Fitness, Fun und Lifestyle auf höchstem Niveau wurde den Gästen geboten, die für diesen Top Event extra in die griechische Ägäis reisten.

Zum elften Mal fand im ROBINSON Club Daidalos auf der griechischen Insel Kos das «SAFS Fitness & Party Camp» statt. Während einer Woche konnten sich die Teilnehmer an schweisstreibenden Dance- und Step-Masterclasses, intensiven Fun Tone Workouts, Bodyweight- und professionellen Cycling-Einheiten erfreuen. Wer lieber runterfahren wollte, konnte ausserdem bei vielseitigen INSIDE-Yoga und Pilates-Kursen sowie entlastenden Stretching-Stunden mitmachen.

Geführt wurden die Gruppenfitnessstunden durch international bekannte Instruktoren wie z.B. Anastasia Alexandridi, Anton Todorov oder Luciano Mottola. Die erfahrenen Presenter sorgten aber nicht nur für fulminante Trainingssessions, sondern standen den Gästen auch nach den Stunden für Fragen und wertvolle Inputs zum eigenen Trainingsprogramm zur Verfügung.

Abgerundet wurde das Programm durch ein ausgiebiges Abendprogramm, das die Teilnehmer täglich durch ereignisreiche Motto-Partys, imposante Live Acts oder spannende Überraschungen führte.

„Es ist jedes Jahr ein Riesenspass! Wir freuen uns sehr darüber, wieder ein ausgebuchtes «SAFS Fitness & Party Camp» erfolgreich über die Bühne gebracht zu haben. Die Gäste hatten offensichtlich grosse Freude an unserem Programm und viele haben sich bereits für das kommende Camp 2019 angemeldet", sagt die Event Managerin Jana Spring. Zum kommenden Programm wollte sie aus Überraschungsgründen noch keine Informationen preisgeben. Eines sei jedoch sicher: Es wird nächstes Jahr nochmals getoppt!

Das «SAFS Fitness & Party Camp 2019» findet vom 14. bis 21.September 2019 im Robinson Club Daidalos statt. Weitere Informationen unter: www.safs.com

Qualifizierte Gesundheitsanbieter gesucht für grosse

ARTHROSE STUDIE

Für eine gross angelegte Studie über die Wirkung von Fitness- und Beweglichkeitstraining bei Arthrose suchen wir Sie als Partnerunternehmen!

- Gesundheitsorientierte Fitnessclubs
- Physiopraxen
- Gesundheitszentren

Schärfen Sie Ihre Positionierung als Gesundheits-Spezialist in Ihrer Region!

Die Studie wird durchgeführt in Kooperation mit Experten aus Sportwissenschaft und Trainingstherapie.

Bewerben Sie sich jetzt

www.greinwalder.com/arthrose-studie

Greinwalder & Partner

Consulting | Marketing

Hotline
+43 488 04 90
oder per Mail:
ariane.egli@greinwalder.com

www.greinwalder.com

FIBO bewegt den Fitnessmarkt in Südafrika

Sie ist auf dem Weg zum wichtigsten Treffpunkt der südafrikanischen Fitnessbranche zu werden, die FIBO Global Fitness Africa. In diesem Herbst fand sie zum zweiten Mal statt und war ein voller Erfolg. Rund 5'600 Besucher und über 100 Aussteller kamen vom 26. bis 28. Oktober zum Top-Event der Fitnessbranche in Südafrika. Die als Summit und Festival konzipierte Veranstaltung sprach erstmals Fach- und Privatbesucher zugleich an.

Neben lokalen Anbietern, waren unter den Ausstellern auch internationale Unternehmen der Fitnessbranche wie Dis-Chem Pharmacies, Technogym, Matrix, Miha Bodytec, StimaWell EMS, Bounce Inc oder Dranged. Ihre Teilnahme zeigt die Bedeutung des südafrikanischen Fitnessmarktes, der sich in seinen Trends nicht sehr vom europäischen oder amerikanischen Markt unterscheidet.

So ist beispielsweise die Digitalisierung ein wichtiges Thema: Von der Betreuung der Trainierenden über digital ausgestattete Fitnessgeräte bis hin zur Vermessung der eigenen Leistung und dem Teilen derselben in sozialen Netzwerken.

Aktuelle Marktentwicklungen und Trends beim Summit

Erste Anlaufstelle für die Fachbesucher war der in Kooperation mit EuropeActive organisierte FIBO Global Africa Summit, bei dem zehn Top-Referenten zu den wichtigsten Branchenthemen sprachen. Unter ihnen waren international renommierte Redner wie Dr. Paul Bedford, Retention Guru aus UK, Sean Turner, CMO der Holmes Place Group, Trevor Brennan, Director Emerging Markets bei Les Mills, Herman Rutgers, Mitbegründer und Board Member bei EuropeActive oder Tony Payne, exklusiver Distributor von Technogym in Südafrika. Dabei ging es um die globalen Fitness- und Wellnesstrends. Die Speaker gaben den rund 80 Delegierten wertvolle Tipps, wie globale Trends für das eigene Business adaptiert werden können, um dauerhaft erfolgreich zu sein und wachsen zu können.

FIBO 2019 setzt die Businesstrends fürs neue Fitnessjahr

Competition im Studio, Digital Fitness und Medical Training als wachsender Absatzmarkt — das sind die grossen Themen der FIBO 2019. Vom 4. bis 7. April setzt die weltgrösste Messe für Fitness, Wellness und Gesundheit die Trends für das laufende Geschäftsjahr. Fachbesucher können die Branchenneuheiten von rund 1'200 Ausstellern aus aller Welt kennenlernen, und das bequem an einem Ort und an allen vier Messetagen. Mit diesem neuen Spitzenwert und einem ausgeklügelten Fortbildungsprogramm ist die FIBO 2019 die beste Entscheidungshilfe für Studiobetreiber, Trainer, Physiotherapeuten und Wellnessanbieter, die in die Zukunft ihres Business investieren wollen.

Competition fördert die Kundenbindung

Das Studiotraining zum Erlebnis machen — das ist das Ziel des neuen Competition-Trends im Fitnesssektor. Dabei können Fitnessfans allein oder in Kleingruppen trainieren, unter professioneller Anleitung gegeneinander antreten und ihre Grenzen neu definieren.

Digital Fitness ist ein Muss für Studios

Eine höhere Kundenmotivation und längere Bindung sind auch die Vorteile, die virtuelle Trainingsangebote den Studios bieten. 2019 gibt es zum Beispiel Neuheiten in Sachen vernetzte Trainingsflächen und Virtual-Reality-Anwendungen für Functional und Gerätetraining im Studio.

Steigendes Interesse an Gesundheitstraining

Fitness ist heute etablierter Lifestyle für alle Generationen. Dadurch steigt auch das Interesse an gesundem Training — sei es zur Prävention oder zum nachhaltigen Kraftaufbau. Fitnessstudios und Physiotherapeuten bietet sich hier viel Potenzial. Das Messeangebot reicht von „Body & Mind"-Fitness wie Yoga und Meditation über Tools für die professionelle Anamnese bis zu MPG-zertifizierten Studiogeräten.
www.fibo.com

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

Seit 30 Jahren auf der Bühne

Der Zürcher Marcel Baumann ist seit 1984 in der Fitnessbranche tätig und unterrichtet seit 30 Jahren Gruppenkurse. Er war einer der ersten Mitarbeiter der SAFS AG und einer der ersten Mitarbeiter vom damaligen TC Training Center in Dietikon. Als Ausbildungsleiter hat er bereits mehrere Tausende Studenten ausgebildet und als internationaler Presenter die Massen begeistert. Marcel Baumann ist zudem einer der bekanntesten und erfolgreichsten Personal Trainer der Schweiz, viele Prominente halten sich durch ihn fit.

Grund genug für Roger Gestach, mit Marcel Baumann ein Interview zu führen.

RG: Marcel, Du bist seit 33 Jahren in der Fitnessbranche tätig und seit 30 Jahren unterrichtest Du Gruppenkurse. Hast Du noch immer Lust auf die Fitnessbranche nach so vielen Jahren?

MB: Auf jeden Fall! Die Fitnessbranche entwickelt sich laufend weiter, und auch meine Tätigkeitsfelder haben sich in den letzten Jahren immer wieder verändert und sich den neuen Herausforderungen angepasst. Dadurch bin ich sehr vielseitig und in unterschiedlichen Bereichen unterwegs, momentan im Gruppenfitness, als Personal Trainer und als SAFS-Dozent. Darüber hinaus werde ich zu verschiedenen Events im In- und Ausland eingeladen. So komme ich immer noch viel herum und es wird nie langweilig. Mein Netzwerk ist durch meine langjährige Tätigkeit sehr gross und ich geniesse es, mich immer wieder mit alten Freunden und Bekannten aus der Branche auszutauschen. Mal sehen, was noch alles so kommt — in den nächsten 30 Jahren.

RG: Du warst einer der ersten Mitarbeiter bei der SAFS und bei TC Training Center. Hast Du für unsere Leser vielleicht eine lustige Geschichte aus Deinen Anfangszeiten?

MB: Vor etwa 15 Jahren habe ich auf einer SAFS Convention — damals noch in der ETH Polyterrasse in Zürich — mit meinem Freund Andy Sasse ein legendäres Team Teaching gegeben. Vor der Convention sind wir zu meinem Chef, Heinz Thürig, gegangen und sind mit ihm folgenden Deal eingegangen: Wenn wir es schaffen, dass alle 500 Teilnehmer unserer Master Class im Chor „Heinz, Heinz, ..." rufen, erhalten wir die doppelte Gage. Heinz willigte ein, weil er natürlich davon ausgegangen ist, dass wir das niemals schaffen würden. Du kannst Dir sicher denken, wie die Geschichte ausgegangen ist: 500 Teilnehmer riefen seinen Namen, während er mit hochrotem Kopf auf der Galerie stand und fassungslos in die Menge blickte. Über das Geld haben wir uns natürlich sehr gefreut. Ich glaube, wir haben es am Abend beim Feiern direkt umgesetzt.

Zur TC-Geschichte: Eines Morgens bin ich ins TC Training Center Dietikon arbeiten gegangen und aufgrund einer Überschwemmung in der Nacht, lief das Wasser in Strömen aus der Fassade. Dazu sollte man vielleicht noch wissen, dass das TC in Dietikon im fünften Stock eines Hochhauses lag. Der gesamte Kraftraum war überflutet und die Feuerwehr war im Einsatz. Alle kamen — inklusive Edy Paul, der Besitzer — und schaufelten das Wasser in Gummistiefeln aus den Gängen in Kübeln, diese wurden dann von der Feuerwehr abgepumpt. Der Betrieb ging ganz normal weiter und die Mitglieder trainierten noch wochenlang in Wasserpfützen auf der Trainingsfläche. Rückblickend kann ich sagen, dass es uns alle näher zusammengebracht hat, sowohl die Team- als auch die Studiomitglieder.

RG: Du hast die verschiedenen Epochen der Fitnessbranche live miterlebt. Was waren für Dich die Meilensteine der Branche in den letzten Jahren?

MB: Also, als erstes sicher die Entwicklung vom Body Building Studio zum Fitnessstudio mit den Angeboten Kraft, Ausdauer und Beweglichkeit. Dann

sehe ich die rasante Entwicklung im Gruppenfitness als Meilenstein. Von der Anfangszeit mit Low — und High Impact Aerobic über die Entwicklung des Reebok Step Trainings bis hin zum Hip Hop und Dance. Sicher hat auch die Integration der Pilates- und Yoga-Stunden in den Fitnesscentern einen weiteren Meilenstein gesetzt, da dadurch völlig neue Zielgruppen angesprochen wurden. Wenn wir im Gruppenfitness bleiben, dürfen wir natürlich Indoor Cycling nicht vergessen. Das Functional Training sehe ich als logische Weiterentwicklung von allem und setzte hier auch den aktuellen Meilenstein.

RG: Wie hat sich die Branche aus Deiner Sicht gewandelt? Was sind die positiven Aspekte? Was aber war damals besser als heute?

MB: Ich bin der Meinung, dass der Zusammenhalt im Fitnesscenter früher intensiver war. Das bezieht sich auf die Mitarbeiter und auf die Mitglieder. Es war alles sehr familiär, man blieb „seinem" Fitnesscenter treu, teilweise über sehr viele Jahre. Es haben sich Communities gebildet, die auch ausserhalb des Centers viel freie Zeit miteinander verbrachten. Die Mitglieder waren mehr auf die Angebote im Fitnesscenter konzentriert, was sich positiv auf die Motivation und den Ehrgeiz ausgewirkt hatte. Heutzutage hat man unendlich viele Alternativen, die Freizeitangebote sind vielfältiger geworden. Was ist heute besser? Das Angebot im Fitnesscenter selbst ist natürlich auch gewachsen und bringt dadurch mehr Abwechslung. Mittlerweile gibt es beinahe für alle Zielgruppen in jeder Region das passende Training.

RG: Damals gab es noch keine Fitnessketten in der Schweiz. Empfindest Du den Einzug von den Ketten in die Branche als positiv oder negativ?

MB: Ich stehe dem eher negativ gegenüber. Viele einzelne Betriebe haben Mühe, ihre Existenz zu sichern und können nicht im gleichen Tempo wie die Ketten ihre Angebote anpassen oder erweitern. Hinzu kommt, dass die Individualität der Branche immer mehr abnimmt.

RG: Auch im Kursbereich ist in dieser Zeit viel passiert. Programme sind gekommen und auch wieder verschwunden. Nur die wenigsten Programme haben alle diese Jahre überlebt. Was sind für Dich die herausragenden Kursprogramme der letzten Jahre?

MB: Wie vorhin schon erwähnt, ist sicher der Reebok Step eine Innovation gewesen, die den Kursbereich völlig verändert hat. Les Mills ist weltweit aus dem Gruppenfitness-Bereich nicht mehr wegzudenken. Es ist unglaublich, welche Gemeinschaft unter den Instruktoren dank dieser Programme entstanden ist. Wer jemals auf einem Les Mills Live Event gewesen ist, weiss wovon ich spreche. Aber auch aus Sicht des Centerleiters hinsichtlich der Qualitätskontrolle ist Les Mills eine Erleichterung. Mitglieder suchen gezielt nach Fitnesscentern mit diesem Angebot. Trends wie Zumba, Tae Bo und überhaupt die kampfsportorientierten Programme sorgen immer wieder für frischen Wind im Kursbereich. Toning-Kurse sind nach wie vor die begehrtesten Kurse im Fitnesscenter überhaupt. Ich glaube, dass wird auch immer so bleiben, weil diese Kurse den meisten Bedürfnissen der Mitglieder entsprechen. Innovative Programme wie FunTone®, das ist das Programm der SAFS, verbinden den aktuellen Trend des funktionellen Trainings mit dem Klassiker Toning.

RG: Einige Fitnesscenter haben in den letzten Jahren Gruppenkurse aus dem Programm genommen. Neue Center sind entstanden ohne Kurse. Die Discounter hatten anfänglich gar keine Kurse angeboten. Jetzt kommen die Kurse in Form von Cyber-Kursen zurück. Ich muss persönlich zugeben, ich habe anfänglich nur gelacht über Cyber-Kurse. Inzwischen sind aber diese Programme und auch die Technik viel besser geworden. Cyber-Kurse sind für Centerbesitzer finanziell lukrativ. Was denkst Du, wird zukünftig der Kursleiter vollständig durch den Beamer ersetzt oder wie siehst Du die Zukunft im Kursbereich?

MB: Es hängt sicher mit der Qualität der Kurse und der professionellen Ausstattung des Gruppenfitnessraumes ab. Häufig scheitert die Umsetzung schon an der Infrastruktur. Les Mills hat mit Virtual sicher einen neuen Benchmark in diesem Bereich gesetzt. Wenn man die Mitglieder mit einem „echten" Instruktor langsam an das Medium heranführt, in dem das Video im Hintergrund läuft, kann die erfolgreiche Einführung gelingen. Das macht schon Sinn, denn so kann man tagsüber die Gruppenfitnessräume füllen, wo sie normalerweise leer stehen. Aber sicher werden Cyber-Kurse niemals einen echten Kursleiter ersetzen.

RG: Deine Haupttätigkeit ist seit längerem nicht mehr das Unterrichten. Du bist seit vielen Jahren sehr erfolgreich als Personal Trainer tätig. Wie ist es dazu gekommen?

MB: Das war gar nicht so geplant. Ich habe jahrelang für Mercedes Benz in Stuttgart Gesundheitsseminare gegeben. Bedingt durch die Wirtschaftskrise wurden diese Seminare abgesetzt und ich musste mir kurzfristig eine Alternative überlegen, wie ich meinen Lebensunterhalt sichern konnte. Dank meines Netzwerks habe dann meinen ersten Kunden im Personal Training bekommen. Offensichtlich habe ich meine Arbeit ganz gut gemacht, denn ich wurde schnell weiter empfohlen und hatte schon bald einen festen Kundenstamm. So ist es bis heute und dafür bin ich sehr dankbar. Mittlerweile gehören viele Promis und Wirtschaftsgrössen zu meinen ▶

Auftraggebern. Und ich setze auf die Zielgruppe 70 Plus. Ich bin sehr stolz darauf, dass ich mehrere 90-Jährige zu meinem Kundenstamm zählen darf.

RG: Jedes Jahr machen sich viele junge Leute selbständig als Personal Trainer. Nur die wenigsten schaffen es aber, damit langfristig Erfolg zu haben und davon den Lebensunterhalt zu finanzieren. Was braucht jemand, um als Personal Trainer erfolgreich zu sein?

MB: Fachwissen und ganz viel Empathie, Interesse am Menschen allgemein. Wer mit sich selbst beschäftigt ist, kann anderen nicht helfen. Erfahrung, Erfahrung, Erfahrung. Es ist wie ein guter Wein. Ein Personal Trainer braucht Zeit zu reifen. Leider gibt es in dem Bereich viele schwarze Schafe, die sich in Hochglanzmagazinen und Homepage als Personal Trainer präsentieren ohne jemals eine Ausbildung in dem Bereich gemacht zu haben. Kunden, die einmal schlechte Erfahrung gemacht haben, reden dann verständlicherweise nicht gut über unser Metier. Ich kann nur jedem ans Herz legen, der als Personal Trainer langfristig erfolgreich sein möchte, eine fundierte Ausbildung zu absolvieren. Dafür ist die SAFS natürlich die beste Wahl. Hier wird nicht nur das Training mit dem Kunden von allen Seiten beleuchtet, sondern auch eine Marketing- und Businessplanung vorgenommen, um die langfristige Selbstständigkeit auch finanziell zu sichern.

RG: Wie sieht heute Dein Arbeitsalltag als Personal Trainer aus? Gehst Du mit Deinen Kunden ins Fitnesscenter oder trainierst Du die Kunden mehrheitlich bei ihnen zu Hause?

MB: Die Zusammenarbeit als freier Personal Trainer ist mit dem Fitnesscenter sehr schwierig. Viele Fitnesscenter wollen gar keine, andere verlangen so viel Geld, dass die Rechnung für den Personal Trainer nicht aufgeht. Ich bin viel bei meinen Kunden zu Hause und gehe immer, wenn das Wetter es nur einigermassen zulässt, ins Freie. Meine Kunden schätzen es, dass ich zu ihnen komme, weil das Training im Center für sie nicht in Frage kommt und sie dadurch viel Zeit verlieren. Vereinzelt gehe ich natürlich auch

mit meinen Kunden in ausgewählte Fitnesscenter.

RG: Gemäss meinen Informationen, trainierst Du auch ganz prominente Persönlichkeiten. Darfst Du uns darüber mehr erzählen?

MB: Sorry, das ist top secret. So gerne ich auch Namen nennen würde.

RG: Durch Deine Tätigkeiten siehst Du sehr viel, was in der Fitnessbranche passiert, sowohl bei den Einzelstudios wie auch bei den Ketten. Die Einzelstudios betonen immer wieder, dass die Betreuung bei ihnen besser sei, als bei den Ketten. Kann man im Allgemeinen sagen, dass die Einzelstudios besser betreuen, oder wie siehst Du dies?

MB: Da kann ich kein Pauschalurteil fällen. Ich glaube sogar, dass es in den Ketten Unterschiede gibt, je nach Centerleitung. Dann gibt es die grundsätzlichen Philosophieunterschiede, diese sind häufig an den Preis gekoppelt. Letzten Endes muss jeder Interessent beim Probetraining selbst herausfinden, ob er am richtigen Ort ist. Ich wünsche mir allerdings, dass allgemein wieder mehr betreut wird und auf die Mitglieder eingegangen wird. Auch sind seit Jahren die Löhne in der Fitnessbranche stagniert. Deswegen ist es nicht verwunderlich, dass geeignetes und gutes Personal schon gar nicht erst interessiert ist, in der Fitnessbranche zu arbeiten und das spiegelt sich massiv in der Qualität und Betreuung nieder.

RG: Wie siehst Du die Entwicklung der Branche? Gibt es in ein paar Jahren nur noch die grossen Ketten?

MB: Es gibt viele Standorte, die für die Ketten gar nicht attraktiv sind. Dann gibt es immer noch einige individuelle Einzelstudio, die mit Herzblut dabei sind. Die werden weiter erfolgreich sein. Sicher ist eine klare Positionierung am Markt dafür die Voraussetzung ebenso wie starke Kooperationspartner. Die Zeiten, in denen die Fitnesscenter anonym und jeder für sich arbeitete, sind meiner Ansicht vorbei.

RG: Im März 2019 findet zum 15. Mal das Mountain Move und zum dritten Mal das Netzwerktreffen in Arosa statt. Du warst seit Anfang an dabei bei Mountain Move. Was ist die Faszination von Mountain Move?

MB: Die Berge, das Ambiente, die lockere Atmosphäre und die Teilnehmer. Es ist eine kleine Familie, in der jeder mit offenen Armen aufgenommen wird. Die Kombination aus Training, Spass und Wintersport wird von allen sehr geschätzt. Das Netzwerktreffen ist relativ neu und entwickelt sich gut. Wir wachsen stetig.

RG: Marcel Baumann war oder ist auch als DJ tätig. Bist Du immer noch als DJ unterwegs?

MB: Ja, House Music all night long. Aber nur noch an ausgesuchten Locations und Events. Zum Beispiel beim SAFS Fitness und Party Camp, das jährlich im September in Kooperation mit dem Robinson Club Daidalos auf Kos stattfindet. Musik ist nach wie vor meine absolute Leidenschaft. Ich bin stolzer Besitzer einer umfangreichen Vinyl-Plattensammlung, die sich sehen lassen kann. Nach wie vor mixe ich meinen Sound für meine Kurse selber zusammen. Für viele Kursleiter sind meine Mixe MB-Records immer noch in guter Erinnerung. Ich bin sehr erfreut darüber, dass ich bezüglich meines 30-jährigen Kursleiter-Jubiläums mit Wow Music einen geeigneten Partner an meiner Seite habe, der nächstes Jahr mit mir als DJ Mister MB, einen einzigartigen House Mix herausbringen wird. Du kannst Dir sicher sein, dass auf dieser Jubiläumsausgabe, das Beste vom Besten zusammen gemixt ist, was in 30 Jahren House Music produziert worden ist.

RG: Was machst Du privat gerne ausser Fitness?

MB: Eben, Musik. Ich mache nach wie vor auch selbst viel Sport und Fitness, gehe auf Konzerte und koche sehr gerne für Freunde und mich selbst. Dank meines Kooperationspartners Porsche Center Zürich fahre ich einen sehr schönen und schnellen Sportwagen, das ist für mich Freiheit pur und zaubert ein spezielles Grinsen in mein Gesicht.

RG: Ganz herzlichen Dank und auf weitere 30 Jahre.

MB: Sehr gerne. Move Your Body. ■

Auch 2019 stehen der Fitnessbranche über 150 Workshops zur Verfügung! Das grösste Weiterbildungsprogramm der Schweiz

Ob Fitness-, Functional- oder Mental Training, Gruppenfitness, Gesundheit oder Sales & Service: Die Weiterbildungen der SAFS decken alle relevanten Bereiche der Fitnessbranche ab.
An fast jedem Wochenende des Jahres finden mehrere Weiterbildungen statt. Über 150 Workshops, Special Days und Expertentage stehen auch 2019 wieder auf dem Programm.

Die Fitnessbranche ist ein dynamischer Markt, der sich in einem stetigen Wandel befindet. Durch digitale Medien und moderne Vernetzung, können sich Kunden über Angebote und Trends bestens selbst informieren. Das führt zu immer höheren und diverseren Ansprüchen an Fitnesscenter, Kursleiter oder Fitnesstrainer. Daher ist es wichtig, dass professionelles Personal in der Branche kompetent auf aktuelle Fragen und Bedürfnisse eingehen kann.

Workshops, Expertentage und Special Days – SAFS Weiterbildungsprogramm
Als erster und grösster Anbieter für Aus- und Weiterbildungen in der Schweizer Fitnessbranche ist es der SAFS ein Anliegen, die Qualität an Sport-, Gesundheits- und Fitnessdienstleistungen hochzuhalten. Aus diesem Grund hat die SAFS ein einzigartiges und sehr profitables Weiterbildungsprogramm zusammengestellt.

Die Teilnahme an Workshops des SAFS-Weiterbildungsprogramms steht grundsätzlich allen offen. Sportbegeisterte erhalten hier die Möglichkeit zu «Schnuppern» und mit Profis in Kontakt zu treten. Einzig für die Expertentage müssen spezielle Voraussetzungen erfüllt werden, da dort Wissen vertieft wird und dadurch nur fortgeschrittene Teilnehmer profitieren können.

«SAFS Weiterbildung Circle»
Der «SAFS Weiterbildung Circle» ist die günstigste und nachhaltigste Weiterbildungsmöglichkeit der Fitnessbranche: Über 150 Workshops, Special Days und Expertentage bieten grossartige Möglichkeiten, sich selbst oder Teammitglieder gezielt zu fördern oder zu belohnen. Mit dem Center-Abo für CHF 1260 können jeweils zwei Fitnesscenter-Mitarbeiter ein Jahr lang an über 150 Weiterbildungstagen teilnehmen. Einzelpersonen lösen das Abonnement für CHF 480 und können ein Jahr lang an allen angebotenen Weiterbildungen teilnehmen.

Betriebliche und persönliche Vorteile der SAFS-Weiterbildungen

Erweitertes Dienstleistungsangebot
Gruppenfitnessangebote sind beispielsweise besonders begehrt. Aber auch eine erhöhte Nachfrage nach funktionellen Trainingsmethoden ohne Trainingsgeräte zeichnete sich am Markt ab. Hier überzeugen Trainer und Fitnesscenter, die über genügend Kompetenzen und Fachwissen verfügen, um ihr Angebot flexibel an die Trends anzupassen.

Höhere Kundenzufriedenheit
Die meisten Unternehmen fokussieren sich zu sehr auf das Akquirieren neuer Kunden und lassen die Bindung bestehender Kunden oft aussen vor. In Workshops wie «Das Probetraining von A-Z» wird zum Umgang mit Kunden Neues dazu gelernt und Bewährtes aufgefrischt sowie eine langfristige Bindung des Kunden an das Fitnesscenter angestrebt. Dabei gilt es auch zu beachten: Zufriedene Kunden sind die beste Form der Werbung, die es gibt. Unternehmen, die eine positive Reputation geniessen, brauchen sich über automatischen Kundenzulauf nicht zu wundern.

Stärkere Mitarbeiterbindung
Kundenzufriedenheit steht in einer direkten Verbindung zur Mitarbeiterzufriedenheit. Motivierte und glückliche Mitarbeiter leisten einen effizienten und nachhaltigen Kundendienst. Kurse wie «Vom Müssen zum Wollen» sind darauf ausgerichtet, die Moral zu stärken und die Motivation zu steigern. Den Mitarbeitern die Möglichkeit zu bieten, sich weiterbilden zu können, ist auch ein Signal der Wertschätzung!

Qualitätssteigerung der Dienstleistungen
Erfahrung und Routine sind entscheidende Punkte im Alltagsgeschäft. Die Routine kann aber auch schnell zur Falle werden.

Durch eine regelmässige Teilnahme an Weiterbildungen werden das Basiswissen und elementare Prozesse wieder aufgefrischt und gefestigt. Dies resultiert wiederum in einer Qualitätssteigerung Ihrer Dienstleistungen. Wo mehr Know-how ist, ist auch mehr Kompetenz. Das wiederum vermittelt Ihren Mitarbeitern Sicherheit und Ihren Kunden Vertrauenswürdigkeit.

Erhöhte Konkurrenzfähigkeit
Ein vielfältigeres Angebot und höhere Qualität der Dienstleistungen steigern auch automatisch die Konkurrenzfähigkeit am Markt.

Es gibt aber auch andere Methoden, um die eigene Position am Markt zu stärken. In Workshops wie «Network Marketing – das ideale Geschäftsmodell für Fitness Profis» lernen Sie Marketingmethoden für Ihr Geschäft anzuwenden und umzusetzen.

Das komplette Weiterbildungsprogramm finden Sie unter www.safsweiterbildung.ch

BODY WEIGHT TRAINING

ANIMAL ATHLETICS
HUMAN FLAG
FRONT LEVER
BACK LEVER
MUSCLE UP
AND MORE

SAFS TRAINER FORUM

FÜR FITNESS UND PERSONAL TRAINER

19. JANUAR 2019 | ZÜRICH

TAGESPREIS:
CHF 199,-

MITGLIEDER WEITERBILDUNG CIRCLE
CHF 169,-

	THEORIE-VORTRAG	PRAXIS-WORKSHOP	PRAXIS-WORKSHOP
09:00 - 09:45	FASZINATION KÖRPERBEHERRSCHUNG ERIC-PIERRE ZÜRCHER, ROBERT WINZENRIED		
09:45 - 10:00	PAUSE		
10:00 - 11:00	ATHLETIK FAKTOREN UND TRAININGSGESTALTUNG RACHED BEN BRAHAM	HANDSTAND - DAS EFFIZIENTE GANZKÖRPER-TRAINING KOPFÜBER SONJA GYSEL	SPEED IST EIN K.O. - FAKTOR IM SPORT ERIC-PIERRE ZÜRCHER
11:00 - 11:15	PAUSE		
11:15 - 12:15	BELASTUNGSGESTALTUNG UND ÜBUNGS-WAHL IM BODYWEIGHT TRAINING MARKUS MENGERT	HUMAN FLAG FLAVIO FANCONI	ANIMAL ATHLETICS DR. FABIAN ALLMACHER
12:15 - 13:15	PAUSE		
13:15 - 14:15	STARKER RUMPF FLAVIO FANCONI	DIE 10 „BESTEN“ BODYWEIGHTÜBUNGEN JÜRG NEUKOM	FRONT LEVER / BACK LEVER MUSCLE UP DARIO JOHNER
14:15 - 14:30	PAUSE		
14:30 - 16:00	KEY NOTE: ANIMAL ATHLETICS DR. FABIAN ALLMACHER		

ANMELDUNG UNTER:
WWW.SAFSTRAINERFORUM.CH

ALBISRIEDERSTRASSE 226
8047 ZÜRICH, SWITZERLAND

SAFS AG

FitnessEXPO 2018
Die Fitness-Welt traf sich in Basel!

Am Wochenende vom 17. und 18. November war die St. Jakobshalle wieder Schauplatz für den grössten Fitness-Event der Schweiz. Gegen 18'000 Fitness-Fans pilgerten zur FitnessEXPO. Die Besucher entdecken neue Produkte, Trends und Brands und nahmen Teil an den Groupfitness-Workouts. Top-Aussteller zeigten ihre Innovationen aus den Bereichen Fitness Equipment, Fitness Programme, Fitness Food, Fitness Bekleidung und allem was das Fitness Herz begehrte.

Im Stundentakt fanden auf drei Stages verschiedenste Groupfitness-Workouts statt. Tausende powerten sich bei Zumba, Jumping, Spinning oder der grössten Sixpack-Challenge der Schweiz aus. Die Star-Presenter brachten mit ihren Programmen die St. Jakobshalle wieder zum Schwitzen. Ein Highlight des Groupfitness-Programms war das Dance-Workout mit Motsi Mabuse, bekannt aus der Let's Dance TV-Sendung aus Deutschland. EXPO-Sonntag bedeutete Yoga & Pilates Day. In insgesamt zwölf Workshops konnten Yoga-Begeisterte neue Stile ausprobieren und ihr Wissen ausbauen.

Die FitnessEXPO begrüsste in ihren Hallen zum ersten Mal die LIPSTICK Beauty und Lifestyle Convention. In der LIPSTICK-Halle drehte sich alles rund um die Themen Beauty, Mode und Lifestyle. Besucherinnen konnten die Neuerscheinungen der Beautywelt testen, sich schminken und stylen lassen.

Ein Publikumsmagnet war der integrierte Crossfit-Event. «Jack the Hopper» holte die internationale Crossfit Elite an den Start. Hunderte feuerten die stahlharten Athleten am FitnessEXPO-Wochenende an. Der Fitness Gladiator brachte den Ninja TV-Show Trend Hindernis-Parcours direkt an die Messe und wurde rege benützt.

Schliesslich gab es auch noch einen Weltrekord an der Messe: Der Kampfsportler Guido Kessler (52) stellte einen neuen Weltrekord auf. Er durchschlug innert 30 Sekunden 100 Ytong-Platten. Einhändig zerschlug er die steinharten Platten entzwei.

Das Netzwerktreffen der FITNESS TRIBUNE fand am Samstag mit Top-Referent Andreas Bredenkamp und Roundtables sowie zahlreich anwesenden Opinion Leaders der Fitnessbranche statt (Bericht ab Seite 30).

FITNESS
EXPO

NOCCO
NOCCO
NOCCO

ENJOY
WOW!

BodyStretcher
TEC

Reto Turotti

MATRIX
MATRIX MATRIX

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

fresh
company
wet wipes

www.u -nutrition.ch

Chiefs
MISTER & MISS

ITNESS
EXPO

MEET & GREET
STICK
EXPO

LesMILLS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
GET THE GROUP EFFECT
SAFS

InBody

SOLEDOR
BODY SHAKE
DER WELTWEIT INNOVATIVSTE PROTEIN SHAKE AUTO

Starke Technogym Markenbotschafter

Die Technogym-Markenbotschafter räumen ab – auf den Pisten, Schanzen und Loipen rund um den Globus. Pokale, Medaillen und zum Jahresende auch noch die Auszeichnung als Sportlerin und Sportler des Jahres. Snowboarderin Anna Gasser und Ski-Superstar Marcel Hirscher konnten ihre Titel aus dem Vorjahr erfolgreich verteidigen.

„Marcel Hirscher und Anna Gasser sind herausragende Sportler, erfolgreiche Aushängeschilder national und international und damit die perfekten Markenbotschafter für Technogym. Sie haben sich diese Titel mit herausragenden Leistungen verdient. Ich bin stolz, dass sie Teil unseres Teams sind", so Gottfried Wurpes, CEO von the fitness company und seit mehr als 25 Jahren Repräsentant von Technogym in Österreich.

Anna Gasser wurde von den österreichischen Sport-Journalisten 173 Mal auf Platz 1 gewählt und setzte sich klar gegen hochkarätige Konkurrentinnen durch. „Zum zweiten Mal in Folge hier oben zu stehen ist ein unglaubliches Gefühl. Bei den Olympischen Spielen habe ich mir den Traum von der Goldmedaille erfüllt, die Wahl zur Sportlerin des Jahres ist ein Bonus für mich."

Und die 27-Jährige hat noch lange nicht genug. Direkt von der Gala ging es zum ersten Big-Air-Weltcup nach Modena, wo die Olympiasiegerin gleich wieder aufs Stockerl flog. Auch weil die Kärnterin in der Vorbereitung mit Unterstützung von Technogym neue Wege gegangen ist. „Ich habe einen Schwerpunkt auf Fitness und Krafttraining gelegt, speziell die kleinen Muskeln und Muskelgruppen müssen beim Freestyle-Snowboarden gut trainiert sein. Technogym hilft mir dabei, mein Training zu optimieren und weiterzuentwickeln."

Marcel Hirscher schrieb in der Marx-Halle einmal mehr ein Stück rot-weiss-rote Sportgeschichte. Der Salzburger gewann die Hero-Trophäe nach 2012, 2015, 2016 und 2017 zum bereits fünften Mal — und ist damit nun alleiniger Rekordsieger. Doppel-Olympiasieger Hirscher, der die Trophäe von Rekordsiegerin Annemarie Moser-Pröll überreicht bekam, liess Tennis-Ass Dominic Thiem und Rodler David Gleirscher klar hinter sich.

„Es ist eine wahnsinnige Ehre, dass ich diese Trophäe wieder in Händen halten darf. Ich habe das Glück, dass ich Skifahrer in diesem Land bin, aber ich sehe mich auch als Stellvertreter für die vielen unfassbar tollen Sportler in Österreich."

Nach der „besten Saison meiner Karriere" freut sich Hirscher auf den WM-Winter. Im Training hat der 29-Jährige wieder nichts dem Zufall überlassen. „Das Motto war Qualität

statt Quantität! Körperlich ist alles top, ich bin in der Vorbereitung wieder ans Limit gegangen."

Die Hero-Trophäe für den Sportler des Jahres mit Behinderung wurde auch in diesem Jahr wieder von Technogym präsentiert — und ging zum insgesamt vierten Mal an Rollstuhl-Leichtathlet Thomas Geierspichler.

Die Sporthilfe-Gala fand zum bereits 70. Mal statt. Unter den hochkarätigen Gästen aus Sport, Wirtschaft, Politik und Kultur waren auch ÖFB-Teamchef Franco Foda, Tennis-Legende Thomas Muster sowie zahlreiche Olympiasieger, Welt- und Europameister aus Sommer und Winter.

Blickfang auf dem Golden Carpet waren neben der Strasse der Sieger auch das „Techno-Gym" mit SKILL BIKE, SKILL RUN und SKILL MILL. „Die Geräte der SKILL LINE sind perfekt für die Bedürfnisse von Spitzensportlern und all jene, die Herausforderungen lieben und ihre sportliche Leistung stetig verbessern möchten. Das Feedback unserer Markenbotschafter fliesst direkt in die Weiterentwicklung unserer Produkte und der Athletic Performance Trainings", erklärt Gottfried Wurpes.

HERMES für the fitness company

Fotocredit: www.feelimage.at

von links nach rechts: Franco Foda (Trainer ÖFB Nationalteam); Margarete Schramböck (Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort); Gottfried Wurpes (C.E.O. the fitness company) mit Gattin Katarina Wurpes

Grosse Auszeichnung für the fitness company. Das Leondinger Unternehmen wurde Ende Oktober mit dem HERMES.Wirtschafts.Preis als bestes Unternehmen Österreichs in der Kategorie Handel ausgezeichnet.

Bei der glanzvollen Gala der österreichischen Wirtschaft in der Wiener Hofburg zeichneten vor 700 Gästen aus Wirtschaft, Politik und Kultur das Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, die Wirtschaftskammer Österreich, die Leitbetriebe Austria und die Tageszeitung Kurier Unternehmen für ihre herausragenden wirtschaftlichen Leistungen in Österreich aus.

„Der HERMES.Wirtschafts.Preis holt die besten Unternehmen aus den verschiedenen Branchen vor den Vorhang. Das sind Spitzenbetriebe, die mit Innovationen, Mut, Risiko und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in die Welt hinausgehen und Erfolge einfahren", sagte die Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, Margarete Schramböck in ihrer Laudatio.

Gottfried Wurpes, CEO von the fitness company, bekam die Trophäe von Schramböck, Wirtschaftskammer-Präsident Harald Mahrer und Post-Vorstand Peter Umundum überreicht.

„Es macht mich sehr stolz und glücklich, diesen besonderen Preis gewonnen zu haben. Das wäre nicht möglich gewesen ohne ein professionelles und erfolgreiches Team, das mich tatkräftig unterstützt. Mit dieser geballten Kraft konnten wir in den letzten Jahren wachsen und unsere Kompetenz am Markt beweisen. Mein Dank gilt aber auch und ganz besonders unseren Kunden für das in uns gesetzte Vertrauen."

Das Bewertungsverfahren für den HERMES.Wirtschafts.Preis, der als einziger vom Bundesministerium direkt vergeben wird, berücksichtigt sieben Indikatoren wie zum Beispiel das Umsatz- und Mitarbeiterwachstum, Profitabilität und Internationalisierungsgrad. Diese Indikatoren bewerten sowohl unternehmerische Leistung, die Leistung des gesamten Unternehmens sowie die Bedeutung des Unternehmens für Wirtschaft und Gesellschaft in Österreich.

Wurpes: „Unser Ziel ist es, noch mehr Menschen zu bewegen und damit einen Beitrag für eine gesündere Gesellschaft zu leisten."

WERDE JETZT TRAINER!

Grundausbildung
zum Fitness Trainer (Basis)

12 Tage (3 Monate)

Fitness Trainer mit starFachausweis
(erfüllt Qualitop Ok-Status)

36 Tage (12-24 Monate)

Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung (mit eidg. Fachausweis)

48 Tage (2.5 bis 4 Jahre)

Ihre Gründe für eine Ausbildung bei der star

- ✔ eduQua zertifiziert
- ✔ akkreditiert für eidg. Modulprüfungen
- ✔ direkte Subventionen vom Bund, bis 50 % der Kurskosten
- ✔ persönliche und individuelle Beratung
- ✔ über 20 Jahre Ausbildungserfahrung
- ✔ flexible und individuelle Zahlungsmodalitäten
- ✔ zeitgemäss lernen mit Präsenzunterricht, Video- und E-Plattform
- ✔ eigene, anerkannte Fachbücher
- ✔ M.A.X.® und Antara® – 2 internationale Bewegungskonzepte
- ✔ Unterrichtsunterlagen elektronisch und ausgedruckt
- ✔ zentrale Standorte in Zürich

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

Subventionen vom Bund!

Bis zu 50 % Ausbildungskosten sparen beim Spezialist für Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis!

zur Durchführung der Modulprüfungen Akkreditiert SFGV

EDUQUA

star
school for training and recreation

Fachkongress der Fitness- und Gesundheitsbranche freut sich über 1'000 Besucher

"Touch & Tec - Mensch und Technologie" lautete das Motto des Aufstiegskongresses 2018

AUFSTIEGSKONGRESS
Fachkongress für aktive Gesundheitsgestalter

Am 5. und 6. Oktober fand der insgesamt zwölfte Aufstiegskongress, der Fachkongress der Fitness- und Gesundheitsbranche, in Mannheim statt. Das Motto lautete "Touch & Tec - Mensch und Technologie". Ausserdem feierte am Vortag der wissenschaftliche Vorkongress "Up-to-date" seine Premiere. An insgesamt drei Kongresstagen konnten die Veranstalter, die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG/BSA-Akademie sowie die BSA-Zert, erneut über 1'000 interessierte Teilnehmer zu diesem Branchenevent begrüssen.

Die Digitalisierung schreitet auch in den Wachstumsbereichen Prävention, Fitness, Sport und Gesundheit stetig und unaufhaltsam voran. Dennoch sind kompetente und gut ausgebildete Mitarbeiter weiterhin unverzichtbar. Aus diesem Grund fand der Aufstiegskongress 2018 unter dem Motto „Touch & Tec — Mensch und Technologie" statt. Diese Schnittstelle von Touch & Tec, von Mensch und Technologie optimal zu definieren, die Chancen zu nutzen, welche die Digitalisierung bietet und erfolgreich den Einstieg in diese schnelllebige und komplexe digitale Welt zu schaffen, waren die Inhalte, welche die hochkarätigen Referenten den Teilnehmern vermittelten.

Wissenschaftlicher Vorkongress "Up-to-date"

Am Vortag des Aufstiegskongresses fand zum ersten Mal ein wissenschaft-

Prof. Dr. Oliver Schumann referierte über die Herausforderung der Digitalisierung für das Management

licher Vorkongress statt. Unter dem Titel "Up-to-date" stellten Professoren und Forscher der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG sowie anderer Hochschulen in fünf Kurzvorträgen ihre aktuellen Forschungsprojekte und -ergebnisse rund um die Themen Prävention, Fitness, Sport und Gesundheit vor – so unter anderem zu Forschungsthemen im Bereich Neukundenprofile im Fitnessstudio und EMS-Training. Anschliessend nutzten die Teilnehmer die Möglichkeit, mit den Referenten zu diskutieren. Insgesamt wurde die Premiere des wissenschaftlichen Vorkongresses sehr positiv von den Teilnehmern angenommen, was eine erneute Auflage im kommenden Jahr durchaus möglich macht.

Aufstiegskongress: Eröffnungsvortrag durch DFB-Sportpsychologen

Den Eröffnungsvortrag des Aufstiegskongresses 2018 hielt Prof. Dr. Hans-Dieter Hermann, Sportpsychologe der Deutschen Fussball-Nationalmannschaft, mit dem Thema "Teams for Touch – Wie Sie Mitarbeiterteams formen, die Menschen begeistern" und sorgte zugleich für den ersten Höhepunkt der Veranstaltung. Nicht nur die Teilnehmer zeigten sich begeistert, auch der Moderator des Kongresses, Prof. Dr. Thomas Wessinghage, kategorisierte den Vortrag als einen der besten ein, der in den vergangenen zwölf Jahren gehalten wurde. Das Niveau sollte auch in der Folge hoch gehalten werden. Norbert Barnikel, einer der Vordenker der deutschsprachigen Digitalisierung, zeigte den Anwesenden die "Do's and Don'ts der Digitalisierung in Dienstleistungsunternehmen" auf. Prof. Dr. Oliver Schumann griff einige Punkte Barnikels auf, um in seinem nachfolgenden Vortrag noch mehr zu verdeutlichen, wie die komplexe Managementaufgabe der Digitalisierung im Fitnessbereich gemeistert werden kann.

Podiumsdiskussion, Nachwuchsforum und "Get Together"

Der Aufstiegskongress ist längst für sein vielseitiges Programm bekannt. So wurde die zweite Hälfte des ersten Kongresstages mit einer Podiumsdiskussion, moderiert vom Unternehmenssprecher der McFIT Global Group, Pierre Geisensetter, eröffnet. Hier zeigten langjährig erfolgreiche Führungskräfte auf, wie ihre unterschiedlich positionierten Unternehmen aus der Fitnessbranche die Schnittstellen zwischen Mensch und Technologie definieren. Anschliessend präsentierten zwei Jungunternehmer im Nachwuchsforum, wie sie mit EMS-Training erfolgreich den Weg in die Selbstständigkeit gegangen sind.

Den Abschlussvortrag des ersten Kongresstages hielt mit Frederik Neust ein echter Experte für digitales Marketing. Er betreut aktuell das Online-Marketing des am schnellsten wachsenden asiatischen Hotelmanagement-Unternehmens. Er erläuterte auf mitreissende und unterhaltsame Art und Weise, wie mithilfe von Online-Marketing "Problemzonen" in "digitale Muskeln" verwandelt werden.

Im Anschluss gaben die Teilnehmer beim "Get Together" mit Live-Musik und DJ auf der Tanzfläche ihr Bestes, um am nächsten Morgen gut gelaunt den zweiten Kongresstag zu besuchen.

Fach-Foren und Masterclasses am zweiten Kongresstag

Der zweite Kongresstag stand ganz im Zeichen der insgesamt sechs praxisnahen Fach-Foren, Management, Coaching, Training, Sportökonomie, Ernährung und Betriebliches Gesundheitsmanagement sowie den beiden Masterclasses Existenzgründung und Online-Marketing. Zum ersten Mal fanden die sechs Fach-Foren hintereinander statt, so dass die Teilnehmer, Inputs aus allen Bereichen sammeln konnten. Zudem konnten sie zwei Masterclasses besuchen. In der Masterclass Online-Marketing wurde ihnen anhand von Beispielen aufgezeigt, wie Online-Marketing zum Erreichen der Unternehmensziele genutzt, wie Werbung auf Facebook und Instagram geschaltet und wie dadurch "Leads" in einem "Funnel" zu Kunden konvertiert werden können. Die zweite Masterclass war vor allem für die Teilnehmer spannend, die den Weg in die Selbstständigkeit gehen möchten. Diese erfuhren, welche innovativen Praxis-Tools und Methoden es gibt, mit deren Hilfe sich aus ersten Geschäftsideen konkrete und nachhaltig funktionierende Geschäftsmodelle entwickeln lassen und wie sich Risiken des eigenen Geschäftsmodells systematisch feststellen und reduzieren lassen.

Fazit

Der Aufstiegskongress 2018 bot mehr als 1000 Teilnehmern neben Inspirationen und aktuellem Fachwissen auch viel Raum, um Kontakte zu knüpfen oder das berufliche Netzwerk zu pflegen und zu erweitern. 30 Unternehmen aus der Fitness- und Gesundheitsbranche präsentierten sich dazu bei der diesjährigen Partner-Ausstellung und machten das Branchenevent somit noch vielschichtiger. Die Besucher können sich schon heute auf den kommenden Aufstiegskongress, der am 25. und 26. Oktober 2019 stattfindet, freuen.

Alle Informationen zum Aufstiegskongress, inklusive Bilder und Videoimpressionen unter www.aufstiegskongress.de

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

eGym erhält $20 Mio. in Serie-D-Finanzierungsrunde

Philipp Roesch-Schlanderer, CEO eGym

Das Münchner Sports-Tech Unternehmen eGym gab heute den Abschluss einer von NGP Capital angeführten Serie-D-Finanzierungsrunde in Höhe von 20 Millionen US-Dollar bekannt. Ebenfalls beteiligt sind die bestehenden Investoren Highland Europe, HPE Growth Capital und der von Bayern Kapital verwaltete Wachstumsfonds Bayern. eGym verwendet die neuen Mittel zur Beschleunigung seiner internationalen Expansion mit Schwerpunkt US-Markt sowie zum weiteren Ausbau seines Corporate-Fitness-Angebots.

Die softwarebasierten, intelligenten Trainingslösungen von eGym sind in fast 14'000 Fitness und Gesundheitseinrichtungen in ganz Europa sowie in den USA im Einsatz. Zu den wichtigsten Komponenten gehören vollelektronische Kraftgeräte, die mobilen eGym Apps für Trainer und Mitglieder sowie eGym ONE, die Open-Cloud-Plattform. Sie vernetzt Geräte, die heute noch isoliert nebeneinander im Studio stehen, intelligent zu einem ganzheitlichen Trainingserlebnis. Über 70 Industriepartner, darunter globale Player wie Precor, Matrix Fitness, Life Fitness, Polar und Runkeeper, sind bereits Partner von eGym ONE. Das zu eGym gehörende Firmenfitness-Netzwerk qualitrain bietet Unternehmen aller Art eine attraktive, ganzheitliche Lösung im Betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) an. Rund 1'600 Fitness- und Gesundheitsstudios sowie Schwimmbäder mit über 60'000 angemeldeten Mitarbeitern aus mehr als 800 Firmen sind Teil des qualitrain-Verbunds.

"Die USA sind für eGym der bei weitem grösste Markt, und wir müssen dabei sein", sagte eGym Co-Gründer und CEO Philipp Roesch-Schlanderer. "Wir freuen uns sehr, mit NGP Capital einen versierten Investor in digitale Gesundheitslösungen mit einem umfassenden US-Netzwerk an unserer Seite zu haben, der uns ab sofort bei unserer globalen Expansion unterstützt. Mit unserer Vision vom Fitnessstudio, das für alle funktioniert, wollen wir zwei massive Probleme lösen: Die Kosten für das Gesundheitswesen steigen immer weiter in die Höhe, und die meisten Fitnessstudios liefern heute keine Ergebnisse, sprich: Die Kunden erreichen ihre Ziele nicht und geben auf. Genau da setzen wir mit unserer globalen Studioplattform an. Über unser Firmenfitness-Netzwerk qualitrain verbinden wir darüber hinaus die teilnehmenden Fitness- und Gesundheitseinrichtungen mit dem Betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM)", so Roesch-Schlanderer weiter.

Durch die zunehmende Anzahl Kunden, darunter Schwergewichte wie Planet Fitness, Gold's Gym und 24 Hour Fitness sowie seit Kurzem Fit Republic, treibt eGym das digitale personalisierte Trainingserlebnis in den USA massiv voran, um auch im mit Abstand wichtigsten Fitnessmarkt der Welt die Studiomitglieder dabei zu unterstützen, ihre Trainingsziele zuverlässig zu erreichen.

milon Q erhält die MPG-Zertifizierung

Kliniken, Rehazentren und weitere therapeutische Einrichtungen können jetzt auch die neueste Generation des digitalen milon Trainingssystems nutzen. Wie bereits die milon Premium- und Basic-Geräteserien erhalten nun auch die Geräte der Q-Serie die Zertifizierung gemäss der Anforderung des Medizinproduktgesetzes (MPG) sowie der Richtlinie 93/42 EWG und der EN ISO 13485:2016. Damit erfüllt milon Q die Anforderungen an Sicherheit und Wirksamkeit therapeutischer Interventionen. Insbesondere Gesundheitszentren, die nicht Gegenstand gesetzlicher Versicherungen sind, haben mit milon Q eine effektive Lösung an der Hand, um erfolgreich in den zweiten Gesundheitsmarkt einzusteigen. Aber auch Krankenhäuser können von milon Q profitieren: Mit Hilfe von lokalen Lösungen der zentralen Trainingssteuerungs-Software milon CARE, lassen sich die Trainingssysteme an bestehende Krankenhaus-Informationssysteme anbinden. Bereits über 80 Kliniken in Deutschland und Österreich setzen für den langfristigen Therapieerfolg auf milon-Systeme.

PREMIUM QUALITY

STARKE ARGUMENTE

FÜR STARKE LEISTUNGEN

- **MADE IN GERMANY**
- **EIGENE PRODUKTION** (FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG)
- FORSCHUNG, ENTWICKLUNG, PRODUKTION UND QUALITÄTSSICHERUNG DER INKOSPOR® SPORTERNÄHRUNGSPRODUKTE ERFOLGEN IM **EIGENEN HAUS** – DURCH DIE MUTTERGESELLSCHAFT NUTRICHEM DIÄT+PHARMA GMBH.
- ALS HERSTELLER VON ARZNEIMITTELN UNTERLIEGT DIE NUTRICHEM DIÄT+PHARMA GMBH EINEM **HOHEN PRODUKTIONSSTANDARD**, DER WEIT ÜBER DEM VON SPORTERNÄHRUNGSPRODUKTEN LIEGT
- DURCH GMP (GOOD MANUFACTURING PRACTICE – DIE STRENGSTEN VORGABEN FÜR EINE GUTE HERSTELLUNGSPRAXIS) UND PERMANENTE QUALITÄTSKONTROLLEN PRODUZIEREN WIR AUSSCHLIESSLICH **PRODUKTE HÖCHSTER REINHEIT**, NACH DIN EN ISO 9001 ZERTIFIZIERT
- UNSERE PRODUKTE WEISEN EINEN **HOHEN CHEMICAL SCORE** AUF

WWW.INKOSPOR.COM **/INKOSPOR** **INKOSPOR_DEUTSCHLAND**

INKO Sports AG, CH-4416 Bubendorf, Tel.: 061 935 95 55

inkospor® X-TREME®

Können Einzelstudios zukünftig überleben? Teil VI

Einzelstudios, die in ihrer Geräteausstattung einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil sahen, sehen sich enttäuscht. Die Discounter rüsten fleissig auf. Auch bei ihnen steht inzwischen, was an elektronischen Geräten gut und teuer ist. Wahrscheinlich wird die Ernüchterung noch grösser werden, wenn den Geräten schon bald die Trainer folgen. Im schlimmsten Fall die eigenen. Denn ohne dass es die Einzelstudios so richtig wahrgenommen haben, ist auch ihre „Kernkompetenz: Trainingsbetreuung" längst integrierter Bestandteil im Leistungsangebot des Discounters geworden. Und spätestens mit der vergleichbar guten Trainingsbetreuung erkennt der Kunde den Unterschied zwischen Discount und Einzelstudio gar nicht mehr. Damit wird das Einzelstudio zur Teilmenge des Discounters. Denn alles, was das Einzelstudio kann, kann der Discounter jetzt auch, aber er kann noch mehr, und er kann alles billiger (vgl. dazu den „Selbsttest beim Discounter" von Roger Gestach im 5. Teil meiner Artikelreihe).

Wenn ich von aussen auf diese Situation schaue, empfinde ich Bedauern. Schliesslich waren es die Einzelstudios, die für den Fitnessmarkt die Infrastruktur schufen. Ihre Strassen sind es, auf denen heute alles rollt. Und nun sind gerade sie auf dem besten Wege, sich diesen Markt entreissen zu lassen, weil ihnen der Mut fehlt, alte Strategien, mit denen sie in den vergangenen Jahrzehnten erfolgreich waren, loszulassen für etwas wirklich Neues.

Mit „Neu" meine ich keine neuen Absatzstrategien. Wo Differenzierung das Problem ist, bedarf es keines neuen Marketings, sondern einer neuen Produktstrategie. Ein Beispiel dafür ist SAP. War es für Software-Häuser früher üblich, ihren Firmen-Kunden für ihre Arbeitsprozesse die Software zu schreiben, schrieb SAP ihren Kunden den Arbeitsprozess und entwickelte dafür die Software. Nur eine kleine Veränderung in der Herangehensweise, mit der sich SAP einen Weltmarkt erschloss. Die Veränderungen im Unternehmen sind allerdings drastisch. Eine neue Produktstrategie stellt oft alles auf den Kopf. Eventuell muss das Unternehmen einen völligen Neustart riskieren. Dazu ist nur bereit, wer erkennt, dass er andernfalls unterliegen wird. Und genau danach sieht es für die Einzelstudios aus. Die Waffen im Wettbewerb zu Internet und Discount sind so ungleich verteilt, dass man diesen „Wettbewerb nur gewinnt, indem man ihn verlässt" (Hans-Jürgen Hartauer).

Den Wettbewerb verlassen, sich neu aufstellen, und dort wieder einsteigen, wo man ihn auch gewinnen kann. Wer das für eine gute Idee hält, der nimmt den Druck am besten dort heraus, wo er entsteht, und zwar in der Bereitstellung von Geräten. Früher nämlich erzielten die Einzelstudios aus der Bereitstellung der Geräte ihre Haupteinnahmen, während sie ihre Kompetenzen hergaben, als handele es sich dabei um ein Give-away. Warum sollten sie es nicht auf den Kopf stellen, indem sie ihre Geräte hergeben, als seien sie das Give-away, und ihre Einnahmen generieren aus ihren Kompetenzen? Denn auf dem Kompetenzmarkt kann das Einzelstudio alles, was der Discount auch kann, aber es kann noch mehr, und es kann alles besser. (Siehe Abb.)

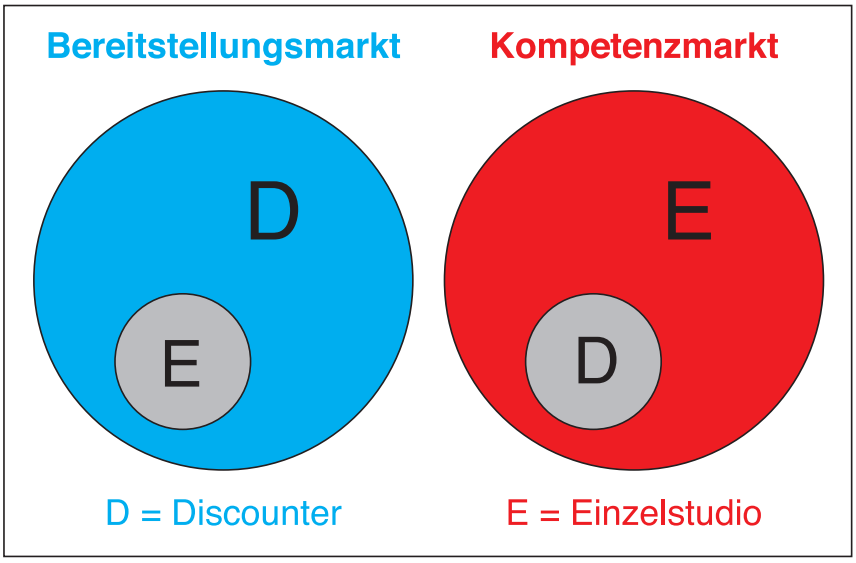
An Trainingsgeräten trainieren werden die Menschen in Zukunft überall können. Sie können beim Discounter trainieren, zuhause oder auf der Arbeit, unter Umständen sogar während der Arbeitszeit. Bleiben wird das Problem, dass sie es nicht tun. Und genau darin liegt für die Einzelstudios die Chance. Bei seiner Eröffnungsrede zum INLINE-Kongress 2018 sagte Stephan Pfitzenmeier, die Fitnessbranche habe eine Marktdurchdringung von etwas mehr als 12 Prozent erreicht. Für eine Massenbewegung hielten Wirtschaftsexperten jedoch 15 Prozent für erforderlich. Gemessen an dem, was kommt, trainieren also noch nicht viele Menschen, sondern es geht gerade erst los. Waren es vor 35 Jahren in einer einzigen Stadt vielleicht ein paar hundert Menschen, die sich für das Thema „Muskeltraining" interessierten, sind es heute bereits Tausende und es werden schon sehr

Andreas Bredenkamp

Für die jahrelange Unterstützung bedanke ich mich mit dieser Drittelseite neben meiner Artikelreihe bei Mario und Christin Görlach, Marc Wisner, Alexander Strahl und dem gesamten Vertriebsteam von EGYM und FLEXX für ihre jahrelange Unterstützung meiner Arbeit. Das Team möchte den Fitnesscentern nicht einen Kostenblock in den Club stellen, sondern Lösungen, mit denen sich die Einzelstudios am Markt behaupten können. Wo ich Teil der Lösung sein kann, empfehlen sie mich und beziehen mich so in ihre Lösungsvorschläge mit ein. Ich wünsche mir auch für 2019 eine für alle nutzbringende Kooperation.

www.fle-xx.com/termine

eGYM fle-xx das Rückgrat-Konzept



bald Zehntausende sein. Das lässt sich vorhersagen, weil über 90 Prozent der Menschen noch gar nicht realisiert haben, dass wir dank unserer medizinischen Versorgung eine potentielle Lebenserwartung erreicht haben, für die unsere Muskeln gar nicht ausgelegt sind. Nicht jedenfalls ohne die entsprechende Pflege. Für die Zahnpflege ist das lange erkannt. Die Lebensdauer unserer Zähne läge ohne zahnmedizinische Vorsorge und Zahnplege nur bei ca. 40 Jahren. Dass die „Muskelpflege" unter Umständen jedoch noch viel wichtiger ist, wissen die Menschen noch lange nicht. Die 30jährigen haben heute schon nicht die Kraft, die sie mit 80 bräuchten, um 100 Jahre alt werden zu können. Deshalb müssen sich die Wahrheiten zum Thema Muskelpflege noch ändern. Und in diesem Paradigmenwechsel dürfen die Einzelstudios ihre Chance sehen.

Es ist ein Irrtum zu glauben, die Discounter machten den Markt kaputt. Im Gegenteil: Sie helfen uns, die für die Massenbewegung entscheidende 15 Prozent-Marke einfacher und schneller zu erreichen. In der Vergangenheit haben die Einzelstudios die Infrastruktur für den Fitnessmarkt allein erschaffen müssen. Heute sollten sie sich im weiteren Ausbau der Strassen vom Discount nicht nur unterstützen lassen, sondern sie sollten auch deren Strassen für sich selber nutzen, indem sich darauf konzentrieren, noch viel mehr Menschen auf die Strasse zu bringen. Wenn sie ihr Geld damit verdienen, dass sie nicht nur die eigenen Mitglieder unterrichten, sondern auch die Mitglieder der Discounter und die Menschen, die zuhause oder in den Firmen trainieren, sprengen sie die Grenzen ihrer eigenen vier Wände und können wieder vom gesamten Markt profitieren. Indem sie nicht nur mit der Bereitstellung ihres Marktplatzes, sondern auch auf ihrem Marktplatz Einnahmen generieren, erzielen sie genau die Marge, die sie gegenüber dem Discounter befähigt, in der Bereitstellung von Trainingsgeräten wieder wettbewerbsfähig zu werden. Vielleicht schaffen sie es, ihre Wettbewerbssituation so zu entspannen, dass sie sich den Discounter schon bald nicht mehr auf den Mond wünschen, sondern auf die andere Seite vom Parkplatz. Und das wäre gut so, denn wahrscheinlich wird dort auch schon bald einer stehen.

Auf dem Kompetenzmarkt hat das Einzelstudio eindeutig die besseren Chancen, aber das heisst nicht, dass es hier einfacher wird. Hier gewinnt nicht der billigste, sondern der beste. Und im Wettbewerb darum, der beste zu sein, misst sich das Einzelstudio am Internet. Damit hängt auch hier die Messlatte hoch. „Die Online-Industrie und die Trackerhersteller", so Mario Görlach, „haben es geschafft, dass die Menschen erstmalig über ihren Körper mehr wissen wollen als über ihr Auto. Ihr Tracker zeigt ihnen, ob ihr Training Erfolg bringt oder nicht. Mit der Erfolgskontrolle durch die App wird der Trainer von seinen Kunden für den Erfolg als auch den Misserfolg verantwortlich gemacht. Deshalb werden die Trainer, die für die Trainingsergebnisse ihrer Kunden nicht die Verantwortung übernehmen, von ihren Kunden entlassen."

Der Begriff „Kompetenz" umfasst das „Wissen", das „Können" und auch das „Wollen". Dementsprechend ist die Kompetenz des Trainers nicht mit seinem „Fachwissen" zu verwechseln. „Trainerkompetenz" umfasst neben dem Fachwissen des Trainers ebenso dessen Fähigkeiten, sein Wissen zu vermitteln sowie seine „Innere Haltung", dies auch zu tun. Damit zeichnet sich ein hervorragender Trainer nicht durch sein Wissen aus, sondern durch die hohe „Trainingskompetenz", über die seine Kunden verfügen. Seine Kunden vertrauen nicht einer App und überprüfen mit der App die Aussagen des Trainers, sondern sie haben das Vertrauen in ihren Trainer, um mit ihm die Fragen zu diskutieren, die sich ihnen in der Auseinandersetzung mit ihrer App ergeben.

Für den Futuristen und Chief-Designer von SAP, Martin Wezowski, ist der Mensch in seiner Auseinandersetzung mit der (digitalen) Technik, „eine Mischung aus maschineller Intelligenz und menschlicher Kreativität". In einem Interview mit t3n bezeichnete er ihn als „Hum:achine". Wobei den Menschen nicht vorrangig sein Wissen auszeichnet, in dem er immer mehr von der maschinellen Intelligenz profitiert, sondern von seiner „Neugier und Sinnsuche". Wir werden zum Mars fliegen, „nicht weil ein Algorithmus das geraten hat — sondern weil wir neugierig sind, was auf dem Mars los ist." Und aus diesem Grund wird trotz aller digitalen Möglichkeiten der Trainer im Einzelstudio nicht ersetzbar sein. So wie in einer Klinik die Top-Qualität in der technischen Ausstattung einfach nur vorausgesetzt wird, hängt der Ruf der Klinik aber vor allem vom Ruf seiner Ärzteschaft ab. Ebenso wird der Ruf des Trainers im Einzelstudio immer das entscheidende Differenzierungskriterium des Einzelstudios gegenüber dem Discount sein.

Andreas Bredenkamp

Jahrgang 1959

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

JÜRGEN HÖLLERS
NEUE POWER-DAYS

Das Mega-Event in der Schweiz mit Jürgen Höller.

Erhalte 2x Gold-Tickets geschenkt und nutze den Fitness-Tribune-Bonus!
In Winterthur vom 26. bis 27.01.2019.

Du lernst:

1. **Mehr Geld zu verdienen!**
2. **Mit Deinem Unternehmen oder in Deiner Karriere stark zu wachsen und weiterzukommen!**
3. **Wie Du aus dem Hamsterrad rauskommst!**

GEHE JETZT AUF WWW.POWER-DAYS.INFO/FT

Jürgen Höller eröffnete mit 19 Jahren sein erstes Unternehmen und ging fast pleite. Anschließend studierte er die „Gesetze des Lebens“ und baute mehrere höchst erfolgreiche Firmen auf.

1991 wurde er zum „Unternehmer des Jahres“ gewählt. Er schulte über 1,6 Mio. Menschen in seinen Seminaren, darunter auch zahlreiche Spitzensportler, Politiker und Künstler. Seine über 50 Bücher, DVDs und Audioprodukte fanden mehr als 6 Mio. Leser und Hörer (darunter die Nummer 1 Bestseller „Sprenge Deine Grenzen“ und „Sag ja zum Erfolg“).

Von der Zeitschrift „BUNTE“ wurde er zu einem der „500 wichtigsten Deutschen“ gewählt und die Zeitschrift „GQ“ kürte ihn zu einem der „25 besten Redner unserer Zeit“. Im Jahr 2001 wollte er mit seinem Unternehmen an die Börse, geriet dabei mitten in den weltweiten Börsencrash, beging einige verhängnisvolle Fehler, durch die er (fast) alles verlor, was ein Mensch verlieren kann. Doch 2004 startete er ein fulminantes Comeback – und heute ist er wieder der mit Abstand erfolgreichste Trainer Europas.

Von der Zeitschrift „FOCUS“ und XING-Coach wurde Jürgen Höller in 2016 als „TOP-COACH“ ausgezeichnet. Bereits zum vierten Mal in Folge wurde die Jürgen Höller Academy 2018 von „FOCUS“ in Zusammenarbeit mit „statista“ als einer der 500 schnellst wachsendsten Unternehmen in ganz Deutschland ermittelt.

Von der „FINANCIAL TIMES“ wurde die Jürgen Höller Academy auf Platz 495 der schnellst wachsenden Unternehmen Europas 2017 gelistet (unter ca. 32 Mio. Firmen).

Ebenfalls in 2017 veröffentlichte die Zeitschrift ERFOLG die ‚Top 100 -Trainer‘, hier wurde Jürgen Höller auf Platz 1 ermittelt.

TOP 100 ERFOLGSTRAINER DEUTSCHLAND/ÖSTERREICH ERFOLG

Jürgen Höller wurde vom ERFOLG Magazin in 2017 auf Platz 1 der besten Erfolgstrainer in Deutschland und Österreich gewählt.

FOCUS WACHSTUMS-CHAMPION 2019 statista

Von der Zeitschrift FOCUS und statista wurde die Jürgen Höller Academy vier Jahre nacheinander als eines der 500 schnellst wachsenden Unternehmen Deutschlands ermittelt.

FT 1000 Europe's Fastest Growing Companies 2017 statista

Europas 495. schnellstwachsendes Unternehmen laut Financial Times: Die Jürgen Höller Academy

TOP COACH 2016 LIFE-COACHING FOCUS DEUTSCHLANDS BESTE COACHES IM VERGLEICH IN KOOPERATION MIT XING Coaches

FITNESS TRIBUNE

Was erwartet Dich?

Dieses Jürgen Höller Seminar bereichert Dein Leben **definitiv für immer**

Gold-Ticket für die Neuen Power-Days

Mit dem 30 Tage-Schnellstarter-System garantieren wir Dir, dass Du Dein Wissen gezielt umsetzen kannst!

160 Seiten starkes Arbeitsbuch von Jürgen Höller für das Seminar

Dadurch erreichst Du die Ziele, die Du Dir gesetzt hast auch wirklich!

Weiterbildungs-CD „Reichtum liegt im Glauben“ von Jürgen Höller

Viele Unternehmer konzentrieren sich auf unwichtige Nebensachen. Wie viel Umsatz Du machst, hängt von ganz wenigen Faktoren ab. DU wirst erfahren, von welchen!

Hörbuch-Download „Kraft der positiven Psychologie“ von Jürgen Höller

Wie Du es schaffst, nicht nur Deine Produkte, sondern auch Dich selbst zu verkaufen

Die Motivationstechniken der Spitzenkräfte

Mit der Macht der Motivation sich selbst und andere zu Höchstleistungen bringen!

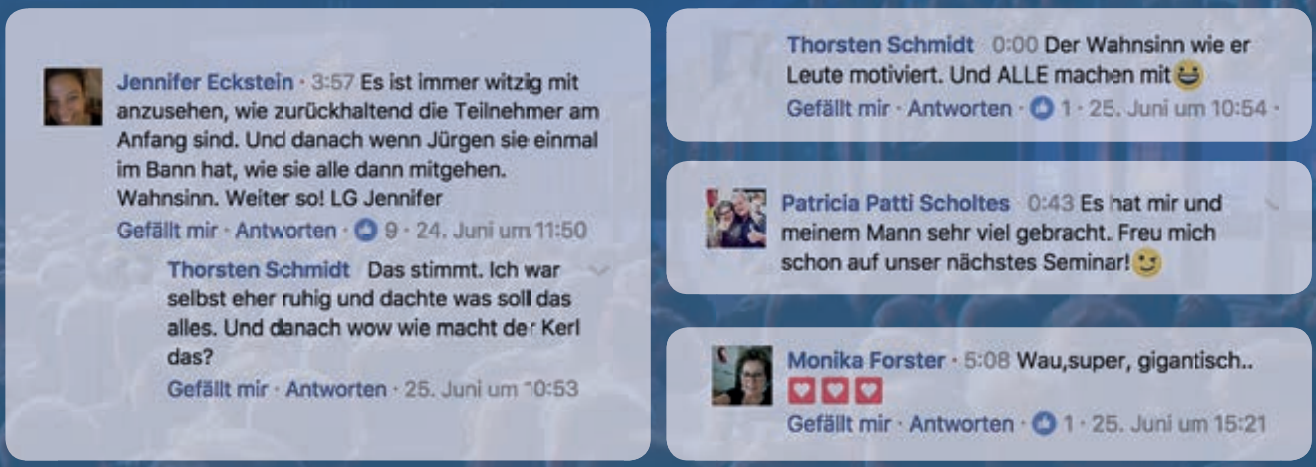
Mental-Prozess für mehr Selbstbewusstsein

Eine der intensivsten, aber effizientesten Übungen, um Dein Selbstbewusstsein für immer aufzubauen und zu stärken

Atemberaubende Showeinlagen

Das gesamte Event wird untermalt von einer absolut einzigartigen Show. Spektakuläre Akrobatik, Musik und Tanzeinlagen werden dieses Wochenende unvergesslich machen.

GEHE JETZT AUF WWW.POWER-DAYS.INFO/FT



GEHE JETZT AUF WWW.POWER-DAYS.INFO/FT

Selbstständig als Personal Trainer & Bootcamp Instructor

Neue, innovative Lizenzausbildungen an der Deutschen Sportakademie

Die Deutsche Sportakademie hat sich mit ihrem breiten Portfolio an Fitnessangeboten im Markt positioniert. Jetzt reagiert sie auf aktuelle Trends mit den neuen Lizenzausbildungen „Personal Trainer" und „Bootcamp Instructor A-Lizenz".

Unter dem Motto **#futurebooster** hat sich die Deutsche Sportakademie als berufsbegleitender Bildungsanbieter im Fitnessmarkt etabliert. Nun erweitert sie das Angebot auf Basis aktueller Trainingsmethoden und neuster Fitnesstrends.

Ab Dezember startet erstmals die Lizenzausbildungen Personal Trainer sowie ab April 2019 die Bootcamp Instructor A-Lizenz. „Persönliche Leistungsziele, berufliche Einspannungen und private Termine erhöhen die Nachfrage nach individuellem Training immer mehr. Den Personal Trainer als neue Lizenzausbildung anzubieten, war daher der nächste Step für uns", erläutert Miriam Müller, Studientutorin der Deutschen Sportakademie, die Lehrgangskonzeption. Teil der Ausbildung zum Personal Trainer und separat erwerbbar ist die Bootcamp Instructor A-Lizenz. Ursprünglich die Grundausbildung im US-amerikanischen Militär, haben Bootcamps an grosser Popularität im Sport- und Fitnessmarkt gewonnen. Ziel dieser Lizenzausbildung ist es, selbst ein intensives und abwechslungsreiches Bootcamp für Teilnehmer zu planen.

Personal Trainer

Die Lizenzausbildung zum Personal Trainer richtet sich an Sport- und Fitnesserfahrene, die sich als professionelle Personal Trainer einen Namen in der Branche machen wollen. In Studienbriefen, webbasierten Trainings und flexiblen Webinar- und Trainingsterminen werden nicht nur fachpraktische Kenntnisse zur individuellen Trainingsplan-Erstellung vermittelt, sondern auch das nötige Know-how, um sich selber über verschiedene Kanäle zu vermarkten. Die Lizenzausbildung dauert 12 Monate.

Bootcamp Instructor A-Lizenz

Zur Spezialisierung als Fitnesstrainer bietet die Deutsche Sportakademie die Lizenzausbildung zum Bootcamp Instructor an. Dabei befassen sich die Teilnehmer zu Beginn des insgesamt dreimonatigen Lehrgangs mit dem Berufsbild des Personal Trainers, um dann die Besonderheiten von Bootcamps und Outdoortrainings kennenzulernen.

Weitere Informationen zu den Ausbildungen an der Deutschen Sportakademie erhalten Interessierte unter: www.deutschesportakademie.de/fitness-ausbildungen

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 · Personal Trainer
Bootcamp Instructor

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

Fitness für Senioren – wie Sie eine unterschätzte Zielgruppe ansprechen

Mittlerweile ist bekannt, dass Bewegungsmangel bzw. –armut eine ähnlich schädigende Wirkung auf die Gesundheit hat wie Rauchen. Anstatt sich im Alter auszuruhen, ist es essenziell, den Körper in Bewegung zu halten. Natürlich muss hierfür nicht der Vierwaldstättersee umrundet oder gar durchschwommen werden, vielmehr steht der Erhalt von Koordinationsfähigkeiten und Beweglichkeit im Vordergrund, um Alltagsanforderungen besser erfüllen und Erkrankungen vermeiden zu können. Durch spezielle Trainings- und Kurskonzepte ist es Fitnessanbietern jedoch möglich, die Zielgruppe der Senioren zu erreichen.

Die Nachfrage ist da

Nach den Daten der Zeitverwendungserhebung (durchgeführt in Deutschland) werden Aktivitäten wie Gymnastik, Gesundheitssport, Herzsport oder Rückenschule mit ansteigendem Alter immer interessanter. Hier gilt es insbesondere den Aspekt zu berücksichtigen, dass viele ältere und alte Personen mit der sportlichen Aktivität dann beginnen, wenn die Leistungsfähigkeit bereits eingeschränkt ist und bestehende Gesundheitsprobleme die Veranlassung für die Aufnahme der Aktivität stellen (beispielsweise Herzprobleme). Eine Herausforderung für Fitnessanlagen besteht darin, Initiativen zu ergreifen, um Senioren für Sport zu motivieren, ggf. sogar zu begeistern und langfristig zu binden. Dieser Artikel soll an einem Beispiel zeigen, wie Trainings- und Betreuungsangebote für die Zielgruppe Senioren gestaltet sein können.

Was Fitnessanbieter tun können

So genannte psycho-edukative Kurskonzepte stellen ein gutes organisatorisches Rahmenkonzept für den Einstieg dar. Sie ermöglichen den Fitnessanbietern eine gezielte Kundenansprache, erhöhen die Kundenbindung und können als Wegbereiter für zukünftiges individuelles Training dienen. Das primäre Ziel dieser Kurskonzepte besteht in der Vermittlung von Handlungskompetenzen. Durch den Erwerb dieser Kompetenzen wird die Aufrechterhaltung körperlicher Aktivität verstärkt und das Sturzrisiko reduziert. Ausserdem spielen psychosoziale Komponenten eine weitere wichtige Rolle. Gleichgesinnte treffen sich, bilden Gruppen, motivieren sich gegenseitig, tauschen sich aus und erwerben somit gleichzeitig wichtige soziale Ressourcen.

• Bedarfs- und Zielgruppenanalyse

Um ein zielgruppenadäquates Konzept anbieten zu können, sollte zu Beginn eine Bedarfs- und auch Problemanalyse erfolgen. Es sollten Daten und Fakten zu vorrangigen Zielsetzungen von Senioren sowie Motiven zur Ausübung sportlicher Aktivitäten recherchiert werden. Hierzu gehören besondere Vorlieben in der Art und Dauer, bevorzugte Uhrzeiten (der späte Abend ist für diese Zielgruppe eher ungeeignet), besondere körperliche und mentale Voraussetzungen. Eine Basis für eine solche Bedarfsermittlung können wissenschaftliche Veröffentlichungen in verschiedenen Fachzeitschriften oder spezielle Fachbücher bilden. Basierend auf der Bedarfsanalyse ist die Zielgruppe, die mit dem Kurskonzept angesprochen werden soll, näher zu definieren. Dabei sollten verschiedene Merkmale, wie z.B. Alter, Geschlecht und Lebensverhältnisse Berücksichtigung finden. Neben der Zielgruppe sollten auch die Ziele, die

Tab. 1: Aspekte der Konzeptplanung

Merkmale	Beschreibung
Themenschwerpunkte/Kursinhalte	Definition von Themenschwerpunkten und Kursinhalten unter Berücksichtigung der formulierten Kursziele und der verfügbaren wissenschaftlichen Evidenz (z.B. Koordinations- bzw. Gleichgewichtstraining)
Kursdauer	Wahl der Gesamtdauer des Kurskonzeptes unter Berücksichtigung von didaktisch-methodischen sowie ökonomischen Aspekten (z.B. 12 Wochen)
Anzahl und Dauer der Treffen	1 -2 Termine pro Woche à 60-90 Minuten
Kurszeit	Festlegung von Uhrzeit und Wochentag unter Berücksichtigung der Zielgruppe (z.B. Dienstag, von 9 bis 10 Uhr)
Jahreszeit	Ganzjährig, im Sommer bietet sich (je nach Verfügbarkeit) auch ein kleines Outdoor-Training in Form von Walking, Nordic Walking, Radfahren, Übungen auf der Wiese an
Aufteilung Theorie/Praxis	Zeitliches Verhältnis von Theorie und Praxis (z.B. 1:2 oder 1:3) festlegen; geistige Aufnahmekapazität und körperliches Leistungsvermögen berücksichtigen (20-30 min Theorie, 45-60 min Praxis; eventuell Theorie mit der Praxis verbinden)
Teilnehmerzahl	minimale und maximale Teilnehmerzahl festlegen (z.B. 8-12 Personen)
Personal	Auswahl eines geeigneten Kursleiters mit entsprechendem Qualifikationsprofil (z.B. Bachelor in Gesundheitsmanagement); Sozialkompetenz, Erfahrung im Umgang mit Gruppen, kommunikative Fähigkeiten, Praxiserfahrung im Fitnesstraining, Erfahrung mit Senioren
Räumlichkeiten	geeigneter Seminarraum, Kursraum für Gymnastik, bei hochbetagten auch Stuhlkreis
Unterrichtsmedien	Kursleitermanual, Teilnehmerunterlagen, Beamer, Laptop, Overhead, Flipchart etc.
Geräte/Hilfsmittel	Anamnesebögen, Fragebögen, Blutdruckmessgerät, Waage, Stoppuhr, Musik, Kleingeräte, Wackelbretter, Airex-Kissen, Matten, Pezzi-Bälle, Stühle etc.
Kooperationspartner	Kommunale Einrichtungen
Marketing	Entwicklung einer zielgruppenadäquaten Marketingstrategie, Werbemittel, Werbeträger
Teilnehmergebühr, Finanzierung	Finanzplanung, Festlegung Teilnehmergebühr

mit dem Kurskonzept erreicht werden sollen, definiert werden (z.B. Steigerung der körperlichen Fitness und Belastbarkeit, Steigerung der Beweglichkeit, Sturzprophylaxe,...). Damit später die Zielerreichung im Rahmen einer Erfolgsevaluation auch überprüft werden kann, sollten die Kursziele möglichst quantifizierbar formuliert und geeignete Zielindikatoren gefunden werden.

• Grobplanung
Nachdem das Thema, die Zielgruppe und die Zielsetzung festgelegt wurden, geht es an die konkrete Konzeptplanung. Dabei sollten die in Tabelle 1 aufgeführten Punkte beachtet werden.

• Detailplanung
Nach der Grobplanung erfolgt die inhaltliche Detailplanung des Kurskonzeptes unter Angabe der Themenschwerpunkte der einzelnen Kurseinheiten, der konkreten Lernziele und -inhalte für alle theoretischen und praktischen Kurseinheiten. Ebenso sollten Hinweise zur methodischen Gestaltung enthalten sein. Der didaktisch-methodische Konzeptaufbau sollte unter Einbezug der definierten Zielgruppe, der übergeordneten Kursziele und der wissenschaftlichen Evidenz erfolgen.

In Tabelle 2 ist beispielhaft ein Auszug aus einem Kurskonzept für Senioren dargestellt.

Im Anschluss an die letzte Kursstunde sollte eine Evaluation durchgeführt werden. Hierbei könnte den Kursteilnehmern mithilfe von Fragebögen oder einer Diskussionsrunde die Möglichkeit geboten werden, ein Feedback zu geben, um etwaige Anpassungen des Kurses vornehmen zu können.

Fazit

Die Erkenntnisse der Zeitverwendungserhebung legen dar, dass Senioren durchaus aktiv und interessiert an sportlichen Aktivitäten sind. Dieser Aspekt verdeutlicht, dass Senioren für die Gesundheits- und Fitnessbranche eine interessante Zielgruppe darstellen und dementsprechend erfolgsversprechende Angebote konzipiert werden sollten. Eine systematische Konzeptplanung bestehend aus einer Bedarfsanalyse, einer daraus abgeleiteten Zielgruppendefinition und Zielformulierung sowie einer darauf aufbauenden inhaltlichen und methodischen Detailplanung orientiert am Stand der wissenschaftlich verfügbaren Evidenz. Ebenso ist der Einsatz von geeigneten Fachkräften für die qualitätsgesicherte Entwicklung und Umsetzung entsprechender Konzepte von elementarer Bedeutung. Als Anbieter sollte man ausserdem prüfen, ob Kooperationen (z.B. mit kommunalen Einrichtungen) möglich sind. Dies kann ein wesentlicher Vorteil zur Erreichbarkeit der Zielgruppe sein. Regelmässiges Training ist ein Garant für den Erfolg. Aus diesem Grund sind fest geplante Trainingstage unabdingbar, um Ziele zu erreichen. Zudem fungieren Fitnessstudios bzw. Kursräume als Begegnungsstätten und bieten Anlass, Kontakte zu knüpfen und Gruppendynamik zu fördern. Als weiteren Anreiz bietet es sich ausserdem an, ▶

Tab. 2: Auszug Kurskonzept eines Seniorentrainings

Woche	Themenschwerpunkt	Lernziele und -inhalte Theorie	Lernziele und -inhalte Praxis	Methodik
1	Einführung Warum körperliche und sportliche Aktivität?	Einführung: Organisation und Aufbau Kurs, Kennenlernen, Teilnehmererwartungen Angst nehmen Vermittlung Vorteile von Beweglichkeit und Kraft Vorteile Ganzkörpertraining usw. usw.	Vorteile von Beweglichkeit und Kraft Vorteile Ganzkörpertraining usw.	Vortrag Geräte- bzw. Übungseinführung in Kleingruppen
2	Krafttraining als Schutzfaktor	Erläuterung Krafttraining	Kleine Übungen	Vortrag Geräte- bzw. Übungseinführung in Kleingruppen
3	Standsicher – Gleichgewichtstraining	Hintergrundinformationen zur Bedeutung des Gleichgewichttrainings	Einführung in einen Gleichgewichts-Übungsparcours	Vortrag Training in Kleingruppen
4	Standsicher – Einführung in das Beweglichkeitstraining	Hintergrundinformationen zur Bedeutung des Beweglichkeitstrainings (mit Hilfe von Kraftübungen über die volle ROM und Dehnung)	Einführung in einen Kraft-Übungsparcours Einführung in Dehnmethoden	Vortrag Geräte- bzw. Übungseinführung in Kleingruppen
5	usw.	usw.	usw.	usw.

am Ende des Kurses oder bei einem Nachtreffen einen kleinen Kaffee-/Kuchen-Event mit kleiner Tombola oder Ähnliches zu veranstalten.

Literaturliste

Klein, T., Gruhler, J. & Rapp, I. (2017) Sportaktivität — Verbreitung und soziale Unterschiede. In Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hrsg.), Wie die Zeit vergeht. Analysen zur Zeitverwendung in Deutschland.

Beiträge zur Ergebniskonferenz der Zeitverwendungserhebung 2012/2013 am 5./6. Oktober 2016 in Wiesbaden (S. 149 – 162). Wiesbaden.

Rütten, A. & Pfeifer, K. (Hrsg.). (2016). Nationale Empfehlungen für Bewegung und Bewegungsförderung. Erlangen: Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg.

www.dhfpg-bsa.de ■

Über die Autoren

Sabine Kind studierte den „Master of Arts" Gesundheitsmanagement an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement DHfPG. Seit 2011 ist sie an der DHfPG und ihrem Schwesterunternehmen BSA-Akademie als Dozentin im Fachbereich Gesundheitswissenschaften tätig. Des Weiteren ist sie Autorin von Fachartikeln und gefragte Expertin zu Fitness- und Gesundheitsthemen.

Sarah Staut arbeitet als pädagogische Mitarbeiterin an der DHfPG sowie der BSA-Akademie im Bereich Gesundheitsförderung/Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM). Praktische Erfahrungen in BGM sammelte sie bereits in namhaften Unternehmen. Dort wirkte sie bei der Planung und Umsetzung betrieblicher Gesundheitsprogramme und der psychischen Gefährdungsbeurteilung mit.

Matthias Schömann-Finck, M.A., M.Sc., erreichte einen Magisterabschluss in Politikwissenschaft und Geschichte und schloss ein Master-Studium „Patient Management" erfolgreich ab. Parallel zu einer Karriere im Leistungssport verantwortet der Doppelweltmeister im Rudern an der DHfPG die Studienmodule „Gesundheitssystem und Prävention" und „Konzepte und Strategien der individuellen Gesundheitsförderung".

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

„Funktionelles Warmup“ – oder „Das schiefe Fahrwerk von Herr und Frau Schweizer“

Teil 2

Wie Ihr Euch aus Teil 1 erinnern könnt, wollen wir im Teil 2 dieser Kolumne einige Übungen vorstellen, welche wir sowohl als Bilder wie auch als Videos zur Verfügung stellen. Mittels dem QR Code gelangt Ihr direkt zu den Videos.

Für die gezeigten Übungen braucht es bereits eine gute Bewegungskoordination, womit sie für Beginner wohl eher schon zu anspruchsvoll sind. Im Grundsatz geht es in einem funktionellen Warmup darum, die Gelenke unter Berücksichtigung der anatomischen- und funktionellen Ketten in ein Gleichgewicht zu bringen.

Selbstverständlich ist diese Art von Warm-Up bei gewissen Beschwerdebildern kontraindiziert. Wir gehen hier aber von einer gesunden und fitten Person aus, die ihr Warmup nicht auf dem Laufband machen möchte, sondern eben funktionell im Sinne eines Ausgleichs.

Nachfolgend werden wir Euch eine der Übungen kurz erklären, im Speziellen auch die Ziele bzw. den Nutzen dahinter. Ich nehme an, dass es Übungen sind, welche einige schon kennen, wir haben in diesem Bereich also nichts Neues erfunden. Zudem gibt es eine Vielzahl solcher Übungen, die als funktionelles Warmup durchgeführt werden können. Wenn Ihr Euch einen Übungsablauf zusammenstellt und an die nachfolgenden Übungen noch selbst zwei oder drei Übungen anfügt, dann habt Ihr auch für das cardio-vaskuläre System bereits ein Warmup absolviert.

Ebenfalls könnt Ihr die nachfolgenden Übungen auch zwei- bis dreimal hintereinander wiederholen, dann habt Ihr das Warmup ebenfalls bereits absolviert.

Wir werden am 9. März 2019 den ersten «Functional Kinetic Power Day» durchführen, welcher zu 100% nur aus praktischen, funktionellen Übungen besteht. Lerne die besten funktionellen Übungen aus unserem Repertoire kennen und wie du sie in deinem Training integrierst.

Zielpublikum sind alle Fitness- und Sportbegeisterten Personen, welche ihren Horizont im Bereich funktionelles Faszien Training erweitern wollen. Das genaue Programm entnehmt ihr dem Inserat oder direkt auf unserer Website www.360-FKC.com (Teilnehmerzahl beschränkt).

Ronald Jansen

Gründer & Dozent der Academy for 360° Functional Kinetic Coach
Selbstständiger Personal Trainer, anerkannter Therapeut des Faziendistorsionsmodell nach Typaldos, Vorstandsmitglied des Schweizerischen Personal Trainer Verbandes, Prüfungsexperte beim Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verband.

Beckenschiefstand

Das folgende Bild ist von einer sehr aktiven Person, die als Personal Trainerin arbeitet und in ihrem Konzept unter anderem auch das Modell des Functional Kinetic Coach verfolgt. Damit möchte ich aufzeigen, dass niemand von uns davor «geschützt» ist, eine solche Dysbalance aufzuweisen.

Bei der abgebildeten Person entstand die Dysbalance deshalb, weil sie die Bein-Übungen, im speziellen den Ausfallschritt, den sie ihren Kunden zeigt, immer mit dem linken Bein nach vorne vorzeigt. So können auch bei guten Trainern, wenn das nicht berücksichtigt wird, solche Dysbalancen entstehen.

Einseitige Belastungen, seien diese im Alltag oder bei sportlichen Aktivitäten, sind denn auch jene Gründe, welche zu solchen Abweichungen führen.

Damit Ihr das Resultat vor und nach den Übungen vergleichen könnt, empfehle ich Euch, dass Ihr mit einem Kollegen den nachfolgenden Test durchführt. Wie Ihr den Test genau macht, findet Ihr ebenfalls im Video.

Bei dem Test handelt es sich um keinen fundamentalen Test zur Beurteilung eines Beckenschiefstandes.

Ein funktioneller Beckenschiefstand kann unter anderem entstehen durch;

- einen unterschiedlichen Kraftschluss des linken und rechten Hüftgelenks
- eine unterschiedliche Fussstellung
- die Nutation bzw. Kontranutation des Beckens bzw. Kreuzbeins
- eine echte Beinlängendifferenz, was höchst selten vorkommt
- die unterschiedlich ausgeprägte Rumpf- und Rückenmuskulatur
- Beschwerden der inneren Organe

Kontrolle des Beckenstands

Kniet Euch hinter den Kollegen, mit welchem Ihr den Test macht. Wie bereits im Teil 1 erwähnt, gehört dies nicht zu den Standardtätigkeiten eines Fitnesstrainers, der sich diese Fähigkeit nicht angeeignet hat.

Damit ist es nicht empfehlenswert dies mit einem Kunden durchzuführen, ausser Ihr verfügt über die entsprechenden Fähigkeiten.

Das seitliche Knien, wie auf dem Bild und dem Video ist nicht empfehlenswert und nur für die Erklärung so dargestellt.

Ihr solltet direkt hinter dem Kollegen knien und Euch so positionieren, dass die Augen auf Handhöhe sind.

Dann legt Ihr die gestreckten Hände mit der Zeigefingerkante ca. auf Höhe des Beckenkamms, gebt etwas Druck und lasst die Hände langsam nach kranial gleiten bis Ihr spürbar oberhalb des Beckenkamms seid.

Nun drückt Ihr die Handfläche von kranial wieder etwas nach kaudal, so dass jetzt der Zeigefinger auf dem Beckenkamm zu liegen kommt, und vergleicht die Höhen der beiden Seiten. Ein Unterschied von zwei bis fünf Zentimeter ist der Unterschied, den wir meistens feststellen. Der Test braucht etwas Übung, oft fällt es einem in den ersten Versuchen nicht wirklich auf. Selbstverständlich kann es auch sein, dass wirklich kein Unterschied vorhanden ist. Ebenfalls gilt zu berücksichtigen, dass eine minimale Abweichung normal ist, doch alles über 0,5 bis einem Zentimeter sind zu viel. Im Modul Power 1 oder im Workshop Anatomy Trains wird Euch dieser Test vermittelt.

Lasst Eure Testperson danach die Übungen absolvieren und kontrolliert das Becken nachträglich erneut. Wenn Ihr den Test richtig erfassen könnt und die Übungen richtig und mehrmals durchführt, dann ist auf jeden Fall ein Unterschied feststellbar.

Flexion/Rotation/ Extension

Von der stehenden Ausgangsposition, Augen soweit es geht nach unten richten (fördert die Flexion) langsam mit den Händen in Richtung Boden. Einige Male tief ein- und ausatmen, dann die Knie, wenn nötig flektieren, bis die Hände den Boden berühren.

Mit den Händen nach vorne laufen, bis eine Streckung der Hüfte und der Wirbelsäule erreicht ist und die Arme senkrecht zum Boden sind. Für eine bessere Stabilität der Schulter sollte der Oberarm im Schultergelenk nach aussen rotiert werden.

Danach ein Bein lateral nach vorne heben, so dass der Arm und der Unterschenkel eine Linie bilden.

Mit einer leichten Wipp-Bewegung die Hüftgelenks-Streckung der in der gegenüberliegenden Seite sowie die Hüftgelenks-Flexion der erwähnten Seite vergrössern.

Als nächster Schritt erfolgt eine Rotation des Oberkörpers mit ausgestrecktem Arm, so dass die Handfläche nach vorne zeigt und der Arm ebenfalls senkrecht zum Boden gerichtet ist. Der Kopf blickt dabei immer Richtung bewegender Arm.

In der maximalen Rotation, mittels dreimaliger Ein- und Ausatmung, diese noch verstärken.

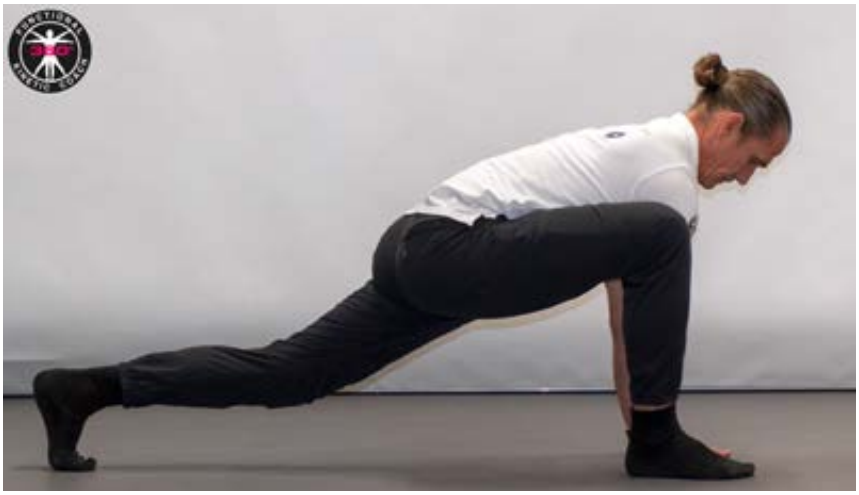
Der Arm wird dann langsam wieder nach unten geführt, hinter dem vorderen Bein hindurch und möglichst weit nach aussen gezogen.

Dann wird das vordere Bein wieder nach hinten gebracht und das andere Bein nach vorne. Die Bewegung wiederholt sich.

Ziele

- Förderung Flexion und Extension der Hüfte (oberflächliche Rücken- und Frontallinie, tiefe Frontallinie)
- Förderung Nutation und Kontranutation des Beckens (Tiefe Frontallinie)
- Förderung Rotation der Wirbelsäule (Spirallinie, funktionelle Rücken- und Frontallinie)
- Förderung Flexion/Extension Schultergelenk (vordere und hintere Armlinien)

Hier geht es zu den Übungen:



Moderne Rückentherapie – Der Therapieerfolg liegt in der Tiefe!

Das Kreuz mit dem Kreuz! Die Zivilisationsplage „Rückenschmerz" mutierte zum Gesundheitsproblem Nr.1 unter den nicht ansteckenden Krankheiten und kostet den Staat, Unternehmen und schlussendlich den Bürgern Milliarden. Ein Auszug aus dem „Rückenreport Schweiz" 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 gemäss Studien des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco)
- Die Kosten der Behandlung chronischer Rückenschmerzen betragen 7,5 Milliarden Franken
- Die Wirtschaft kostet dies jährlich über 4 Milliarden Franken. Davon entfallen 3,3 Milliarden auf verminderte Produktivität und eine Milliarde auf Absenzen

Ungefähr zwei Drittel aller Beschwerdefälle betreffen die Lendenwirbelsäule (LWS). Nahezu 85% aller Rückenschmerzen gelten als „unspezifisch". Das heisst, dass medizinischen Untersuchungen wie Röntgen, MRT etc. „Keine Auffälligkeiten" an den Wirbelsäulenstrukturen attestieren. In einfachen Worten heisst dies, dass die genauen Ursachen für die Rückenschmerzen nicht bekannt sind. Zum Glück helfen hier wissenschaftliche Untersuchungen auf die Sprünge. Sie zeigen auf, dass die allermeisten unspezifischen Rückenschmerzpatienten geschwächte tiefliegende Haltemuskulaturen aufweisen. Insbesondere die tiefliegenden Bauchmuskeln (M. Transversus abdominis) und Rückenmuskeln (Mm. Multifidii) werden nicht mehr korrekt rekrutiert. Sie können ihre Aufgabe — die Wirbelsäu-

Peter Domitner

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

Dr. Lucio Carlucci

Betreibt in Seengen bei Lenzburg (Schweiz) auf rund 2'000 Quadratmetern das MEDITOP-CENTER mit Angeboten für Physiotherapie, Gesundheits- und Fitnesstraining. Seit Mai 2018 setzen Dr. Carlucci und sein Team das Rücken-Therapie-Center by Dr. WOLFF zu Gunsten ihrer Patienten ein.

lensegmente zu stabilisieren und auf die Belastung vorzubereiten — nicht mehr angemessen erfüllen.

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

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

Entstehung von Rückenschmerz in der LWS

Zum einen ist die lumbale Instabilität als signifikanter Auslöser von LWS-Beschwerden (O'Sullivan 1997), zum anderen ist die insuffiziente stabilisierende Muskulatur als Ursache für erhöhtes Risiko für chronischen Rückenschmerz bekannt. Ein zielgerichtetes Training dieser Strukturen ist daher der wichtigste therapeutische und/oder präventive Ansatz.

Muskuläre segmentale Stabilisation der LWS

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

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

Lokale segmental stabilisierende Muskulatur

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

Aktivierung der tiefliegenden Muskeln – die Übungstherapie

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

Die Methode fokussiert auf das Wieder-Erlernen eines präzisen Ko-Kontraktionsmusters der tiefen Rumpfmuskulatur. Das Ziel ist es, die aktive segmentale Stabilisation zu reaktivieren oder zu verbessern, um so die Gelenke vor Fehlbelastungen und Verletzungen zu schützen. Die dabei zum Einsatz kommenden Übungen sind hoch koordinativ. Sie beruhen auf hohen Wiederholungszahlen bei tiefen Gewichten. Sie dienen zudem der Körperwahrnehmung und dem Wiedererlangen der motorischen Fähigkeiten der lokalen Muskeln.

Es hat sich gezeigt, dass es gerade in der Anfangsphase nach einer Rückenschmerzepisode wichtig ist, diese Muskulatur wieder zu aktivieren und bewusst zu machen, sie quasi wieder in Gang zu bringen. Ein zu frühes Training des globalen Systems — d.h. der Bewegungsmuskulatur — kann unter ▶

Umständen erst recht zu einer Verschlechterung des Schmerzes führen, weil der Körper gar nicht auf diese grosse Belastung vorbereitet ist, denn zur Vorbereitung der Belastung dienen eben genau diese segmentalen Muskeln.

Daher ist es wichtig zuerst ein gutes Fundament zu legen, also die tiefliegenden Stabilisatoren (lokales System) zu aktivieren und das ,"innere Korsett" aufzubauen. Sie bereiten den Körper auf die Belastung vor, und dann zu einem späteren Zeitpunkt allmählich die Bewegungsmuskulatur (globales System) mit einzubauen und den Patienten schlussendlich zu einem guten und intensiven Rückentraining zu führen, das dann sehr gut im Fitnessstudio umzusetzen ist. Ein 4 Stufen Programm und weiterführend ein 1-Jahres Rückenprogramm bietet sich dazu sehr gut an. Der Patient/Kunde sollte auch nach der Therapie seine Schwachstelle am Rücken regelmässig schützen d.h trainieren.

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

Rückentherapie als Profitcenter im Fitnessbetrieb

Argumente, die für eine Integration einer Rückentherapie im Fitnessbetrieb sprechen:
Erschliessung einer neuen Zielgruppe: Die Zahl der Rückenschmerzgeplagten 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 werden durch ein ergänzendes Trainingsangebot nach der Therapie zu dauerhaften Fitness-Kunden. Durch geeignetes Gerätetraining im Rahmen der Therapie werden die Patienten an das herkömmliche Gerätetraining herangeführt.

Therapieleistungen wie Physiotherapie und Medizinische Trainingstherapie werden von den Kassen bezahlt. Darüber hinaus resultieren ein Imagegewinn und Kooperationsmöglichkeiten mit Ärzten.

Auf folgendes ist bei einer erfolgreichen Implementierung eines Rückentherapie-Centers zu achten:

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

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

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

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

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

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

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

Eigene Fachkräfte mit dualem Bachelor-Studium der DHfPG ausbilden

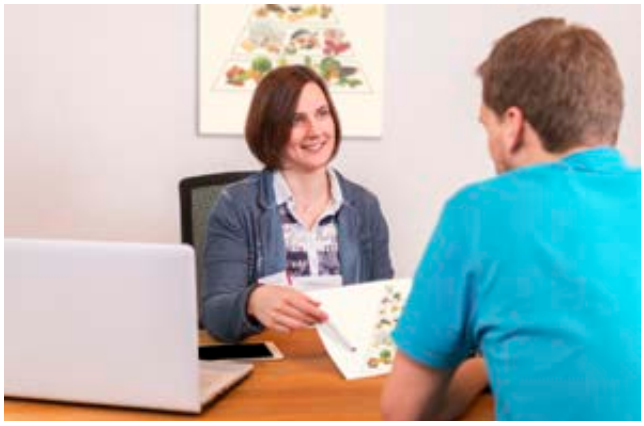
Das Wachstum der Fitnessbranche stellt immer grössere Anforderungen an das Management und Trainingsangebot von Studios. Qualifiziertes Personal kann bei einem breiten Angebot an Fitness- und Gesundheitsanlagen in der Region der entscheidende Erfolgsfaktor sein. Wer personell nachhaltig gut aufgestellt sein möchte, für den bietet das duale Studium zum „Bachelor of Arts" Fitnessökonomie der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) die optimale Lösung. Der duale Studiengang qualifiziert zur Fachkraft, die Fitness- und Freizeitunternehmen auf kaufmännischer Ebene leiten kann, die für Mitarbeiterführung sowie für die Konzeption und die Umsetzung der Fitnessprogramme zuständig ist. Das Studiensystem verbindet eine betriebliche Ausbildung und ein Fernstudium mit kompakten Präsenzphasen an einem der regionalen Studienzentren, zum Beispiel in Zürich. So können die angehenden Führungskräfte von Beginn an im Betrieb eingebunden werden und das Studio unmittelbar profitieren.
Weitere Informationen unter www.dhfpg.de/bfo
Alle Infos zum dualen Bachelor-Studium in der Schweiz: www.safs.com

Chancen für Studio-Mitarbeiter: Hochschulabschluss ohne Abitur

Besonders in der Fitness- und Gesundheitsbranche gibt es viele erfahrene Quereinsteiger. Für Studioleiter ist es entscheidend das grosse Potenzial, das diese Mitarbeiter bieten, optimal im Sinne des Unternehmens einzusetzen. In dem Zusammenhang ist die stetige Aus- und Weiterbildung solcher Teammitglieder ein wichtiger Faktor für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens. Das Studienkonzept der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement bietet hierfür ideale Bedingungen. Neben der schulischen Hochschulzugangsberechtigung ist auch ein Fachwirt bzw. Meister oder eine Person mit einer als gleichwertig anerkannten Vorbildung dazu befähigt, direkt mit dem Studium im Zukunftsmarkt zu beginnen, sobald ein Ausbildungsbetrieb gefunden ist. Das „Studium ohne Abitur" ist bei einer entsprechend anerkannten Berufsausbildung und ausreichender Berufserfahrung möglich. Eine Anmeldung zum dualen Bachelor-Studium kann ganzjährig erfolgen.
Weitere Informationen unter www.dhfpg.de
Alle Infos zum dualen Bachelor-Studium in der Schweiz: www.safs.com

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 Gesundheitsanlagen zusätzliche Einnahmequellen. Mit einer qualitativ hochwertigen Ernährungsberatung können Fitness- und Gesundheitsanlagen 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" oder „Ernährungsberater BSA" ausgebaut werden kann. Die Lehrgänge selbst verbinden Fernlernen mit kompakten Präsenzphasen an einem von über 20 bundesweiten Studienzentren in Deutschland sowie Österreich. Fitness- und Gesundheitsanlagen haben mit den mehr als 70 staatlich geprüften und zugelassenen Lehrgängen der BSA-Akademie die Möglichkeit, ihre Mitarbeiter gezielt zu qualifizieren.
Alle Infos unter www.bsa-akademie.de/ernaehrung
von 20 Prozent gewährt (199 EUR statt 249 EUR).
Alle Infos unter www.bsa-akademie.de/online-marketing



INLINE Kongress 2018 Kompromisslos.Gemeinsam.Erfolgreich

Am 10./11.11.2018 fand in Kassel der INLINE Kongress mit 1'600 Teilnehmern und erstmals unter der Leitung von INLINE CEO Stephan Pfitzenmeier statt. Das Motto lautete „Kompromisslos". Das Event-Highlight überzeugte durch ein extrem vielfältiges und hochkarätiges Angebot und zeichnete sich aus durch einen transparenten Dialog und Kompetenzaustausch auf Augenhöhe. Kompromisslos die Einstellung zur Veränderung, die man mutig und achtsam im Sinne von INLINE/INJOY und damit im Sinne aller Kunden mit ganzer Kraft vorantreibt. Zum ersten Mal war der Kongress für alle Interessierten geöffnet.

Stephan Pfitzenmeier begrüsste im Rahmen eines atemberaubenden Openings die Veranstaltung und wurde dabei von einer heissen Feuershow und einer spektakulären Skater-Performance sowie wunderbaren Gästen begleitet. Gemeinsam mit den Gästen Dr. Kurt Mosetter, Sophia Thiel, Achim Sam, Jörg Löhr und Andreas Heuchert diskutierte Stephan Pfitzenmeier im Bühnentalk zu den Themen Muskeltraining, Ernährung sowie mentale Fitness. Er kündigte für den Kongress und die INLINE Zukunft zahlreiche Neuerung, strategische Allianzen und Fokusthemen an, die sich in den anschliessenden Vorträgen widerspiegelten. Schwerpunkte stellten vor allem das neue INLINE Kompass System (IKS) sowie für die INJOY Franchisepartner die INJOY Trainings-und Ernährungsformel dar.

Ein hochkarätiges Line-Up mit dem Who-is-Who der Speakerszene kombiniert mit den beliebtesten INLINE Referenten und Presentern bewies erneut, dass INLINE ein herausragendes Gespür für erstklassige Event-Programme hat und die Besten der Szene für sich gewinnen kann. An zwei Kongresstagen konnten die Teilnehmer aus einem umfangreichen Programm mit 100 Workshops, Kursen und Vorträgen wählen. Im Fokus standen dabei immer die Bedürfnisse der Studios und so bot die Vielfalt an Disziplinen und Themen erneut Input für unterschiedlichen Positionen einer Fitnessanlage von Vertrieb, über Trainingslehre bis zum Persönlichkeits- und Erfolgstraining.

Für das neue Jahr plant INLINE/INJOY vielversprechende Partnerschaften, z.B. mit myline, dem führenden Ernährungsexperten, dem BGM-Anbieter qualitrain und Tasty Table by bofrost. Die weltweit einzigartige Kooperation mit Les Mills wurde bereits in 2018 geschlossen und wird seitdem aktiv und partnerschaftlich erfolgreich gelebt.

Die INJOY Trainings- und Ernährungsformel feierte Premiere im Rahmen des INLINE Kongress. Dabei handelt es sich um einen ganzheitlichen Ansatz, der alle Komponenten, wie Training, Ernährung und Psychohygiene, eines modernen Trainings miteinander verbindet und durch Digitalisierung eine 360° Betreuung sicherstellt.

Das Trainingskonzept geht individuell auf die Motivlage des Mitgliedes ein, passt sich dem Fortschritt des Mitgliedes an, bleibt aber zu jeder Zeit leicht verständlich und hat einen hohen Motivationsfaktor.

„Der INLINE Kongress 2018 „war" kompromisslos, weil INLINE wieder die Spitzenposition einnehmen will, weil dazu Veränderungen nötig sind und weil wir mit den Themen Muskeltraining, Ernährung und mentale Fitness neue, innovative Wege gehen werden", so Stephan Pfitzenmeier zusammenfassend.

Anzeige

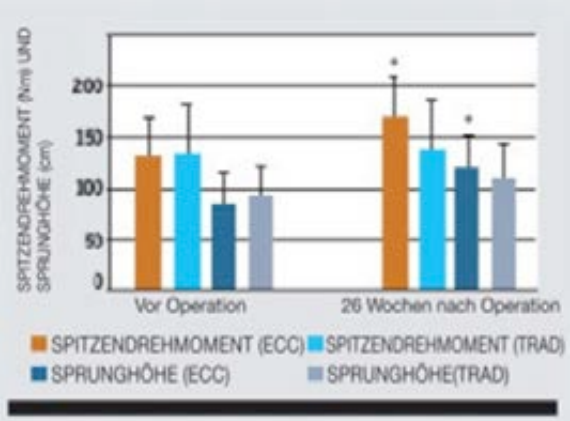
Maschinelles exzentrisches Training

Teil 2

Die meisten Aktivitäten und Sportarten erfordern exzentrische Kräfte, deshalb sollte exzentrisches Training Teil eines jeden Trainingsprogramms sein. Die meisten Geräte und Programme enthalten jedoch KEINE effektiven exzentrischen Belastungen.

Eine Studie hat gezeigt, dass wöchentlich eine halbe Stunde exzentrischer Übung im Zeitraum von acht Wochen erhebliche gesundheitliche Vorteile bringt, einschliesslich:

- Deutliche Verbesserungen beim Energieverbrauch
- Erhöhte Fettverbrennung
- Verbesserte Blutlipid-Profile
- Verringerte Insulinresistenz



Quadriceps maximales Drehmoment und Distanz Sprung von der betroffenen unteren Extremität vor der Operation und 26 Wochen nach der Operation. *Quadriceps-Spitzendrehmoment und die Sprungweite stieg deutlich an vor der Operation bis zu 26 Wochen nach der Operation in der ECC-Gruppe (P <0,01). (Fehlerbalken = 1 SD)

REHASTUDIE Konzentrisch (Trad) versus Exzentrisch (ECC)

Berny Huber

Seit 25 selbständiger Unternehmer in der Fitnessbranche, Experte für HIIT Training
www.fit3.ch / www.reacttrainer.ch

Verschiedene Arten von exzentrischen Trainings

Die am häufigsten angewandte Methode ist herunterspringen oder Schwung abbremsen wie die Kunstturner es tun. Mit dem Nachteil, dass dies eher leichten, jungen und fitten Menschen vorbehalten ist. Da diese Methode akrobatisch unkontrolliert und mit hohem Verletzungs- und Sturzrisiko verbunden ist, taugt sie für die Masse nicht. Es funktioniert aber selbst bei Menschen, die genetisch nicht in der Lage sind, mittels Bodybuilding grosse Muskeln aufzubauen. Den Beweis liefern die asiatischen Kunstturner mit ihren grossen Muskeln, die wie alle Kunstturner versuchen möglichst nicht zu schwer zu werden, also den Muskelquerschnitt nicht zu vergrössern.

Im Fitnessbereich ist die meist angewandte Methode personenunterstütztes Krafttraining, bei dem eine oder mehrere Personen helfen, die konzentrische Bewegung mit hohen Gewichten zu überwinden, um beim Senken oder exzentrischen Abbremsen nicht mehr zu helfen oder sogar zusätzliche Belastung zu produzieren (hierbei handelt es sich nicht um ein echtes exzentrisches Training, da zu langsam). Das Herunterfallenlassen in eine Liegestütze oder das Herumschwingen von Kettle Bells ist für die meisten zu gefährlich und zu unkontrolliert.

Exzentrische Fahrrad-Ergometer sind keine echten exzentrischen Trainingsgeräte, da eine Dauerbelastung anliegt und die Kräfte zu klein sind. Dennoch haben sie ihre positiven Effekte.

Schon lange auf dem Markt sind die Kraftgeräte mit heavy-negativ-Funktion, früher waren es Lifecircuit und MIHA. Heute sind es vor allem milon und eGym, die mit Programmen Elektromotoren ansteuern, um die Negativ-Bewegungen zu intensivieren. Eine manuelle Methode mit luftgesteuerten Geräten wie Keiser, bei denen mittels Pneumatik der Widerstand erhöht oder gesenkt werden konnte, wird wenig angewendet. Die Technologie mit abkippenden Gewichtsblöcken wie bei X-Force ist den elektronischen Maschinen von den Möglichkeiten her klar unterlegen.

Schwungscheiben oder Kegel-Zugapparate sind am Aufkommen. Sie funktionieren über das Beschleunigen von Schwungmasse, um am Umkehrpunkt wie bei einem Jo-Jo das Zugseil wieder aufzurollen, sodass der Trainierende gegen die starke kinetische Rotationsenergie halten und abbremsen muss.

Das Trainingssystem ELITE ist ein computergesteuertes, interaktives, kognitives und links/rechts unabhängiges Beintrainingsgerät, welches über einen Kompressor elastische Schläuche „wie künstliche Muskeln" so schnell mit Luft ansteuert, dass hohe Geschwindigkeiten auf die Pedale und somit Beine appliziert werden können, die der Trainierende mal konzentrisch, mal exzentrisch abfedern und ansteuern muss.

Geräte wie Power Plate arbeiten auch micro-exzentrisch maschinenunterstützt in kleiner Amplitude im Millimeterbereich, dafür mit höherer Frequenz (Beschleunigung).

reACT trainer ist eine der genialsten exzentrischen Maschinen, da schnell repetitiv aber trotzdem gelenkschonend. Ursprünglich für den Skisport entwickelt, bestehend aus einer federpositionierten Schlittenplattform, die asymmetrisch über zwei Doppel-Ellipsen bis zu 70 Mal pro Minute grossen Hub absolviert und dabei ergonomisch abkippt. Darauf steht man frei und koordinativ anspruchsvoll, dennoch funktionell in verschiedenen Positionen und federt die Wellen ab. Positionen sind deren viele möglich wie zum Beispiel Einbeinig, Lounges, Surf-Stellung und viele weitere mehr. Auch Liegestütz- und Rumpfpositionen sind möglich. Ein exzentrisches anaerobes HIIT Training, bei welchem die Muskeln nach wenigen Sekunden zu brennen beginnen und der Puls hochgeht.

Sieben Alternativen, wenn die Intensität im Training konzentrisch nicht selbst erhöht werden kann

1. Mentale Motivation durch Personal Training (limitiert)
2. Physische Unterstützung durch Doping (ungesund)

3. Exzentrisches Training (unkontrolliert, Verletzungsgefahr)
4. Benutzung von Trainingsverstärkern wie z.B. EMS oder Vibration (kontrolliert und sicher)
5. Maschinenunterstütztes exzentrisches Training wie z.B. reACT trainer (kontrolliert und sicher)
6. Trainingsverstärker exzentrisch anwenden wie z.B. bei Sprüngen auf Power Plate, dem Schwingen an Vibrationsgriffen oder EMS auf heavy-negativ-Kraftgeräten
7. Trainingsverstärker kombiniert mit maschinenunterstütztem exzentrischen Training anwenden wie z.B. bei EMS auf reACTtrainer oder bei Power Plate auf reACT stellen oder alles zusammen.

Power Plate auf reACT mit EMS = exzentrische G-Kraftaddierung mit unterschiedlichen Amplituden und Frequenzen

Zusammengefasst

Wer konzentrisch nicht mehr weiterkommt, sollte exzentrisch anfangen zu trainieren.

Und wer die Wunschziele seiner Kunden ernst nimmt, sollte sich um exzentrische Technologien oder um externe Reizverstärker kümmern und nicht noch mehr konzentrische Geräte anschaffen.

- Vorteile von externen Reizverstärkern für das Studio
- Kürzere Trainingszeiten
- Weniger oft trainieren, da längere Superkompensationszeiten
- Weniger Fläche nötig für Trainingsgeräte, die lange benutzt werden
- Kein Mehrsatztraining mehr nötig
- Glückshormonausschüttungen durch hohe Intensität
- Es können höhere Preise verlangt werden (vgl. EMS und PT Preise)

Anzeige

Change Management in der Fitnessbranche – Praxisbeispiele

In meiner letzten Kolumne habe ich über die wichtigsten fünf Punkte und die Grundlagen im Wandel gesprochen (FITNESS TRIBUNE Nr. 176). Oft wird dabei der Mensch (Sie als Unternehmer/Inhaber) im Zentrum vergessen, der neben der Analyse, der absolut wichtigste Faktor im Change-Management ist:

1. Analyse der momentanen Situation
2. Abschied nehmen
3. Aufbrechen — tun
4. Der erste Schritt
5. Sofortige Ergebnisse

Ich möchte Ihnen einige Beispiele von erfolgreichem Wandel bzw. Change Management in verschiedenen Clubs vorstellen. Es ist sehr wichtig, falls Sie etwas verändern möchten, dass Sie das als einen ganzheitlichen Prozess ansehen, bei dem Ihre Person, der bestehende Club und die Möglichkeiten, der Markt, das Kundenpotenzial, die Konkurrenz und die wirtschaftliche Situation eine sehr wichtige Rolle für eine gute Lösung spielen. Der häufigste Fehler ist oft, dass nur anhand von einzelnen Faktoren und nach Gefühl entschieden wird. Oft führt das zu Fehlentscheidungen, Investitionen und Planungen, welche nicht unbedingt vom Erfolg gekrönt sind. Sie müssen zu 100 Prozent hinter dem Wandel stehen — nur mit einem absoluten JA werden Sie viel Erfolg und Spass in der Zukunft haben.

Edy Paul

coacht und berät Einzelpersonen und Clubs über Skype oder vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzepte, Raumplanung). Fitnessclubanalysen sowie Verkauf & Nachfolgeregelung gehören ebenfalls zu seinen Leistungen. Kontakt:
+41 79 601 42 66,
edy.paul@paul-partnerag.com,
www.edypaul.ch

Hallau Fitness

Hallau Fitness in Hallau

Ausgangslage:
Die Physiotherapie und das kleine Trainingscenter waren miteinander total vernetzt und nicht abgegrenzt; d.h. auch nicht nach aussen war eine Abgrenzung ersichtlich zwischen Therapie und Training. Ferner war es der Wunsch des Inhabers weniger zu arbeiten, sich schrittweise zurück zu ziehen und dass seine Nachfolge geregelt ist.

Vorgehensweise:

- Strategiegespräch mit dem Inhaber
- Alle wichtigen Abklärungen (Club-,Markt- und Konkurrenzanalyse)
- Marketing — Trennung von Therapie und Fitness im Layout mit zwei verschiedenen Logos und Farben
- Vergrösserung und Umgestaltung des Fitnessclubs.
- Nachfolgeregelung: Physiotherapie und der Fitnessclub wurden getrennt an zwei neue Inhaber verkauft.
- Grossangelegte Marketingkampagne mit Tag der offenen Türe

Resultat:
Von einer Physiotherapie mit begrenztem MTT-Angebot zu zwei unabhängigen Unternehmen, welche sich mit Ihren Dienstleistungen optimal gegenseitig ergänzen — Physiotherapie und Fitnessclub unter einem Dach.

Fitwork – Emmenbrücke

Ausgangslage:
Das Fitwork und sein Inhaber Georg Mahler stehen seit Jahren für eine Top-Dienstleistung, die sich durch eine intensive Betreuung und eine Top-Einrichtung von der Konkurrenz abhebt. Im Laufe der letzten Jahre wurde die Konkurrenz immer stärker, diverse Discounter eröffneten im unmittelbaren Einzugsgebiet. Die Personalkosten stiegen im Verhältnis zum Umsatz und es war sehr wichtig, dass man einen Weg fand, mit dem man Aufwand und Ertrag stabilisieren konnte, ohne die Dienstleistung zu vernachlässigen.

Vorgehensweise:

- Strategiegespräch mit dem Inhaber
- Alle wichtigen Abklärungen (Club-,Markt- und Konkurrenzanalyse)
- Abklären der Möglichkeiten für unbetreutes Training
- Bauliche Massnahmen
- Schulung der Mitarbeiter
- Information der Kunden
- Integration der neuen Möglichkeiten in die Werbung

Resultat:
Durch die Erweiterung der Öffnungszeiten (unbetreut) und durch Einführen von Blockzeiten (betreut) konnten Personalkosten eingespart und zugleich die Leistungen für die Kunden erhöht werden (längere Öffnungszeiten), ohne dass qualitative Einbussen gemacht

Fitwork Emmenbrücke

werden mussten. Der Club ist neu 365 Tage zu den gleichen Öffnungszeiten geöffnet.

TC Heerbrugg – Heerbrugg

Ausgangslage:
Immer mehr Discounter eröffneten im Einzugsgebiet. Der Club hat vor allem einen Teil der jungen Zielgruppe verloren und dadurch auch Umsatz eingebüsst. Den Inhabern Jnge und Andryn Savary war es wichtig, die Positionierung als Qualitätsclub nicht zu verlieren.

Vorgehensweise:
- Strategiegespräch mit dem Inhaber
- Alle wichtigen Abklärungen (Club-,Markt- und Konkurrenzanalyse)
- Abklären der Möglichkeiten für eine Abtrennung des Workout-Bereichs in einen eigenen unbetreuten Discountclub.
- Bauliche Massnahmen mit einem zweiten Extraeingang
- Schulung und Information der Mitarbeiter
- Information der Kunden
- Grossangelegte Werbekampagne

Resultat:
Das TC Heerbrugg hat mit diesen Massnahmen einen wichtigen Schritt in der Positionierung im lokalen Markt gemacht. Auf der einen Seite bekommen die bestehenden Mitglieder längere Öffnungszeiten, da sie auch im Discountclub trainieren dürfen und auf der anderen Seite hat man die eigene Dienstleistung mit einem Discount-Angebot erweitert.

Billinger – Athletic Gym Buchs

Ausgangslage:
Christian Billinger, als ehemaliger Spitzenbodybuilder, versuchte sich über Jahre im Fitness- und Gesundheitsmarkt zu etablieren — seine Leidenschaft blieb jedoch das leistungsorientierte Krafttraining. Das führte dazu, dass er immer weniger fitnessorientierte Kunden hatte und dadurch weniger Umsatz erzielt wurde. Es war sehr wichtig, einen neuen Weg zum Erfolg zu finden.

Vorgehensweise:
- Strategiegespräch mit dem Inhaber
- Alle wichtigen Abklärungen (Club-,Markt- und Konkurrenzanalyse)
- Abklären der Möglichkeiten für eine Konzeptänderung
- Bauliche Massnahmen
- Schulung und Information der Mitarbeiter
- Information der Kunden
- Werbekampagne

Resultat:
Die beiden Clubs sind auf Krafttraining spezialisiert. Betreuung gibt es nur als Personal Training, welches speziell bezahlt werden muss. Die Clubs sind preislich im Discountbereich positioniert. Zurzeit wird das Modell in diese Richtung weiter entwickelt.

Billinger Athletic Gym

Diese Beispiele aus der Praxis zeigen auf, dass es keine allgemeine „Patentlösungen" gibt. Jede Firma muss ganzheitlich betrachtet und die beste individuelle Lösung gefunden werden und das braucht eine gewisse Zeit.

Ein Sprichwort aus Japan bringt es auf den Punkt: **„fürchte Dich nicht vor langsamen Veränderungen, fürchte Dich vor dem STILLSTAND!"**

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Geduld, den richtigen Weg zu finden.

Beste Grüsse Ihr Edy Paul

TC Heerbrugg

Anzeige

fitness.com
THE GLOBAL FITNESS COMMUNITY

Klick Dich rein und profitiere

120 Millionen Seitenaufrufe im Jahr!

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

www.fitness.com

Das Happiness Kochbuch & Keto für Einsteiger

Raus mit industriell vorgefertigter Nahrung, weg mit ungesunden Zutaten. Her mit dem „Das Happiness Kochbuch" von Anna Vocino, Comedian und Foodbloggerin. Wer sich Zucker abgewöhnt, staunt rasch über die verblüffende Süsse einer Erdbeere oder einer mit Kokoszucker gesüssten Nachspeise. Mit Genuss und ohne schlechtes Gewissen werden dem Hobbykoch über 150 vollwertige, unkomplizierte Mahlzeiten und Snacks ganz ohne Gluten und raffinierten Zucker, geboten. Anna Vocinos Ernährungsfahrplan geht einher mit ihrer Mission, köstliche, gluten-, getreide- und zuckerfreie Varianten ihrer liebsten Wohlfühlessen zu kreieren — denn Essen kann und soll glücklich machen!

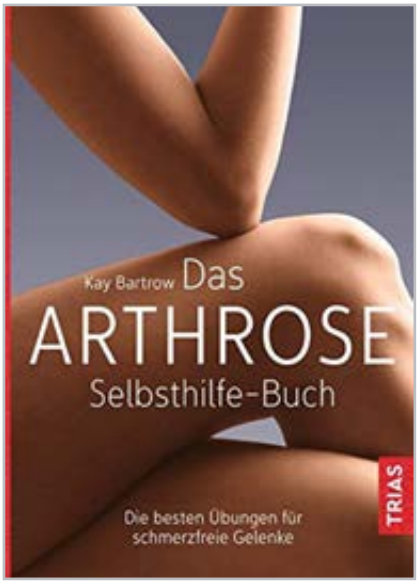
Mit Ernährung schlank werden und bleiben? Die Keto-Küche kann's! In Keto für Einsteiger. Low Carb — High Fat. Der ultimative Leitfaden. Mit 75 Rezepten und 14-Tage-Menüplan stellt die amerikanische Chefköchin Amy Ramos eine Ernährungsweise vor, die weitestgehend auf Kohlenhydrate verzichtet, dafür aber auf Fett baut. Der Körper wird in einen metabolischen Zustand, die Ketose, versetzt, woraus Fettverbrennung und Gewichtsabnahme resultieren. Unter Einfluss ihrer langjährigen Berufserfahrung als Köchin entstanden 75 unkomplizierte Rezepte, gepaart mit einem 14-Tage-Mahlzeiten-Plan. Zudem erklärt es alle wichtigen Grundlagen und veranschaulicht mittels Grafiken zu Kalorien und Nährstoffen die Umsetzung im Alltag. In Keto für Einsteiger gibt Amy Ramos die Antwort auf die Frage, warum Keto im Trend liegt: Energie, physisches und mentales Wohlbefinden durch ein gesundes und natürliches Ernährungskonzept.

Anna Vocino, Das Happiness Kochbuch, ISBN 978-3962570460 | Amy Ramos, Keto für Einsteiger, ISBN 978-3962570392. Unimedica im Narayana Verlag

Das Arthrose Selbsthilfe-Buch

Arthrose gilt als die häufigste Gelenkerkrankung der Welt und kann den gesamten Alltag und die Lebensqualität der Betroffenen einschränken. Die Krankheit entwickelt sich über Jahre hinweg und entsteht durch kleinere Verletzungen, die zu Entzündungsreaktionen in betroffenen und angrenzenden Gelenken führen. Die Knorpelmasse reduziert sich immer weiter, was zu starken Schmerzen führen kann. Schonhaltungen und Fehlbelastungen sind die Folge. Betroffene können also selbst etwas tun, um wieder beweglicher zu werden. Wenn sie sich gesund ernähren und gezielt bewegen, tragen sie dazu bei, dass sich die Gelenke weniger entzünden und sind dadurch schmerzfreier.

Bartrow stellt gezielte Übungen vor, die Beschwerden reduzieren können. Er erläutert die Entstehungsmechanismen



von Arthrose und empfiehlt schmerzlindernde Verhaltensweisen für Alltag, Arbeit und Freizeit. Ein Kapitel zur Ernährung bei Arthrose liefert Tipps zur Prävention und Behandlung der Erkrankung.

Kay Bartrow, Das Arthrose Selbsthilfe-Buch, TRIAS Verlag, ISBN: 978-3432106809

KMSK Wissensbuch seltene Krankheiten

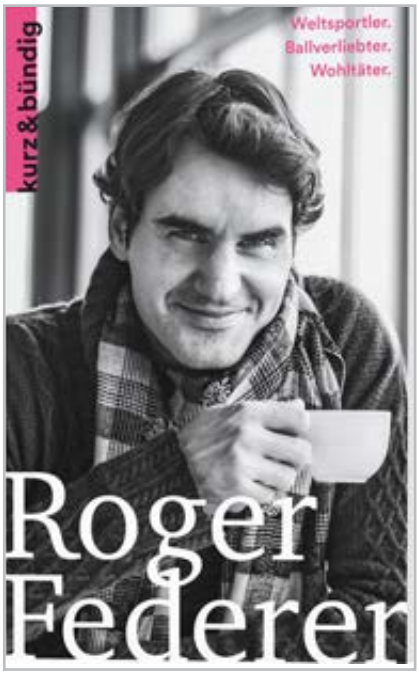
Mit diesem Wissensbuch und der Sensibilisierungs-Kampagne will der Förderverein für Kinder mit seltenen Krankheiten die Aufmerksamkeit für alle Familien in der Schweiz schärfen, deren Kinder von einer seltenen Krankheit betroffen sind. Vielen Menschen ist nicht bekannt, wie viele Kinder und Jugendliche in der Schweiz mit einer Diagnose konfrontiert sind, die ihr — und das Leben ihrer Familie — für immer prägen wird: Es sind rund 350'000! Als Aussenstehende kann man sich nicht vorstellen, was es bedeutet, ein krankes Kind auf seinem Weg zu begleiten.

Für das Wissensbuch wurden 17 Familien besucht, die Einblick in ihren Alltag gewährten. Das Leben mit einem kranken Kind fordert viel von den Eltern und den Geschwistern dieser Kinder. Die Pflege der Patienten, die Ungewissheit, was ihre Zukunft angeht, die oft mühsamen Diskussionen mit den Institutionen über finanzielle Zuwendungen: All dies kann die Familien an ihre Grenzen bringen.

Manuela Stier & Christine Maier, Seltene Krankheiten — Einblicke in das Leben betroffener Familien, Förderverein für Kinder mit seltenen Krankheiten, ISBN: 978-3952498507

Roger Federer – Weltsportler. Ballverliebter. Wohltäter.

Roger Federer ist der Weltstar aus unserer Mitte. Schon als kleiner Junge vernarrt in Bälle, trieben ihn seine Spielfreude und Leidenschaft weiter und weiter — bis in schwindelerregende Höhen. Seine sportlichen Heldentaten sind wohlbekannt, doch was steckt dahinter? Der Zürcher Journalist Simon Graf begleitete Federers Siegeszüge durch die grossen Tennisarenen der Welt in den vergangenen zwanzig Jahren für den «Tages-Anzeiger» und die «SonntagsZeitung» und beantwortet die entscheidenden Fragen: Wie wurde aus dem Hitzkopf ein Zen-Meister der Courts? Welche Rolle spielten seine Eltern und seine Frau Mirka? Wie bewahrte er über all die Jahre seine Freude? Warum ist Federer seinem ewigen Rivalen Rafael Nadal zu Dank verpflichtet? Wieso blieb er so normal? Und was können wir von ihm lernen?



Der Autor führte über die Jahre unzählige Interviews mit Federer und Personen aus seinem familiären und sportlichen Umfeld und bildet ihn in all seinen Facetten ab — als aufbrausenden Teenager, als Tennisgenie, Sohn, Ehemann und Vater, als Inspiration, Stratege, Topmanager seines Talents, als Sieger und Verlierer, Geschäftsmann, Ausnahmeathlet, Wohltäter und vieles mehr. Das Phänomen Federer wird in fünfzehn thematisch geordneten Kapiteln eingekreist. Dabei kommen auch Anekdoten nicht zu kurz. Das Buch ist so kurzweilig wie ein Federer-Spiel.

Roger Federer — Weltsportler. Ballverliebter. Wohltäter, kurz & bündig Verlag, ISBN 978-3907126004

Das Schweizermesser für Führungskräfte

Nicht nur MacGyver hat es immer in der Hosentasche — das Schweizermesser ist eine absolute Allzweckwaffe, auch wenn es um das Thema Führung geht. Dieses

Buch ist ein „Must-have" für innovative Führungskräfte in der Fitness- und Gesundheitsbranche.

Allzeit bereit, aufklappen und sofort loslegen — das Buch ist ein wahrer Tausendsassa. Der Professor für strategisches Management an der FH Kufstein und Associate im Malik Management Zentrum St. Gallen bringt „messerscharf" auf den Punkt, was Führungskräfte von heute an Werkzeugen und Tools für die Praxis brauchen. Wie können Unternehmen durch ein kluges Change-Management Wettbewerbsvorteile kreieren und durch innovative Management-Ansätze langfristig schneller, zielgerichteter und vor allem produktiver werden? Das Buch ist handlich, kompakt, fokussiert und enthält zahlreiche Praxistipps von der Strategieentwicklung, über die Optimierung der Produktivitätsmethoden bis hin zur Etablierung einer kontinuierlichen Change- und Innovationskultur.

Prof. Dr. Roman Stöger, Die wirksamsten Management-Werkzeuge, Schäffer Poeschel, ISBN: 978-3791037097

Print wirkt!

Schöne neue Arbeitswelt Was New Work und Führung 4.0 für Unternehmen bedeuten

Sie alle kennen das Lied von Udo Jürgens „Ich war noch niemals in New York". Wenn wir jetzt nur einen Buchstaben auswechseln, kommt das Wortgebilde „New Work" heraus. Das ist die neue schöne Arbeitswelt, in der wir uns bewegen. Das heutige Umfeld ist nicht mehr klar, übersichtlich und behäbig wie noch vor einigen Jahren. Aktuell leben wir in der VUKA-Welt.

VUKA steht für Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambivalenz (Vieldeutigkeit). In diesem Wortgebilde versteckt sich viel Dynamik und Schnelligkeit. Zwei Dinge, welche in der Fitnessbranche ja zu den Kernkompetenzen auf der Trainingsfläche zählen. Nur — neu müssen die beiden Begriffe auch zu den Kernkompetenzen der Führungskräfte gehören. Nicht gross frisst klein ist das Motto heute, sondern schnell frisst langsam. Unter „frisst" ist beispielsweise eine Übernahme oder sogar eine Marktverdrängung zu verstehen. Sind wir also nicht bereit für die VUKA-Welt, sind wir sehr schnell vom Markt verschwunden.

Was sich hinter VUKA versteckt

Volatilität: Das sind Schwankungen in einer kurzen Zeitspanne, beispielsweise der Preise, der Zinsen oder der Auslastung. Das ist ein Zustand der Instabilität und somit wenig berechenbar. Keiner weiss, wann es in welche Richtung gehen wird und welche Ereignisse die Fitnessbranche prägen werden.

Unsicherheit: Ein Zustand von mangelnder Kenntnis, von Ungewissheit. Ein Zustand, welcher mit einem unbekannten Risiko behaftet ist. Wir werden immer weniger wissen, was als nächstes passieren wird, bestehende Normen und Werte gelten nicht mehr oder sind unklar. Prognosen sind unzuverlässig, weil der Markt sich eigendynamisch entwickelt.

Komplexität: Verschiedene Komponenten interagieren zusammen. Nur weiss niemand, wie und wo genau. Das heisst, viele Merkmale sind verflochten — in wechselnden Beziehungen.

Ambivalenz: Mehr- oder Doppeldeutigkeit einer gegebenen Situation. In der Fitnessbranche aktuell beispielsweise mehr Center aber weniger Umsatz in der Branche?

Die vier Bereiche wirken nicht einzeln auf uns ein, sondern vernetzt. Dadurch entsteht diese nicht vorhersehbare Lage, in der alles möglich und irgendwie alles zusammenhängt — und nichts ist mehr vorhersehbar. Planung wird dadurch immer schwieriger und wir müssen lernen, agil zu sein.

Geräteinstrukteur oder Fitnesscoach?

Welche der beiden Optionen im Titel ist ein Bullshit-Job? Derzeit macht der Vordenker David Graeber von sich reden mit dem Buch „Bullshit-Jobs", Jobs also, welche keinen Sinn haben. Und von denen gibt es im heutigen Umfeld eine ganze Menge. Geräteinstrukteur braucht kein Mensch im Fitnesscenter, das kann gut Siri oder ein Roboter übernehmen. Weg damit! Fitnesscoach ist eine völlig andere Dimension. Coaching heisst betreuen, begleiten und beraten. Das kann uns keine Maschine abnehmen, auch im sich anbahnenden Zeitalter der künstlichen Intelligenz nicht. Wo es komplex und nicht kompliziert ist, wird der Mensch in Zukunft weiterhin benötigt. Komplex ist das Erbringen einer Dienstleistung wie eben ein Fitnesscoach sie erbringt zum Wohle und Nutzen des Kunden. Kompliziert ist eine Maschine, die ich demontieren und wieder zusammensetzen kann. Komplex beinhaltet folglich die zwischenmenschliche Komponente, welche der Maschine abgeht. Fragen wir uns also als nächstes, wie sich die Führung in dieser von Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambivalenz geprägten Zeit verändern muss.

VOPA als Antwort auf eine veränderte Welt

Das wird ja immer besser — nach VUKA also auch noch VOPA. Die Abkürzung oder Eselsbrücke steht für Vernetzung, Offenheit, Partizipation und Agilität. Dies kann die Antwort in der oben schon erwähnten New Work sein, wie in Zukunft die Mitarbeitenden geführt werden (wollen).

Vernetzung: Austausch und Zusammenarbeit innerhalb und ausserhalb der eigenen vier Wände. Sich in alle Richtungen zu vernetzen, in den Dialog zu treten ist zeitgemäss, auch wenn damit nicht sofort eine feste Absicht verbunden ist.

Offenheit: Offen sein für Neues, loslassen und Freiraum geben und schaffen. Ausprobieren und Fehler zulassen in der organisierten Zusammenarbeit. Damit bejahen wir Experimente, welche das Unternehmen wachsen und lernen lässt.

Partiziptation: Entscheide von grosser Tragweite oder in der Ausrichtung (Geschäftsmodell) sollten gemeinsam getroffen werden. Es sei denn, die Situation erfordert einen schnellen Entscheid. Die Mitarbeitenden brechen die Jahresziele der Unternehmung auf den eigenen Bereich herunter und verantworten diese.

Agilität: Sich schnell den (neuen) Umfeldbedingungen anpassen. Agil handeln befähigt uns, getroffene Entscheide bei Bedarf zu korrigieren. Die Mitarbeitenden sollen und dürfen selber entscheiden in ihrem Arbeitsumfeld, in ihrem Verantwortungsbereich. Agil sein heisst entscheiden, ausprobieren, prüfen, Feedback einholen, neu bewerten und allenfalls ändern.

Das Gehalt ist nicht das Mass aller Dinge

Bei Einstellungsgesprächen werden von den potentiellen Mitarbeitenden unter anderem zwei Fragen schon früh gestellt: Kann ich zusätzlichen unbezahlten Urlaub nehmen und ist Home Office möglich? Das Zweite lässt sich in der Fitnessbranche nur dann umsetzen, wenn ich als Personal Trainer arbeite. Ich kann das Fitnesscenter ja nicht unter den Arm nehmen. Das Erste aber wird immer wichtiger bei den Generationen Y und Z. Diese sind jetzt auf dem Markt oder drängen dorthin. Wie also begegnen wir solchen Ansprüchen? Ganz einfach — zulassen. Die jungen Menschen wollen etwas erleben, wollen reisen und das länger als nur zwei Wochen am Stück. Sie kommen zurück mit vielen Erlebnissen, Erfahrungen und wunderbaren Begegnungen — und der Arbeitgeber profitiert genau davon. Die Frage nach dem Gehalt kommt auch, so an sechster oder siebenter Stelle. Und genau hier hat die Fitnessbranche ein Problem. Seien sie ehrlich — würden sie als „Clubmanager" arbeiten mit einem Stundenlohn von unter 20 Franken? Wohl eher nicht. Das ist aber Realität in der Schweiz.

Mit der Lehre, dem Fachausweis und neu der höheren Fachprüfung hat es die Fitnessbranche geschafft, einen stringenten Berufsweg zu haben. Die Lehre floriert, der Fachausweis brummt und die höhere Fachprüfung muss sich noch beweisen. Das sind gute Zeichen in der Bildungslandschaft „Fitness und Gesundheit". Nun muss es die Branche aber noch schaffen, die Gehälter den einzelnen Stufen und Anforderungen anzupassen.

Mit dem „lohnerechner.ch" habe ich versucht, dies zu eruieren. Folgende Basisdaten habe ich verwendet: 25 Jahre alt, zwei Jahre Berufserfahrung, Kanton Luzern und keine Führungsfunktion, Beruf mit personenbezogener Dienstleistung, 44 Wochenstunden. Aufgrund dessen ergäbe sich folgendes Lohnschema: Nach der Berufslehre oder als Quereinsteiger wären pro Monat brutto rund 4'400 Franken angemessen, mit dem Fachweis sind es 4'900 Franken und mit der höheren Fachprüfung sind es 5'200 Franken. Die Werte sind Mittelwerte, je nach Region kann das nach oben oder unten noch variieren. Mittelwert heisst, die Hälfte der Angestellten verdient weniger, die Hälfte mehr. Die Gehälter entsprechen recht gut der Faustformel, wonach der Fachausweis rund 500 Franken und die höhere Fachprüfung nochmals rund 300 Franken mehr Lohn ergeben. Dies ist in den meisten Branchen der Fall. Ist es das auch in der Fitnessbranche? Ich denke, hier muss dringend nachgebessert werden in den nächsten Jahren. Und damit verbunden ist automatisch die Diskussion darüber, was ein Jahresabo kosten darf, beziehungsweise eben kosten muss. Auf dieser Basis ist der oben erwähnte Clubmanager sicherlich nicht adäquat bezahlt. Die Gehälter in der Branche sind sicherlich ein Grund, warum die Verweildauer der Mitarbeitenden eher kurz ist.

Die Lohnempfehlungen des Verbandes SFGV sind sehr nahe an diesen Mittelwerten von „lohnrechner.ch". Nur — Hand auf's Herz — wo finden sich diese Bedingungen? Wer sich in der Branche umhört, erfährt ganz viele unschöne Geschichten. Je näher die Grenze, umso grösser die Differenzen. Es ist wünschenswert, wenn wenigstens die Lohnempfehlungen des SFGV umgesetzt würden — die Mitarbeitenden haben dies mehr als verdient. Die Anforderungen steigen und VUKA und VOPA fordern auch hier ein Umdenken. Machen wir uns gemeinsam auf den Weg — und positionieren wir die Mitarbeitenden dort, wo sie hingehören. Begegnen wir ihnen als Führungspersonen oder Kunden mit der Wertschätzung, die sie für ihren schwierigen Job definitiv verdient haben.

Peter Regli

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

Concurrent Training Wie man Kraft- und Ausdauertraining richtig kombiniert

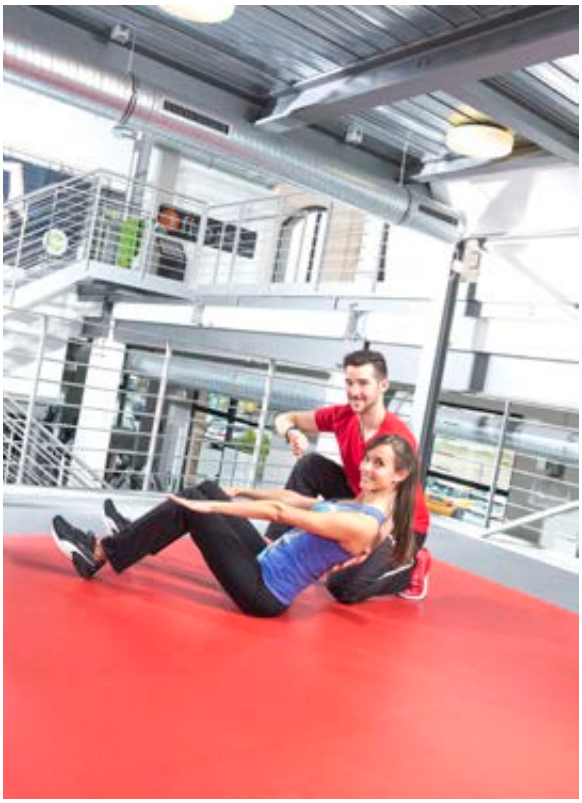
Mit Ronnie Schildknecht, Jan van Berkel, Ruedi Wild und Philipp Koutny starteten gleich vier Schweizer Athleten beim diesjährigen Ironman auf Hawaii — der vielleicht mit Abstand härteste, aber sicherlich älteste Triathlon der Welt. 3,86 Kilometer Schwimmen, 180,2 Kilometer Radfahren und 42,195 Kilometer Laufen. Auf dem Trainingsprogramm der vier Spitzensportler steht Ausdauertraining sicherlich an erster Stelle. Für viele Hobbysportler hingegen, ist das ausschliessliche Ausdauertraining zu eindimensional, weshalb sich viele für ein Krafttraining zur Steigerung der körperlichen Fitness entscheiden. Oftmals wird das Ausdauertraining in der Folge verdrängt und vernachlässigt, denn es gilt häufig der Denkfehler: Kraft und Ausdauer vertragen sich nicht. Kraft- und Ausdauertraining rufen schliesslich verschiedene Trainingsadaptionen hervor und überschneiden sich hinsichtlich ihrer trainingsinduzierten Anpassungen nur geringfügig. Krafttraining zielt dabei grundsätzlich eher auf die Verbesserung der Maximalkraft und die Steigerung der Muskelmasse ab, wohingegen Ausdauertraining unter anderem die Steigerung der maximalen Sauerstoffaufnahmefähigkeit, die Funktionsoptimierung des Herz-Kreislauf-Systems und die spezifische Anpassung der Energiebereitstellungssysteme anstrebt. Doch was, wenn man beides doch zusammenbringen möchte? Das Zauberwort hierbei lautet: Concurrent Training.

Concurrent-Training-Effekt

Es ist bekannt, dass es bei Concurrent Training unter gewissen Umständen zu negativen Wechselwirkungen, sogenannten Interferenz-Effekten, kommt, wodurch die Entwicklung der Kraft und Ausdauer gehemmt werden kann. Die Kombination von Ausdauer- und Krafttraining im gleichen Trainingsprogramm ist jedoch in vielen Sportarten gängige Praxis und gilt als probates Mittel, seine körperliche Aktivität gemäss den Richtlinien für allgemeine Gesundheit und körperliche Leistungsfähigkeit des American College of Sports Medicine (Garber et al., 2011) zu gestalten. Dieser Interferenz-Effekt oder Concurrent-Training-Effekt wird bislang damit erklärt, dass Ausdauertraining jene Signalkaskaden in der Muskulatur beeinträchtigt, welche auf die Muskelproteinsynthese sowie den Muskelproteinabbau einwirken. Allerdings konnte bisher nicht eindeutig nachgewiesen werden, dass diese molekulare Interferenz der tatsächliche Grund für die abgeschwächte Muskelhypertrophie ist (Fyfe et al., 2014).

Reihenfolge entscheidend

Bei der praktischen Umsetzung von Concurrent Training sollte daher darauf geachtet werden, dass das Krafttraining immer vor dem Ausdauertraining absolviert wird, um negative Effekte der Wechselwirkungen zwischen den beiden Trainingsformen auf die Krafttrainingsanpassungen zu minimieren (Murlasits, Kneffel & Thalib, 2017). Die Anpassungen der Ausdauerleistungsfähigkeit bleiben von dieser Vorgehensweise ebenfalls weitestgehend unbeeinträchtigt. In einer Untersuchung von McCarthy, Pozniak & Agre (2002) wurden bei gesunden männlichen Probanden mit sehr geringer körperlicher Aktivität nach einem zehnwöchigen Concurrent Training vergleichbare Trainingseffekte beobachtet wie bei einem Krafttraining ohne anschliessendes Ausdauertraining. Für gesundheitsori-



entiert Trainierende und Trainingseinsteiger ist daher ein kombiniertes Training aus Kraft- und anschliessendem Ausdauertraining — vom zeitökonomischen Standpunkt aus betrachtet — sinnvoller als die getrennte Ausführung der Einheiten.

Trennung bei den Profis

Wenn das Trainingsziel von fortgeschrittenen Sportlern die gleichzeitige Leistungsoptimierung in beiden Bewegungsformen ist, sollte die Ausführung eines Kraft- und Ausdauertrainings in der gleichen Trainingseinheit — und wenn möglich sogar am gleichen Tag — vermieden werden. Erlaubt die Trainings- oder Zeitplanung des Sportlers keine Verteilung der Trainingseinheiten auf verschiedene Tage, sollten mindestens sechs Stunden Regenerationszeit zwischen den beiden Trainingseinheiten eingeplant werden, um die Wechselwirkungen der beiden Trainingsformen hinsichtlich ihrer Trainingseffekte zu minimieren (Robineau, Babault, Piscione, Lacome & Bigard, 2016). Es sind allerdings nur geringe Wechselwirkungen zu erwarten, wenn die beim Krafttraining trainierte Muskulatur in der unmittelbar nachfolgenden Ausdauereinheit nicht beansprucht wird (Tomiya, Kikuchi & Nakazato, 2017). Sofern die Rahmenbedingungen des Trainings eine Verteilung der Einheiten auf verschiedene Tage erlauben, so sollte zur Optimierung der Trainingserfolge im Sinne des SAID-Prinzips („Specific Adaptation to Imposed Demands"; sinngemäss Spezifität der Anpassungsreaktion auf eine bestimmte Anforderung) gehandelt und die Trainingseinheiten zur Verlängerung der Erholungsphasen jeweils auf einen eigenen Tag gelegt werden, was im direkten Vergleich die grössten Trainingserfolge verspricht.

Tipps für die Praxis

- Möchte man die Maximalkraft und die Muskelmasse steigern, sollte das Krafttraining immer vor dem Ausdauertraining absolviert werden (Murlasits et al., 2017).
- Das Verhältnis von Krafttrainingseinheiten und Ausdauertrainingseinheiten sollte 3:1 nicht übersteigen, wenn das Ziel die Optimierung der Kraftsteigerung und des Muskelaufbaus ist (Jones, Howatson, Russell & French, 2013).
- Ist das Primärziel die Verbesserung der Ausdauerleistungsfähigkeit, muss das Verhältnis angepasst werden.
- Werden Kraft- und Ausdauertraining unmittelbar nacheinander ausgeführt, sollte bei der Wahl der Ausdauertrainingsmethode auf eine kurze und intensive Belastung geachtet werden, um Interferenzen auf die Anpassungseffekte zu minimieren (Tsitkanou et al., 2017).
- Werden beim Krafttraining andere Muskelgruppen trainiert, als durch die nachfolgende Ausdauertrainingseinheit beansprucht werden, so sind keine oder nur geringe Interferenzen zu erwarten (Tomiya et al., 2017).
- Zur Optimierung der Anpassungsreaktionen sollten Kraft- und Ausdauertrainingseinheiten an unterschiedlichen Tagen ausgeführt oder zumindest durch eine sechsstündige Regenerationspause getrennt werden.

Literatur

Fyfe, J. J., Bishop, D. J. & Stepto, N. K. (2014). Interference between concurrent resistance and endurance exercise: molecular bases and the role of individual training variables. Sports medicine (Auckland, N.Z.), 44 (6), 743-762.

Garber, C. E., Blissmer, B., Deschenes, M. R., Franklin, B. A., LaMonte, M. J., Lee, I.-M. et al. (2011). American College of Sports Medicine position stand.

Quantity and quality of exercise for developing and maintaining cardiorespiratory, musculoskeletal and neuromotor fitness in apparently healthy adults: guidance for prescribing exercise. Medicine and science in sports and exercise, 43 (7), 1334-1359.

Jones, T. W., Howatson, G., Russell, M. & French, D. N. (2013). Performance and euromuscular adaptations following differing ratios of concurrent strength and endurance training. Journal of Strength and Conditioning Research, 27 (12), 3342-3351.

Patrick Berndt

Der Sportwissenschaftler Patrick Berndt ist als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Dozent der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement/BSA-Akademie im Fachbereich Trainings- und Bewegungswissenschaft tätig. Durch seine Tätigkeiten als Athletik- und Personal Trainer in den Bereichen des leistungsorientierten Individual- und Mannschaftssports sowie als sportwissenschaftlicher Berater diverser Fitness- und Gesundheitseinrichtungen verfügt er über Praxiserfahrung und Expertise in vielen Bereichen der Fitness- und Gesundheitsbranche.
www.dhfpg-bsa.de

Sportmesse und Kulinarik Salzburg 2018

Ein abwechslungsreiches Programm im Innen- und Aussengelände, rund 200 Aussteller und sonnig-warme Herbsttemperaturen sorgten am letzten September-Wochenende für rundum entspannte Stimmung im Messezentrum Salzburg. Erneut liessen sich rund 10'000 Besucherinnen und Besucher das Familienfest für alle Sinne nicht entgehen.

Sportmesse Salzburg – Bewegung begeisterte!

Der Mitmachcharakter der Messe lud ein, zahlreiche Sportarten und Conventions auszuprobieren, neue Trends erstmals live zu erleben, sich bei Vorträgen zu informieren und Produktinnovationen kennenzulernen. Zahlreiche Veranstaltungen wie der Crossfit AUSTRIAN CHAMPIONS DAY 2018, der Boulderjam, ein Länderkampf im Boxen, eine Gesundheitsstrasse und weitere Highlights sorgten für ein begeistertes Publikum.

Kulinarik Salzburg – Spezialitäten aus Nah und Fern!

Das Genussfest bot eine breite Produktpalette vom Direktvermarkter ums Eck bis zum weitgereisten Trendsetter. In der Showküche wurde gebacken, im Freigelände gegrillt und der Marktplatz der Regionen bot den Feinschmeckern Köstlichkeiten aus dem Umland. Die Salzburger Landwirtschaft präsentierte sich hier ebenso, wie Spezialitätenanbieter aus der ganzen Welt

Eröffnung MeinGym – ganz für mich alleine

Am 29. September 2018 eröffnete im Speckgürtel von Wien der erste Standort einer neuen Fitnessstudio-Generation. MeinGym, das Fitnessstudio ganz für mich alleine, das ganz bewusst gegen den Strom der am Markt vorherrschenden Discount- und Massenabfertigungsfitness schwimmt, ist eine neue Alternative für Menschen, die sich in den klassischen Fitnessstudios nicht zu Hause fühlen.

An diesem schönen Sonnentag kamen rund 150 interessierte Gäste, um sich einen Eindruck vom neuen Fitnesskonzept zu verschaffen. Es wurde viel probiert, trainiert und gefragt. Vorwiegend Fragen wie „Und hier trainiert man dann ganz alleine?" oder „Da sind wir dann wirklich ganz unter uns?" oder „Da ist dann sonst niemand da ausser mir?" haben schnell gezeigt, dass es sich mit einer neuen Studiogeneration ähnlich verhält wie mit klassischer Nougat-Schokolade im Vergleich mit den exotischen Schokoladenkreationen von Zotter.

„So viele Menschen haben Fitness-Abos, die oftmals wenig bis gar nicht genutzt werden, weil man sich nach einiger Zeit im Fitnessstudio seiner Wahl einfach nicht wohlfühlt. Das scheinbar günstige Fitness-Abo ist dann schnell gar nicht mehr so attraktiv und die Fitness bleibt auch auf der Strecke, hier möchten wir mit unserem Konzept entgegenwirken", betonen die MeinGym-Gründer Andrea Szivacsek und Thomas Kernbauer.

Rund vier Wochen nach der Eröffnung zeichnet sich bereits ein erstes Bild darüber ab, welche Kunden sich besonders am MeinGym-Angebot erfreuen. Familien, Firmen sowie Menschen mit starker Sportaffinität und jene, welche gezielt abnehmen wollen. Derzeit kann ein guter Mix an spontanen vereinzelten Online-Buchungen (die sporadischen Fitnessstudio-Besucher) und kontinuierlichen Buchungen verzeichnet werden. Bei Kunden, die mit einem bestimmten Ziel kommen, wird zum Private Gym Booking auch immer ein Trainingsplan und ein Personal Training dazu gebucht. Der Trainingsplan wird über die MeinGym Trainings-App sowie in gedruckter Form zur Verfügung gestellt. Verlauf und Trainingsfortschritt werden sowie über die App als auch durch persönlichen Kontakt mit dem Kunden kontrolliert.

Spannend ist auch, dass vor allem die zusätzlich angebotene „Half/Full Year Time Assurance", bei welcher der Kunde das Gym zu seinen Wunschterminen für sechs bis zwölf Monate sichert. Bei diesem Angebot können zu einem weit günstigeren Preis mehrere Personen mitgebracht werden. Dieses Angebot wird vorwiegend von Familien und Firmen nachgefragt. www.meingym.at

For The Long Run®
WOODWAY®

Das Laufband der Profi-Teams für Ihr Center

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

Jetzt mit neuen PROSMART Touch-Screen Displays

- einzigartige individualisierte Programme
- laufen in realen & virtuellen Umgebungen
- Backend-Website zur Trainingssteuerung
- u.v.m.

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

star Fachtagung 2018 – spannend und befähigend

Die Fachtagung der star education vom Samstag, den 17. November 2018 in Zürich war ein voller Erfolg. Hochkarätige Referenten wie Prof. Hans Hoppeler, PhD Monika Lucia Bayer und PD. Dr. Silvio Lorenzetti haben zu spannenden Themen wie HIT-Training, Muskelkater (DOMS), exzentrische Muskelkontraktion, Muskel/Sehne/Faszie, aktuelle Ergebnisse und Erkenntnisse aus der Wissenschaft präsentiert.
Karin Albrecht hat mit eigenen Fragen und mit Fragen aus dem Publikum die Brücke von der Wissenschaft in die Praxis gebaut.

Unser Fazit

Höchst erstaunlich war die Aussage von Monika Bayer betreffend Muskelkater. Frau Bayer hat ihre Masterarbeit zum Thema Muskelkater geschrieben und an der Universität Kopenhagen in Dänemark Studien durchgeführt. Nur bei ca. 15 Prozent der Probanden mit Muskelkater hat man Mikrotraumata gefunden. Auch die Annahme, dass Muskelkater mit Entzündungsvorgängen begleitet würde, ist widerlegt.
Das ist sehr erstaunlich und widerspricht der aktuellen Lehrmeinung.
Die genauen Mechanismen des Muskelkaters sind aus wissenschaftlicher Sicht wieder ein Rätsel.
In der nächsten FITNESS TRIBUNE werden wir darüber mehr berichten.

.... und dann noch die sehr gute Nachricht

Das Fazit aus dem hoch interessanten Vortrag über HIT / HIIT Training von Prof. Hoppeler ist: Was im Fitnesscenter als 30-minütige intensive Trainingseinheit angeboten wird, hat mit der eigentlichen HIT-Trainingsintensität etwa so viel zu tun wie eine Kinder-Bastelschere mit einem professionellen Metzger-Messer.

HIT-Training in seiner eigentlichen Definition, mit den wissenschaftlichen Trainings-Protokollen, in der korrekten Intensität, kann in einem Center gar nicht umgesetzt werden.
Auf die Frage, ob 30-minütige intensive Trainingseinheiten Gesundheitsrisiken beinhalten, hat Prof. Hoppeler lachend den Kopf geschüttelt.

Fazit für die star:

- 30-minütige intensive Trainingseinheiten haben eine Berechtigung im Center und dürfen angeboten und genossen werden.
- Grundlagen-Ausdauer und intensive Trainings sollten nicht gegeneinander ausgespielt, sondern intelligent kombiniert werden.
- Wichtiger als die Intensität ist die Übungsauswahl, da gibt es viel zu tun.
- Aus gesundheitlicher Sicht ist eine saubere Technik wichtiger als die Intensität.
- Ein Mensch darf sich auch einfach mal emotional und energetisch entladen, denn ein grosser Teil von Alltagsstress ist nicht nur der hohen Leistungsanforderungen geschuldet, sondern auch der Tatsache, dass den ganzen Tag lang, ständig hohe emotionale Kontrolle gefordert wird.

Die Wissenschaft ist die Basis für fundiertes Trainerwissen. Gepaart mit gutem Praxistransfer und Erfahrungen können Kunden kompetent beraten und betreut werden.
Dies entspricht den Zielen und Werten der star education als engagiertem Bildungsanbieter, der wissenschaftlich fundierte Inhalte in seinen Lehrgängen vermittelt.

myClubs übernimmt Gymhopper

Mit über 700 Vertragspartnern ist myClubs der grösste Sport-Aggregator in Österreich und der Schweiz. Durch den Kauf des Schweizer Fitnesscenter-Netzwerks Gymhopper baut das Wiener Unternehmen seine Marktführerschaft jetzt weiter aus. Gymhopper Gründer Silvan Krähenbühl und sein Team werden Teil von myClubs.

myClubs kombiniert das Angebot von zahlreichen Yogastudios, CrossFit-Boxen, Tennisplätzen, Kletterhallen und diversen anderen Kurs- und Sportanbietern in einem digitalen Mitgliedschaftsmodell. Kunden können über die myClubs App aus über 30 verschiedenen Sportarten wählen und direkt buchen. In Österreich hat myClubs bereits über 400 Vertragspartner, in der Schweiz konnte bisher bei über 300 Anbietern trainiert werden.

Mit dem Kauf des Schweizer Start-Ups Gymhopper werden nun die Kräfte zweier starker Player gebündelt und das Netzwerk um 200 weitere Anbieter erweitert. Während sich myClubs bisher vor allem durch ein vielfältiges Kursangebot abhebt (u.a. Yoga, CrossFit, Spinning — im Sommer auch Golf und Wakeboarden), verfügt Gymhopper über das grösste Netzwerk an inhabergeführten Fitnessstudios.

Die erfolgreiche Gymhopper-Produktlinie wird auch nach dem Kauf durch myClubs weitergeführt. Ziel der Übernahme ist es, ein länderübergreifendes digitales Sportangebot für Unternehmen zu schaffen. myClubs konzentrierte sich mit seinen flexiblen Mitgliedschaften für Endkunden und Unternehmen bisher stark auf den urbanen Raum. Mit Gymhopper wächst das Netzwerk des Sport-Start-Ups jetzt auch in den Regionen rund um Zürich, Bern, Basel, Genf und Lausanne. Die stärkere Marktposition in diesen Gebieten schafft gute Voraussetzungen für die geplante Einführung neuer Corporate Fitness-Angebote: „Wir haben in den letzten Jahren das schweizweit grösste Netzwerk für inhabergeführte Gyms aufgebaut. Mit myClubs erhalten wir jetzt einen starken digitalen Partner, um gemeinsam Firmen-Fitnessprodukte auf den Markt zu bringen und unsere Partnerstudios im Wettbewerb mit den grossen Ketten zu unterstützen." äussert sich Gymhopper CEO Silvan Krähenbühl zur künftigen Zusammenarbeit.

Krähenbühl wird Head of Business Development der myClubs AG und das Gymhopper Development Team bei myClubs integriert. "Die Übernahme von Gymhopper ist strategisch wichtig, um unsere Marktführerschaft im digitalen Fitnessmarkt auch in der Schweiz auszubauen. Wir kennen Silvan und sein Team schon seit dem Gymhopper-Launch und freuen uns, dass sie in Zukunft myClubs verstärken," so myClubs-Founder und CEO Tobias Homberger über den Gymhopper Kauf. Mehr Infos unter: www.myclubs.com und www.gymhopper.com

Anzeige

Schwitzbäder & schwitzen – aber richtig!

Mancher vergiesst ihn literweise. Einige kennen ihn kaum – den Schweisstropfen. Schwitzen will gelernt sein und ist noch lange nicht für jeden eine Selbstverständlichkeit. Für viele ist schwitzen eher eine unangenehme und überflüssige Sache. Schwitzen hat aber eine physiologisch ganz wichtige Funktion für uns Menschen und ist gesund.

© Migros Fitnesspark

Schweiss besteht zu 98 Prozent aus Wasser. Die restlichen zwei Prozent sind sehr inhaltsreich mit Mineralstoffen versehen — Salz, Magnesium, Spurenelemente, Harnsäure, Harnstoff und Fettsäuren.

Die Wissenschaft kennt drei Arten des Schwitzens. Die am wenigsten bekannte Variante ist das „gustatorische Schwitzen", ein Schwitzen als Reaktion auf ein scharfes Essen mit Chili, Tabasco oder Pfeffer. Mit den Schweissperlen wird signalisiert: Das war zu viel! Auch das Schwitzen nach einem kalten Bier im heissen Sommer gehört in diese Kategorie.

Detlef Hubbert

Dipl. Sportlehrer, Sport- und Fachjournalist seit 20 Jahren,

Planer von Wellness Anlagen mit Fa. Wellness Partner CH seit 20 Jahren

Weitaus bekannter ist das „emotionale Schwitzen". Nasse Hände vor der Führerscheinprüfung, Achselnässe vor dem Antrittsbesuch bei der künftigen Schwiegermutter oder die Schweissperlen auf dem Rücken beim Vortrag vor grossem Publikum. All dies sind Erscheinungsformen dieser Art des Schwitzens.

Bekannt und für uns hier am wichtigsten ist das „thermische Schwitzen" aufgrund körperlicher Arbeit oder als Reaktion auf wärmere Umgebungstemperaturen wie auch in unseren Schwitzbädern. Stolze 2.5 Millionen Schweissdrüsen verteilen ungleichmässig sich über unser grösstes Körperorgan, die Haut (siehe Kasten).

Bewusstes Unterdrücken und ein dem schwitzen ausweichen kann zum Verlernen dieser eigentlichen natürlichen Körperreaktion führen. Das sollte nicht sein, kann geübt werden oder wieder erlernt werden — durch Saunabaden.

Schwitzen hat wesentliche Funktionen für unseren Körper zu erfüllen. Es bietet unserem Körper die Möglichkeit den lebenswichtigen Temperaturausgleich herbeizuführen. Temperaturen über 40 Grad bringen Gefahr und ein Hitzschlag hätte schwere Gehirnschäden zur Folge. Hitzekollaps führt zu Ohnmacht. Die provozierten Flüssigkeitsverschiebungen vom Körperinneren an die Peripherie dienen dem Zweck der Wärmeabfuhr. Schweiss auf der Haut bringt in Verbindung mit vorbei streichender Luft Verdunstungskühlung. Unser Körper gleicht also dem guten alten VW Käfer. Auch dieser war noch luftgekühlt.

Viel schwitzen haben wir im vergangenen Sommer gelernt. Wir haben es sozusagen geübt und vielleicht fehlt uns dann im kommenden Winter etwas.

Die richtigen Tipps und Informationen für die Wintersaison:

WOHIN? Wo soll ich denn schwitzen? Im Fitnessclub, in der grossen Wellnessoase, im Hotel-Wellness oder Daheim. Die Antwort kann nur bei einem selber liegen und so beantwortet werden. Die Auswahl und Vielfalt ist gross und ist in den letzten Jahren noch grösser geworden. Es gibt folgende Angebote — hier aufgelistet mit den dazu gehörigen Klimawerten:

- Sauna: 80—90°C und trocken bei ca. 15 Prozent rel. Feuchte

Schwitz-Landkarte

Zahl der Schweissdrüsen pro Quadratzentimeter	
Nacken, Rücken, Gesäss	55
Wangen	75
Ober-Unterschenkel	80
Fussrücken	125
Unterarm	155
Bauch, Brust	150
Stirn	170
Hals	185
Handrücken	200
Fusssohle, Handteller, Achselhöhlen	400

- Biosauna, Softbäder: ca. 50°C / 50 Prozent rel. Feuchte
- Dampfbad: 45+°C und 100 Prozent rel. Feuchte
- Türkische Bäder: 40°C und 80—90 Prozent rel. Feuchte
- Hammam: Mehrere Schwitzkabinen mit ganz unterschiedlichen Temperaturen und Feuchten
- IR-Kabinen: Wärmestrahlung in mit der Betriebsdauer steigenden Raumtemperaturen
- Whirlpool: 36/37°C — bei unserer Körpertemperatur
- Alles sind Anwendungen, die unseren Körper überwärmen — wechselwarme Überwärmungsbäder

Der Unterschied zwischen dem Schwitzen in einer Infrarotkabine und einem klassischen Sauna-Schwitzbad bedarf einer Erklärung: In der Sauna atmen wir heisse Luft ein. Durch Überhitzung des Körperinneren mit seinen Organen durch die Einatemluft erzwingt es eine Abwehrreaktion ähnlich bei Grippe.
Bei IR kommt der Wärmeintrag von aussen ähnlich wie vor einem Cheminee. Über die Aktivität der Hautzellen wird dann Wärme weitergeleitet über die Blutbahn. Die IR-Strahlung bewirkt also die Aktivität und Wärmebildung der Zellen. Diese Wirkungsweise sehen wir auch bei der Sonneneinstrahlung, die deutlich wird bei der Ansage des Piloten im Flieger auf 10'000 Höhenmetern: minus 50°C!
In den modernen Schwitzbadkabinen wird noch mehr geboten. Was bringen Zusatzangebote wie Feuchte, Aromen, Lichtspiel, Sauerstoff, Ionisation oder Musik? Das trockenheisse Klima der finnischen Sauna verträgt nicht jeder. Vor allem der oder diejenige, die das vorher beschriebene Schwitzen verlernt haben. Vor allem Frauen bevorzugen feuchte Schwitzbadvarianten, was auch am biologisch höheren Fettanteil im Körper liegt. Fett heizt sich bekanntlich schneller auf als massives Muskelgewebe.
Der Aufguss mit ausgesuchten Duftstoffen gehört definitiv zum Saunabad. In öffentlichen Bädern wurde der Saunaaufguss mit guten Aromen in den letzten Jahren zur gefragten Attraktion. Auch im Dampfbad gibt man Aromen hinzu. Durch die hohe Feuchte im Raum kommen ätherische Zusatzstoffe noch besser zur Geltung und Wirkung. Häufig sehen wir Farblicht-Spots und Lichtbänder. Von Therapie sollten wir da nicht sprechen. Es sind Stimmungsmacher.
Ganz speziell — die zusätzliche Gabe von Sauerstoff, ganz individuell über eine Nasenbrille abgegeben. Dies war eine Zeit lang im privaten Bereich sehr gefragt. Eigentlich eine gute Sache, weil auch nachgewiesen wirksam.
Ionisation — es gibt dieses Angebot im Markt. Eher aber ohne nachgewiesene Funktion und Wirkung.
Musik sollte man in der Kabine der Ruhe und Entspannung von Vorteil weglassen und eher in die Umkleide einplanen. Auch TV wurde schon verlangt Die Börsenkurse mussten auch da noch abrufbar sein.

Wie, wann und warum schwitzen in Schwitzbädern? Das folgt in der nächsten Ausgabe.

© Migros Fitnesspark

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

Älter werden

Teil 1

Achtung! Sie werden am Ende dieses Artikels älter sein, als Sie jetzt sind. Warum? Nun, Sie waren noch nie so alt wie gerade jetzt und Sie werden nie mehr so jung sein wie gerade jetzt. **Leben heisst zu altern.** Das gilt für jedes Lebewesen. Ob Erwachsene(r) oder Baby — alle altern ständig. Punkt. Ausrufezeichen. Wer dieser Wirklichkeit den Rücken kehren will, der soll hier bitte aufhören zu lesen.

Wir leben in einer guten Zeit. Noch nie wurde der Mensch im Durchschnitt so alt wie heute. Noch um 1900 wurde der Mensch im Schnitt 50 Jahre alt. Das haben wir auch der oft gescholtenen Schulmedizin zu verdanken. Unser Gesundheitswesen kann für uns hervorragende Dienste leisten. Und was viele vergessen, viele von uns würden ohne Schulmedizin kaum noch leben.

Gegenüber dem Leben unserer Vorfahren ist unseres also alles andere als kurz. Wir haben viel mehr Lebenszeit als früher. Satte 30 Lebensjahre sind in den letzten 100 Jahren dazu gekommen. Trotzdem beklagen sich viele Leute, dass das Leben (zu) kurz sei und sie keine Zeit hätten. Das Leben ist (zu) kurz? Dann fragen Sie mal einen Hund oder eine Katze. Hier ist bereits nach 10 bis 20 Jahren Schluss.

Nein, unser Leben ist nicht (mehr) kurz. Wir machen es kurz, weil wir verschwenderisch mit der Zeit umgehen. Wenn die Zeit aber kaum geschätzt ist, dann ist die Gefahr gross, dass wir sie an Dinge vergeuden, die belanglos sind. Für ein gelungenes Leben, darf es nicht sein, dass Nebensächliches das Hauptsächliche vertreibt. Unsere Lebenszeit ist unser wertvollstes Gut! Wir sterben täglich, denn jeder Tag mehr ist IMMER auch einen Tag weniger. Unsere beschränkte Haltbarkeit macht uns zu Zeitarbeitern. Deshalb sollten wir alle scharf darüber nachdenken, mit was und mit wem wir unsere Zeit verbringen wollen. Denn es ist nicht die Zeit, die vergeht, sondern wir tun es. Es gibt Leute, die meinen, man müsse im Leben bloss eines: Sterben. Aber ich kann Ihnen versichern, auch das müssen Sie nicht. Die Biologie macht das für Sie. Sie ist perfekt darin. Das Leben ist zu 100 Prozent tödlich.

Ich habe schon in meinen früheren Beiträgen über die dumme Wortkombination Anti-Aging geschrieben. Die ganze Anti-Aging-Branche verspricht etwas, das gegen den Lauf des Lebens ist. Nämlich jünger zu werden. Anti-Aging **meint** zwar etwas Gutes (Better Aging), **sagt** aber mit Anti-Aging etwas Schlechtes.

Viele fühlen sich geschmeichelt, wenn sie ihr Alter preisgeben und dann die Aussage hören: "Wow, Du siehst aber gar nicht aus wie 40/50/60". Betrachtet man aber dieses scheinbare Kompliment in der Tiefe, dann kommt ein hässlicher Altersrassismus zu Tage. Dieser sagt: Jung sein ist gut — alt werden oder sein aber nicht.

Vom Stoizismus habe ich eine Metapher übernommen und etwas abgewandelt in die abgebildete Skizze integriert. Auf dieser sehen Sie zwei Hunde. Beide sind an einen Wagen angebunden. Dieser Wagen begibt sich unwiderruflich in eine Richtung. Was können die Hunde nun tun?

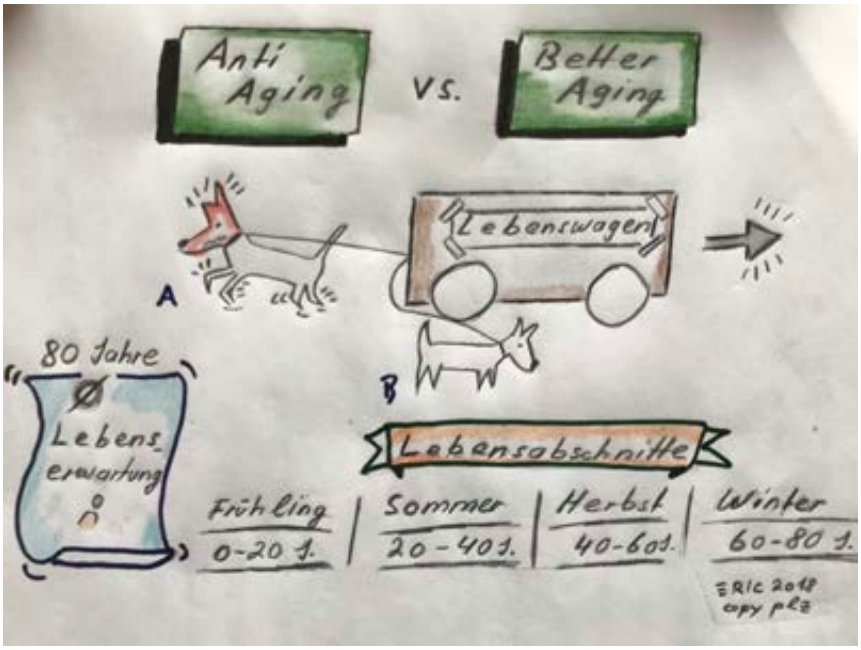
Hund A ist von Anti-Aging geblendet und kämpft gegen die Richtung des Wagens an. Dabei wird er Schmerzen erleiden, sich wundscheuern, verausgaben und je mehr er sich anstrengt, desto mehr erleidet er Qualen. Am Ende wird er womöglich bloss noch mitgeschleift werden. Wer ständig auf Jung machen will, der gleicht diesem Hund, der verbissen gegen den Wagen ankämpft. Es ist aber vergeblich gegen die Evolution zu kämpfen. Ob trainieren, operieren, supplementieren oder irgendwelche Geheimrezepte auszuprobieren; nichts, was gegen die Evolution ist, ist von Dauer. Bekriegen Sie nicht den Lauf der Dinge. Sie werden verlieren und dabei ist die Gefahr gross, dass Sie Wertvolles verpassen. Unser Körper zum Beispiel verrät uns nicht, wenn er altert. Er wandert bloss in die gegebene Richtung.

Hund B macht aus derselben Situation etwas ganz anderes. Er folgt dem Wagen, über den er keine Kontrolle hat. Er ermittelt die Aussicht, die er während dieser Zeit erhält. Er bekommt dabei Gelegenheit, die wechselnden Umstände und Umgebungen zu erkunden. Mit dieser Einstellung kann er immer wieder Neues entdecken. Beide Hunde werden am Ende im selben Zustand enden. Doch welcher wird eine zufriedenere, facettenreichere und mehr entkrampfte Lebenszeit haben? Eben! Und nun zu Ihnen: Welcher Hund wollen Sie sein?

Wenn wir davon ausgehen, dass uns ca. 80 Jahre zur Verfügung stehen, dann können wir diese in die vier Jahreszeiten aufteilen. Das ergibt dann

Eric-Pi Zürcher

War früher über Jahre als Personal Trainer tätig und arbeitet nun beim FC Thun als Konditionstrainer.
E-mail: eric-pi@bluewin.ch



pro Abschnitt 20 Jahre (siehe nochmals die Skizze):

Frühling, Sommer, Herbst und Winter. Jede Saison hat ihre Feinheiten, Schönheiten aber auch ihre Eigenheiten. Die Qualität eines Herbstes ist anders als die eines Frühlings. Doch in allen Jahreszeiten geht jeden Tag die Sonne auf und es gibt in allen auch rauhe Momente. Doch kein Herbst will je ein Frühling sein. Beachten Sie: Wertvoll sind nur die Originale, niemals die Kopien. Das gilt auch für unser saisonales Leben. Manche Junggebliebene sind — so ist meine Beobachtung — mental bloss stecken geblieben. Ob wir wollen oder nicht; unser Wagen läuft. Der Wagen von der Skizze bzw. die Biologie ist immun gegenüber unseren Gefühlen.

Je älter man wird, desto klarer reift die Einsicht, dass es unklug ist, so zu leben, als würde man immer leben. Das Altern erinnert uns an die eigene Sterblichkeit. Und das ist gut so, denn wenn wir unseren Tod gedanklich wegsperren, dann besteht die Gefahr, dass wir unser Leben mit sinnlosen Dingen verschwenden. Zum Glück leben wir nicht ewig. Würden wir ewig leben, dann wäre alles sinn- und wertlos. Man hätte dann ja ewig Zeit und das Leben wäre eine stumpfsinnige Endlossschleife. Das ist jetzt ganz wichtig: Erst mit der Endlichkeit bekommt unser Handeln einen Sinn und einen Wert. Nochmals — weil es so wichtig ist — achten Sie darauf, was Sie tun und mit wem Sie sich abgeben!

Wir kennen drei Zeitzonen. Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. Das Leben geschieht aber IMMER nur im Moment. Seien Sie achtsam, bei allem was Sie machen. Wenn Sie zum Beispiel während dem Trainieren von den Seychellen träumen, dann sind Sie weder im Training noch auf den Seychellen. Oder wenn Sie mit den Kindern spielen und ständig ans Geschäft denken, dann sind Sie weder im Geschäft noch bei Ihrer Familie. Tun Sie sich das nicht an. Intensiv leben, ist etwas anderes.

Es gibt viele Menschen, die mit einer Überdosis an Nostalgie die Gegenwart vergiften. Die guten Zeiten müssen keinesfalls die alten sein. Wer ständig in die Vergangenheit oder in die Zukunft sieht, der hat keinen Blick mehr für die Gegenwart bzw. den Moment. Der Moment ist aber die einzige Verbindung, die wir zum Leben haben. Verpassen wir den Moment, dann verpassen wir das Leben.

Unfälle, Krankheiten, Schmerzen und der Tod gehören zum Leben dazu. Statt darüber zu jammern, ist es sinnvoller sich mentale Werkzeuge anzueignen, um mit diesen Lebenselementen umzugehen. Viele Menschen haben die stupide Vorstellung, dass ‚schlimme Dinge' nur anderen passieren. Aber was lässt uns annehmen, dass wir die Lieblinge des Universums sind und davon verschont bleiben? Das ist sehr naiv. Spätestens mit dem Erwachsenwerden haben unsere persönlichen Olympischen Spiele begonnen. Ob Krankheit, Schmerz, Enttäuschung oder andere Schwierigkeiten — wir können diese Herausforderungen als Trainingsübungen für unsere **psychologischen Muskeln** begreifen. Der Muskel — das weiss jeder FITNESS TRIBUNE-Leser — wächst am Widerstand. Aber auch der Mensch wächst am Widerstand bzw. an den Schwierigkeiten, die jedes Leben begleiten.

Ich wünsche Ihnen ein tolles neues Lebensjahr. Leben Sie ein Leben, das atmet, schwitzt und keucht. Reizvoll, spannend und kontrastreich soll es sein. Denn dann ist es nicht in der Gewöhnung untergegangen. Leben ist so viel mehr als Existieren. Und ja, bitte altern Sie. Es bedeutet, dass Sie am Leben sind.

Teil 2 mit den Vorzügen des Alters folgt in der nächsten Ausgabe.

Anzeige

Fitness 4.0 – Die Digitalisierung in der Fitnessbranche

Paul Eigenmann / QualiCert AG

Digitalisierung – Was ist das?
Alles spricht von Digitalisierung als Basis von Industrie 4.0. Das Thema beherrscht gegenwärtig Kongresse, Diskussionen unter den Experten und auch die Branchenmedien. Gemeint ist aber nicht die eigentliche Digitalisierung, also der Wandel von analogen zu digitalen Werten (siehe Abbildung 1). Diese gibt es doch schon seit den Siebzigerjahren des letzten Jahrhunderts. Neu ist, dass die Digitalisierung in Verbindung mit dem Internet die Aufnahme und intelligente, automatisierte Analyse riesiger Datenmengen sowie der Wiedergabe bzw. Nutzung der Ergebnisse dieser Analysen sozusagen in Echtzeit erlaubt. Die daraus entstehenden Möglichkeiten bilden die Basis für die vierte industrielle Revolution, also die Industrie 4.0, die im Englischen nicht ohne Grund „Industrial Internet of Things" genannt wird.

Genauso gewaltig wie die Datenmengen und deren Bearbeitung und Nutzung im Rahmen der digitalen Transformation werden die Auswirkungen auf alle Branchen, auf alle Unternehmen, auf die Politik, ja auf das ganze Leben der Menschen sein. Die digitale Transformation erlaubt das, was sich beispielsweise in den folgenden, kurzen und prägnanten Definitionen der Industrie 4.0 niederschlägt:

Fitness 4.0 – Was ist das?
Die Frage, wie diese digitale Transformation im Rahmen von Industrie 4.0 auch die Fitnessbranche verändert, beschäftigt Betreiber von Fitnesscentern, Ausbildungsanbieter und Investoren gleichermassen. Dabei variieren

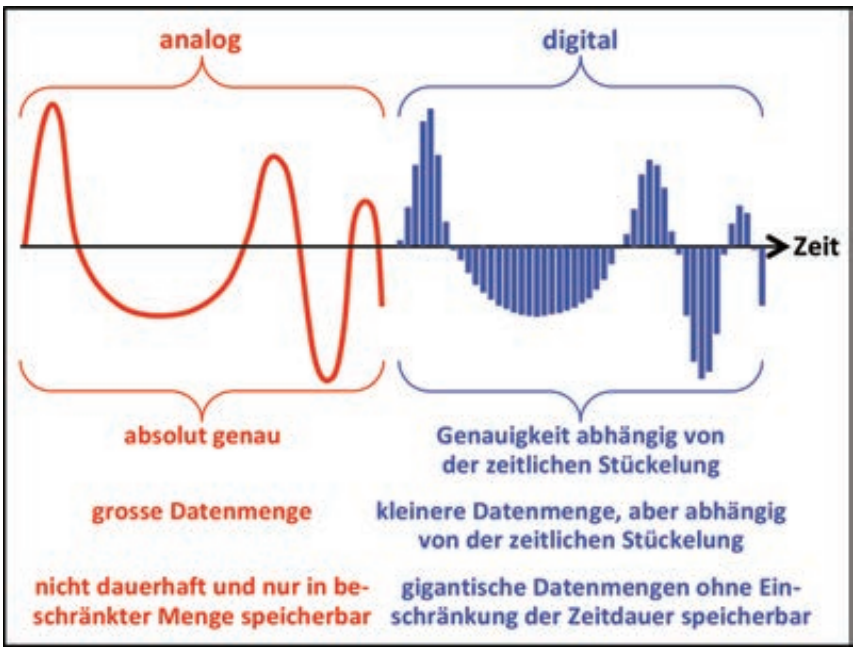


Abbildung 1: Digitalisierung = Wandlung analoger Werte zu digitalen Werten

„Industrie 4.0“ oder „Industrial Internet of Things“ ist

eine neue Stufe der Organisation und Steuerung der verschiedenen Tätigkeiten der gesamten Wertschöpfungskette[1], welche durch die Integration aller Beteiligten, also auch der Kunden, zu einer Individualisierung bzw. Hybridisierung der Produkte führt.

[1] Michael E. Porter, M. E.:
Competitive Advantage, Creating and Sustaining Superior Performance,
The Free Press, A Division of Macmillan, Inc., New York 1985

Abbildung 2: Definition Industrie 4.0

die Sichtweisen der Beurteilung von unreflektiert-enthusiastisch bis skeptisch-abweisend. Angezeigt ist aber eine nüchterne und objektive Analyse, was die ungeahnten und enormen Möglichkeiten der digitalen Transformation für die Fitnessbranche, also für Fitness 4.0 bedeuten könnten.

Zu einer objektiven und nüchternen Analyse gehören sicherlich die folgenden vier Punkte:

- Eine Definition dessen, was das Produkt der Wertschöpfungskette der „Dienstleistung Fitnesstraining" ist;
- Eine Analyse der Tätigkeiten und Beteiligten der Wertschöpfungskette für die „Dienstleistung Fitnesstraining";
- Eine Identifizierung jener Tätigkeiten und Beteiligten an der Wertschöpfungskette für die Dienstleistung Fitnesstraining, bei denen eine vernetzte Organisation und Steuerung nach dem Muster von Industrie 4.0 stimmig und sinnvoll erscheint. Analyse des Produktionsprozesses der „Dienstleistung Fitnesstraining" zur Identifizierung von Einsatzbereichen mit hoher Affinität zu den allgemein erwarteten Anpassungen an die neuen Möglichkeiten;
- Ein Benchmarking bezüglich digitaler Transformation mit Branchen, welche vergleichbare Dienstleistungen anbieten wie „Fitnesstraining" und möglicherweise bereits Anpassungen im Sinne von Industrie 4.0 umgesetzt haben.

Das Produkt der Dienstleistung Fitnesstraining

Was will die Fitnessbranche mit ihrer Dienstleistung denn eigentlich produzieren? Die Antwort auf diese Frage ist auf den ersten Blick simpel: Zufriedene Kunden. Denn zufriedene Kunden werden Kunden bleiben und durch ihre Zufriedenheit auch Kunden werben.

Aber die Antwort ist leider bei weitem komplizierter. Wie allgemein bekannt ist, sind Kunden dann zufrieden, wenn ihre Erwartungen erfüllt und ihre Bedürfnisse befriedigt sind. Allerdings ist an dieser Stelle festzuhalten, dass Kundenerwartungen und Bedürfnisse einerseits nicht so ohne weiteres herauszufinden sind, andererseits heute mit der stetig zunehmenden Zahl an Fitnesskunden auch immer unterschiedlicher werden. Zu den Anfängen der Fitnessbranche in den Sechzigerjahren des letzten Jahrhunderts war das noch ganz anders. Die Kunden waren ausschliesslich junge Männer und ihr Ziel, ihre Erwartung und ihr Bedürfnis war, stärker zu werden oder stärker auszusehen oder beides.

Immerhin kommt das Produkt der Dienstleistung bei allen Kunden auf die gleiche Art und Weise zu Stande und unterliegt dabei der Wirksamkeitsgleichung. Völlig unabhängig davon, welche Ziele ein Besucher eines Fitnesscenters verfolgt, wenn er oder sie nicht ins Fitnesscenter geht, können diese Ziele auch nicht erreicht werden. Es ist wie mit Sicherheitsgurten: Diese sind sehr wirksam; wenn man sie allerdings nicht anzieht, ist die Gesamtwirkung Null. Ganz egal,

- ob ein Mann ins Fitnesscenter geht, um schöne Girls anzuschauen und zu treffen, und es im Center auch viele schöne Girls hat;
- oder ob eine Frau, im Center ein wenig tratschen will, und sie dort garantiert Gleichgesinnte findet;
- oder ob ein junger Bursche sich Muckis antrainieren will und im Center alles, was das Herz für Trainings begehrt, vorhanden ist;
- oder ob eine Frau im Center, etwas für Bauch, Beine und Po tun will und das Kursangebot dafür phänomenal ist;

wenn sie nicht hingehen, ist die Wirkung NULL und die Zufriedenheit auch.

Es ist offensichtlich, dass diesbezüglich einerseits möglichst viele und vielseitig gewonnene Informationen zu Bedürfnissen und Zielen der Kunden andererseits in Echtzeit zur Verfügung stehende Informationen zur Situation im Center eine Unterstützung für häufigere und regelmässigere Besuche im Fitnesscenter darstellen könnten. Die Informationen, die vom Kunden gewonnen werden, können genauso mit intelligenten Algorithmen Aufschluss über nicht ausgesprochene Bedürfnisse geben wie bei Booking.com. Und wie bei Amazon könnte ja auf dem Smartphone beispielsweise folgende Mitteilung erscheinen: 17 Kunden mit den gleichen Zielen wie Sie, machen sich gerade auf den Weg ins Fitnesscenter.

Das wäre ein klassisches Beispiel für Fitness 4.0. Ob es aber genau in diese Richtung gehen kann und wird, ist Gegenstand weiterer Überlegungen zur Wertschöpfungskette und des Produktionsprozesses in der nächsten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE. Diese Überlegungen sind nötig und wichtig; denn so einfach vergleichbar ist Fitnesstraining mit anderen Dienstleistungen nicht. Fitness 4.0 ist „High Tech", aber das Training für die angestrebten Anpassungen ist „High Touch"; denn man muss sich anstrengen, man schwitzt, man muss sich überwinden...

Die Wirksamkeitsgleichung

Gesamtwirkung einer Massnahme	=	Wirksamkeit der Massnahme	X	Anwendung der Massnahme

Abbildung 3: Die Wirksamkeitsgleichung

Jean-Pierre Schupp geht in die Politik

Der ehemalige Herausgeber der FITNESS TRIBUNE ist immer für eine Überraschung gut. Neu will er in die Politik einsteigen und sich der SVP anschliessen. Der Auslöser, warum er sich politisch stark engagieren werde, ist, laut seiner eigenen Aussage das falsche Gesundheitssystem in der Schweiz. So würden viele Chirurgen bestätigen, dass sie unnötige OPs durchführen würden, um einerseits mehr zu verdienen und andererseits den Umsatz der Spitäler zu erhöhen. Seit wenigen Wochen sei Jean-Pierre Schupp bekannt, dass in der Schweiz kostenlos Rollatoren an Altersheime verschenkt würden und die älteren Menschen dort beginnen würden, diese zu benutzen. So bekäme das Pflege- und Altersheim über 170 Franken Zusatzleistung pro Monat mehr. Die eigene Muskulatur baue sich dadurch noch schneller ab, bald darauf folge der Rollstuhl, dann bleibe Frau oder Mann im Bett liegen und es werde sich dumm und dämlich an der Pflege der "gezüchteten" kranken Menschen verdient, sagt Jean-Pierre Schupp. Als zukünftiger Politiker will er nun das Gesundheitssystem der Schweiz ändern.

Easysolution Event

Organisiert durch die Firma Fitbyte als Vertriebspartner von Easysolution, fand im Oktober das erste Netzwerk & Schulungstreffen für Easysolution Kunden der Schweiz statt. Zusammen mit den Partnern milon alpine AG, Soledor und Neogate AG wurde der Tag mit interessanten Inhalten gefüllt.

Die Besucher konnten spannenden Vorträgen beiwohnen von Chris Böhme (Fitbyte) zum Thema „Easysolution digitales Terminbuch und Mitarbeiter & Kunden Apps 2.0". Robert Looser (Neogate) referierte über ISO 20022 und Beat Friedli (milon) über „Fitness- & Gesundheitsmarkt gestern, heute und in Zukunft". Zum Abschluss gab es noch eine interessante Produktpräsentation Bodyshaker von Fabio Petraglia (Soledor).

Trainieren, wo IMMER du bist!

Das ist das Motto von www.immer.fit, der neuen Buchungsplattform für SportlerInnen und Fitnessfans. Seit dem ersten November ist die innovative Buchungsplattform am Start und schafft eine transparente Übersicht über Angebote und Preise von Fitnessstudios, Personaltrainern oder Kursanbietern.

IMMER ist ein Schweizer Jungunternehmen und hat das Ziel, die Fitnessbranche zu revolutionieren. Dafür kombinieren die Gründer Sandro Abegg und Yannick Portmann ihre grosse Leidenschaft für Sport mit technologischer Expertise und unternehmerischer Denkweise. Bei www.immer.fit können Angebote wie Personal Trainings, Einzeleintritte, Gruppentrainings oder Fitnessabos so einfach gesucht, verglichen und gebucht werden wie Hotelzimmer.

In einer fremden Stadt das Fitnessstudio finden, das im richtigen Quartier den gewünschten Kurs anbietet? Spontan ein Training für die Mittagspause organisieren? Ab sofort bietet immer.fit die nötige Übersicht, Einfachheit und Flexibilität — egal ob zu Hause, im Urlaub oder auf Geschäftsreise. Mehr Infos auf www.immer.fit

Antara Convention in Zürich

Antara®, das Bewegungskonzept mit Substanz und Vielseitigkeit. Gesunder Rücken, optimale Körperhaltung, modernes Core-Training. Wer Antara® verstanden hat, weiss was er/sie tut und kann die Grundlagen kreativ anwenden. Solch kreatives Schaffen wollen wir an der Antara® Convention am Samstag, den 26. Januar 2019 in Zürich zur Auswahl und zum Geniessen anbieten. Am Event sind alle Trainer und interessierte Menschen willkommen.
Infos und Anmeldung: www.star-education.ch

IFAS als gefragte Drehscheibe der Gesundheitsbranche bestätigt

Die IFAS, Fachmesse für den Gesundheitsmarkt, ist weiterhin ein äusserst beliebter Treffpunkt der Gesundheitsbranche. An der 35. Durchführung in Zürich informierten sich vom 23. bis 26. Oktober 2018 rund 16'000 Besucher über Trends und Neuheiten. Eine hohe Besucherqualität, über 400 Aussteller (die Fitnessbranche u.a. mit milon, ratio, Technogym, Proxomed, Matrix und best4health vertreten), das IFAS Forum, die IFAS Innovation Challenge und die integrierte Jobmesse CareFair machten die IFAS erneut zur wichtigsten Drehscheibe der Branche.

Zu den Höhepunkten der Messe zählte die IFAS Innovation Challenge. Im Finale standen 14 Jungunternehmen. Sie hatten sich im Vorfeld gegen rund 50 weitere Bewerber durchgesetzt und durften an der IFAS ihre Innovationen präsentieren. «Die erfolgreiche IFAS 2018 bestätigt, dass die Messe für die Gesundheitsbranche — gerade auch in Zeiten zunehmender Digitalisierung — weiterhin sehr gefragt ist», stellt der Organisator erfreut fest. Und er kündet bereits die nächste Durchführung an: Vom 20. bis 23. Oktober 2020 wird die 36. IFAS stattfinden. Geplant ist u. a. eine Weiterentwicklung der IFAS Innovation Challenge.

FROHE WEIH-NACHTEN UND EIN ERFOLGREICHES NEUES JAHR

TNL

THE NEXT LEVEL AG

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

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

Erster grosser five-Event für die Schweiz

Am 19. Oktober fand der erste grosse five-Event für die Schweiz im Rössli in Illnau statt. Aus über 80 five-Studios, Praxen und Physiotherapien kamen 100 Besitzer, Geschäftsleiter, Coachs und Therapeuten. Ziel dieses Events war es, möglichst viel Praxis zu vermitteln, eine Plattform fürs Netzwerken zu bieten und die neusten Konzepte zu zeigen. Der Fokus lag auf drei verschiedenen Praxisteilen:

- „Die Basics" mit Lena Harwarth
- Tom Tholey mit „Triggerpoint, therapeutischer Ansatz und Faszien"
- Marco Montanez mit „toebility", den oftmals vergessenen Bereich der Füsse

Nach dem five-Event führte Beat Friedli durch sein „FR!TZ bewegt mich"-Studio, um die Vernetzung der five-Geräte über das five touch und die milon CARE-Software zu demonstrieren. Der gelungene Event klang bei einem gemütlichen Oktoberfestabend im Rössli zu Bier, Weisswurst und Brezen aus.

Greinwalder Unternehmertag

Uwe Schoch und Ariane Egli waren in der Schweiz, Österreich und Deutschland unterwegs und haben den Unternehmern die Sinne für den Alltag „mit etwas mehr Achtsamkeit für einen guten Unternehmer" geschärft. Mit Fakten und einem Masterplan 2019 für den „erfolgreichen Unternehmer", dem neuen Orakel X, von dem alle Greinwalder Marketing Service Kunden gratis profitieren! Und, natürlich wurden die Werbemassnahmen bis und mit Ende Januar vorgestellt: Die speziellen 3in1 Weihnachtskarten mit ihrer erprobten Technik und ihren vielfältigen Sujets und die „Guten Vorsätze"- Kampagnen für den Januar 2019. Zusätzlich wurde noch eine neue, erweiterte Konzeptidee für das Airpressure Bodyforming mit Slim Belly und Slim Legs vorgestellt. Die Teilnehmer waren von diesem Tag hoch begeistert und es gab ausschliesslich Top Bewertungen für diesen grossen, wertvollen Know-how-Transfer.

Aus reuss-fit wird dr.rickli PREMIUM TRAINING

Das Obfelder Fitnesscenter reuss-fit strukturiert sich um und tritt mit einem neuen Namen auf. Das Center heisst neu: dr.rickli PREMIUM TRAINING. Nebst des neuen Namens und neuer Ausrichtung fungieren ab Oktober 2018 auch neue Betreiber. Die neue Ausrichtung ist klar auf Menschen ab 50 Jahren ausgerichtet und das Thema Gesundheitstraining rückt in den Vordergrund.

Anzeige

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

Migros schliesst und well come FIT führt den Standort Einstein in St. Gallen ab Oktober 2019 weiter

«Wir hätten den Mietvertrag sehr gerne verlängert, konnten uns aber mit der Vermieterin bezüglich des Mietzinses nicht einigen» sagt Roland Schürpf, Leiter der Direktion Freizeitanlagen der Migros Ostschweiz. Das Center ist gross, das Kurs- und Wellnessangebot umfangreich. Und teuer. Zu teuer für St. Gallen, wie sich zeigt: In einem knappen Jahr schliesst die Migros Ostschweiz ihren Fitnesspark im Hotel Einstein, der seit der Eröffnung 2009 Verluste verzeichnen muss.

Das Hotel Einstein bedauert den Weggang der Migros. Die Vermieterin verortet das Problem des Migros Fitnessparks unter anderem bei den Mitgliedschaften, die auf das Vollangebot mit Wellness ausgerichtet sind. Das günstigste der drei Jahresabonnemente, das die Nutzung von Fitnessgeräten und Wellnessbereich einschliesst, kostet 1050 Franken. Es gebe immer wieder Kunden, die längst nicht von allen Leistungen Gebrauch machen wollen.

Ob die Migros Ostschweiz den Fitnesspark an einem günstigeren Standort wiedereröffnen wird, ist unklar. Gemäss Mediensprecherin Natalie Brägger werden nun sämtliche Optionen in der näheren Umgebung des Einsteins geprüft.

Unabhängig vom Entscheid, den Fitnesspark Einstein am 31. August 2019 aufzugeben, eröffnet kurz darauf ein weiteres M-Fit-Trainingszentrum am Unteren Graben. Es ergänzt die zwölf bisherigen Filialen der Genossenschaft Migros Ostschweiz, den Säntispark und den Fitnesspark Winterthur, der im Gegensatz zum St. Galler Pendant gut funktioniert.

well come FIT übernimmt

"Wir machen Qualität bezahlbar" lautet der Slogan der well come FIT Gruppe. Das Fitness Unternehmen ist seit 25 Jahren erfolgreich am Schweizer Fitnessmarkt tätig und beschäftigt an den vier Standorten Frauenfeld, Netstal, Bülach und St. Gallen Ost zwischenzeitlich rund 180 Mitarbeitende. Das Fitnesscenter in St. Gallen Ost gehört seit Juni 2018 zur well come FIT Gruppe. Ab Oktober 2019 stösst nun neu das Einstein, im Herzen von St. Gallen, zu der well come FIT Gruppe hinzu. Ein weiteres, und somit drittes Center in St. Gallen ist im Westen von St. Gallen geplant. Damit bietet die well come FIT SG AG seinen Kunden in absehbarer Zeit in St. Gallen die Möglichkeit, gleich an drei unterschiedlichen Standorten ein umfassendes Fitness-, Wellness- und Gesundheitsangebot wahrzunehmen.

Im Zuge der Neugestaltung des jetzigen Standorts „Fitnesspark Einstein" durch die well come FIT Gruppe, werden sämtliche Trainingsmöglichkeiten und Group Fitness-Räumlichkeiten ausgebaut und optimiert. Das Wellness- und Sauna-Angebot wird durch den Umbau grosszügig erweitert.

Um das Training bezahlbar zu machen, greift das Unternehmen seit vielen Jahren auf eine modulare Preispolitik zurück — das heisst, die Kunden bezahlen lediglich die Leistungen, die sie auch beanspruchen, sei es nun das Group Fitness Angebot, das Fitnesstraining an den Kraft- und Ausdauergeräten, die Kinderhort Betreuung, das Wellness- und Spa-Angebot, oder die Ernährungsberatung.

Da es sich bei der well come FIT Einstein um eine Neugestaltung handelt, ist die well come FIT Gruppe bereits jetzt mit dem Prozess der Personalselektion befasst. Die Anzahl der bestehenden Arbeitsplätze am Standort Einstein St. Gallen ist gesichert und wird, im Zuge der Angleichung an das Angebot, aufgestockt, wie der Inhaber der well come FIT Gruppe, Tunç Karapalanci, betont.

Tunç Karapalanci

Persönliche Anmerkung von Roger Gestach:

Ich finde es richtig und gut von der Migros, dass eine Anlage geschlossen wird, welche wirtschaftlich nicht erfolgreich ist. Kompliment für diese Entscheidung. Alles andere ist eine Wettbewerbsverzerrung! Aber auch ein Kompliment an Tunç Karapalanci, welcher den Mut aufbringt, dieses Fitnesscenter zu übernehmen. Ein Betrieb, welches bisher nur Verluste geschrieben hat. Normalerweise übernehmen die Grossen die Kleinen. Hier übernimmt nun ein Kleiner eine ganz grosse Anlage.

Ob es well come FIT gelingt das Einstein rentabel zu betreiben, wird sich zeigen. Einfach wird es auf jeden Fall nicht. Sicher wird die Migros nicht begeistert sein vom neuen Einstein Betreiber.. Schon mal hat Tunç Karapalanci die Migros verärgert, in dem er sein Fitnesscenter an die Migros verkaufte und anschliessend in unmittelbarer Nähe ein neues Center eröffnete und so seinem ehemaligen Center Konkurrenz machte.

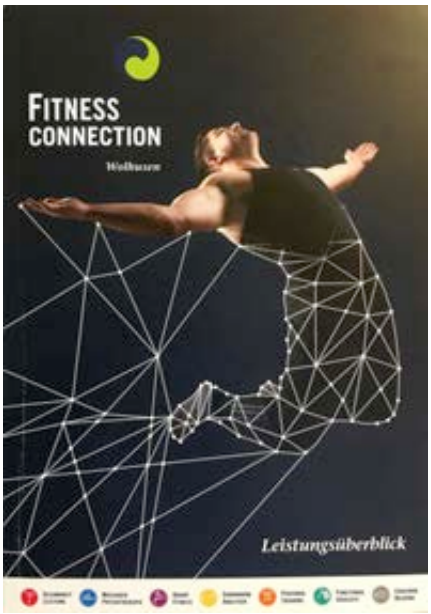
Kassensturz sehr einseitig

Die Fitness-Kette fitnessplus, im letzten Jahr noch Kassensturz-Testsieger, wurde nach dem Verkauf von fünf Studios Ende August an basefit.ch an den Pranger in den Medien gestellt. Insbesondere in der Sendung Kassensturz im Schweizer Fernsehen.

Nun hat der Kassensturz ein zweites Mal über den Verkauf von fitnessplus berichtet und wieder war die Reportage sehr einseitig. Gerademal über zwei Bespiele wurde berichtet. Gemäss Giusi Verre, Geschäftsführer von fitnessplus, wurde mit fast allen Mitgliedern eine einvernehmliche Lösung gefunden. So hatte die FITNESS TRIBUNE Redaktion Einsicht in die E-Mail-Korrespondenz zwischen einem der Inverviewten und Giusi Verre. Gemäss dieser Korrespondenz wurde eine für beide Seiten zufriedenstellende Einigung erzielt.

Fitness Connection Wolhusen – umfassender Leistungsüberblick in Buchform

Fitness Connection Wolhusen, das Kompetenz-Zentrum von Inhaber Willi Zihlmann, hat nach eigenen Aussagen das grösste Angebot der Schweiz. Diese riesen Auswahl an Dienstleistungen wurde nun in einem Buch zusammengefasst. Ein Leistungsüberblick auf sage und schreibe 170 Seiten, das ist schon beeindruckend! Das absolute Ziel ist Leistung und Gesundheit im Alter, denn nur diese steigern die Lebensqualität und die Unabhängigkeit die sich ein Mensch wirklich wünscht. Das Gesamtangebot deckt ein breites Spektrum ab, sodass für jede Person ob jung oder alt, sportlich oder unsportlich, für Rehabilitation oder Aufbautraining und Gesundheitsvorsorge ein individuelles Training vorhanden ist. Der Leistungsüberblick ist ein gutes Tool diese vernetzten Angebote mit Unterstützung der gut ausgebildeten Mitarbeiter in Erfolge für die Kunden zu transformieren. Die FITNESS TRIBUNE wird in einer späteren Ausgabe über das Kompetenz-Zentrum in Wolhusen berichten.



Anzeige

Polar Vantage V

- Profi-Multisportuhr mit GPS
- Optische Pulsmessung: Polar Precision Prime Sensor-Fusionstechnologie
- Running Power am Handgelenk
- Training Load Pro & Recovery Pro
- Hochwertiges Design mit Edelstahl

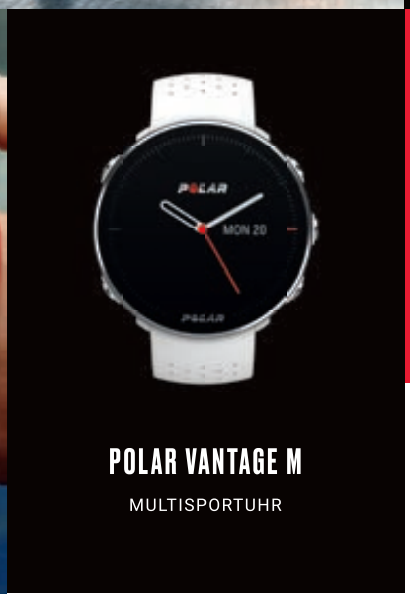
Polar Vantage M

- Allround-Multisportuhr mit GPS
- Optische Pulsmessung: Polar Precision Prime Sensor-Fusionstechnologie
- Umfassende Trainingsfunktionen
- Leichtes und kompaktes Design

polar.com/vantage

POLAR VANTAGE V

PROFI-MULTISPORTUHR



POLAR VANTAGE M

MULTISPORTUHR

#BLOODSWEATANDDATA

POLAR®

SFGV gründet eine neue Firma

Der Schweizerische Fitness- und Gesundheitscenter Verband SFGV gründet eine neue Firma. Am 9. Oktober wurde die Swiss Fitness Solutions Gesundheitsmedizin GmbH in Thalwil gegründet. Der Zweck der Firma ist wie folgt: Die Gesellschaft bezweckt die Förderung und Unterstützung der Unternehmungen im Berufsfeld Bewegungs- und Gesundheitsförderung. Sie unterstützt die Unternehmungen in der Strategie- und Positionierungsberatung. Die Gesellschaft hilft mit bei der Umsetzung und Durchführung bei der Neupositionierung als Gesundheitszentrum. Die Gesellschaft kann Gesundheitscentern mit Arztpraxis, Physiotherapiepraxis und Fitness- und Gesundheitscenter betreiben und führen.

Das Stammkapital betragt CHF 20'000. Die 100% Gesellschafterin ist der SFGV. Die Geschäftsführung mit Kollektivunterschrift zu zweien haben Roland Steiner und Claude Ammann.

Impressionen 1. Herbstausgabe Mountain Move 4. bis 7. Oktober

30 Jahre TC Training Center Heerbrugg

v.l.n.r.: Edy Paul, René Savary, Beat Friedli

Bereits 1988 gründete René Savary das TC Training Center in Heerbrugg, welches heute von Jnge und Andryn Savary geführt wird. Ein guter Grund, um dies mit einem zünftigen Oktoberfest zu feiern!

Um Platz für die rund 200 Personen zu schaffen, wurde der gesamte Ausdauerbereich zur Festwirtschaft ausgeräumt und dekoriert. Gleich zu Beginn wurde der Gewinner des WM-Sommerspieles durch ein 91-jähriges Mitglied ausgelost. Auch wurden die treuesten Mitglieder geehrt. Fünf Personen waren anwesend, die bereits seit der Gründung 1988 mit dabei sind.

Beat Friedli hielt eine motivierende Ansprache über die Wichtigkeit des Trainings, Edy Paul brachte die Entstehungsgeschichte von TC Training Center sowie der Fitnessszene in einem interessanten Vortrag auf den Punkt. Zum Abschluss referierte Claude Ammann, Präsident SFGV über den Fitness Guide und die Wichtigkeit von gutem Personal und hoher Qualität.

Für das leibliche Wohl war gesorgt mit frischen Bretzeln, Weisswürsten, einem Güggeliwagen und 20 Kuchen und Torten, die von den Mitarbeitern und Freunden gebacken wurden.

Die heutigen Inhaber und Geschäftsführer: Jnge (3. v.l.) und Andryn (1. v.l.) Savary

Anzeige

Lesen auf Tablet oder Computer hat gewichtige Nachteile

Laut einer neuen Studie aus Norwegen wird das Textverständnis durch das Bildschirmlesen geschwächt. Dies ist nicht zuletzt für junge Menschen ein Problem.

Schon Kleinkinder erhalten Tablets zur Beruhigung und erreichen bald erstaunliche Fähigkeiten in der Bedienung der Bildschirmgeräte. Die Entwicklung setzt sich in der Schule fort, wo der Gebrauch von iPads längst zum guten Ton gehört.

Norwegische Forscher warnen nun allerdings in einer neuen, umfassenden Studie vor zu intensiver Nutzung von Bildschirmgeräten für das Lesen. „Wenn wir auf dem Bildschirm lesen, wird unser Textverständnis schlechter", sagt die renommierte Bildungsforscherin Anne Mangen von der Universität Stavanger. Die Professorin hat mit ihrem Team soeben auf einer Konferenz eine vergleichende Studie von 56 Untersuchungen aus 30 Ländern vorgestellt, in die ’000 Testpersonen involviert waren.

Das Resultat ist eindeutig, alle seriösen Studien zeigten in dieselbe Richtung: „Das Leseverständnis ist bei der Lektüre auf Papier besser", sagt Mangen. Einer der Gründe dafür sei, dass die Finger beim Papierlesen aktiv sind, blättern — und die Orientierung und der Überblick auf Papier besser sind.

Papierleser konnten laut der Untersuchung Details besser einordnen und den Plot genauer chronologisch nacherzählen. Vom Gebrauch digitaler Medien seien deshalb auch andere kognitive Fähigkeiten betroffen wie zum Beispiel, wenn längere Texte nicht genügend gut gelesen und verstanden werden, nimmt auch die Fähigkeit, abstrakt zu denken und kritisch zu analysieren, ab.

Forscher haben schon früher gezeigt, dass Bildschirm-Lesen und Scrollen dazu führt, dass Texte eher gescannt und überflogen werden. Durch das Schnelllesen fehle die Zeit, um Komplexes zu verstehen. Dennoch will die Forschung das Bildschirmlesen nicht verteufeln. Vielmehr gehe es darum, sich entsprechend zu verhalten.

Hanf-Wirkstoff soll Coke-Getränken gesundes Image geben

«Coca-Cola verspricht sich einiges vom Geschäft mit Marihuana», titelte die NZZ am 25. September 2018. An der Börse sei «Euphorie» aufgekommen, nachdem Coca-Cola Company ankündigte, Getränken Hanfstoffe beizufügen.

Die Euphorie betraf das Hochschnellen des Aktienkurses und nicht etwa die berauschende Wirkung der Hanfpflanzen. Denn Süssgetränken des Coca-Cola-Konzerns soll lediglich der Stoff Cannabidiol CBD beigefügt werden.

Dieser berauscht die Trinkenden nicht, doch er hat gemäss der US Gesundheitsbehörde FDA verschiedene für die Gesundheit positive Wirkungen. CBD soll in den USA darum demnächst legal verkauft werden dürfen.

Ausgerechnet der Coca-Cola-Konzern, der mit seinen übersüssten Getränken erheblichen volksgesundheitlichen Schaden anrichtet, will künftig also die gesundheitlich positiven Wirkungen von CBD mit Werbekampagnen vermarkten.

Gleichzeitig ruft das Weisse Haus dazu auf, die Befürworter einer Legalisierung von Cannabis-Produkten als «nationale Bedrohung» mit allen Mitteln zu bekämpfen.

Quelle: infosperber

Einmal Trainieren pro Woche reicht dem Hirn nicht aus

Dass Sport die geistige Fitness steigert, ist unbestritten. Nur war bisher die richtige Dosis unbekannt.
Das Problem bisheriger Studien war, dass der Effekt körperlichen Trainings auf die geistige Fitness mal mittelmässig und mal klein war.
Nun analysierte ein internationales Forscherteam knapp 100 Studien. Bei allen waren die Teilnehmenden mindestens 60 Jahre alt und wurden per Los der Trainings- oder der Vergleichsgruppe zugeteilt.

Das Fazit ist, dass es ebenso wenig darauf ankommt, wie lange eine Trainingseinheit dauert oder wie oft pro Woche Sport betrieben wird. Was aber entscheidend ist, wenn Senioren ihrem Hirn etwas Gutes tun wollen, sollten sie innerhalb eines Jahres mindestens 104 Stunden trainieren, was genau zwei Stunden pro Woche entspricht. Ob Krafttraining, Wandern, Tanzen, Velofahren oder Yoga, das scheint für die geistige Fitness keine Rolle zu spielen.

Das Training steigert nicht nur die Denkfähigkeit. Auch die Konzentrationsfähigkeit und die Denkgeschwindigkeit können zunehmen.

Allerdings sind diese Resultate keineswegs abschliessend, da an den Studien überwiegend Personen teilnahmen, die zuvor eher behäbig gelebt hatten und sich die Frage aufwirft, ob Senioren, die schon sportlich aktiv waren, in ähnlichem Ausmass profitieren.

Konsultation bei Kaffee und Kuchen in Luzern

Anstatt in einer Arztpraxis werden Patienten beim Café Med im Stadtluzerner Café und Restaurant Melissa's Kitchen beraten. Das Angebot ist kostenlos, und beide Seiten profitieren davon.

Das Café Med wurde vor mehr als einem Jahr in Zürich initiiert und nun gibt es dieses Angebot seit Anfang Oktober 2018 auch in Luzern.

Bei den teilnehmenden Ärzten handelt es sich um pensionierte Mediziner diverser Fachgebiete wie etwa der Diabetologie, Onkologie oder der inneren Medizin. Ihre Zeit in der Praxis oder im Spital ist vorbei. Ihr Wissen geben sie nun im Café weiter — kostenlos. Das Café Med richtet sich an alle, die medizinische Beratung in Anspruch nehmen möchten.

Das Wichtigste dabei ist, dass die Ärzte unterstützen, aber keine Diagnose stellen. Patienten schätzten vor allem die neutrale Meinung, also nicht jene vom Hausarzt oder vom behandelnden Onkologen. Und die teilnehmenden Ärzte können beispielsweise mit ihrem Fachwissen empfohlene Therapien begründen, Vor- und Nachteile aufzeigen und somit bei der Entscheidungsfindung helfen.

Warum Fleisch auf die politische Agenda gehört

Der Fleischkonsum in den wohlhabenden Ländern muss markant sinken. Dennoch spielt das Thema in der Politik kaum eine Rolle.

Eines der einfachsten und schnellsten Mittel, den Ausstoss von Klimagasen zu reduzieren, wäre eine Ernährungsumstellung in grossem Rahmen. Dass der weltweite Fleischkonsum markant sinken muss, stellten schon mehrere Studien fest. Europas Milch- und Fleischproduktion müsse sich bis 2050 halbieren, um das Klimaziel von 1,5 Grad Erderwärmung zu halten, warnen Experten der RISE Foundation, die sich mit Agrarfragen beschäftigt, in einer neueren Studie.

Eine solche Transformation werde nicht spontan stattfinden: «Es bedarf starker Signale von Seiten der Regierung, die Massnahmen enthalten muss, um den Konsum von tierischen Erzeugnissen, die für die öffentliche Gesundheit und die Umwelt schädlich sind, zu verhindern». Es geht nicht nur darum, Anreize zu schaffen und den Übergang einer ganzen Industrie zu begleiten. Ein ganzer Wirtschaftsbereich muss sich grundlegend wandeln. Auf die Regierungen der ganzen Welt kommt damit eine enorme Aufgabe zu.

In der politischen Diskussion fehlt das Thema Fleischkonsum jedoch völlig, nicht nur in der Schweiz. Politiker sprechen sich für Solarkraftwerke, Urban Gardening, Elektroautos, Langsamverkehr und Landschaftsschutzgebiete, oder auch mehr oder weniger Atomkraftwerke aus. Keine einzige Partei hat den Fleischkonsum der Zukunft im Programm.

Dabei mischt sich der Staat bereits jetzt kräftig in die Ernährung ein, beispielsweise durch Subventionen. Die Kosten ernährungsbedingter Krankheiten lassen sich längst beziffern, sowohl auf individueller wie auf nationaler Ebene. Der durchschnittliche Europäer isst zu fett, zu süss und zu viel und wird längst angehalten, sein Essverhalten so zu gestalten, dass es nicht noch mehr kostet. Wer gesünder isst, wird belohnt, wer es nicht tut, besteuert. Es gibt ein ganzes Bündel Vereinbarungen und Gesetze, die der Information von Konsumenten in Umweltdingen dienen. Sowohl Elektrogeräte wie Tiefkühlfisch tragen Umweltlabels. Warum aber nicht Fleisch und Milch?

Selbst ohne den Klimawandel gäbe es Gründe, zu handeln. In den wohlhabenden Ländern wird durchs Band zu viel Fleisch produziert und konsumiert. Die Einwohner westlicher Länder müssten bis 2050 auf 90 Prozent ihres Rindfleisch- und 60 Prozent ihres Milchkonsums verzichten und dafür vier- bis sechsmal soviel Bohnen und andere Hülsenfrüchte essen, damit die Weltbevölkerung weiter zu essen hat.

Schon vor einem Jahr zeigte auch eine Studie der Agroscope, bezogen auf die Schweiz, dass wir unseren Speisezettel radikal verändern müssen, um uns umweltgerecht zu ernähren.
Quelle: infosperber

Anzeige

Berufsbild und Bildungspolitik in der schweizerischen Fitnessbranche

Autor:
André Tummer, Dipl. Sportwissenschaftler, Vorstandsmitglied SFGV, Ressource 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

Werden Sie Ausbildungsbetrieb!
Die Schweiz hat mit der Einführung der staatlich anerkannten Ausbildungen in unserer Branche einen Meilenstein für die kommenden Generationen gesetzt. Die 2012 ins Leben gerufene Berufslehre findet unter den Lehrlingen grossen Anklang. Die Revision des neuen Fachausweises zum ***Spezialist*** Bewegungs- und Gesundheitsförderung ist gelungen, am 22. November 2018 fand die erste Prüfung des «neuen» Fachausweises statt. Die Entwicklung zum ***Experten***, der höchsten Stufe mit eidg. Diplom, geht in grossen Schritten voran. Erste Abschlüsse sind 2020 zu erwarten.

Ausbildungskonzept des SFGV für Primär-, Sekundär- und Tertiärprävention
Doch in der beruflichen Grundbildung es gibt ein ernst zunehmendes Problem: **Wir haben viel zu wenig Ausbildungsplätze!** Auch in diesem Jahr ist die Anzahl an Lehrlingen nochmals gestiegen. Es werden jedoch auch viele junge Leute keinen Ausbildungsplatz in ihrem Wunschberuf finden oder sie landen vielleicht in einem Betrieb, der nicht unbedingt auf ihrer «Wunschliste» steht.

Dabei können sich doch gerade die klein- und mittelständigen Unternehmungen durch eine hochwertige Lehrlingsausbildung von der «Masse» absetzen. **Ein guter Lehrbetrieb zu sein spricht sich sehr schnell herum — ein nicht zu unterschätzender Imagegewinn.**

Der Ausbildungsbetrieb hat durch die betrieblichen Projektarbeiten und die betrieblichen Lernsituationen 40 Prozent Einfluss auf die Notengebung. Der zuständige Berufsbildner muss sich intensiv um die fachliche Ausbildung seiner Lehrlinge kümmern. Es ist für den Ausbildungsverantwortlichen eine spannende Aufgabe, sich den Lehrlingen im Betreib zu widmen. Eine Aufgabe, an der er auch selber wächst und sich weiterentwickelt. Ganz sicher haben auch Sie Mitarbeiter in ihrem Unternehmen, die sich für die Ausbildungstätigkeit bestens eignen. Damit fördern Sie nicht nur den Lehrling, sondern auch den Ausbildner, ja, sogar das ganze Mitarbeiterteam, denn jeder wird zur Lehrlingsausbildung einen Teil beitragen.

Spezialisten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis sowie Experten Bewegungs – und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom

In diesem Jahr gab es die letzte Möglichkeit, die Prüfung im «alten» eidg. Fachausweis abzulegen. Diese Chance wurde auch von etwa 140 Kandidaten genutzt. Durch die Revision zum Spezialisten Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis wurden die fachlichen Anforderungen deutlich angehoben. Dies war ein notwendiger Schritt, nicht nur weil das Wissen und die Kompetenzen der Absolventen der Grundbildung immens gestiegen ist, sondern auch aufgrund der grösseren Nachfrage nach gesundheitsorientierten Training.

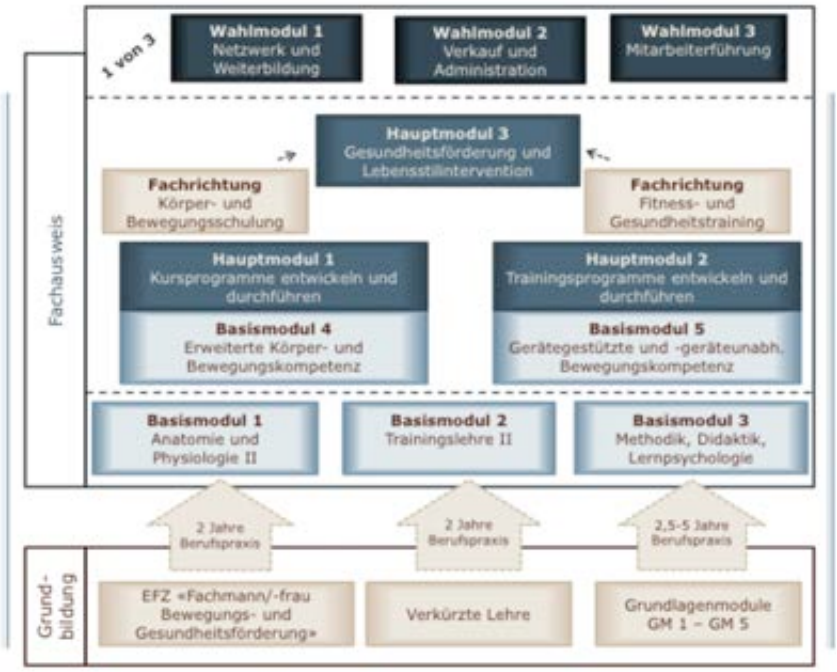


Abb.2 Modularer Aufbau der Ausbildung zum Spezialist/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis

Abb.3 Modularer Aufbau der Ausbildung zum/r Experten/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom

Die Anforderungen an die Spezialisten bzw. Experten im Sinne vom Umgang mit gesundheitlichen Einschränkungen und Beschwerdebildern sind in den letzten Jahren immens gestiegen. Somit stehen die Fachbereiche Pathologie, Psychopathologie im Mittelpunkt der beiden Weiterbildungsstufen. Der spezielle Umgang und das besondere Coaching von Menschen mit Beschwerdebildern stellt hohe Anforderungen an die Fach- und Sozialkompetenz der Mitarbeiter und setzt entsprechende Berufs- und Lebenserfahrung voraus. **Wir können an dieser Stelle nur jeden Unternehmer dazu ermuntern diese staatlich anerkannten, höheren Qualifikationen im Betrieb zu fördern!**

Die Module zum Spezialist/in Bewegungs- und Gesundheitsförderung können derzeit an den folgenden akkreditierten Ausbildungsinstitutionen absolviert werden:

- Danielle Curtius, Tanz, Bewegung & Ausbildung, St. Gallen
- HWS Huber Widemann Schule, Basel
- Migros Genossenschaftsbund
- SAFS, Zürich und Bern
- Schule für Bewegung Zürich
- Star education, Zürich
- Swiss Prävensana Akademie, Rapperswil und Zürich

Das Akkreditierungsverfahren für die Expertenstufe beginnt in Kürze.
Sie können auf der Webseite der OdA BuG www.bewegung-und-gesundheit.ch alle weiteren Details zur Berufsgrundlehre und zu den staatlich anerkannten Weiterbildungen nachlesen.

Ein Blick in die Zukunft

Die demographische Entwicklung der schweizerischen Bevölkerung und die starke Tendenz vom «allgemeinen Fitnesscenter» zum «spezifischen Gesundheitsanbieter für Bewegungsmedizin», die Marktspaltung zwischen Billiganbietern und Qualitätsanbietern wird in den kommenden Jahren zu einem Fachkräftemangel führen. Personen mit geringen oder nur unternehmensinternen Ausbildungen werden den steigenden Anforderungen an die Fachkompetenz nicht mehr standhalten können.
Demnach wird das Finden und Binden gut ausgebildeter, engagierter Mitarbeiter zur wahren Königsdisziplin.

Gerade für kleine und mittelständische Firmen ist dies eine Schlüsselfunktion für den Unternehmenserfolg. Wer nicht als potentieller, geschweige denn als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen wird, hat schlechte Voraussetzungen, um gute Mitarbeiter zu finden und wird sich im Konkurrenzkampf um junge Nachwuchstalente nur schwer behaupten können.

Spezialist/in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis

Einblicke vom IHRSA Europakongress Lissabon, 15. bis 18. Oktober 2018

Aus der Sicht von Solveig Schlüter, Verantwortliche für Fitness und Mitglied des Management-Teams der Kaifu Lodge, Hamburg (in Zusammenarbeit mit Hans Muench)

Die wichtigsten Erkenntnisse von der Weiterbildungsreise und Highlights für ihr Team führt Schlüter näher in einem Aktionsplan für ihre eigene Anlage aus.

Wenn man eine knappe Woche in Portugal auf dem Kongress mit über 600 Teilnehmern aus 36 Ländern verbringt, will man möglichst viel mitnehmen. Darum besuchte sie schon vor dem Kongress einige Fitnessclubs in Lissabon, u.a. Holmes Place, Solinca, Fitness Hut und Club VII.

Hans Muench

Geboren: 12.07.1958 in Toronto, Kanada
Familienstand: geschieden, 2 Kinder (26/24 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
E-Mail: hans@hans-muench.com
T: +41-77-975-5180

„Eine positive, anregende Atmosphäre und aufmerksame, interessierte Teilnehmer. Endlich werden auch unbequeme Themen optimistisch und zukunftsorientiert angegangen," resümierte Schlüter.

Und sie war mit ihrer Meinung nicht allein. Vincent McHardy, Operationsmanager für Fitness First Deutschland, schrieb: "Nach einem sehr interessanten EC18 und vielfältigem Austausch mit den europäischen Kollegen in Lissabon, gehe ich äusserst positiv in die nächsten Monate. Bezogen auf die wachsenden Herausforderungen und die Entwicklung des Marktes bin ich sehr zuversichtlich, mit Fitness First Germany auf dem richtigen Weg zu sein. Wenn wir unsere Strategie konsequent umsetzen, gehe ich von einem erfolgreichen Jahr 2019 aus."

Die erste Keynote-Referentin war Lucy Adams, CEO, Disruptive HR, und ehemalige Personalverantwortliche für die BBC in UK. Sie meint: Nachdem die strategischen Leitplanken erstellt worden sind, soll den Mitarbeitern mehr Vertrauen geschenkt werden. Des Weiteren führt sie aus, dass die Zeiten von jährlichen Beurteilungsgesprächen vorbei sind; man müsse regelmässig und in kürzeren Abständen Feedback geben, um die Mitarbeiter auf persönliche und fachspezifische Herausforderungen aufmerksam zu machen. Schlüters Take-Away für ihre Anlage: Wichtige Informationen in die Gespräche miteinbeziehen und weitergeben. Klar formulieren, was man will und wie man es will.

Hierbei besonders zu Beachten:
1. Die Marke ebenfalls als Mitarbeitererlebnis gestalten.
2. Prozesse vereinfachen um u.a. mehr Entscheidungsspielraum zu schaffen.

Das Management soll sich auf Strategie, Entwicklung und Ziele konzentrieren. „Wir brauchen leidenschaftliche Menschen, um individuelle Lösungen zu finden." Leader, Künstler oder Entertainer — wie bekomme ich sie an Bord? Schaffen Sie für Ihre Mitarbeiter etwas Besonderes.

Going digital war ein wichtiges Thema: Hello & goodbye = Einführung digitaler Möglichkeiten und Verabschiedung alter Gewohnheiten bei der Prozessoptimierung und der Beförderung von Mitarbeitern, z.B. durch Nutzung ihrer individuellen Stärken und Fähigkeiten.

Mehrwert:
1. Generierung eines klaren Nutzens (idealerweise für beide Parteien)
2. Mindestens mittelfristiger Kostensenkungseffekt für den Anbieter
3. Verbesserung des Verbraucher- und Mitarbeitererlebnisses

Marktforschung: Wir müssen unsere Kunden besser kennenlernen und die Daten richtig nutzen. Anstatt sich in grossen Datenmengen zu verlieren, sollten Werkzeuge zur Datenanalyse unter Beachtung der neuen Datenschutzgesetze eingesetzt werden.

Teambuilding: Verbesserung durch emotionale Intelligenz. Persönlichkeitstests erheben, wie wir andere behandeln und wie wir selbst behandelt werden wollen.

Zudem ist es wichtig, sich selbst zu kennen, überzeugt zu sein und zu verstehen, dass die wahre Absicht der Menschen, der erste Schritt zur Optimierung ist. Hierdurch kann die Adaption an Herausforderungen und das Finden von Kompromissen gefördert werden. Es gibt nämlich immer einen Weg! Schaffen Sie eine Kultur, fördern Sie die Entwicklung Ihrer Mitarbeiter und lernen Sie ihre Stärken und Schwächen kennen. Loben, motivieren und engagieren Sie sie dazu, das Beste

für ein gemeinsames Ziel zu leisten!

Die Methode von "old-school"-Verkäufern wie z.B. Auto- oder Mobilfunkvertreibern funktioniert nicht mehr. Die Märkte und die Transparenz haben sich verändert. "Mentoren" sind die neuen Verkäufer!

1. Fragen — Zuhören — Erinnern — Erklären (von Lösungen und Prozess)
2. Bestätigen und versichern Sie sich.
3. Eine persönliche Erfahrung schaffen: Individualisierung
4. Finden Sie heraus, was den potenziellen Kunden bereits heute überzeugt.
5. Erfahren, wo er vorher trainiert hat, und auf dieser Basis die USP's Ihres Clubs verkaufen.
6. Verbinden Sie den potenziellen Kunden mit Mitarbeitern und Mitgliedern — Schaffen Sie ein Gefühl von Zugehörigkeit.

Kundenreise und Dauer der Mitgliedschaft:

1. Halten Sie die Zeit zwischen dem Vertragsabschluss und dem ersten Training so kurz wie möglich.
2. Verfolgen Sie die Kundenreise, um den Raum effizienter zu nutzen.
3. Gehen Sie nicht die Schläfer an, sondern die Kündigungen aus Optimierungsgründen.
4. Entwickeln Sie die Kundenreise ständig weiter.

Social Media: Implementierung von Social Media-Marketing auf effektive, funktionale und wirtschaftliche Art und Weise, Entdeckung neuer Tools für einfachere Lösungen zur Verbreitung Ihrer Inhalte.

Inklusiv-Fitness (barrierefrei und behindertengerecht): Jeder sollte dieses Thema als einen Impuls für nachhaltige Entwicklung betrachten, der auf der Agenda 2030 steht. Die globale Initiative bietet Ihnen eine Orientierung. Wichtig: Auch wenn eine Einrichtung nicht zu 100% barrierefrei sein kann, gibt es immer Wege, wie man die Zugänglichkeit unterstützen und die Mitarbeiter schulen kann, um das Menschenrecht auf Sportunterricht und Teilnahme zu verwirklichen. Vor allem bestimmte Aktionen zeigen positive Auswirkungen auf Mitglieder, Material und auch Image.

Design: Erwägen Sie mehrere Möglichkeiten, Ihre Anlage einzurichten, je nachdem, wen Sie anziehen möchten. Ob Nachtclub oder sauberes Geschäftsambiente — es gibt keine Regeln, solange Sie wissen, wie Sie Ihre Zielgruppe ansprechen und Ihre Geschwindigkeit an wechselnde Bewegungen anpassen können!

Die künftige Rolle und Bedeutung von Mitarbeitern — Mensch oder AI (Artificial = künstliche Intelligenz). Wie wichtig ist der menschliche Kontaktpunkt? Welche Arbeit ist entbehrlich und was denken wir über Einrichtungen ohne (Fach-)Personal?

Ausserdem: Verlagern sich Gesellschaft und Industrie vom People-Business zu Self-Tracking-Einrichtungen? Nutzen Sie die Automatisierung, um Prozesse nachhaltig zu vereinfachen und zu optimieren, während die Personalabteilung sich auf Aufgaben fokussieren kann, bei denen Sie wirklich erforderlich sind.

Viel Stoff zum Nachdenken. Kurz-, mittel- und langfristige Entwicklung Ihrer Anlagen, Innovationsphilosophien, interne Strukturen und die richtige Positionierung unter Berücksichtigung der permanenten Weiterentwicklung Ihrer Marke braucht manchmal einen Blick über den Tellerrand. Das ist allenfalls bei IHRSA-Events möglich.

Nächste Events: IHRSA Convention und Messe, San Diego, Kalifornien 13. bis 16. März 2019. IHRSA's Europakongress 2019 findet voraussichtlich Anfang Oktober in Berlin statt.

Solveig Schlüter

Verantwortliche für Fitness und Mitglied des Management Teams der Kaifu Lodge (Hamburg). 40 Jahre alt, und gewissenhafte Mitarbeiterin dieser ikonische Anlage, die seit über 30 Jahren eine Institution in der Hansestadt ist.
Wenn Solveig sich auf eine Weiterbildungsreise begibt, macht sie Notizen der wichtigsten Erkenntnisse. Damit gibt sie die Highlights an ihr Team und einen Aktionsplan für ihre eigene Anlage weiter.

Let's Go Fitness wurde verkauft und expandiert in die Deutschschweiz

Die AFINUM Siebte Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG hat die Beteiligung an der Let's Go Fitness Gruppe an Naxicap Partners, eine Tochtergesellschaft von Natixis Investment Managers, und das Management veräussert.

Let's Go Fitness mit Sitz in Lausanne ist der grösste Betreiber von Fitnesscentern in der französischsprachigen Schweiz. Mit seiner Positionierung in der oberen Mitte bedient Let's Go Fitness das wachsende Segment anspruchsvoller und gesundheitsorientierter Mitglieder durch eine moderne Ausstattung der Center, professionelle Trainingsbegleitung sowie ein umfangreiches Kurs- und Wellnessangebot.

Gemeinsam mit AFINUM konnte Let's Go Fitness seit September 2014 die Anzahl seiner Studios von 28 auf 52 und die Anzahl der Mitglieder von ca. 30'000 auf mehr als 50'000 ausbauen. Dazu haben sowohl organische als auch anorganische Wachstumsinitiativen erfolgreich beigetragen. Seit der Akquisition von Let's Go Fitness wurden die Unternehmen Fit Plus, Physic Club, Physic 2000, Fit Heaven, Fitbudget, California Fitness und Atlantide mit insgesamt 14 Centern erworben. Insgesamt hat sich der Umsatz seit 2014 annähernd verdoppelt bei anhaltend hohen Margen.

Während der AFINUM Investmentperiode hat sich das Unternehmen durch die interne Regelung der Nachfolge aus der Gründerabhängigkeit gelöst. Dabei wurden nicht nur die Managementstrukturen verbreitert und professionalisiert, sondern auch das finanzielle Reporting und die Systeme (z.B. CRM) den gestiegenen Anforderungen angepasst.

Das Management setzt sich auch weiterhin ambitionierte Ziele und beteiligt sich auch unter dem neuen Eigentümer an der Gruppe. Let's Go Fitness ist überzeugt, auch unter neuer Eigentümerschaft mit Naxicap Partners seine erfolgreiche Entwicklung weiter fortsetzen kann.

Jean-Pierre Sacco, der Gründer von Let's Go Fitness, ist weiterhin beteiligt, hat aber seinen Posten als CEO abgegeben. Er ist beratend für die Firma noch tätig. Neuer CEO ist François Victor, der vorherige COO. Jochen Müller, Gründer von FlowerPower und ehemaliger Leiter Direktion Freizeit der Migros Aare, wurde zum neuen Managing Director für die Deutschschweiz berufen. Let's Go Fitness will sowohl organisch wie auch anorganisch wachsen und nach der Westschweiz nun auch die Deutschschweiz erobern.

Jean-Pierre Sacco

François Victor

Jochen Müller

BungeeFit: Erstes Bungee Fitness Studio der Schweiz

Seit kurzem springen Sportbegeisterte zur körperlichen Ertüchtigung am Gummiseil: Mit BungeeFit hat im Zürcher Puls 5 das erste Bungee Fitness Studio der Schweiz eröffnet. Bungee Fitness wurde vor rund zwei Jahren in Thailand entwickelt und verbreitet sich seitdem rapide rund um den ganzen Globus. Von Asien über die USA bis nach Europa finden immer mehr Leute Freude an diesem umfassenden, hoch effektiven, aber auch spassbetonten Training.

Mit Hilfe eines Bungee-Seils, speziellen Harness und eigens dafür entwickelten Workouts wird der ganze Körper sozusagen fliegend in Form gebracht. Wer nun aber meint, er müsse sich waghalsig von einer Brücke stürzen, um BungeeFit erleben zu können, der sei beruhigt: Höhenangst ist kein Thema, denn die Bungee-Seile sind nicht mal zwei Meter lang, werden an der Decke befestigt und man verliert den Boden nie unter den Füssen, ausser man springt selbst in die Luft. Dieses ebengenannte Trainingsgerät ermöglicht Bewegungen und Übungen, die sonst oftmals gar nicht denkbar wären.

Das elastische Seil hilft bei gewissen Übungen die Schwerkraft zu überwinden, macht aber andere wiederum anspruchsvoller und strenger. Man trainiert konstant gegen den Widerstand des Bungees und braucht vor allem eine gute Spannung aus der Körpermitte. Durch die federnde Eigenschaft des Seils werden die Schläge bei Sprüngen abgefangen, was das Training sehr schonend für die Gelenke macht. Die aus dem flexiblen Seil resultierende Instabilität fordert gleichzeitig auch tiefliegende Muskeln — und trainiert den ganzen Körper bei nahezu jedem Move.

In Zürich werden verschiedenste Disziplinen angeboten, die von den eher fitnessorientierten Programmen wie «Bungee Workout» oder «Bungee Tabata» zu eher tänzerischen Varianten wie «Bungee Dance» oder «Bungee Choreo» bis hin zum Zirkeltraining «Bungee Box» reichen. Dadurch gibt es für fast jeden Geschmack und Fitnesslevel ein passendes Angebot. Ob jung oder alt, untrainiert oder top fit — jeder kommt auf seine Kosten. Bungee Fitness trainiert Ausdauer, Kraft, Koordination und Gleichgewicht und abhängig vom Körpergewicht verbrennt man in einer BungeeFit-Session bis zu 600 Kalorien.

Einige Bungee Fitness Videos sind bereits viral gegangen und so erstaunt es nicht, dass auch hierzulande viele Leute neugierig sind, was es mit dieser neuen Sportart so auf sich hat. Obwohl das Gefühl bei den ersten Versuchen am Bungee-Seil für manche sehr ungewohnt ist, ist die Resonanz überwältigend positiv. «Meist dauert es beim ersten Mal keine fünf Sekunden am Bungee-Seil, bis man ein verzücktes Lachen beim uns im Studio hört. Spätestens beim ersten Sprung ist die Begeisterung dann aber unüberseh- bzw. unüberhörbar.», so Andreas Eicher, der Bungee Fitness mit seinem Geschäftspartner Christian Diboky in die Schweiz gebracht hat. So erstaunt es auch nicht, dass es bereits diverse Interessenten im In- und Ausland gibt, die BungeeFit in ihrem Fitness-Studio integrieren oder eine eigene BungeeFit-Niederlassung eröffnen möchten. Gemäss den BungeeFit-Gründern laufen derzeit Verhandlungen für verschiedene neue Standorte in der Schweiz, in Norditalien und Deutschland.

www.bungee-fit.ch

Anzeige

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

Game Changer – Le personalità che cambiano il gioco

Il nostro settore sta attraversando una fase di rapidi cambiamenti. L'avanzata delle catene, la diffusione dei low-cost nonché la crescente digitalizzazione avranno effetti epocali sul nostro comparto. Nei prossimi anni, per dirla con altre parole, niente sarà più come prima. In quest'ottica, la FITNESS TRIBUNE lancia una nuova rubrica, Game Changer, che prevede una serie di articoli in materia. Il primo intervento è a opera di Gottfried Wurpes, noto imprenditore di successo.

Il mercato del fitness permane molto dinamico. La danese Fitness World ha acquisito basefit.ch, nelle pagine di questo numero si trova l'appassionante intervista a Steen Albrechtslund. Allo stesso modo, la maggiore catena di fitness club presente nella Svizzera romanda, Let's Go Fitness, è stata venduta, mentre Fitnesspark Einstein di San Gallo, appartenente a Migros, verrà chiuso e la sede sarà rilevata da un imprenditore privato. Tutte le informazioni in merito pure su questo numero.

La FitnessEXPO di Basilea si è già conclusa. L'incontro tra addetti ai lavori promosso dalla FITNESS TRIBUNE è stato un evento con 140 ospiti illustri, un'interessante conferenza di Andreas Bredenkamp, tavole rotonde e l'attribuzione a SensoPro dell'onorificenza "Imprenditore dell'anno".

Due personaggi che rappresentano le pietre miliari nel settore festeggiano un giubileo. In tale occasione hanno parlato con la FITNESS TRIBUNE. Si tratta di Marcel Baumann, che da 30 anni calca i palcoscenici con il group fitness, e Dominik Keller, da 20 anni al servizio di SPA Medical Wellness a Bad Zurzach. Le due interviste sono pubblicate sulle prossime pagine.

Al momento dell'uscita di questo numero, il team della FITNESS TRIBUNE parteciperà, assieme ai due lettori vincitori del nostro concorso, al seminario tenuto da Jürgen Höller. Sarà l'occasione per conoscere personalmente Arnold Schwarzenegger, che vi farà apparizione. Un personaggio a gradimento variabile, i pareri sono sempre discordi. Tuttavia, occorre ammettere che il mondo del fitness gli deve molto. Ad ogni modo, non vedo l'ora di incontrare personalmente questa leggenda vivente. Non mancheremo di pubblicare un servizio in merito sulla prossima rivista.

Auguro buona lettura. A presto.

Cordialmente,

Roger Gestach

Game Changer – des personnalités qui changent le cours du jeu

Roger A. Gestach

Notre branche se transforme à une vitesse prodigieuse! La formation, en particulier, l'extension du discount et les progrès de la numérisation auront des répercussions très importantes sur notre branche. Au cours des prochaines années tout sera retourné de fond en comble. La FITNESS TRIBUNE lance une nouvelle série d'articles dans ce numéro. Cela commence par l'entrepreneur à succès Gottfried Wurpes.

Le marché de la fitness continue à rester très dynamique. Fitness World du Danemark a acheté basefit.ch. Lisez à ce sujet l'interview très intéressante avec Steen Albrechtslund dans ce numéro. De même, la plus grande chaine de fitness de Romandie Let's Go Fitness a été vendue et le Fitnesspark Einstein de la Migros à Saint Gall fermera, son site étant repris par entrepreneur particulier. Vous trouverez toutes les informations à ce sujet dans ce numéro.

La FitnessEXPO à Bâle est déjà de l'histoire ancienne. La rencontre des connections de FITNESS TRIBUNE était un événement avec 140 invités illustres, une conférence très intéressante d'Andreas Bredenkamp, des tables rondes et le couronnement de SensoPro comme entrepreneur de l'année!

Deux personnages appartenant depuis les origines à notre branche fêtent un jubilée et ont discuté avec la FITNESS TRIBUNE: Marcel Baumann, qui fait partie depuis 30 ans du Groupfitness et Dominik Keller qui est depuis 20 ans au SPA Medical Wellness à Bad Zurzach. Vous trouverez également ces 2 interview dans ce numéro.

Au moment de la parution de ce numéro, l'équipe de FITNESS TRIBUNE participe avec deux lecteurs (les gagnants de notre concours) au séminaire de Jürgen Höller et nous faisons personnellement la connaissance d'Arnold Schwarzenegger. Que l'on trouve Schwarzenegger bon ou pas, cela peut être discutable. Mais il est incontestable que la branche de la fitness lui doit beaucoup. Personnellement, je me réjouis énormément de rencontrer ce personnage quasi légendaire et je vous en parlerai dans le prochain numéro.

Je vous souhaite beaucoup de plaisir à la lecture de ce numéro et vous dis à bientôt !

Cordialement vôtre,

Roger Gestach

Annonce

15 Jahre Mountain Move!

Die Mountain Move öffnet nächstes Jahr zum 15. Mal ihre Tore. Das möchten wir mit Euch feiern.

Auch im 2019 findet die beliebte Sport- und Fun-Woche im Waldhotel National statt.

Entspanne Dich im „Aqua Silva", der Waldhotel Wellnesswelt auf 1'100 m² und geniesse den Luxus nach einem atemberaubenden Schnee-Tag im herrlichen Skigebiet Arosa-Lenzerheide mit 225 km Pistenvergnügen direkt mit den Skien vors Hotel fahren zu können. Abends verwöhnt Dich die Wohlfühlküche mit einem köstlichen 4 Gang-Menu und unsere DJs sorgen für einen unvergesslichen Abschluss eines herrlichen Sporttages.

	3 Übernachtungen	5 Übernachtungen	6 Übernachtungen
Zimmerkat. A	CHF 820.-	CHF 1'215.-	CHF 1'390.-
	EZ: CHF 970.-	EZ: CHF 1'465.-	EZ: CHF 1'690.-
Zimmerkat. B	CHF 930.-	CHF 1'365.-	CHF 1'570.-
	EZ: CHF 1'170.-	EZ: CHF 1'785.-	EZ: CHF 2'050.-
Zimmerkat. C	CHF 970.-	CHF 1'440.-	CHF 1'660.-
	EZ: CHF 1'210.-	EZ: CHF 1'840.-	EZ: CHF 2'140.-

EZ = Einzelzimmer

BUCHUNG:
WWW.MOUNTAIN-MOVE.CH

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

15 Jahre Jubiläum!

FITNESS SKI FUN
MOUNTAIN MOVE
Welcome
PLAUSCHWOCHE

Mountain Move

17. - 23.03.2019 in Arosa

Groupfitness der Extraklasse
Schnee-Spass und Après-Ski
Club Nights u.v.m.

Die Mountain Move 2019 wird präsentiert von

milon® five PORSCHE Porsche Zentrum Zürich

Besuche uns online:
www.mountain-move.ch

Diverse Kleinanzeigen:

Fitnesscenter zu verkaufen

Fitnesscenter mit Komplettangebot (Fitness, Gruppenkurse, Kinderparadies, Wellness) im Schweizer Mittelland zu verkaufen. Das Center hat eine moderne Infrastruktur und über 1‘200 Kunden. Ernsthafte Interessenten melden sich unter Chiffre: FT177/01

Hier könnte auch Ihre Kleinanzeige stehen!

www.fitnesstribune.com

Anzeige

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

3. bis 6. Februar 2019
ISPO, München

25. bis 26. Oktober 2019
Aufstiegskongress, Mannheim

18. bis 21. November 2019
MEDICA, Düsseldorf

Österreich:

siehe: www.fitness.at

Schweiz:

17. bis 23. März 2019
Mountain Move, Arosa

18. Mai 2019
SFGV-Branchentag, Bern

16. bis 17. November 2019
FitnessEXPO, Basel

Internationale Messen:

4. bis 7. April 2019
FIBO, Köln

30. Mai bis 2. Juni 2019
Rimini-Wellness, Rimini

Internationale Kongresse:

13. bis 16. März 2019
IHRSA, San Diego

4. April 2019
EHFA Kongress, Köln

Anzeige

14x in der Zentralschweiz

one training center

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

one-training.ch

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- & Gesundheitscenter Verband, Postfach, 3000 Bern
Tel. 0848/89 38 02

star-school for training and recreation
Seefeldstr. 307
8048 Zürich
Tel. 044/383 55 77

Swiss Prävensana Akademie
Untere Bahnhofstr. 19
8640 Rapperswil
Tel. 055/211 85 85

Update Akademie
Bahnhofstr. 111,
9240 Uzwil

Tel. 071 952 65 42

Inserentenverzeichnis – FT Nr. 177

Academy for 360° Functional Kinetic Coach	29
Andreas Bredenkamp Seminare	60
basefit.ch	65, 115
best4health	121
BODYSHAKE	25
BodyStretcher	105
Deutsche Sportakademie	64
DHfPG	69
Domitner	15, 89
Dr. Wolff	15
eGYM	17, 60
Fimex Distribution AG	101, 107, 113, 124
fit interiors	101
Fit3	79
fitness.com	82
fitnessplus	95
five	22
fle-xx	17
FlowerPower	100
fresh company	91
Greinwalder & Partner	39
Himtec	105
Hoist	41
IHRSA	118
I Love Fitness	2
InBody	121
INKO Sports	59, 123
Johnson Health Tech (Schweiz) GmbH	21
Jürgen Höller Academy	62, 63
Matrix	21
milon	23
Morgenroth Spezialbeläge	77
Mountain Move	116, 117
NAUTILUS	37
ONE Training Center	119
PERFECT	6
Polar	103
QualiCert	75
ratio	37
reAct	79
RÜCKEN THERAPIE CENTER by Dr. WOLFF	15
SAFS	8, 9, 47, 69
SCHWINN	37
Shark Fitness Company	13, 41
SIDEA	107
Soledor	25
SportsArt	13
StairMaster	37
star education	55
STAR TRAC	37
STOFFWECHSELKURschweiz	58
Technogym	1, 124
Ticos Systems	6
the fitness company Handels GesmbH	1, 124
TNL - The Next Level	99
Wattbike	15
WIPES	113
Woodway	89

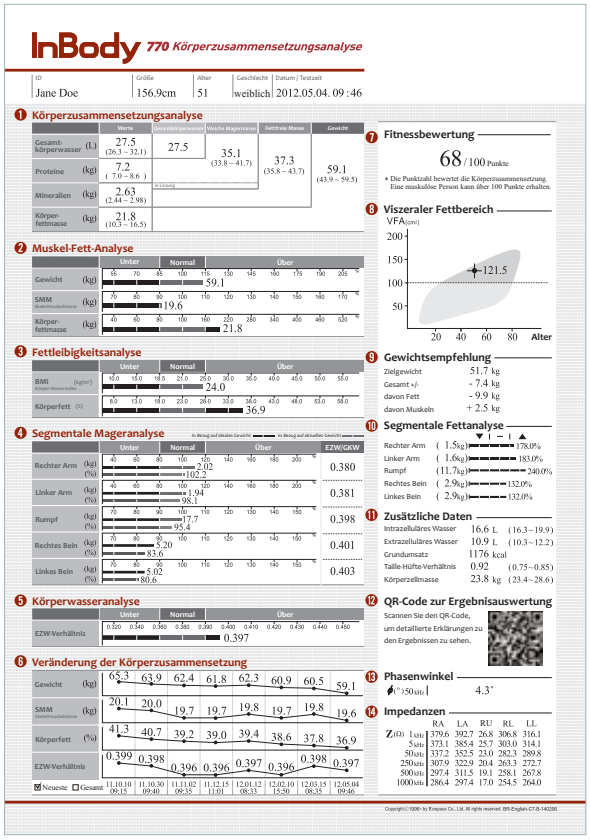
InBody
Erfolge werden sichtbar.

InBody misst da, wo andere schätzen

Gewinnen Sie neue Kunden!

- **Präzise Körper-Analyse in nur 1 Minute**
- **Trainingserfolge werden sichtbar**
- **Dysbalancen erkennen**
- **Professionelles Coaching durch übersichtliche Testauswertung**

Beispiel Testauswertung:



best4health

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

www.fitnesscompany.at

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

Freischaffende Korrespondenten:

Albrecht Karin
Berndt Patrick
Bredenkamp Andreas
Eifler Christoph, Prof. Dr.
Domitner Peter
Eigenmann Paul
Gärtner Harald
Gockel Henrik
Gottlob Axel Dr.
Huber Berny
Hubbert Detlef
Kieser Werner
Krempel Rolf, Dr.
Krempel Otti
Kuoni Jürg, Dr. med.
Jansen Roland
Lorenzetti Silvio Dr.
Meili Daniel Louis
Muench Hans
Paul Edy
Regli Peter
Rieger Thomas, Prof. Dr.
Spitko Roman
Schupp D. und JP.
Schweizer Ueli
Somaini Bertino Dr. med
Weinmann Anna
Wurpes Gottfried
Zimmermann Kaspar
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. 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
Nr. 181, September/Oktober 2019	24.06.2019	15.07.2019	1. Woche August 2019
Nr. 182, November/Dezember 2019	19.08.2019	16.09.2019	1. Woche Oktober 2019
Nr. 183, Januar/Februar 2020	21.10.2019	11.11.2019	1. Woche Dezember 2019

INKO EIWEISS
AKTION 2019
07.01.–09.03.
Active
PRO 80
PROTEIN SHAKE
Body Shake
for Boys 'n' Girls
GANZ GROSSES KINO AN IHRER THEKE!
Das neue inkospor Active PRO 80® Popcorn wird der Star unserer starken Erfolgsaktion. Profitieren Sie von unserem filmreifen Verkaufsförderungspaket und attraktiven Rabatten und lassen Sie es zum Jahresbeginn so richtig krachen.
Bestellen Sie direkt bei Ihrem INKO Aussendienstmitarbeiter oder telefonisch unter 061 935 95 55.
inkospor®
...erlebbar besser!
© INKO Sports AG, CH-4416 Bubendorf | www.inkospor.com

SHIFT TO REAL RIDING

SKILLBIKE™

SKILLBIKE™ ist das erste stationäre Indoor-Bike mit REAL GEAR SHIFT (Patent), das dank der MULTIDRIVE TECHNOLOGY™ (Patent) deine Fahrkünste bei echten Bergrennen und berühmten Rennstrecken herausfordert. Verbessere deine Geschwindigkeit, Kraft, Ausdauer und Beweglichkeit mit SKILLATHLETIC TRAINING: **technogym.com/skillbike**

Unterstützt Garmin, Strava und Zwift

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