FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

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

FITNESS TRIBUNE®

Nr. 179 | Mai / Juni 2019

star performance CONSULTING

INTERVIEW MIT FELIX ZIMMERMANN

FIBO-SPEZIAL

SONDERBEILAGE: ZUKUNFT DER EINZELSTUDIOS

fitnesstribune.com

▶ NEUE WEBSEITE | www.fitnesstribune.com

INTERVIEW FELIX ZIMMERMANN 16

INTERVIEW ACISO 28

Anzeige

Personal Trainer mit Qualität haben ein Siegel

QUALITÄTSSIEGEL SPTV

SPTV Schweizer Personal Trainer Verband

www.sptv.ch | info@sptv.ch

REPORTAGE MILON 32

AUTOSENSITIVES TRAINING 38

DIEzARENA 66

FIBO-SPEZIAL 114

Inhaltsverzeichnis

Editorial	15
Interview Felix Zimmermann	16
Advertorial Technogym Skillathletic	20
Austria News	22 | 48
Interview ACISO	28
Reportage milon	32
Andreas Bredenkamp Kolumne	34
RIMINIWELLNESS 2019	37
Fachartikel Autosensitives Training	38
Martial Arts News	40
Fitness News	42 | 58 | 76
Manpower News	44
SAFS News	46
Aufstiegskongress 2019	50
Reportage vitalwerk	52
Advertorial Precor	54
Roger Wespi Kolumne	56
Advertorial STAGES	60
Hans Muench International	62
Education News	64
Germany News	66
SPTV News	68
Wellness News	70 | 94
Fachartikel Stressmanagement	72
Ronald Jansen Functional News	74
Event News	78
Fachartikel Influencer	80
QualiCert News	82
Fachartikel Intensitätssteuerung über RPE-Skalen	84
Eric-Pi Zürcher Kolumne	86

Health News	88
Peter Regli Kolumne	90
Media News	92
Swiss News	96 | 105 | 108
Kommentar	98 | 106
Priska Hasler Kolumne	99
SFGV News	100
RIMINIWELLNESS 2019 in italiano	110
Advertorial Concept2	111
Svizzera italiana	112
Suisse romande	113
Edy Paul Kolumne	114
Advertorial FIBO-Spezial	116
Kleinanzeigen	126
Termine und Adressen	127
Inserentenverzeichnis	128
Impressum	130

Anzeige

Sportbeläge

aus elastischem Gummi

*Lose auslegbare Bahnen aus **Gummigranulat** und robuste Platten aus **vulkanisiertem Gummi** schützen Ihre Böden vor Beschädigung und Zerstörung.*

Prospekte und Preislisten unter: **www.sportbelag.eu**

SPEZIAL-BELÄGE
morgenroth

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

Unser Lieferprogramm:
Elastische Sportbeläge aus Gummi für Trainings-, Kurz- und Langhantelbereiche

MATRIX RIDE

Schöpfen Sie das volle Potenzial unserer Bikes aus und füllen Sie Ihre Kursräume mit begeisterten Teilnehmern. Unsere Matrix Ride Mastertrainer zeigen Ihnen, wie Sie klassisches Indoor Cycling mit individuellem, leistungsorientiertem Performance Training kombinieren. Matrix Ride ist ein komplettes Programm, das die innovativen Möglichkeiten der CX Bikes nutzt, damit Sie jedes einzelne Mitglied im Gruppentraining an sein persönliches Ziel bringen können.

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

MATRIX

FIBO GLOBAL FITNESS

HALLE 6 - C50 + E51

ERFOLG DURCH PRÄZISION

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.

MILON
BOOST

UNSERE LÖSUNGEN FÜR IHREN BEDARF

milon bietet Ihnen schlüssige Erfolgskonzepte mit System-lösungen, angepasst auf die individuellen Engpässe in Ihrer Einrichtung – Nutzen Sie noch heute die Beratungskompetenz unserer Experten.

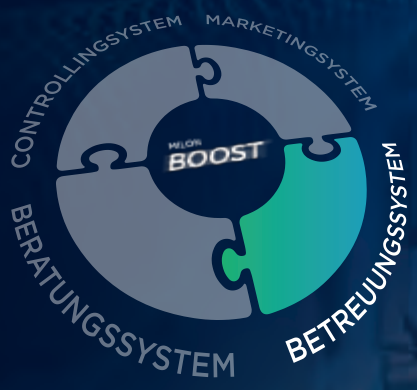
Mehr erfahren unter
milonboost.com

VEREINBAREN
SIE IHREN PERSÖNLICHEN
BERATUNGSTERMIN –

LARS HARMS
Country Manager Schweiz
& five Suisse

Mobil +41 79 173 10 24
www.milon.ch

FIBO GLOBAL FITNESS
HALLE 7 // STAND E37



WEITERE KRAFTGERÄTE DER Q-SERIE

Q ABDUCTOR

Q ADDUCTOR

Q BUTTERFLY

Q BUTTERFLY REVERSE

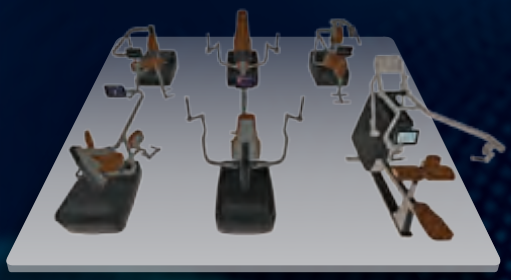
Q ROTATOR

milon

DIE MAXIMALE FREIHEIT ENTDECKEN!

Q free

Q FREE FÜR DIE FREIE TRAININGSFLÄCHE – NEUE ZIELGRUPPEN ERREICHEN



WOODWAY®

For The Long Run®

- 40 Jahre Entwicklungs-erfahrung
- Lange Garantien
- Geringe Ausfallzeiten

Unvergleich-liches Laufgefühl dank patentierter T-Lamellen-Technologie!

Halle 6 / C38

OFTEN REPLICATED. NEVER DUPLICATED!

Jetzt mit PROSMART Touch-Screen

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

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

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

Domitner GmbH, 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

SAFS CONVENTION

24. AUGUST 2019 LAKE SIDE ZÜRICH

FUNCTIONAL FITNESS, YOGA & LIFESTYLE AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Auf dich wartet ein spannendes Fitness Programm aus den neuesten Functional Fitness, Yoga und Lifestyle Trends. Nur die besten internationalen Fitness- Referenten werden dich an diesem Tag herausfordern und begeistern.

DEIN
TAG -
DEINE
PARTY
LAKE SIDE BBQ & AFTERWORK LOUNGE
Abgerundet wird das Event-Highlight im Herzen von Zürich mit einem Lake Side Barbecue, Live DJ, Live Acts, Überraschungen und vielen Möglichkeiten für spannende Gespräche und einen „Get together“ Austausch.
Egal ob du ein Fitness Profi bist, oder Fitness erst für dich entdeckst – Lass dich von der ersten Minute an begeistern und sichere dir rechtzeitig einen der begehrten Plätze.
Alle Infos und Buchung unter:
WWW.SAFSCONVENTION.CH
SAFS Albisriederstrasse 226, 8047 Zürich, Telefon +41 44 404 50 70, Fax +41 44 404 50 71, info@safs.com

Aufregend oder traditionell? Der beste Kompromiss ist kein Kompromiss.

Der neue Macan.

Ab sofort in Ihrem Porsche Zentrum Zürich.

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

Motorleistung New Macan: 180 kW (245 PS). Treibstoff-Normverbrauch: gesamt 8,1–7,9l/100 km. CO_2-Ausstoss: 185–181 g/km. CO_2-Mittelwert aller in der Schweiz angebotenen Fahrzeugmodelle: 133 g/km. Energieeffizienz-Kategorie: G

PORSCHE

Roger A. Gestach

10x Schweizermeister im Karate, 2x Europameister und Vize-Weltmeister im Team Shotokan, Träger des 3. Dan

In der Fitnessbranche seit 1993

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

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 drei Damenfitnesscentern

7 Jahre im Vorstand des SFGV

Gründer und langjähriger Geschäftsführer der ONE Training Center AG

info@fitnesstribune.com

Die einzige Konstante im Leben ist die Veränderung!

Es tut sich was in der Branche: Greinwalder & Partner wurde an die Migros verkauft. INLINE und Greinwalder werden nun zu einem Unternehmen verschmolzen, welches neu unter dem Namen ACISO firmiert. Lesen Sie in dieser Ausgabe, was die Verantwortlichen darüber zu berichten haben. Ferner kursierte das Gerücht, dass milon verkauft wurde. Und wie dies bei Gerüchten vielfach der Fall ist, entsprechen sie nicht oder nur teilweise der Wahrheit. Dazu gibt Mehrheitsgesellschafter Hubert Haupt, eine Stellungnahme ab.

Als Andreas Bredenkamp in der FITNESS TRIBUNE Nr. 172 (Ausgabe März / April 2018) erstmals eine Kolumne zum Thema „Können Einzelstudios zukünftig überleben" schrieb, hat dieser Artikel hohe Wellen geschlagen. Daraus sind insgesamt sechs spannende Artikel und zwei Zusatzartikel mit dem Namen „Die Zukunft der Fitnessbranche" entstanden. In dieser Ausgabe finden Sie nun sämtliche Artikel zu dieser spannenden Thematik zusammengefasst als Sonderdruck beigelegt.

Einer der grössten Branchenevents, die FIBO, steht kurz bevor. Die wichtigsten News und welche Anbieter Sie unbedingt auf der Messe besuchen sollten, finden Sie im hinteren Teil unseres Magazins.

Die Vorstände des SFGV und BGB laden gemeinsam zum grossen Schweizer BranchenTag ein. Dieser findet am Samstag, 18. Mai in Bern statt. Alle Infos dazu und wieso Sie diesen Tag auf keinen Fall verpassen sollten, exklusiv für Sie in der FITNESS TRIBUNE.

Der junge Mann auf der Titelseite ist Felix Zimmermann. Ein Game Changer der mit seiner Firma starperformance ein sehr spannendes Produkt anbietet. Und kennen Sie Autosensitives Training? Ist dies vielleicht das Training der Zukunft? Beurteilen Sie selbst.

Viel Spass beim Lesen!

Herzlichst, Ihr

Roger Gestach

Das effizienteste Tool zur Kundengewinnung und –bindung in der Fitnessbranche: Blicken Sie durch die Augen Ihrer Kunden und schaffen Sie Erlebnisse – denn nur der Kunde entscheidet!

starperformance versteht sich als Gesundheits- und Dienstleistungsspezialist mit dem Anspruch, die Leistungsfähigkeit von Unternehmen nachhaltig zu steigern. Durch die Optimierung entscheidender Erfolgsfaktoren schafft die Firma die Basis für den Erfolg.

Felix Zimmermann berät mit seiner Firma Fitnesscenter in der Optimierung ihrer Servicequalität und etabliert unter dem Namen QualiServ ein neues Qualitätslabel für Gesundheits-, Fitness- und Wellnessanlagen auf den deutschsprachigen Fitnessmärkten. Zentraler Bestandteil ist der Einsatz von Mystery Shopping, was ein realistisches Abbild der Kundensicht ermöglicht, um diese besser zu verstehen und somit langfristig an das Unternehmen zu binden. starperformance leistet somit einen entscheidenden Beitrag zur Verbesserung des vom Kunden wahrgenommenen Preis-Leistungs-Verhältnisses und damit der Steigerung von Conversion-Rate und Mitgliederbindung.

Was ist eigentlich Servicequalität? Und was hat es mit QualiServ genauer auf sich? Diese und weitere Fragen hat Roger Gestach an Felix Zimmermann, Geschäftsführer von starperformance Consulting, gestellt.

RG: Felix, Du bist der Kopf von starperformance. Seit wann gibt es starperformance und welchen Hintergrund bringst Du mit?

FZ: Die Firma starperformance Consulting wurde im Jahr 2016 gegründet und ist seither auf dem Schweizer Fitness- und Gesundheitsmarkt sowie seit Beginn des Jahres 2019 auch auf dem deutschen Markt aktiv. Mit derzeit zwei Standorten in Möhlin (AG) und in Basel (BS) sind wir schweizweit tätig und haben dank der Grenznähe zu Deutschland eine gute Anbindung.

Meine Laufbahn in der Fitnessbranche begann vor über zwölf Jahren als Mitglied in einem Fitnessstudio mit dem Ziel, meine Rückenschmerzen beim wettkampfmässigen Mountainbiking und Skifahren in den Griff zu bekommen. Mit einem gestärkten Rücken und zunehmender Begeisterung für das ausgleichende Muskeltraining trat ich nur wenige Monate später meine erste Stelle als Rezeptionist an, um mir unter anderem im darauffolgenden Jahr das Studium der Sportwissenschaften an der Universität Basel finanzieren zu können. Durch das im Verlauf des Studiums erlangte Fachwissen kam wenig später die Tätigkeit als Fitnesstrainer hinzu und mit zunehmender Erfahrung auch das Abhalten von Group Training-Lektionen sowie Per-

sonal Trainings. Unmittelbar nach dem Abschluss startete ich als Bereichsleiter und später als Clubmanager, Ausbilder sowie Geschäftsführer. Nach der Gründung von starperformance im Jahr 2016 habe ich das Masterstudium „Business Administration" angehängt. Auf meiner Reise nahm ich die verschiedensten Blickwinkel auf das Fitnesscenter als Betrieb mit, was wertvolle Erkenntnisse brachte, speziell im Umgang mit Interessenten und Mitgliedern. Interessant dabei war die Beobachtung des Umgangs mit dem Kunden innerhalb der verschiedenen Unternehmensbereiche, die Vorgehensweise bei der Analyse der Kundenbedürfnisse sowie deren Umsetzung im Tagesgeschäft. Am Ende des Tages hängt der Erfolg in jedem Segment der Fitnessbranche vom Kunden ab.

RG: Was kann man sich konkret unter Servicequalität vorstellen und welche Vorteile bringt eine Verbesserung in diesem Bereich?

FZ: Da in der Literatur keine allgemein gültige Definition von Servicequalität existiert, wage ich eine vereinfachte Annäherung: Servicequalität beschreibt die Leistungsfähigkeit, der in Abhängigkeit der Kundenerwartungen stehenden Service-Bestandteile einer Unternehmensleistung, zur Steigerung des Wertes dieser Unternehmensleistung. Festzuhalten ist hier, dass der Fokus auf den Bestandteilen des Services selbst und nicht auf die eigentliche Kern-Dienstleistung gerichtet ist. Nehmen wir hierfür das Beispiel der Erstellung eines Trainingsplans aus dem Tagesgeschäft: Hier ist es für den Kunden meist schwierig, die erbrachte Kern-Dienstleistung, also die Erstellung des Trainingsplans selbst, fachkundig und detailliert zu beurteilen, da der Kunde schliesslich nicht über das entsprechende Wissen verfügt. Daher misst der Kunde die Leistung an den ihm bekannten Details aus bereits bezogenen vergleichbaren Dienstleistungen. Somit würde eine mangelhafte Instruktion der Brustpresse zunächst weniger stark ins Gewicht fallen, da diese womöglich unbemerkt bleibt, als die falsche Ansprache des Kunden, das Vergessen seines Namens, das Missachten seiner Wünsche oder die Verspätung des Trainers zum vereinbarten Termin. Die Enttäuschungen über die beschriebenen Bestandteile des Services können sich bewusst oder unbewusst negativ auf die erbrachte Gesamtleistung eines Fitnesscenters auswirken. Eine hohe Servicequalität beeinflusst die Wahrnehmung der erbrachten Leistungen des Fitnesscenters positiv und steigert den vom Kunden wahrgenommen Nutzen unabhängig der Kern-Dienstleistung. Somit kann ein als besser empfundenes Preis-Leistungs-Verhältnis beim Endverbraucher erzeugt werden, was sich wiederum günstig auf die Zufriedenheit und folglich positiv auf Kaufentscheidungen sowie die Bindung der Mitglieder (Loyalität) auswirkt. Da die Beziehungen zu den Kunden bzw. den Mitgliedern in der Fitnessbranche besonders intensiv und wichtig sind, spielt die Servicequalität hier eine entscheidende Rolle und übt einen beträchtlichen Einfluss auf den ökonomischen Erfolg aus, besonders in wettbewerbsintensiven Märkten.

RG: Wie kann man sich ein „Mystery Shopping" konkret vorstellen?

FZ: Das Mystery-Shopping ist mitunter die wichtigste Methode zur objektiven, kundenorientierten Qualitätsmessung, da nur hier in einer authentischen und realen Situation eine Bewertung aus Kundensicht selbst vorgenommen werden kann. Durch den Einsatz speziell ausgewählter und geschulter Testpersonen (Mystery-Shopper), die verdeckt als "normale" Kunden Beratungs- und Kaufsituationen wahrnehmen und diese aufgrund bestimmter Kriterien bewerten, erhalten wir ein Abbild der vorherrschenden Servicequalität eines Fitnesscenters. Somit können nebenbei auch von der Geschäftsleitung vorgegebene Standards überprüft werden, sowie Informationen über relevante Mitbewerber zum eigenen Wettbewerbsvorteil eingeholt werden (siehe Benchmarking). Bei starperformance führen unsere Testkäufer neben Telefonanrufen auch Walk-ins sowie Probetrainings-, Beratungs- und Verkaufsgespräche als Mystery Shoppings durch.

RG: Können das die Fitnesscenter nicht auch selbst machen? Für was brauchen sie starperformance?

FZ: Der Vorteil einer externen Beurteilung ergibt sich aus vielerlei Hinsicht. ▶

Abb. 1: "Die im CHECK geprüften Erfolgsfaktoren eines Fitnesscenters"

Zum einen verfügen wir über sogenannte Benchmarks, d. h. wir ziehen aufgrund unserer zahlreichen Begehungen und Mystery Shoppings die besten Fitnesscenter des entsprechenden Segments als Massstab heran. Da die Bewertung weitestgehend objektiv anhand eines Credit-Point-Bewertungsverfahrens abläuft, bestehen hier interessante Vergleichsmöglichkeiten. Die Beurteilung erfolgt also neben den erfolgreichsten „Best-Practice Beispielen" der Segmente der Branche nicht nur aufgrund definierter Idealzustände aus der Fachliteratur, sondern gleichermassen aufgrund realistischer Ist-Zustände aus der Praxis. Weiterhin setzen wir ausschliesslich geschulte und erfahrene Mystery Shopper ein, welche branchenspezifische Gegebenheiten sowie Details verstehen und erkennen können. Dabei ist es für den Testkäufer essentiell, stets unerkannt und verdeckt zu bleiben. Dies ist ein entscheidender Faktor, um die Qualität der erhobenen Daten zu sichern. Ein weiterer Vorteil besteht in der Bewertung aus externer Sicht, da die Bewertung völlig unvoreingenommen und weitestgehend objektiv erfolgt. Die aus der Routine des Alltags heraus resultierende Betriebsblindheit ist, neben unserem grossen Erfahrungsschatz aus zahlreichen Centerchecks, mit einer der Hauptgründe, warum wir gerne als externe Tester zu Rate gezogen werden. Grundsätzlich berücksichtigen wir bei den Testings die Zeitpunkte der entsprechenden Auslastung einer Anlage. Gemeinsam in Absprache mit der Studioleitung werden die genauen Zeitpunkte der Testbesuche festgelegt, um die Performance des Centers zu Zeiten unterschiedlicher Auslastung zu prüfen.

RG: Welche Leistungen bietet starperformance konkret an und für welche Center sind diese geeignet?

FZ: Das Kernprodukt unseres Portfolios ist der **CHECK**. Hier wird das gesamte Fitnesscenter aus der Perspektive des Kunden im Sinne einer IST-Zustandsanalyse auf Herz und Nieren mit über 130 Items geprüft. Unsere Testkäufer durchlaufen die gesamte „Customer Journey" vom Erstkontakt bis hin zum Verkaufsgespräch und dem Abschluss der Mitgliedschaft. Darüber hinaus wird das After Sales-Angebot inkl. Betreuungssystem sowie die Infrastruktur anhand segmenttypischer Standards evaluiert. Neben dem Service-Erlebnis werden gezielt alle Schnittpunkte sowohl mit dem Interessenten als auch dem bereits bestehenden Mitglied getestet und anhand unseres Bewertungssystems geprüft. Als Ergebnis erhält man die, je nach Erfolgsfaktor erreichte Servicequalität sowie das noch vorhandene Potential, welches durch den CHECK nutzbar gemacht wird und umgehend verbessert werden kann. In einem persönlichen Gespräch werden alle Ergebnisse erklärt und besprochen sowie konkrete Optimierungsstrategien der bestehenden Potentiale abgeleitet.

Das **BENCHMARKING** ist das zweite Element und bietet, aufbauend auf dem CHECK die Möglichkeit, sich im eigenen Marktgebiet einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Dies erreichen wir durch gezielte Mystery Shoppings bei relevanten Mitbewerbern des entsprechenden Marktgebietes. Durch Vergleiche der eigenen Daten mit denen bei Wettbewerbern erhobenen Daten, können Stärken und Schwächen identifiziert und gezielt nutzbar gemacht werden, um sich erfolgreich positionieren zu können. Bei dieser Konkurrenzanalyse erheben wir ausschliesslich Daten und Informationen, welche dem Kunden mit dem blossen Auge zugänglich sind. Das Center unseres Klienten erhält darüber hinaus einen Marktgebietsschutz und somit die Exklusivität für das BENCHMARKING in seinem Marktgebiet.

„Das Wissen um die eigenen Stärken und die vermeintlichen Schwachstellen der Konkurrenz kann im hart umkämpften Marktgebiet spätestens im Verkaufsgespräch match-entscheidend sein."

Das dritte Element nennt sich **INDIVIDUAL** und bietet kundenspezifische sowie individuelle Pakete zur optimalen Nutzung der evaluierten Potentiale aus CHECK und BENCHMARKING. Aufgrund der Ergebnisse aus sämtlichen Mystery Shoppings und Analysen werden stets auf die Situation des Centers zugeschnittene Workshops, Schulungen sowie Strategiepläne in enger Zusammenarbeit mit der Studioleitung entwickelt. So kann der bestmöglichste Mehrwert für das Center erreicht werden, um nachhaltige Ergebnisse zu erzielen.

Grundsätzlich profitiert jedes Fitnesscenter von diesem Leistungsportfolio, wenn es darum geht, die Qualität und die Soft-Skills der Mitarbeiter sowie die Loyalität der Mitglieder zu maximieren und sich in besonders hart umkämpften Marktgebieten durchzusetzen.

RG: Der besagte CHECK ist ja ganz schön umfangreich und sicherlich mit hohen Kosten verbunden, oder?

FZ: Die Kosten sind natürlich relativ und stehen, wie bei einer Fitnessmitgliedschaft auch, immer im Verhältnis zum Nutzen. Mit dem CHECK bieten wir ein umfangreiches Tool, mit dem das Center sofort arbeiten kann und ein ganzheitliches sowie realistisches Bild seiner Performance am Kunden erhält. Mit diesem Wissen um die eigenen Stärken und dem verbleibenden Potential, welches erklärt und aufgeschlüsselt wird, ergibt sich ein enormer

Mehrwert, der sich ökonomisch messbar auswirken kann und die Investition in kürzester Zeit amortisiert.

„Neben den unzähligen teuren Investitionen, die ein Fitnesscenter pro Jahr tätigt, ist die Optimierung der Servicequalität die mit Abstand kostengünstigste, effektivste und nachhaltigste Methode, um Mitglieder zu halten und neue zu gewinnen."

RG: Nun gibt es ja bereits Zertifizierungsinstitute wie beispielsweise QualiCert als Marktführer in der Schweiz, die Center bereits nach speziellen Kriterien überprüfen. Steht starperformance damit in direkter Konkurrenz?

FZ: Nein, im Gegenteil: Unser Portfolio ist als komplementär zu allen Zertifizierungsleistungen von QualiCert zu verstehen. Während sich die bereits existierenden Normen wie beispielweise Qualitop, Sicherheitsnorm FitSafe oder die Deutsche Norm DIN 33961 für an der Qualität der Rahmenbedingungen und Sicherheitsstandards orientieren, liegt der Fokus von starperformance rein auf dem Kundenerlebnis und den Soft-Skills der Mitarbeiter. Weiterführend wäre auch hier eine eigene Norm sinnvoll, aber dazu später mehr.

RG: Das Thema der Wettbewerbsdifferenzierung ist ja nun nichts Neues mehr und viele Unternehmen versuchen die für sich richtige Positionierung zu finden, um sich von Mitbewerbern abzuheben. Inwiefern leistet starperformance da einen Beitrag, sodass sich Fitnesscenter zukünftig stärker von anderen Wettbewerbern abheben können?

FZ: Um sich angesichts der fortschreitenden Marktentwicklung und der vorherrschenden Verdrängung im Wettbewerb zu behaupten, bedarf es neben der stetigen Weiterentwicklung und Optimierung des Angebots vor allem der Steigerung der Qualität, um die ebenfalls steigenden Kundenerwartungen zu befriedigen. In einer Zeit, in der Mitglieder regelrecht abgeworben werden und regelmässige Fluktuationen hin zu anderen Centern mit einem vermeintlich besseren Preis-Leistungs-Verhältnis zu verzeichnen sind, bedarf es dem Aufbau einer starken Kundenbeziehung, um die Loyalität der Mitglieder und die Bindung an das eigene Center auch zukünftig gewährleisten zu können.

Genau hier setzen wir bei starperformance an und werden noch im aktuellen Jahr die QualiServ-Norm herausbringen. Diese dient dem Endverbraucher als Orientierung bei der Suche nach einem Fitnesscenter, welches die persönlichen Erwartungen und Bedürfnisse vollständig erfüllt. Fitnesscenter, welche das QualiServ-Label tragen, können sich somit direkt von Mitbewerbern abheben.

RG: Für welche Fitnesscenter soll diese neue Norm gelten? Kann sich jedes Center mit der Norm für Servicequalität zertifizieren lassen?

FZ: Grundsätzlich wird es keine generellen Einschränkungen geben. Wie bereits beschrieben, können sowohl Premium-Anlagen als auch Discounter Qualität bieten, da Qualität immer im Ermessen des Kunden liegt.

RG: Wie weiss man in dieser Thematik, was richtig und was falsch ist beziehungsweise welche Kriterien wichtig sind und geprüft werden sollen und welche nicht? Ist das nicht etwas willkürlich?

FZ: Würde man die Kriterien der neuen Norm lediglich auf Annahmen und Erfahrungen stützen, wäre dies tatsächlich eher als willkürlich anstatt faktisch zu bezeichnen. Daher wird zu diesem Zweck derzeit eine länderübergreifende Untersuchung durchgeführt, in welcher eine grosse Anzahl an Endverbrauchern aus den verschiedenen Segmenten zu ihren Präferenzen und Erwartungen befragt werden, um später marktspezifisch-relevante Kriterien ableiten zu können. Diesbezüglich bestehen unterschiedliche Einstellungen der entsprechenden Kundensegmente, welche von der aktuellen Marktentwicklung wechselseitig beeinflusst werden. Dies unterstreicht die Relevanz einer wissenschaftlichen Untersuchung, um realistische Kriterien ableiten zu können.

RG: Der Name „QualiServ" ist nun aber doch sehr stark an die Firma „QualiCert" angelehnt, ist das Absicht?

FZ: Die neue QualiServ-Norm werden wir nach den Regeln der Normung entwickeln und erarbeiten. Dabei sind wir sehr glücklich darüber, auch auf die beratende Unterstützung von QualiCert, dem weltweiten Marktführer im Bereich der Normierung und Zertifizierung von Fitnesscentern, zählen zu dürfen. Dieses Know-how und die Erfahrung von QualiCert bilden zusammen mit dem Wissen und den Forschungsgrundlagen von starperformance eine optimale Kombination.

RG: Wann darf man mit den ersten QualiServ-Zertifizierungen rechnen?

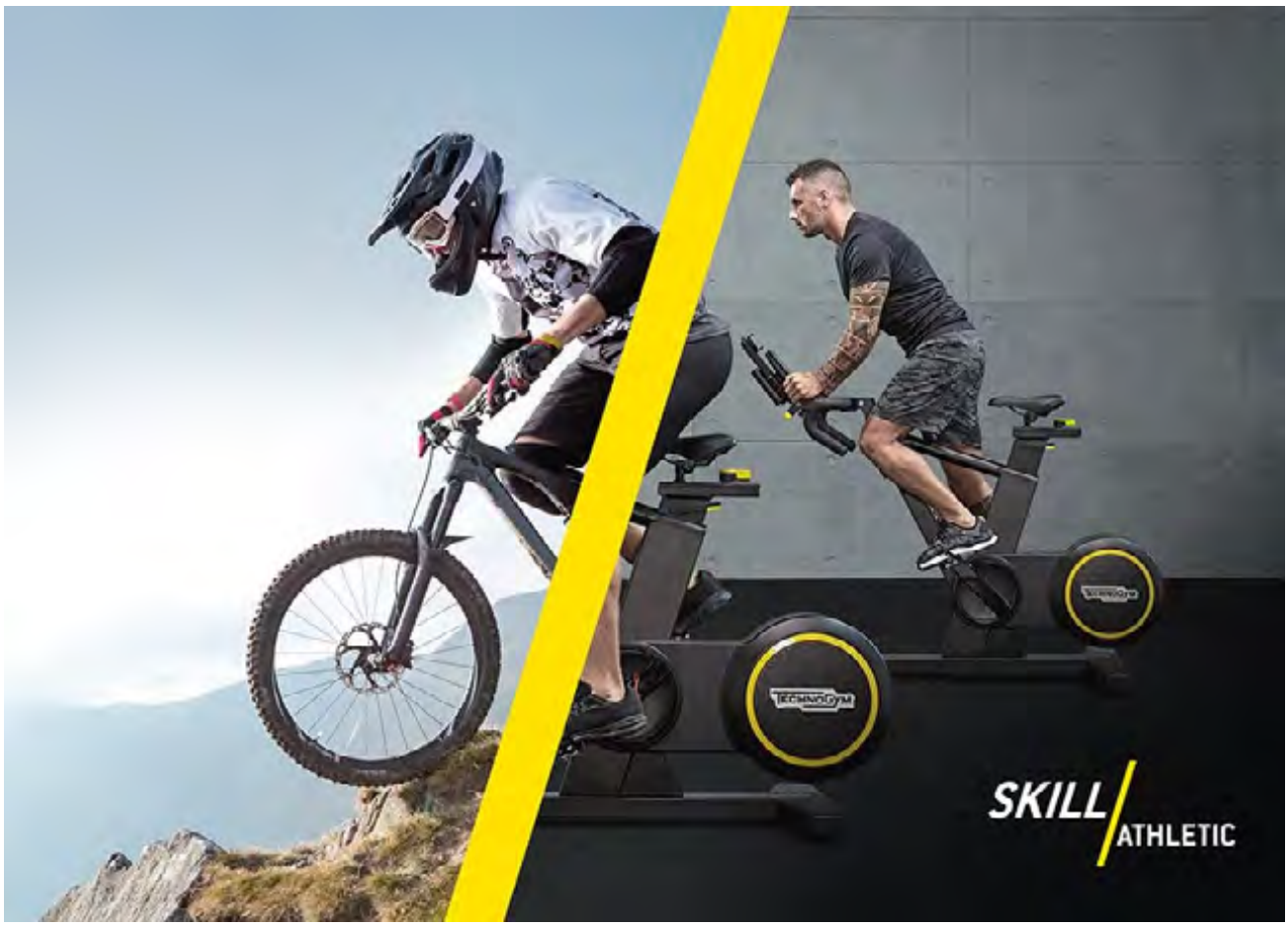
FZ: Der Marktstart der neuen QualiServ-Norm ist auf Ende des aktuellen Jahres geplant. Derzeit findet bereits ein regelmässiger Austausch mit entsprechen Betrieben statt, damit das neue Label rechtzeitig zum Jahresstart 2020 verfügbar ist.

RG: Gibt es starperformance nur in der Schweiz oder werden sämtliche Leistungen im gesamten deutschsprachigen Raum angeboten?

FZ: Derzeit bieten wir unsere Leistungen in der Schweiz und Deutschland an, werden aber auch auf dem Markt in Österreich aktiv werden. Die geplante QualiServ-Norm wird es dann voraussichtlich in allen drei Ländern geben.
www.starperformance-consulting.com ■

QUALISERV
First Class Service Experience

Skillathletic – Die neue Art des Trainings



Skillathletic Training. Zwei Wörter. 21 Buchstaben. Vor allem aber eine völlig neue Dimension des Trainings. Entwickelt von Technogym, der weltweit führenden Marke für Fitness und Wellness, im hauseigenen Scientific Research Lab in Zusammenarbeit mit den besten Athletinnen und Athleten, den namhaftesten Trainern und Sportwissenschaftlern und den erfolgreichsten Teams der Welt. Getestet unter härtesten Bedingungen. Empfohlen von Olympiasiegern und Weltmeistern.

„Training muss für mich eine Challenge sein. Ich schaue jeden Tag aufs Neue, was Körper und Geist hergeben, um dann im Training das Maximum rauszuholen", schwört der Ausnahme-Athlet Marcel Hirscher, der vielleicht beste Skifahrer aller Zeiten, seit seiner ersten Trainingseinheit auf der Skillmill auf die ganzheitliche Trainingsmethode für alle Energiesysteme des Körpers. „Mit der Vielzahl an Möglichkeiten ist es das perfekte Tool, um ans Limit zu gehen."

Heute sind auch Skillrow, Skillrun und Skillbike aus dem Workout des siebenfachen Gesamt-Weltcupsiegers nicht mehr wegzudenken. „Mit einem Sled oder Parachute Training auf dem Skillrun kann ich meine Grenzen ständig neu verschieben. Kraft, Beweglichkeit, Geschwindigkeit und Ausdauer — mit dem Skillathletic Training werden alle Bereiche abgedeckt, und das in verschiedenen Schwierigkeitsgraden."

Das Feedback des Ski-Superstars fliesst direkt in die Weiterentwicklung der Produkte. „Marcel Hirscher verkörpert unser Motto, Champions train with Technogym' perfekt. Aber Skillathletic Training ist nicht nur perfekt für die Bedürfnisse von Spitzensportlern, es wurde auch für all jene entwickelt, die Herausforderungen lieben und ihre sportliche Leistung stetig verbessern wollen", weiss Gottfried Wurpes, CEO von the fitness company und seit mehr als 25 Jahren Technogym-Markenbotschafter um die Vorzüge dieser revolutionären Art des Trainings.

Auch Julian Eberhard setzt auf die Produkte der SKILL LINE. Vor allem das Skillbike, im Vorjahr auf der FIBO in Köln der Weltöffentlichkeit präsentiert, begeistert den Weltklasse-Biathleten mit seiner Vielseitigkeit. „Ich habe in meiner Karriere schon viele Stunden im Sattel verbracht, aber nie zuvor war es möglich, mit einem Indoor-Bike alle Trainingsbereiche von Cardio über Kraft bis hin zu Funktionstraining abzudecken." Dominik Landertinger mag die Vergleichsmöglichkeiten mit seinen Teamkollegen. „Wir sind ja alle Rennpferde und da macht es natürlich doppelt Spass, wenn man auch ins Training den einen oder anderen Wettkampf einbauen kann."

Skillrow, das erste vollvernetzte Indoor-Rudergerät, ist einer der Hauptdarsteller bei der FISA Ruder-Weltmeisterschaft in Linz-Ottensheim im Sommer. Mit der Skillathletic Class gibt es die Möglichkeit für ein hochintensives Zirkeltraining — entweder alleine oder in der Gruppe. Und Skillrun, mit seiner einzigartigen Multidrive-Technologie, übertrifft selbst die abenteuerlichsten Erwartungen an ein Laufband.

Ganz neu sind die Skilltools, ein komplettes Kit von Fitnessgeräten, die alle Arten von Übungen unterstützen und verfeinern sollen. „Die Skilltools können in jeder Phase des Trainings eingesetzt werden, vom Aufwärmen bis zum Abkühlen. Sie bieten ein breites Spektrum für Mobilität, Stabilität, Kraft und Reaktivität", weiss Anna Veith.

Mit der Mywellness-Plattform von Techngym können die Benutzer ihre Skillathletic-Experience völlig personalisieren — vom Trainingsprogramm über die Daten und Inhalte. Zehn Millionen Nutzer können nicht irren. Und wann startest Du Dein erstes Skillathletic-Training?

Let's Move For a Better World: „Gemeinsam sind wir stärker"

Zum sechsten Mal in Folge fand in diesem Jahr „Let's Move For a Better World" statt. Das Motto der globalen Kampagne von Technogym lautete einmal mehr: MOVEs sammeln, um Bewusstsein für einen gesünderen Lebensstil zu schaffen.

In Österreich beteiligten sich in diesem Jahr 31 Fitness-Einrichtungen, vier mehr als noch 2018. „Begeisterung und Interesse an der Kampagne werden immer grösser — der Weg stimmt also. Der sitzende Lebensstil und der damit verbundene Bewegungsmangel in der Gesellschaft sind weiterhin problematisch, wir haben wieder ein Zeichen gesetzt", sagt Gottfried Wurpes, CEO von the fitness company und seit über 25 Jahren Technogym-Repräsentant in Österreich.

Auch zahlreiche rot-weiss-rote Sport-Grössen waren erneut dabei. Für Ski-Star Marcel Hirscher war die Teilnahme Ehrensache. „Sport und Bewegung sind für mich seit meiner Kindheit ein wesentlicher Bestandteil meines Lebens. Dass ich nun meine Lieblingsbeschäftigung als Beruf ausüben kann, ist für mich die grösste Belohnung", so der Doppel-Olympiasieger. „Bewegung ist Leben, das weiss ich nicht nur aus meiner Erfahrung als Sportler. Wenn die sportliche Betätigung Spass macht, bleibt man motiviert und als angenehmer Nebeneffekt fit, belastbar und gesund."

Technogym hat die Kampagne 2014 ins Leben gerufen, seither entwickelte sich „Let's Move For a Better World" zu einem globalen Phänomen. Ziel war es, das Problem von Bewegungsmangel und die Förderung körperlicher Aktivität auf motivierende und inspirierende Art und Weise in das Bewusstsein der Bevölkerung zu rufen und gegen Übergewicht anzukämpfen. Jahr für Jahr wurde das Interesse grösser, Rekorde geknackt und Bestmarken aufgestellt.

Biathlet Julian Eberhard freut sich, einen Beitrag leisten zu können: „Es macht mich stolz, dass ich für dieses wichtige Thema als Schirmherr kämpfen kann. Wir alle müssen mehr Bewusstsein für Bewegung und Gesundheit schaffen."

Fitness-Einrichtungen auf der ganzen Welt sammelten einmal mehr sogenannte MOVEs — die von Technogym eingeführte Einheit, um Bewegung zu messen — um die Kampagne zu unterstützen. An den Technogym-Geräten in den teilnehmenden Fitnessclubs wurden mittels mywellness key, der wiederum mit der mywellness cloud von Technogym verbunden ist, die Bewegungen der Trainierenden gesammelt und gezählt.

In diesem Jahr war die Teilnahme noch leichter zugänglich. Erstmals musste man nicht mehr direkt in einem Fitnessclub sein, um MOVEs zu sammeln — auch im Freien konnte durch Bewegungen wie Laufen oder Kraftübungen beigetragen werden.

Das ÖFB-Nationalteam sammelte ebenfalls fleissig MOVEs. Teamchef Franco Foda: „Let's Move For a Better World ist eine tolle Kampagne, die wir gerne unterstützen. Bewegung ist wichtig — nicht nur für Sportler, sondern für jedermann."

Auch die soziale Komponente spielt bei „Let's Move For a Better World" stets eine wichtige Rolle. Unter dem Hashtag #LetsMoveForABetterWorld teilten auch in diesem Jahr hunderttausende Menschen weltweit ihre Fortschritte und motivierten sich gegenseitig. Das Motto: „Gemeinsam sind wir stärker!"

Teilnehmende Fitnesseinrichtungen in Österreich:

Wien
Bodystyle, Breite Gasse 7, 1070 Wien
S.C. Hakoah, Simon-Wiesenthal-Gasse 3, 1020 Wien
Clever Fit Wien Mariahilf, Mariahilferstrasse 71, 1060 Wien
Clever Fit Wien Simmering, Etrichstrasse 23, 1110 Wien

Niederösterreich
Top & Fit Bad Vöslau, Industriestrasse 12, 2540 Bad Vöslau

Oberösterreich
Fit Fabrik Plus Regau, Betriebsstrasse 15, 4844 Regau
Fit Fabrik Plus Schalchen, Neudorf 43, 5231 Schalchen
Fit Fabrik Plus Braunau, Erlachweg 3, 5280 Braunau
mediFIT Thalheim, Poschlstrasse 2, 4600 Thalheim
mediFIT Wels, Grieskirchnerstrasse 49, 4600 Wels
mediFIT Grieskirchen, Trattnach Arkade 1, 4710 Grieskirchen
Fit for Life Vorchdorf, Schlossplatz 12, 4655 Vorchdorf
Fit for Life Gmunden, Druckereistrasse 30, 4810 Gmunden
Fitnesscenter Waizenkirchen, Weidenholz 4, 4730 Waizenkirchen
Feel Well, Schillerpark, 4020 Linz
Feel Well, Salzburger Strasse 205, 4020 Linz
Clever Fit Steyr, Haager Strasse 46, 4400 Steyr
Clever Fit Wels, Herrengasse 2, 4600 Wels

Salzburg
Hotel — Sporthotel Wagrain, Hofmark 9, 5602 Wagrain

Steiermark
Fitter Hirsch, Sebersdorf 330, 8272 Sebersdorf
moreFIT Gleisdorf, Stadionstrasse 2, 8200 Gleisdorf
Injoy Graz Nord, Wiener Strasse 343, 8051 Graz
InjoyMED Graz Süd, Triester Strasse 391, 8055 Graz
3d fitness Club Graz, Waltendorfer Hauptstrasse 3, 8010

Graz
Physiosports Eibiswald, Eibiswald 241, 8552 Eibiswald

Kärnten
The Coach Gym GmbH, Waagplatz 7, 9020 Klagenfurt
Injoy Villach, St. Magdalenastrasse 29, 9500 Villach

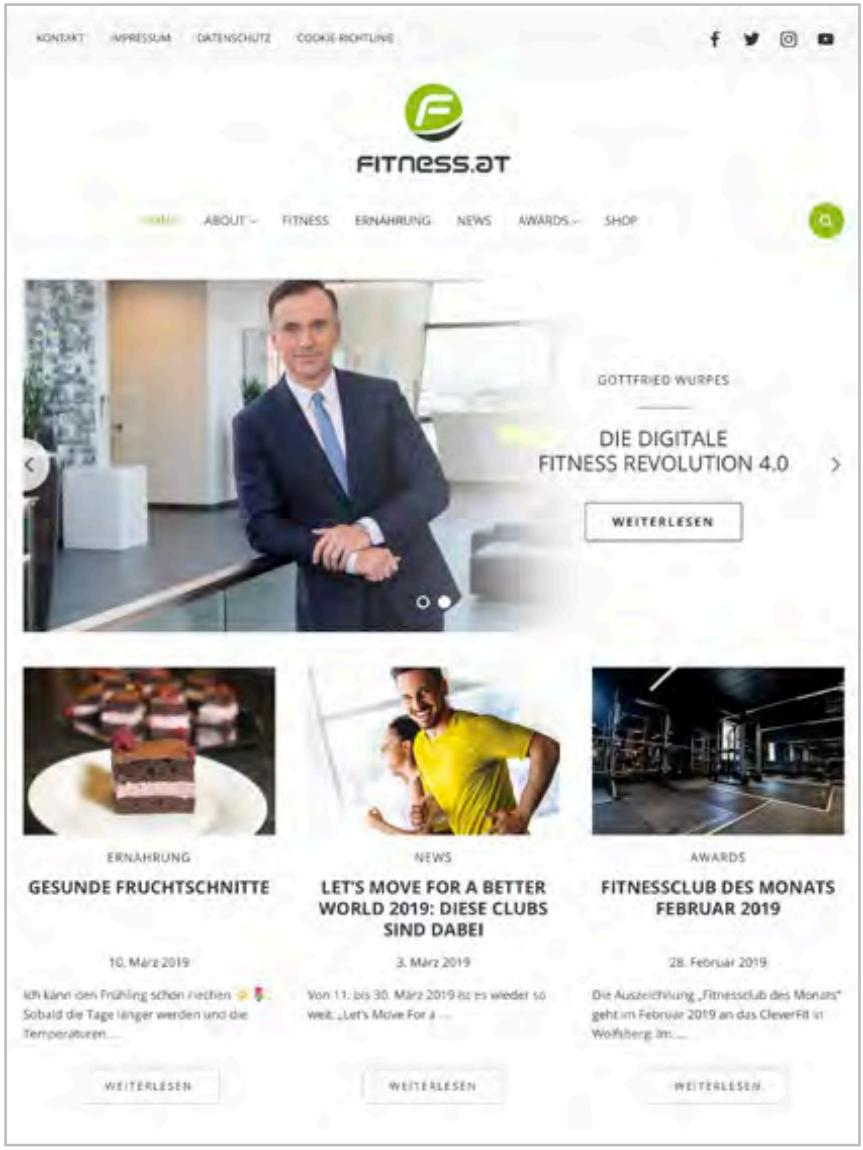
Tirol
Aktivwelt Tirol, St. Margarethen 154e, 6200 Buch bei Jenbach
Well & Fitcenter Shape, Zillerlände 490, 6290 Mayrhofen

Vorarlberg
Fitpark Nenzing+Feldkirch, Eugen-Getznerstrasse 7, 6710

Nenzing
Home of Balance, Messestrasse 1, 6850 Dornbirn
Peter Branner, Alemannenstrasse 21, 6830 Rankweil

LET'S MOVE
FOR A BETTER WORLD
Active
Balance

Der Online-Hotspot für Fitness, Wellness und Gesundheit



Internet und soziale Medien sind aus der heutigen Zeit nicht mehr wegzudenken. Jede Branche hat ihre Top-Plattformen, die zumeist nützliche Informationen, Spass und Austausch bieten. Für Sportbegeisterte, Fitness-Liebhaber und Bewegungsfreudige ist der „place to be" fitness.at.

Zu Beginn des neuen Jahrtausends ging die Homepage online, mit fachlichem Content rund um die Themen Fitness, Wellness, Ernährung und Gesundheit. Die Seite dient seit Beginn als Netzwerk vieler Ausbildungsinstitute, zusätzlich werden Auszeichnungen und Empfehlungen für Fitnessclubs vergeben, nützliche Tipps in Sachen Bewegung gegeben. Blogs von Fitness-Experten wie Gottfried Wurpes, CEO von the fitness company, sind Grund für mehrere tausende User, die Page täglich anzusteuern.

Inzwischen hat sich fitness.at zum nationalen Aushängeschild in Sachen Fitness und Gesundheit entwickelt. Die Community auf Facebook zählt stolze 192'000 Fans, auf Instagram sind es über 12'500 Follower. UserInnen können nach Lust und Laune kommentieren, liken und teilen — und sich über die neuesten Trends in Sachen Ernährung, Gesundheit und Sport informieren.

Auf den sozialen Netzwerken steht dabei neben den klassischen Angeboten wie die monatlichen Awards („Fitnessclub des Monats"), Blogs oder News das Thema Ernährung im Vordergrund. Tolle Rezept-Ideen, die dank Anleitung einfach nachzumachen sind, kommen bei Jung und Alt gut an. Seien es zuckerfreie Schokoriegel, Low-Carb-Waffeln oder Dinkel-Apfelkuchen — leckere Rezepte werden gesund gekocht.

In der Community kommen die Koch-Vorschläge sehr gut an. „Sieht super aus" und „Das muss ich unbedingt nachkochen!" ist unter fast jedem Beitrag zu lesen. Die Fangemeinde wächst und wächst und wächst, wie das Interesse der Gesellschaft an Fitness, Wellness und Gesundheit. Dabei gilt: Bei fitness.at ist für jeden etwas dabei.

FITNESS.AT

Hirschers Rekordsaison: Kugelrund und glänzend

Marcel Hirscher hat längst Legendenstatus. Das hindert den Technogym-Markenbotschafter aber nicht daran, seiner persönlichen Erfolgsgeschichte laufend weitere Kapitel hinzuzufügen. Den 8. Gesamt-Weltcupsieg in Folge fixierte der Ausnahmeathlet ebenso vorzeitig wie den Gewinn des Disziplinen-Weltcups in Slalom und Riesentorlauf. Es waren seine Kristallkugeln 17, 18 und 19.

Und auch bei der Ski-Weltmeisterschaft im schwedischen Åre hatte Hirscher Grund zum Jubeln. Im Riesentorlauf musste sich der verkühlte Superstar noch seinem Dauerrivalen Henrik Kristoffersen aus Norwegen geschlagen geben — Silber. Im Slalom rückte der 30-Jährige die Verhältnisse auf Schnee und Eis aber wieder zurecht — und jubelte über seinen insgesamt 7. WM-Titel. Mit insgesamt 11 Medaillen bei Weltmeisterschaften überholte er seinen Landsmann Toni Sailer in der Ewigen Bestenliste.

„Das sind natürlich alles Rekorde und Bestmarken, die ein grosses Gewicht haben. Ich bin zwar überzeugt, dass sie auch irgendwann einstellbar sind und eingestellt werden, aber es hat doch eine gewisse Aussagekraft", so Hirscher, der im Stangenwald im hohen Norden nicht nur die ersten Titelkämpfe ohne Goldmedaille seit 1987 verhinderte, sondern auch einen österreichischen Dreifachsieg anführte.

Mit Michael Matt carvte ein weiteres Mitglied des Technogym-Teams zu Silber, Marco Schwarz wurde nach Silber mit dem Team und Kombi-Bronze zum Abschluss noch einmal Dritter. Insgesamt beendete das Austria Ski Team die Weltmeisterschaften in Åre mit acht Medaillen: einmal Gold, vier Mal Silber und drei Mal Bronze.

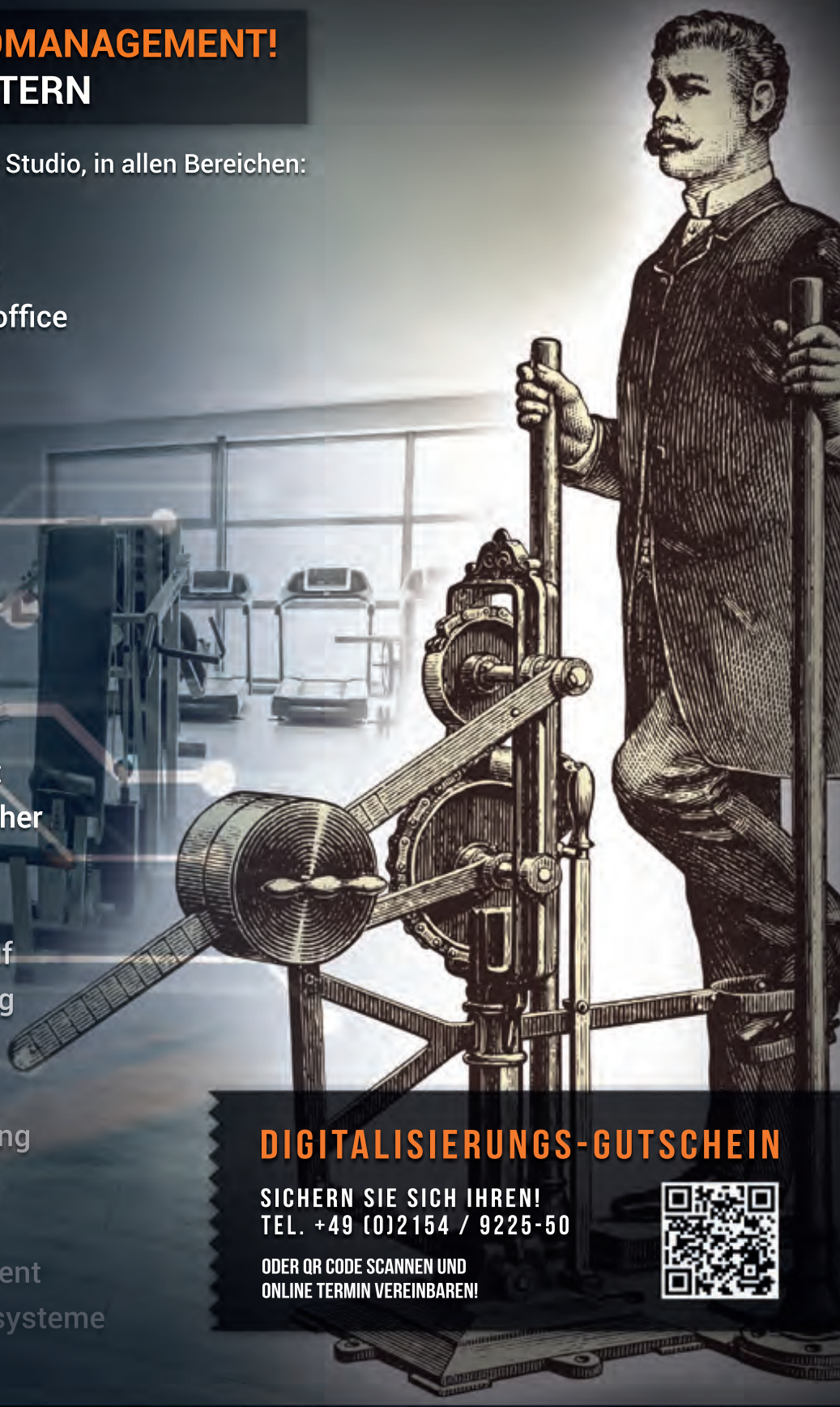
Nach einem langen Winter geht es Marcel Hirscher nun wie vielen seiner Fans: „Es ist Zeit für die Badehose!"

SOLUTION
innovative software

DIGITALES STUDIOMANAGEMENT!
ANALOG WAR GESTERN

Digitalisieren Sie mit uns Ihr Studio, in allen Bereichen:

- Mitgliederverwaltung
- Mitglieder-Selfservice
- Automatisiertes Backoffice
- Schließsysteme
- Geldautomaten
- Getränkeautomaten
- Kaffeautomaten
- Checkin
- Outdoor-Checkin
- Kurs-Checkin
- Kursmanagement
- Arbeitszeiterfassung
- Qualitätsmanagement
- Kasse und Kassenbücher
- Bezahlsysteme
- Thekenverkauf
- Mitgliedschaftsverkauf
- Empfehlungsmarketing
- Terminbuch
- Trainingsprogramme
- Interessentenverfolgung
- Kündigungsbetreuung
- Call-Center
- Kampagnenmanagement
- Mitgliederbetreuungssysteme
- Geomarketing



DIGITALISIERUNGS-GUTSCHEIN

SICHERN SIE SICH IHREN!
TEL. +49 (0)2154 / 9225-50

ODER QR CODE SCANNEN UND
ONLINE TERMIN VEREINBAREN!

FIBO GLOBAL FITNESS

HALLE 8 / STAND C34
Messegelände Köln 4 – 7 April 2019

WWW.EASYSOLUTION.EU
TEL. +49 (0)2154 / 9225-50

App Store | Google Play

Migros Freizeit Deutschland übernimmt Greinwalder & Partner

Oliver Sekula (CEO von ACISO) mit René Kalt (Geschäftsführer der Migros Freizeit Deutschland GmbH)

Am 14. Februar 2019 wurde die Fitnessbranche mit der Pressemitteilung überrascht, dass Migros Freizeit Deutschland rückwirkend auf den 1. Januar Greinwalder & Partner gekauft hat. Die Migros Freizeit Deutschland GmbH, eine Tochtergesellschaft der Genossenschaft Migros Zürich betreibt seit 2012 die Premium-Fitnessanlagen „ELEMENTS Fitness und Wellness" in Deutschland. 2016 kaufte die Migros die INLINE Unternehmensberatung mit dem dazu gehörenden INJOY-Franchisekonzept.

Die INLINE Unternehmensberatung und Greinwalder & Partner waren bisher Mitbewerber. Im Zuge dieser Übernahme werden die Unternehmen zu einem Unternehmen verschmolzen, welches neu unter dem Namen ACISO firmiert. Der bisherige Geschäftsführer von Greinwalder & Partner, Oliver Sekula, wird neuer CEO von ACISO. Der bisherige CEO der INLINE Unternehmensberatung, Stephan Pfitzenmeier verlässt auf eigenen Wunsch das Unternehmen, steht bei Bedarf weiterhin beratend zur Seite.

Roger Gestach von der FITNESS TRIBUNE sprach mit René Kalt (Geschäftsführer der Migros Freizeit Deutschland GmbH), Oliver Sekula (CEO von ACISO und Greinwalder & Partner) und Ariane Egli (Greinwalder & Partner Schweiz).

RG: Oliver, warum habt Ihr Greinwalder & Partner verkauft?

OS: Nach 22 Jahren habe ich mir natürlich immer wieder Gedanken gemacht, wie es in Zukunft für die Firma und mich weitergehen wird. In den vergangenen Monaten gab es dann diverse Gespräche zwischen der Migros, INLINE und Greinwalder & Partner, die gezeigt haben, dass eine Fusion der beiden Firmen sehr spannend für die Mitentwicklung des internationalen Fitness- und Gesundheitsmarktes ist. Auch meine Mitgesellschafter und Partner haben die Potentiale für weiteres Wachstum von Greinwalder & Partner im In- und Ausland, sowohl im Beratungsgeschäft als auch bei der Produktentwicklung erkannt. Vieles wäre nur mit grossen eigenen Investitionen möglich gewesen. Mit der Migros als finanzstarkem Partner sind diese zu realisieren. Dazu ergänzen sich die beiden Firmen optimal in ihrem Produktportfolio. Nach Abwägen aller Vor- und Nachteile waren wir uns schnell einig, dass es für das Unternehmen der richtige Schritt sei.

RG: Greinwalder & Partner war die Marketing- und Beratungsfirma der Einzelstudios. Ihr habt bisher grosse Ketten nicht als Kunden aufgenommen. Jetzt verkauft Ihr an die Migros. Ist dies nicht ein Widerspruch Eurer bisherigen Geschäftspolitik?

OS: Das sehe ich nicht so. Das zukünftige Unternehmen ACISO steht auf drei Säulen. Die ELEMENTS-Clubs sind sicher eine Kette. Sie decken einen Premium-Part des deutschen Fitnessmarktes ab. Mit den Franchisekonzepten INJOY und zukünftig FT-CLUB stärken wir Einzelbetreiber, die sich auf den Wert einer starken Marke stützen wollen. Der dritte Bereich wird im Unternehmen weiterhin einen ganz wesentlichen Platz einnehmen. Die Beratung von Einzelstudios oder lokalen Kleinketten wird durch das Zusammenwachsen der Beraterteams von INLINE und Greinwalder & Partner deutlich gestärkt. Zusammen verfügen wir über das wohl breiteste Leistungsangebot. In ihrer Philosophie ist die MIGROS Befürworter der Einzelstudios. Wir wollen, dass möglichst viele Menschen gesünder und besser leben. Und jeder soll das Angebot vorfinden, das zu seinen Wünschen passt.

RG: Welche Vorteile erhofft Ihr Euch durch den neuen Partner MIGROS und den Zusammenschluss mit INLINE?

OS: Wir sind sicher, dass wir in diesem Verbund den Fitnessmarkt in den nächsten Jahren noch deutlich positiver beeinflussen können, als uns das allein möglich gewesen wäre. Insbesondere das Franchise-Knowhow wird unsere Marke FT-CLUB massiv entwickeln. Aber auch viele andere Ideen,

die bereits in der Schublade liegen, können zukünftig umgesetzt werden.

RG: Wie profitieren die Kunden davon?

OS: Die Synergien sind vielfältig. Die zukünftig geballte Beratungs-Kompetenz beider Unternehmen ist einzigartig. Darauf werden wir gemeinsam setzen. Bereits kurzfristig werden unsere bestehenden Kunden jeweils Leistungen der anderen Partner nutzen können. Die INLINE Akademie-Angebote werden z. B. den Greinwalder & Partner-Clubs zur Verfügung stehen. Die INLINE-Studios profitieren im Gegenzug von unseren starken Online- und Offline-Marketing-Tools.

RG: Ihr formiert Euch neu unter dem Namen ACISO. Was hat dieser Name für eine Bedeutung?

OS: Die Überprüfung von diversen Namen hat gezeigt, dass wir markenrechtlich mit beinahe jedem Vorschlag einen Konflikt ausgelöst hätten. Daher war es schnell klar, dass wir einen international klanghaften Kunstnamen benötigen. Die Anfangsbuchstaben stehen für die wesentlichen Leistungen der neuen Unternehmung.
A für Advertisement & Academy
C für Consulting
I für Innovation
S für Sales & Service
O für Operation

RG: Was können die Kunden von ACISO zukünftig von Euch erwarten?

OS: In einfachen Worten: Die bestmögliche Beratungsleistung, unzählige innovative Lösungen für den Erfolg des Clubs. Spätestens auf der FIBO werden wir wieder viele Neuerungen vorstellen. Hinzu kommen jeweils die bereits bestehenden Leistungen, von denen die Clubs zukünftig profitieren. Sicher wird die Entwicklung in Zukunft noch rasanter werden als bisher.

RG: Sowohl bei Greinwalder & Partner als auch bei INLINE gab es bisher einen Gebietsschutz. Hier gibt es nun sicher Überschneidungen. Wie löst Ihr dieses Problem?

OS: Das Konfliktpotential ist aus heutiger Sicht überschau- und lösbar. Mit individuellen Lösungen werden wir diese wenigen Kunden abholen und gemeinsam mit den Beratern Lösungen erarbeiten. Bisher gab es sehr viel positiven Zuspruch vom Markt — aber auch von den Beratern gab es zu der anstehenden Fusion nur Gutes zu hören. Sicherlich werden wir in den Monaten nach dem Closing (Kaufvollzug) gemeinsam mit den Beratern über die Bewirtschaftung des Marktes und über die positiven Synergien sprechen. Es liegt viel Arbeit — aber auch eine Menge Potential vor uns!

RG: Was sind die nächsten Ziele, welche Ihr mit ACISO verfolgt?

OS: Ziel einer solchen Fusion muss natürlich Wachstum sein, qualitativ und quantitativ. Wir sehen vor allem im Ausland noch grosses Potential und werden in den nächsten Wochen die Strategie präzisieren.

RG: René, was war die Motivation der MIGROS nun Greinwalder & Partner zu kaufen?

RK: Grundsätzlich waren ausschliesslich strategische Gesichtspunkte massgebend. So passen die zwei Unternehmen ideal zueinander. Auch wenn sie im gegenseitigen Wettbewerb standen, hat jeder die Schwächen des anderen gesucht, um sich darüber zu positionieren. Beispielsweise hat Inline eine langjährige Erfahrung als Franchisegeber für die Marke INJOY und mit Endkundenprodukten ist G&P wiederum stark im internationalen Wachstum und führend in der online Lead-Generierung. Schlussendlich dürfen unsere Kunden zukünftig einen deutlichen Mehrwert zu äusserst attraktiven Preisen erwarten. Angebote, an denen kaum einer vorbeikommen wird.

RG: Was sind die Hauptziele der MIGROS in Deutschland? Mehr eigene Center wie ELEMENTS oder mehr Franchisecenter im INJOY-Verbund zu eröffnen? Oder mit dem neu formierten Beratungsgeschäft ACISO wachsen? Oder alles zusammen?

RK: Aktuell ist die Herausforderung, die hohen Erwartungen des Marktes zu erfüllen und die reibungslose Verschmelzung der Unternehmen vorzunehmen, zudem den Nutzen für bestehende und zukünftige Kunden sehr schnell zu erhöhen. Wachstum im deutschsprachigen Raum ist ein wichtiger und wesentlicher Motor für das neue Unternehmen ACISO. Zudem wollen wir mit dem Know-how von Greinwalder & Partner international expandieren. Neben den bereits bestehenden Ländern wie Holland oder Italien bestehen z. B. auch in Skandinavien oder Frankreich grosse Wachstumspotentiale. Die Strategie der ACISO Fitness & Health GmbH wird im Laufe dieses Jahres erstellt. Danach können wir diese Frage präzise beantworten.

RG: Die beiden früheren Unternehmen INLINE und Greinwalder & Partner waren nicht gerade „Freunde". Wie ist nun diese Annäherung gelungen, die schliesslich zum Kauf von Greinwalder & Partner geführt hat?

RK: Unsere Betrachtungsweise ist eine andere. Wir waren keine Feinde, lediglich Wettbewerber, die hart am Markt gearbeitet und nie den gegenseitigen Respekt voreinander verloren haben. Wir brauchten für eine Annäherung keine Hürden übersteigen. Aus einem losen ersten Kontakt wurde schnell ein übereinstimmendes Verständnis. Beide Unternehmen haben sich weiterentwickelt und den bei weitem überwiegenden Sinn in dieser einmalig strategischen Chance erkannt. Die Synergien, gemeinsam den Markt verantwortlich weiterzuentwickeln, waren von Beginn an überzeugend. Manchmal kann es ganz unkompliziert ablaufen.

RG: Bisher war die Zentrale von INLINE in Dorsten. Nun vereint Ihr die Zentralen von INLINE, Greinwalder & Partner und ELEMENTS an einen gemeinsamen Standort in München. Was erhofft Ihr Euch dadurch?

RK: Die Zielsetzungen sind klar formuliert. Es geht zukünftig um eine geballte Kompetenz entlang der Wertschöpfungskette, die Konzentration der zentralen Dienstleistungen, die Verstärkung des Beratungs- und Franchise-Geschäftes, das Commitment zur Fitness- und Gesundheitsbranche, um deutliches Wachstum, um Innovation, um die Steigerung der Wirtschaftlichkeit.

RG: Kommt es zu einem Stellenbau in Dorsten und werden alle bisherigen Berater von INLINE und Greinwalder weiterbeschäftigt?

RK: So ein Schritt geht leider nicht ohne Konsequenzen und wir mussten allen Mitarbeitern in der Zentrale in Dorsten betriebsbedingt die Kündigung aussprechen. Davon ausgenommen sind die Berater und Vertriebler. Aktuell werden Gespräche mit allen Mitarbeitern hinsichtlich einer Anstellung in München und/oder einer individuellen Lösungsfindung geführt. Unser Ziel ist es, bis zur Standortschliessung für alle einen neuen Weg gefunden zu haben.

RG: 2016 habt Ihr INLINE und das Franchisekonzept INJOY übernommen. Wie zufrieden seid Ihr mit dem bisherigen Geschäftsverlauf von INLINE und INJOY?

RK: Das Unternehmen durchlief in den vergangenen Monaten/Jahren notwendigerweise diverse Change-Pro-

zesse und wurde stark „durchgerüttelt." Das spiegelt sich naturgemäss im Geschäftsverlauf wieder. Zugleich wurde und wird aktuell mit viel Kraft und grossem finanziellem Aufwand die Marke INJOY wieder national gestärkt. Hierfür gibt es u.a. eine aufmerksamkeitsstarke, öffentlichkeitswirksame Kooperation mit 7NXT und den beiden Testimonials Sophia Thiel, Deutschlands Fitness Influencerin Nr.1 und Achim Sam, einem bekannten Ernährungswissenschaftler, Entwickler der 24-Stunden-Diät.

Das Unternehmen INLINE wurde komplett reorganisiert, neue Geschäftsmodelle und Beratermodelle wurden erarbeitet, neue Produkte wurden konzipiert, ein neuer hoch professioneller Beratungs- und Strategieansatz (INLINE Kompass System) wurde entwickelt und diverse Endkundenprodukte sind aktuell im Rollout. Die Akademie wurde neu positioniert und die Digitalisierung (Endkunden-App) und die Online Lead Generierung wurden forciert.

Die vielen Monate der Investitionen und Veränderungen haben jetzt die Chance, gemeinsam mit den Produkten von Greinwalder und Partner, verstärkt am Markt aufzuschlagen und in jedem Studio einen deutlichen Mehrwert zu schaffen. Es ist der Gewinn der Studios und schlussendlich unserer Kunden und Mitglieder.

Ariane Egli (ACISO Schweiz)

RG: Und wie läuft es mit den ELEMENTS-Centern? Sind weitere neue Standorte geplant?

RK: Unsere Premium-Studios entwickeln sich sehr gut und liegen im Rahmen unseres Finanzplanes. Aktuell sind wir immer noch in der Konsolidierungsphase. Danach werden wir strategisch über neue Standorte entscheiden.

RG: Ariane, hat was der Verkauf von Greinwalder für Auswirkungen auf die Schweizer Kunden von Greinwalder & Partner?

AE: So unglaublich wie es klingt, aber genau für die Schweizer Greinwalder & Partner-Kunden ändert sich nichts. Ich werde und kann weiterhin ihr Partner sein, damit sie ihr Portfolio und ihre Dienstleistungen so authentisch wie möglich am Markt präsentieren. Sie bekommen von mir genau die gleichen Dienstleistungen, die sie bisher erhalten haben. Nein, ich korrigiere mich — auch die bestehenden Schweizer Greinwalder & Partner-Kunden werden von der Verschmelzung mit Inline profitieren. Wir werden in Zukunft die bewährten Inline-Beratungstools, die uns jetzt zusätzlich zur Verfügung stehen auch für unsere bestehenden Kunden einsetzen.

RG: Die MIGROS hat vor drei Jahren INLINE gekauft. Dies bedeutete damals das Ende von INLINE Schweiz. Die Kunden haben damals INLINE den Rücken gekehrt, da die MIGROS in der Schweiz über 130 eigene Fitnesscenter betreibt. Wird jetzt nicht das gleiche mit Greinwalder & Partner in der Schweiz passieren?

AE: Ich verstehe heute noch nicht, warum das damals das Ende von Inline Schweiz bedeutet hat. Es sind bis heute keinerlei Dienstleistungsangebote der Inline Gruppe bei den Fitnessanlagen aufgetaucht, die der MIGROS Genossenschaft Zürich gehören. Es hat also schon damals keine Verschmelzung oder Vernetzung stattgefunden. Das wird es auch diesmal nicht geben.

RG: Wie waren die bisherigen Reaktionen der Kunden? Hast Du bereits Kündigungen wegen dem Verkauf erhalten?

AE: Die Reaktionen der Kunden sind extrem unterschiedlich, denn sie wissen nicht, was der Kauf der Migros Deutschland GmbH für den Schweizer Markt bedeutet. Wie schon vorgängig gesagt, liegt es an mir, dem Kunden zu beweisen, dass er weiterhin und uneingeschränkt seine bewährten Dienstleistungen bekommt — ohne dass irgendwelche Grenzaufweichungen in Bezug auf die Migros-Freizeitanlagen stattfinden. Das ist in keiner Art und Weise angedacht.

RG: Innerhalb der MIGROS in der Schweiz galten bisher die Genossenschaftsgrenzen (z.B. Zürich, Aare, Luzern, Ostschweiz). Mit ACISO seid Ihr in der ganzen Schweiz vertreten. Gibt es hier nicht Probleme mit den anderen Genossenschaften?

AE: Diese Frage geht von eine völlig falschen Grundannahme aus. Was haben die bestehenden Greinwalder & Partner- bzw. die zukünftigen ACISO-Kunden mit den Genossenschaftsgrenzen zu tun? Gar nichts! ACISO wird in der Schweiz weiterhin die Einzelunternehmer beraten und keine Genossenschaftsanlagen. Die sind doch völlig autark und haben ihre eigenen Marketingabteilungen.

RG: Was dürfen die bisherigen Schweizer Greinwalder & Partner-Kunden zukünftig von ACISO erwarten?

AE: Der bisherige Kunde kann sich auf eine Erweiterung des Portfolios freuen, denn wir werden aus der Inline Gruppe wertvolle ergänzende Dienstleitungsparameter erhalten, die das gemeinsame Portfolio perfektionieren.

RG: Was hast Du für Ziele in der Schweiz mit ACISO?

AE: Ich werde dieser Firma in den nächsten zwei bis drei Jahren zur Verfügung stehen und dem Schweizer Einzelunternehmer beweisen, dass es weiterhin ein Unternehmen gibt, das sich perfekt um seine Positionierung und die damit zusammenhängende Marktanteilssicherung kümmert. Es gilt also weiter, den Schweizer Fitnessunternehmer zu unterstützen — in allem, was Kunden hält und Kunden bringt.

RG: Ganz herzlichen Dank und viel Erfolg. ■

Magic in the air

Die magische Formel für erfolgreiche Studiobetreiber

Slim Belly – das einzigartige Figurkonzept mit über 1,2 Mio. Teilnehmern sorgt für:

MEHR Kundenzufriedenheit
sensationelle Ergebnisse in 4 Wochen

MEHR Weiterempfehlungen
begeisterte Teilnehmer laden mehr Freunde ein

MEHR Mitgliedschaften
viele neue Interessenten

MEHR Gewinn
Rundum-sorglos-Paket mit
Vermarktungskonzept und Tools

BEGEISTERTE TEILNEHMER - GARANTIERT!

Starten Sie jetzt mit Happy Garantie und sichern Sie sich Ihr FIBO-Erfolgspaket
Alle Details erhalten Sie per Tel. 043 488 04 90 oder Mail: ariane.egli@greinwalder.com

FIBO GLOBAL FITNESS

slimbelly® by AIRPRESSURE BODYFORMING

slimlegs® by AIRPRESSURE BODYFORMING

Besuchen Sie uns
in Halle 8, C30

Erfahren Sie alles unter
www.slim-belly.com

Zwölf Jahre milon: Pionier und Vorreiter des digitalen, vollvernetzten Trainings bleibt auf Wachstumskurs

Hubert Haupt, Mehrheitsgesellschafter der milon industries GmbH, über sein erfolgreiches Engagement seit 2007.

von links nach rechts: Udo Münster (CEO); Hubert Haupt (Mehrheitsaktionär); Bernd Reichle (CFO)

„Etwas für die Gesundheit zu tun, ist immer eine gute Investition", weiss Hubert Haupt. Ein Motto, das der Münchner Unternehmer und Leistungssportler sowohl auf sich selbst als auch auf sein wirtschaftliches Engagement für die milon industries GmbH bezieht.

Im Jahr 2007 beteiligte sich Haupt an dem Unternehmen, das 1970 als miha Maschinenfabrik in Emersacker bei Augsburg gegründet wurde. Mit seinem Einstieg als Mehrheitsgesellschafter von milon begann ein Innovations- und Wachstumskurs, der bis heute konsequent verfolgt wird. In den vergangenen zwölf Jahren hat sich der Erfinder des elektronisch gesteuerten Zirkeltrainings zu einem Hightech-Unternehmen entwickelt, das eine weltweit führende Rolle in der Digitalisierung und Vernetzung von Trainingssystemen einnimmt.

„Als leidenschaftlicher Sportler liegt mir das Thema Gesundheit und Fitness seit jeher am Herzen. Mein Engagement für milon war daher von Anfang an mit einer langfristigen Perspektive verbunden — daran hat sich bis heute nichts geändert", so Hubert Haupt.

Die milon industries GmbH ist heute ein profitables Unternehmen mit einem Umsatz von über 40 Millionen Euro und einer EBITDA-Marge von über zehn Prozent. Die Ergebnisse von milon CARE, Physio Aktiv und milon alpine AG sind dabei noch nicht berücksichtigt. Aktuell trainieren jährlich über eine Million Menschen an weltweit über 30'000 vernetzten Geräten von milon. Alleine 2019 haben bisher jeden Tag durchschnittlich über 1000 Menschen neu mit dem milon Training begonnen. Um den Innovations- und Wachstumskurs fortzusetzen, sind weitere Investitionen geplant. Dies betrifft die fortlaufende Optimierung der technischen Infrastruktur und personelle Verstärkung mit hochkarätigen Spezialisten ebenso wie die konsequente Verfolgung der Internationalisierungsstrategie.

Neben der Innovationskraft sieht Haupt einen weiteren wichtigen Erfolgsfaktor in strategischen Allianzen: „Ganz nach dem milon Motto 'Gemeinsam erfolgreich' haben wir in den vergangenen Jahren viele starke Partner hinzugewonnen und beabsichtigen dies weiter zu tun: Wir sind immer auf der Suche nach Menschen und Unternehmen, die milon weiterentwickeln wollen."

Gleiches gilt auch für die zum Teil langjährigen Mitarbeiter von milon, wie Hubert Haupt betont: „Mein Dank und meine Anerkennung gehen an alle Menschen in der milon Familie, die den Wandel des Unternehmens jeden Tag aktiv mitgestalten."

Roger Gestach im Gespräch mit Hubert Haupt

RG: Lieber Hubert, es gibt Gerüchte in der Fitnessbranche, dass milon an einen Schweizer Investor hätte verkauft werden sollen. Stimmen diese Gerüchte?

HH: Wir haben vor einiger Zeit eine Analyse durchgeführt, wie wir auch zukünftig im digitalen Bereich eine führende Rolle spielen können. Auf Grund dieser Analyse haben wir uns entschieden, dass wir für neue Partner, insbesondere für Know-how-Träger, offen sind. In diesem Kontext ist ein Schweizer Investor auf uns zugekommen und es haben Verhandlungen stattgefunden.

RG: Und wie ist der Stand dieser Verhandlungen?

HH: Die Verhandlungen wurden abgebrochen. Das Thema ist erledigt.

RG: Wie läuft es bei milon?

HH: Wir hatten ein sehr erfolgreiches 2018, haben einen Umsatz von über 40 Millionen Euro und eine EBITDA von 10 Prozent erwirtschaftet. Wir sind sehr zufrieden mit dem vergangenen Geschäftsjahr, es war unser bisher bestes Jahr.

RG: Wird ein Verkauf wieder zum Thema?

HH: Ich bin Mehrheitsgesellschafter von milon und kann hiermit sagen, dass ein Verkauf definitiv vom Tisch ist. Ich stehe nach wie vor zu 100 Prozent hinter milon und werde dies auch in Zukunft tun. Wir sind bereit, weiter zu wachsen und ich persönlich werde weiterhin in die Firma investieren. Wir können es uns ebenso vorstellen, dass wir selber Unternehmen übernehmen werden, welche zu unserer Philosophie passen.

RG: Vielen Dank, lieber Hubert, für dieses klärende Statement.

Digital Hightech „made in Emersacker“

Die milon Hausmesse, zu welcher Ende Februar mehr als 100 Einrichtungen empfangen wurden, beinhaltete vielfältige, richtungsweisende Themenfelder für Betreiber und Trainer von Fitness- und Gesundheitsstudios, die in den gemeinsamen Erfolg durch optimale Trainingsqualität, Technologievorsprung und wachstumsorientierte Studiomodelle einzahlen. Die milon BOOST Beratungskonzepte unterstützen bei der Optimierung des Studiobetriebs, der Marktpositionierung und Umsatzsteigerung. Die Kennzahlen für den persönlichen Erfolg können durch milon COCKPIT vom Betreiber jederzeit mobil abgerufen werden. Neue Geschäftspotenziale eröffnen im Rahmen von BOOST auch die milon Mikrostudiokonzepte. Fokussiert auf die relevanten Studio-Services und effektiven Betreuungsmöglichkeiten der digitalen milon Zirkelsysteme bieten die Mikroklubs Betreibern die Chance, zukunftsweisend in neue Standorte und neue Zielgruppen zu investieren.

Vorgeschmack auf neue Hightech-Trainingsgeräte und digitale Lösungen zur FIBO

Neben dem bewährten milon BOOST Beratungskonzept präsentierte milon die Erweiterung der Gerätesteuerungssoftware um den Modus „Q free“ für die freie Trainingsfläche sowie fünf weitere Geräte des Q Kraftgeräte Portfolios — noch vor der offiziellen Vorstellung auf der FIBO. Q free ist die Antwort auf den Trend, mechanische Geräte auf der freien Trainingsfläche durch digitale Lösungen zu ersetzen. Sämtliche Trainingsdaten werden auch hier wie beim milon Zirkeltraining live in der Software milon CARE erfasst und auf den Gerätedisplays angezeigt.

Dabei wurden das Handling und die visuelle Nutzerführung an den Geräten noch intuitiver gestaltet, sodass Trainer und Trainierende von zeitsparenden Trainingsprozessen profitieren. Studiobetreiber haben mit Q free nicht nur die Möglichkeit, ihre Trainer zu entlasten und so für mehr Betreuungsqualität zu sorgen, sie können mit dem Konzept auch eine ganz neue Gruppe von Studiobesuchern ansprechen und langfristig binden: Trainierende, die trotz Trainings auf der freien Fläche nicht auf die Vorteile voll vernetzter Geräte verzichten möchten. Wie gewohnt kann jeder Trainierende auch zukünftig seine Trainingsdaten über die milon ME App jederzeit mobil einsehen.

Die Zukunft der Einzelstudios Teil II

In Abgrenzung zum Discounter wird der Faktor „Qualität" zumeist überschätzt. Qualität steht im Verhältnis zum Preis und ist damit relativ. Stimmt die Qualität, ist der Preis okay, aber stimmt der Preis, ist eben auch die Qualität okay. Deshalb kann das Einzelstudio im Wettbewerb um die beste Qualität nur unterliegen. Wer aber beim Discounter oft genug in die immer gleich bemüht lächelnden, ständig wechselnden Gesichter geschaut hat, der weiss, dass Angebot und Qualität eben auch nicht alles ist. Der entscheidende Wettbewerbsvorteil des Einzelstudios liegt deshalb nicht in Angebot und Qualität, sondern im persönlichen Verhältnis des Einzelunternehmers zu seinen Kunden. Menschen kommen gern zu Menschen und deshalb sind die persönlichen Beziehungen des Unternehmers grösstes Kapital.

Das Marketing hat den Wert persönlicher Beziehungen längst erkannt. Influencer-Marketing nennen sie es, und sie bewerten es als eines der machtvollsten Instrumente im Absatz von Produkten. Im Zentrum steht die persönliche Nähe, die manche Menschen offenbar in der Lage sind, zu Millionen von Followern herzustellen. «Die Follower sind vom Influencer nur einen Klick entfernt und fühlen sich als dessen Freunde. Sie reagieren auf die Inhalte, stellen Fragen und treten in die direkte Interaktion» [aus: Influencer-Leitfaden für Unternehmen, gefunden auf futurebiz.de].

Damit „persönliche Beziehungen" wirtschaftlich wirksam werden können, bedarf es allerdings spezieller Wirkungsfaktoren. Für futurebiz.de sind das Inhalt, Reichweite und Wirkung in der Community. Mit anderen Worten: Für wen persönliche Beziehungen wirtschaftlich relevant werden sollen, der muss in der Lage sein, ihnen Reichweite zu verleihen.

Ein aktuelles, prominentes Beispiel für hervorragende Inhalte, Reichweite und Wirkung in der Community ist Sophia Thiel. Sie hat auf ihren unterschiedlichen Portalen insgesamt über zwei Millionen Follower. Damit kommt eine einzelne Person an den Bekanntheitsgrad einiger populärer Fitnessketten heran und überflügelt jedes Einzelstudio bei weitem. Vergleicht man dabei den wirtschaftlichen Aufwand, den sie für ihre Popularität betreiben muss, mit dem wirtschaftlichen Aufwand, den so manche Marke in der Fitnessbranche betreibt, um bekannt zu werden, wird die Macht deutlich, die aus „persönlichen Beziehungen" erwachsen kann, wenn man in der Lage ist, ihnen „Reichweite" zu verleihen.

So zutreffend Inhalt und Reichweite für das Influencer-Marketing sind, um Wirkung in der Community (futurebiz.de) zu erzielen, so sehr wird eine weitere wichtige Säule übersehen. Diese dritte Säule ist die Inszenierung. Die Inszenierung ist der künstlerische Aspekt in den persönlichen Beziehungen, die den Inhalten die für Reichweite notwendige Aufmerksamkeit verleiht. Sophia Thiel zum Beispiel versteht es einzigartig, sich und ihre Inhalte in Szene zu setzen. Sie inszeniert ihre sehr persönliche Geschichte vom Pummelchen zur Athletik-Ikone so meisterhaft, dass sie Millionen Menschen damit bezaubert. Erst die Inszenierung verschafft ihren Inhalten eine wirtschaftlich relevante Reichweite. Denn würde Sophia Thiel in ihrem Blog ein Trainingsprogramm für zehn Euro anbieten und nur ein Prozent ihrer zwei Millionen Follower würden dieses Programm kaufen, hätte Sophia Thiel mit einer Stunde Aufwand 200'000 Euro verdient, und zwar ohne Kapitaleinsatz und laufende Kosten. Mit ihrer Inszenierung verschafft sie sich Aufmerksamkeit, und das Geld fliesst dorthin, wo die Aufmerksamkeit liegt.

Wie wichtig Aufmerksamkeit für das Einzelstudio ist, zeigt der Umkehrschluss. Es ist richtig, dass die Menschen dorthin strömen, wo die Aufmerksamkeit liegt, richtig ist aber auch, dass die Aufmerksamkeit dort liegt, wo die Menschen hinströmen. Trainieren beispielsweise 10'000 Menschen bei McFit, reden auch 10'000 Menschen über McFit und lenken die Aufmerksamkeit auf den Discounter. Bringen diese 10'000 Mitglieder nur einen einzigen Freund mit — was im Billigpreissegment natürlich wesentlich einfacher ist als für den Premiumanbieter —, trainieren bereits 20'000 Menschen bei McFit. Das ist die Aufmerksamkeit, die eine „Massenbewegung" erzeugt. Sie wird genährt durch eine sich in dieselbe Richtung bewegende Masse. Einer Dynamik, die aus einer solchen Massenbewegung entsteht, hat das Einzelstudio allein durch

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

Angebot und Qualität nichts entgegenzusetzen. Um in dieser sich bewegenden Masse nicht die Aufmerksamkeit der Menschen zu verlieren, muss das Einzelstudio ein „Leuchtturm" sein.

Abseits des Mainstreams werden Erfolgsgeschichten von Menschen geschrieben. Harley Davidson beispielsweise hat ein von Dennis Hopper und Peter Fonda inszeniertes „Lebensgefühl" vor der sicheren Pleite bewahrt. Ihr Film „Easy Rider" machte die Marke Harley Davidson legendär. Ob Dennis Hopper und Peter Fonda, ob Elon Musk, Steve Jobs oder Arnold Schwarzenegger, immer dort, wo neben dem Mainstream ein Leuchtturm auftaucht, handelt es sich um eine Persönlichkeit, die die Fähigkeit hat, ihren persönlichen Beziehungen durch Inszenierung Aufmerksamkeit zu verschaffen und damit Reichweite zu verleihen.

Eine grossartige Inszenierung in neuerer Zeit war innerhalb der Fitnessbranche die Markteinführung von milon. Wenngleich von der Idee her geniale Geräte, waren sie quasi unverkäuflich. Erst durch Mario Görlach's hervorragende Inszenierung wurde der elektronische Trainingszirkel ein Mega-Erfolg. Jeder, der dabei war, erinnert sich an den Spannungsbogen, der im Vorfeld erzeugt wurde. Das Studio eröffnete die Bühne mit rot-weissem Absperrband. Dann kam der Zirkel, und zuerst probierten ihn die Trainer aus. Mein Vortrag vor im Durchschnitt 300 Teilnehmern war ein weiterer, bereits in der Leasinggebühr des Zirkels festverankerter Teil der Inszenierung und erhöhte die Spannung weiter, bis die Listen so voll waren, dass der Hype den neuen Zirkel auf Anhieb zum Herzstück des Studios machte. Plötzlich wirkten die konventionellen Geräte drumherum wie Beiwerk und die „milon-Clubs" bildeten eine verschworene Community. Das war wirklich grosses Kino und lieferte allen Beteiligten den entsprechenden Erfolg. Welchen Anteil an diesem Erfolg die persönlichen Beziehungen haben im Verhältnis zum Produkt, ist an der Verschiebung der Aufmerksamkeit messbar, wenn Influencer den Anbieter wechseln. Sie nehmen die Aufmerksamkeit mit und lenken sie in kürzester Zeit auf ein neues Produkt.

Andreas Bredenkamp

Jahrgang 1959

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

Die enorme wirtschaftliche Kraft hinter persönlichen Beziehungen würde auch offenbar, wenn zum Beispiel Sophia Thiel neben McFit ein Einzelstudio eröffnete. Würde sie mit ihrem Club zu McFit in Wettbewerb treten oder würde sie McFits Potential klug für sich nutzen? Wer profitierte in dieser Konstellation von wem? McFit von Sophia Thiel oder Sophia Thiel von McFit? Nicht umsonst verpflichten grosse Marken Influencer, um ihren Angeboten wieder ein menschliches Gesicht zu verleihen.

Was das Einzelstudio mehr braucht als Angebot und Qualität ist die Aufmerksamkeit innerhalb seines Einzugsbereichs. Und diese Aufmerksamkeit erzielt es durch hervorragend inszenierte, nachhaltige Inhalte, die den persönlichen Beziehungen des Einzelunternehmers Reichweite verleihen. Allerdings ist das Einzelstudio keine Online-Plattform. Jede digitale Inszenierung kann immer nur ein Trailer sein für den eigentlichen Film. Was in der Videobotschaft Aufmerksamkeit erzeugt, muss durch eine hervorragende Aufführung auf der realen Bühne des Lebens noch übertroffen werden. Entpuppt sich der digitale Zauber in der persönlichen Begegnung als fauler Zauber, ist der Film mit dem Vorspann schon zu Ende. Die Grundlage für persönliche Beziehungen ist nicht Qualität, sondern Vertrauen. Und im Gegensatz zur sehr relativen Qualität ist Vertrauen absolut. Entweder man geniesst in seinen Beziehungen das Vertrauen oder man hat es verspielt. Dann hilft den Preis zu reduzieren auch nichts mehr.

Lieber Studiobetreiber, bitte bedenken Sie, dass der Discounter neben Ihnen nicht völlig unbedarft eröffnet. Er hat vor seiner Eröffnung über 30 Jahre lang hinweg Ihr Geschäftsmodell genau analysiert. Dabei hat er Ihre grössten Schwachpunkte längst entlarvt und sie innerhalb seines eigenen Geschäftsmodells konsequent abgestellt. Er versteht es meisterhaft, aus Ihren grössten Kostenblöcken — Personal und Vertrieb — seinen grössten Nutzen zu ziehen. Denn während Sie aufwändig beraten und betreuen und mit hohem Energieaufwand versuchen, Qualität zu bieten und neue Mitglieder zu gewinnen, strömen sie ihm zu. Alles, was Sie in den letzten Jahrzehnten unternommen haben, ist für den Discounter ein offenes Buch. Er braucht nur abzuwarten, bis Sie an Ihren eigenen Anstrengungen verbluten. Dann wird er noch einmal Kapital in die Hand nehmen, um damit den Markt endgültig zu übernehmen. Diesen unfairen Wettbewerb können Sie nur gewinnen, indem Sie ihn — rechtzeitig (!) — verlassen.

Neue Rahmenbedingungen erfordern ein neues Geschäftsmodell. Ein Geschäftsmodell, das Sie aus dem Wettbewerb zu Discount und Internet herausholt und es Ihnen stattdessen erlaubt, deren Geschäftsmodell für sich zu nutzen. Voraussetzung dafür ist, dass Sie Ihre Wertschöpfung von der Vermietung auf die Dienstleistung verschieben, durch mehr Effektivität und Effizienz Ihre grössten Kostenblöcke — Vertrieb und Personal — in die Gewinnzone verlagern, sich auf Ihr Alleinstellungsmerkmal konzentrieren, um auch hier keine unnötigen Energien mehr zu verschwenden, und statt in alten Kategorien wie Angebot und Qualität zu denken, Ihre Stärke dort suchen, wo sie wirklich liegt: In Ihren persönlichen Beziehungen zu Ihren Kunden. Werden Sie in Ihrem Einflussbereich der bekannteste Influencer. Lenken Sie durch spannende Inszenierungen die Aufmerksamkeit auf sich und Ihre Inhalte und verschaffen Sie Ihren Inhalten so für wirtschaftliches Wachstum die notwendige Reichweite. Spielen Sie die Musik. Dann werden Discount und Internet für Ihre Hits die „Endstufe" sein.

An dieser Stelle möchte ich nicht versäumen, mich bei denen zu bedanken, die mir seit Jahren helfen, meinen Ideen die notwendige Reichweite zu verleihen. Vielen Dank an Roger Gestach für die vorliegende Sonderauflage der FITNESS TRIBUNE und an meine persönlichen Fürsprecher bei eGym, denen diese Sonderauflage der FITNESS TRIBUNE so wichtig war, dass sie sie wirtschaftlich erst ermöglichten.

RIMINIWELLNESS 2019

30. Mai – 2. Juni

Messeviertel und Riviera von Rimini (Italien)

Der nicht zu versäumende internationale Termin für Spass, Ausbildung und Sport.

RIMINIWELLNESS, der grösste Jahrmarkt der Welt für Fitness, Wellness, Business, Sport, Körperkultur und gesunde Ernährung, hat bei seiner letzten Veranstaltung schwindelerregende Zahlen verzeichnet: starke Beteiligung durch ausländisches Publikum aus aller Welt (80 beteiligte Länder mit Fachleuten und Besuchern aus ganz Europa, Russland, Asien, Amerika, China und Japan), mehr als **400 Unternehmen, 173'000 Quadratmeter Ausstellungsfläche (innen und aussen), 28 Hallen und über 20 Kilometer Adriaküste in Bewegung. Ausserdem 46 Bühnen, 350 Quadratmeter Wasserbecken, mehr als 500 nationale und internationale Presenter, 1960 Trainingssessionen, mehr als 100 Abendveranstaltungen, Aperitifs, Strandtreffen und Events in den trendigsten Lokalen der Riviera**.

RIMINIWELLNESS, mit der erfolgreichen Kombination der beiden Versionen **B2C (WFUN) und B2B (WPRO)** und den Kernbereichen **FOODWELL EXPO und RIMINISTEEL**, bestätigt sich als unbestrittene Marktführerin mit der aussergewöhnlichen Fähigkeit, neue Trends vorwegzunehmen und Innovationen aus aller Welt zu katalysieren.

Organisation, Gastfreundschaft, Kompetenz, Bewegung und Wohlbefinden sind die Grundsätze von RIMINI-

WELLNESS, die den Anlass zu einem absoluten Marktführer in der Fitness-Sparte gemacht haben. Dank des einmaligen und erfolgreichen Formats kann man uneingeschränkt behaupten, dass es sich um die massgebliche Plattform unter den drei Weltmarktführern dieses wichtigen Sektors handelt. Die letzte Veranstaltung hat die Früchte der optimalen Strategie gezeigt, die mit der Schaffung eines erfolgreichen internationalen Netzwerks und der Partnerschaft grosser Global Players umgesetzt wurde.

Eine Erfahrung im Zeichen sportlicher Adrenalinschübe, positiver Energie und Bewegung in allen Formen, in einem einzigartigen Territorium, der Emilia Romagna, Heimat des Wellness Valley, mit ihrer Berufung, den italienischen Wellness-Stil in die ganze Welt zu exportieren.

Ermässigter Preis für Gruppen: 18 Euro pro Person statt 47 Euro (Ticket für vier Tage gültig) für Gruppen von mindestens 15 Personen. Online Registrierung. **Die Gruppen müssen das Gelände am Eingang WEST betreten.**

Ermässigter Preis für Einzelbesucher: Super ermässigtes Ticket für 24 Euro pro Person statt 47 Euro (Ticket für vier Tage gültig) über den Link http://en.riminiwellness.com/ticket mit Eingabe des Rabattcodes **R1GER**. Es können bis zu zwei Tickets erworben werden.

Online-Abonnements: Vom 1. März bis zum 29. Mai 2019 beträgt der Preis des Online-Abonnements **34 Euro**.
www.riminiwellness.com

Autosensitives Training (AST) Das Training der Zukunft

Kai Pauling, Sofie Pettersson und Mir Farid Vatanparast

Dieser Artikel wirft am Beispiel des EMS-Trainings einen prognostischen Blick in die Zukunft der Fitnessindustrie unter den Aspekten der Veränderung des Trainings, der Gerätetechnik, des Konsumentenverhaltens und dies vor dem Hintergrund allgemeiner betriebswirtschaftlicher und ökonomischer Regeln und der globalen Wirtschaftslage.

Das EMS-Training hat sich über die Jahre eine eigene Nische im deutschen Fitnessmarkt erschlossen. EMS-Studio-Konzepte schafften es bereits 2013 im Impulse-Ranking unter die Top-10 der besten deutschen Franchisesysteme. Doch obwohl es EMS-Geräte schon seit Jahrzehnten am Markt und ebenso selbst für Endverbraucher zu erschwinglichen Preisen gibt, hat es das EMS-Training in der letzten Dekade nicht in die Top 20 des Global Fitness Trends Survey des American Collage of Sports Medicine (ACSM) geschafft. Dies liegt u.a. daran, dass es nicht discountfähig ist und eine hohe und qualifizierte Personalquote erfordert. Die Mehrheit der kleinen (EMS-)Mikrostudios kämpft daher mit geringen Nettorenditen, Rückstellungen, liquiden Mitteln, fehlenden Unternehmenswerten und damit mangelnden (Nach-)Finanzierungsoptionen.

2030 wird alles anders

Nach Ansicht der Autoren wird es bis 2030 zu einer bisher nie dagewesenen Marktumwälzung der Fitnessindustrie kommen. In der allgemeinen Betriebswirtschaftslehre (ABWL) gibt es eine Reihe von Diagnosen für die kommenden Probleme, von der Strategie-, Erfolgs- über Absatz- bis zur Liquiditätskrise. Kurz um, es geht um die Lösung bzw. Vermeidung der Auswirkungen der nächsten globalen Krise und demzufolge Entwicklung von Alternativstrategien. Dies wird in der ABWL als Turnaround bezeichnet.

Aus vorgenannten ökonomischen Gesichtspunkten, auf die an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden kann (vgl. u.a. Crash Confidence Index des mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichneten Ökonomen Professor Robert James Shiller), ist es dringend angeraten, an die Zeit danach zu denken und einen Turnaround einzuleiten. Während infolge dieser Umwälzung die grössten deutschen Fitness-Discount-Ketten mit ihren gegenwärtigen Unternehmensstrategien unweigerlich mit einem Schleckerschicksal konfrontiert werden, zeichnet sich für die EMS-Mikrostudios eine in der Entwicklungsphase steckende EMS-Evolution als potentieller Retter ab. Diese macht sich nicht nur die prognostizierte globale ökonomische Situation zunutze und entspricht den Erwartungen und Anforderungen der Generation Z, sondern könnte auch Auslöser für weitere Turbulenzen im trudelnden stationären (Discount-)Fitnessmarkt sein.

Pioniere gehen leer aus

Die Rede ist vom „Autosensitiven Training" (AST). Das AST ist eine Kombination aus Hightech Materialien (z.B. Kleidung), Geräte/Technik (z.B. EMS) und intelligenter digitaler Trainingssteuerung (etwa per Chip, App und Cloud). Vorgestellt wurde AST u.a. bereits 2014 als siebter von acht Evolutionsschritten des zukünftigen Trainings auf der ersten FIBO in China und zuvor in Köln (vgl. 2016, Pauling). Seinerzeit fand der Expertenvortrag sicher kaum weitere Beachtung, da die Szenarien mehr als zehn Jahre in die Zukunft gerichtet waren. Doch seither hat es eine Reihe von Entwicklungsschritten gegeben, die zwar noch nicht abgeschlossen sind, dennoch in die finale Richtung gehen. So erschien im Jahr 2016 in der WELT ein Artikel über einen EMS-Ganzkörperkompressionsanzug für den allgemeinen „Hausgebrauch". Dieser mit über 100 Elektroden ausgestattete Fitnessanzug to go

ohne lästige Verkabelung an eine Steuerkonsole, sollte u.a. Gewichte oder Gegenwind simulieren und den Köper massieren können. Leider ist es den Gründern bisher jedoch nicht gelungen, aus der Idee und ehemaligen Innovationsführerschaft ein durchschlagendes Business zu skalieren und dies obwohl es nach einer positiven Crowdfunding Kampagne durchaus relevante Promos in den Medien gab. Nach Ansicht der Verfasser droht der absolut guten Idee mit enormen ökonomischen und technischen Entwicklungspotential hin zum AST, wie vielen Pionieren, ein Ende in der Bedeutungslosigkeit, während die Grundidee von anderen aufgegriffen und zum Milliardenbusiness weiterentwickelt werden wird.

AST macht EMS zur Trainingstechnik 7.0*

(* vgl. Entwicklungsstufen 1.0 bis 8.0 in 2016, Pauling)

AST ist ein Training, bei dem der Anwender automatisch und ohne eigenes Zutun trainiert wird. Die Steuerung erfolgt als interaktives Feedback u.a. aus der direkten Auswertung von biometrischen Daten des aktuellen Körper-/Bewegungszustandes und greift autoaktiv auf sportmedizinische Grundregeln und Vorgaben aus der Trainingslehre zurück, ohne dafür die direkte Präsenz eines Trainers zu erfordern. Ein Bewegungsadministrator, eine künftige spezialisierte Entwicklungsstufe des heutigen Personaltrainers, kann bei Bedarf über einen digitalen (Fern-)Zugriff eine individuelle Justierung/Personalisierung des Trainings Device einprogrammieren.

Am Beispiel des EMS wird die Zukunft dank AST eine intelligente alltagstaugliche Kleidung sein, in der statt wie in derzeitigen patentierten Produkten EMS-Kontakt-Pads, die noch über eine Träger- und Kontaktschicht verfügen, an- oder eingesteckt werden und per Kabel an eine Steuerung angeschlossen sind, ein völlig neues Gewebe genutzt, indem u.a. Sensoren zur Messung von Bewegungs- und biometrischen Daten enthalten sind. Ein direkt integrierter Nanochip wird die automatische Verarbeitung der Impulse übernehmen, die per App und Bluetooth Steuerung mit weiteren Daten personalisiert und über eine Cloud aktualisiert oder für weitere customized Supportdienste verwendet werden können. Der Chip steuert und überwacht dann eigenständig das Training. Für den Anwender bedeutet dies ein Höchstmass an Komfort und Faulheit zugleich, denn er braucht die Kleidung lediglich anzuziehen und den Rest wird diese über den Tragezeitraum selber erledigen. Sehr vereinfacht dargestellt ist das Trainingsprinzip nicht ein Leistungstraining im Sinne von HIIT, sondern über einen langfristigen autosensitiven niederschwelligen Wiederholungsreiz wird der Körper quasi vom bewegungslosen Schreibtischsitzer zum dauerbewegen Feldarbeiter. Der USP dieses Trainings wird die „Sorgenlosigkeit" sein, d.h. die Erfüllung eines von Konsumenten lang ersehnten Wunsches, etwas für die eigene Fitness und Gesundheit zu tun, ohne sich jedoch um das Training mit all seinen zeitlichen oder motivatorischen Hindernissen sorgen zu müssen. Und hier liegt genau der Hase im Pfeffer für die Fitnessindustrie, im oben beschriebenen künftigen globalen ökonomischen Szenarium sowie den erforderlichen Konsequenzen aus den jüngsten Forschungsergebnissen zur Generation Z und deren veränderten Erwartungen und Gewohnheiten (vgl. 2018, Vatanparast & Adamaschek). Doch diese Seite der Medaille kann in der Kürze dieses Artikels ebenfalls nicht genauer erläutert werden.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die Zukunft in der Transformation von EMS-Training in Autosensitives Training liegen wird. So wie Wirtschaftsprognosen das Ende von herkömmlichen Wearables (wie auch Smartphones und Tablets) ohne Funktion zur Erfassung von biometrischen Daten für 2020 vorhersagen, wird nach Meinung der Autoren das AST-Training in der Fitnessbranche nach 2025 dominieren. Ebenso werden sich Aspekte der Digitalisierung des Customer Service und Payments, die sich etwa in Schweden und China unter finanzanalytischen Gesichtspunkten bewährt haben, sowie negative Auswirkungen von unproduktiven Mitarbeitern auf die Unternehmensfinanzen, wie sie sich etwa als Konsequenz in Schweden zeigen, grossen Einfluss auf die künftigen Geschäftsmodelle haben und die weitere Existenz der meisten jetzigen Low-Cost bzw. Low-Fachpersonal-Strategien nach 2030 in Frage stellen.

Abschliessend muss noch erwähnt werden, dass AST nicht nur auf die erwähnte Beispielanwendung in der EMS-Kleidung begrenzt ist, sondern zahlreiche Geräte transformieren wird. Ein weiteres Beispiel sind AST-Cardiotrainer, welche autonom über die Trainingseinstellung und Steuerung entscheiden, wobei dies dann jedoch fliessend in die Trainingstechnik 8.0 mit Hybrid Devices und Devices Supported Cloud Training übergeht, was nach Prognose der Autoren 2030 aktueller Gerätestandard in nahezu allen zukunftsorientierten Fitnessstudios sein wird. Gute erste Grundlagenentwicklungen finden sich von den bereits in 2013 mit dem FIBO Innovation Award ausgezeichneten 3D-Trainingsgeräten von TecnoBody über diverse Cloud-Lösungen (z.B. das HALO Fitness-Cloud-System von Life Fitness) und Gerätedigitalisierungen (z.B. das BIOCIRCUIT System von Technogym), die sich in Kombination mit Innovationen wie dem Virtual Reality Fitness Geräte ICAROS hin zu Fitness 8.0 Geräten entwickeln werden. Doch dazu mehr in einem späteren Artikel.

Literaturhinweise:

Pauling, K. (2016): Changes in the sports economy – Consequences for SMEs from the sports and health sector, in: New Trails for SMEs in Germany and China – Co-operations. Opportunities. Challenges. Perspectives. FOM Schriftenreihe. Deutsch-chinesischer Wirtschaftsdialog, Nr. 4., S. 117-133 & S. 282-295, Essen, ISBN 3-89275-081-5

Vatanparast, M. F., Adamaschek, B. (2018): Die Generation Z im Mittelstand, in: KCE Schriftenreihe der FOM, Band 1, Essen, ISSN (Print) 2627-1303

Über die Autoren

Dr. Kai Pauling ist Dozent und unabhängiger Experte für Sport Management und Business Administration, insbesondere Fitnessmanagement, Change-/Turnaroundmanagement und Unternehmensführung. Kontakt: kai.pauling@sporting-expert.com

Sofie Pettersson, M.A. in Business and Economics der Hochschule von Dalarna in Schweden. Ihre Fach-/Kulturerfahrung sammelte sie in Vietnam, China/Taiwan, Amerika und Schweden. Kontakt: sofie.pettersson@sporting-expert.com

Prof. Dr. Farid Vatanparast ist Dozent für Human Resources und wissenschaftlicher Leiter des KCE Kompetenz-Centrum für Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule für Ökonomie und Management. Kontakt: farid.vatanparast@fom.de

Mix Gala Fight Night Luzern

Die OK Fight Night präsentiert am Samstag, 20. April 2019 zum zwölften Mal die „Mix Gala Fight Night Luzern". Tefik Bajrami verteidigt seinen Weltmeistertitel der WBU (World Boxing Union) im Profiboxen. Zu erwarten sind spannende live Profi und Amateur Box- und Thaiboxkämpfe in der Krauerhalle in Kriens, Luzern.

Als Highlight dieses Events verteidigt der WBU Weltmeister Tefik „Hurricane" Bajrami den WBU (World Boxing Union) Weltmeistertitel im Profiboxen im Cruisergewicht gegen Elvis Smajlovic aus Bosnien. Insgesamt stehen zehn Profi-Thaiboxkämpfe und drei Profi-Boxkämpfe auf dem Programm. Aus der Kampfsportschule Bajrami Luzern wird auch der 23-jährigen Branko Kojic kämpfen. Er wurde letztes Jahr im Thaiboxen Vize-Weltmeister bei den Amateuren (ISKA Verband).

„Hurricane" – Tefik Teo Bajrami

Tefik Bajrami alias „Hurricane", Profiboxer und Boxweltmeister, wurde in Dumosh (Kosovo) geboren. Erst im Alter von 18 Jahren hat er mit Karate sowie Thai-Kickboxen angefangen. Sein grosses Idol war Andy Hug, dem er nacheiferte. So war es naheliegend, dass er auch seine Schule besuchte, um unter seiner Anleitung zu trainieren und sich ausbilden zu lassen. Schon nach kurzem intensivem Training gelang Tefik Bajrami bereits der vierte Platz an den Karate Schweizermeisterschaften.

Dies war der Startschuss für seine Sportkarriere: 1998 Karate Schweizermeister, 2000 Karate Vize-Europameister, 2003 Thaibox Schweizermeister, 2004 Thaibox Amateur Weltmeister. 2006 Schweizermeister in Amateurboxen. Seit dem 22. Oktober 2010 ist „Hurricane" Bajrami Profiboxer und kann bereits 13 Kämpfe, davon 12 gewonnene, verzeichnen. Die Titel Profiboxen WBU Europameister (2015/2016), WBF Intercontinentalmeister (2016) und seit 1. April 2017 Profiboxen WBU Weltmeister im Cruisergewicht runden das Profil des Ausnahmetalent ab. Am 20. April 2019 verteidigt er nun seinen Weltmeistertitel. Es wird wohl einer seiner letz-

ten Kämpfe sein. Tefik Bajrami möchte sich bald aus dem aktiven Spitzensport zurückziehen.
Infos zur Fight Night: www.wmfight.ch

Kampfsportschule Bajrami Luzern
Die Kampfspurtschule Bajrami in Luzern ist unter der Leitung von den Brüdern Tefik und Xhavit Bajrami. Xhavit war in seiner aktiven Sportlerzeit ebenfalls Weltmeister im K1. Er war unter anderem auch Trainingspartner des verstorbenen Andy Hug.

In der Kampfsportschule Bajrami kann täglich trainiert werden. Boxtraining, Thaiboxtraining aber auch reine Frauengruppen und Kinderkurse stehen im Programm. Dank dem Martial-Arts-Training verbessert man seine Kondition, gelangt näher zur Traumfigur und stärkt sein Selbstbewusstsein.

Durch die eigenen Kampf- und Turnier-Erfahrung der Gebrüder Bajrami, wissen sie sehr wohl, wie man sich richtig ernährt und trainiert, um auf den Punkt fit zu werden.

Mit dem seit vielen Jahren bewährten Ausbildungsprogramm wird jede Muskelgruppe gestärkt und definiert. Mit vielen Übungen, Bewegungen, Drills und Techniken werden die Schüler, den Erfolg sehr schnell spüren. Egal ob 20 oder schon 60 Jahre alt. Kraft, Kondition und Beweglichkeit sind die Vorteile, die ein Schüler vom Unterricht in der Kampfsportschule Bajrami erwarten kann. Diese physischen Aspekte werden sich auch im täglichen Leben positiv auswirken.

Infos zur Kampfsportschule Bajrami in Luzern:
www.bajrami.ch

Erfolgreich als selbstständiger Personal Trainer

© nd3000 / Shutterstock.com

Sie sind erfahrener Fitnesstrainer, wollen sich jetzt aber als selbständiger Personal Trainer einen Namen im Fitnessmarkt machen?

Im April startet erstmals die Lizenzausbildung zum Personal Trainer. „Persönliche Leistungsziele, berufliche Verpflichtungen und private Termine erhöhen die Nachfrage nach individuellem Training auf Seiten der Kunden immer mehr, erläutert Miriam Müller, Studientutorin der Deutschen Sportakademie.

Neben fachpraktischem Know-how werden Marketingkenntnisse zur Eigenvermarktung sowie das Zertifikat „Ernährungscoaching im Personal Training" vermittelt. Teil der Ausbildung zum Personal Trainer und separat erwerbbar ist ausserdem die Bootcamp Instructor A-Lizenz.

Zulassungsvoraussetzung für die Ausbildung ist die Fitnesstrainer B-Lizenz oder eine vergleichbare Qualifikation.

Jetzt informieren — im April starten!

https://www.deutschesportakademie.de/personal-trainer

© Katrien Vercaigne

Internationaler Star an der Matrix Party

Wenn nach dem ersten FIBO-Tag die Messetore schliessen, wird es für rund 1'600 geladene Gäste weiter über den roten Teppich zur spektakulären Matrix Party in die Kölner Eventlocation „E-Werk" gehen. In diesem Jahr dürfen sich die eingeladenen Kunden aus dem In-und Ausland auf einen ganz besonderen Auftritt freuen: Die britische Pop-Ikone Kim Wilde, die mit Hits wie „Kids in America", „You Keep Me Hangin' On" oder „Anyplace, Anywhere, Anytime" die Charts stürmte, wird mit ihrer Band den Saal zum Kochen bringen.

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

ticos systems

PERFECT. Die Software der Fitness Branche

Weil weniger manchmal eben mehr ist:

WENIGER VERWALTUNGS-AUFWAND MEHR ZEIT FÜR DEN SPORT

Ticos Systems AG
Rheinweg 6
CH-8200 Schaffhausen
+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

Paul Gubser verstärkt ab dem 1. April 2019 das Team der milon alpine AG für die Konzepte milon, five und cardioscan

Paul Gubser, der neue Mann bei der milon alpine AG, ist seit über 30 Jahren in komplexen Führungsaufgaben im Umfeld von Bildung, Sport, Gesundheit, Beherbergung und Gastronomie tätig. Dabei konnte er sein Organisationstalent, seinen Unternehmergeist und seine Kommunikationsstärke einbringen. Er absolvierte das Turn- und Sportlehrerstudium II an der ETH Zürich, wo er anschliessend als Lehrbeauftragter für Wassersport und für Fitness- und Freizeitsport tätig war. Danach war er in Olten Rektor der Volksschule und führte das Ressort Bildung und Sport. Doch von Olten zog es ihn wieder zurück in seine Heimat, wo er während 10 Jahren das Sportamt der Stadt St. Gallen führte. Im Oktober 2003 übernahm er das Fitnesscenter TREVX, welches er zusammen mit seiner Frau Ruth während 15 Jahren erfolgreich saniert und ausgebaut hat. Sein Unternehmen verkaufte er im Mai 2018 an die well come FIT AG. Nach dem Verkauf gönnte er sich eine Auszeit, um lang gehegte Träume zu realisieren — «man muss die Träume nicht auf später verschieben, sondern realisieren, wenn sich eine Gelegenheit dazu bietet». Mit seiner Frau Ruth teilt er nebst dem Wintersport die Leidenschaft fürs Radfahren, sei dies auf dem MTB, dem Rennrad oder Tourenbike. Als Abschiedsprojekt, vom mit viel Herzblut geführten Betrieb, radelten sie über 1'000 Kilometer vom Rhonegletscher am Furkapass entlang der Rhone bis ans Meer — Projekt «Runterfahren» im doppelten Sinn.

„Wir freuen uns sehr mit Paul einen absoluten Wunschkandidaten im Team begrüssen zu dürfen. Seine langjährige Erfahrung und Know-how in den Bereichen Gesundheit / Training, Entrepreneurship, Organisation, Kommunikation & Beratung ist eine wunderbare Bereicherung für die Branche und die milon alpine AG."

Neuer Salesmanager bei cardioscan

Das Unternehmen cardioscan freut sich über seinen neuen Salesmanager Florian Wank, der ab sofort in Deutschland das PLZ-Gebiet 8 und 9 sowie Österreich übernimmt. Seine bisherige Karriere im Vertrieb macht ihn zu einem Kenner der Branche, insbesondere für die Checkpoint-Implementierung im Studioalltag.

Sir George Buckley neuer Chairman of the Board

Sir George W. Buckley (im Bild rechts), einer der weltweit erfolgreichsten CEOs, ist neuer Chairman of the Board des Münchner Sports-Tech Unternehmens eGym. Dessen Mitgründer und CEO, Philipp Roesch-Schlanderer, bezeichnete Buckley als „meinen absoluten Wunschkandidaten für diese Position. Wir waren auf der Suche nach einem erfahrenen Top-Manager, der mit schnell wachsenden Unternehmen bestens vertraut ist und der uns bei der Entwicklung unseres Unternehmens in Richtung Marktführerschaft und einem möglichen Börsengang in einigen Jahren unterstützen kann."

„Für die Chairman-Position bei eGym", so Roesch-Schlanderer weiter, „wünschte ich mir einen erfahrenen Unternehmenslenker, der zugleich die Rolle meines Mentors übernehmen würde. In seiner Zeit bei 3M hat George den Unternehmenswert von 60 auf 150 Milliarden Dollar gesteigert. Er besitzt ausserdem ein klares Verständnis der Fitness-Technologie und der Bedeutung von Firmenfitness. Mit qualitrain zielen wir genau auf das immer wichtiger werdende Betriebliche Gesundheitsmanagement."

Sir George Buckley betonte: „eGym hat mit seinen einzigartigen Produkten die grosse Chance, die Art und Weise, wie die Menschen das Thema Gesundheit weltweit wahrnehmen, zu verändern. Philipp und sein Team haben dazu bereits viel geleistet, und wir dürfen uns auf noch viel mehr neue, spannende Produkte freuen, die das Leben vieler Leute verändern werden. eGym ist eine extrem schnell wachsende Company, von deren Innovationskraft letztlich unsere gesamte Gesellschaft profitieren kann."

Die softwarebasierten, intelligenten Trainingslösungen von eGym sind in fast 10'000 Fitness und Gesundheitseinrichtungen in ganz Europa sowie in den USA im Einsatz. Mit einer Kombination aus vernetzten Trainingsgeräten und Cloud-basierter Software bietet eGym ein vollständig daten- und softwaregesteuertes Trainingserlebnis. Gleichzeitig unterstützt eGym mit seinem Firmenfitness-Netzwerk qualitrain Unternehmen dabei, ihre Mitarbeiter von einem aktiven Lebensstil zu begeistern mit dem Ziel, Krankheitstage abzubauen und damit die Produktivität zu steigern.

Sir George Buckley war von 2005 bis 2012 Präsident und CEO des US-amerikanischen Mischkonzerns 3M, der u. a. weltbekannte Klebeprodukte wie Post-it und Scotch herstellt. Zuvor war er CEO der Brunswick Corporation in Chicago, zu deren Unternehmensportfolio unter anderem Life Fitness, einer der weltgrössten Fitnessgeräteherstellers gehört. Heute ist Buckley u. a. als Chairman der Smiths Group und von Stanley Black & Decker tätig. Er ist Mitglied des Verwaltungsrats von PepsiCo, Hitachi und Schillings, der internationalen Reputations- und Datenschutzberatung mit Hauptsitz in England.

Fitnesscenter und Sportler möchten Krafttrainings- und Fitnessgeräte, die ihnen einen Vorteil verschaffen. Dies ist der Fokus von HOIST® Fitness seit über 35 Jahren. Durch die Zusammenarbeit mit Anlagenbetreibern, Physiologen und Industrieexperten, liefert HOIST einzigartige Produkte für eine überlegene Leistung kombiniert mit einem stilvollen Design.

Mit Produktlinien wie der ROC-IT Selectorized und ROC-IT Plate Loaded mit einzigartiger und patentierter ROX® (Ride-Oriented-Xercise)-Technologie ist klar, warum HOIST als ein zuverlässiger Partner der renommiertesten Fitnesscenter-Ketten, professionellen Ausbildungsstätten und Universitäten auf der ganzen Welt gilt.

FIBO GLOBAL FITNESS
4. – 7. April 2019 Halle 6, Stand C20

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

SAFS Convention am 24. August 2019 im Lake Side Zürich

Am 24. August 2019 findet im Lake Side Zürich die SAFS Convention statt. Nach einer längeren Pause meldet sich einer der grössten Gruppenfitnessanlässe der Schweiz zurück. Die Teilnehmer erwartet dabei ein spannender Mix aus Functional Fitness, Yoga und Lifestyle, Vorträgen und Workshops. Erwartungsgemäss bietet die SAFS Convention auch ein ansprechendes Rahmenprogramm an.

Jana Spring, verantwortlich für den Bereich Gruppenfitness bei der SAFS gibt uns Infos über die SAFS Convention, das Programm und die Hintergründe.

Hallo Jana, erzähl uns doch etwas zu diesem umfangreichen Programm. Was erwartet die Teilnehmer an der SAFS Convention 2019 am 24. August?

Der Tag bietet eine Auslese an intensiven Workshops und spannenden Vorträgen zu Trends und Themen aus dem Functional Training, Yoga und Lifestyle. Abgerundet wird der Event mit einem Lake Side Barbecue und dazu passendem Wein, Live DJs, Live Acts und noch einigen Überraschungen, die ich zu diesem Zeitpunkt noch nicht preisgeben möchte.

Wow! Da wird ja eine Menge angeboten! Mit dem Lake Side Barbecue hast Du die Location ja schon angedeutet. Warum hast Du Dich für das Lake Side Zürich entschieden?

Der beste Lifestyle-Event der Schweiz muss ja einen gebührenden Veranstaltungsort haben. (lacht) Nein, ich habe mich aus gutem Grund für das Lake Side Zürich entschieden. Das Lake Side bietet uns die richtige Atmosphäre und Infrastruktur für die Durchführung der SAFS Convention. Wir sind in modernen Kongressräumen für die Workshops und Vorträge und wir haben eine fantastische Outdoor-Anlage mit einer wunderbaren Lounge und Aussicht über den Zürichsee.

„Die letzte SAFS Convention fand am 29. Mai 2015 statt. Danach gab es eine längere Pause. Woran lag das und wie kommt es, dass dieser Fitness-Event wieder zurück ist?"

Dafür gibt es verschiedene Gründe. Einerseits hat sich die Fitnessbranche in den letzten Jahren sehr stark verändert. Das Angebot der SAFS Convention stimmte nicht mehr mit dem Angebot in den Fitnesscentern überein. Wir präsentierten Inhalte, die immer weniger Relevanz am Markt hatten. Anderseits war die Luft raus, es fehlte uns allen an Power, Emotionen und Visionen. Die SAFS steht schon seit vielen Jahren für Qualität. Diesem Anspruch konnten wir nicht mehr gerecht werden.

Zudem haben wir den Fokus verstärkt auf das SAFS Fitness & Party Camp in Daidalos in Griechenland gelegt. Durch diese Kooperation mit ROBINSON sind wir im Bereich Events stark gewachsen und konnten wertvolle Erfahrungen und Know-how sammeln, die wir in die SAFS Convention 2019 haben einfliessen lassen.

Danke für die Infos, Jana. Es hat uns sehr gefreut mit Dir zusammenzusitzen und wir freuen uns gemeinsam mit Dir einen ereignisreichen Tag zu gestalten.

Die SAFS Convention 2019 findet am 24. August im Lake Side Zürich statt. Tickets für diesen einzigartigen Anlass sind auf www.safsconvention.ch erhältlich. Für Fragen zum Event oder zum Programm steht Ihnen das SAFS-Team unter info@safs.com oder 044 404 50 70 zur Verfügung.

Netzwerktreffen im Porsche Zentrum Zürich

Parallel zur SAFS Convention findet im benachbarten Porsche Zentrum ein Netzwerktreffen für Fitness-Center-Leiter statt. Bei einem lockeren Apéro wird den Gästen Freiraum zum Austausch geboten. Anschliessend geht es zum Barbecue ins Lake Side für gemeinsames geniessen und feiern. An dieser Stelle bedanken wir uns bei unseren Partnern, die uns bei der Realisierung der SAFS Convention unterstützt haben: Porsche Zentrum Zürich, Kaffee Cellini, Functiomed, Soledor, Radio Energy und natürlich die FITNESS TRIBUNE.

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

DEIN TAG - DEINE PARTY
SAFS CONVENTION
24. AUGUST 2019 LAKE SIDE ZÜRICH
FUNCTIONAL FITNESS, YOGA & LIFESTYLE
Nur die besten internationalen Fitness- Referenten werden dich an diesem Tag herausfordern und begeistern. Abgerundet wird das Event-Highlight im Herzen von Zürich mit einem Lake Side Barbecue mit vielen Überraschungen und After-Workout Lounge.
LAKE SIDE I
LAKE SIDE II
RAUM FUEGO
08:00 - 09:00
08:00 EINSCHREIBUNG
08:45 BEGRÜSSUNG UND PRESENTERVORSTELLUNG
09:00 - 10:00
ANIMAL MVMNT
ISRAEL MALLEBRÉ
SPACE M YOGA
MAGNUS RINGBERG
MYTHOS FASZIEN
PROF. D.O. MARTIN SPRING
10:15 - 11:15
FUNTONE THE FUNCTIONAL REVOLUTION
JANA SPRING
„HANDSTAND“ FUNCTIONAL TRAINING KOPFUEBER
SONJA GYSEL
FÖRDERE DEINE BEWEGUNGSINTELLIGENZ
DR. FABIAN ALLMACHER
11:30 - 12:30
GARUDA CORE
MAGNUS RINGBERG
ATHLETICFLOW HIIT MEETS YOGA
SIMON KERSTEN
DAS GEHEIMNIS VON SCHÖNHEIT UND GLÜCK
MARKUS MEISTER, ROBERT WINZENRIED
12:30 - 13:30
MITTAGSPAUSE, VERPFLEGUNG IM LAKE SIDE
13:30 - 14:30
DYNAMIC FUNCTIONAL STEP
ISRAEL MALLEBRÉ
FUNCTIONAL FLOW
EVA GUT, LISA STEFANI
„STRAFF & SEXY“ VOM KOPF BIS ZUM FUSS
MARKUS MEISTER, ROBERT WINZENRIED
14:45 - 15:45
LISTEN TO YOUR HEART FUNTONE CARDIO
MANUELA LATINI, JÜRG NEUKOM
ANIMAL ATHLETICS
DR. FABIAN ALLMACHER
EMPOWERED
NICOLE HAUT
16:00 - 17:00
SOLIDO STEP FULL-BODY-MOVEMENT
MAGNUS RINGBERG
BEYONCE-YOURSELF MIT DANCESS
NICOLE HAUT
GUTE VITALITÄT DANK GESUNDER DARMFLORA
ANDREAS SCHIBLI
17:00 - 17:30
GET READY FOR THE LAKE SIDE BBQ
17:30 - 20:00
LAKE SIDE BBQ UND AFTER-WORKOUT LOUNGE
Alle Infos und Buchung unter:
WWW.SAFSCONVENTION.CH
SAFS Albisriederstrasse 226, 8047 Zürich, Telefon +41 44 404 50 70, Fax +41 44 404 50 71, info@safs.com

Nachhaltige Expansionsstrategie bei GETFIT

Mit der Unterzeichnung des Mietvertrages mit der SIGNA Gruppe am AUSTRIA CAMPUS, in zentraler Lage des 2. Wiener Gemeindebezirks, hat sich das Unternehmen den nächsten Expansionsstandort in Wien fixiert und freut sich auf die Eröffnung des nächsten GETFIT Fitness Clubs in 2019.

Unter dem Motto „Accept the challenge" bietet GETFIT ihren Kunden in der neuen Location top moderne Trainingsbedingungen und Premium-Betreuung zu leistbaren Preisen an.

„GETFIT folgt dabei einer nachhaltigen Expansionsstrategie. In den kommenden Jahren steht dabei Österreich im Zentrum der Expansionsaktivitäten, danach ist eine internationale Expansion angedacht. Durch die fundierte Branchenerfahrung und Marktkenntnis des GETFIT Management Teams sichern wir unseren künftigen Franchisenehmern optimale Betreuungsqualität in allen Phasen", beschreibt Pavel Matkovsky, Geschäftsführer und Unternehmensgründer.

Neben den eigenen Expansionsprojekten konzentriert sich das Unternehmen mit seinem jungen Franchisesystem auf qualifizierte Systemnehmer in Form von Start-Up Gründungen, die von den Erfolgsfaktoren des Systems langfristig profitieren. Transparenz und Fairness stehen im GETFIT — Accept The Challenge Franchisesystem an oberster Stelle, erläutert Klaus Kurth, Leiter Expansion & Lizenzvertrieb.

the fitness company mit „Wirtschafts-Oscar" ausgezeichnet

Grosser Erfolg für the fitness company! Das Unternehmen aus Leonding wurde bei der Verleihung der „Austrian Leading Companies" in Wien mit dem ALC-Award ausgezeichnet. Mehr als 600 Wirtschaftstreibende waren in der Aula der Wissenschaften beim 20-jährigen Jubiläum der Preisverleihung für die besten Unternehmen des Landes dabei.

the fitness company belegte in der Kategorie „National — Grossbetriebe mit mehr als 10 Mio. Euro Umsatz" den 2. Platz. „So überraschend der Preis ist, so sehr freuen wir uns, weil er rein auf objektiv messbaren Bilanzzahlen beruht und deshalb eine sehr fundierte Auszeichnung ist. Unser Fokus liegt immer auf den Bedürfnissen unserer Kunden, zu denen neben Fitness- und Reha-Einrichtungen auch Ärzte, Physiotherapeuten, Hotellerie-Betriebe, Vereine und Sportler gehören. Unsere Mission ist es, den Menschen zu einem besseren Lebensstil zu verhelfen. Der ALC-Award ist Bestätigung dafür, dass wir am richtigen Weg sind", so Gottfried Wurpes, CEO von the fitness company und seit mehr als 25 Jahren Repräsentant von Technogym in Österreich, in seiner Dankesrede.

Sein Dank galt auch und vor allem aber seinem Team: „Meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben in den letzten Jahren eine tolle Performance geliefert und deshalb grossen Anteil an diesem Award, der einen ganz besonderen Platz in unserer Firmenzentrale bekommen wird." Gut sichtbar soll der begehrte ALC-Flügel Motivation und Ansporn für die Weiterentwicklung des Unternehmens sein.

Denn neue Herausforderungen wie die Digitalisierung machen auch vor der Fitnessbranche nicht halt, im Gegenteil. „Wir befinden uns in einem digitalen Tsunami, der nicht zu stoppen ist. Deshalb arbeiten wir intensiv daran, auch bei der Digitalisierung unserer Rolle als Pionier gerecht zu werden."

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®

AUFSTIEGSKONGRESS
Fachkongress für aktive Gesundheitsgestalter
25. - 26.10.2019, Mannheim

Save the date!

Der insgesamt 13. Aufstiegskongress, veranstaltet von der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG)/BSA-Akademie/BSA-Zert, findet in diesem Jahr am 25. und 26. Oktober im Mannheimer m:con Congress Center Rosengarten statt. Der offene Fachkongress bietet Inhabern, Führungskräften und Mitarbeitern der Zukunftsbranche Prävention, Fitness, Sport und Gesundheit die Möglichkeit, sich zum diesjährigen Thema „Touch & Tec – NEXT LEVEL" zu informieren und auszutauschen. Der im vergangenen Jahr eingeführte wissenschaftliche Vorkongress „Up-to-date" kann derweil schon am 24. Oktober besucht werden.

Motto 2019: „Touch & Tec – NEXT LEVEL"

Ist es möglich als Unternehmen durch „High Touch" — eine individuelle und sehr persönliche Betreuung von Kunden — im Fitness- und Gesundheitsbereich langfristig erfolgreich zu sein, also „High Profit" zu generieren? Welche technischen Möglichkeiten unterstützen Fitness- und Gesundheitsanbieter heute und in Zukunft dabei, sich voll auf die Bedürfnisse der Mitglieder konzentrieren zu können und sie aktiv und individuell bei der Erreichung Ihrer Ziele zu unterstützen? Diese und weitere Fragen beantworten die Experten beim diesjährigen Aufstiegskongress. Erfahren Sie ausserdem von den geladenen Top-Speakern, wie bspw. durch technische Möglichkeiten Ressourcen freigesetzt werden können, die dann für eine individuelle Betreuung und Motivation der Kunden durch Mitarbeiter eingesetzt werden können. So kann die Kundenzufriedenheit gesteigert, die Fluktuation reduziert und somit die Basis für ein nachhaltig erfolgreiches Unternehmen gelegt werden.

Umfangreiches Rahmenprogramm

Die Kongressteilnehmer erwartet neben einem interessanten zweitägigen Kongressprogramm, bestehend aus Vorträgen, Diskussionsrunden, Nachwuchsforen und Fach-Foren, auch 2019 wieder ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm mit Partner-Ausstellung, Speakers-Corner, Early-Morning-Workout, Kongress-Lounge und „Get Together" mit DJ und Buffet.

Tag zwei im Zeichen der Fach-Foren und Intensivseminare

Auch auf dem insgesamt 13. Aufstiegskongress erwarten Kongressteilnehmer die bekannten Fach-Foren und Intensivseminare — seit dem vergangenen Jahr in gestaffelter Form, damit sich die Teilnehmer nicht mehr zwischen themenspezifischen Vorträgen entscheiden müssen, sondern alle Foren besuchen können. Den Zuhörern werden Vorträge geboten zu den Bereichen Training, Management, Ernährung, Sportökonomie, Coaching und Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM). Parallel zu den Fach-Foren bietet der Aufstiegskongress auch wieder zwei ausgewählte Intensivseminare.

Wissenschaftlicher Vorkongress „Up-to-date"

Nach der Premiere im vergangenen Jahr findet auch 2019 am Vortag des Aufstiegskongresses (24. Oktober) ein wissenschaftlicher Vorkongress statt. Hier werden aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse von Professoren und Forschern der DHfPG, weiterer Hochschulen sowie Forschungspartnern präsentiert. Anschliessend besteht die

Up-to-date
Wissenschaftlicher Vorkongress der DHfPG
24.10.2019, Mannheim

Möglichkeit, mit den Referenten zu diskutieren. Der Vorkongress steht allen interessierten Kongressteilnehmern offen. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Weitere Informationen unter www.aufstiegskongress.de/vorkongress.

Early-Bird-Preise nutzen!

Zum diesjährigen Aufstiegskongress gibt es die neue Early-Bird-Aktion: Bei einer frühzeitigen Anmeldung bis zum 1. September 2019 gilt ein ermässigter Preis (ab 49 EUR pro Person). Also markieren Sie sich das Kongressdatum in Ihrem Kalender und melden Sie sich schon heute zum rabattierten Eintrittspreis an!

Top informiert mit dem Kongress-Newsletter

Sie möchten immer rund um den Aufstiegskongress und das Kongressprogramm informiert sein? Dann melden Sie sich auf der Kongresswebseite für den kostenfreien Kongress-Newsletter an oder folgen Sie uns auf Facebook unter:
www.facebook.de/aufstiegskongress

Anmeldung, Impressionen, Teilnehmerstimmen inkl. Videointerviews finden Sie unter www.aufstiegskongress.de

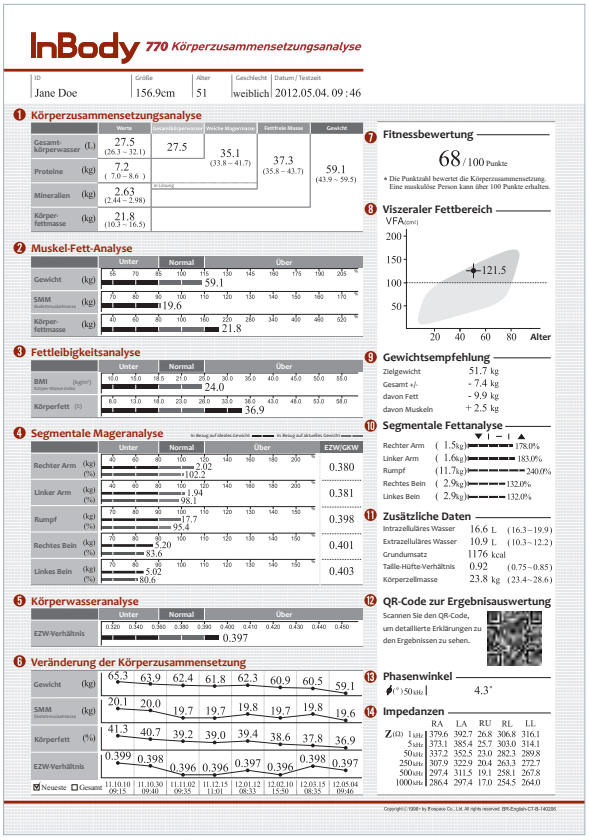
InBody
Erfolge werden sichtbar.

Besuchen Sie uns an der FIBO, Köln
Halle 8, InBody-Stand C25

Diagnostik und Testing

- **Gesundheitsrisiken erkennen**
- **Dysbalancen feststellen**
- **Trainingserfolge und Trainingsziele kontrollieren**
- **Neue Kunden-Zielgruppen gewinnen**
- **Körper-Analyse in weniger als 1 Minute!**

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

Gesünder, vitaler und schneller ans Ziel

Das neue vitalwerk Gesundheitscenter in Roggwil bietet ein individualisiertes und hochmodernes Training an, bei dem der Fokus auf Gesundheit, Beweglichkeit, Schmerzfreiheit und Vitalität liegt – fernab vom Optimierungswahn herkömmlicher Fitnessstudios. Neben der Hightech-Ausstattung von milon gehört die „Faszien-Scheune" mit den Konzepten von five und Kybun zu den Highlights der neu positionierten Anlage.

Das vitalwerk wurde aus der Umstrukturierung von medfit Physiotherapie und Training heraus konzipiert. Die schnelle Umsetzung innerhalb von nur drei Monaten erfolgte dabei mit der Unterstützung der milon alpine AG. Das Ergebnis ist ein hochmodernes Gesundheitscenter mit hellem Ambiente, freundlicher Atmosphäre und einem umfassenden Angebot, das seit den beiden Eröffnungs-Veranstaltungen (8. Februar VIP-Abend, 16. Februar Tag der offenen Tür) für grosse Begeisterung und Furore in der Region sorgt.

„Das vitalwerk ist die logische Weiterführung unserer Selbsttherapiekurse und Physiotherapie", so Peter Roth, Gesellschafter von vitalwerk. „Das neue Konzept ermöglicht einen optimalen, reibungslosen Übergang von der Physiotherapie ins Training — vom Patienten hin zum Trainierenden, der seine Gesundheit in die eigenen Hände nimmt."

Ein Team von Gesundheitscoaches, Physiotherapeuten und Experten aus Bewegungs- und Gesundheitsförderung garantiert eine fachkompetente und professionelle Betreuung, um die individuellen Ziele der Kunden zu realisieren. „Der Fokus vom vitalwerk liegt auf Gesundheit, Schmerzfreiheit, Vitalität und Mobilität im Alltag", wie Gesellschafter Kevin Zbinden erläutert.

Die vier Säulen des vitalwerk-Konzepts:

1) Gesund & vital
2) Rücken & Gelenke
3) Figur & Abnehmen
4) Schmerzen & Bewegungseinschränkungen

Für eine optimale Betreuung wird im vitalwerk nichts dem Zufall überlassen. Regelmässige und an die persönlichen Bedürfnisse angepasste Diagnostikchecks — von Cardioscan (Herzstress) bis InBody 770 (Körperzusammensetzung) — gehören zu den essentiellen Bausteinen der Trainingsplanung und Auswertung. Dank der Schnittstelle zu milon CARE stehen dem Trainer oder Therapeuten alle relevanten Trainings- und Vital-Parameter jederzeit zur Verfügung.

Zu den Highlights im vitalwerk gehört die „Faszien-Scheune" mit den Konzepten von five und Kybun. „Besonders die Faszien-Scheune ist für den Physiotherapeuten unabdingbar durch die Kombination aus Muskellängentraining und dem Bouncing auf Matten und Laufband von Kybun. Denn schmerzhafte und verspannte Muskelfaszien sind oftmals verantwortlich für strukturelle Probleme", erklärt Gesellschafter Peter Roth. Vor Ort findet man ausserdem einen milon Q Kraftausdauerzirkel, einen milon Q Kraftzirkel, milon Q free Cardiogeräte, five Konzept, SensoPro und diverse weitere Produkte aus dem Hause Kybun. Ein individueller Gesundheits- und Trainingsplan kann somit optimal konzipiert und durchgeführt werden. Für einen schmerzfreien und vitalen Alltag.

www.vitalwerk-training.ch
www.kybun.ch
www.milon.ch

Der Mann hinter MBT und kybun

Karl Müller, der Erfinder des MBT-Schuhs und dessen Weiterentwicklung namens kybun, mittlerweile ein ganzes Bewegungskonzept, hat dieses nun erstmalig in einem Gesundheitscenter integriert. Roger Gestach von der FITNESS TRIBUNE sprach mit Karl Müller, Verwaltungsrat und Mitinhaber des vitalwerk, um mehr über die Beweggründe und die Motivation, welche dahinter steckt, zu erfahren.

RG: Das Team um`s vitalwerk hat dieses tolle Gesundheitskonzept (inspiriert durch das „FR!TZ bewegt mich" in Illnau) enorm schnell umgesetzt. Vom Umbranding bis hin zur kompletten strukturellen Veränderung der Trainingsfläche und dem Diagnostikbereich. Kannst Du noch etwas mehr über das Konzept vom vitalwerk sagen?

KM: Das Gehen und Stehen auf den weich-elastisch federnden kybun-Schuhen und den Matten verhindert das Verkleben von Faszien im Alltag. Damit man ein Leben lang beweglich bleibt und schmerzfrei gehen kann, sind bewegliche, starke und kräftige Füsse eine wichtige Grundvoraussetzung. Neben dem Gehen und Stehen auf kybun-Materialien bieten wir darum Selbsttherapiekurse an, wo man sich durch Faszientherapien und Dehnen beweglich hält. Die workshopartigen Kurse (die Theorie und Praxis vermitteln) sind bewusst begrenzt auf vier mal zwei Stunden und das vitalwerk ist sozusagen die Fortsetzung dieser Kurse. Mit dem Gesamtkonzept vom vitalwerk hat man nun sogar die Möglichkeit, Kraft (milon), Koordination (SensoPro) und Ausdauer (milon) zu trainieren, sodass man eine grosse Chance hat, ein Leben lang beweglich zu bleiben und schmerzfrei gehen zu können.

RG: Die Faszien-Scheune ist etwas ganz Spezielles und Schönes. Wie seid Ihr auf diese Idee gekommen? Was ist genau das Konzept dahinter?

KM: Wir haben uns gefragt, wie wir die Aufbaukurse für die Selbsttherapie entwickeln und organisieren wollen. Wir fanden schliesslich, dass es sinnvoller ist, wenn wir unseren Kunden einen Raum zur Verfügung stellen, in dem man sich von Verklebungen der Faszien befreien und wo man Mobilitätsübungen machen kann; dies ohne, dass man sich nach fixen Kurszeiten richten muss. In der Faszien-Scheune kann man die Beweglichkeit/Mobilität auch viel individueller trainieren. Unsere Kunden sollen trotz Arthrose oder anderen Problemen am Bewegungsapparat ein Leben lang schmerzfrei gehen können. Dazu bildet das Gehen und Stehen auf den elastisch-federnden kybun-Materialien die Basis. Aber auch kybun kann nicht alles. In der Faszien-Scheune pflegt man den Faszien-Apparat durch dehnen und lösen von Verklebungen. Die Kombination zwischen den kybun-Produkten und dem five-Konzept in der Faszien-Scheune passt perfekt.

RG: Welche Ideen seitens der Firma kybun und von Dir sind in das vitalwerk Konzept eingeflossen?

KM: Wir werden im Alter unbeweglicher, sozusagen steifer. Das kommt vom Gehen auf harten und flachen Böden sowie vom vielen Sitzen. Die federnden Trampolinbewegungen von kybun lösen Verspannungen und halten die Faszien beweglich; diese Bereiche haben wir in die Faszien-Scheune integriert. Dennoch kommen wir nie ganz aus allen Schonhaltungen und Verkürzungen heraus. Den Rest, den der Körper braucht, holt man sich im vitalwerk mit den Konzepten von milon & five.

RG: Was sind Deiner Meinung nach die grössten gesundheitlichen Herausforderungen der aktuellen Gesellschaft und wie kann man diese bewältigen?

KM: Wir arbeiten zwei Drittel unseres Lebens, um das letzte Drittel zu geniessen. Leider können die meisten Menschen dann nur noch unter Schmerzen gehen. Wir sind überzeugt, dass man mittels kybun und vitalwerk dieses letzte Drittel beweglich und schmerzfrei bewältigen kann.

RG: Wie siehts Du die Zukunft im Gesundheits- und Trainingsbereich? Wohin geht die Reise?

KM: Unsere Lebensqualität hängt im Alter vor allem davon ab, ob wir noch schmerzfrei gehen können. Ohne das sind weder Städtebesichtigungen noch andere Reisen möglich. Viel zu wenige tun etwas dagegen. Wir werden immer älter, sitzen aber nur noch herum. Sobald der Mensch das checkt, wird sich das Gesundheitstraining darauf ausrichten.

RG: Welche verschiedenen Bereiche kann kybun heute mit seinen Produkten und Konzepten abdecken?

KM: Fast schon garantiert ein Leben lang hoch beweglich zu bleiben und schmerzfrei gehen zu können — zumindest in Kombination mit dem vitalwerk.

RG: Der kybun-Schuh ist eine Weiterentwicklung des von Dir erfundenen MBT Schuhs; was ist daran anders und vorteilhafter?

KM: Wenn man den Schuh anzieht, fühlt man sich sofort extrem wohl. Bei den kybun-Schuhen braucht es kein „gehen lernen", da er eine perfekte Druckverteilung auf der Fusssohle bietet, sehr rutschfest ist und nicht „wackelig" (also ein federndes Trampolingefühl gibt).

RG: Du arbeitest sicherlich an neuen Ideen und Produkten. Was kannst Du bereits jetzt schon darüber berichten?

KM: Ich wäre eigentlich seit zwei Jahren pensioniert. Mich interessiert alles, was den Kunden beweglicher und schmerzfreier machen kann, damit auch noch ein Hundertjähriger joggen, Tennis oder Fussball spielen kann. Das steht und fällt mit der Gesundheit des Faszien-Apparats. In diese Richtung arbeite ich mit unserem Medical Board zusammen, wo z.B. Dr. Robert Schleip, der Sensomotorik-Papst Prof. Wolfgang Laube und andere Kapazitäten mit im Boot sind.

RG: Welche fünf Tipps kannst Du den Lesern der FITNESS TRIBUNE mit auf den Weg geben, um ein Unternehmen erfolgreich zu führen?

KM:

1. Das tun, wozu man geboren ist (Berufung)
2. Sich bei allem, was man macht, in das Gegenüber (Kunden) hinein versetzen
3. Klein beginnen, statt sich zu verschulden
4. Vor nichts davonlaufen
5. Sich nicht stressen lassen, indem man sich immer wieder aus Sicht des Schöpfers anschaut

Kurzbiografie Karl Müller

1977: Abschluss Dipl. Ing. ETH, Zürich
1979-1990: Unternehmer in Korea
1990 bis heute: Selbstversorger
1996–2006: MBT, Gründung bis Verkauf
2005 bis heute: Gründung, Aufbau, Leitung kybun

100 Studios in Europa mit SmartStart ausgestattet: Precor und eGym ziehen erfolgreiche Bilanz ihrer jungen Kooperation und expandieren in den USA

Weniger als ein Jahr nach Beginn ihrer weltweiten Partnerschaft feiern Precor, führender Hersteller von Fitnessgeräten, und eGym, Spezialist für digitale Trainingssysteme, schon das erste Jubiläum: Sie haben das 100. Studio in Europa mit der Komplettlösung SmartStart auf Cardiogeräten ausgestattet – für ein noch einfacheres und individuelleres Workout auf vernetztem Equipment.

„Das eGym SmartStart-Programm für eine automatische Geräteeinstellung und ein personalisiertes Workout ermöglicht hervorragende Trainingserfahrungen", sagt Jeff Bartee, Direktor für Produktentwicklung und Partnerschaften von Precor. „Wir haben mit grossem Einsatz dafür gearbeitet, das eGym-System nahtlos in unsere Preva-Software zu integrieren. Gemeinsam bieten wir einen attraktiven und interaktiven Service. Dank des grossen Erfolges weiten wir die Komplettlösung nun auf alle Cardiogeräte mit den neuen Precor Touchscreen-Konsolen aus."

Die Trainierenden loggen sich einfach und kontaktlos über ein RFID-Medium ein. Sind sie einmal im System registriert, werden sie auf jedem Precor-Cardiogerät und auf jedem eGym-Kraftgerät automatisch erkannt und mit interaktiven Grafiken durch ihr individuelles Workout geführt.

Nach dem so genannten Fitness-Test stellt eGym SmartStart selbständig die passende Trainingsintensität ein. Die Trainierenden können sich in dem Programm konkrete Ziele setzen, ihre Einheiten analysieren und die Ergebnisse aufzeichnen lassen. Der Fitness-Test wird alle 28 Tage wiederholt, um die Trainingsintensität an die Leistungsfähigkeit anzupassen. Das Testergebnis wird als biologisches Cardio-Alter angezeigt, anhand dessen, Testergebnisse vergleichbar werden und optimale Trainingsprogramme an allen vernetzten Precor-Cardiogeräten ermittelt.

SmartStart ist erfolgreich auf dem eGym-Heimatmarkt Deutschland in fünf Referenzanlagen von Gym24 in Baden-Württemberg und in acht Meridian Spa und Fitnessclubs gestartet. International setzen unter anderem prestigeträchtige Private Members' Clubs in London wie Wentworth und The Hurlingham, Migros in der Schweiz und der Club Joan Miro in Spanien auf das System. Sie alle profitieren vom technischen und visuellen Zusammenspiel zwischen den Precor-Konsolen der Experience-Serien P82 und P62 und den Kraftgerätezirkeln von eGym.

„Wir sind sehr stolz auf diesen gemeinsamen Erfolg", sagt Philipp Roesch-Schlanderer, Mitgründer und Geschäftsführer von eGym. Im Club Joan Miro zum Beispiel hat sich die Zahl der Trainingseinheiten jeden Monat um fünf Prozent erhöht. Mehr als 90 Prozent der Mitglieder sagen, dass SmartStart ihnen dabei hilft, motiviert zu bleiben und das Workout engagiert fortzusetzen.

„Dass wir in dieser kurzen Zeit mehr als 100 Studios in Europa gemeinsam mit Precor mit eGym SmartStart ausgestattet haben, zeigt, dass das Konzept des vernetzten Clubs der richtige Ansatz ist", sagt Roesch-Schlanderer. „So können die Studios auch in der digital geprägten Zukunft attraktiv bleiben."

„Unsere Kunden kombinieren das Precor-eGym-Cardiosystem mit dem eGym-Kraftgerätezirkel, um den Trainierenden ein einmaliges Trainingserlebnis mit exklusiver Auswertung und Analyse bieten zu können. Diese digitale Innovation bringt das Ausdauer- und Krafttraining auf das nächste Level", sagt Bartee. „Nach den ersten 100 Studios in Europa freuen wir uns auf viele weitere Clubs, die den Wert dieser Technologie für die Kundenbindung und ihren Erfolg erkennen."

Die erfolgreiche Kooperation von Precor und eGym wird nun auf den US-amerikanischen Markt ausgeweitet: SmartStart ist künftig unter anderem im Longevity Performance Center in Naples (Florida), im Silicon Valley YMCA in Mountain View (Kalifornien) und bei Prime Fitness RX in New Orleans (Louisiana) im Einsatz. „Wir legen grossen Wert auf die Partnerschaft mit eGym", sagt Andy Pickett, EMEA-Direktor von Precor. „Darum bauen wir auf den gemeinsamen Erfolg in allen Geschäftsfeldern."

Über Precor

Precor mit Sitz in der US-amerikanischen Metropolregion Seattle stellt Premium-Fitness-Geräte in den Bereichen Kraft-, Ausdauer- und Gruppentraining her. Seit 1980 ist das Unternehmen Innovationsführer in der Branche. Zu seinen Erfolgsprodukten gehören der EFX Elliptical, der Adaptive Motion Trainer (AMT) und Preva Networked Fitness. Precor ist Teil der Amer Sports Corporation, einem der weltweit grössten Sportartikelkonzerne mit Marken wie Wilson, Atomic, Suunto, Salomon, Arc'teryx und Mavic.
www.precor.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

TRIFF UNS AUF DER FIBO GLOBAL FITNESS
4.–7. April in Köln
HALLE 8 STAND C14

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**

Parameter für Hypertrophie

Eines der primären Ziele von Krafttraining-Anhängern ist, ihre Muskeln im Training soweit auszureizen, dass nach dem Training eine Vergrösserung des Muskelquerschnitts (Hypertrophie) stattfindet. Dabei orientieren sich die meisten Athleten an festen Grössen wie der Anzahl an Übungen pro Muskelgruppe und der Anzahl an Sätzen pro Übung. Während einige Athleten mit einer bestimmten Anzahl an Sätzen offensichtliche Fortschritte verzeichnen, sind die Resultate bei anderen Athleten weniger nennenswert oder bleiben gar komplett aus.

Die wahrscheinlich weitverbreiteste Meinung ist, dass pro Übung drei Sätze ausgeführt werden sollen. Stellen wir uns nun vor, dass wir zwei Athleten begleiten, welche beide für die Brust drei Sätze Bankdrücken an der Multipresse mit jeweils zehn Wiederholungen pro Satz durchführen. Beide Athleten wählen für diese Übung ein Gewicht, mit welchem im dritten Satz bei der zehnten Wiederholung jeweils das Wiederholungsmaximum erreicht ist. Athlet A führt jede Wiederholung explosiv in zwei Sekunden aus, während Athlet B jede Wiederholung in fünf Sekunden, mit kontrollierten und konzentrierten Bewegungen durchführt. Athlet A kommt mit seinem Vorgehen auf eine Gesamtspannungszeit für die Brustmuskulatur von 60 Sekunden. Athlet B hingegen bewirkt für seine Brust eine Gesamtspannungsdauer von 150 Sekunden. Erst bei dieser differenzierten Betrachtung wird klar, dass das vermeintlich gleiche Brustprogramm bei unseren beiden Beispielathleten sehr unterschiedlich ausfällt. Mit dieser Erkenntnis stellt sich nun die Frage, ob das Festhalten an einer bestimmten Anzahl von Sätzen pro Übung sinnvoll ist.

Die moderne Trainingswissenschaft empfiehlt für ein Hypertrophie-Training tatsächlich nicht mehr eine fixe Anzahl an Sätzen pro Übung. In vielen Literaturen ist nachzulesen, dass ein Muskel innerhalb von 60 bis 120 Sekunden erschöpft werden soll. Für die obengenannte Beispielübung Bankdrücken sollte demnach ein Gewicht gewählt werden, mit welchem bei ungefähr 90 Sekunden auch mit grösster Anstrengung keine weitere Wiederholung mehr möglich ist. Um dies zu erreichen, könnten drei Sätze mit je zehn Wiederholungen und drei Sekunden pro Wiederholung durchgeführt werden, wobei erst der dritte Satz bis zur Muskelerschöpfung ausgeführt wird. Oder es könnte nur ein Satz mit 30 Wiederholungen und ebenfalls drei Sekunden pro Wiederholung ausgeführt werden, wobei die Dreissigste die letztmögliche Wiederholung ist. Als weitere Möglichkeit könnte ein Satz mit einer betont langsamen Ausführung von zehn Sekunden pro Wiederholung gemacht werden, bei welchem die Muskelerschöpfung bei der neunten Wiederholung erreicht wird. Alle drei Vorgehensweisen führen bezüglich Hypertrophie zu einem vergleichbaren Resultat. Es besteht jedoch ein grosser Unterschied in Bezug auf das Verletzungsrisiko und die Konzentration bei der Übungsausführung.

Fazit:
Anstatt pauschal drei Sätze von einer Übung abzuspulen, sollten pro Übung eine kontrollierte Ausführung und die Muskelerschöpfung zwischen 60 und 120 Sekunden angestrebt werden.

Roger Wespi

Bietet unter dem Label EFFICIENT TRAINING Seminare für ein effizientes und gesundes Körpertraining an. Informationen unter www.efficient-training.ch

VISION

Das neue
Trainingserlebnis
in Full-HD

We make the Gym work for Everyone

eGym Schweiz | christin.goerlach@egym.ch | 079 / 360 10 13
eGym GmbH I Einsteinstrasse 172 I 81677 München I www.egym.com/de/business

eGym live erleben:
Halle 7, Stand C49

FIBO GLOBAL FITNESS

US-Franchise-Ranking – Fitnessbranche stark vertreten

Franchising ist ein Dauerbrenner in der Fitnessbranche und auch auf der kommenden FIBO 2019 ein grosses Thema. Der Fitness- und Gesundheitsmarkt bietet unterschiedlichste Franchise-Konzepte und die Zahl der Unternehmen wächst. Auch ein Blick über den Tellerrand nach Amerika zeigt, dass viele Fitnessunternehmen auf Franchising setzen. Bereits 2018 waren in der TOP 500-Liste der erfolgreichsten US-Franchise-Unternehmen insgesamt 20 Fitnessunternehmen vertreten. In das aktuelle Ranking 2019 haben es drei Unternehmen sogar unter die Top 25 geschafft. Planet Fitness (Platz 7), Anytime Fitness (Platz 20) und Orangetheory Fitness (Platz 25) positionieren sich erfolgreich. Orangetheory Fitness hat hier von Platz 48 im letzten Jahr einen grossen Sprung nach vorne gemacht und fasst auch im deutschen Fitnessmarkt Fuss. Auch wir haben hier bereits über die Orange Fitnesswelle berichtet.

BSA-Akademie – eines der besten Weiterbildungsinstitute

Wenn Marken bewertet werden, geschieht dies in diversen Dimensionen: Die einen prüfen auf Preis-Leistung, Service und Dienstleistungs-Qualität, andere schauen eher auf Weiterempfehlungsraten, Rankings und Vergleichs-Portale, bevor sie kaufen. Die Markenwahrnehmung und alles was mit ihr assoziiert wird, ist daher für Unternehme ein wichtiges Kriterium für den Unternehmenserfolg. Denn nur loyale Kunden sympathisieren mit der Marke, vertrauen auf sie und empfehlen das Unternehmen weiter.

Im Rahmen der Studie „Deutschlands Beste" wurden 20'000 Marken aus verschiedensten Branchen von DEUTSCHLAND TEST und FOCUS-MONEY auf die Wahrnehmung durch relevante Kundengruppen untersucht. Auf Basis von insgesamt 33,4 Millionen Kunden-Aussagen aus Online-Medien und Social Media wurden die Daten aggregiert und ausgewertet. Wissenschaftlich begleitet wurde die Studie von DEUTSCHLAND TEST und FOCUS-MONEY durch die International School of Management.

Die BSA-Akademie hat es in der Rubrik „Weiterbildungsanbieter" unter die Top 5 geschafft. Die Studie kam unter anderem zu dem Ergebnis, dass die BSA-Akademie in der Kategorie „Deutschlands beste Weiterbildungsanbieter" unter den besten fünf Unternehmen/Marken wiederzufinden ist. Mit einem Ergebnis von knapp 90 von insgesamt 100 Punkten ist sie ein starker Anker für Orientierung suchende Verbraucher und eine Top Adresse, um sich weiterzubilden.

Die BSA-Akademie ist einer der führenden Weiterbildungsanbieter im Bereich Prävention, Fitness und Gesundheit. Teilnehmer können zwischen mehr als 70 staatlich geprüften und zugelassenen Lehrgängen wählen und die grosse Bandbreite an qualitativ hochwertigen Lehrgangsangeboten kommt bei den Kunden angesichts der Studie sehr gut an. https://www.bsa-akademie.de/

Anzeige

OUTRACE

THE MODULAR GROUP FITNESS EXPERIENCE

Fimex Distribution AG | Exclusive Distributor for Switzerland
Werkstrasse 36 | 3250 Lyss | info@fimex.ch | www.outracefitness.com

McFIT GLOBAL GROUP GmbH wird zu RSG Group GmbH

In den letzten 22 Jahren Unternehmensgeschichte ist das Markenportfolio der McFIT GLOBAL GROUP neben seiner Muttermarke McFIT auf mittlerweile 12 Marken angewachsen, die neben dem Kern Fitness auch Themen wie Kunst, Mode, Design und Lifestyle umfassen. Somit ist es an der Zeit, dass das Unternehmensdach, das alle Konzepte und Marken umfasst, diese Vielfalt auch widerspiegelt. „Die Tatsache, dass wir uns für einen neuen Namen entschieden haben, ist ein deutlich sichtbares Zeichen des Wachsens und des Reifens, das wir als Konzern sukzessive vollzogen haben", so Rainer Schaller (50) zur Umfirmierung des Unternehmens, das künftig seinen Namen im Titel tragen wird: RSG Group GmbH (Rainer Schaller Global Group GmbH).

Weltweiter Innovationsführer in den Bereichen Fitness und Lifestyle

Unter dem Dach der RSG Group werden alle Marken weiter bestehen bleiben. Hierzu gehören die Fitnessstudio-Konzepte McFIT, High5 sowie die JOHN REED Family (JOHN REED Fitness Music Club, JOHN REED Women's Club, JOHN'S BOOTCAMP). Aber auch die facettenreichen Online Workouts von CYBEROBICS, der Fitness-Planer LOOX (als App und Online Magazin), die Premium-Sportnahrung Qi, die grösste Sportmodelagentur Europas McFIT MODELS sowie das weltweit erste Zentrum des Fitnesssports THE MIRAI sind Teile der Unternehmensgruppe. Das Creative Hub der JOHN REED Family THE REED (mit Restaurant, Deli, Bar und Club) sowie die Künstler-Managementagentur TIGERPOOL, die ausgewählte Designer und Künstler fördert, fallen auf den ersten Blick etwas aus der Reihe. Dabei sind sie elementare Bausteine des Konzerns, weil genau dort die Kreativität entsteht, die auf alle Marken der RSG Group einzahlt und diese bereichert.

Ausblick für 2019

Rainer Schaller, der als Visionär hinter allen Marken der Unternehmensgruppe steht, wird die bestehenden und neuen Projekte als Ideen- und Impulsgeber für die RSG Group voranbringen, während Vito Scavo an seiner Seite das operative Geschäft verantwortet. Dabei werden neben Fitness und Wellness vor allem eine gehobene Gastronomie, faszinierende Hotelsuiten sowie ein exklusives Design und Ambiente, das man so bisher noch nicht gesehen hat, eine tragende Rolle spielen. Die RSG Group wird zudem 2019 ihre geplanten Markteintritte in die Schweiz, Türkei, USA und nach Frankreich durchführen.

Anzeige

iBS

Lowell

Die All-in-One Softwarelösung – Individuell auf Dich und Deine Bedürfnisse zugeschnitten.

Die intratech GmbH – Part of Lowell Group stellt ihre innovative Verwaltungssoftware für Fitness- und Freizeitanlagen vor: iBS (intratech Business Solutions). Durch die moderne Nutzeroberfläche garantiert die Software einfache Handhabung und schnelle Adaption des Systems. Manage alle Aufgabenbereiche im Studio von einer zentralen Plattform – und das von überall.

Alles in einer Cloud: Jederzeit und überall
Die cloudbasierte Softwarelösung ermöglicht es Dir, das Tagesgeschäft des Betriebs zu jeder Zeit im Auge behalten zu können – egal wo du Dich gerade befindest.

So individuell wie Du und Dein Studio
Unsere Software ist auf jeden Kunden individuell zugeschnitten. Du benötigst eine für Deinen Betrieb speziell zugeschnittene Zusatzfunktion? Kein Problem! Wir haben jahrelange Erfahrung und bereits für viele Kunden individuelle Erweiterungen umgesetzt.

Wir unterstützen Dich in allen Fragen rund um Software-Services und Büroverwaltung sowie das Forderungsmanagement.

Ihr Ansprechpartner
Matthias Schlimpert
Fon: +49 172 6260 244
Fax: +49 2234 9498 29
Mail: matthias.schlimpert@intratech.de
intratech GmbH – Part of Lowell Group
Hermann-Heinrich-Gossen-Straße 3, 50858 Köln
www.intratech.de

STAGES - Indoor Cycling auf höchstem Niveau

Das SC3 von STAGES ist nach wie vor das beste auf dem Markt erhältliche Indoor Bike. Es besticht durch ein perfektes, ruhiges Fahrgefühl, ist leicht einstellbar und bietet dem Fahrer dank **STAGESFIT** eine an seine Bedürfnisse perfekt angepasste Bike-Geometrie. Der revolutionäre **STAGES Sprint-shift** begeistert Instruktoren, denn er ermöglicht eine sofortige Änderung des Widerstands auf Makroebene, so dass der Fahrer, insbesondere bei HIT oder Intervall-Trainings, schnell und einfach Widerstand hinzufügen oder reduzieren kann. Das **STAGES CarbonGlyde**-Antriebssystem ist der effizienteste Antrieb, der an Indoor Cycling Bikes gefunden werden kann, und benötigt nahezu keine Wartung — was Zeit und Geld spart.

STAGES Power – Leistungssteigerung beginnt mit der richtigen Information

Der Powermeter von STAGES liefert die exakteste Wattmessung, denn im Gegensatz zu den meisten Fitness Powermetern wurde STAGES Power 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 Fitnesscenter optimiert. Dank der ANT+ und Bluetooth-Smart-Übertragung sowie der kostenlosen STAGES App können die Sportler ihre Trainingsdaten speichern und an Strava oder Training Peaks übermitteln oder sie mit Freunden und Instruktoren teilen.

STAGES Indoor Cycling – für den Cardio Bereich und Gruppenkurse

Ab sofort können Indoor-Cycling-Sportler von den Vorteilen des Trainings mit Power profitieren — sei es im individuellen Training oder in der Gruppe.

Das **STAGES Solo** wurde speziell für den Cardio-Bereich in Fitnesscenter entwickelt und bietet den Mitgliedern die Möglichkeit, individuelle Trainingseinheiten zu absolvieren und stets neue, virtuelle Strecken zu fahren. Mit dem Bike und dem virtuellen Coaching kann jedes Mitglied seinem Fitness Level entsprechende, zielgerichtete Trainingseinheiten durchführen.

STAGES Flight ist *die* digitale Indoor-Cycling-Revolution und bietet Fitnessclubs die Möglichkeit, sich von der Konkurrenz abzuheben, ihre Kundenbindung zu stärken und neue Kunden zu gewinnen. Denn die abwechslungsreichen Fahrstrecken, die anspornenden Worte des Instruktors kombiniert mit der Musik und der Videoanimation bietet den Mitgliedern ein einzigartiges, kraftgeladenes Indoor-Cycling-Erlebnis! STAGES Flight ermöglicht allen Teilnehmern ein zielgerichtetes Training und informiert sie während des Workouts über ihre Trainingszone und die erbrachte Leistung (Hf und Watt).

Globale Partnerschaft mit Les Mills

Les Mills, die Nummer eins im Gruppenfitness, hat sich mit dem führenden Indoor-Cycling-Unternehmen verbündet und erklärte die Bikes von STAGES zu den für die Cycling-Stunden von Les Mills bevorzugten Bikes. Die robusten Bikes und das technologisch fortschrittliche Zubehör von STAGES waren für die Partnerschaft von entscheidender Bedeutung.

STAGES SP3 Pedal – das Accessoire für maximalen Komfort

Das von STAGES entwickelte und zum Patent angemeldete SP3-Pedal setzt einen neuen Standard für erstklassige Indoor-Cycling-Pedale. Mit seiner viermal stärkeren Pedalachse und den revolutionären Eigenschaften wie die «one-click, quick release platform» und das «easy-adjust strap system» ist das SP3 das ultimative Upgrade, um ein erstklassiges Indoor Cycling Erlebnis zu vervollständigen.

TUM Sports ist exklusiver Schweizer Vertriebspartner von STAGES Indoor Cycling.

www.tum-sports.com

WWW.BASEFIT.CH

FITNESSCLUBS SCHWEIZWEIT GESUCHT!

Bereit den Staffelstab abzugeben?

Wir suchen Fitnessclubs zur Übernahme mit folgenden Kriterien:

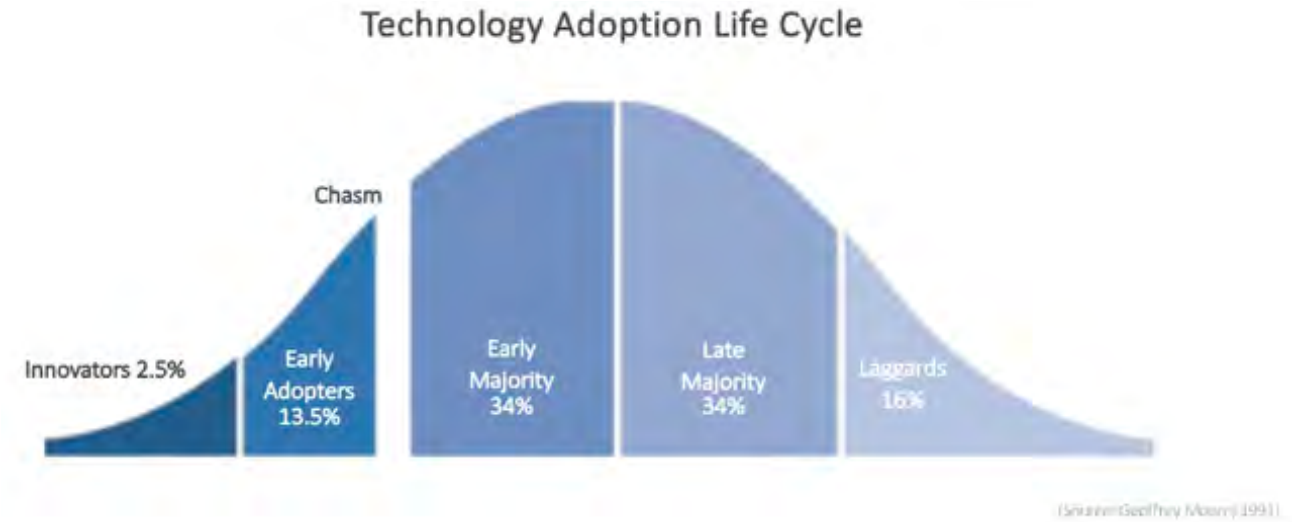
- Einzugsgebiet mit mindestens 20.000 Personen
- Ca. 1.000 bis 2.000 m² Grösse

Zögern Sie nicht uns zu kontaktieren: **expansion@basefit.ch**

basefit.ch

WIR SIND FITNESS

Neue Innovationen auf dem Markt



Ich erinnere mich gerade an eine Begegnung an der letztjährigen FIBO mit einem Multi-Club-Betreiber, der mir sagte: "Es gibt keine neuen Innovationen auf der Messe". Ich bin jedoch vom Gegenteil überzeugt. Dank der Fortschritte in der Technologie entstehen mehr neue Produkte und Konzepte als je zuvor, Sie müssen nur genau und gezielt hinschauen. Vielleicht mit Hilfe von Scouts, die für Sie die richtigen Produkte und Dienstleistungen finden, mit deren Hilfe Sie die Chance haben, erfolgreicher zu werden.

Wie Steven Tharrett von ClubIntel (USA) in seinem International Trend Report 2018 feststellte, werden es einige Innovationen nie "über den Abgrund" (Grafik) hinaus zum Mainstream schaffen.

Nachfolgend einige interessante Neuigkeiten, die ich entdeckt habe (mit FIBO Stand Nr.):

Nach einem Jahr, in dem die Eigentümer von „Friends call me Jim" in ihrer eigenen Einrichtung in der Nähe des Amsterdamer Museumsviertels den Nachweis des Machbaren erbracht haben, haben sie begonnen, die Idee der Aktivität ihrer Kinder international zu skalieren. Fünf verschiedene animierte Charaktere regen die Fantasie an und führen die Jugendlichen durch die Entwicklung der motorischen Fähigkeiten (Halle 9, Stand B33).

Motosumo ist die erste Gruppenfitnesslösung, die nur Smartphones von Mitgliedern verwendet. Mit den eingebauten Sensoren des Telefons können die Mitglieder ihre Fahrt auf jedem Indoor-Cycle verfolgen. Das Handy ist jedoch nicht nur ein Ortungsgerät, es verbindet auch Mitglieder und Instruktoren in Echtzeit und ermöglicht Wettbewerbe, Coachings und Motivationsimpulse. Da keine Hardware benötigt wird, kann sie in jedem Center über Nacht implementiert werden. In einer Technologieumgebung kann Motosumo mit jedem Fahrradleistungsmesser oder Pulsmesser verbunden werden (Halle 6, Stand A01).

Mittels Monitoring von Kraftgeräten und Übungen ist eine neue Kategorie entstanden, die den Betreibern ermöglicht, die Auslastung der Geräte zu ermitteln. Auf der FIBO zeigen zwei dieser Akteure ihre Lösung: powrlink, entwickelt von Aerobis aus Köln, (Halle 9, Stand B19). Diese wird von Virtuagym in Zusammenhang mit ihrer „Touch" Lösung vermarktet (Halle 8, Stand D24/27). Weitere Firmen, die sich in diesem Segment bewegen sind Advagym, eine Tochtergesellschaft von SONY (Halle 6, Stand D11). Fittrack (AT), Gymmetrix (UK), Kinastic (CH) und EcoFit (CAN). Aufgrund der Vielzahl der Akteure kann man inzwischen von einer neuen Kategorie sprechen.

Viele weitere Produkte und Dienstleistungen strömen jeden Monat in den Markt. Es ist sinnvoll, an Messen und Networking-Veranstaltungen teilzunehmen sowie Fachpublikationen zu lesen, um mit der Entwicklung Schritt halten zu können.

Innovation fördert das Wachstum im kommenden "goldenen Zeitalter der Fitness", in dem mehr Menschen, ausgerüstet mit besseren Informationen und einer Vielzahl von Optionen, sich fit zu halten. Mögen sie alle davon profitieren, die immer grösser werdenden Möglichkeiten, besser und länger zu leben, zu nutzen.

Hans Muench

Geboren: 12.07.1958 in Toronto, Kanada
Familienstand: in einer Partnerschaft lebend, 2 Kinder (24/26 Jahre)
Nationalität: Deutsch und Kanada
Wohnsitz: Winterthur, Schweiz (seit Februar 2014)
Ausbildung: MBA Intl. Business (MIBS) Univ. of South Carolina 09-1983 bis 06-1985.
Diplomarbeit – Untersuchung des europäischen Fitnessmarktes 07-1984 bis 01-1985
Sprachen: Englisch (Muttersprache); Deutsch (fliessend); Französisch (gut)
Seit März 2016 selbständig / Gründer MSC GmbH. Beratend für Clubs, Investoren und Lieferanten. Dozent MBA-Programm der DHfPG, Public Speaker, Beiratsmitglied AFSfitness.com (Boutiqueverband Kalifornien, USA)
01-2008 bis 01-2016: IHRSA (International Health, Racquet & Sportsclub Association, Boston, USA) Director of Europe
09-2002 bis 12-2007: Nautilus Germany GmbH, D-Köln/München – Area Manager, Süddeutschland/Österreich – Key Account Co-Manager: Fitness First, Elixia, Body & Soul
05-2001 bis 08-2002: BSA/BA, D-München – Manager des neuen Stützpunktes für führende Fernstudiumanbieter für Fitness – Involviert in die Einführung des neuen dreijährigen BA-Studium
10-1999 bis 05-2001: Fit- Plus Fitness Center (Elixia), D-München – Chief Development Officer, unterstützt die Besitzer bei Beteiligung und Verkauf an Fremdinvestoren, Expansionsplanung und Integrationsarbeit der neuübernommenen Anlagen
1986-87: Initiator des Tennis-Fitness-Mental Training Camps in Südtirol
07-1985 bis 03-2017: Oase, D-Bochum, Projektmanager
E-Mail: hans@hans-muench.com
T: +41-77-975-5180

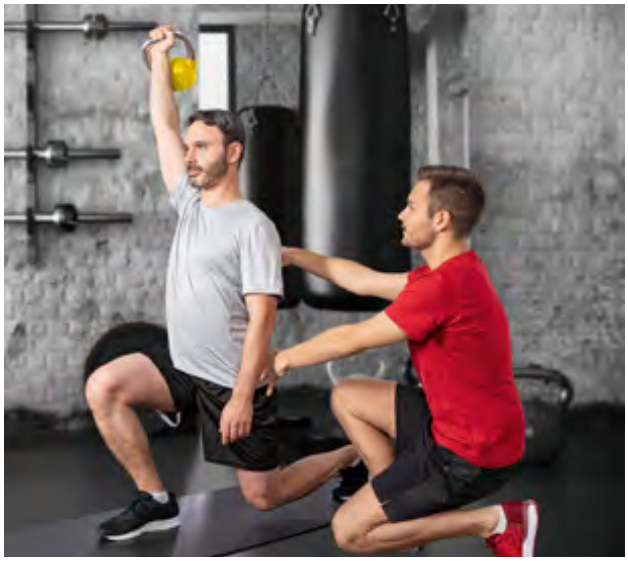
iNOTEC®
HEALTH & FITNESS
www.inotecfitness.com
COMPACTLINE ™

BORN IN SWITZERLAND
Ideal für Betreiber von Anlagen mit eingeschränkten Platzverhältnissen.
- Geringe Stellfläche
- Voll modulare Bauweise
- Grosse Übungsvielfalt
- Ästhetisches Design
TUM
www.tum-sports.com
Phone +41 26 684 10 00
info@tum-sports.com
Anzeige

„MBA“ Sport-/Gesundheitsmanagement

Der weiterführende MBA-Studiengang qualifiziert für eine Führungsposition im gehobenen Management. Anhand von analysierten Fallstudien und Case-Studies, die sich auch direkt in die Praxis umsetzen lassen, werden die notwendigen Fach- und Führungskompetenzen vermittelt. Neben Pflichtmodulen stehen Wahlmodule aus den Spezialisierungsrichtungen Fitnessökonomie, Sportökonomie, Gesundheitsmanagement, Betriebliches Gesundheitsmanagement zur Auswahl. Der „Master of Business Administration“ Sport-/Gesundheitsmanagement wird als gemeinsamer Studiengang von der Deutschen Hochschule und der Universität des Saarlandes angeboten. Die Abschlussdokumente tragen die Logos beider Hochschulen. www.dhfpg.de/mba

NEU: Trainer für Freihantel- und Kettlebelltraining



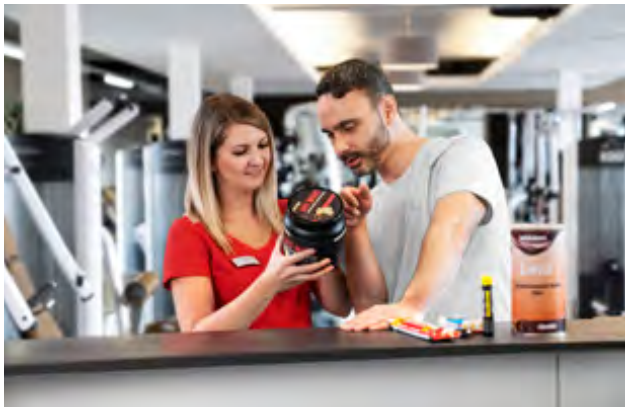
Langhantel-, Kurzhantel- und Kettlebelltraining gehören zu den effektivsten und effizientesten Trainingsformen im Krafttraining und werden immer beliebter. Für den Anwender sind die Übungen mit freien Gewichten im Vergleich zu anderen Krafttrainingsformen anspruchsvoller zu erlernen und umzusetzen. Gefragt sind qualifizierte Trainer, die in der Lage sind, ihren Kunden ein effektives und sicheres Training zu ermöglichen. Der neue Lehrgang zum „Trainer für Freihantel- und Kettlebelltraining“ vermittelt diese Kompetenzen. Der Lehrgang ist ideal geeignet für Personal Trainer oder Fitnesstrainer, die ihre Kompetenzen im funktionellen Training ausweiten möchten und ihre Kunden mit effektiven und effizienten Trainingsformen auf ein höheres Level bringen wollen.
www.bsa-akademie.de/freihantel-kettlebell-trainer

NEU: Fachkraft Sun, Beauty & Care – jetzt auch in Österreich

Um im Verkauf nachhaltig erfolgreich zu sein, braucht es eine gute Mitarbeiterqualifikation. Aus diesem Grund bietet die BSA-Akademie den neuen Lehrgang, speziell für Unternehmen im Bereich Sun, Beauty & Care, nach erfolgreicher Einführung in Deutschland, nun auch in Österreich an. Er stellt eine Basisqualifikation für alle Mitarbeiter in Unternehmen im Bereich Schönheits- und Körperpflege dar, die durch professionelles Sales- und Serviceverhalten zum nachhaltigen Unternehmenserfolg beitragen wollen. Teilnehmer des neuen Lehrgangs „Fachkraft Sun, Beauty & Care“ erlernen professionelles Serviceverhalten und unternehmerisches Denken. Kundengerechte Kommunikation und eine vertriebsorientierte Beratung zu Dienstleistungsangeboten sind ihnen ebenso vertraut.
www.bsa-akademie.de/sun-beauty-care

NEU: Praxisworkshop „Verkauf von Nahrungsergänzungsmitteln“ → 20 Prozent Rabatt sichern

35 Prozent der Bundesbürger kaufen Nahrungsergänzungsmittel. Dadurch ist ein Markt entstanden, der vor allem Fitness- und Gesundheitseinrichtungen enormes Potenzial bietet. Dies gelingt aber nur mit geschultem Personal. Gefragt sind qualifizierte Ansprechpartner, die individuelle Bedarfsanalysen für Kunden durchführen, abschlussorientiert beraten und dadurch den Umsatz von Nahrungsergänzungsmitteln deutlich steigern. Der neue Praxisworkshop „Verkauf von Nahrungsergänzungsmitteln“ der BSA-Akademie vermittelt Fitnessstudiobetreibern, Trainern oder Mitarbeitern in Fitness- und Gesundheitsunternehmen genau diese Kompetenzen. Einführungsrabatt sichern: Bei Anmeldungen bis zum 30. April wird ein Einführungsrabatt von 20 Prozent gewährt.
www.bsa-akademie.de/nahrungsergaenzung-verkauf



Dual Studierende – wertvolle Mitarbeiter in Ihrem Center

Individuelle Kundenbetreuung, hohe Qualität sowie eine ständige Weiterentwicklung sind die Basis für ein erfolgreiches Unternehmen. Studierende in dualen Bachelor-Studiengängen arbeiten durch den hohen Anteil an betrieblicher Ausbildung 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

DIEzARENA: Gegen den Trend und damit im Trend?

Von Henrik Gockel

Pressekonferenz anlässlich der Eröffnung

Im Januar 2019 wurde auf insgesamt 3000 Quadratmeter die DIEzARENA in Diez an der Lahn eröffnet. Anlagen dieser Grösse werden heute, wenn trainingsorientiert, im Discount Markt positioniert oder „wellnesslastig" im Premium Segment. Mit mehr als 2000 Quadratmeter reiner Trainingsfläche und Beiträgen von monatlich 60 Euro geht die DIEzARENA einen anderen Weg.

Wie kam es dazu? Christopher Schwarz, der Betreiber der DIEzARENA arbeitete nach seinem Sportwissenschaftsstudium und verletzungsbedingter Aufgabe des Fussballs erfolgreich als Personal Trainer im Raum Limburg Diez. Verschiedene Anlagen und auch die freie Natur mit seinen Kunden nutzend, reifte die Idee einer Athletik Trainingsanlage für Personal Training, einer Art öffentlicher Sportanlage, privat betrieben. Denn die meisten öffentlichen Sportanlagen stehen rein den Vereinen und Schulen und nicht dem privaten Sport zur Verfügung.

Die Kernfrage war: Wie lässt sich so etwas rentabel realisieren? Über den überregional bekannten Personal Trainer, Ralf Ohrmann, aus Limburg stammend, wurde ein Kontakt zu Henrik Gockel aus Frankfurt a.M. hergestellt. Henrik Gockel ist Dozent an der DHfPG, Unternehmensberater und Gründer und Mitinhaber von PRIME TIME fitness, einer Gruppe von neun kompakten Trainingsclubs in den Zentren von Frankfurt, München und Hamburg. Christopher Schwarz erkannte, dass sich die PRIME TIME Clubs zwar von Grösse und Standort klar vom eher ländlichen Umfeld in Diez unterschieden, aber vom Trainings- und Managementkonzept seinen Vorstellungen entsprachen. Es wurde ein sogenannter Management Franchise Vertrag mit PRIME TIME fitness geschlossen. Das heisst, die urbane Marke PRIME TIME fitness tritt in den Hintergrund, aber das PRIME TIME Club Konzept wurde auf 3000 Quadratmeter „hochgezoomt". In der zweijährigen Planungs- und Realisierungsphase entstand eine sehr intensive Zusammenarbeit. D.h. Christopher Schwarz durchlief wie ein Trainee alle Abteilungen eines professionellen Fitnessbetreibers, von Sales, über Training, Mitgliederverwaltung, Marketing, Personalwesen, Finanzen etc. Dabei wurde auch planerisch das Konzept der DIEzARENA inklusive der Namensfindung finalisiert. Die Frage war fortlaufend: Was braucht man in Diez, was PRIME TIME fitness in der Grossstadt nicht bietet? Aber auch das für PRIME TIME typische „Weglassen und Fokussieren" wurde strikt verfolgt.

Als Ergebnis ist die DIEzARENA eine Performance Trainingsanlage für „jedermann". Kern des Clubs sind die ca. 1500 Quadratmeter Trainingsfläche mit Cardio, zwei milon Q Zirkeln, FIVE Rückenzirkel, Cybex und Hammer Strength Geräten und Racks und davon ca. 500 Quadratmeter functional Fläche inkl. einer Hammer Bridge Konstruktion. Im Cardiobereich wurde der gleiche Geräte-MIX wie bei PRIME TIME fitness bestehend, aus Cybex ARC Trainern, Woodway Laufbändern, Wattbikes, Matrix Rowern etc. gewählt, nur von jedem ein bisschen mehr. Ein Teil der Cardio-Geräte wurde als sogenannter „Fat Burner" Zirkel angeordnet und damit die Mitglieder auf Touren kommen, wird mit dem Myzone Pulsmesssystem flächendeckend trainiert.

Christopher Schwarz hatte von Anfang an die Idee, eine Indoor Laufbahn in die Anlage zu integrieren. In den ersten Planungen war diese ebenerdig integriert. Der Grossstädter Henrik Gockel

Christopher Schwarz, Betreiber der DIEzARENA und Henrik Gockel von PRIME TIME fitness

war von dieser Flächenineffizienz zunächst wenig angetan aber zusammen mit den Architekten und Ingenieuren konnte eine 160 Meter lange Laufbahn in vier Metern Höhe, auf halben Weg zwischen Hallenboden und Dach installiert werden.

Der Kursraum mit 150 Quadratmetern und der Spinningraum mit 40 Quadratmeter sind kompakt und von Sota als eigene Erlebniswelt eingerichtet. Kraftorientierte Kurse aus der Les Mills Welt wie Bodypump oder GRIT werden ausserhalb auf der functional Fläche organisiert. Dies bindet auch Mitglieder in das Kurswesen ein, die sonst die Kursräume meiden.

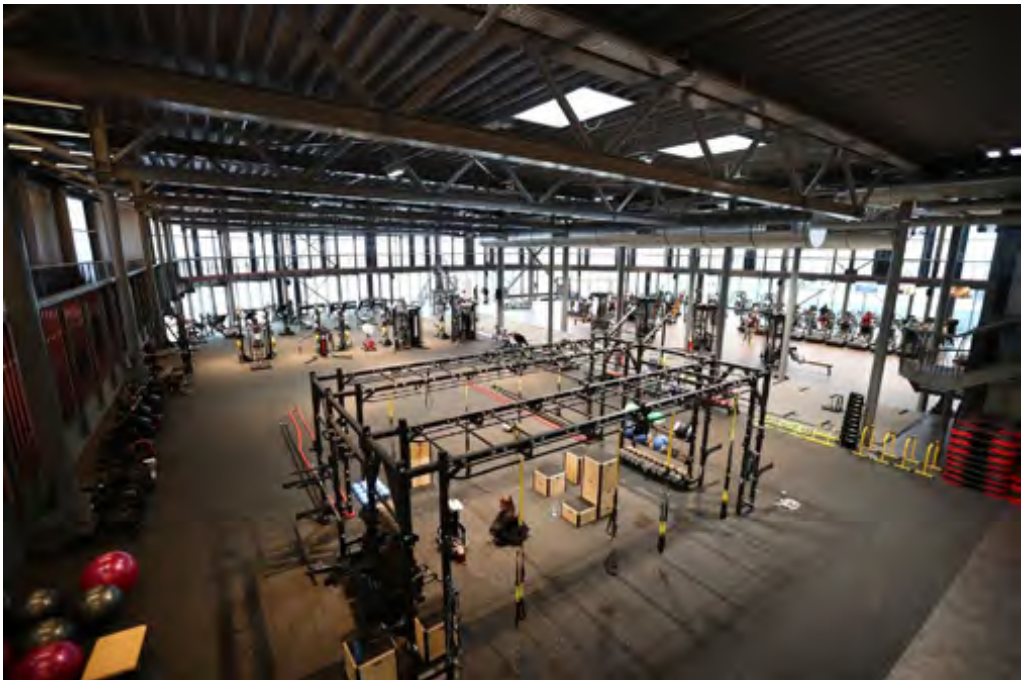
Anders als in der Grossstadt — und das war allen Beteiligten klar — ist ein Club in eher ländlicher Region ein „One Stop Shop"-Ort und ein Begegnungszentrum. In Frankfurt unterhält PRIME TIME fitness beispielsweise enge Kooperationen mit dem SPA des Steigenberger Frankfurter Hof und dem Lindner Main Plaza SPA und verschiedenen regionalen Kaffeehäusern wie Dolce Gusto oder der Kette Starbucks. In der Grossstadt bewegt sich das Mitglied so in einem Verbund jeweils spezialisierter Anbieter. Das ist in Limburg/Diez auch wegen räumlicher Entfernungen so nicht möglich. Folgerichtig wurde im Eingangsbereich ein SB Kaffeehaus und Lounge Konzept eingerichtet, das durch Five-Star-Atmosphäre besticht. Hier entwickelte Christophers Mutter, Edith Schwarz, gebürtige Österreicherin und eine perfekte Gastgeberin, mit den Herstellern von Cup & Cino, Bodyshaker und Trugge ein Selbstbedienungskonzept mit Flair. Gesteuert wird die gesamte Anlage inkl. Spinden über das Gantner Fingerprint System.

Abgerundet wird das Angebot durch einen kompakten, aber ansprechenden Saunabereich mit verschiedenen Saunatypen von Corso Saunabau.

Jede Anlage ist aber nur so gut wie das Managementkonzept. In der DIEzARENA wurden alle Tasks automatisiert, bei denen ein Automat sozusagen dem Mitglied ein mindestens gleichwertiges, wenn nicht gar besseres Erlebnis vermittelt als der Mensch, z. B. beim Check In aber auch die komfortable Bedienung der Spinde. Die Mitarbeiter der DIEzARENA sind, wie auch bei PRIME TIME fitness Standard, ausschliesslich lizensierte Trainer (DHfPG und BSA Akademie) und kümmern sich in erster Linie um das „warum" sich ein Mitglied sich angemeldet hat und um dessen Trainingsziele. Diese werden im Erstgespräch und auf Basis einer InBody Analyse festgelegt.

Am Ende entscheidend ist die Wirtschaftlichkeit einer solchen Anlage. Investiert wurde ein mittlerer einstelliger Millionenbetrag. Hier konnte man auch von der Erfahrung in Bau und Einkauf des Franchisegebers profitieren. Der Vorverkauf begann bereits mit der Grundsteinlegung im Januar 2018, zunächst war er beschränkt auf zwei Tage pro Woche. Über die sozialen Medien war die „Community" stets über die Entwicklung des Projektes informiert. Eröffnet wurde der Club mit einer vierstelligen Mitgliederzahl. Gerade bei neuen Anlagen ist entscheidend, dass sie von Anfang an laufen, denn Mitglieder halten sich vorzugsweise dort auf, wo „etwas los" ist. Sehr stolz sind Betreiber und Franchisegeber, dass mehr als 90 Prozent der Mitglieder die klubeigene App, entwickelt von MagicLine, die auch die komplette Management Software stellen, für Termin- und Kursbuchungen sowie Trainingsfortschritte nutzen. Das Myzone System wird ebenfalls von 80 Prozent der Mitglieder bei jedem Training genutzt.

Insgesamt ist die DIEzARENA bereits jetzt Benchmark für Fitness und Gesundheitsanlagen in eher ländlicheren Regionen. D. h. auch ausserhalb der grossen Ballungszentren müssen sich Betreiber klar positionieren und spezialisieren, um erfolgreich zu sein.
www.diezarena.de



Eine Vision für die Zukunft des Schweizer Personal Trainer Verbandes (SPTV)

Von Dominic Siegel

Neulich bei einem Neukunden: «Ach ja, und ich bin übrigens Verbandstrainer...» — «Ja? Und was bedeutet das?» — «Der Schweizerische Personal Trainer Verband stellt einheitliche Mindestanforderungen über Qualitätskriterien sicher, die seine Mitglieder erfüllen müssen. Nur leider gibt es viel mehr Nicht-Verbandstrainer als Verbandstrainer...» Schweigen...

Letztens im Gespräch mit einer Branchenkollegin: «Warum bist du eigentlich noch nicht im Verband mit dabei?» — «Ach weisst du, ich wollte ja eigentlich schon lange. Aber du weisst ja, Bürokram und so... Blieb bisher alles ein bisschen liegen. Und überhaupt, was bringt mir die Mitgliedschaft beim Verband? Ich habe doch meinen Kundenstamm auch so!» Konsternation...

Solche oder ähnliche Gesprächssituationen hat wohl jeder Verbandstrainer bzw. jede Verbandstrainerin schon mal erlebt. Sie führen uns unweigerlich zu zwei ganz entscheidenden Fragen: Was bringt einem Personaltrainer oder einer Personaltrainerin die Mitgliedschaft beim SPTV? Und weshalb sind so wenige Personaltrainerinnen und Personaltrainer beim SPTV dabei?

Auch an der diesjährigen GV des SPTV vom Freitag, 15. März in Zürich grübelten die rund 50 anwesenden Trainerinnen und Trainer einmal mehr über mögliche Antworten auf diese beiden Fragen. Und manch einer, der oder die sich zu Beginn der GV mental auf die traktandierten Inhalte vorbereitet hatte, war sich wohl selbst nicht mehr ganz sicher, warum er überhaupt da war.

Die Frage nach dem «Warum». Denkt man zu lange über sie nach, verschwimmen die Ideale, für die man einst eingestanden war. Doch sie bleibt die wichtigste aller Fragen. Warum? Weil das Warum den Grund liefert, weshalb wir weitermachen. «Wir brauchen eine neue Vision für den SPTV», sagte vor rund einem Jahr Anke Kopfmüller, Präsidentin des SPTV, sinngemäss auf die Feststellung hin, dass wir derzeit wieder weiterweggerückt sind von einem einheitlichen und anerkannten Berufsbild des Personaltrainers bzw. der Personaltrainerin. Und Markus Portmann, Vize-Präsident, stellte fest: «Es tut sich ein Graben auf zwischen den gestandenen PTs des letzten Jahrzehnts oder sogar Jahrhunderts und möglichen neuen Branchenkolleginnen und -kollegen.» Damit meinte er nichts Geringeres, als dass uns im Verband der Nachwuchs fehlt. Und der Grund dafür ist schlicht weg die fehlende Antwort auf das Warum einer SPTV-Mitgliedschaft.

Aber, fehlt sie denn tatsächlich diese Antwort? «Nein, ich glaube einfach, dass wir zu wenig selbstbewusst auftreten; als Verband wie auch als einzelne Mitglieder des Verbands», lautete eine Stimme in ähnlichem Wortlaut noch an der GV 2018. «Es ist doch eigentlich klar wofür wir einstehen! Für transparente Qualitätskriterien und somit für gute Leistungen im Dienste unserer Kundschaft!» Voilà. Endlich kommen unsere Kundinnen und Kunden ins Spiel. Sind es nicht sie, für die wir uns täglich Gedanken über die Ideale unseres Berufsstandes machen? Na klar doch! Einzig unsere Kundinnen und Kunden sind die abschliessende Antwort auf jedes Warum, mit dem wir uns befassen. Sie haben Personaltrainerinnen und Personaltrainer verdient, die bereit sind besser zu sein — besser zu sein, als sie es gestern noch waren; und besser zu sein als solche, die sich nicht in einem Verband den Anforderungen von klar definierten Qualitätsmerkmalen stellen wollen... Und wo finden unsere Kundinnen und Kunden solche Trainerinnen und Trainer? Jawohl, im Schweizerischen Personal Trainer Verband

So stellt sich nach der Frage nach dem «Warum» als logische Folge auch die Frage nach dem «Wie». Wie kann es der SPTV schaffen, auch weiterhin die Trainerinnen und Trainer der Zukunft mit den Kundinnen und Kunden der Zukunft zusammenzubringen? Und genau hier setzt die Vision an, die an der diesjährigen GV vorgestellt wurde. Markus Portmann formulierte sie in etwa so: «Wir wollen für Nachwuchstrainerinnen und Nachwuchstrainer mit den unterschiedlichsten Voraussetzungen DIE Plattform für den Berufseinstieg werden. Dazu bieten wir ihnen ein Netzwerk von erfahrenen und etablierten Trainerinnen und Trainern aus ihrer Region, die sich je nach Einstiegsvoraussetzungen der Rookies während 1 bis 4 Jahren als Mentorinnen und Mentoren praktisch, theoretisch und administrativ um diese kümmern. Der Vorteil für den Nachwuchs? Sie werden regelmässig in Mentoringstunden

anhand einheitlicher Mentoring-Standards sowie der Qualitätskriterien des SPTV gecoacht und bewertet. Dank diesem kontinuierlichen Entwicklungsfeedback laufen sie nicht Gefahr, die Fehler zu machen, die einem am Ende den erfolgreichen Brancheneinstieg kosten könnten. Ausserdem ist es den Mentorinnen und Mentoren auch erlaubt, ihre Trainees mit praktischen Tools wie beispielsweise Vertragsdossiers oder Trainingsplanungen zur Hand zu gehen. Und die Rookies profitieren von Beginn weg von den Kooperationsvergünstigungen des SPTV.»

In der Ausarbeitung der Qualitätsstandards für das Mentoring-Programm werden Markus Portmann und Anke Kopfmüller von drei erfolgreichen Personaltrainern unterstützt. Michael Bachmann, Davide Cirillo und Dominic Siegel sind aktuell noch daran, das Konzept der Qualitätsstandards fertigzustellen. Bis spätestens Ende 2019 wollen sie es auf der Basis dieses Konzepts den ersten «Versuchskaninchen» ermöglichen, sich ihren Berufswunsch Personaltrainer oder Personaltrainerin sicher und mit möglichst geringem Risiko zu erfüllen.

Gülsah Taracar von Taracar Training freut sich jetzt schon darauf: «Ich will unbedingt in dieses Mentoring-Programm einsteigen. Ich trainiere und coache jetzt schon meine ersten Kundinnen und Kunden; möchte mich aber mit der Unterstützung des SPTV langfristig auf dem Markt etablieren. Daher kommt mir die neue Vision des SPTV gerade gelegen.»

An der nächsten GV im Jahr 2020 wird sich dann zeigen, ob aus dieser Vision ein neues Standbein des Verbands herangewachsen ist. Freuen wir uns vorerst in guter Hoffnung darauf, dass Gülsah gemeinsam mit vielen anderen jungen Personaltraining-Talenten auf die zwei Eingangsfragen zu Beginn dieses Artikels in Zukunft Antworten parat hat, die zu Weiterempfehlen und Freude statt zu Schweigen und Konsternation führen.

Schweizerischer Personal Trainer Verband
Kleestrasse 58
8280 Kreuzlingen
info@sptv.ch
www.sptv.ch

Anzeige

Schwitzbäder & Schwitzen – aber richtig! Teil 3

Nachdem wir in zwei Serien schon über Wesentliches von Schwitzbädern und dem Schwitzen informierten, ist es Zeit, den effektiven Nutzen und die richtigen Tipps dazu aufzuzeigen.

Bild: Fa. KWS

Welchen Nutzen haben wechselwarme Bäder? Da haben wir seitens des Sauna-Verbandes nachgefragt. Hier die Umfrageergebnisse:

Erholung / Entspannung	74 %
Abhärtung	62 %
Badespass / Geselligkeit	53 %
„Fitsein" / Leistungssteigerung	41 %
Körperreinigung	28 %
Sportl. Konditionstraining	13 %
Schlankwerden	12 %

Dem müssen wir nachgehen! Was ist der effektiv und wissenschaftlich nachgewiesene Nutzen? Das Saunabad ist mit über 500 guten und wissenschaftlich eindeutigen Untersuchungsergebnissen wohl die am besten erforschte Badeform.

Detlef Hubbert

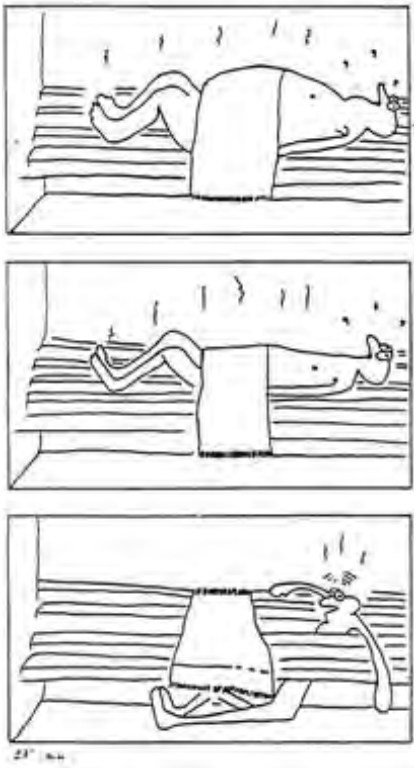
Dipl. Sportlehrer, Sport- und Fachjournalist seit 20 Jahren,

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

Der Wunsch und die Erfüllung von Erholung und Entspannung ist sicher unbestritten. „In der Sauna verraucht der Zorn" sagt der Finne. Absolut nachgewiesen. Was sonst kaum möglich ist, macht das Saunabad möglich. Durch den häufigen Wechsel von kalt und warm reagiert unser autonomes Nervensystem. Die Bezeichnung zeigt es auf: Hier geht es um den Teil unseres Nervensystems, das eigentlich nicht direkt von uns beeinflussbar ist, z.B. zuständig für die Atmung und unseren Herzschlag. Das wechselwarme Schwitzbad Sauna kann da positiven Einfluss nehmen und verhilft uns sogar noch zu einem besseren Schlaf.

Viele gehen zur Abhärtung in die Sauna. Ein Schutz vor banalen Infekten durch Produktion von Immunglobulin B und Killerzellen ist nachgewiesen. Vom regelmässigen Saunagänger hören wir öfters: „Erkältung kenne ich nicht". Das liegt eben an diesen beschriebenen, hier provozierten Abwehrmechanismen. Den Badespass und eine gewisse Geselligkeit müssen wir sicherlich nicht gross diskutieren und erklären; das ist gewiss unbestritten.

„Fitsein" Dies kann man nur grundsätzlich bejahen. Der Begriff des Fitseins ist keine sehr spezifische Aussage und kann viel beinhalten. Verstehen wir aber unter Fitsein ein sportliches Konditionstraining oder sogar das Hoffen auf eine Leistungssteigerung, so muss eine Absage erteilt werden. Sportliche Leistungen erfolgen unter Muskeleinsatz, was hier offensichtlich nicht der Fall ist. Wir können aber von



einem wertvollen Herz-Kreislauftraining sprechen.

Körperreinigung: Entschlackung/ Entmüdung können wechselwarme Bäder bieten und zu viel Wohlbefinden führen. Das Schwitzen trägt zur Reinigung der Haut bei und bringt eine bessere Durchblutung. Das ergibt auch fitteres Aussehen.

Schlankwerden: Das ist eher ein frommer Wunsch, der leider so nicht in Erfüllung geht. Es handelt sich da lediglich um einen kurzfristigen, bis 1,5 Litern möglichen, Wasserverlust, der schleunigst wieder ausgeglichen sein sollte. Begleitend in einer Fastenkur ist das Schwitzbad allerdings sehr beliebt und erfolgreich.

Kontra-Indikationen für „wechselwarme Bäder"

Auch das gibt es. Der Finne sagt zwar: „Wer gehen kann, kann auch in die Sauna gehen"

Es gibt nur wenige Ausnahmen/ Krankheitsbilder, mit denen man die Schwitzbäder eher meidet und auch kaum auf die Idee kommt, baden zu gehen.

In der Box sehen wir die Zusammenfassung.

- Entzündungen, offene Wunden
- Epilepsie
- Dekompensierte Herzinsuffizienz
- Fiebrige Erkältungen
- unkontrollierbarer Bluthochdruck
- Ansteckende Krankheiten (auch Fusspilz)
- Lungentuberkulose

Tipps für Geübte und Anfänger

Duschen mit Seife und Shampoo sollte nur vor dem Schwitzbad erfolgen. Während der wechselwarmen Bäder und beim Schwitzen bildet sich ein wunderbarer Säureschutzmantel auf unserer Haut, den wir durch nachträgliches Duschen mit Duschmitteln nur zerstören würden. Zudem enthalten die meisten Duschmittel Parabene, die uns diesen Schutzmechanismen unserer Haut effektiv zerstören! Ein warmes Fussbad vor den Gängen empfiehlt man dem, der schlecht schwitzen kann. Warme — manche machen auch wechselwarme Fussbäder — nach dem Abkühlen, bringen unsere Kreislauffunktionen wieder auf Normalnull. Man geht weder mit vollem noch mit leerem Magen in die Sauna. In beiden Fällen benötigt unser Verdauungstrakt bis zu 30 Prozent unseres Blutvolumens. Da kann es uns dann gerne einmal bei den Abkühl-Massnahmen im Hirn fehlen und wir werden ohnmächtig.

Essen und Trinken zwischen den Gängen wird immer wieder einmal in einem Wellnessbereich angeboten, sozusagen um zu zeigen wie grosszügig man ist. Das ist nur angeraten, wenn es einen ganzen Schlechtwettertag im Skigebiet gibt und dieser dann in der Spa-Anlage des Hotels verbracht wird. Beim normalen, kürzeren Saunaabend ist das eher kontraproduktiv und nicht zielorientiert. Neben den Blutverteilungsschwierigkeiten nehmen wir dann dieser Anwendung einen wesentlichen Aspekt: Indem wir unseren Körper mit einem kurzfristigen Notstand konfrontieren, provozieren wir positive Abwehrreaktionen in unserem Körper, genauer gesagt in unseren Blutbahnen.

Gewusst?

Wie steht es eigentlich mit der Kollapsgefahr in der Sauna? Es werden Notrufanlagen eingebaut, ja gesetzlich manchmal vorgeschrieben. Alles ohne zu wissen, wie wenig in den Saunakabinen passiert, resp. passieren kann. Aus der Erfahrung eines Betreibers: Beim Schwitzbad arbeitet unser Herz ziemlich entspannt; öffnen sich doch alle Blutbahnen. Beim Abkühlen können Probleme eintreten, wenn das Blut aus dem Kopf absinkt und eine Ohnmacht droht. Zudem können Alkohol, zu wenig und zuviel Essen solche Blutverteilungsstörungen provozieren.

Kann man die verschiedenen Schwitzangebote im Wechsel nutzen? Möglich! Wir können zuerst das Dampfbad nutzen, dann die Sauna, dann das Softbad. Wichtig ist nur der Abkühlvorgang zwischendurch. Das gilt auch für den Whirlpool oder das Solebad! Auch das sind Überwärmungsbäder.

Wie kann man überhaupt solche Temperaturen in der Sauna, noch höher als in der Wüste, ertragen? Wie kann man auch so niedrige Temperaturen wie in Sibirien überhaupt als Mensch ertragen? Es ist dort überall trocken und somit auch hier in der Sauna für zumindest 15 Minuten als Schwitzgenuss zu sehen. Und, in einer Saunakabine herrschen überall unterschiedliche Temperaturen. Die Temperaturdifferenz zwischen Decke und Boden liegt bei 50 Grad Celsius! Demnach haben wir auf den diversen Bankniveaus auch ein ganz unterschiedliches Klima. Jeder kann seinen individuell angenehmen Platz finden.

Ein Aufguss gehört zum Saunabad. Der Aufguss heisst auf Finnisch ‚löyly', was übersetzt soviel wie Fegefeuer bedeutet. Wir sollten beim Aufguss vorsichtig sein. Immer mit Kelle und respektvollem Abstand zur Aufgussstelle schaffen! Die Unsitte den ganzen Kübel auf einmal über dem Ofen zu leeren, im Nichtwissen wie viel Konzentrat darin ist, bringt den Aufgiesser in Verbrühungsgefahr!

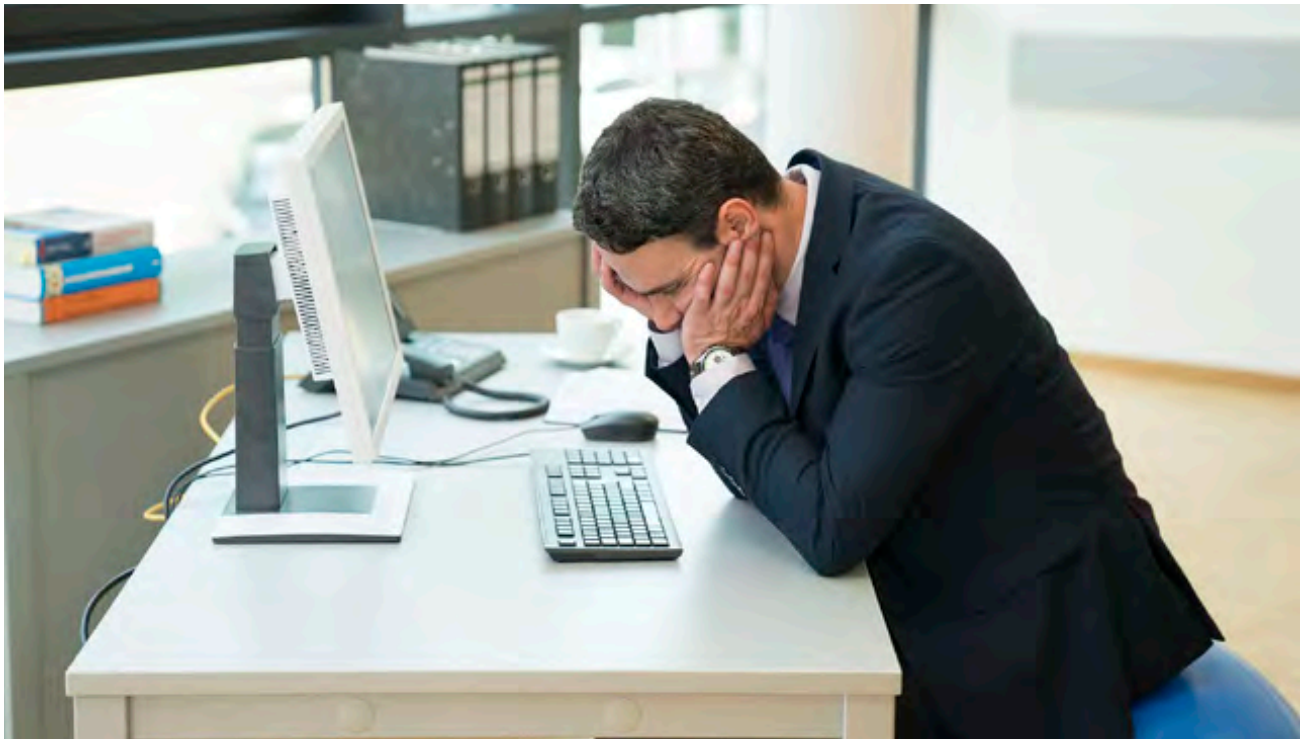
Zusammengefasst das Wichtigste aus unserer mehrteiligen Sauna/ Schwitzserie:

- Schwitzen ist gesund
- Immer wechselwarm baden, egal in welchem dieser Schwitzbäder
- Regelmässig den gleichen Tag in der Woche fix einplanen
- Schwitzen bei über 80 Grad Celsius bringt am meisten für die Gesundheit
- Ohne Angst die kurzfristige und hohe Überwärmung nutzen, der Körper kann entspannen.
- Saunagänger leben länger!

Anzeige

Genervt vom Stress

Wie Clubbetreiber ihre Kunden und Mitarbeiter unterstützen können



Unser Alltag nimmt rasant an Tempo auf. Der Mensch versucht, immer mehr in der ihm zur Verfügung stehenden Zeit zu verwirklichen. Die ständig wachsende Reizüberflutung im Alltag und die hohen Ansprüche an jeden Einzelnen in einer gläsernen Gesellschaft ist besonders durch Social Media extrem gestiegen. Das Resultat: Negativ empfundener Stress. Eine Tasse Yogi-Tee allein wird hier nicht weiterhelfen. Doch das Angebot von Stresskompetenztraining kann für die Betroffenen eine positive Entwicklung zu mehr Wohlbefinden in Gang setzen.

Was uns stresst

Haben wir nicht alle schon einmal den Begriff „Stress" im Alltag verwendet? Kennen wir nicht alle Situationen, in denen wir uns „gestresst" fühlen — sowohl im Arbeitsleben als auch im Privaten? „Stress" ist für viele ein Sammelbegriff für ungute Gefühle, Über- bzw. Unterforderung, Zeitmangel, Erfolgsdruck und/oder auch soziale Konflikte. Laut einer Studie aus dem Jahr 2018 verbinden 41 Prozent der befragten Schweizer Stress mit der Arbeit und 30 Prozent mit der Familie (siehe Abb. 1). Jeder empfindet ihn allerdings anders. Stress ist individuell. So kann z. B. Termindruck im Büro für den einen eine Herausforderung und für den anderen eine Überlastung darstellen. Klar ist allerdings, dass negativ empfundener Stress ein erhöhtes Gesundheitsrisiko darstellt.

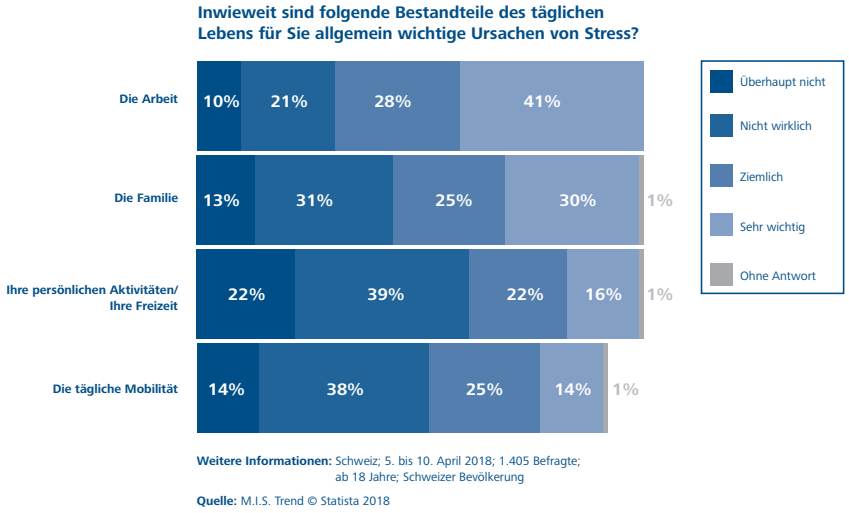


Abb. 1: Stressbelastungen Schweiz

Vorteile für Team und Kunden

Für Fitness- und Gesundheitscenter, die sich dem Thema „Stress" annähern, könnten sich drei Chancen ergeben:

1. Integration von Stresskompetenztraining als Präventionsmassnahme für Kunden und
2. damit ein erweitertes Angebot bzw. eine zusätzliche Einnahmequelle und
3. die Möglichkeit, Stressmanagement zur Teamoptimierung einzusetzen.

Integration von Stresskompetenztraining als Präventionsmassnahme für Kunden

Bewegung und eine gesunde Ernährung sind Grundpfeiler einer guten Gesundheit. Das wird unseren Kunden im Alltagsgeschäft immer wieder klargemacht. Neben einem individuell abgestimmten Trainingsplan wird den Kunden in vielen Fitnessclubs inzwischen auch eine Ernährungsberatung angeboten, um ihnen zu einem besseren Wohlbefinden zu verhelfen. Doch

das genügt nicht unbedingt bei einem stressgeplagten Menschen, der bereits Stresssymptome wie Schulter- und Nackenverspannungen, Schlafstörungen, Gedankenkreisen, Gereiztheit, Lustlosigkeit u. Ä. verspürt. Hier kann ein zusätzliches Angebot in Form eines „Stresskompetenztrainings" den Erfolg unterstützen.

Ausgebildete Stressberater (z. B. über die BSA-Akademie), Bachelor of Arts in Gesundheitsmanagement (z. B. über die DHfPG) oder Trainer mit speziellen Zusatzausbildungen können sowohl eine Einzelberatung als auch einen Gruppenkurs über mehrere Wochen anbieten, in denen Wissen zum Thema Stress vermittelt und der Teilnehmer zur Selbstreflexion motiviert wird sowie Strategien bzw. Techniken erlernt, die ihm den Umgang mit Stress erleichtern. Inhaltliche Schwerpunkte eines Stresskompetenztrainings sollten sein:

1. Ressourcen aktivieren
2. Bewertungsmuster erkennen und verändern
3. Handlungs- und Verhaltensstrategien anwenden
4. Spannung regulieren

Durch ein derartiges Zusatzangebot können die Kunden von einer ganzheitlichen Betreuung „ihres" Clubs profitieren und ihr Wohlbefinden steigern.

Ein erweitertes Angebot bzw. eine zusätzliche Einnahmequelle für den Betrieb

Neben den klassischen Bewegungsangeboten im Geräte- bzw. Kursbereich und einer Ernährungsberatung bieten viele Fitness- und Gesundheitsanlagen inzwischen auch Wellness-Möglichkeiten wie Sauna, Dampfbad und/oder Massagen. Ein Stresskompetenztraining als Einzelberatung oder als Kurs kann für den Betrieb eine zusätzliche Einnahmequelle generieren. Des Weiteren kann die Öffnung der Kurse bzw. der Einzelberatung für Nichtmitglieder mögliche neue Kunden in die Anlage locken.

Stressmanagement zur Teamoptimierung einsetzen

Besonders in der Dienstleistungsbranche sind die Mitarbeiter persönlich stark gefordert: Arbeitszeiten am Abend, auch mal am Wochenende, ständig geforderte Präsenz dem Kunden gegenüber und meistens eng getaktete Betreuungstermine stellen für den ein oder anderen grosse Herausforderungen dar, die durchaus zu Stresssymptomen führen können — auch bei Mitarbeitern in der Fitness- und Gesundheitsbranche. So kann es nicht nur für die Kunden sinnvoll sein, ein Stresskompetenztraining zu besuchen, auch das Team in einer Fitness- und Gesundheitsanlage kann von diesem Training profitieren.

Fokus liegt auf vier Schwerpunkten

Hier einige Beispiele bezogen auf die vier inhaltlichen Schwerpunkte des Stresskompetenztrainings:

1. Ressourcen aktivieren
Wo liegen die Stärken des Teams und jedes einzelnen Mitarbeiters? Eine entscheidende Frage, die sicher nicht von allen Geschäftsführern beantwortet werden kann. Werden sich aber alle ihrer Stärken, Fähigkeiten und Fertigkeiten bewusst und die Mitarbeiter dementsprechend eingesetzt, wird die Motivation im Team steigen und in der Folge die Arbeit positiver empfunden.

2. Bewertungsmuster erkennen und verändern
Im Cluballtag gibt es immer wieder Situationen, die durch individuelle Bewertungsmuster geprägt sind, z. B. Auseinandersetzungen zwischen den Teammitgliedern oder das Mitarbeiterverhalten gegenüber den Kunden. So mag es manchmal „besondere Kunden" geben, die von einigen Mitarbeitern durchaus als „stressig" eingestuft werden. In diesem Fall heißt es, Bewertungsmuster zu erkennen und zu verändern, um dem Kunden ohne Stress, vielmehr mit ehrlicher Freude, begegnen zu können.

3. Handlungs- und Verhaltensstrategien anwenden
Auf Basis der veränderten Bewertungsmuster können im Team bestimmte Handlungs- und Verhaltensstrategien gemeinsam entwickelt werden, die einen freundlichen und respektvollen Umgang sowohl im Team als auch mit den Kunden ermöglichen. In der Folge werden weniger stressauslösende Situationen entstehen, schwierige Situationen entspannter bewältigt und das ganze Klima im Betrieb positiv beeinflusst.

4. Spannung regulieren
Eine grosse Arbeitsbelastung und hohe Ansprüche an sich selbst sind nur zwei Faktoren, die bei den Mitarbeitern intensive Spannung aufbauen. Zusätzlich werden bei einigen noch das Privatleben, die Familie und Freunde eine Herausforderung darstellen, d. h. es muss auch für einen Spannungsausgleich gesorgt werden. Manchmal passiert es, dass gerade das nicht gelingen will, weil man sich ja auch in der Freizeit noch verpflichtet fühlt, „etwas für sich zu tun". So wird durch ein intensives Training, durch das man sich mal so richtig auspowern kann, noch mehr körperliche Spannung aufgebaut und der Kreislauf beginnt von neuem. Sinnvoller wäre es, die Spannung durch einen Spaziergang, eine entspannende Yogastunde, kreative Tätigkeiten o. Ä. abzubauen sowie Körper und Geist zur Ruhe kommen zu lassen, um somit wieder neue Energie entstehen zu lassen. Natürlich braucht es dafür auch ein wenig Zeit, die in den Arbeitsplänen berücksichtigt werden sollte.

Gleichen sich Aktivierung und Erholung aus, werden die Ausfalltage durch Krankheit im Team weniger und die Mitarbeiter kommen frisch und motiviert in den Betrieb.

Abschliessend ist festzustellen, dass sich die Einführung eines Stresskompetenztrainings durch ausgebildete Stressberater für Kunden, Mitarbeiter und den Betrieb auf mehreren Ebenen auszahlen kann.
www.dhfpg-bsa.de

Uschi Moriabadi

Uschi Moriabadi legte ihren Abschluss zur Diplom-Sportlehrerin mit dem Studienschwerpunkt Leistungssport an der TU München ab. Sie ist seit vielen Jahren als Dozentin für die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie die BSA-Akademie tätig und betreut Einzelpersonen und Gruppen im Stressmanagement. Uschi Moriabadi ist eine gefragte Autorin zu den Themen Yoga, Pilates, Fitness und Gesundheit.

Das 3D Quadranten Modell der Gelenke

Leider fast zu 100 Prozent erlebe ich in der Praxis, dass die Biomechanik der Gelenke den meisten Trainern und Therapeuten nicht vertraut ist. Dabei ist das Wissen über den Ablauf der Gelenksbewegung genauso wichtig, wie das Wissen über die Anordnung unserer myofaszialen Einheiten.

Wir haben daher ein modifiziertes Modell entwickelt, welche die Gelenksbewegungen "sichtbarer — nachvollziehbarer" macht. Dieses möchten wir euch an dieser Stelle gerne vorstellen in der Hoffnung, dass es eure Arbeit in der Praxis erleichtert.

Beim Functional Kinetic Coach Modell nennen wir diese Art der Bewegung die Functional Movement Adjustments bzw. Mobility Movement Release Adjustment also die funktionelle Bewegungseinstellung. Darunter verstehen wir die eigentlichen Bewegungen/Übungen, welche vom Kunden selbst ausgeführt oder allenfalls vom Trainer passiv stimuliert werden.

Terminologie

Bei der Dynamik des 3D Quadranten Modell unterscheiden wir zwei Arten;

- das anatomische 3D Quadranten Modell — es zeigt die strukturell vorgegebene Fortsetzung der Gelenksbewegung in die benachbarten Gelenke bei den Mobility Movement Release Adjustment. Darunter verstehen wir nichts anderes, als die passive/aktive Mobilisation der anatomisch vorgegebenen Gelenksbewegungen im maximalen Bewegungsumfang.
- das funktionelle 3D Quadranten Modell — es zeigt die Stabilisations- und Bewegungsmechanismen der Gelenke während einer aktiven Bewegung bzw. Übung, der sogenannten Functional Movement Adjustments.

Definition der Mobility Movement Release Adjustment

Bei den Mobility Movement Release Adjustments berücksichtigen wir ausnahmslos das anatomische 3D Quadranten Modell. Das heisst, wir arbeiten mit dem Kunden und bewegen seine Gelenke in die maximale, anatomisch korrekte Beweglichkeit. Dabei unterscheiden wir die eben genannte „passive" Methode oder die „aktive" Methode, in welcher der Kunde die Gelenke ohne Belastung selber in die maximale anatomisch korrekte Beweglichkeit bringt.

Definition der Functional Movement Adjustments

Bei den Functional Movement Adjustments berücksichtigen wir ausnahmslos das funktionelle 3D Quadranten Modell. Auch an dieser Stelle arbeiten wir mit dem Kunden „aktiv" oder eben „passiv".

Das Vorgehen der Functional Movement Adjustment unterscheidet sich von den Mobility Movement Release Adjustment dadurch, dass wir die Gelenke nicht in ihrer anatomischen, sondern in ihren funktionellen Eigenschaften «einstellen» (Adjustment). Durchaus kann es sein, dass das funktionelle und das anatomische Modell identisch sind wie dies bei der Schwungphase beim Joggen der Fall ist. Hingegen sind die Kniebeugen ganz klar anders zu betrachten

Unterschiede der beiden Modelle?

Nehmen wir die Beweglichkeit im Fussgelenk; beim maximalen Heben des Fusses in Richtung Schienbein, ist die Bewegung des unteren und oberen Sprunggelenks anatomisch so gekoppelt, dass wir in der Gelenks-Endstellung in einer sogenannten Eversion (Dorsalflexion, Pronation, Abduktion des Fusses) befinden. Dies macht für die Mobility Movement, in welcher es um die maximale Gelenksbeweglichkeit geht, durchaus Sinn, nicht aber bei einer Kniebeuge im Stehen.

Wenn ich in eine Kniebeuge gehe, dann wird ebenfalls eine Dorsalflexion im Fussgelenk provoziert, nicht aber die Pronation und die Abduktion des Fusses, zumindest nicht gewollt. Würde dies geschehen, befänden wir uns in einem Senkfuss und würden die Sprunggelenke, sofern wir mit Zusatzgewicht arbeiten, übermässig belasten.

Wann arbeiten wir mit den Modellen?

Bleiben wir bei den Kniebeugen, bevorzugt Barfuss, damit ihr das Fussgewölbe beobachten könnt. Viele Kunden, barfuss erst recht, werden Mühe haben, die sogenannte drei Punkte Auflage zu halten. Verzweifelt versuchen wir dann dem Kunden dies beizubringen, zumindest im Idealfall. In der Praxis wird es leider nur sehr selten umgesetzt, da es durch die Schuhe gar nicht wirklich möglich ist.

Die richtige Vorgehensweise wäre folgende;

1. Functional Movement Passive Adjustment, welche vom Trainer am Kunden ausgeführt werden.

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.

www.360-FKC.com

Mit den «Functional Movement Passive Adjustment» kann der Trainer eine wesentlich höhere Amplitude der einzelnen Gelenke erzielen. Weiter kann er die korrekte funktionelle Bewegung initiieren unter entlasteten neuro-arthro-myofaszialen Strukturen. Die Bewegung kann so vom System erkannt und übernommen werden. Hier gilt es wie überall, vom Einfachen zum Schwierigen. Im Falle des Functional Movement Adjustment bedeutet dies, dass der Trainer die Bewegung durchführt, dabei aber das funktionelle 3D Quadranten Modell berücksichtigt. Es wird also die auszuführende Bewegung analysiert und passive am Kunden stimuliert.

2. Functional Movement Active Adjustment, welche der Kunde selber ausführt. Bei den «Functional Movement Active Adjustment» richten wir uns nach der korrekten funktionellen Beweglichkeit der Gelenke in Bezug auf eine Übung/Bewegung. Das heisst, wir führen Bewegungen mit einer maximalen, funktionellen Amplitude der Gelenke durch, welche für diese Übungen angebracht ist. Durch die vorherige Initiierung in den passiv Adjustments, kann die Bewegung nun vom Kunden besser aktiv umgesetzt werden. Diese können ohne oder mit Zusatzgewicht durchgeführt werden, was abhängig von dem Trainingszustand des Kunden und der Zielsetzung ist.

Nicht zu verwechseln sind die Functional Movement Adjustment mit den Functional Strength Activities. Bei den Activities wollen wir metabolische Veränderungen erzielen, wie Muskelaufbau, Festigkeit, verbesserte Gleiteigenschaften etc., bei den Adjustments machen wir die dazu nötigen Einstellungen der Gelenke bzw. der Gelenkketten.

Das richtige Vorgehen; Schritt 1:
Definiere die Übung, welche du beurteilen möchtest und beschreibe den Zustand der Gelenke. Benutze dazu die Terminologie des 360° F.K.C. 3D Quadranten Modell.

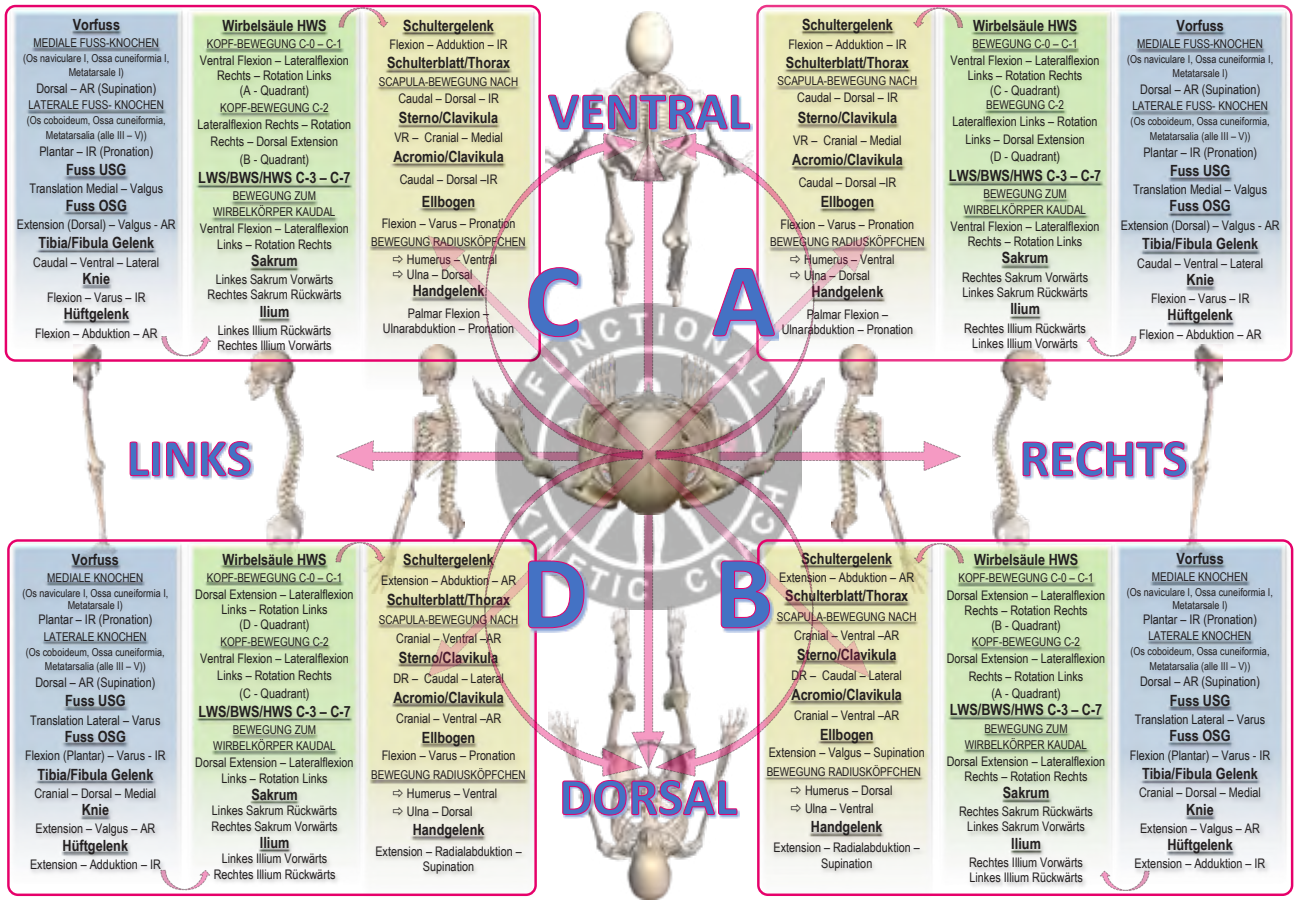
Beginne immer bei den Füssen, auch wenn diese nur statisch an der Bewegung beteiligt sind und arbeite dich dann nach kranial.

Schritt 2:
Welche Position müssen die Gelenke einnehmen und in wie fern weichen sie dabei vom anatomischen Modell ab?

Schritt 3:
Kontrolliere, ob die Bewegungen «funktionell» korrekt durchgeführt werden. Ist dies der Fall, brauchst du grundsätzlich nichts mehr zu tun.

Ist dies jedoch nicht der Fall, so bearbeitest du jedes Gelenk mit den gleichen Techniken wie das anatomische Modell, benutzt dabei lediglich die funktionellen Bewegungen.

Schritt 4:
Unmittelbar nachdem du die Einstellung passiv vorgenommen hast, führt der Kunde die Bewegung selbstständig durch.
Mehr über dieses Modell erfährst du auf unserer Website.



Rekordbeteiligung beim FIBO Innovation & Trend Award Nominierte stehen fest

Dass die Fitnessbranche höchst innovativ ist, hat sie immer wieder bewiesen. Dass 2019 in dieser Hinsicht ein ganz besonderes Jahr ist, zeigt die FIBO im April. Mit einer Rekordbeteiligung von 294 Neuheiten, hat sich das Teilnehmerfeld beim diesjährigen FIBO Innovation & Trend Award fast verdreifacht, der damit seine Relevanz in der Branche weiter ausbaut. Alle Einreichungen werden vom 4. bis 7. April auf der Messe zu sehen sein.

Die 19 nominierten Produkte, die eine internationale Fachjury ausgewählt hat, haben sich in einem starken Wettbewerb durchgesetzt. Mit Brain Training, Gaming Fitness oder Adventure Workouts zeigen sie das Fitnesstraining der Zukunft — immer mit dem Ziel, das Training noch besser zu machen, die Menschen zu motivieren und zu einer ganzheitlichen Gesundheit von Körper und Geist beizutragen.

Mit den Kategorien Digital Fitness, Gesundheit/Prävention, Lifestyle/Life-Balance/Wellness, Performance und Start-Up werden erneut die zentralen Trendthemen des Marktes aufgegriffen. Die Preisverleihung erfolgt im Rahmen des European Health & Fitness Forums am Vortag der FIBO vor rund 400 Spitzenvertretern der Branche.

ExerCube nominiert

Auch eine Schweizer Firma hat Chancen auf den FIBO Award. In der Kategorie Start-up ist die Sphery AG mit dem ExerCube nominiert. Der ExerCube bietet ein ganzheitliches, funktionelles Training in einem immersiven Fitness Game Setting. Mit seinem einzigartigen Dual Flow-Algorithmus und seinem forschungsbasierten, nutzerfreundlichen Design, revolutioniert der ExerCube den Fitness (Game) Markt. Die optimal ausbalancierte motorisch-kognitive Herausforderung maximiert individuelle Trainingserfolge des Spielers, während dieser in ein fesselndes, höchst motivierendes Abenteuer abtaucht. Go with the Dual Flow! Der ExerCube kann in Fitnesscentern oder Rehazentren eingesetzt werden. Eine Heimversion wird in Kürze ebenfalls verfügbar sein.

Anzeige

Academy for
360° Functional Kinetic Coach

Die Spezialisten für Funktionelles Training

Aktuelle Agenda

26. April 2019

Daten: 26. - 27.04.19
Zeit: 08:00 - 17:00 Uhr

Anatomy Trains im Functional Training

Myofasziale Zuglinien nach Thomas Myers. Erfolgreiches Umsetzen der myofaszialen Strukturen im Functional Training.

20. Juni 2019

Daten: 20. - 22.06.19
05. - 06.07.19
Zeit: 08:00 - 17:00 Uhr

Basismodul POWER 1

Lerne das F.K.C. Erfolgskonzept kennen und bringe deine Betreuung auf ein neues Niveau. Mit Kompetenz neue Kunden gewinnen!

EDUQUA

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

label physio swiss

Tolles Programm beim BSA/DHfPG FITNESS & HEALTH CAMP

Wenn die BSA-Akademie/Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) in Kooperation mit der SAFS – Swiss Academy of Fitness & Sports und der ROBINSON Club GmbH das BSA/DHfPG FITNESS & HEALTH CAMP vom 18. bis zum 25. Mai im ROBINSON Club Daidalos veranstalten, wartet auf die Teilnehmer ein vollgepacktes Event-Programm. Top-Experten bieten hochkarätige Veranstaltungen für Gesundheitsorientierte und Fitnessfans jeden Alters.

Bild: BSA/DHfPG

Das „BSA/DHfPG FITNESS & HEALTH CAMP" im ROBINSON Club Daidalos bietet eine professionell gesteuerte Fitness- und Gesundheitswoche. Das Eventprogramm besteht zum einen aus dem von BSA-Experten geleiteten Wochenprogramm mit den Bereichen Laufen/Cardio, Ernährung und Kraft/Athletik und zum anderen aus den kreativen Group Fitness Workouts und Masterclasses der SAFS-Spezialisten.

Wochenprogramm als sinnvolle und zusammenhängende Einheit

Die Programmbausteine des Wochenprogramms sind so konzipiert, dass sie insgesamt eine sinnvolle und zusammenhängende Einheit ergeben, jedoch jederzeit auch einen Quereinstieg in einzelnen Sequenzen ermöglichen. Im Verlaufe des Wochenprogramms „Gesund durchs Leben laufen" werden der ehemalige Weltklasseläufer Prof. Dr. Thomas Wessinghage zusammen mit dem renommierten Sportwissenschaftler und Präventionsexperte Prof. Dr. Arne Morsch den Fitnessstand der Teilnehmer analysieren und individuelle Trainingsempfehlungen ausstellen. Die individuelle Trainingsplanung mit Test und gemeinsamen Laufeinheiten sowie Informationen für ein begleitendes Kraft- und Beweglichkeitstraining eignen sich sowohl für fortgeschrittene Läufer als auch für Einsteiger. Durch das Wochenprogramm „Einfach richtig essen" von Prof. Dr. Georg Abel, seines Zeichen Ernährungsexperte und Ironman Hawaii Finisher 2017, wird das Ernährungsverhalten der Teilnehmer erfasst und analysiert, um sie für die alltäglichen Herausforderungen und die persönlichen Ansprüche anzupassen. So wird beispielsweise in einer Praxiseinheit die individuelle Körperzusammensetzung (Gewicht, Fettanteil, Muskelmasse, etc.) der Teilnehmer ermittelt, um später wichtige Informationen zur Gestaltung eines gesunden Alltags zu ermitteln. Der Konditions- und Athletikexperte Clive Salz lehrt im Zuge seines Programms „Der Athlet im Alltag" die Funktionen des Muskel-Gelenk-Systems und wie die Teilnehmer es für sich optimieren können, um den kompletten Bewegungsapparat zu stärken. Dabei spielt das Alter der Teilnehmer — wie in allen anderen Programmbausteinen — keinerlei Rolle. Das Ziel ist es, die individuelle Bewegungsqualität zu verbessern und ein Programm für das Kraft- und Athletiktraining nach den jeweiligen persönlichen Bedürfnissen zu entwickeln.

Bild: ROBINSON

Group Fitness Workouts und Masterclasses

Fitnessfans erwartet darüber hinaus ein einzigartiges Angebot an kreativen Group Fitness Masterclasses und anspruchsvollen Workouts von namenhaften SAFS-Experten, wie z.B. dem ehemaligen Karate-Europameister Marcel Baumann, der Group-Fitness-Expertin Jana Spring und dem Self Empowerment Coach Nicole Haut-Cavegn. Unter anderem erwartet die Teilnehmer Power Yoga, Sixpack Challenge, Fatburner oder die Pilates Mat Class. Den Teilnehmern ist so die Möglichkeit geboten, zu jeder Zeit des Tages an einem der zahlreichen und abwechslungsreichen Kurse u.a. am Strand, am Pool oder im clubeigenen Sportpark teilzunehmen.

Keine Extrakosten

Das „BSA/DHfPG FITNESS & HEALTH CAMP" ist exklusiv für Gäste des ROBINSON Club Daidalos. Interessenten können in jedem beliebigen Reisebüro oder direkt über ROBINSON.de ihren Aufenthalt buchen und in dieser Woche kostenfrei am CAMP teilnehmen. Jetzt noch anmelden — seien auch Sie dabei!

Alle Informationen unter:
www.bsa-akademie.de/kos

BSA-Akademie | Deutsche Hochschule | SAFS | ROBINSON

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

Der richtige Einfluss

Wie Unternehmen den richtigen Influencer finden

Ihr Eigenname verrät, Influencer können einen grossen Einfluss auf ihre Follower ausüben. Soweit gewollt. Wie erkennt man jedoch, wem zu folgen, wem zu vertrauen ist. Viele Influencer sind auf ihrem Gebiet zu Recht Einflussgeber, jedoch sind nicht alle per se Experten. Gerade für Unternehmen stellt sich diese Frage im Blick auf eine mögliche Zusammenarbeit. Denn, so schnell eine Zielgruppe mittels Influencer erreicht wird, so schnell können solche durch unseriösen Content auch verprellt werden.

Verantwortungsvoll beeinflussen

Grundsätzlich ist jeglicher Einfluss, der Menschen dazu motiviert, sich mehr zu bewegen, auf ihre Ernährung zu achten und einen gesundheitsbewussten Lebensstil zu führen, als positiv zu bewerten. Daher sollen an dieser Stelle besonders die positiven Auswirkungen der Influencer auf das Bewegungsverhalten ihrer Follower hervorgehoben werden. Zur Anhängerschaft und damit zur Zielgruppe von Influencern zählen aber nicht nur Fitness-Profis, sondern überwiegend Personen ohne entsprechendes Hintergrundwissen, die die Beiträge ihrer Vorbilder als Quelle zur Informationsbeschaffung nutzen, um neue Anregungen und Tipps für das eigene Training zu sammeln.

Aus genau diesem Grund ist die Verantwortung der Influencer gegenüber ihren Followern in Bezug auf Sicherheit und Gesundheit besonders hoch, da die unreflektierte Aufnahme und Umsetzung der Trainingstipps aus Kurztexten, Bildern und Videos nicht ungefährlich ist. Dass Fitness-Influencer nicht nur positiven Einfluss haben, belegt auch eine Studie von Uhlmann, Donovan, Zimmer-Gembeck & Ramme (2018), die eine negative Wirkung von Fitness-Posts in den sozialen Medien auf das Gesundheitsverhalten von Frauen feststellen konnten. Influencer müssen sich bei der Veröffentlichung ihrer Videos darüber im Klaren sein, dass ein Grossteil ihrer Follower keine oder nur eine begrenzte fachspezifische Vorbildung hinsichtlich Anatomie, Bewegungs- und Trainingslehre besitzt. Stellen Influencer also Tipps zum Training bereit, haben sie letztendlich eine ähnliche Funktion und Verantwortung wie ein Fitnesstrainer, der einen Kunden persönlich an den Geräten im Fitnessstudio einweist. Allerdings besteht in dieser Situation der entscheidende Nachteil, dass Influencer keine Möglichkeit haben, ihre Follower nach Betrachtung des Videos bei der Bewegungsausführung zu korrigieren oder nachträglich individuelle Tipps und Informationen bereitzustellen. Daher sollten sich sowohl die Fitness-Influencer als auch ihre Fans fragen, ob die Inhalte eines veröffentlichten Videos oder eines schriftlichen Beitrages dieser Verantwortung tatsächlich gerecht werden können.

Influencer-Beiträge hinterfragen

Mittlerweile haben nahezu alle Influencer aus der Fitnessbranche die Bedeutung einer korrekten Übungsausführung im Training erkannt und weisen in den meisten ihrer Videos explizit auf die mit falscher Ausführung verbundene Verletzungsgefahr hin. Was ursprünglich mit nützlichen Informationen, Tipps und Erklärungen grundlegender Dinge zum Erreichen und Optimieren eines gesunden und sportlichen Lebensstils angefangen hat, ähnelt zunehmend einem Wettkampf um die Darstellung der kuriosesten Übungen und des extravagantesten Lebensstils.

Aktuelle Fitnesstrends werden oftmals völlig unreflektiert und undifferenziert dargestellt. Nur weil es gerade „im Trend" ist, spektakuläre Übungen wie Clean & Jerk, Box Jumps, Clap Push-ups oder Prowler Pushes in sein Training zu integrieren, bedeutet es nicht gleichzeitig, dass dies auch sinnvoll ist. Vielmehr wäre hierbei von Bedeutung, dass Influencer ihre Stellung und Möglichkeiten zur Beeinflussung ihrer digitalen Gefolgschaft nutzen, um genau solche Dinge zu hinterfragen. Der Verantwortung gegenüber ihren Followern in Bezug auf Gesundheit können YouTuber, Blogger und Co. also noch besser gerecht werden, indem sie es sich zur Aufgabe machen, mit gesundheitsgefährdenden Fehlinformationen oder schlichter Unwissenheit über den Sinn und Zweck gewisser Trainingsübungen sowie -methoden aufzuräumen. Dabei könnte der Gehalt an sinnvollen und nützlichen Informationen bereits durch einfache Ergänzungen, wie beispielsweise die Nennung der beteiligten Muskel-Gelenk-Systeme, die Darstellung von Kontraindikationen, Voraussetzungen und Gefahren einer Übung oder die Erläuterung der Eignung gewisser Übungen für Personen mit unterschiedlicher Trainingserfahrung, bedeutend gesteigert werden. Da dies allerdings noch nicht als etablierter Standard bei Influencer-Beiträgen gilt, soll dieser Artikel dazu animieren, die Qualität und den Informationsgehalt von Trainingstipps und Übungsanweisungen im Internet zu hinterfragen und zu bewerten.

Seriöse Beiträge finden

Eine erste Möglichkeit sich hinsichtlich der Seriosität von Influencer-Beiträgen zu vergewissern, ist die fachliche Qualifikation der Verfasser zu hinterfragen. Dabei ist besonders interessant zu wissen, ob die Urheber der Beiträge über das fachspezifische Hintergrund-

wissen aus seriösen Quellen verfügen, um Fitnesstipps in entsprechender Qualität geben zu können, oder ob sie ihr „Fach"-Wissen selbst auch nur über die Videos anderer Influencer und aus Eigenerfahrung beziehen. Dies bedeutet keinesfalls, dass man nicht auch im Selbststudium das nötige Wissen erwerben kann. Allerdings gewinnt eine staatlich anerkannte Qualifikation im entsprechenden Fachbereich mit zunehmender Followerzahl an Bedeutung, um die eigenen Aussagen zu legitimieren. Denn nur weil ein Influencer selbst einen gut trainierten Körper und eine hohe körperliche Leistungsfähigkeit aufweist, bedeutet das nicht automatisch, dass er ausreichend qualifiziert ist, um andere Menschen mit ihren individuellen Voraussetzungen und Trainingszielen trainieren zu können. Der Nachweis offizieller Qualifikationen durch Trainerlizenzen oder ein entsprechendes Studium hilft einerseits, den Influencern sowie den mit ihnen kooperierenden Unternehmen ihre Seriosität zu steigern und andererseits den Followern seriöse von unseriösen Inhalten unterscheiden zu können.

Checkliste zur Überprüfung

Bei ausführlicher und korrekter Anleitung von Übungen dauert alleine die Nennung der grundsätzlich notwendigen Informationen zur Übung länger als die meisten Videobeiträge der Fitness-Influencer. Nachfolgend wird eine Checkliste mit einigen wichtigen Punkten dargestellt, anhand derer man selbst überprüfen kann, welchen Gehalt an relevanten Informationen ein Übungsvideo tatsächlich besitzt:

- Wie heisst die Übung?
- Welche Bewegungen erfolgen bei dieser Übung über welche Gelenke?
- Welche Muskeln sind für diese Bewegungen verantwortlich bzw. welche Muskeln werden hierdurch primär beansprucht?
- Welche Voraussetzungen hinsichtlich Beweglichkeit, Koordination und Stabilität muss man zur Ausführung dieser Übung mitbringen?
- Mit welchen Vorübungen kann ich die Voraussetzungen für diese Übung schaffen?
- Welche Besonderheiten müssen bei der Übungsausführung beachtet werden?
- Welche Faktoren (Kontraindikationen) sprechen gegen die Ausführung dieser Übung und wer sollte darauf besser ganz verzichten?
- Wie (bzw. mit welchem Belastungsgefüge) soll die Übung zur Erreichung verschiedener Trainingsziele ausgeführt werden?
- Wird abschliessend dargestellt, für welche Personen und Trainingsziele die Übung geeignet ist?

Ergänzend muss hierzu gesagt werden, dass nicht bei jeder Übung alle Fragen dieser Checkliste beantwortet sein müssen oder für verschiedene Personen mit unterschiedlicher Vorbildung und Trainingserfahrung die gleichen Prioritäten einnehmen. Grundsätzlich gilt jedoch, dass mit höherer Komplexität der jeweils dargestellten Übung bzw. geringerer Vorbildung der Zielgruppe auch die Notwendigkeit zur Darstellung all dieser Punkte steigt. Wenn nun die relevanten Hintergründe und Besonderheiten einer Übung vermittelt wurden, ist man der Suche nach einem seriösen Video zur Übungsanleitung schon ein bedeutendes Stück nähergekommen.

Nicht alles per Video vermittelbar

Die ausführliche Vermittlung von Trainingsübungen durch Videos ist nur sehr begrenzt möglich, da beim „Nachmachen" nach Anschauen des Videos aufgrund des fehlenden Trainers keine Korrektur stattfinden kann. Follower von Fitness-Influencern müssen sich also fragen, inwiefern Trainingsübungen mit komplexen Bewegungsabläufen in einem ein- bis dreiminütigen Video überhaupt ausreichend detailliert vermittelt werden können, um nach der Betrachtung in der Lage zu sein, die Übungen selbst auszuführen (z. B. High Pulls, Overhead Squats etc.). Fraglich ist zudem, ob in einem Video überhaupt alle relevanten Aspekte dargestellt werden können, wenn die Bewegung nur aus einer Perspektive gezeigt wird. Als Anstoss zur kritischen Reflexion können hierzu nachfolgende Kriterien dienen, die z. B. bei der Übung „Kniebeuge" in der Frontalansicht nicht ausreichend ersichtlich werden:

- Bewegungsbahn der Hantelstange
- Vorneigung des Oberkörpers
- Haltung/Krümmung des Rückens
- Ausweichbewegungen des Beckens
- Positionierung des Masseschwerpunkts über den Füssen
- Bewegung der Knie nach vorne/hinten

In der Regel ist der Betrachter solcher Videos auf der Suche nach Ratschlägen zur korrekten Ausführung einer Übung. Dabei ist oftmals das primäre Ziel, einen Beitrag zu finden, in dem die Übung mustergültig ausgeführt wird, um sich bei der eigenen Ausführung daran zu orientieren. Hierzu muss angemerkt werden, dass es die „perfekte Übungsausführung" im Sinne eines universell gültigen Musterbeispiels nicht gibt und eigentlich auch gar nicht geben kann, da die optimale Bewegungstechnik von verschiedenen individuellen Kriterien abhängig und daher von Person zu Person unterschiedlich ist.

Fazit

Wird die in einem Videobeitrag dargestellte Übungsausführung als perfektes Beispiel für die korrekte Bewegungstechnik empfohlen, sollte beim Zuschauer nach dem Lesen dieses Artikels zumindest eine gewisse Skepsis geweckt sein. Darüber hinaus sollten nicht nur Follower, sondern auch Unternehmen und Marken, die eine Zusammenarbeit mit Influencern anstreben, die fachliche Qualität der Posts kritisch hinterfragen und abgleichen, ob sie sich mit den eigenen Ansprüchen deckt. Denn je mehr Menschen einen Beitrag sehen, desto mehr Menschen sind auch davon betroffen, wenn die darin geäusserten Fitness- und Ernährungs-Ratschläge aus fachlicher Sicht falsch oder sogar gesundheitlich bedenklich sind.

Literaturverzeichnis

Uhlmann, L. R., Donovan, C. L., Zimmer-Gembeck, M. J., Bell, H. S. & Ramme, R. A. (2018). The fit beauty ideal: A healthy alternative to thinness or a wolf in sheep's clothing? Body image, 25, 23–30.

Patrick Berndt

Der Sportwissenschaftler Patrick Berndt ist als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Dozent im Fachbereich Trainings- und Bewegungswissenschaft der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement/BSA-Akademie tätig. Durch seinen Einsatz als Athletik- und Personal Trainer in den Bereichen des Individual- und Mannschaftssports sowie als trainingswissenschaftlicher Berater verfügt er über umfassende Praxiserfahrung und Fachkompetenz.
www.dhfpg-bsa.de

Fitness 4.0 – Die Digitalisierung in der Fitnessbranche

Von Paul Eigenmann / QualiCert AG

Informationen sind das eine, Wissen ist etwas Anderes…
Bereits heute können dank fortgeschrittener Sensorik auch bezüglich Training fast unendlich viele Parameter gemessen und die riesigen Datenmengen gespeichert und verarbeitet werden. Puls, Blutdruck, Körpertemperatur, Atemfrequenz, Hautpermeabilität, Schritte werden zu jeder Tages- und Nachtzeit erhoben und stehen Homo sapiens als Informationen zur Verfügung. Es nützt aber nichts, wenn wir die Menschen und natürlich auch die aktuellen und zukünftigen Kunden von Fitnesscentern mit Informationen überschwemmen, mit denen sie — zwar in unterschiedlichem Umfang — in der Regel wenig bis nichts anfangen können. Den aktuellen und zukünftigen Kunden von Fitnesscentern muss Wissen zur Verfügung gestellt werden, das ihnen hilft, erfolgreich zu trainieren und so ihre individuellen Ziele zu erreichen.

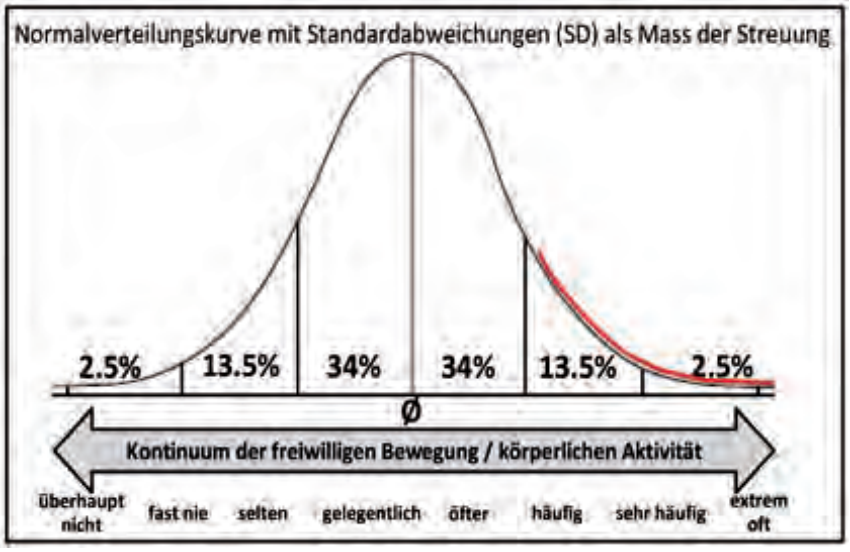
Wer sind die (auch zukünftigen) Kunden und was sind deren Bedürfnisse?
Dabei steht eines schon fest. Die zukünftigen Kunden sind nicht alle gleich und dürfen nicht über einen Leisten geschlagen werden. Genau die nötige Individualisierung kann mit den Möglichkeiten der Digitalisierung viel besser erreicht werden, ist aber eine sehr komplexe Angelegenheit. Allein die so wichtige Wirksamkeitsgleichung aus der Volksgesundheitslehre zeigt auf, dass zwei verschiedene Bedürfnisbereiche bestehen:

- Verbesserung der Trainingswirksamkeit je nach persönlichen Zielen für jene Menschen, die für ein regelmässiges Training kaum Motivationsprobleme haben.
- Erhöhung der Motivation, ein regelmässiges Training in den täglichen Lebensstil zu integrieren.

Es braucht nun eine vertiefte Analyse der Fitnesscenter-Kunden, um

Grafik 1: Die Wirksamkeitsgleichung

Grafik 2: Die Normalverteilungskurve I



Grafik 3: Die Normalverteilungskurve II

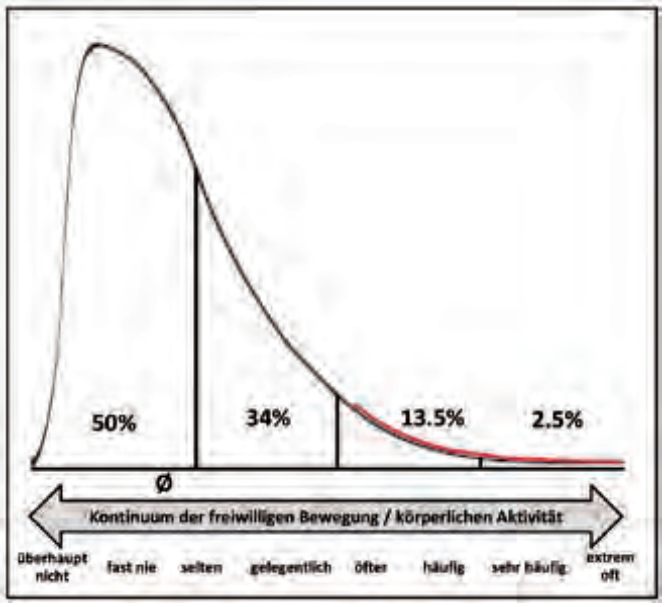
deren unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht zu werden. Dabei geht es noch um eine spezifischere Bedürfnisanalyse als sie heute schon gemacht wird; denn die neuen, zusätzlich rekrutierbaren Kunden unterscheiden sich wesentlich von den bisherigen. Für diese Analyse lohnen sich grundlegende Überlegungen.

Verteilungskurven von biologischen Parametern unterscheiden sich leider von Normalverteilungskurven irgendwelcher statistisch erhobener Werte. Wenn dem nämlich so wäre, wie in Grafik 3 dargestellt, dann könnte die Fitnesswelt Schweiz beruhigt aufatmen; denn mit aktuell ca. 12% der rekrutierbaren Schweizerbevölkerung stünden mindestens noch einmal gleich viele Menschen allein auf Grund ihrer Neigung zu häufiger oder zumindest öfterer freiwilliger Bewegung bzw. körperlicher Aktivität sozusagen auf der Warteliste.

Aber leider ist es nicht so. Wie Grafik 4 zeigt, ergibt sich aus der biologischen Erhebung von Parametern wie der Körpergrösse oder eben der Bereitschaft zu freiwilliger körperlicher Aktivität bzw. Bewegung ein völlig anderes Bild. Rekrutiert wurden bisher aus verschiedenen Generationen lediglich jene, die freiwillige körperliche Aktivität und Bewegung «extrem oft», «sehr häufig», «häufig» oder wenigstens «öfter» freiwillig betrieben haben. Mit andern Worten: bis jetzt ging's einfach!

Jetzt wird's erst richtig schwierig! Es müssen die Zögernden und Zaudernden rekrutiert werden, jene die mit freiwilliger körperlicher Aktivität und Bewegung nichts am Hut haben, und wir kennen diese noch nicht einmal. Eins wissen wir aber mit Gewissheit: unter den rund 88% der noch nicht rekrutierten Fitnesskunden befinden sich zwar 38%, die gelegentlich auch einmal freiwillig körperlich aktiv sind, aber auch jene 50%, die bisher fast nie oder überhaupt nicht freiwillig körperlich aktiv waren.

Wie gegebenenfalls trotzdem unter den bisher noch nicht rekrutierten Personen — nicht zuletzt auch durch die Digitalisierung — die Spreu vom Weizen getrennt werden könnte, lesen Sie in der nächsten Ausgabe der FITNESS TRIBUNE.



Grafik 4: Die einseitige Normalverteilungskurve II

INDIVIDUELLER GEHT'S NICHT:

KOMBINIERE DEINE IDEALLÖSUNG MIT **CARDIO MIX & MATCH UND NETWORKED FITNESS**

MEHR INFOS UNTER:

go.precor.com/fibo2019
oder besuchen Sie uns direkt auf der **FIBO Halle 6, Stand E43 & C44**

PRECOR®

Anzeige

Wie genau ist eine Intensitätssteuerung über RPE-Skalen?

Eine Intensitätssteuerung über das subjektive Belastungsempfinden ist im fitnessorientierten Krafttraining ein weit verbreiteter Ansatz zur Ermittlung und Steuerung der Trainingslasten. Weitgehend unklar ist jedoch die Frage, ob das Belastungsempfinden des Fitnesskunden durch RPE-Skalen effektiver gesteuert werden kann.

Ungenaue subjektive Belastungsempfindung

Bei der Intensitätssteuerung im fitnessorientierten Krafttraining über das subjektive Belastungsempfinden wird, ausgehend vom Trainingsziel zunächst ein Wiederholungszahlbereich festgelegt. Für diesen Wiederholungszahlbereich wird anschliessend eine Trainingslast ausgetestet, die bei dem Fitnesskunden einen vorab definierten, subjektiv empfundenen Anstrengungsgrad auslösen soll.

Der Ansatz der Intensitätssteuerung (auch als „induktiver" Ansatz bekannt) hat den Vorteil, dass ein muskelausbelastender Krafttest mit dementsprechend hoher mechanischer Belastung für das Bewegungssystem und zudem hohen Anforderungen an die Motivation und Umsetzungskraft des Fitnesskunden entfällt. Ungeachtet der Praktikabilität dieser Vorgehensweise, existieren jedoch auch kritische Stimmen zu diesem Ansatz (z. B. Fröhlich & Schmidtbleicher, 2003), da die entscheidende Grösse zur adäquaten Intensitätssteuerung, das subjektive Belastungsempfinden des Fitnesskunden, als sehr ungenaue Steuerungsgrösse gilt und von vielen Störvariablen beeinflusst wird. Insbesondere bei krafttrainingsunerfahrenen Personen stellt die mangelnde Messgenauigkeit der subjektiven Belastungswahrnehmung einen Nachteil dar, der in einem eher suboptimalen Krafttraining mit individuell zu geringen Trainingslasten resultieren kann (Focht, 2007; Glass, 2008; Ratamess et al., 2008).

RPE-Skala als Lösung?

Um die oben beschriebene Problematik der Ungenauigkeit der subjektiven Belastungswahrnehmung zu umgehen, wurden Skalen konstruiert, die eine bessere Einschätzung des subjektiven Belastungsempfindens der Fitnesskunden ermöglichen sollen. In der internationalen Literatur werden diese Skalen als RPE-Skalen (RPE = engl. „Rating of Perceived Exertion") bezeichnet. Eine der bekanntesten RPE-Skalen ist die Borg-Skala, die ursprünglich für die subjektive Belastungswahrnehmung im Ausdauertraining konzipiert und später auf das Krafttraining übertragen wurde (vgl. Tab. 1).

Tab. 1: Borg-Skala zur Kontrolle der Belastungssteuerung (modifiziert nach Borg, 2004)

RPE-Skala	subjektives Belastungsempfinden
6	überhaupt keine Anstrengung
7	extrem leicht
8	
9	sehr leicht
10	
11	leicht
12	
13	etwas schwer
14	
15	schwer
16	
17	sehr schwer
18	
19	extrem schwer
20	grösstmögliche Anstrengung

Unklar ist jedoch die Fragestellung, ob solche RPE-Skalen zur besseren Einschätzung des subjektiven Belastungsempfindens tatsächlich einen Vorteil gegenüber einer eher intuitiven Steuerung der Trainingsintensitäten im fitnessorientierten Krafttraining haben. Dieser Fragestellung ging eine Multicenter-Studie der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) nach.

Studie zur Intensitätssteuerung

In einer Studie zur Intensitätssteuerung im fitnessorientierten Krafttraining (Eifler, 2017) wurde u. a. untersucht, inwieweit sich die Effekte auf die Kraftleistungsfähig-

keit zwischen einer mittels Borg-Skala gesteuerten Wahl der Trainingslasten von einer unkontrollierten bzw. intuitiven Wahl der Trainingslasten unterscheiden. Als Versuchspersonen wurden gesunde, erwachsene Männer und Frauen in 48 unterschiedlichen Fitnessclubs rekrutiert, die ein fitness- oder gesundheitssportlich orientiertes Krafttraining als primär- oder sekundärpräventive Interventionsmassnahme durchführen. Nicht-repräsentative Minderheiten (z. B. Hochleistungssportler, Kinder und Jugendliche) wurden als Versuchspersonen nicht in Betracht gezogen. Ausschlusskriterien für eine Teilnahme an der Studie waren manifeste Erkrankungen des Herz-Kreislauf-, Atmungs- oder muskuloskeletalen Systems (Tertiärprävention, Rehabilitation). Um die Störgrösse „Trainingsalter" einzugrenzen, wurden die Probandenstichproben in Beginner (mind. zwei Monate Krafttrainingserfahrung), Geübte (mind. sechs Monate Krafttrainingserfahrung), Fortgeschrittene (mind. zwölf Monate Krafttrainingserfahrung) und Leistungstrainierende (mind. 36 Monate Krafttrainingserfahrung) geschichtet.

Tab. 2: Identische Belastungsparameter der beiden Stichproben (modifiziert nach Eifler, 2017, S. 117)

Belastungsparameter	B	G	F	L
Gesamtdauer (Wochen)	6	6	6	6
Einheiten/Woche	2	2	3	3
Übungen/Einheit	8	8	8	8
Sätze/Übung	2	2	3	3
Satzpausen (Sek.)	60	60	60	60
Wiederholungen	10	10	10	10

B = Beginner, G = Geübte, F = Fortgeschrittene, L = Leistungstrainierende

Insgesamt 109 Probanden (51 Frauen, 58 Männer) absolvierten ein standardisiertes fitnessorientiertes Krafttraining mit einer Intensitätssteuerung über das subjektive Belastungsempfinden, welches über die Borg-Skala kontrolliert wurde. Je nach Leistungsstufe bzw. Krafttrainingserfahrung wurden die anzusteuernden RPE-Grade von „etwas schwer" bzw. RPE 13–14 (Beginner) bis hin zu „extrem schwer" bzw. RPE 19–20 (Leistungstrainierende) festgelegt.

Insgesamt 102 Probanden (48 Frauen, 54 Männer) absolvierten ein standardisiertes Krafttraining mit einer unkontrollierten bzw. intuitiven Wahl der Trainingslasten. Unabhängig von der Krafttrainingserfahrung wurden die Probanden dieser Stichprobe lediglich instruiert, Trainingslasten zu wählen, die ihnen als angemessen erscheinen.

Alle weiteren Belastungsparameter waren in beiden Stichproben identisch (vgl. Tab. 2). In beiden Stichproben wurde ein komplettes Trainingsprogramm mit den folgenden Übungen durchgeführt: Beinpresse horizontal, Brustpresse horizontal, Butterfly, Latzug vertikal zum Nacken, Rückenzug horizontal, Kurzhantel-Seitheben, Armstrecken am Seilzug, Kurzhantel-Armbeugen. Als Outcome-Parameter wurden im Pre- und Post-Test 1-RM, 10-RM und 20-RM (maximales Gewicht für 1, 10 und 20 Wiederholungen) ausgetestet. Insgesamt dauerte die Krafttrainingsintervention sechs Wochen.

Ergebnisse überraschen

In beiden Versuchsgruppen konnten bei allen Krafttrainingsübungen, Leistungsstufen sowie bei allen Testvariablen (1-RM, 10-RM, 20-RM) signifikante Steigerungen der Kraftleistungsfähigkeit festgestellt werden. Der Vergleich zwischen den beiden Versuchsgruppen zeigte in der überwiegenden Anzahl der Fälle keine signifikanten Unterschiede hinsichtlich der Verbesserungen der Kraftleistungsfähigkeit.

Als zentrales Ergebnis der Untersuchung kann festgehalten werden, dass es für den fitness- und gesundheitsorientierten Kraftsportler offensichtlich keine Rolle zu spielen scheint, ob die subjektive Steuerung der Intensität intuitiv erfolgt oder mittels Borg-Skala operationalisiert wird.

Fazit

Aus den Ergebnissen der Untersuchung kann geschlussfolgert werden, dass aus dem Einsatz der RPE-Skala nach Borg keine exaktere und somit effektivere Steuerung der subjektiven Belastungswahrnehmung resultiert. Insofern liefert der Einsatz der Borg-Skala keinen zusätzlichen Benefit für den fitnessorientierten Kraftsportler.

Eine Erklärung hierfür könnte die starke Ausdifferenzierung der subjektiven Anstrengung (von 6 bis 20) und der damit einhergehende hohe Abstraktionsgrad für die Probanden sein. Offensichtlich ist eine halbwegs verwendbare subjektive Einschätzung eines submaximalen Anstrengungsgrades durch Fitnesskunden erst dann möglich, wenn das Maximum an Anstrengung („maximal schwer") schon einmal erlebt bzw. erfahren wurde. Setzt man dies nun als Massstab für die Intensitätssteuerung nach dem subjektiven Belastungsempfinden, dann kann man auch gleich den Schritt gehen und einen Krafttest mit standardisierten objektiven Ausbelastungskriterien durchführen, anhand dessen Testergebnisse anschliessend die Trainingslasten berechnet werden. Generell scheint diese Vorgehensweise (auch als „deduktiver" Ansatz der Intensitätssteuerung bekannt) Vorteile gegenüber einer Intensitätssteuerung über das subjektive Belastungsempfinden zu haben (vgl. Eifler, 2017, S. 248; Kemmler et al., 2005, S. 169).

Literaturliste

Borg, G. (2004). Anstrengungsempfinden und körperliche Aktivität. Deutsches Ärzteblatt, 101 (15), A1016–1021.

Eifler, C. (2017). Intensitätssteuerung im fitnessorientierten Krafttraining — Eine empirische Studie. Marburg: Tectum.

Focht, B. C. (2007). Perceived exertion and training load during self-selected and imposed-intensity resistance exercise in untrained women. Journal of Strength and Conditioning Research, 21 (1), 183–187.

Prof. Dr. Christoph Eifler

Prof. Dr. Christoph Eifler leitet den Fachbereich Trainings- und Bewegungswissenschaft der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie den Fachbereich Fitnesstraining der BSA-Akademie. Bei der DHfPG erfüllt er zudem das Amt des Prorektors für Forschung.
www.dhfpg-bsa.de

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

Älter werden

3. Teil

In diesem Teil geht es nun um den Tod; den eigenen und um jenen unserer Liebsten. Ups, geht es nicht eine Nummer kleiner? Nein. Warum nicht? Weil es alle angeht. Das Leben mag zwar weniger schmerzhaft sein, wenn man den Tod ignoriert und sich auf Zerstreuung fokussiert. Ich finde aber: Ein untrainiertes Gehirn ist genauso schlimm wie ein untrainierter Körper. Ich will Sie also warnen. Wer das Rendezvous mit der Realität nicht aushält, der soll hier bitte aufhören zu lesen.....

Sie sind noch da? Dann legen wir los: Ich habe ein paar Fragen an Sie:

Worüber definieren Sie sich? Worauf sind Sie stolz? Ist es Ihr fitter Körper, Ihre Jugend, die Karriere, das Geld, den Intellekt, die Macht oder sind es Statussymbole? Was immer es auch ist, Sie werden alles verlieren. Spätestens mit dem Tod und das meiste schon viel früher. Das mag nicht leicht zu schlucken sein. Wahr ist es trotzdem.

Welche Menschen sind Ihre Liebsten? Frau, Mann, Kinder, Mutter, Vater, Schwester, Bruder, beste(r) FreundIn? Welche Menschen Sie auch immer lieben, vergessen Sie nie: Es sind endliche Wesen.

Ob Frau, Mann, PartnerIn, Eltern, Kinder aber auch Vermögen, Haus, Job, Gesundheit: Alles ist flüchtig

Es ist uns bloss für die Gegenwart vergönnt. Schon morgen kann es nicht mehr da sein. Alle und alles, was wir im Leben bekommen, ist uns bloss geliehen und wir müssen es irgendwann zurückgeben. Wenn ich diesen Gedanken verinnerlicht habe, dann bin ich auch (viel) weniger traurig, wenn endliche Wesen das tun, was sie eben einmal tun werden: Sterben. Das ist unser Schicksal. Die Realität zu mögen, wenn man sie mag, das ist einfach. Mann muss sie aber auch akzeptieren, wenn man sie nicht mag. Besonders dann.

Das Gute an diesen rustikalen Gedanken ist, dass man sich der Kostbarkeit der eigenen Zeit bewusster wird. Die Zeit, die wir mit unseren Liebsten erLEBEN, erhält einen viel höheren Wert. Und der Mensch ist ein soziales Wesen. Wir brauchen andere Menschen wie die Luft zum Atmen. Die Begegnungen, die wir mit anderen Menschen teilen, haben einen grossen Einfluss auf unser Leben und auf das eigene Glücksbarometer.

Wer aber sozial verarmt, weil er ständig trainiert oder nur noch in die eigene berufliche Karriere investiert, der muss wissen, dass es kaum etwas nützen wird, wenn man später die fitteste oder die reichste Leiche ist, die nun auf dem Friedhof verrottet.

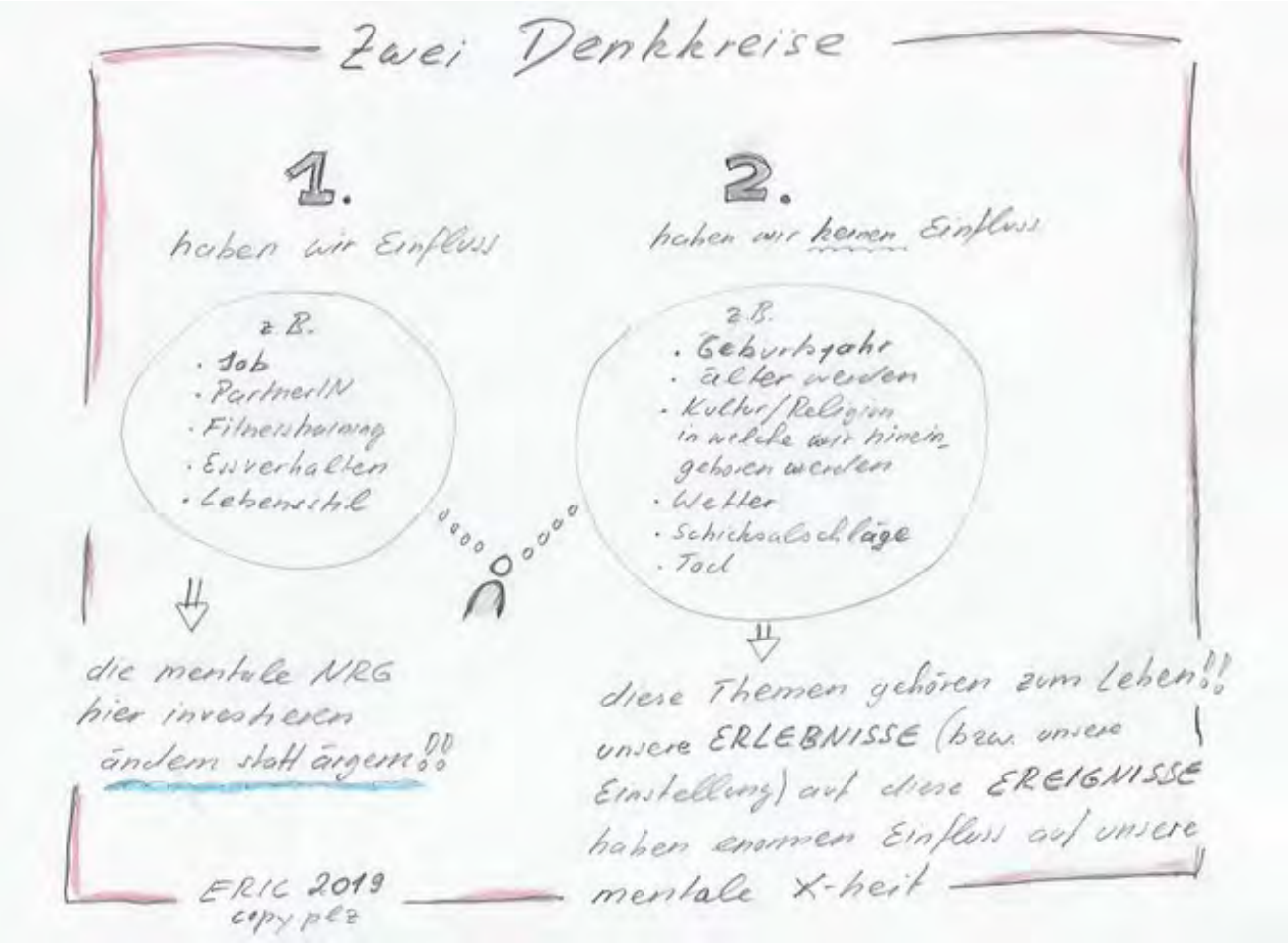
Die Stoiker — eine griechische Philosphieschule — malten das Bild von zwei Kreisen (siehe Skizze). Kreis 1 beinhaltet alle Dinge, die man beeinflussen kann. Im Kreis 2 befinden sich die Dinge, die nicht unserem Einfluss unterliegen. Was wir beeinflussen können, das sollten wir anpacken. Was nicht in unserer Macht steht, darüber sollten wir uns keine Gedanken machen. Der Tod zum Beispiel, der liegt ausserhalb unserer Kontrolle. Jede Flucht vor dem Tod ist zwecklos. Was wir auch machen oder wie stark wir uns davor fürchten. Die Biologie ist immun gegenüber unseren Gefühlen und Gedanken. Der Tod; er ist eine Realität. Die Angst davor ist eine mentale Option. Ich kann auch anders denken. Und der Tod kann schon deswegen keine so grosse Sache sein, da es bisher alle geschafft haben, zu sterben. Wir werden es sicher auch hinkriegen. Epikur, ein Stoiker, sagte treffend: Der Tod geht mich nichts an. Denn solange ich bin, ist der Tod nicht da. Sobald er da ist, bin ich es nicht mehr. Alles geht also vorbei — auch unser Tod.

Vor einiger Zeit starb meine Mutter mit 82 Jahren. Ich war sehr traurig. Ich wusste aber auch, dass der Tod eines alten Menschen keine Tragödie ist. Die Biologie ist keine Freundin des langen Lebens. Die Biologie entsorgt das Alte sukzessive ab und sie reinvestiert in das Junge. Das ist der Lauf des Lebens. Das Leben ist zu 100 Prozent tödlich. Ich wusste: Das Leben hat mir meine Mutter bloss geliehen. Dank diesem Gedanken empfand ich rasch eine grosse Dankbarkeit für die Momente, die wir gemeinsam teilten. Ich weinte nicht (mehr), weil etwas vergangen war, ich lächelte, dass es gewesen ist.

Es ist ein Glück, dass wir sterben können. Sie haben richtig gelesen. Wenn wir nämlich sterben können, bedeutet es, dass wir es bis zum Leben geschafft haben. Das ist keine Selbstverständlichkeit, denn die meisten Menschen werden nie geboren. Wir haben uns zum Beispiel gegen andere Spermien (ca. 200 Millionen) durch-

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



gesetzt. Zudem sind wir die letzten einer grossen Serie Überlebender. Wir sollten dankbar für all jene sein, die unsere Vorfahren in heiklen Situationen gerettet, geschützt oder sonst wie geholfen haben. Ja, die Möglichkeit ist gross, dass andere für unsere Vorfahren sogar gestorben sind. Für unsere Existenz waren es alle Helden, denn ohne sie gäbe es uns nicht. Die Wahrscheinlichkeit, dass wir einmal leben und somit geboren werden, sie war winzig. Wir sind die Gewinner in der Lotterie des Lebens. Die vielen Verlierer sind jene, die nie geboren wurden, weil eben wir auf die Welt gekommen sind. Und auch wir sind nur gekommen, um gleich wieder zu gehen. Als Wesen mit beschränkter Haltbarkeit, spielen wir bloss für kurze Zeit auf der Bühne des Lebens mit.

Der Tod ist weder ein Systemversagen noch eine persönliche Beleidigung, sondern der Lauf der Dinge. Die Natur wird uns ohne Rückstände rezyklieren. Werner Kieser hat in seinen lesenswerten Büchern einmal geschrieben, dass sobald wir unsere Gene weitergereicht haben, wir für die Evolution unwichtig werden. Leben bedeutet: Gross werden — Gene weitergeben — Ableben. Er hat recht und liegt gleichzeitig falsch. Recht hat er, wenn man den Mensch auf eine biochemische Maschine reduziert, die bloss genetisches DNS-Material weitervererbt. Wir haben aber zwei Vererbungssysteme. Deswegen liegt Kieser falsch. Denn der Mensch gibt auch eine kulturelle DNS weiter. Zum Beispiel Respekt, Freundlichkeit, Philosophie, Religion usw. Die genetische DNS ist mit der Zeugung abgeschlossen. Die kulturelle fängt aber erst nach der Geburt an. Eltern, Grosseltern und andere haben die wertvolle Aufgabe die kulturelle DNS weiterzugeben. Das ist ein schöner Auftrag. Etwas weiterzugeben, dass mich überleben wird. Wir können unseren Nachfahren viel Wertvolles mitgeben, wie auch wir viel von unseren Vorfahren erhalten haben. Die Zeit ist eine grossartige Lehrerin. Gleichzeitig wird sie uns später umbringen. Es ist also wertvoll, wenn wir jeden Tag als Chance nutzen, um einen gewinnenden Beitrag für unsere Umgebung zu leisten.

Folgender Gedanke habe ich bei Rolf Dobelli gelesen und etwas abgeändert: ‚Nach meinem Tod wird wohl noch mein Sohn eine Weile von mir sprechen. Hoffentlich auch noch meine Freundin. Vielleicht sogar noch meine Enkelkinder. Dann aber ist Schluss. Dann wird Eric-Pierre Zürcher vergessen sein — und genau so soll es auch sein.' Dieser Gedanke hilft, dass man sich im Leben nicht zu wichtig nimmt und an Gelassenheit gewinnt. Wir sind eine kleine Note im grossen Lied des Lebens.

Im christlichen Glauben ist das irdische Leben bloss Durchgangstation. Das kann man glauben oder nicht. Glauben heisst nicht wissen. Was wir mit Sicherheit wissen: Eines Tages sterben wir. Was wir aber auch wissen sollten: An allen anderen Tagen tun wir es nicht.

P.S. Mit meiner Kolumne möchte ich jeweils Gedanken weiterleiten, welche die Leser als wertvoll empfinden. Ja, es ist meine Motivation, die Leser mit neuen — eventuell überraschenden — Gedanken zu infizieren. Wenn damit die Lebensqualität gehoben wird, ist das Ziel erreicht. Diesen Bericht widme ich aber besonders meiner Mutter. Ich trag Dich bei mir, bis auch mein Vorhang fällt.

Single-Leben kann tödlich sein

«Such dir eine Freundin oder ziehe in eine Wohngemeinschaft», kann die Botschaft einer neuen dänischen Studie sein. Diese hat ergeben, dass allein leben enorm gesundheitsschädlich sein kann: Männer wiesen ein um 90 Prozent erhöhtes Risiko auf, an einer Herzerkrankung zu sterben, als Personen in einer Paarbeziehung oder anderer Form des Zusammenlebens.

Alleinstehende leben gefährlich, sagen die Kopenhagener Forscher um den Kardiologen Magnus Thorsten Jensen, einer der Hauptautoren der Studie. Diese bestätigt früher Ergebnisse, stützt sich aber auf einen aussergewöhnlich langen Untersuchungszeitraum und eine grosse Datensammlung: Seit den 80er-Jahren wurde die Gesundheit von 3300 Männer in Kopenhagen während 32 Jahren untersucht — mit besonderem Fokus auf dem Zusammenhang zwischen dem Alleinwohnen und dem Risiko für Herzversagen.

Einsamkeit sei auf eine Ebene wie andere Risikofaktoren (Alkohol, Rauchen oder Ernährung) zu stellen, so Jensen.

Morgenmuffel neigen eher zu psychischen Störungen

Die innere Uhr, die unseren täglichen Schlaf-Wach-Rhythmus steuert, tickt nicht bei jedem Menschen gleich: Bei Frühaufstehern geht sie etwas vor, bei Nachtschwärmern geht sie nach. Ob man mehr dem einen oder eher dem anderen Chronotypen entspricht, ist nicht reine Gewöhnungssache. Beeinflusst wird das von 351 Genen. Dies berichtet ein internationales Forscherteam von der University of Exeter in England. Eine Studie wertete Daten von knapp 700'000 Menschen aus. Alle Teilnehmer gaben an, ob sie eher morgens oder abends aktiv sind.

Frühaufsteher bewerteten ihr generelles Wohlbefinden höher als Morgenmuffel und haben ein geringeres Risiko an Depressionen oder auch Schizophrenie zu erkranken. Es fanden sich Hinweise dafür, dass bei Nachschwärmern die Anfälligkeit für psychische Störungen erhöht sind. Im Risiko für Diabetes und Fettleibigkeit unterschieden sich die beiden Typen nicht. Die Forscher vermuten, dass für Stoffwechselerkrankungen weniger der Chronotyp selbst, als vielmehr eine mangelnde Übereinstimmung von Arbeitszeiten und biologischem Tagesrhythmus eine Ursache sein kann.

Handy-Game macht übergewichtige Diabetiker fit

Sich zu bewegen ist gerade für Diabetiker wichtig. Denn die Stoffwechselerkrankung begünstigt Übergewicht und Bewegungsmangel. Gerade überwichtigen Diabetikern fällt es häufig schwer, regelmässig Sport zu treiben. Diese Bewegungsunlust können Diabetiker auch spielerisch angehen, wie eine Studie der Universität Basel zeigt. Die Wissenschaftler testeten an Typ-2-Diabetikern eine Smartphone-App, die die Probanden dazu animieren sollte, mehr Sport zu treiben.

Für die Studie wurden 36 übergewichtige Typ-2-Diabetes-Patienten zwischen 45 und 70 Jahren in zwei Gruppen eingeteilt. 24 Wochen lang sollten sie das Ziel verfolgen, sich regelmässig zu bewegen. Während die eine Hälfte sich dieses Ziel selbstständig erarbeiten musste, erhielten die anderen Probanden eine Smartphone-App mit dem Namen «Mission Schweinehund». Das Ziel des Handy-Spiels bestand darin, einen Garten mit Pflanzen zu bestücken. Um dies zu erreichen, mussten sie jeweils verschiedene personalisierte Fitnessübungen wie Lauftraining oder Kraftübungen machen. Im Game lockten die gepflanzten Blumen wiederum Tiere in den Garten und motivierten die Spieler, weiter zu machen.

Tatsächlich konnte diese Test-App die Selbst-Motivation der «Gamer-Gruppe» steigern: Während sich die Probanden zuvor kaum bewegt hatten, machten sie während der Studiendauer im Durchschnitt immerhin knapp 2000 Schritte pro Tag. Dagegen nahm die Motivation der Probanden, die ohne ein solches Tool trainierten, im Verlauf der Studie sogar noch ab.

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

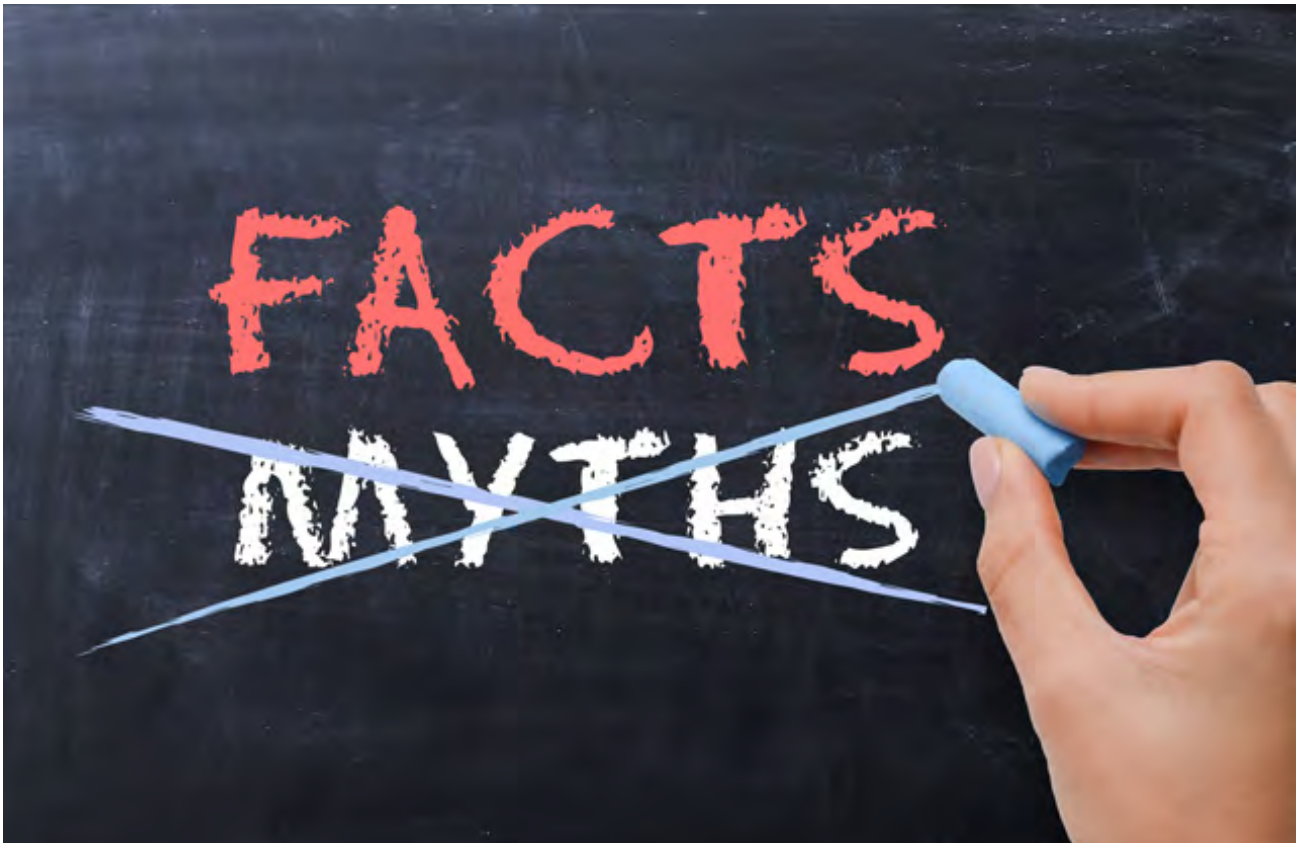
- *über 20 Jahre Erfahrung*
- *über 25 000 Überprüfungen vor Ort*
- *über 20 Jahre führender Know-how-Träger in Zertifizierung und Normung*

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

Fitnessmythen und deren Realitätsgehalt

Durch weitererzählen wird es nicht richtiger!

Es gibt sie in rauhen Mengen und viele glauben sogar daran – die Fitnessmythen. Sie sind oft so verdammt gut verpackt, dass es schwierig ist, den unglaublichen Versprechungen nicht zu glauben! Da helfen sachliche Argumente in der Regel wenig, weil die Argumente meistens langweilig und „schweisstreibend" sind. In diesem Artikel leuchte ich einige dieser Fitnessmythen aus und mache den Versuch einer sachlichen Argumentation.



Ein Sixpack durch Crunches bis zum Abwinken

Die gute Nachricht vorne weg: Wir haben alle, und ich meine wirklich alle, ein Sixpack. Die Frage ist nur, wie dick die Tapete davor ist. Nun, genügend korrekt ausgeführte Crunches sind für ein effektives Bauchtraining zwingend notwendig. Damit wird die Bauchmuskulatur gestärkt, was viele Vorteile im Alltag bringt. Damit diese Kraft aber sichtbar wird, ist es notwendig, die Ernährung darauf auszurichten. Denn nur wenn der Körperfettanteil bei Männern unter zehn Prozent liegt, ist die „geballte Ladung" gut sichtbar.

Kleine Ergänzung: Nur weil das Sixpack sichtbar ist, heisst dies nicht, dass es auch kräftig ist! Dieser kleine aber feine Unterschied ist wichtig! Also lieber eine kraftstrotzende gerade Bauchmuskulatur, die nicht so gut sichtbar ist als umgekehrt! Und noch etwas — Fett kommt und geht, wo es will, darauf haben wir im Training keinen Einfluss.

Frauen werden durch Krafttraining zu Muskelbergen

Wenn ich das nur schon höre, wird es mir schwindlig. Männer bleiben das starke Geschlecht — und das hat einzig mit dem unterschiedlichen Hormonhaushalt zu tun! Das für den Muskelaufbau notwendige Testosteron ist bei der Frau bis um den Faktor zehn weniger vorhanden — wie sollen denn da die Muskeln zu Bergen wachsen?

Geschätzte Damen: Wenn Sie ein effektives Krafttraining absolvieren, auch mit hohen Lasten, werden Sie die weiblichen Formen nicht verlieren oder gar männlich aussehen. Die Figur wird sogar straffer und athletischer, was ein Zeichen von Stabilität und Gesundheit ist. Die „Muskelberginnen" in einschlägigen Zeitschriften entstammen neben dem Training und einer „durchgestylten" Ernährung auch vielen ungesunden Zutaten, welche ich hier nicht weiter ausführen will, und die auch nicht der „durchgestylten" Ernährung geschuldet sind.

Ausdauertraining und Muskelaufbau passen nicht zusammen

Diese Sichtweise greift zu kurz. Ein intensives Ausdauertraining ist defi-

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

nitiv fehl am Platz in Phasen eines Hypertrophietrainings. Die Wirkung der beiden gänzlich unterschiedlichen Trainingsziele hebt sich praktisch auf. Soll heissen, wer Muskelmasse zulegen will, darf nicht gleichzeitig intensives oder gar hoch intensives Ausdauertraining betreiben. Das wiederum heisst aber nicht, dass ich das Ausdauertraining vernachlässigen darf, nur weil ich Muskelmasse aufbauen will. Ein Training im Bereich des Fettstoffwechsels ist jederzeit möglich, wobei im Idealfall die beiden Trainingsarten Kraft und Ausdauer auf unterschiedliche Trainingseinheiten gelegt werden sollten. Wichtig ist, dass auch im Kraftsport Ausdauer trainiert wird — je nach Zielsetzung in unterschiedlicher Form und Intensität.

Magnesium hilft bei Krämpfen - sofort

Auch wenn, nach wie vor, viele Mediziner genau das sagen und Magnesium bei Krämpfen verschreiben — richtiger wird es deswegen nicht. Der Ansatz ist in die Jahre gekommen und nicht mehr haltbar. Magnesium spielt bei der chemischen Übertragung von Nervenimpulsen eine bedeutende Rolle. Bei der Thematik Krampf dagegen ist Magnesium praktisch nie das wesentliche Element. Hier spielen falsche Belastungen, Überbelastungen, negativer Wasserhaushalt und ein Mangel an Natrium und Kalium die entscheidende Rolle. Eine Magnesium-Supplementation bei Krämpfen ist folglich eine eher fragwürdige „Therapie", deren Nutzen allenfalls unter dem Aspekt „Placebo" abgehandelt werden sollte.

Stretching ist beste Verletzungsprävention

Zum Thema Stretching wurde viel übernommen ohne zu reflektieren oder zu hinterfragen. Weil es damals aus den USA nach Europa schwappte, musste das einfach gut sein. Nun, diese Zeiten sind hoffentlich vorbei. Ein Dehnen gehört heute definitiv nicht mehr in ein Aufwärmprogramm vor dem Sport! Das Verletzungsrisiko sinkt nicht, sondern es steigt sogar. Bildlich gesprochen: Durch Dehnen wird der Muskel in eine Art Schlafstellung gebracht — und wer kann schon während dem Schlafen hohe Leistung bringen? Je nach sportlicher Betätigung soll das Aufwärmen individuell gestaltet werden. Es gibt Sportarten, wo die Beweglichkeit ein zentrales Leistungselement ist. Bei diesen Sportarten, beispielsweise Kunstturnen, gehört das Dehnen ins Aufwärmprogramm, am richtigen Ort zur richtigen Zeit. Kleiner Tipp: Ein differenziertes Kraft- und Stabilisationstraining ist die beste Verletzungsprävention.

Krafttraining macht Ausdauersportler langsam

Das ist schon fast zum Lachen. Natürlich kann ich das so anstellen, dass dem Mythos genau entsprochen wird. Das Gegenteil ist aber der Fall! Ein ergänzendes, differenziertes Krafttraining ist so etwas von wichtig für alle Ausdauersportarten! Wie soll ohne genügend Kraft am richtigen Ort und in der richtigen Ausprägung zum Beispiel ein korrektes Joggen möglich sein? Es muss so gestaltet werden, dass die Rumpf- und Gelenkstabilität optimiert wird, die Kraftausdauer zunimmt und die Reaktiv- und Explosivkraft in den Beinen verbessert wird, ohne dass Muskelmasse zugelegt wird. Das gilt für Radfahrer und alle anderen Ausdauersportarten genauso. Krafttraining ist, im Gegensatz zum Dehnen, auch hier die perfekte Verletzungsprävention.

Wer schnell ausführt, wird schnell

Viele führen die Übungen in den Trainings schnell aus und werden trotzdem nicht schnell! Das scheint also nicht zu funktionieren. Dem Muskel ist es völlig egal, wie schnell die Übung im klassischen Krafttraining ausgeführt wird — er arbeitet deswegen nicht schneller. Wenn ich Schnellkraft entwickeln will und allenfalls muss, gilt noch immer die Reihenfolge Muskelaufbau, ein Training der neuronalen Effekte, ein plyometrisches Training und zu guter Letzt das Umsetzen in der eigenen Sportart unter erleichterten Bedingungen. So wird man schnell, nicht weil ich im Bankdrücken schnell arbeite.

Proteinshakes nach dem Training lässt Muskeln wachsen

Wenn es denn nur so einfach wäre. Der Muskel muss dem Ziel „Muskelwachstum" entsprechend belastet werden. Das heisst, während 60 bis 90 Sekunden, bis zur muskulären Erschöpfung. In der Literatur findet sich auch Spannungszeit von bis 120 Sekunden, nur als ergänzende Bemerkung. Ja, das ist streng. Sehr streng sogar. Und ja, es macht weh, sehr weh sogar. So muss es sein. In der Praxis, mit der Stoppuhr bestückt, sehe ich selten Spannungszeiten von über 45 Sekunden. Warum in diesen Fällen noch vor oder während (kein Witz!) der Dusche die Post-Proteinshakes konsumiert werden, entzieht sich meiner Kenntnis. Effektiv Muskelwachstum zu generieren, heisst, das Richtige tun! Proteine gehören mit dazu, rund 20 Gramm nach dem Training, das ist heute Standard. Das Zeitfenster für die Einnahme ist bis zwei Stunden nach dem Training offen.

Diese kleine Auswahl an Fitnessmythen zeigt letztlich nur eines — es liegt noch vieles im Argen. Die Wissenschaft schafft regelmässig Wissen — nur findet dieses nicht immer Eingang in die Welt des Muskelwachstums und anderer Themen der Fitnessbranche.

Anzeige

14x in der Zentralschweiz

one training center

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

one-training.ch

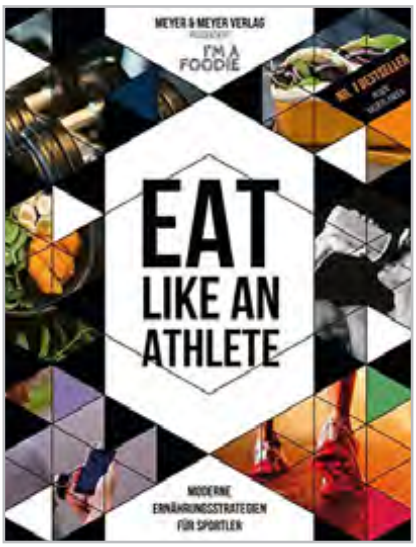
So verteidige ich mich richtig!

Was tue ich, wenn ich auf der Strasse angegriffen werde? Die Antwort: Selbstverteidigung mit einer einfachen, aber hart und schnell ausgeführten Kampfsport-Technik. Mit den im Buch vorgestellten Zweikampf-Techniken können Sie sich wehren, das Schlimmste verhindern und siegen. Technik, Taktik und Entschlossenheit lassen sich trainieren. Im Buch erhalten Sie die entscheidenden Tipps und die effektivsten Strategien der funktionellen Selbstverteidigung. In der undankbaren Situation, sein Leben oder das seiner Liebsten retten zu müssen, beherrschen Sie die Gesetze des Strassenkampfes. Selbst wenn der Angreifer grösser und schwerer ist als Sie, bedeutet das nicht automatisch, dass Sie sich nicht gegen ihn wehren können. Weltweit wurden über Jahrtausende Kampftechniken für genau diese Notsituation entwickelt. Sie verwandeln Arme und Beine in tödliche Instrumente. Denn bei der Selbstverteidigung geht es vor allem um eines: die wirksame Kampftechnik. Dieser Ratgeber bringt Ihnen die effizientesten Schlag- und Tritttechniken in detaillierter und kompetenter Weise näher. Damit eignet er sich optimal sowohl für Anfänger als auch für Experten. Lernen Sie, wie Sie sich vor einem körperlichen Angriff schlagkräftig schützen. Denn Wissen hilft - Können schafft Sicherheit. Das umfassende Nachschlagewerk beinhaltet sinnvolle Strategien, körperliche Absicherung und funktionierende Handlungsempfehlungen — lauter Dinge, die das Leben besser machen.

Jörg Eckstein, So verteidige ich mich richtig! Verlag Nug Mui Organisation, ISBN 978-3000614705

Eat like an Athlete

In den Niederlanden ist „I'm a foodie" eine renommierte Marke und „Eet als een atleet" bereits ein etabliertes Buch auf dem Markt der Ernährungsratgeber. Jetzt kommt der Nr. 1 Bestseller aus den Niederlanden auch auf den deutschen Buchmarkt. Während die „Ernährung im Sport" in früheren Tagen oft mit einem gewissen Zwang belegt war, sprechen wir heute von einer praktischen und modernen Sporternährung, die unter anderem Nudeln, Eier, Eiweisspulver, Nahrungsergänzungsmittel und Shakes beinhaltet. Die variantenreichen Ernährungsweisen haben einen ganz neuen Markt ge-



schaffen, mit einem klar definierten Ziel: Eine gesunde Ernährung soll mit Spass und Appetit verbunden sein, denn sie ist immens wichtig — für alle Sportler! Die drei Autorinnen — selbst Spitzensportlerinnen — trennen den Sinn vom Unsinn, entzaubern Mythen und übersetzen Wissenschaft in die Praxis. Viele leckere Sportrezepte und praktische Tagesmenüs runden das Buch ab.

Sarai Pannekoek, Titia van der Stelt, Vera Wisse, Eat like an Athlete: Moderne Ernährungsstrategien für Sportler, Verlag Meyer & Meyer, ISBN 978-3840376290

52 Wege zur Achtsamkeit

Stress reduzieren, gelassener werden und bewusster leben. Diese Wünsche kennen viele Menschen, die sich jeden Tag zwischen vielen Verpflichtungen rund um Arbeit, Familie und Freizeit bewegen. Wie es im hektischen Alltag gelingen kann, bewusste Auszeiten zu schaffen, zeigt Ola Schenström in „52 Wege zur Achtsamkeit". Er gibt alltagstaugliche Tipps, wie die Aufmerksamkeit auf den gegenwärtigen Moment gerichtet werden kann. Man kann lernen, Technologien so zu nutzen, dass Laptop, Smartphone und Tablet nicht zum Stressfaktor werden. Während der Fernsehwerbung empfiehlt er, den Ton auszuschalten und bewusst auf die Atmung zu achten. Das Erlernen dieser Fähigkeiten ist möglich, da jeder Mensch zwei Gehirnsysteme hat, die Entscheidungen beeinflussen. Das eine funktioniert automatisch und wird schnell in Gang gesetzt: wenn das Handy klingelt, sendet es den Impuls, sofort zu reagieren. Das andere System ist reflektierend und arbeitet langsamer. Es hilft dabei, das Verhalten zu kontrollieren. Mit Achtsamkeitsübungen kann es gestärkt und trainiert werden. Die kurzen und einfachen Übungen regen dazu an, mit wachen Sinnen im Hier und Jetzt zu sein, um ruhiger, konzentrierter und bewusster zu werden. Eine der Übungen besteht darin, sich vor dem Schlafengehen drei positive Dinge des Tages in Erinnerung zu rufen. Das muss nicht der grosse Lottogewinn sein. Vielmehr geht es um kleine Erlebnisse wie ein Lächeln, ein leckeres Essen oder das Vogelgezwitscher am Morgen. Wer diese Übung regelmässig macht, polt sein Bewusstsein darauf, auch im Alltag die schönen und guten Dinge wahrzunehmen.

Ola Schenström, 52 Wege zur Achtsamkeit Inspirationen für jede Woche, TRIAS Verlag, ISBN 978-3432108087

Fastfood kann tödlich sein

Fertiggerichte, Fastfood und Convenience-Produkte machen dumm: Was plakativ klingt, ist amerikanischen Forschungsergebnissen zufolge die schockierende Wahrheit. Der ame-

rikanische Arzt und Bestseller-Autor Dr. Joel Fuhrman erläutert in seinem neuen Buch den Zusammenhang zwischen schlechter Ernährung und chronischen Krankheiten. Sowohl psychisch wie auch physisch wirken sich industriell verarbeitete Lebensmittel auf unsere Entwicklung extrem negativ aus: Fettleibigkeit, Diabetes, Krebserkrankungen, Herzinfarkte, Schlaganfälle, Allergien, ADHS, Autoimmunerkrankungen, Depressionen sind die Folgen. Eine skandalöse Rolle spielen dabei seit Jahrzehnten die Lebensmittelindustrie und die Medizin-Lobby. Verfälschte Studien und gezielte Falschinformationen tragen ebenso dazu bei, die Verwirrung über den Zusammenhang zwischen Ernährung und Gesundheit noch zu vergrössern. Mit aufrüttelnden Fakten

appelliert Fuhrman für eine weltweite Umstellung des Ernährungsverhaltens. Dazu informiert das Buch konkret: Was wir nicht oder in geringen Dosen brauchen, sind Zucker, Weissmehl, Öle, Milch- und Tierprodukte. Was wir dagegen brauchen, sind Obst und Gemüse, Bohnen, Nüsse und Samen, frisch und salzarm zubereitet. Dafür gibt Fuhrman seinen Lesern neben ausführlichen Hintergrundinformationen auch konkrete Ernährungstipps, einen Menüplan und über 70 Rezepte an die Hand. Wer sich so ernährt, wird es schwer haben, überhaupt zuzunehmen. Industriell verarbeitete Lebensmittel vergiften uns — eine gefährliche Entwicklung, der wir lieber heute als morgen Einhalt gebieten sollten.

Dr. Joel Fuhrman, Fastfood kann tödlich sein, Unimedica Verlag, ISBN 978-3962570729

Der neue Körperführerschein

Wir leben in einer Zeit, in der wir immer mehr in immer kürzerer Zeit erledigen müssen. Der Mensch muss stressresistent, multitaskingfähig und im höchsten Masse produktiv sein. Um uns den Anforderungen der modernen Welt zu fügen, vernachlässigen wir dabei oftmals unsere Gesundheit. Bewegungsmangel, schlechte Ernährung, Stress am Arbeitsplatz und Multitasking selbst im Privatleben vergrössern die Gesundheitsrisiken in der heutigen Zeit. Mit dem steigenden Stresslevel steigt aber auch unser Verlangen nach mehr Gesundheit und Lebensqualität. Dabei können wir bereits mit ein paar kleinen Veränderungen ein deutlich entspannteres Leben führen. Der Schlüssel zum Erfolg ist es, sich von den alten, krank machenden Verhaltensmustern zu lösen. Das in diesem Buch vermittelte Grundwissen stärkt den inneren Antrieb genau diese Veränderungen voranzutreiben und die Lebensqualität zu steigern. Joachim Auer, der das Konzept des Körperführerscheins entwickelt hat, vermittelt in diesem Buch die neuesten Erkenntnisse aus den Bereichen Bewegung, Faszien Ernährung, Intervallfasten und Entspannung.

Joachim Auer, Der neue Körperführerschein: Bewegung — Ernährung — Lebensqualität, Meyer & Meyer Verlag, ISBN 978-3840376269

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 Wellness-Lexikon

Von Abhyanga bis Watsu

Das Wellnessuniversum erfährt jährlich eine Reihe von Erweiterungen. Eine neue Methode hier, ein neu überarbeiteter Ansatz dort – eine weitere exotische Wellnessanwendung aus dem Ausland, die den Markt erweitert. Für Betreiber von Fitness- und Gesundheitsanlagen bedeutet dies, immer auf dem neusten Stand bleiben zu müssen und die bereits bestehende Angebotspalette zu erweitern. Gerade Wellnessneueinsteiger können sich ob der Fülle erschlagen fühlen. Hier eine Sammlung an exotischen und vielleicht unbekannten Begriffen aus dem ständig wachsenden Wellnessuniversum:

Abhyanga: Eine sanfte, rhythmische ayurvedische Massage mit warmen Öl. Wobei das Immunsystem gestärkt und die Ausleitung von Toxinen gefördert wird.

Akupressur: Durch Druck auf die Akupunkturpunkte wird der Fluss von Qi durch den Körper gefördert. Muskelverspannungen werden gelöst und der Heilungsprozess unterstützt.

Aqua Balancing: Bewegung des Kunden und Massage durch einen Therapeuten in 35° C warmen Wasser helfen gegen Stress und lösen seelische und körperliche Blockaden.

Aquamusica: Aquamusica ist ein erholsames Bad in Klängen mit Farben und Düften und sorgt für Entspannung.

Asanas: Ruhende Körperstellung im Yoga.

Ayurveda: Ganzheitliches Gesundheitssystem aus Indien, das spezielle Ernährung, Massage, Übungen und Yoga umfasst.

Balneotherapie: Badetherapie mit dem Wasser heisser Quellen, Mineral- oder Meerwasser. Wirkt vitalisierend, stärkt den Kreislauf und lindert Schmerzen und Stress. Ausserdem bietet sie eine kräftigende, remineralisierende Muskelbehandlung durch Wasserstrahlen aus einem speziellen Schlauch.

Caldarium: Ein aus der römischen Badekultur stammendes Dampf- und Inhalationsbad, bei dem der Entspannungsraum mit einem Bassin oder einer Wanne ausgestattet ist. Charakteristisch beim Caldarium ist eine hohe Luftfeuchtigkeit, die oft mit ätherischen Ölen und Essenzen angereicht ist.

Color-Energy-Bad: Eine Badebehandlung, bei der die Wirkung der Farben auf das Gemüt genutzt wird. Bestimmte Farbmischungen können Stimmungen erzeugen und Energien aktivieren.

Cranio-Sacral-Therapie: Spezielle Druckpunkte auf dem Kopf und entlang der Wirbelsäule helfen, körperliche und emotionelle Spannungen abzubauen.

Fango: Ein Mineralschlamm, der aus heissen Quellen vulkanischen Ursprungs entstammt (z.B. Eifelfango). Fango bindet aufgrund seiner feinen Pulverstruktur Wasser und Wärme besonders gut. Für Packungen und Bäder, unter anderem gegen rheumatische Beschwerden, wird er kalt, körperwarm oder heiss verwendet und wirkt abschwellend, entspannend, schmerzlindernd und insgesamt wohltuend.

Fitarium: Mit Farben und Musik, begleitet von Aromadämpfen und warmen Schauern, führt eine begleitende Stimme zur allgemeinen Entspannung.

Frigidarium: Das Frigidarium ist eine Erlebnis-Schneckendusche. Kalter Sprühnebel, mintblaues Licht und Eukalyptusdüfte wechseln sich mit warmen Tropenregen und sonnigem Licht und Maracujaduft ab. Der Duschvorgang gleicht einer Massage und wirkt zugleich vitalisierend und entspannend.

Hamam: Ein orientalisches Dampfbad mit exotischen Aromen und angenehmer Strahlungswärme, auch Schwitzbad genannt, bei der die Lufttemperatur 40 bis 45 Grad Celsius beträgt und die Luftfeuchtigkeit bei ca. 100 Prozent liegt. Die durch hohe Luftfeuchtigkeit erzeugte Schweissbildung aktiviert die Stoffwechselprozesse.

Laconium: Erweiterte Form der Sauna. Die Wärme von 55 Grad Celsius fördert die Entgiftung und Entschlackung durch intensives Schwitzen.

Liquid Sound: Ein Bad mit Licht und Musik, das in warmen oft mineralisch angereichertem Salzwasser angewendet wird. Schwerelos und entspannt im Wasser schwebend wird, begleitet von farbigen Lichtimpulsen und (Video-) Bildern, speziell ausgesuchte entspannende Musik erlebt und genossen.

Lomi Lomi Nui: Massageform aus Hawaii, bei der Unterarme und Ellbogen in rhythmischen Bewegungen und langen Streichungen eingesetzt werden.

Lulur: Lulur (javanesisch für Hautschutz) ist eine traditionelle indonesische Körperbehandlung, die Aromamassage, Peeling mit Gewürzen und Kräutern, Joghurtpackung und Blütenbad einschliesst.

Makko Ho: An Shiatsu angelehnt, beeinflusst Makko Ho den Energiefluss Qi. Makko Ho umfasst sechs Übungskomplexe, die mit grosser Konzentration auf die Atmung ausgeübt werden müssen.

Mandara Massage: Die Massage wird von zwei Masseuren ausgeführt. Diese arbeiten synchron und kombinieren verschiedene Massageformen zu einer höchst angenehmen und entspannenden Behandlung.

Myolifting: Konditionierung bestimmter Muskelgruppen. Myolifting wird eingesetzt, um Konturen zu festigen und erschlaffende Körperpartien zu tonisieren.

Onsen: Der japanische Begriff für natürliche bzw. vulkanische Quellen mit heissem mineralreichen Wasser.

Padabhyanga: Bei der ayurvedischen Fussmassage wird Ghee per spezieller Finger- und Daumendrucktechnik aufgetragen, was die Zirkulation und den Stoffwechsel anregt und bei Schlafstörungen und Kopfschmerzen helfen soll.

Pentai Luar: Eine Massagetechnik aus Indonesien, bei welcher Kräutersäckchen in einem Dampfgefäss erwärmt werden. Der Körper wird zunächst mit erwärmtem Öl eingerieben und anschliessend mit den vorgewärmten Säckchen abgetupft.

Qi: In der traditionellen chinesischen Medizin das ordnende Prinzip des Universums, die vitale Lebensenergie in unserem Körper. In Japan heisst sie Ki, im Indischen Ayurveda Prana.

Qigong: Chinesische Energieübungen, bei denen man die Lebensenergie Qi zu beeinflussen und zu lenken versucht. Eine spezielle Atmung und die Sequenz komplexer, regelmässig ausgeführter Körperübungen sollen ein kraftvolles Qi entwickeln.

Rasulbad: Ein orientalisches Pflegezeremoniell, bei dem verschiedene Schlammarten auf den Körper aufgetragen werden. Die verschiedenen Schlammarten wirken entschlackend und werden nach einer halben Stunde Dampfbad abgespült.

Reiki: Dieses Heilverfahren basiert auf alten tibetischen Lehren. Die behandelnde Person legt für ein paar Minuten die Handflächen über oder auf verschiedene Bereiche des Körpers, um die Energie zu beeinflussen und ein Gleichgewicht in Körper, Geist und Seele herzustellen. Reiki unterstützt die Behandlung körperlicher Probleme, lindert Anspannungen und unterstützt die persönliche Transformation.

Sanarium: Eine Niedrig-Temperatur-Sauna (40 bis 50 Grad Celsius), in der ätherische Öle, z.B. Eukalyptus, eingesetzt werden, um über die Atemwege Beruhigung und Entspannung zu erreichen.

Scrub: Ein mechanisches Peeling mit feinkörnigen Substanzen. Verwendet werden Salze, gemahlene Fruchtkerne, Feinsand und andere Wirkstoffe.

Shiatsu: Massage, die mit den Fingern, aber auch mit den Händen, Unterarmen, Ellbogen, Knien und Füssen Druck auf die Akupunkturpunkte ausübt.

Tai-Chi: Über langsame und fliessende Bewegungen wird bei Tai-Chi der Energiefluss des Körpers reguliert und Wohlbefinden erreicht.

Tecaldarium: Ein Raum, in dem alles Berührbare angewärmt ist. Auch unbekleidet vermitteln warme Fussböden, Wände und Sitzbänke ein Gefühl der Geborgenheit und Wärme.

Tepidarium: Temperaturen bis ca. 39 Grad Celsius erzeugen ein künstliches Fieber und kurbeln im Tepidarium das Immunsystem an. Der Aufenthalt im Tepidarium beugt Erkältung und Unwohlsein vor.

Thalasso-Therapie: Anwendungen zur Vorbeugung und Behandlung von Erkrankungen. Hauptelemente sind mineral- und vitaminreiches Meerwasser sowie Meeresalgen.

Tui Na: Eine chinesische Art der Massage zur Behandlung von Erkrankungen der inneren Organe sowie von Muskel- oder Knochenproblemen. Die verschiedenen Techniken nutzen Hände, Arme, Ellbogen und Füsse.

Watsu: Entspannende Massage und Übungen, die von bzw. mit dem Therapeuten im Wasser ausgeführt werden.

Für Betreiber oder Neueinsteiger bietet sich eine Reihe an Möglichkeiten, das eigene Angebotsportfolio mit exotischem Flair zu bereichern. Vielleicht befindet sich schon eine Schwimmmöglichkeit in der Anlage, in der nun Watsu oder Aqua Balancing angeboten werden kann? Das Wellness-Lexikon soll nicht nur einen groben Überblick verschaffen, sondern auch den einen oder anderen Betreiber zur Angebotserweiterung inspirieren.

Anzeige

www.freshcompany.ch

Lieferung:

Bionic expandiert als Franchisegeber

Seit Jahren ist der Fitnessmarkt in der Schweiz hart umkämpft. Es gibt aber immer noch lukrative Nischenmärkte zu erkunden sowie neue Kundengruppen zu gewinnen. EMS-Training ist ein gutes Beispiel dafür. Seit einigen Jahren ist EMS in der Fitnessbranche nun schon auf dem Vormarsch, wobei eine Stagnation in den nächsten Jahren nicht absehbar ist. Ein junges Unternehmen, welches diesen Trend verfolgt, ist Bionic. Bereits seit 2013 ist das Startup nun in der Branche tätig und ist mittlerweile Marktführer in der Schweiz.

Vor kurzem erhielt EMS-Training eine Krankenkassenakkreditierung, was ein signifikanter Mehrwert für das Fitness Startup darstellt. «Wir blicken auf eine sehr positive Entwicklung in den vergangenen Jahren zurück.» meint Bionic CEO Davide Sposato, «Neue Studios wurden bisher durch Beteiligungen in der Schweiz und im Ausland eröffnet. Ein Jahr nach Abschluss der ersten Franchiseverträge hat es sich nun gezeigt, dass für unsere bevorstehende Expansion letztere Methode besser geeignet ist. Auch ermöglicht dies uns, eine bessere Skalierbarkeit des Geschäftsmodells zu erreichen.» Mittels Franchiseverfahren sollen in den nächsten fünf Jahren schweizweit 20 weitere Bionic-Studios eröffnet werden. Ausserdem wird das Unternehmen seine Präsenz auf internationalem Parkett weiter ausbauen.

Bionic ist weltweit mit zwölf Studios vertreten. Zehn davon befinden sich in der Schweiz, eines in Stockholm (Schweden) und im Sommer 2018 öffnete auch das erste Pilotprojekt in Dallas (TX, USA) seine Türen. Der Markt in den USA bietet aufgrund seiner Grösse und der bisher geringen Konkurrenz erhebliches Potenzial für die Marke. Auch Skandinavien hat sich mit dem Studio in Stockholm als sehr lukrativ erwiesen. Folglich ist die Lancierung weiterer Projekte in Schweden sowie in Dänemark, Norwegen und Finnland geplant. Europäische Grossstädte wie Mailand, Paris und London etwa, sieht Bionic langfristig als strategisch wichtige Standorte.

Holistisches Fitnesskonzept

Als erstes Hotel der Schweiz arbeitet das Le Mirador Resort & Spa ab sofort mit dem Seven Heaven Fitness-Konzept, hinter dem Jochen Müller als CEO steht. Der Brand «Seven Heaven Hotel Health Club» steht für ein erstklassiges Fitness- und Wellnesserlebnis. Das neue Lifestyle-Konzept bedient damit einen zentralen Trend in der Hotellerie.

Das Konzept basiert auf den folgenden sieben Pfeilern: (1) Ausdauer, (2) Kraft, (3) Beweglichkeit, (4) Koordination; sowie (5) mentales Wohlbefinden, (6) gesunde Lebensweise und (7) soziale Kontakte mit Gleichgesinnten. «Seven Heaven ist ein Fitness-Konzept für regionale Mitglieder sowie für unsere Hotelgäste. Es beinhaltet Trainings-Möglichkeiten, welche im Fitnesscenter, im Hotelzimmer oder draussen in der freien Natur umgesetzt werden können», erklärt Hoteldirektorin Yvette Thüring.

Fitnesstipps via App

Hotelgäste können bei ihrem Aufenthalt kostenlos vom Seven Heaven Angebot profitieren. Anschliessend erhalten sie während vier Wochen Trainingstipps und Anleitungen mittels der Seven Heaven App. «Seven Heaven ist in erster Linie ein Betreuungs- und Beratungskonzept. Nach einer Bedarfsanalyse werden persönliche Trainingspläne erstellt. Da Seven Heaven auch ein holistisches Konzept ist, sind diese Trainingspläne ganzheitlich definiert. Die Kunden können ihre physischen Fähigkeiten in Kraft, Ausdauer, Beweglichkeit und Koordinationsfähigkeit verbessern», so Thüring. Ebenfalls sind andere Faktoren wie Entspannung, Körperhygiene, Ernährung oder Geselligkeit enthalten. Da es auch zentral ist, regelmässig den Trainingsanreiz anzupassen, bekommen die Mitglieder alle 12 Wochen einen neuen Trainingsplan. Dann können auch diverse Ergebnisse gemessen werden, wie z. B. den Körperfettanteil. Zudem wird das Le Mirador Resort & Spa Mitglied bei QualiCert, dem grössten Prüfinstitut der Schweiz, das Angebote aus dem gesundheitsfördernden Bewegungs- und Trainingsbereich zertifiziert.

Eine Erfolgsgeschichte aus dem Hinterland von Rimini

Es ist selten, dass eine so renommierte Zeitung wie die „Neue Zürcher Zeitung" einen Artikel über die Fitnessindustrie schreibt. Im Februar hat sie Nerio Alessandri, Gründer von Technogym, einen Artikel über die Entstehungsgeschichte von Technogym gewidmet. Lesen Sie nachfolgend die ersten beiden Abschnitte dieses Artikels:

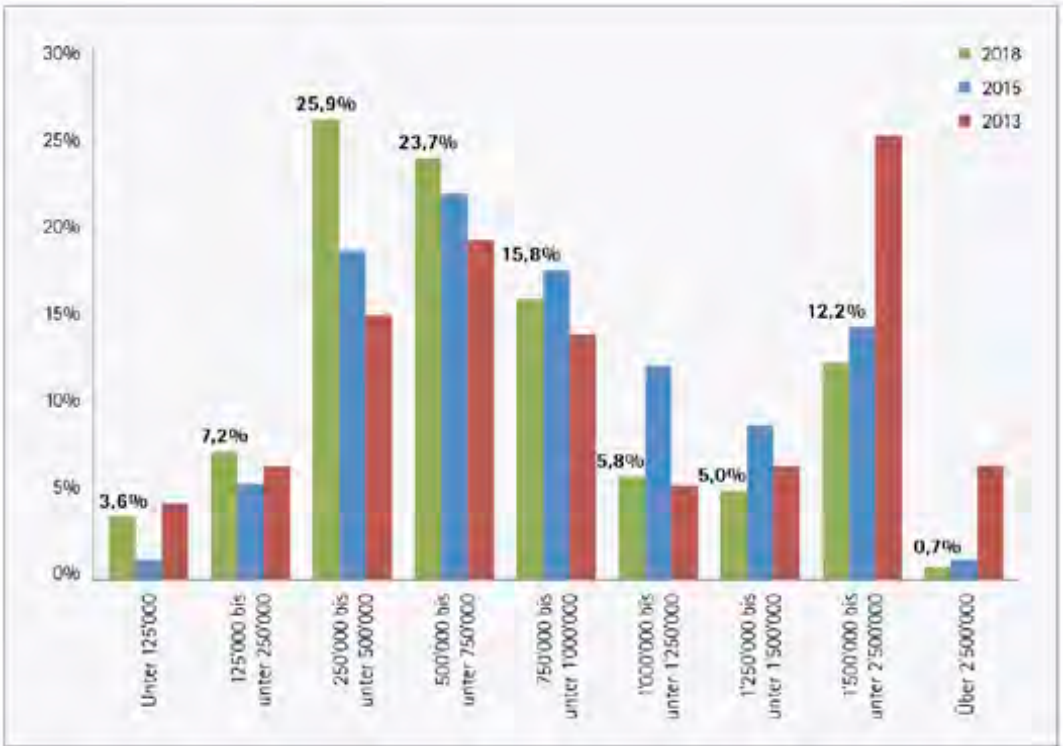
Das Technogym Village liegt zwischen Ravenna und Rimini, an der adriatischen Autobahn 14. Doch wer den 2012 eröffneten neuen Firmensitz im Norden von Cesena betritt, fühlt sich ins Silicon Valley versetzt. Gebaut hat ihn der bekannte Mailänder Architekt und Designer Antonio Citterio. Die lichtdurchfluteten Gebäude bestehen hauptsächlich aus Glas und Stahl. Neben Produktionsstätten, Forschungslabors, Büros und einem Ausbildungszentrum gibt es auf dem Gelände auch ein riesiges Fitnesscenter, in dem sich die rund tausend am Hauptsitz beschäftigten Mitarbeiter körperlich betätigen können. Gleichzeitig dient der ovale Glaspalast auch als Showroom für Besucher aus aller Welt.

Der Komplex erstreckt sich über 150'000 Quadratmeter. Angefangen hatte sein Gründer, Nerio Alessandri, nicht weit von hier in der Garage seines Vaters. Es war das Jahr 1983. Alessandri war 22 Jahre alt, hatte Industriedesign studiert und war sportbegeistert. «Beim Training im lokalen Fitnesscenter habe ich realisiert, dass die Geräte damals hässlich und absolut rudimentär waren. Sie taugten höchstens für Bodybuilder», erzählt der heute 57-Jährige. «Da habe ich das Wachstumspotenzial des Sektors erkannt und mich sofort an die Arbeit gemacht.» Alessandri stammt aus armen Verhältnissen. Sein Vater war Maurer. Die Banken liehen Jungunternehmern ohne Sicherheiten damals aber kein Geld, und Venture Capital für Startups gab es noch nicht. «Mein erstes Produkt war aber so innovativ, dass ich Zulieferer und Handwerker überreden konnte, sich erst nach drei Monaten bezahlen zu lassen. Die Kunden wiederum brachte ich dazu, im Voraus bar zu bezahlen. So konnte ich ohne eigenes Geld das Betriebskapital für meine Firma finanzieren.»

Anzeige

SFGV Branchenreport 2018: Ich hatte einen Traum!

Von Roger Gestach



Und zwar hatte ich den Traum, dass zum Zeitpunkt meiner Pensionierung, jeder Fitnesstrainer einen so guten Lohn erhält, dass er damit eine Familie ernähren kann.

Ich habe immer wieder betont, dass Fitnesstraining eigentlich 2'000 CHF im Jahr kosten sollte. Dann wäre unsere Branche nämlich in der Lage, anständige Löhne zu bezahlen! Und auch die Unternehmen würden gute Gewinne erzielen.

Eigentlich ist es verrückt! Beispiel: Wenn eine Frau am Samstag ihren Wocheneinkauf erledigt, am gleichen Tag noch zum Coiffeur geht und sich zudem noch die Nägel im Kosmetikstudio machen lässt, dann hat sie an einem Samstag gleich viel Geld ausgegeben, wie man heute für ein ganzes Jahr Fitnesstraining beim Discounter bezahlt.

Wenn ich am Samstagabend in Luzern ausgehe und mir einen Longdrink bestelle, kostet mich das teilweise über 20 CHF pro Drink. Und wenn ich mich mit jungen Leuten unterhalte, ist es anscheinend normal, jeden Samstag mindestens 100 CHF für Alkohol auszugeben. Ein paar wenige Male ausgehen und ich gebe gleichviel Geld aus, wie für ein Jahr Fitnesstraining.

Hätte man vor fünf Jahren eine Umfrage mit Passanten in Luzern durchgeführt und die Leute gefragt, was ein Fitnessabo im Jahr ungefähr kostet, hätten die meisten Leute diese Frage mit rund 1'000 CHF beantwortet. Würde man diese Frage heute stellen, würde der Preis wahrscheinlich nur noch bei 600 CHF liegen.

Am aktuellen Branchenreport des SFGV haben ausschliesslich Schweizer Einzelunternehmen teilgenommen, keine Ketten. Danach verzeichneten die Einzelunternehmen einen durchschnittlichen Jahresumsatz von rund 782'500 CHF fürs Jahr 2018. Im Branchenreport 2015 waren es noch 912'500 CHF! Das heisst, die Einzelunternehmen verloren 130'000 CHF Umsatz pro Jahr in den letzten drei Jahren.

Ist der Discount nun schlecht? Nein. Jede Branche die erwachsen wird, hat einen Discount- und einen Premiumbereich. Nur müssen sich diese beiden Bereiche noch besser voneinander unterscheiden. Als junge Branche durchleben wir gerade jetzt diese Phase.

Ein grosser Fehler den Einzelstudios machen ist, generell die Preise zu senken wenn neue Mitbewerber in den Markt eintreten. Gleichzeitig aber immer noch alle Dienstleistungen wie vorher anzubieten. Preissenkungen alleine bringen Nichts, im Gegenteil! Sie führen in einen Teufelskreis.

Wenn Sie Preise senken, müssen Sie parallel dazu auch Ihre Leistungen senken, um Ihre Kosten zu minimieren. Ein Einzelstudio aber wird den Kampf bezüglich des Preises gegen die Discount-Ketten immer verlieren.

Viel eher sollten Sie sich die Frage stellen, ob Ihr Preismodell noch dem heutigen Zeitgeist entspricht. Eventuell sind die „all inklusive" Zeiten vorbei. Vielleicht sollten Sie sich ein anderes Preismodell überlegen? Generell empfehle ich allen Einzelstudios, sich intensiv Gedanken über die Zukunft zu machen. Dazu kann der Sonderdruck in dieser Ausgabe mit den spannenden Artikeln von Andreas Bredenkamp behilflich sein.

Zudem sollten sie sich als Einzelstudio überlegen, wie sie sich zukünftig positionieren. Und hier liegt der SFGV sicher nicht falsch, wenn er seinen Centern empfiehlt, sich auf das Thema Gesundheit und auf ältere Leute zu konzentrieren. Denn hier ist noch viel Potenzial und Geld vorhanden.

Vielleicht wird dann trotz Discount irgendwann mein Traum wahr, dass jeder Fitnesstrainier einen anständigen Lohn erhält.

Das Mammut ist schuld

Abnehmen — gesünder Leben — weniger Stress — Work Life Balance — mehr Bewegung!

Da sticht mir doch gleich der Begriff «weniger Stress» ins Auge. Kann ich weniger Stress empfinden, wenn ich all diese Vorsätze umsetzen will? Hat der Begriff nicht schon verloren? Ist ja aber auch wirklich nicht einfach in der ersten Hälfte des Jahres. Nach dem ganzen Jahresanfangsstress folgt die Zeit der Fasnacht und der «Fasnachtschüchli» und kaum ist diese Zeit vorbei, werde ich in den Läden vom Schoggi-Osterhasen verfolgt.

Abnehmen? Wie soll ich da vorgehen? Was benötige ich, um mich gesünder zu ernähren, und wie bringe ich denn die ganze Bewegung im Alltag auch noch unter den Hut?

Lasst mich mal kurz überlegen... Gut, ich kann im Internet mal nachsehen, was es gibt. Ich kann aber auch eine Fachperson fragen oder ich schaue einfach mal in den Social Media nach, was die Stars und Sternchen in dieser Hinsicht so treiben.

Liebe Leute, googelt mal «Abnehmen» - das ist der Hammer, was da alles erscheint. Von gesunder Ernährung über Apps, die ich runterladen kann, bis hin zum Intervallfasten...die Liste der Vorschläge ist schier unendlich. Da wirst Du nicht mehr fertig mit Lesen und Nachsehen.

Wenn ich dann endlich etwas Passendes für mich gefunden habe, kommt schon die nächste Frage, wie ich mir jeden Tag ein gesundes Essen auf den Tisch zaubern soll, wenn ich doch 150 Prozent arbeite (fast jeder Arbeitstätige, den Du nach seinem Pensum fragst, arbeitet ja jeder mehr als 100 Prozent). Gut, das Mittagessen wäre extrem leichter, wenn der Italiener um die Ecke auch mal gesunde Antipasti zubereiten würde und in unserer Kantine endlich auch mal ein Umdenken stattfände und bei der Wahl der Menus ebenfalls auf «gesund» gesetzt würde.

Jedoch, war da nicht letzten Freitag die Kantine total überfüllt, als es «Schnipo» gab? Ja genau! Und vorletzte Woche beim Gemüseteller mit Zanderfilet konntest Du den Tisch noch aussuchen.

Schwierige Angelegenheit, das mit dem Essen. Vielleicht sollte ich da doch auf das Intervallfasten zurückgreifen, welches ja im Moment sehr angesagt ist. Schon der Name hört sich extrem sportlich an: Intervallfasten! Da kann ich mir ja das Fitnesscenter gleich sparen.

Wie aber auch Eckart von Hischhausen in seinem 90 Sekunden langen YouTube-Film berichtet: Bewegung ist sehr wichtig, denn das Intervallfasten kommt ja von der Urzeit her und da rannte man dem Mammut hinterher, ass das Ganze, legte sich zur Ruh und rannte wieder dem nächsten Mammut hinterher.

Schade, dass die Mammuts ausgestorben sind, dann wäre Abnehmen viel einfacher.

Priska Hasler

www.bt-coaching.ch
www.STOFFWECHSELKURschweiz.ch
priska.hasler@bt-coaching.ch

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

Warum Sie unbedingt zum Branchen-Tag nach Bern gehen sollten!

An alle Bewegungsfachleute der Schweiz

Der BranchenTag 2019 ist der Event im Jahr, den sich Berufsleute nicht entgehen lassen dürfen. Nutzen Sie die Gelegenheit und verbringen Sie einen lehrreichen Tag mit Branchenkolleginnen und -kollegen.

Die Vorstände des Berufsverbandes für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz und des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verbandes SFGV laden alle Bewegungsfachleute ganz herzlich zum BranchenTag ein. Dieser findet am Samstag, 18. Mai 2019 im Kursaal Bern statt.

Networking bei Apéro riche, Info-Plattformen mit spannenden News, Mitgliederversammlung des SFGV und des BGB, Fachausstellung, Vorträge und Workshops gibt es nur am BranchenTag. Der Abend wird abgerundet mit einem Gala Dinner mit verschiedenen Showblocks.

Ihr Fitnesscenter ist nicht Mitglied des SFGV oder BGB? Kein Problem. Der BranchenTag ist zugänglich für alle, also auch für Nichtmitglieder. Ob Sie in einem Einzelstudio oder in einem Kettenbetrieb arbeiten, ist nicht entscheidend.

Die FITNESS TRIBUNE ist übrigens mit einem Stand vor Ort und einem Vortrag präsent und am Abend bei den Ehrungen mit von der Partie.

Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie am 18. Mai auch nach Bern kommen.

Herzlichst, Ihr

Roger Gestach

www.sfgv.ch/branchentag-anmeldung

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

BranchenTag, Samstag, 18. Mai 2019 Kursaal Bern

Weil Qualität verbindet

Die Vorstände des Berufsverbandes für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz und des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verbandes SFGV begrüssen Sie zum BranchenTag mit dem Kernthema: «Ideenwerkstatt für ein erfolgreiches Business»

Tagesprogramm:

9 Uhr bis 10.30 Uhr
Berufsverband für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz
Mitgliederversammlung mit Inputreferat

10.45 Uhr bis 12 Uhr
Berufsverband für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz
Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband SFGV
Empfang mit Apéro riche, Ansprache der beiden Präsidenten des BGB Schweiz und des SFGV, Christine Grämiger und Claude Ammann, Besuch der Fachausstellung und Networking

12 Uhr bis 14 Uhr
Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband SFGV
Mitgliederversammlung

12 Uhr bis 13 Uhr
Workshops BGB Schweiz
BGB Rückentrain, Functional and Careful Training, Latin Jazz

13.15 Uhr bis 14.15 Uhr
Workshops BGB Schweiz
BGB Rückentrainer, Faszien Pilates, Contemporary

14 bis 15.30 Uhr
Besuch der Fachausstellung
Besuch beim SFGV / Fitness-Guide Stand, Informationsmöglichkeit über die Dienstleistungen und Vorteile einer Mitgliedschaft im SFGV

14.45 Uhr bis 15.15 Uhr
Berufsbildnertreff mit aktivem Workshop am SFGV-Stand, Moderation Joerg Kressig

15.30 Uhr bis 16.15 Uhr
Workshops BGB
bellicon med, Fascial Dance, 360° Functional

15.30 Uhr bis 16 Uhr
Fachvorträge SFGV
- Inhalte der Diplomausbildung Experte Bewegungs- und Gesundheitsförderung. Referent: André Tummer
- Zukunft der Fitnessbranche. Referent: Roger Gestach, FITNESS TRIBUNE
- Ideenwerkstatt für ein erfolgreiches Business. Referenten: Irene Berger, Roland Steiner

16.15 Uhr bis 16.30 Uhr
BGB / Gemeinsamer Ausklang / Stretching mit Christiane Reiter

16.30 Uhr bis 17 Uhr
Fachvorträge SFGV
- Ältere Kunden neu gewinnen mit dem Konzept «Kräftig altern». Referent: Jürg Heim
- Neue Lebensqualität dank Lebensstilberatung. Referent: Urs Rüegsegger
- Wie führe ich eine eigene Physiotherapiepraxis, damit ich als Gesundheitszentrum auftreten kann. Referent: Tom Tholey

17 Uhr bis 18.15 Uhr
Besuch der Fachausstellung / Beginn Apéro
Nutzen Sie die Gelegenheit und besuchen Sie die Fachausstellung mit den wichtigsten Partnern unserer Branche.

18.45 Uhr bis 24 Uhr
Gala Dinner mit Showblocks
Mitglieder des SFGV sind kostenfrei eingeladen und dürfen eine Begleitperson mitnehmen. Mitglieder des BGB Schweiz sowie Nichtmitglieder sind herzlich eingeladen für CHF 120.— pro Person am Gala-Dinner teilzunehmen. Die Anmeldung muss bis spätestens 26. April 2019 erfolgen.

Die Anmeldung erfolgt online unter:
www.sfgv.ch/branchentagung-anmeldung

Erste Prüfung zum/zur „Spezialist*in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis“ erfolgreich durchgeführt

Von André Tummer

Vanessa Wirth mit Irene Berger und André Tummer

Nun gehört der „Fitnessinstruktor mit eidg. Fachausweis“ der Vergangenheit an. Dieser Fachausweis kann nicht mehr erworben werden. Er ist durch den neuen Fachausweis „Spezialist*in Bewegungs- und Gesundheitsförderung“ abgelöst worden. Am 22. November 2018 fand die erste Prüfung des neuen Fachausweises statt. Die erste „Spezialistin in Bewegungs- und Gesundheitsförderung“ heisst Vanessa Wirth. Herzlichen Glückwunsch!

Die Revision des Fachausweises war vor allen Dingen deshalb notwendig, weil unser gesamtes Berufsbild sich um die Grundlehre (EFZ) und die höhere Fachbildung (eidg. Diplom) erweitert hat. Die Abstufungen in diesen drei Ausbildungen waren nicht mehr klar. Insbesondere haben unsere EFZ-Absolventen nach ihrer dreijährigen schulischen und betrieblichen Ausbildung bereits einen sehr guten Kompetenznachweis, der sich stellenweise stark mit den Anforderungen des alten Fachausweises überschnitten hat.

Was können Absolventen an der neuen eidgenössischen Prüfung erwarten? Diese Frage schwebt derzeit im Raum. Lüften wir also ein wenig den Schleier. Die Zielsetzung der Prüfungen richtet sich nach den Taxonomiestufen, wie sie in Tabelle 1 aufgeführt sind.

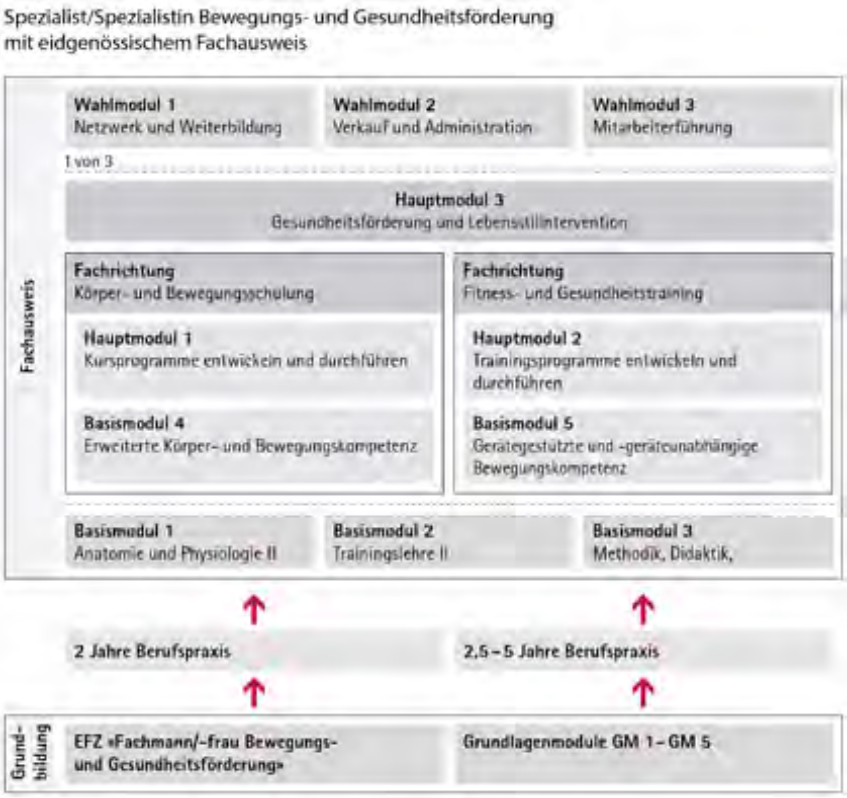
Gefragt sind im Schwerpunkt die Kompetenznachweise K3 bis K5. Auf bereits vorhandenem Grundlagenwissen müssen Situationen analysiert und Lösungen erarbeitet werden. Es wird also weniger Wissen abgefragt, sondern mehr überprüft, ob der Kandidat in spezifischen Situationen vorhandene Kenntnisse adaptieren kann. Die Anforderungen verlangen stets ein begründetes Vorgehen, eine Suche nach individuellen Lösungsansätzen, basierend auf dem bereits vorhandenen Können und den bisher im beruflichen Alltag gewonnenen Erfahrungen.
Die Prüfung selber ist in drei Teilprüfungen unterteilt:

- Vier Stunden schriftliche Prüfung (zwei mal 90 Minuten Basis- und Hauptmodule und einmal 60 Minuten Wahlmodul)
- 30 Minuten mündliche Prüfung (zwei Mini Cases)
- 60 Minuten praktische Prüfung

Für eine Prüfungsvorbereitung ist noch wichtig zu erwähnen, dass es im Gegensatz zum alten Fachaus-

Taxonomiestufe		EFZ	FA	Dipl.
K1 Wissen	Blitzartige Antwort, Routine, wie gelernt wiedergeben	X		
K2 Verständnis	Mit eigenen Worten erklären, erklären warum, am Gegenteil erläutern, einem Laien erklären	X		
K3 Anwendung	Gelerntes in neuen Situationen anwenden, Teile des Gelernten ändern	X	X	
K4 Analyse	Dahinterliegendes Prinzip, Struktur, Gerüst herausfinden, zerlegen und den Aufbau des Ganzen bestimmen		X	X
K5 Synthese	Etwas ergänzen, verbessern, Gelerntes verknüpfen, konstruktive Kritik einbringen, kreativ sein, Fehler verbessern		X	X
K6 Beurteilung	Etwas grösseres Ganzes bewerten, dazu die Gesichtspunkte, Bewertungskriterien aufstellen			X

Tabelle 1: Schwerpunkte der Taxonomiestufen



Modulaufbau und Voraussetzungen

weis, keine Single- und keine Multiple Choice-Fragen mehr gibt. Es sind alle Fragen so zu beantworten, dass eine Argumentationsstruktur erkennbar ist.

In der Abbildung „Modulaufbau und Voraussetzungen" sind nochmals die Voraussetzungen zur Anmeldung an die eidg. Prüfung dargestellt sowie die sieben zu absolvierenden Module.

Die nächsten Prüfungstermine:
Sommer 2019: 27. bis 29. Juni 2019 (Anmeldeschluss 1. März 2019)

Winter 2019: 28. bis 30. September 2019 (Anmeldeschluss 31. Juli 2019)

Weitergehende Informationen:
www.bewegung-und-gesundheit.ch

Wir wünschen allen Studierenden, welche sich schon in der Vorbereitung zur Prüfung befinden gutes Gelingen und viel Erfolg!

Anzeige

Jetzt anmelden zum BranchenTag!

www.sfgv.ch/branchentag-anmeldung

Alle Bewegungsfachleute sind eingeladen.

SFGV

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

BGB schweiz

BranchenTag der Fitness- und Gesundheitsbranche

Kursaal Bern, Samstag, 18. Mai 2019

Platin Partner:

auviso audio visual solutions · eGYM · Life Fitness · MATRIX · milon · SCHUPP PHYSIO · FITNESS · WELLNESS · TECHNOGYM The Wellness Company

Iron BodyFit aus Frankreich neu in der Schweiz

Am 1. März 2019 war es soweit. Iron BodyFit eröffnete seinen ersten Standort in der Schweiz, in Plan-les-Ouates.

Das EMS-Franchise-Konzept fokussiert sich auf diejenigen Personen, die keine Zeit oder Motivation und keine Lust auf ein klassisches Fitnessstudio haben.

Das Ziel von Iron BodyFit ist, dass sich die Kunden in einer freundlichen und vertraulichen Atmosphäre zu Hause fühlen. Die meisten Studios sind mit drei Maschinen ausgestattet. Es können also nicht mehr als drei Personen gleichzeitig trainieren. Fitnesstraining vor Dutzenden von Menschen inmitten eines riesigen Raums? Nicht hier! Das Schlüsselwort: sich wohl fühlen. Jede Sitzung ist nach Terminabsprache reserviert.

Iron BodyFit ist ein französisches Netzwerk von Studios, das mit der fortschrittlichsten Elektromyostimulationstechnologie auf dem Markt ausgestattet ist. miha bodytec beweist seine Wirksamkeit seit mehr als 10 Jahren in Europa. Die Iron BodyFit Studios legen Wert auf Ergebnisse, eine freundliche und professionelle Atmosphäre, eine persönliche und individuelle Betreuung und eine Reihe von ergänzenden Dienstleistungen. Dies ist der Cocktail, der die Studios überall in Frankreich ausmacht.

Ticos konsolidiert nach Schaffhausen

Die Bereiche PERFECT, bisher in Dietikon und T4000, bisher in Feuerthalen werden konsolidiert zusammengelegt. Auf diese Weise führt das Unternehmen Kompetenzen und Kapazitäten an einem Ort zusammen und vereinfacht die interne Kommunikation, wodurch effektiver und effizienter zusammengearbeitet werden kann. Insbesondere der Support beider Systeme profitiert durch diese Zusammenlegung, das Know-how wird gebündelt.
Der neue Standort befindet sich an folgender Adresse: Ticos Systems AG, Rheinweg 6, 8200 Schaffhausen

Anzeige

SensoPro

www.sensopro.swiss

BESUCHE UNS AN DER FIBO!

HALLE 7 / STAND C31

Falls du nicht vorbeikommen kannst, kommen wir gerne mit unserem Roadshow Mobil zu dir. Teste den SensoPro direkt bei dir!

Vertrieb Schweiz: +41 31 382 52 10 • info@sensopro.swiss
Vertrieb Deutschland: +49 40 49 29 70 66 • info@crosscorpo.com

Expandieren Sie nicht!

Von Roger Gestach

Wissen Sie welche die ungünstigste Betriebsgrösse in der Fitnessbranche ist? Dies sind zwei oder drei Fitnesscenter!

Ich erzähle Ihnen meine Geschichte: Vor 22 Jahren hatte ich in Sursee (25 Minuten von Luzern) zusammen mit Partnern ein grosses Fitnesscenter und war selbst an der Kundenfront tätig. Unterstützt durch das Know-how von Edy Paul und einem fantastischen Vorverkauf, befand sich unser Center schon kurze Zeit nach der Eröffnung in der Gewinnzone und wir verdienten sehr gutes Geld mit diesem einen Center. Als Chef an der Kundenfront, konnte ich viele Anliegen der Kunden und auch die meiner Mitarbeiter immer sofort regeln.

Es blieb aber nicht lange bei nur einem Center. Über einen Bekannten wurde mir ein zweites Center angeboten, später kamen dann noch weitere Center dazu. Was ich damals aber nicht wusste ist, dass man mit zwei Centern unter dem Strich viel weniger verdient als mit einem Center!

Mit einem Center können Sie als Chef selbst an der Kundenfront stehen und können dafür sorgen, dass die Mitglieder den Inhaber persönlich kennen. Dies ist einer der grossen Pluspunkte der Einzelstudios gegenüber den Ketten! Sie können auch alle Personalengpässe selber abfedern. Haben Sie zwei Center, können Sie entweder an beiden Orten nur zu 50 Prozent anwesend sein oder sie sind an einem Ort gar nie an der Kundenfront!

Jetzt können Sie sagen, wir haben gute Mitarbeiter! Dies mag im Moment bei Ihnen stimmen! Doch bleibt dies immer so? Etwas vom schwierigsten in unserer Branche ist, gute Mitarbeiter zu finden, die auch lange in der Unternehmung bleiben. Die Fitnessbranche zahlt nicht die besten Löhne und man arbeitet am Abend und am Wochenende. Dies mag für eine gewisse Zeit Spass machen. Doch haben die Mitarbeiter keine Aufstiegschancen, steigen viele nach ein paar Jahren wieder aus. Hier sind die Ketten im Vorteil! Bei einem Einzelstudio sind die Aufstiegschancen meistens begrenzt, bei einer expandierenden Kette nicht.

Die Synergien welche Sie mit zwei Fitnesscentern haben, sind zwar da, doch sie sind noch so gering, dass sie die grossen Nachteile zweier Standorte nicht aufheben. Sie haben zwar mehr Umsatz, meistens aber nicht doppelt so viel, weil sie am ersten Standort Umsatzeinbussen verzeichnen müssen. Der Gewinn ist nicht mal zwei! Den Ärger den sie mit einem Center vorher hatten, vergrössert sich aber mit Sicherheit um den Faktor zwei oder höher! Auch bei drei Centern wird es übrigens noch nicht viel besser: Ärger und Stress mindestens mal drei!

Ich behaupte, ab vier Standorten im gleichen Einzugsgebiet wird es dann jedoch spannend. Mit vier Standorten müssen sie sich ganz neu organisieren. Nun beginnen die Synergien zu wirken. Sie können z.B. die Werbekosten durch vier teilen. Sie können Personal tauschen und haben ganz andere Möglichkeiten, Ihre Mitarbeiter auszubilden. Auf der Kostenseite gibt es nun plötzlich sehr viele Synergien, von welchen Sie profitieren. Selbstverständlich wird aber auch das finanzielle Risiko wesentlich höher. Wenn Sie damit leben können, ist eine Grösse ab vier Center viel idealer, als nur zwei oder drei Standorte.

Fazit: Sie wollen einen zweiten Standort eröffnen? Sind Sie dann auch bereit für einen dritten und mindestens vierten Standort? Wenn nein, dann lassen Sie es besser bleiben mit der Expansion! Investieren Sie ihr Geld lieber in das bestehenden Center! Gerade in der aktuellen Situation, in der die Ketten sehr stark wachsen, ist es sicher kein schlechter Rat, sich nur auf einen Standort zu konzentrieren.

Anzeige

WERDE JETZT TRAINER!

NEU! ANERKANNTES BRANCHEN-ZERTIFIKAT

TRAINER/IN BEWEGUNGS- UND GESUNDHEITSFÖRDERUNG

34 Tage (1 bis 2 Jahre)

SPEZIALIST/IN BEWEGUNGS- UND GESUNDHEITSFÖRDERUNG EIDG. FA

46 Tage (2.5 bis 4 Jahre)

Informationen zum neuen Branchenzertifikat:

Es freut uns ausserordentlich, dass sich alle relevanten Vebände (OdABug, SFGV, SVBO, etc.) für ein anerkanntes, non-formales Branchenzertifikat eingesetzt und dieses realisiert haben.

Nebst EFZ und eidg. FA, findet sich das „Branchenzertifikat“ genau zwischen den zwei formalen Abschlüssen und wird im EBQ (Einordnungsraster für Berufsbildung) auf Stufe 4 eingeordnet.

Die star education bietet den Lehrgang berufsbegleitend an.

Gut zu wissen!

Inhaber des Branchenzertifikats erfüllen folgende Vorgaben

> durch die Einstufung 4 im EBQ, werden die Personalqualifikationen zur Krankenkassen-Anerkennung erfüllt

> haben die eidg. Modulprüfungen (Basis 1,2,3 und 5) erfolgreich bestanden

> haben eine Berufserfahrung von 1000 Std. und verfügen über einen gültigen BLS-AED Ausweis

> bestandene Praxisprüfung nach SVBO-Standard

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

Infos und Kontakt: www.star-education / info@star-education.ch

Akkreditiert für Durchführung der Modulprüfungen SFGV

EDUQUA

star
school for training and recreation

Kettenalarm geht weiter!

Die Ketten wachsen in der Schweizer Fitnessbranche unaufhaltsam weiter! Hier ein kleiner, sicher nicht vollständiger, Auszug aus den aktuellen Kettenprojekten.

Die Discount- und 24-Stunden-Kette „non stop gym" welche bisher in der Westschweiz mit 11 Standorten vertreten war, verfügt mittlerweile auch in der Deutschschweiz in Zürich über zwei Standorte. Weitere sollen folgen.

Einer der ganzen grossen Discounter in Deutschland (Nummer 2 nach McFit), cleverfit ist noch nicht lange in der Schweiz, hat aber bereits innert kürzester Zeit sechs Standorte eröffnet. cleverfit expandiert bisher in der Schweiz ausschliesslich mit Neubauten und nicht mit Übernahmen.

Auch die Migros Basel wächst im Fitnessbereich weiter. Am 1. April eröffnet das Migros Fitnesscenter in Niederholz.

Weiter sehr stark am Wachsen ist update Fitness, welches zu Coop gehört. Erst kürzlich wurde ein neues Center in Langental eröffnet und bald kommt ein weiteres in Ostermundigen bei Bern dazu.

Das neue Discount-Konzept der Migros, only fitness, hat nach Bern, Emmenbrücke und Aarau kürzlich den 4. Standort in Solothurn eröffnet.

Zurzeit am schnellsten wächst basefit.ch, welches seit letztem Jahr zum dänischen „Fitnessriesen" Fitness World gehört. Die Verantwortlichen von basefit.ch haben fürs Jahr 2019 wieder einige Expansionsprojekte im „Köcher", welche aber zu Redaktionsschluss dieser Ausgabe noch nicht spruchreif waren.

Activ Fitness, zur Migros Zürich gehörend, hat inzwischen bereits 62 Standorte und ist nebst dem Grossraum Zürich auch in der Westschweiz und im Tessin vertreten. Dieses Jahr kommen weitere Standorte in Zürich und Genf dazu.

Wann kommt nun McFit mit dem Konzept John Reed Fitness in die Schweiz? Der Standort Zürich wurde bereits 2018 angekündigt, jedoch wurde das Eröffnungsdatum immer wieder verschoben. Sind wir also gespannt, wann John Reed Fitness nun wirklich kommt.

Anzeige

ZU OSTERN DIE *Hasen entzücken*

Auch dieses Jahr haben wir zu Ostern wieder eine ganz besondere Aktion:

EIN OSTERNEST FÜR LIEBLINGS-HASEN.

Und rechtzeitig fürs Osternest: der neue 65g-Riegel **X-TREME Low Sugar Raspberry**

- **Proteinriegel (40 %) mit Himbeer-Geschmack**
- **bestreut mit kakaohaltigen Sojaproteincrispies**
- **überzogen mit weißer Schokolade (19 %)**
- **mit Süßungsmitteln, zuckerarm**

DAS FREUT DIE HASEN UND IHREN GELDBEUTEL.

Jetzt Umsatz und Rabatte sichern und die Aktion mit unseren attraktiven Werbemitteln bestellen:

Bei Ihrem Inko-Außendienstmitarbeiter oder anrufen unter 0 61 93 59 555

JETZT DIE OSTERAKTION BESTELLEN UND RABATTE SICHERN!

AKTIONSZEITRAUM: 11.03. BIS 20.04.2019

inkospor®
...erlebbar besser!

WWW.INKOSPOR.COM /INKOSPOR INKOSPOR_DEUTSCHLAND

INKO Sports AG | CH-4416 Bubendorf

RIMINIWELLNESS 2019

30 maggio – 2 giugno

Quartiere fieristico e Riviera di Rimini (Italia)

L'appuntamento mondiale imperdibile con il divertimento, la formazione e lo sport.

RIMINIWELLNESS, la più grande kermesse al mondo dedicata a fitness, benessere, business, sport, cultura fisica e sana alimentazione, ha registrato numeri da capogiro alla sua ultima edizione: importante partecipazione di pubblico estero da tutto il mondo (80 i paesi coinvolti con operatori e visitatori da tutta Europa, Russia, Asia, Americhe, Cina e Giappone), più di **400 aziende, 173 000 metri quadrati di spazio espositivo** (interno ed esterno), **28 padiglioni** e oltre **20 chilometri di costa adriatica in movimento**. E poi 46 palchi, 350 metri quadrati di vasche, oltre 500 presenter nazionali ed internazionali, 1960 sessioni di allenamento, oltre 100 eventi notturni tra feste, aperitivi ed eventi in spiaggia nei locali più trendy della riviera.

RIMINIWELLNESS, con l'integrazione vincente delle due declinazioni **B2C (WFUN) e B2B (WPRO)** e le anime di **FOODWELL EXPO e RIMINISTEEL**, si conferma leader indiscussa con la straordinaria capacità di anticipare le nuove tendenze e catalizzare le innovazioni da tutto il mondo.

Organizzazione, accoglienza, competenza, movimento e benessere sono i principi che Riminiwellness ha fatto propri e che l'hanno resa leader assoluta nel comparto fitness. Grazie al format unico e vincente, si può certamente affermare che si tratti della piattaforma di riferimento tra le tre leader mondiali di questo importante settore. L'ultima edizione ha mostrato i frutti dell'ottima strategia adottata con la creazione di un network internazionale vincente e la partnership di grandi player mondiali.

Un'esperienza all'insegna dell'adrenalina sportiva, l'energia positiva e il movimento in tutte le sue forme, in un territorio unico, l'Emilia Romagna, patria della Wellness Valley, vocato ad esportare lo stile italiano del benessere in tutto il mondo.

PREZZO RIDOTTO PER GRUPPI ESTERI: Euro 18 per persona anziché Euro 47 (biglietto valido 4 giorni) per gruppi composti da almeno 15 persone. Registrazione online.
I gruppi dovranno OBBLIGATORIAMENTE entrare dall'ingresso OVEST.

PREZZO RIDOTTO PER VISITATORI INDIVIDUALI: biglietto scontatissimo a Euro 24 per persona anziché Euro 47 (biglietto valido 4 giorni) accedendo al link http://en.riminiwellness.com/ticket, e inserendo codice sconto **R1GER**. Possibilità di acquisto fino a 2 biglietti.

ABBONAMENTO ONLINE: Dal 1° marzo fino al 29 maggio 2019, il prezzo dell'abbonamento online è di **Euro 34.**
www.riminiwellness.com

Concept2 Fitnessstudio zu Hause

Die Concept2 Fitnessgeräte ermöglichen ein effizientes Training mit wenig Platz für sämtliche Leistungsklassen – von Olympia- & Fitnesssportlern über Reha-Patienten, Privatnutzer und Ruderer. Die langlebigen Geräte werden sowohl im Fitness Studio wie auch im privaten Zuhause eingesetzt und ermöglichen, insbesondere beim Rudergerät, ein komplettes Ganzkörpertraining mit nur einem Gerät.

Es gibt viele Gründe, warum der Modell D Indoor Rower zum meist verkauften Rudergeräten der Welt zählt: Zum einen ist es der zuverlässige Performance Monitor, den vor allem Leistungssportler schätzen. Zum anderen ist es die Qualität und das Preis-Leistungsverhältnis, welches die Herzen der Privatnutzer höher schlagen lässt. Was jedoch alle unsere Kunden verbindet, ist die Suche nach einem effektiven Kraft-Ausdauer Training.

Wir glauben an einfaches Design und Ingenieurskunst: Das Modell D ist durch und durch auf Effizienz getrimmt und hält ein Leben lang. Das Modell D ist exakt das gleiche Gerät, auf welchem auch Olympioniken trainieren. Wenn Sie nach einem Trainingsgerät mit hervorragendem Preis-Leistungsverhältnis suchen, dann ist das Modell D genau das richtige Gerät für Sie.

Der Concept2 SkiErg ermöglicht ein kombiniertes Kraftaufbau- und Ausdauertraining. Neben einem ausgezeichneten Oberkörpertraining trainiert der SkiErg mit jedem Zug auch Bauch-/Rückenmuskulatur und Beine. Der SkiErg eignet sich sowohl für die Doppelstock- als auch die Diagonaltechnik.

Der Concept2 SkiErg basiert auf der gleichen Mechanik und Elektronik wie der Concept2 Indoor Rower, weltweit die erste Wahl von Ruderern seit 1982. Der SkiErg verfügt aber nicht nur über eine langlebige und stabile Konstruktion, er ist auch mit einem hochmodernen Performance Monitor ausgestattet, der eine unmittelbare, präzise und wiederholbare Messung der Leistungsdaten gewährleistet.

Das BikeErg hat das gleiche Windrad und denselben Performance Monitor wie der Concept2 Indoor Rower und der SkiErg. Er bietet damit dieselben Funktionen und Vorteile, die Ruderer und Langläufer bereits zu schätzen wissen.

Das BikeErg arbeitet mit Luftwiderstand, der durch das Windrad erzeugt wird. Dieses Widerstandsprinzip ermöglicht ein gleichmässiges, direkt ansprechendes und leises Fahren. Die Luftklappeneinstellung beim BikeErg funktioniert wie die Gangschaltung eines Fahrrades. Sie können selbst bestimmen, wie sich der Widerstand anfühlt. Anders als die meisten Fahrradergometer ist das BikeErg, wie ein normales Fahrrad, mit einem Freilauf ausgestattet. Wenn Sie aufhören zu treten, dreht sich das Windrad weiter.

Der Performance Monitor ermöglicht eine individuelle Trainingsgestaltung und bietet eine sofortige Rückmeldung während Ihres Trainings mit einer grossen Auswahl an Anzeigemodi. Sie können damit präzise Ihre Leistung messen, Ihren Fortschritt überwachen und Ihre Leistungswerte mit anderen vergleichen.

Das BikeErg stammt von einem Unternehmen mit mehr als 40 Jahren Erfahrung in der Herstellung von innovativen und hochwertigen Produkten. Unabhängig von Ihrem Leistungsniveau — ob Sie sich auf Ihr nächstes Rennen vorbereiten oder einfach wieder fit werden möchten — ist das Concept2 BikeErg perfekt für Sie geeignet.

Concept2 Schweiz GmbH
Weberrütistrasse 6
8833 Samstagern
www.concept2.ch
Tel. 044 711 10 10
info@concept2.ch

Roger A. Gestach

10 volte campione svizzero di karate, 2 volte campione europeo e Vicecampione del mondo di shotokan a squadre, 3° Dan

Nel settore del fitness dal 1993

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

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

info@fitnesstribune.com

L'unica costante nella vita è il cambiamento

Qualcosa sta succedendo nel settore: Greinwalder & Partner è stata venduta alla Migros. INLINE e Greinwalder fusionano per creare un'unica impresa, operante sotto il nome di ACISO. Leggete su questo numero che cosa dicono in merito i responsabili. Circola inoltre la voce che pure milon sia stata venduta. Ma le chiacchiere, si sa, spesso non corrispondono al vero, oppure solo in parte. Hubert Haupt, azionista di maggioranza, prende posizione al riguardo.

Sul numero 172 della FITNESS TRIBUNE (marzo / aprile 2018) Andreas Bredenkamp aveva pubblicato una colonna sul tema "Riusciranno a sopravvivere i centri fitness indipendenti?". L'articolo aveva suscitato parecchie reazioni. Ne sono scaturiti sei interessanti servizi e altri due articoli dal titolo "Il futuro del settore del fitness". In allegato trovate un supplemento che riassume gli interventi su questa tematica di grande attualità.

È imminente la FIBO, evento di spicco nel nostro panorama. Nelle ultime pagine della rivista vengono presentate le principali novità ed elencati i nomi degli espositori a cui occorrerà senz'altro fare una visitina alla fiera.

I comitati della FSCF (Federazione svizzera dei centri fitness), e della BGB, (l'associazione svizzera per la salute e il movimento), lanciano un invito congiunto in vista della Giornata nazionale che si svolgerà sabato 18 maggio a Berna. Un appuntamento da non mancare. La FITNESS TRIBUNE mette a disposizione tutte le informazioni in esclusiva per i suoi lettori.

Il giovanotto in copertina è Felix Zimmermann. Un cosiddetto "Game Changer", un personaggio in grado di cambiare le cose, che attraverso la sua ditta Star Performance vende un prodotto decisamente innovativo. Conoscete l'allenamento autosensitivo? Sarà l'allenamento del futuro? Giudicate voi stessi.

Buona lettura.

Cordialmente,

Roger Gestach

Le changement est la seule constante de la vie

Roger A. Gestach

Dans notre branche, cela bouge: Greinwalder & Partner a été vendu à la Migros. INLINE et Greinwalder forment maintenant une seule entreprise portant dorénavant le nom d'ACISO. Lisez dans ce numéro ce que les responsables ont à dire à ce sujet. De plus, le bruit court que milon a été vendu. Et, comme c'est souvent le cas pour les rumeurs, elles ne correspondent qu'en partie ou pas du tout à la vérité. Hubert Haupt, un des principaux actionnaires, prend position à ce sujet.

Quand Andreas Bredenkamp a écrit un article pour la première fois dans le FITNESS TRIBUNE n°172 (édition mars / avril 2018) sur le thème de „les studios pourront-ils survivre à l'avenir?" cet article a fait des remous. A la suite de quoi 6 articles intéressants et 2 articles supplémentaires titrés « l'avenir de la branche de la fitness » ont parus. Dans ce numéro, vous trouverez tous les articles concernant ce thème intéressant, résumés sous un format spécial.

Un des plus grands événements de notre branche, la FIBO, est sur le point de se produire. Vous trouverez les News et les exposants à voir absolument lors de l'exposition à la fin de notre magazine.

Les conseils d'administration du SFGV et du BGB vous invitent à la grande journée suisse de notre branche, qui aura lieu samedi 18 mai à Berne. Vous trouverez toutes les infos à ce sujet et la raison pourquoi vous ne devez manquer cette journée en aucun cas, en exclusivité pour vous dans le FITNESS TRIBUNE.

Le jeune homme sur la page de couverture est Felix Zimmermann. C'est un Game Changer, qui propose par le biais de son entreprise Star Performance un produit très intéressant. Et connaissez-vous l'entraînement autosensitif? C'est peut-être l'entraînement de l'avenir? Jugez-en par vous-même.

Beaucoup de plaisir!

Cordialement vôtre,

Roger Gestach

Annonce

Top vorbereitet an die FIBO

Alle Jahre wieder öffnet die weltgrösste Fitnessmesse in Köln ihre Tore. Eine grosse Anzahl von Firmen und Menschen treffen sich, um sich miteinander auszutauschen und Geschäfte zu machen. Seit über 30 Jahren besuche ich die Messe als Aussteller oder Kunde und freue mich jedes Mal aufs Neue auf diesen Anlass. Was mich über Jahre immer wieder erstaunt hat, ist wie unvorbereitet die meisten Unternehmer an dieser Messe teilnehmen und es dem Zufall überlassen, wen sie treffen und was sie kaufen — dabei ist dieser Anlass der grösste der Branche weltweit und alles, was Rang und Namen hat, ist dort anzutreffen. Jeder hat die Möglichkeit, an einem Ort während vier Tagen, sich optimal zu informieren, wichtige Menschen zu treffen und gute Geschäfte zu machen. Der folgende Bericht hat zum Ziel Ihnen einige Vorschläge und Anregungen zu geben, damit Sie den optimalen Nutzen aus diesem Anlass ziehen können.

Vor der Messe:

- In der **Jahreszielplanung** bespricht und analysiert man alle Bereiche bis ins Detail und deshalb ist sie die optimale Grundlage, um die Messe vorzubereiten.
  - Was brauchen wir für die Zukunft?
  - In welchen Punkten sind wir schlechter als die Konkurrenz — Produkte-Mix.
  - Was sind unsere Prioritäten? Was ist „nice to have" und was ist ein „must"?
  - Wie ist unser Budget und wieviel Kapital haben wir zur Verfügung?
- Was sind unsere Ziele des Messebesuchs? Hier einige Anregungen:
  - Was sind die neuen Trends und was könnte für unser Unternehmen interessant sein.
  - Wir wollen optimale Konditionen (Messe-Rabatte) für unsere Investitionen an der Messe aushandeln.
  - Unser Team ist optimal informiert und auf dem neusten Stand der Branche.
  - Wir bestellen nur das Notwendigste.
  - Wir pflegen die wichtigsten Kontakte in der Branche
- **Organisation ist absolute Chefsache**, Sie müssen selber festlegen, wie der Messebesuch abläuft und der beste Nutzen daraus gezogen werden kann.
  - Budget erstellen — wieviel Geld haben wir zur Verfügung?
  - Planung der Reise — Auto, Bahn, Flug etc.
  - Hotel Auswahl
  - Eventplanung — an welchen Events nehmen wir teil?
  - Was wollen wir kaufen - welche Firmen besuchen wir — wer sind unsere Ansprechpartner?
  - Aufgabenliste für die Messe erstellen — für sich selber und die Mitarbeiter
- **Personal** — Gehe ich als Unternehmer alleine oder mit mehreren Mitarbeitern? Um den optimalen Nutzen an der FIBO herauszuholen sind mehrere Personen eine ideale Lösung, so kann sich jeder auf sein „Fachgebiet" konzentrieren und man hat mehr Informationen und Kontakte. Während meiner Tätigkeit als Direktor mehrerer Betriebe hatten wir die Philosophie, dass jeder Mitarbeiter, den wir mitgenommen hatten, einen Bericht über einen Teilbereich machen und zuhause im Club allen Mitarbeiter präsentieren musste.
  - Welche Mitarbeiter nehme ich mit - welchen Mitarbeiter möchte ich fördern?
  - Wer ist für welches Thema geeignet — wer ist der Spezialist?
  - Jeder Mitarbeiter erstellt einen Bericht über sein Spezialthema
  - Aufgabenteilung: gemäss Club-Organigramm, Funktion und Qualität
    - Training
    - Group Fitness
    - Service
    - Verwaltung
    - Anderes
  - Finanzielle Fragen sollten mit den Mitarbeitern im Voraus geklärt werden:
    - Wie hoch ist die Kostenbeteiligung des Clubs?
    - Ist der Messebesuch Arbeitszeit und wird er bezahlt?
    - Werden Spesen Hotel, Fahrt, Verpflegung übernommen?

Während der Messe:

- Aufgabenliste abarbeiten
- Wo und wann treffen wir uns zum Meinungsaustausch; Frühstück, Essen etc.
- Eventplanung? Wo gehen wir hin?
- Was sind die NEWS?

Nach der Messe:

- Jeder Mitarbeiter erstellt seine Präsentation
- Teamsitzung mit allen Mitarbeitern mit Präsentation der verschiedenen FIBO-Berichte organisieren — das gesamte Team ist optimal informiert.
- Berichte auf dem Intranet für alle Mitarbeiter zugänglich machen
- Alle Gespräche und Verhandlungen nachfassen
- Neue Kontakte ins Database eingeben.
- Unterlagen und Prospekte ablegen

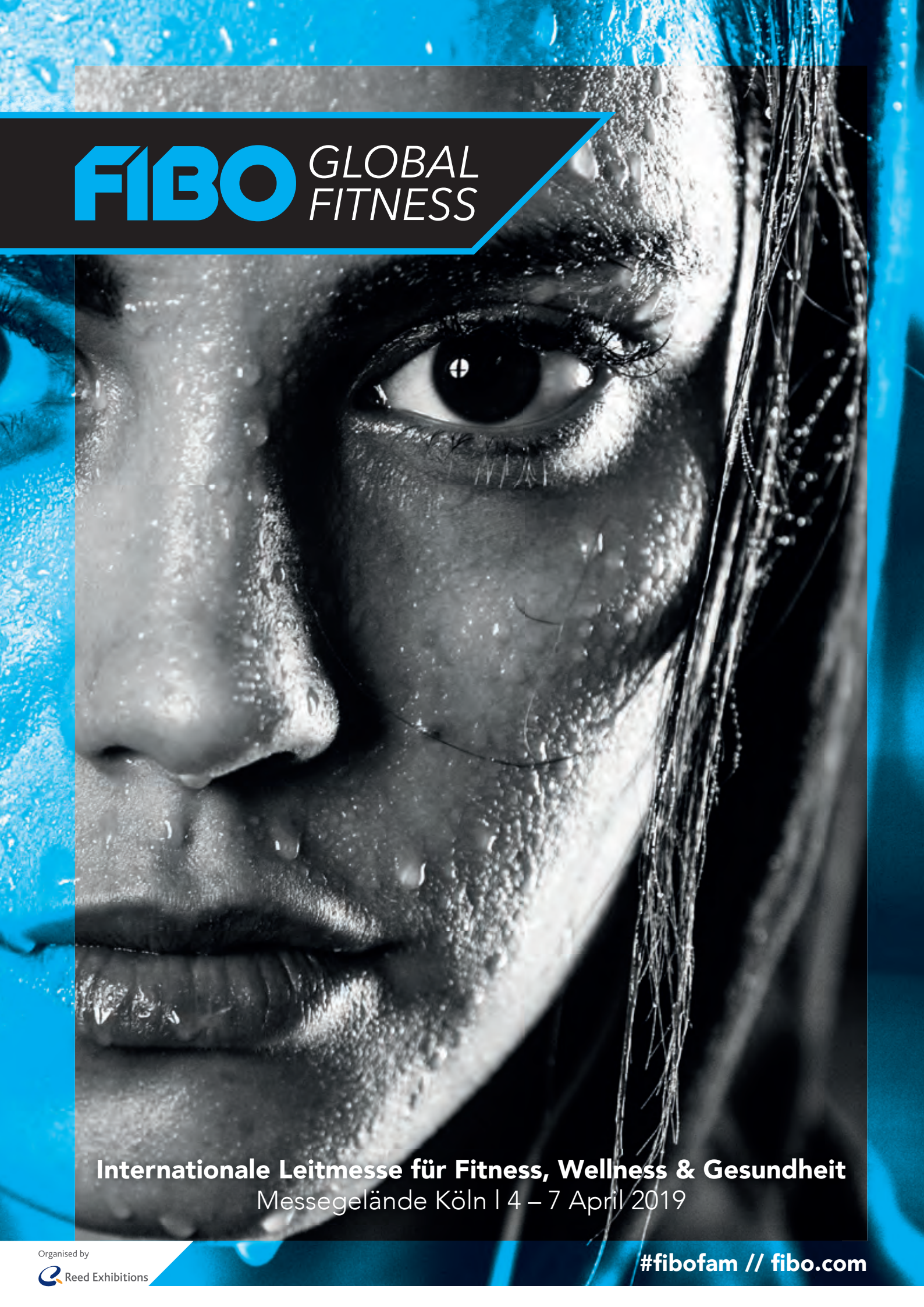
Ich hoffe, ich konnte Ihnen einige Anregungen geben, welche Sie in der Praxis direkt umsetzen können. Ich wünsche Ihnen und Ihrem Team einen erfolgreichen Messebesuch.

Beste Grüsse Ihr Edy Paul

P.S. vielleicht treffen wir uns an der FIBO. Ich bin von Donnerstag bis Samstag unter +41 79 601 42 66 erreichbar.

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


FIBO GLOBAL FITNESS
Internationale Leitmesse für Fitness, Wellness & Gesundheit
Messegelände Köln | 4 – 7 April 2019
Organised by
Reed Exhibitions
#fibofam // fibo.com

FIBO-Spezial

116	Dr. WOLFF / Domitner
117	Gantner | Neogate
117	miha bodytec | Soledor
118	InBody | best4health
118	Matrix
119	XBody | Simplytrain
120	SportsArt / Shark Fitness
121	MetaCheck fitness | Soledor
121	Concept2
122	Technogym
123	Bodyshake | Soledor
123	milon
124	gym80 / ratio
124	reACT / Fit3
125	Dynostics | Stolutions
125	eGym

Domitner präsentiert das FIBO-Highlight: CORE STABILITY – die neue Serie für die starke Mitte

Auf der diesjährigen FIBO präsentieren wir Ihnen auf den Messeständen unserer Lieferanten unter anderem die folgenden vier besonderen Highlights:

Den neuen CORE STABILITY Zirkel von Dr. WOLFF:

- Nachfolger der legendären Back-Solution-Serie — des meistverkauften Rückenzirkels aller Zeiten
- Biomechanische Highlights by Dr. WOLFF → Nominiert für den FIBO Innovation Award 2019
- Innovatives Design und hochwertige Verarbeitung
- EINFACH — FUNKTIONELL — SELBSTERKLÄREND

Rückentherapie-Center — das Businesskonzept

- Betreibermodelle zur Integration einer Rückentherapie im Fitnesscenter
- Das Erfolgsmodell zur Neukunden-Gewinnung
- Standardisierte Prozesse und Abläufe für eine erfolgreiche Umsetzung
- Gerätegestützte Therapie von Beginn an

WATTBIKE

- Einzigartiges Widerstandssystem aus einer Kombination von Magnetbremse und Luftwiderstand
- Vielfältige Einsatzmöglichkeiten im Center: Gruppentraining, Functional Training, Medical Fitness, Einzeltraining...
- Innovative App-Lösungen mit neuen Trainingsprogrammen
- Erstpräsentation der neuen Wattbike Commercial Modelle

WOODWAY-Laufbänder mit neuem PROSMART-Touchscreen

- Laufen in faszinierenden virtuellen und „realen" Landschaften
- Vielfältige Trainings- und Unterhaltungsprogramme
- Personalisierung der Oberfläche speziell für Ihren Club

Bitte vereinbaren Sie Ihren Besprechungstermin auf der FIBO:
Tel. Österreich: +43-316-271-200
Tel. Schweiz: +41-44-72-12-000

GANTNER und NEOGATE präsentieren neueste Gerätegeneration GEN 7 sowie innovatives RFID PinCode-Schloss auf der FIBO

GANTNER, der führende Spezialist in den Bereichen der berührungslosen RFID Zutrittskontrolle, Schrank-Schliesstechnik und bargeldlosem Bezahlen, stellt exklusiv auf der FIBO die neueste Lesergeneration GT7 vor. Eine Fülle innovativer, technischer Neuerungen, wie etwa das einzigartige App-Konzept, das auf die universelle Hardware geladen wird und bestimmt, ob der Leser als Access-, Time- oder Infoterminal zum Einsatz kommt, werden für Begeisterung im Markt sorgen. Optional sind die GT7-Terminals mit Fingerprintleser, integrierter Kamera, Mikrofon und Barcode-Schnittstelle erhältlich.

Eine weitere Produktinnovation von GANTNER stellt das neue Schloss GL7p mit PinCode-Tastatur dar. Die neuesten GANTNER-Schlösser sind auch für kleinste Wertfächer geeignet, gemischt einsetzbar (Schlösser mit und ohne PinCode) und für nahezu jedes Schrankmaterial ohne grossen Installationsaufwand verwendbar (auch für einwandige Metalltüren). Eine Nachrüstung bestehender Schränke oder das Ersetzen bisher verwendeter Schlösser ist mühelos möglich. Das GL7p ist auch via APP bedienbar (für Admin und End-User) und darüber hinaus völlig wartungsfrei. Darüber hinaus ist das elegante Design-Schloss umweltfreundlich, denn dank geringem Energiebedarf kommt man mit nur einer Batterie bis zu zehn Jahre aus.

Keinen FIBO-Besuch geplant dieses Jahr? Mehr Informationen zu den neuen Produkten erhalten Sie jederzeit auch bei der Schweizer GANTNER-Vertretung:

Neogate AG, Landhusweg 6, CH-8052 Zürich, Phone: +41 44 3013000,
www.neogate.ch

Gantner NEOGATE INTELLIGENTES BESUCHERMANAGEMENT

Das neue Raumkonzept „built-in“ von miha bodytec auf der FIBO

Nach aktuellen Analysen gehört „EMS-Training" zu den Top-Themen der Fitness- und Gesundheitsbranche. Die Zahl der Anbieter hat in den letzten Jahren stetig zugenommen und wird weiter unaufhaltsam wachsen. Der EMS-Markt entwickelt sich dynamisch und zeigt unterschiedliche Ausprägungen, vom mobilen Personal Trainer über das Zusatzangebot in bestehenden Einrichtungen bis hin zu reinen EMS-Studios oder Shop-in-Shop-Modellen.

Zuverlässiges Equipment und ein leistungsfähiger Service sind die Gründe, warum miha bodytec bei professionellen EMS-Anbietern weltweit seit mehr als zehn Jahren die erste Wahl ist. Mit einem starken Partnernetzwerk und umfangreichem Know-how steht miha bodytec auch jedem Neueinsteiger in den EMS-Markt unterstützend zur Seite. Mit diesem Bewusstsein lässt sich sicher in die Zukunft blicken! miha bodytec-Produkte sind seit vielen Jahren der Standard im EMS-Markt und erfüllen zu 100 Prozent die Vorgaben der neuen DIN-Norm für EMS-Anbieter.

Das miha bodytec Raumkonzept „built-in" ermöglicht die schlüsselfertige Umsetzung eines EMS-Studios auf bestehenden Flächen. Damit lässt sich EMS-Training als individuelle und hochwertige Dienstleistung perfekt in die vorhandenen Räumlichkeiten einer Fitnessanlage integrieren.

Mehr als 2500 gewerbliche Kunden vertrauen in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf miha bodytec. Gerne unterstützt Sie unser Team bei der professionellen Einführung des EMS-Angebotes in Ihrer Fitnessanlage.

www.miha-bodytec.com
www.soledor.ch

miha bodytec made in germany SOLEDOR®

InBody an der FIBO 2019

Testing und Diagnostik, die Basis des erfolgreichen Gesundheitscenters

Am **InBody Stand C25, Halle 8** präsentieren wir Ihnen die Spitzenklasse der Körperanalyse-Geräte.

Diese bieten dem Fitnesscenter die Möglichkeit, sich durch TESTING und DIAGNOSTIK von einem reinen Fitnesscenter in ein Gesundheitscenter zu entwickeln.

Gewinnen Sie dadurch ein neues Kundensegment. Erkennen Sie Gesundheitsrisiken Ihrer bestehenden Kunden, coachen Sie diese erfolgreich und nachhaltig, mit dokumentierten Analysen.

Zusätzlich präsentieren wir Ihnen neu die LookinBody Web Version und diverse neue Einbindungsmöglichkeiten von InBody in Ihre Trainingskonzepte.

InBody Switzerland.

Bitte verlangen Sie am InBody Stand Thomas Schütz,
Geschäftsführer best4health gmbh.

Exklusiver Vertriebspartner von InBody in der Schweiz:
best4health gmbh, Grindelstr. 12,
8303 Bassersdorf,
Tel. +41 44 500 31 80,
mail@best4health.ch,
www.best4health.ch

NEU: Matrix Glute Trainer – intelligentes und stabiles Gesässtraining

MATRIX

Die intelligentere, stabilere Art für hochintensives Gesässtraining kommt mit dem Matrix Glute Trainer in Ihr Studio. Jetzt ist Schluss mit dem wackeligen Balancieren einer Langhantelstange auf den Hüften. Der Glute Trainer imitiert mit seiner durchdachten Biomechanik zwar genau diese Bewegung für ein effizientes Training des Gluteus Maximus, jedoch in der sicheren und komfortablen Plate Loaded-Variante. Durch das wegklappbare Hüft-Polster ist der Zugang zum Gerät einfach und die Trainingsposition unmissverständlich.

Glute Trainer Plate Loaded mit durchdachter Biomechanik

Die 227 Kilogramm maximale Beladung werden den stärksten Athleten herausfordern, doch wie alle Geräte aus der Magnum Serie wurde auch der Glute Trainer für die härtesten Bedingungen entwickelt und getestet. Zusätzliche Haken für den Einsatz von Widerstandbändern eignen sich hervorragend für Schnellkrafttraining.

„Seit Jahren führen Menschen gefährliche, schwierige und unbequeme Übungen durch, um den „heiligen Gral" des Körpers zu trainieren: den Gesäßmuskel", sagt Chris Adsit, der Senior Global Strength Product Manager bei Matrix. „Unser Ziel war es, etwas zu schaffen, das auf eine sichere und komfortable Weise auf Gesässmuskeln abzielt. Der Benutzer kann sich auf die Intensität und maximale Aktivierung des Gesässes konzentrieren, ohne sich um typische Schwierigkeiten im Zusammenhang mit freien Gewichten oder riskanten Bewegungen zu kümmern. Es gibt nichts Vergleichbares auf dem Markt, das sich wie freie Gewichte anfühlt und eine sichere Alternative zu den exotischen Gesässübungen, die heute durchgeführt werden, bietet." Matrix an der FIBO: Halle 6 — C50 +E51
www.matrixfitness.eu

EMS Microstudios auch in der Schweiz auf dem Vormarsch!

XBody gehört weltweit zu den führenden Anbietern von EMS Geräten

Das Lizenzsystem SIMPLYTRAIN eröffnete im Januar 2019 sein erstes EMS Studio in Gossau. „Der Weg für weitere Studios in der Schweiz ist geebnet" so der Inhaber Stefan Schweiss. Als eines der ersten EMS Studios in der Schweiz erfüllen wir auch die sehr wichtige Gesundheitsförderung für viele Krankenkassen mit der Norm für höchste Sicherheit beim EMS Training, EMS[safe].

Vorteile

Simplytrain begleitet Sie lückenlos von der Standortsuche, über die Studio-Eröffnung, bis hin zum laufenden Betrieb und darüber hinaus. Sie erhalten Unterstützung bei der Finanzierung, Personalauswahl, Marketing und haben einen Ansprechpartner, der Ihnen zur Seite steht.

Der Unterschied:

- Flexible und kundenfreundliche Vertragsgestaltung
- Sehr geringe Investitionskosten
- Flexible Gestaltung der Räumlichkeiten
- Niedrige fixe Lizenzgebühr und kurze Laufzeiten
- Kabelgebundenes Personal-Training als auch kabeloses Training mit mehreren Personen gleichzeitig möglich

Starten Sie jetzt in Ihre Selbständigkeit und eröffnen Sie Ihr eigenes Simplytrain Studio. Profitieren Sie von unserem Know-how und vom Erfolg aller bisheriger Standorte! Nutzen Sie Ihre Chance und steigen Sie bei SIMPLYTRAIN als Lizenz-Partner ein. Kontaktieren Sie Ihren persönlichen Ansprechpartner, Stefan Schweiss in Halle 5.2, Stand A09 XBody.

Erlebnis trifft auf Ergebnis

Hier trifft modernste EMS-Trainingstechnologie auf effektivste Ergebnisse in kürzester Zeit.

Deshalb arbeitet Simplytrain mit dem Weltmarktführer XBody zusammen.

Die Trainingsgeräte werden in Ungarn hergestellt und unterliegen hohen Qualitätsanforderungen. Um diese Anforderungen zu erfüllen, hat XBody verschiedene Zertifizierungen durchlaufen sowohl das Unternehmen als auch bestimmte Produkte nach verschiedenen Normen vom TÜV Rheinland erfolgreich prüfen lassen.

XBody Training Germany GmbH
Vestische Allee 18
D-46282 Dorsten
Tel.: +49 40 226160940
www.xbodyworld.de

Simplytrain GmbH
Gottlieb-Daimler Str.34
D-73614 Schorndorf
Tel.: +49 151 24148250
info@simplytrain.de
www.simplytrain.ch

Besuchen Sie mich auf der FIBO am XBody Stand Halle 5.2 Stand A09

SportsArt Fitness auf der FIBO – Die neue SENZA™ Linie

Die SENZA™-Linie bezeichnet SportsArt's Premium Cardiogeräte-Serie die über das SENZA™ Technologie- und Unterhaltungssystem verfügt. Die intuitive Touch Screen Konsole bindet Benutzer aktiv ein, indem sie eine optimierte Herangehensweise an das Training ermöglicht, während sie Unterhaltung abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse ermöglicht.

Die SENZA™ Technologie Programme
SENZA™ ist mit einer umfassenden Bibliothek an Trainingsprogrammen ausgestattet, die zu den Fitnesszielen Ihrer Benutzer beitragen, helfen ihren Lebensstil zu verbessern und ihre zeitlichen Einschränkungen berücksichtigt.

TV / Internet
Der hochauflösende Bildschirm bietet kristallklares Fernsehen und Surfen im Internet mit einer Vielzahl von Anpassungsoptionen, um den sich ändernden Anforderungen Ihrer Einrichtung gerecht zu werden.

Screen Mirroring
Streamen Sie Apple-, Android- oder Windows-Geräte direkt über eine einfache Bildschirmspiegelungsfunktion auf den grossen SENZA™-Bildschirm, sodass Benutzer Videos ansehen oder mit ihren bevorzugten Apps interagieren können.

SENZA™ Reisen
In virtuellen Workouts können Benutzer verschiedene Szenarien erkunden, während die dynamische Geschwindigkeitsoptimierung die Interaktion mit dem Benutzer erhöht, indem das Video je nach Geschwindigkeit des Benutzers beschleunigt oder verlangsamt wird.

Die Komplettlinie mit SENZA™-Technologie besteht aus Ergometer, Liegeergometer, Laufband, Crosstrainer und dem SportsArt-exklusiven Verso 3-in-1 Crosstrainer, der Ellipsen-, Stepper- und Ergometer-Bewegungsabläufe kombiniert. Mit der SENZA™-Linie von SportsArt wird der CO2-Fussabdruck reduziert und gleichzeitig die Nutzerinteraktion erhöht, mittels integrierten Touchscreens und Motoren, die 32% weniger Energie verbrauchen. Der Einsatz hochwertiger Materialien oder die robuste Bauweise im formschönen Design sind weitere Merkmale der SENZA™-Linie mit Design by Cristiano Mino. Die perforierten Abdeckungen können mittels einer grossen Farbauswahl personalisiert werden und dem Einrichtungskonzept des Betreibers angepasst werden.

SportsArt
THE GREEN FITNESS COMPANY

The Shark Fitness Company
www.sharkfitness.ch

Vertrieb Schweiz:
Shark Fitness AG
5430 Wettingen
info@sharkfitness.ch
Tel.: 056 427 43 43
Ansprechpartner:
Joaquin Gomez, Markus Steinmann

Mit dem MetaCheck fitness® das Studioangebot erweitern

Der MetaCheck fitness® liefert Ihren Mitgliedern ein konkretes Angebot, welches auf die individuellen genetischen Veranlagungen des Einzelnen eingeht. Mit Hilfe eines einfachen Wangenabstrichs erfährt der Kunde seinen persönlichen Stoffwechsel-Typus und weiss nun, welche Makronährstoffe er am effektivsten verstoffwechselt und er kann so langfristig sein Gewicht reduzieren. Gleichzeitig wird der individuelle Sport-Typ bestimmt, der bei dem Kunden einen besonders effektiven Kalorienverbrauch während des Sports hervorruft und als sinnvolle Ergänzung zur Trainingsplanerstellung genutzt werden kann.

MetaCheck POWER® – Der neue DNA-Test zum Muskelaufbau

Der Erfolg beim Sport — sei es beim Muskelaufbau oder im Ausdauersport — ist von Mensch zu Mensch sehr unterschiedlich. Faktoren wie Ernährung, Hormone und insbesondere die genetische Veranlagung spielen eine wichtige Rolle. Der MetaCheck Power® unterstützt Trainierende dabei, ihr Muskelaufbautraining effizient und effektiv gestalten zu können. Mit dem MetaCheck Power® können Sie Ihren Kunden intensiv bei einem besseren Muskelaufbau, Trainingsplanoptimierung, Optimierung des Trainingsvolumens sowie deren Intensität beim Krafttraining unterstützen. Jeder Trainierende erhält mit seinem Ergebnis auch vier individuell auf die Genetik abgestimmte Trainingspläne.

Möchten Sie ebenfalls das Beste aus dem Bereich Ernährung, Bewegung und Training Ihrer Kunden herausholen? Werden auch Sie Partner und bieten Ihren Kunden den MetaCheck fitness® oder den MetaCheck POWER® Test jetzt an!
www.metacheck-power.de
www.soledor.ch

SOLEDOR®

Low-impact fullbody workout

Seit im letzten Jahr Xponential Fitness den Brand Row House, ein Indoor Rowing basiertes Fitness-Studio, erworben hat und dies in ein erfolgreiches Franchising Konzept umgewandelt hat, öffnen solche Indoor Rowing Studios immer mehr Türen.

Angelehnt an den jahrelangen Erfolg von Indoor Cycling Studios kreierten Eric und Debra Von Frohlich, Fitness Industrie Veteranen, Row House als Boutique Indoor Rowing Konzept. Geeignet für jedes Fitness Level bietet Row House auf den Concept2 Rudergeräten ein effizientes, kardiobasiertes Ganzköper-Workout in weniger als einer Stunde. Anders als in den meist sehr kompetitiv strukturierten Gruppen-Fitness-Konzepten, ist Row House darauf ausgerichtet gemeinsam im selben Rhythmus in einem Flow und mit einer Energie zusammen zu trainieren.

Gemäss Franchising.com hat Xponential Fitness in Nordamerika nach nur 8 Monaten bereits über 100 Franchising Lizenzen verkauft. Ein grosser Vorteil von dem Franchising Konzept ist natürlich die verhältnismässig kleine Anfangsinvestition, mitunter weil Concept2 Rudergeräte preislich sehr attraktiv, langlebig und wartungsarm sind.

Auch in Europa stellen wir diesen Trend fest, so gibt es zum Beispiel Studios wie „BikeRowSki" in Irland, welche ein erfolgreiches Fitness-Programm nur aus unseren drei Ergometern aufgebaut hat.

Gerne stellen wir euch unsere komplette Concept2 Ergometer Familie an der FIBO vor und stehen für Fragen zu solchen Kardio Fitness Konzepten zur Verfügung.

www.concept2.ch

concept 2®

CLUB 4.0 setzt neue Massstäbe

„Featuring the Future of Fitness" — so lautet das Motto der FIBO 2019. Wenn sich von 4. bis 7. April wieder die Key-Player der Branche im Messezentrum Köln treffen, um sich über die neuesten Trends in Sachen Fitness, Wellness und Gesundheit zu informieren, wird eine Innovation die weltgrösste Branchenmesse mit mehr als 1'000 Ausstellern aus 47 Ländern nachhaltig prägen: die Weltpremiere des CLUB 4.0 von Technogym.

Der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen im Wellness- und Fitnessmarkt präsentiert die vierte Revolution der Fitnessbranche, ein völlig neues Trainingserlebnis. Kurz: Innovative Trainingsgeräte, digital vernetzt und individualisierbar für die unterschiedlichsten Anforderungen versprechen eine völlig neue User-Experience mit den verschiedensten Trainingsformaten.

Skillathletic und BIOCIRCUIT stehen im Mittelpunkt von CLUB 4.0. Mit BIOCIRCUIT hat Technogym das Zirkeltraining auf eine neue Stufe gehoben und auch technisch neue Massstäbe gesetzt. Die Software des Zirkels macht es möglich, dass mit nur einem Login ein geführtes Programm ohne Anpassungen und Wartezeiten erstellt wird. Egal ob Kraft, Ausdauer, Schnelligkeit oder Beweglichkeit — mithilfe der hochmodernen BIODRIVE-Technologie wird das Workout individuell angepasst für die beste Muskelaktivierung und optimale Ergebnisse.

In Kombination mit den Geräten der SKILL LINE, entwickelt mit Olympiasiegern, Weltmeistern und Top-Trainern aus dem Spitzensport, wird im CLUB 4.0 ein noch nie dagewesenes Spektrum an Workouts abgedeckt. Neben den Geräten Skillrun, Skillrow, Skillbike und Skillmill bekommt auch Skillathletic im CLUB 4.0 einen ganz besonderen Schwerpunkt. Die verschiedenen Übungen und Programme können in unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden durchgeführt werden, sodass Personen mit unterschiedlichen körperlichen Voraussetzungen am selben Kurs teilnehmen können. Das dynamische und hochintensive Skillrun Bootcamp bietet Next Level HIIT-Training und macht aus Mitgliedern richtige Athleten.

Die Ergebnisse der Kurse werden automatisch erfasst und können in der Technogym mywellness-Plattform schnell und unkompliziert getracked, analysiert und verwaltet werden. Trainer haben die Möglichkeit, über die Technogym-App einfach und reibungslos Kurse einzurichten und die verschiedenen Aspekte eines Workouts zu verwalten: von der Playlist bis zur Kursbuchung, der Auswahl von bestimmten Übungen aus der Trainingsbibliothek und Vorgabe von Zielen für die Teilnehmer.

Das ganzheitliche CLUB 4.0-Konzept von Technogym wird die Fitnessbranche einmal mehr nachhaltig verändern. Auf Seite der Kunden, aber vor allem für die Fitnessclubs, die komplette Trainingsprogramme, Kursformate und Erlebnisse anbieten können, die von ganz unterschiedlichen Sportdisziplinen beeinflusst sind und zu unterschiedlichen Communities und Nutzerbedürfnissen passen.
CLUB 4.0 — die vierte Revolution des Trainings ist da!

www.technogym.com

TECHNOGYM®
The Wellness Company

Bodyshake® bringt den Shake zurück ins Studio!

BODY SHAKE SOLEDOR®

Kein Milcheinkauf, keine manuelle Zubereitung und kein Putzen mehr! Mit Bodyshake® gehören all die lästigen Nachteile der Proteintheke endlich der Vergangenheit an! Viele Betreiber, welche bereits mit dem Erfolgskonzept von Bodyshake® arbeiten, berichten, dass sie nun wieder Zeit für das Eigentliche haben: ihre Kunden. Gleichzeitig bietet Bodyshake® ein exklusives Geschmackserlebnis, welches es nur bei Dir im Studio gibt. Durch qualitativ hochwertigste Inhaltsstoffe werden Deine Kunden den Unterschied schmecken. Während Du mehr Zeit für die wichtigen Dinge hast, bereitet der Bodyshake® SmartTouch® mithilfe der ShakeCreator®-App perfekt auf jedes Trainingsziel abgestimmte Shakes zu — und bei bis zu 36 Geschmackskombinationen ist für jeden etwas dabei!

Aber auch Du als Studiobetreiber erhältst ein individuelles Produkt — unser Ziel ist es, Deinen Shakeumsatz zu maximieren. Dazu bedarf es konzeptioneller Anpassungen bei jedem Kunden. Ob Einzelpreis, Abo- oder Discount-Modell, wir finden das passende Business-Modell für Dich und katapultieren Deine Shakeverkäufe nach oben! Du bleibst dabei flexibel und behältst aktuelle Verkaufszahlen durch die cloudbasierte Management-Suite jederzeit im Auge.

Nimm das Shakebusiness wieder in Deine Hand, mach Dir unsere jahrelange Expertise zu Nutze und profitiere vom Erfolg des weltweiten Marktführers im Proteinshake Automaten Business.

Jetzt schnell sein, Aktion zur FIBO nutzen und den Kaufpreis zurückgewinnen!
Alle Infos gibt's auf
www.bodyshake.com
www.soledor.ch

TRIFF UNS AUF DER FIBO GLOBAL FITNESS 4–7 April in Köln HALLE 8 STAND C14

milon auf der FIBO: Vorreiter für digitalisierte Trainingsgeräte

Zur FIBO 2019 bringt milon noch mehr Freiheit und Vielfalt in den Studiobetrieb. Mit Q free können Studiobetreiber jetzt auch den Bereich der freien Trainingsfläche ausserhalb des bekannten Zirkeltrainings voll vernetzen. Fünf neue Kraftgeräte der milon Q-Serie bilden ein weiteres Highlight auf dem milon Stand in Halle 7, Stand E37.

Auf Wachstumskurs mit dem milon Mikrostudio

Modernste Technologien, personalisiertes Training und die Reduktion auf das Wesentliche sind die Erfolgsfaktoren für ein milon Mikrostudio als wirtschaftlich attraktive Alternative zum klassischen Fitnessbetrieb. Die milon Q-Serie als volldigitalisiertes Zirkelsystem in Kombination mit dem five-Bewegungskonzept sind für den Mikrostudiobetrieb prädestiniert. Durch die kurzen Zirkeltrainings-Intervalle können bis zu 500 Personen auf kleiner Studiofläche trainieren.

Fünf Neuzugänge in der milon Q-Serie

Mit fünf Geräten erweitert milon sein Trainingssystem milon Q. Darüber hinaus werden modulartig mit neun unterschiedlichen Zirkelkonstellationen Themenzirkel angeboten, die für Trainingsmotive wie Muskelaufbau, Straffung, Gewichtsreduktion oder Schmerzfreiheit zielgruppengerecht konzipiert wurden.

Über 1 Million Trainierende, über 30'000 vernetzte Geräte weltweit

Mit einer Kombination aus Hardware, Software und Beratung zum Erfolg: Bereits über eine Million Menschen trainieren weltweit auf mehr als 30'000 vernetzten milon Geräten.

Bitte wenden Sie sich zur Vereinbarung von persönlichen Beratungsterminen direkt an Ihre Ansprechpartner der milon alpine AG:

Beat Friedli
Leitung Verkauf und Solutions
friedli@milon.com
Tel.: +41 79 740 40 20

Lars Harms
Country Manager Schweiz
harms@milon.com
Tel.: +41 79 173 10 24

Ratio AG & gym80 – KING OF MACHINES @ FIBO

Auch in diesem Jahr dürft ihr wieder gespannt sein, was gym80 euch auf der FIBO präsentieren wird! Es wird vielfältig und doch ganz individuell! Damit bleibt es spannend — denn es gibt viel Neues!

Mit dem diesjährigen Motto „gym80 — King of machines" zeigen wir mit gym80 ganz klar, in welche Richtung es geht! Wer innerhalb des letzten Jahres mit uns die neuen Showrooms von gym80 besucht hat, weiss welche Möglichkeiten wir neben der gewohnten Qualität, Biomechanik und Haltbarkeit mit den gym80 Geräten bieten können. Der Kreativität unserer Kunden sind keine Grenzen mehr gesetzt. Unzählige Farbvariationen, Polsterfarben und Haptik sowie gestickte oder gelaserte Grafiken oder Logos sind nur einige Möglichkeiten.

Gym80 wäre nicht gym80, wenn sie sich nicht auch in diesem Jahr auf der FIBO Geräteinnovationen zeigen würden. Mit der 80ATHLETICS-Serie revolutionieren sie den Gerätemarkt im Functional- und Performance-Segment und auch auf ein neues Boutique-Raum-Konzept könnt ihr euch freuen! Wir legen natürlich wie immer Wert auf Vielseitigkeit, ohne die Wirtschaftlichkeit für den Betreiber ausser Acht zu lassen.

Ein weiteres Highlight wird das Facelift der PURE KRAFT-Serie und die NO BULLSHIT-PURE KRAFT-Linie, die eigens mit Andreas und Alexander Pürzel von Intellligent Strenght entwickelt worden ist.

Seid gespannt und kommt uns auf der FIBO 2019 in der Halle 7, Stand A38 besuchen! Wir freuen uns auf euch!

Braucht Ihr Tickets — dann ruft uns an: 041 241 04 04 / oder info@ratio.ch

gym80 International ratio

Das sollten Sie diese FIBO in Halle 7/E12 getestet haben – Sie werden es eine Woche spüren!

Ultimative Reizdichte:
EMS auf Power Plate auf reACT

reACT entlockt selbst Fitness Freaks ein WOW — Halle 7/E12

Absolut gelenkschonend wirkt reACTtrainer durch eine koordinativ anspruchsvoll bewegte Platte. Diese G-Kräfte muss der Körper exzentrisch abbremsen. Wie stark diese Art von exzentrischem Training wirkt haben wir ja in der Trainingslehre gelernt Fettabbau, Sehnen-, Muskelaufbau und Reha, nur als Beispiel. Diese Maschine ist HIIT und lässt den Puls erstaunlich verzögert hochgehen.

Fitnessconnection Wolhusen — Body Life Studio des Jahres 2017 — hat am «Tag der offenen Tür» dank reACT 100 Upgrades à CHF 300.— bei bestehenden Kunden verkauft und 50 Neuabschlüsse erzielt!

Grenzen Sie sich gegen Billigketten ab, mit einem einzigartigen Gerät, welches konkurrenzlos schnell wirkt. Ideal auch für Micro- Figur-Ladys-Power Plate- EMS- und Boutiquestudios.

fit3

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

DYNOSTICS: Smarte Stoffwechsel- und Leistungsanalyse – jetzt neu auch in der Schweiz!

DYNOSTICS ist ein atemgasbezogenes System zur Stoffwechsel- und Leistungsanalyse, welches in wenigen Minuten den aktuellen Stoffwechsel- und Fitnesszustand Ihrer Kunden ermittelt und persönliche Ernährungs- und Trainingsempfehlungen über die DYNOSTICS App gibt.

Die einfach durchzuführenden und messtechnisch hochwertigen Analysen erlauben direkte Rückschlüsse auf Ernährung und Bewegung. DYNOSTICS Nutrition ermittelt den Grundumsatz, sowie die Anteile von Kohlenhydraten, Fetten und Eiweissen an der Verbrennung. DYNOSTICS Performance hingegen zeigt die individuellen Pulsbereiche für ein effizientes Training.

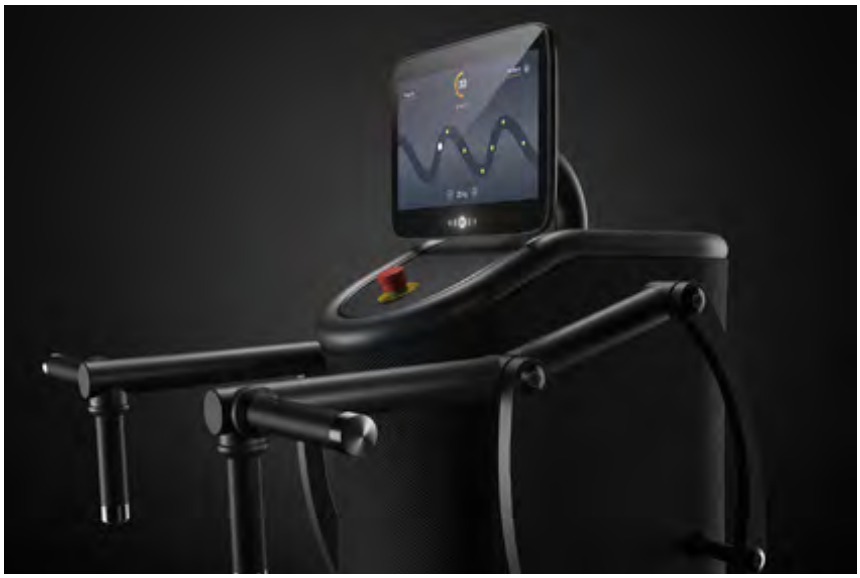
Der Mehrwert liegt auf der Hand: Der Erfolg Ihrer Kunden durch individuelle Bewegungs- und Ernährungsstrategien verschafft Ihnen eine einzigartige Reputation, die einen raschen „Return on Investment" sowie langfristige Zusatzeinnahmen erwarten lässt.

Auf der FIBO 2019 erfolgt erstmalig die Präsentation der neuen DYNOSTICS App, welche sich durch ein innovatives Bediensystem und künstliche Intelligenz auszeichnet. Die Integration weiterführender Erklärvideos bietet die optimale Basis für das Gesamtverständnis Ihrer Kunden sowie eine erfolgreiche Ernährung und ein langfristig effektives Training.

Erfahren Sie vom 4. bis 7. April auf der FIBO 2019 am Stand A38 (Halle 8) mehr über DYNOSTICS! Weitere Informationen finden Sie unter dynostics.com oder beim Schweizer Vertrieb.

STOLUTIONS GmbH
Parkstrasse 45
6340 Baar
office@stolutions.net

Jetzt kommt VISION!



eGym stattet seine **vollelektronischen Kraftgeräte** mit komplett neuen, mega-stylishen 15,6 Zoll grossen Monitoren aus. Mit der beliebten eGym Trainingskurve in Full-HD steigt sofort der Spass am Training! Neu ist auch die edle Gesamtoptik: Die schwarz betonte Farbgebung und der dezent glänzende Textilüberzug verleihen den Geräten eine coole Eleganz!

Die Open-Cloud-Platform **eGym ONE** verfügt jetzt über eine neue **Kardio-Standardschnittstelle** und dockt so Geräte von noch viel mehr Herstellern an: Einmal berührungslos per RFID-Chip einloggen und sofort an allen verbundenen Partnergeräten zielorientiert trainieren!

Die neuen, intelligenten Funktionen der **eGym Trainer App** erhöhen weiter die Produktivität der Trainer und sichern die immer passende Mitgliederansprache direkt auf der Trainingsfläche. Ab sofort ist auch das bei Mitgliedern sehr beliebte Bio Age Bestandteil der eGym Trainer App.

Die **e-flexx** Mobility-Geräte können jetzt auch einzeln geordert und beliebig als Zirkel zusammengestellt werden. Die fle-xx Holzvarianten erhalten Zuwachs: Neben den drei "new classic" Design-Linien bieten wir Euch mit der Produktlinie "new basic" ein preislich attraktives Einstiegsangebot.

Mit der **Netpulse** App optimiert Ihr Euer Geschäft: Sie ist perfekt auf Eure Anlage gebrandet, vernetzt die Wirtschaftsprozesse im Studio und verbessert die Interaktion mit Euren Mitgliedern. Diese buchen via App z. B. Kurse oder nehmen an Belohnungs-Programmen teil.
Testet alle Produkte live auf der FIBO, Halle 7, Stand C49.

eGym GmbH
Einsteinstrasse 172
D-81677 München
www.egym.de/business

Diverse Kleinanzeigen:

Fitnesscenter zu verkaufen
Da familienintern keine Nachfolgeregelung möglich ist, verkaufen wir unser Fitnesscenter mit Komplettangebot (Fitness, Gruppenkurse, Kinderparadies, Wellness) in der Deutschschweiz. Die Gesamtfläche beträgt 1‘400 m2, bei rund 1‘500 Mitglieder. Ernsthafte Interessenten melden sich unter Chiffre: FT179/01

Hier könnte auch Ihre Kleinanzeige stehen!

www.fitnesstribune.com

Anzeige

BodyStretcher
HIMTEC
Swiss made

RÜCKEN DEHNEN UND STÄRKEN

Neu mit digitaler Kraftanzeige

Jetzt testen im Fitnesscenter Ihrer Region!

Geprüft und empfohlen vom Forum: Gesunder Rücken - besser leben e.V. und dem Bundesverband deutscher Rückenschulen (BdR) e.V. Weitere Infos bei: AGR e.V., Stader Str. 6, 27432 Bremervörde, Tel. 04761/92 63 580, www.agr-ev.de

CE CE

VIDEO

HIMTEC AG | Schweiz
+41 62 772 02 55 | contact@himtec.ch | bodystretcher.ch

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

25. bis 26. Oktober 2019
Aufstiegskongress, Mannheim

18. bis 21. November 2019
MEDICA, Düsseldorf

Österreich:

siehe: www.fitness.at

Schweiz:

18. Mai 2019
BranchenTag, Bern

24. August 2019
SAFS Convention, Zürich

3. bis 6. Oktober 2019
Mountain Move, Arosa

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:

3. April 2019
EHFA Kongress, Köln

12. bis 14. April 2019
SUCCEEDD!, Irvine CA

Anzeige

Migros FitnessCard
Viel Fitness und Wellness
in der ganzen Schweiz

MIGROS
FITNESS

Schulen & 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

Klubschule Migros
Tel. 0844 844 900

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, Geschäftsstelle,
3000 Bern
Tel. 0848/89 38 02

SPTV Schweiz.
Personal Trainer
Verband
Kleestrasse 58
8280 Kreuzlingen

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. 179

Academy for 360° Functional Kinetic Coach	77
Andreas Bredenkamp Seminare	34
basefit.ch	61, 113
best4health	51
Bodyshake	55
BodyStretcher	126
bungeefit	97
concept2	71
Deutsche Sportakademie	42
DHfPG	65
Domitner	10, 11
Dr. Wolff	11
easySolution	27
eGym	34, 57
FIBO	115
Fimex Distribution AG	58, 76, 79, 132
fit interiors	79
Fit3	69
fitness.com	93
fitnessplus	108
fle-xx	34
fresh company	95, 106
Greinwalder & Partner	31
gym80	131
Himtec	126
Hoist	45
I Love Fitness	2
InBody	51
inkospor	49, 109
Inotec	63
intratech	59
Johnson Health Tech (Schweiz) GmbH	6, 7
Lowell	59
Matrix	6, 7
Migros Fitness	127
milon	8, 9
Morgenroth Spezialbeläge	5
ONE Training Center	91
Outrace	58
Perfect	43
Porsche Zentrum Zürich	14
Precor	83
QualiCert	89
ratio	131
reAct	69
RKS Kompetenzzentrum	103
Rücken Therapie Center by Dr. WOLFF	11
SAFS	12, 13, 47, 65
SensoPro	105
SFGV	104
Shark Professional Fitness	45, 129
Slim Belly	31
Soledor	55
SportsArt	129
SPTV	3
star education	107
starperformance consulting	1
STOFFWECHSELKURschweiz	99
Technogym	132
Ticos Systems	43
the fitness company Handels GesmbH	132
TUM Sports	63
WIPES	76
Woodway	10

Bitte beachten Sie die FIBO-Advertorials unserer Kunden ab Seite 116.

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

www.starperformance-consulting.com

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

© 1988-2019 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 2019-2020

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
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
Nr. 184, März/April 2020	16.12.2019	13.01.2020	1. Woche Februar 2020
Nr. 185, Mai/Juni 2020	24.02.2020	09.03.2020	4. Woche März 2020

FARBVIELFALT.
KING OF MACHINES

Auch in diesem Jahr dürft ihr wieder gespannt sein, was wir euch auf der FIBO präsentieren werden! Es wird vielfältig und doch ganz individuell! Damit bleibt es spannend – denn es gibt viel Neues bei uns! Mit dem diesjährigen Motto „gym80 - King of machines“ zeigen wir ganz klar, in welche Richtung es geht! Wer innerhalb des letzten Jahres mit uns den gym80 Showroom betreten hat, weiss welche Möglichkeiten wir neben der gewohnten Qualität, Biomechanik und Haltbarkeit der Geräte bieten können. Der Kreativität unserer Kunden sind keine Grenzen gesetzt.

ratio

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

Jetzt FIBO Termin vereinbaren - T: 041 241 04 04 / info@ratio.ch

ratioag

04. - 07.04.19 HALLE 7 STAND A37, A38, A46

FIBO GLOBAL FITNESS

SKILLBIKE™ CLASS

SHIFT TO REAL RIDING

Mit Skillbike fahren Sie praktisch wie im Freien. Erleben Sie ein ganz neues Fahrgefühl dank Real Gear Shift und Road Effect System. Besuchen Sie uns auf der FIBO in Halle 7 oder erfahren Sie mehr unter: technogym.com/skillbike

TECHNOGYM®

The Wellness Company

SCHWEIZ Fimex Distribution AG | +41 32 387 0505 | info@fimex.ch
ÖSTERREICH The Fitness Company Handel GesmbH | +43 732 671000 | info@fitnesscompany.at
OTHER COUNTRIES TECHNOGYM SpA | +39 0547 650111 | info@technogym.com