FACHMAGAZIN FÜR FITNESS, WELLNESS & GESUNDHEIT IM DEUTSCHSPRACHIGEN EUROPA

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

FITNESS TRIBUNE®

Nr. 194 | Oktober / November 2021

IDIAG

IDIAG ATEMLOUNGE

NEUES KONZEPT FÜR DIE KUNDENGEWINNUNG

BRANCHENNEWS – TOP INTERVIEWS

fitnesstribune.com

sidea
move smarter | get stronger | live better
Professionelles Zubehör
für Fitnessstudios,
Personal Training Center
und Privatpersonen
sidea
25
25
sidea
15
Kontaktieren Sie uns für mehr Informationen und besuchen Sie unsere Webseite www.sidea.ch
Fimex Distribution AG | Exclusive Distributor for Switzerland | 3250 Lyss | +4132 387 0505 | sidea@fimex.ch

Roger A. Gestach

Alles 3-G oder was?

Persönlich finde ich die Zertifikatspflicht an Grossanlässen in Ordnung, in den Fitnesscentern hingegen überhaupt nicht gut. Tatsache ist, dass sich die Fitnessbranche in der Schweiz gerade in der Erholungsphase befand und die Einführung der Zertifikatspflicht deshalb zu einem sehr unglücklichen Zeitpunkt gekommen ist und den Aufschwung somit wieder massiv geschwächt hat. Denn zwei Stunden anstehen um sich testen zu lassen, damit man nachher im Fitnesscenter trainieren kann, machen die Kunden nicht. Wenn die Tests dann zudem noch kostenpflichtig sind, schon gar nicht. Es schmerzt sehr, dass unsere tolle Branche noch nicht richtig durchstarten kann!

Falls es Sie interessiert: Ich bin geimpft. Aber nicht weil ich wollte, sondern weil ich musste, damit ich überhaupt noch meinen Job weiterhin ausüben kann. Wenn Sie meine Meinung dazu interessiert, dann lesen Sie meinen ganz persönlichen Kommentar dazu in diesem Heft.

Wir wollen uns aber nicht nur über das Bundesamt für Gesundheit ärgern, sondern in der FITNESS TRIBUNE kommen auch die Verantwortlichen zu Worte. Sie finden deshalb in dieser Ausgabe exklusiv das Interview mit Roy Salveter vom BAG, der unter anderem für die Schutzkonzepte der Fitnessbranche verantwortlich ist.

Es ist viel los in der Branche: basefit.ch vollzieht ein umfangreiches Rebranding und nennt sich zukünftig PureGym. Auch ONE Training Center verschwindet ebenfalls schon bald, die Genossenschaft Migros Zürich übernimmt das Fitnessgeschäft der Genossenschaften Luzern und Aare. Zudem will der SFGV mit Fitworx den Ketten Paroli bieten.

In dieser Ausgabe haben wir sehr viele Interviews für Sie parat: René Kalt, Genossenschaft Migros Zürich — Roy Salveter, BAG — Thomas Küttner, basefit.ch — Claude Ammann, SFGV — Wolf Harwath und Beat Friedli, milon & five.

Positiv ist, dass wieder einige Events stattgefunden haben. Der Branchen-Tag des SFGV in Bern und die milon & five tour beim «FR!TZ bewegt mich» in Illnau, wo auch die Idiag AtemLounge vorgestellt wurde und weitere kleinere Anlässe. Einige Events wie Rimini-Wellness, Mountain Move in Arosa oder die FitnessConnected in München finden dieses Jahr noch statt. Andere Events hingegen, wie z. B. der Aufstiegskongress, werden in diesem Jahr nur online durchgeführt.

Viel Spass bei der Lektüre unserer neuen Ausgabe!

Ihr

Roger Gestach

Anzeige

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE

BASEFIT.CH WIRD IN PUREGYM UMBENANNT 68

INTERVIEW ROY SALVETER, BAG 84

NETZWERKTREFFEN GESUNDHEITSTRAINING.CH 92

Anzeige

WIR DIGITALISIEREN FITNESSCLUBS

Machen Sie den nächsten Schritt Richtung Digitalisierung. Mit der Integration der RFID-Komponenten von GANTNER werden die Abläufe für Zutrittskontrolle, Zahlung und Schrankschliessung komplett automatisiert. Gerne beraten wir Sie telefonisch oder vor Ort.

Zutrittskontrolle

Bargeldlose Zahlung

Schranksysteme

RFID-Datenträger

Ihr Digitalisierungspartner

NEOGATE
WIR DIGITALISIEREN FREIZEITBETRIEBE

Mehr Informationen im Web

www.neogate.ch
www.gantner.com

Kontakt

Neogate AG
Landhusweg 6
CH-8052 Zürich
T: +41 44 3013000
E: info@neogate.ch

Offizielle CH-Vertretung für

Gantner

FITWORX

DER SFGV BIETET DEN KETTEN PAROLI 96

DIE BEDEUTUNG DER MUSKULATUR UND DIE FITNESSBRANCHE 98

MIGROS ZÜRICH ÜBERNIMMT DAS FITNESSGESCHÄFT DER GENOSSENSCHAFTEN AARE UND LUZERN 110

BRANCHENTAG 2021 114

Anzeige

Inhaltsverzeichnis

Editorial	3
Advertorial Idiag AtemLounge	18
Kommentar	20
Advertorial Porsche Zentrum Zürich	22
Austria News	24 | 40
Advertorial Qualitop	28
Advertorial InBody	30
Advertorial Markenberg	32
Markus Egli Kolumne	34
SAFS News	36 | 58
Advertorial Sensopro	38
Advertorial HWS	42
Fachartikel Verkauf	44
Fitness News	48 | 52
Advertorial Slim Belly	49
Advertorial YET	50
Education News	54
Swiss News	56 | 82
Advertorial FT-CLUB by ACISO	60
Ronald Jansen Kolumne	62
Priska Hasler Kolumne	64
Interview Thomas Küttner, basefit.ch / PureGym	68
Aufstiegskongress 2021	72
Schweizer Abend 2022	74
Interview milon & five	76
Fachartikel Antioxidanzien	78
Peter Regli Kolumne	80
Interview Roy Salveter, BAG	84
Fachartikel Beinachsentraining	88
Event News: milon & five on tour	92
Interview Claude Ammann, SFGV	96
QualiCert News	98
Andreas Bredenkamp Kolumne	100
Eric-Pi Zürcher Kolumne	106
Interview René Kalt, Activ Fitness	110
SFGV News	112
BranchenTag 2021	114
Svizzera italiana	124
Suisse romande	125
Inserentenverzeichnis	126
Termine und Adressen	128
Impressum	130

Motivieren Sie Ihre Mitglieder bei der Erreichung ihrer Fitnessziele mit einem persönlichen 3D-Avatar und der fortschrittlichsten 3D-Körperscanlösung auf dem Markt.

SCAN

Berührungsfreier Scan-Prozess zwischen Coach und Mitglieder

TRACK

Body-Tracking jenseits von Zahlen: Ganzkörperanalyse in fotorealistischem 3D

MOTIVATE

Fortschritte sichtbar machen und Mitglieder zu gesunder Körperveränderung motivieren

Bringen Sie Bodygee in Ihr Gym und steigern Sie Ihre Mitglieder-zahlen und Mitgliederbindung!

Besuchen Sie **bodygee.com/demo** für eine kostenlose Demo oder schreiben Sie eine E-Mail an **demo@bodygee.com**

www.bodygee.com

Wenn Sie auf ein Zeichen warten: Hier ist es.

Der neue Macan. Vorwärtsdrang.

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

PORSCHE

MAKE

Welches Cardio Equipment ist das Beste für meinen Club, für meine Anforderungen und die meiner Mitglieder?
Jetzt haben Sie die Wahl!

MATRIX

YOUR CHOICE

Mit der neuen Matrix Cardio-Generation konfigurieren Sie innerhalb von zwei kompletten Geräteserien die Rahmen und Konsolen exakt so, wie es Ihren Wünschen entspricht.

| matrixfitness.eu

Johnson Health Tech. GmbH | Europaallee 51 | D-50226 Frechen | Tel: +49 (0)2234 9997 100
Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH | Riedthofstr. 214 | CH-8105 Regensdorf | Tel: +41 (0) 44 843 30 30
Zweigniederlassung Österreich | Mariahilfer Straße 123/3 | A-1060 Wien | Tel:+43 (0) 664 23 506 97

EGYM

Zeit für die EGYM Experience

Erfolgreiches Training war noch nie wichtiger als jetzt.
Die EGYM Experience ist das ganzheitliche Trainingserlebnis für alle Zielgruppen!

EGYM GmbH I Einsteinstrasse 172 I 81677 München | egym.com | sales@egym.com

Scanne den QR Code und erfahre mehr.

milon®

milon Q snake

FÜR EIN BESSERES TRAININGSERLEBNIS

Neues Live-Feedback für noch bessere Trainingsresultate

Für jedes Trainingsgerät individuell entwickelt

Motivations-Kick für alle Mitglieder

milongroup

JETZT HIER INFORMIEREN

Alles über das neue Live-Feedback und die wichtigsten Infos für Trainer und Therapeuten: **www.milon.com/qsnake**

InBody macht den Unterschied
ohne empirische Schätzwerte!

InBody

Risiken frühzeitig erkennen und gezielt trainieren:

- Erhöhtes Viszeralfett
- Zellgesundheit erkennen (Phasenwinkel)
- Segmentale Wassereinlagerungen zur Verletzungsprävention
- Muskuläre Dysbalancen
- ... und vieles mehr!

best4health

Exklusiver Vertriebspartner für die ganze Schweiz:

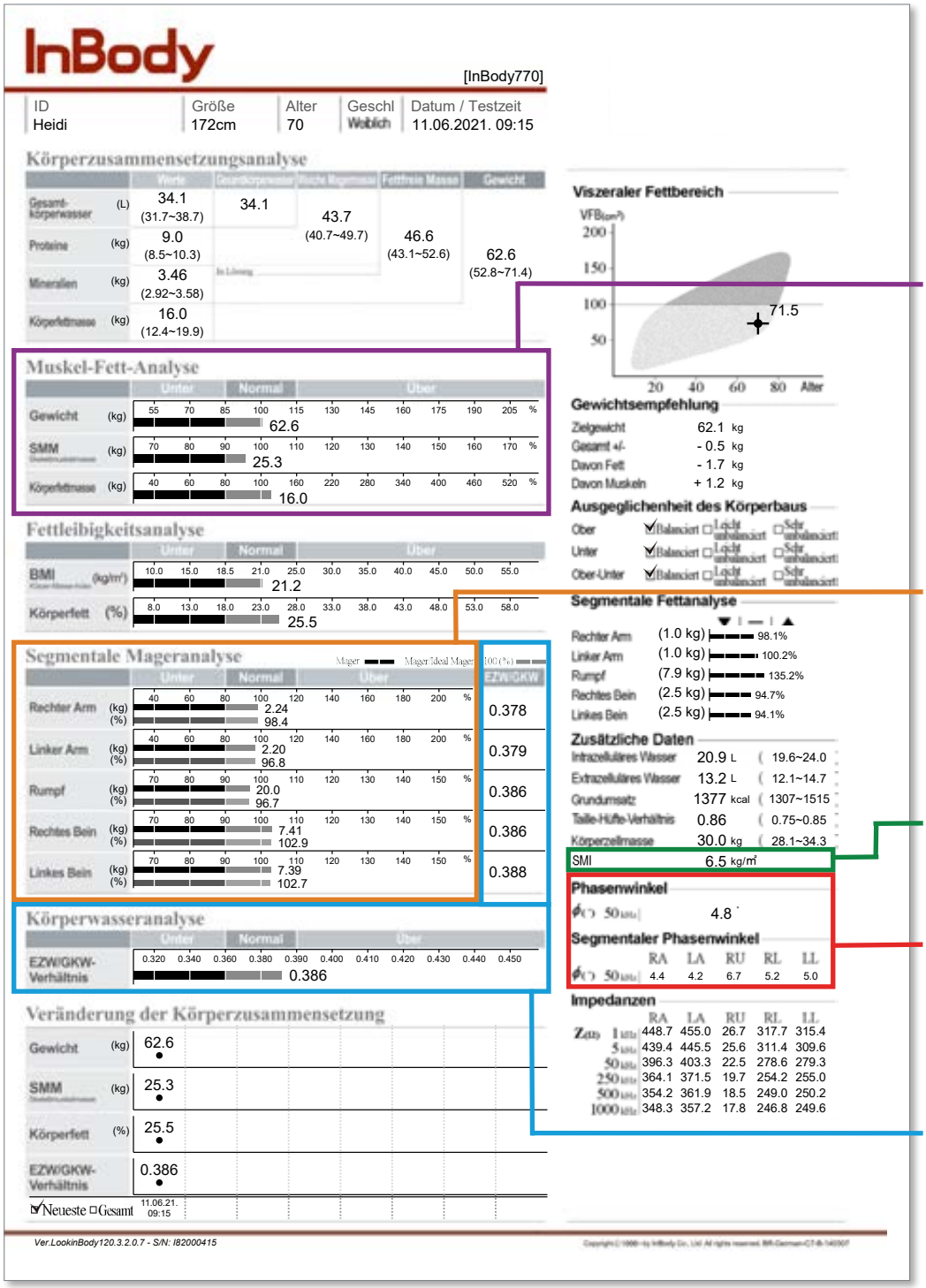
best4 health gmbh
Grindelstrasse 12 | 8303 Bassersdorf
Tel. +41 44 500 31 80 | mail@best4health.ch
www.best4health.ch

JETZT testen und kennenlernen!

Vereinbaren Sie einen Termin:
Tel. 044 500 31 80

Körperzusammensetzungs-Analyse
In weniger als 1 Minute
„Sehen, was wir sonst nicht sehen können!“

InBody



Muskel-Fett-Analyse:
Bewertung Verhältnis: Muskel- und Fettanteil

Segmentale Magermasse:
Darstellung segmentaler Muskelmenge & Dysbalancen

SMI:
Sarkopenie Bewertung zur Reduktion der Sturzgefahr

Phasenwinkel:
(auch segmental) Bewertung des Ernährungszustandes der Zellen.

Körperwasser-Analyse:
Darstellung von Wassereinlagerungen (Oedeme, Lymphoedeme), mögliche Stenosen oder auch Dehydrierung

best4health

Exklusiver Vertriebspartner für die ganze Schweiz:

best4 health gmbh
Grindelstrasse 12 | 8303 Bassersdorf
Tel. +41 44 500 31 80 | mail@best4health.ch
www.best4health.ch

Idiag AtemLounge

Die Idiag AtemLounge ist fulminant gestartet (die FITNESS TRIBUNE berichtete in der letzten Ausgabe). Das neue Marketingkonzept zur Kundengewinnung wird im Rahmen der Idiag Atemtage vom 28. – 30. Oktober 2021 nun schweizweit einem breiten Publikum vorgestellt. Sichern auch Sie sich eine Teilnahme mit Ihrer Einrichtung!

Neue Chancen nutzen
Mitgliederschwund, Hygienekonzepte, Zertifikatspflicht — Herausforderungen gab es für Fitness- und Gesundheitseinrichtungen in den vergangenen Monaten zuhauf. Nun zeigt sich: Die aktuelle Situation bietet durchaus auch Potenzial, wieder einen Schritt vorwärtszugehen. Möglich macht es die Idiag AtemLounge, mit der eine riesige Zielgruppe angesprochen werden kann, die bislang für traditionelle Fitness- und Gesundheitsangebote wenig empfänglich ist.

Integration von Atemmuskeltraining in Ihrer Einrichtung
Bei der Idiag AtemLounge wird mit dem Idiag P100 ein Atemmuskeltraining durchgeführt. Das Prinzip des Atemmuskeltrainings ist nicht neu — der Idiag SpiroTiger erschien vor 20 Jahren und wird seither im professionellen Bereich vor allem in Kliniken und in der Physiotherapie erfolgreich eingesetzt. Hauptsächlich bei Patienten mit Kurzatmigkeit, Schlafapnoe und weiteren Atemwegsbeschwerden wie z. B. Asthma und COPD. Neu findet das Training auch in immer mehr Fitnesscentern Anklang. Denn bedingt durch die Pandemie und dank neuartiger Trainingsformen hat das Atemmuskeltraining in den vergangenen Monaten massiv an Aufmerksamkeit gewonnen. Und diesen Schub können Sie jetzt mit der Idiag AtemLounge ausnutzen!

Was ist die Idiag AtemLounge?
Die Idiag AtemLounge ist eine stationäre Einrichtung für Ihren Betrieb, an welcher Trainierende ihr individuell abgestimmtes Atemmuskeltraining durchführen. Integriert in die Idiag AtemLounge ist der Idiag P100, das neueste Atemmuskeltrainingsgerät der Idiag. Mit einer Idiag AtemLounge in Ihrer Einrichtung bieten Sie potenziellen Neukunden sowie Mitgliedern die Möglichkeit zusätzlich das Atemsystem gezielt zu trainieren und so etwas Gutes für ihre Lungen zu tun.

Die Wirkung und der Nutzen des Atemmuskeltrainings ist unbestritten und begeistert die Anwender. Zentral für Sie als Betreiber ist jedoch die Möglichkeit, potenzielle Interessenten mit der Weltneuheit Idiag AtemLounge in Ihre Einrichtung zu bringen, um sie dann von Ihrem Gesamtangebot zu überzeugen.

Sensationeller Start im Pilotbetrieb
Die erste Idiag AtemLounge wurde von Beat Friedli im «FR!TZ bewegt mich» in Illnau aufgestellt und ohne grossen Aufwand beworben. Klassisch mit einem Inserat in der Lokalzeitung wurden Teilnehmer für eine kostenlose Atemtrainings-Studie während sechs Wochen gesucht. Die erhofften 40 Teilnehmer wurden dabei bei weitem übertroffen, denn bereits nach wenigen Tagen wollten mehr als 80 Personen an der Studie teilnehmen!

Die Studie wurde schliesslich mit 95 Personen gestartet. Die Teilnehmenden wurden zu Beginn in das Atemmuskeltraining mit dem Idiag P100 eingeführt und es wurde ihnen auch die angrenzende Trainingsfläche vorgestellt. Während dieses Eingangsgesprächs wurde vielen bewusst, dass ein Atemmuskeltraining allein nicht die erhoffte Lösung für sämtliche Problemzonen sein kann.

Die Folge: 43 der Teilnehmer schlossen umgehend ein Abo für die Nutzung des ganzen Studios ab. Allein diese Teilnehmer brachten Beat Friedli einen Umsatz von mehr als CHF 60'000. Das Schöne: weitere 46 Teilnehmer sind noch in der Studie, wovon sich Beat Friedli eine Abschlussquote von ca. 50 Prozent erhofft — was unter dem Strich einen Umsatz von ca. CHF 90'000 bedeuten würde. Und dies bei einem finanziellen Aufwand von nur ca. CHF

11'000 für die AtemLounge und das Inserat in der Regionalzeitung!

«Ich könnte nicht zufriedener sein mit der Pilotphase. Aus einem Segment, welches ohne das Konzept der Idiag AtemLounge wahrscheinlich nie bei mir aufgetaucht wäre, konnte ich zahlreiche Neukunden gewinnen. Auch auf bestehende Mitglieder hat die AtemLounge einen super Effekt — sie gibt optisch etwas her und die Thematik ist brandaktuell. Dies motiviert auch viele Bestandsmitglieder zu einem Abo-Upgrade, bei welchem das Atemmuskeltraining inklusive ist.», sagt Beat Friedli, vom «FR!TZ bewegt mich» in Illnau.

Idiag Atemtage mit nationaler Ausstrahlung

Seine sensationellen Resultate hat Beat Friedli am milon/five Netzwerktreffen Ende August vorgestellt. Nun geht das Konzept in die nächste Runde. Basierend auf den Erfolgen mit den Idiag Rückentagen wurden die Idiag Atemtage ins Leben gerufen, um dem Konzept der Idiag AtemLounge gebündelt und schweizweit Aufmerksamkeit zu verschaffen und Teilnehmer in die Studios zu bringen.

Gemeinsam mit den Medien der Sprechstunde Doktor Stutz werden Endkunden eingeladen, vom 28. — 30. Oktober ein kostenloses Probetraining in einer Idiag AtemLounge zu absolvieren. Bei Redaktionsschluss standen mehr als 80 teilnehmende Center fest, die an den Idiag Atemtagen teilnehmen und ihren Besuchern die Idiag AtemLounge vorstellen werden. Sichern auch Sie sich eine Teilnahme oder holen Sie mehr Informationen zur Idiag AtemLounge! Kontaktieren Sie die Idiag Academy jetzt.

Lust auf mehr: Internationalisierung des Konzepts wird angestrebt

«Die starke Pilotphase und die Feedbacks am Netzwerktreffen haben uns bekräftigt, dass die Idiag AtemLounge ein Erfolgskonzept ist. Nicht nur im DACH-Raum, sondern auch international ist das Interesse für die Idiag AtemLounge gross. Die Thematik ist aktuell und die Probleme, welche mit der AtemLounge angegangen werden, betreffen die ganze Industrie weltweit.», erklärt Idiag CEO Armin Donhauser zum Potential der Idiag AtemLounge. Gespräche mit potenziellen Partnern sind in mehreren Ländern im Gang, damit die AtemLounge bald auch international für Furore sorgen kann.

IDIAG

Die Idiag Academy

Mit der Idiag Academy steht Ihnen ein kompetentes Team zur Seite, das Sie in sämtlichen Belangen rund um die Atemlounge und weitere Idiag Produkte beraten kann.

Leitung Idiag Academy
Veronika Marreck
academy@idiag.ch
+41 (0)44 908 58 58

Idiag Atemtage

Datum: 28.—30. Oktober 2021
Wo: Schweizweit
Mehr Infos:

www.idiag.ch/idiag-atemtage

Mein Körper gehört mir!

Von Roger Gestach

Die Fronten sind verhärtet! Jeder muss sich entscheiden, welche Seite er vertritt. Neutral geht nicht mehr. Es findet eine Polarisierung der Gesellschaft statt, ja sogar eine Art «Impf-Rassismus»! Ich hätte da ein paar kritische Fragen: Wieso werden Geimpfte an Grossanlässen nicht getestet, obwohl mittlerweile klar ist, dass diese sich ebenso anstecken und das Virus weiterverbreiten können? Wieso braucht es im öffentlichen Verkehr kein Zertifikat? Wieso dürfen Gruppenkurse mit 30 Leuten stattfinden, aber alleine an einer Kraftmaschine im Fitnesscenter darf ich ohne Zertifikat nicht trainieren? Wieso darf man sich aber ohne Zertifikat im Bordell vergnügen? Was für ein Puff!

Ich bin übrigens kein Impfgegner, nicht Rechtsradikal, kein Verschwörungstheoretiker und auch kein Freiheitstrychler. Ich habe bisher immer alle Impfungen gemacht, die es braucht. Nur bei Corona ging mir alles viel zu schnell. Zudem hatte ich schon einmal eine Thrombose und wollte auch deshalb noch abwarten. Ich habe mich nun impfen lassen, aber unter Protest! Denn von freiwillig kann hier keine Rede sein. Ich muss für meinen Job in die Fitnesscenter gehen, habe auch Kunden in Deutschland und Österreich, muss mich mit Geschäftskollegen im Restaurant treffen und besuche viele Fitness-Events. Gäbe es genug Testmöglichkeiten ohne Wartezeit in der Schweiz, kein Problem. Aber jedes Mal zwei Stunden anstehen um sich testen zu lassen, dies geht gar nicht! Die Schweiz hat faktisch einen Impfzwang eingeführt. Dabei wurde doch schon meinen Kindern in der Schule folgender Satz eingetrichtert: «Mein Körper gehört mir!». Nur bei Corona gilt dies nun offensichtlich nicht mehr! Das mit dem 3G, also geimpft oder getestet oder genesen, war gar nie so richtig der Wunsch der Regierung! Es ging immer um das eine «G», geimpft! Ich finde die Zertifikatspflicht an Grossanlässen in Ordnung, in den Fitnesscentern hingegen überhaupt nicht.

Die Gesellschaft spaltet sich immer mehr! Die Geimpften führen ihren Kreuzzug für die Impfung, und die Impfgegner wehren sich mit wachsender Erbitterung und radikalisieren sich zunehmend. Von einer Gesundheits-, in eine Wirtschaftskrise in eine Gesellschaftskrise sind wir geraten. Prominente Personen (Führungskräfte, Sportler) dürfen oder wollen sich auf keinen Fall skeptisch über die Massnahmen äussern. Ansonsten werden sich gleich in eine unschöne Ecke gestellt. Entsprechend entsteht in der Öffentlichkeit der Eindruck, die gesamte «Elite» stehe hinter den Massnahmen, was natürlich bei Weitem nicht der Fall ist.

Wieso ist die Impfquote in der Schweiz gegenüber anderen Ländern so tief? Ich weiss es nicht. Ich könnte mir aber vorstellen, dass es mit der schlechten und einseitigen Kommunikation der Regierung und der grossen Medienhäuser zu tun hat. Wenn man das Gefühl hat, es wird einem etwas verschwiegen und wenn Kritiker von Anfang an als Verschwörungstheoretiker abgetan werden, erzeugt dies kein Vertrauen. Zudem erzeugt Druck Gegendruck. Durch die verhängten Massnahmen konnten sicher zahlreiche Menschenleben gerettet werden. Doch stehen diese im gerechten Verhältnis zu den vernichteten Existenzen, geplatzten Lebensträumen, hohen Suizidraten, Vereinsamungen, zerrissenen Freundschaften, Angstzuständen, Spaltung der Gesellschaft und gesundheitlichen Konsequenzen des Lockdowns (Übergewicht, Rückenbeschwerden...). Lesen Sie diesbezüglich unbedingt die Seiten 112 und 113 in dieser Ausgabe.

Noch nie war die Fitnessbranche in der Schweiz so viel in den grossen Medien, wie während Corona. Claude Ammann, Präsident des SFGV, hat es sogar in die Politiksendung Arena geschafft. Doch leider war unsere Branche nicht wegen der Wichtigkeit des Muskeltrainings in den Medien, sondern wegen Lockdowns, Masken und Zertifikaten. Wir haben es bisher nicht geschafft, die Wichtigkeit des Muskeltraining der breiten Öffentlichkeit und der Politik klar zu machen. Dabei ist Muskeltraining das effizienteste und günstigste Medikament, welches es überhaupt gibt! Myokine stärken massgeblich unsere Immunabwehr. Myokine werden durch Muskeltraining vermehrt ausgeschüttet. Training im Fitnesscenter ist deshalb alternativlos! Nirgends kann die Muskulatur so gezielt, so sicher, so effektiv und effizient trainiert werden wie im Fitnesscenter. Die Fitnesscenter sind systemrelevant!

Wir haben grosse Hausaufgaben vor uns: Unsere Branche muss es schaffen — bis die nächste Pandemie kommt — systemrelevant zu sein! Hier sind in der Schweiz unsere beiden Verbände SFGV und swiss active (IG Fitness) gefordert. Leider haben die beiden Verbände bisher nicht miteinander, sondern jeder für sich oder sogar teilweise gegeneinander gekämpft. Dies können Sie auch zwischen den Zeilen im Interview von Roy Salveter vom BAG entnehmen. Dies ist bedauerlich. Gerade in einer Krise sollte man doch miteinander kämpfen.

Die Fitnessbranche wird nach der Corona-Krise zu den grossen Gewinnern gehören und wird ein starkes Wachstum erfahren! Die Frage ist nicht ob die Kunden in grossen Scharen zurückkommen, sondern nur wann!

MODULAR + KOMBINIERBAR

Nutzen Sie unsere modularen Trainingssysteme separat oder kombinieren Sie sie nach Ihren Wünschen.

SHOP-IN-SHOP

Nutzung des **XBody Actiwave** als Shop in Shop System

XBEAT

Nutzung des **XBody Actiwave** als Kleingruppentrainings-system

XBODY GO

Nutzung des **XBody GO** als Mobiles Trainingssystem für Privates Personaltraining, Training in Firmen und Training in Vereinen

Mehr Informationen erhalten Sie unter **Tel.: 0049 15124148250** oder **www.xbodyworld.de** oder schreiben Sie uns an: **stefan.schweiss@xbodyworld.de**

EMS ELEKTRISCHES MUSKEL-STIMULATIONS-TRAINING

XBODY

Porsche-Pop-up Store im Herzen von Zürich

Diesen Sommer war es soweit – Porsche eröffnete einen Showroom auf Zeit in zentraler Lage in Zürich. Der Sales-Pop-up in der Bärengasse 16, in Nähe des Paradeplatzes und der Bahnhofstrasse, wird Besucher bis zum Jahresende willkommen heissen. Das Porsche Zentrum Zürich präsentiert das Angebot des Stuttgarter Sportwagenherstellers in direkter Nähe zu Kunden, Interessenten und Markenfans. Ziel des temporären Vertriebsformats unter dem Titel «Porsche NOW» ist es, diesen in ihrer alltäglichen Lebensumgebung zu begegnen, beispielsweise in Stadtzentren oder in Einkaufspassagen mit hohem Fussgängeraufkommen.

«Porsche NOW schlägt eine Brücke aus dem Alltag direkt in die Welt von Porsche», erklärt Michael Glinski, CEO Porsche Schweiz AG. «Vom Restaurantbesuch oder Einkauf an der Bahnhofstrasse ist ein Besuch bei Porsche nur wenige Schritte entfernt. Damit möchten wir vermehrt auch diejenigen Menschen erreichen, die ansonsten nur aus konkretem Anlass ein Porsche Zentrum besuchen, beispielsweise für einen Servicetermin.»

Durch seine bauliche Flexibilität kann das innovative Konzept von Porsche NOW kurzfristig an hochfrequentierten Standorten errichtet werden. Das Grundkonzept stellt Porsche zur Verfügung, die weltweiten Vertriebsgesellschaften und Händler schneiden es auf ihre Bedürfnisse zu. «Der Pop-up Store gibt uns die Möglichkeit, unsere Showrooms in Schlieren und Riesbach gezielt zu ergänzen», so Massimiliano Di Giusto, Geschäftsführer des Porsche Zentrum Zürich. «Besonders im urbanen Umfeld wird Elektromobilität immer wichtiger. Wir haben mit diesem Format eine tolle zusätzliche Möglichkeit, diese ‹porsche-typisch› näherzubringen»

Auf den 190 Quadratmetern Fläche ist der Porsche Taycan eines von zwei Fahrzeugen, welches ausgestellt wird. Der erste vollelektrische Sportwagen der Marke lässt sich in einem dafür speziell eingerichteten E-Mobility Bereich sowohl physisch als auch über verschiedene digitale Elemente kennenlernen. Besucher können ihren individuellen Traumwagen live konfigurieren und anschliessend über Augmented-Reality-Technik oder mittels einer Virtual-Reality-Brille erleben. Für ein reales Erlebnis

können Interessierte Probefahrten über die Porsche Zentren in Zürich direkt vor Ort vereinbaren. Der Pop-up Store führt zudem verschiedene Farb- und Materialproben aus dem Individualisierungsangebot sowie Artikel aus der Porsche Driver's Selection.

Das Porsche Zentrum Zürich betreibt den Sales-Pop-up und veranstaltet diverse Tages- und Abendevents, welche auf porsche-zuerich.ch veröffentlicht werden. Der Pop-up ist damit insbesondere für den ersten unverbindlichen Kontakt mit der Marke ohne jegliche Kaufabsicht geeignet.

Porsche eröffnet bereits zum zweiten Mal ein zeitlich begrenztes Ladengeschäft in der Zürcher Innenstadt. Im Jahr 2017 befand sich der erste Pop-up Store in der Poststrasse 5—7. Unter dem Dach des Porsche NOW-Konzepts ist der aktuelle Sales-Pop-up in Zürich der weltweit 18. Standort. «NOW» greift den temporären Charakter der Vertriebspunkte auf und steht sinngemäss dafür, den Moment zu nutzen.

Es ist ein mehr als gelungenes Konzept, welches perfekt diese Traditionsmarke und deren Stil repräsentiert. Und ergänzend dazu wartet das Porsche-Zentrum Zürich mit einer weiteren Attraktion auf: Das Zentrum in Riesbach wurde nämlich zu einem Porsche Studio umgebaut und konnte Mitte September eröffnet werden.

Öffnungszeiten und Adresse
Montag bis Freitag von 10 Uhr bis 18:30 Uhr, Samstag von 10 bis 17 Uhr
Porsche NOW Pop-up Store,
Bärengasse 16, 8001 Zürich
www.porsche-zuerich.ch/porschenow

Olympischer Sommertraum in Rot-Weiss-Rot

Mit sieben Medaillen im Gepäck kehrte Österreichs Team von den Olympischen Spielen Tokio 2020 gut gelaunt nach Hause zurück. Zum Erfolg der rot-weiß-roten Athletinnen und Athleten trug auch Technogym entscheidend bei. Im Rahmen der Partnerschaft mit dem ÖOC stellte der Weltmarktführer in Sachen Fitness und Wellness dem Olympic Team Austria das optimale Trainingsequipment zur Verfügung.

Gold für Anna Kiesenhofer im Rad-Straßenrennen, Silber für Michaela Polleres im Judo sowie Bronze für Magdalena Lobnig im Ruder-Einer, für Bettina Plank im Karate, für Shamil Borchashvili im Judo, für Lukas Weißhaidinger im Diskuswerfen und für Jakob Schubert im Klettern — mit dieser erfreulichen Bilanz konnte das Österreichische Olympische Comité (ÖOC) über die zweiterfolgreichsten Spiele seit Athen 2004 jubeln. Und Österreichs Sportlerinnen und Sportler bewiesen damit eindrucksvoll, dass sie in vielen Sportarten nicht nur im Winter mit ihrer Konkurrenz voll mithalten können.

sein, sondern aktiver Partner", betont Gottfried Wurpes, CEO von „the fitness company" und Repräsentant von Technogym in Österreich. „Spitzensport trifft Spitzentechnologie — das haben wir in den vergangenen Jahren in Zusammenarbeit mit dem ÖOC auf vielfältige Weise umgesetzt. Der Erfolg in Tokio zeigt, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind. Ich gratuliere allen Athletinnen und Athleten zu ihren Leistungen. Ganz besonders freue ich mich natürlich über die Bronze-Medaillen unserer beiden Technogym-Markenbotschafterinnen Magdalena Lobnig und Bettina Plank."

Mit Technogym noch fitter für Medaillen

Technogym Österreich rüstete das Olympiazentrum Oberösterreich in Linz mit top-modernen Geräten und Lösungen von Technogym aus. Auf der „Road to Tokyo" — die Spiele gingen aufgrund der Pandemie ein Jahr später als geplant über die Bühne — waren Gottfried Wurpes und sein Team ständige Begleiter und Motor für alle Sportlerinnen und Sportler. Das Know-how und die innovativen Lösungen von Technogym sollten das Olympic Team Austria noch fitter für Medaillen machen. Bereits die olympische Feuertaufe bei den Spielen 2018 in Pyeongchang wurde mit Bravour gemeistert. Dank der Unterstützung von Technogym waren die rot-weiß-roten Athletinnen und Athleten bestens auf die Wettkämpfe vorbereitet, vor allem im Bereich Regeneration kam das Olympic Team Austria schneller ans Ziel. Der Grundstein für damals 14 Medaillen — fünf davon in Gold — war gelegt.

„Es ist ein Traum, einfach nur genial"

„Aktiver Partner der Sportlerinnen und Sportler"

Technogym stellte den Athletinnen und Athleten in Tokio unter dem Motto „Champions train with Technogym" mehr als 2.000 Geräte zum Trainieren bereit. Das rot-weiß-rote Olympia-Team profitierte aber bereits vor den Spielen von der Partnerschaft des ÖOC mit Technogym Österreich. „Wir wollen nicht nur Sponsor der österreichischen Sportlerinnen und Sportler

In Tokio zeigten jetzt auch zwei Markenbotschafterinnen von Technogym — Magdalena Lobnig und Bettina Plank — groß auf. Magdalena Lobnig ruderte am Sea Forest Waterway zu Bronze, demonstrierte bei optimalen Bedingungen ihre Stärke und lag vom Start weg auf den Medaillenrängen. Letztendlich musste sich die 31-jährige Kärntnerin,

Bronzemedaille für Magdalena Lobnig im Ruder Einer

für die es ihre erste Olympia-Medaille war, nur Emma Twigg aus Neuseeland und Hanna Prakatsen aus Russland geschlagen geben. Es war ein historischer Erfolg, weil Lobnig als erste Frau in der österreichischen Sportgeschichte eine olympische Rudermedaille gewinnen konnte.

„Es ist ein Traum, einfach nur genial. Danke an alle, die mitgeholfen haben, dass dieser Erfolg möglich geworden ist, aber auch an alle, die mir die Daumen gedrückt haben. Es ist richtig cool, dass ich ein Stück Geschichte geschrieben habe und hoffe, dass ich damit viele junge Sportlerinnen und Sportler motivieren kann, es mir gleichzutun", freute sich Lobnig.

„Das ist das Größte, das ich erreicht habe"

Bettina Plank holte im olympischen Karate-Debüt in der zusammengelegten Klasse bis 55 Kilogramm ebenfalls Bronze. Für die 29-jährige Vorarlbergerin war es eine einmalige Olympia-Chance, denn bereits 2024 in Paris ist Karate nicht mehr Teil des olympischen Programms. Plank zog in der Gruppenphase als Zweite ihres Pools unter die letzten vier ein. Den Sprung ins Finale verpasste die Karateka dann zwar mit einer 3:4-Niederlage gegen die Bulgarin Iveta Goranova, Bronze war ihr dennoch sicher. „Es war mein Tag. Ich bin mega happy und stolz, das ist definitiv das Größte, das ich erreicht habe", strahlte Plank. „Ich habe heute Dinge gemacht, von denen ich selbst

Anna Kiesenhofer holte Gold im Rad-Straßenrennen

nicht wusste, dass ich sie machen kann. Ich bin über mich hinausgewachsen."

Technogym als „Official Supplier"
Technogym verbindet seit Jahren eine enge und starke Beziehung zu den Olympischen Spielen. Als internationaler „Official Supplier" von Fitness-Ausrüstung war Technogym bereits bei vielen Spielen mit dabei. Die Fitness-Einrichtungen während der Spiele mit der Skill Line oder mit Pure Strength sind auch unter dem Zeichen der fünf Ringe nicht mehr wegzudenken.

Photocredit: Technogym Austria/ÖOC/ Niklas Stadler

Karate-Bronze-Medaillengewinnerin Bettina Plank

Die Olympia-MedaillengewinnerInnen Lukas Weißhaidinger, Shamil Borchashvili, Anna Kiesenhofer, Magdalena Lobnig, Bettina Plank und Jakob Schubert

Fitnessbranche – wettbewerbsfähig mit dem Qualitop Label – jetzt auch als EMS-Anbieter

Durch eine Auszeichnung mit dem Qualitätslabel von Qualitop zeigen Fitnesscenter, Methodenanbieter und ab sofort auch Anbieter von EMS-Training ihr spezialisiertes Angebot und ihre herausragende Qualität und heben sich dadurch von Mitbewerbern ab — ein Schlüsselfaktor im starkumkämpften Fitnessmarkt. Qualitop ist das bekannteste und meistverbreitete Gütesiegel für Qualität der Bewegungs- und Gesundheitsförderungsbranche in der Schweiz. Es wird von den Krankenkassen und der Branche als das vertrauenswürdige Schweizer Label anerkannt: Mehr als 500 Fitnessstudios und 2000 Fitnessanbieter setzen auf die Swissness und starke Wirkung des Qualitop Labels.

Qualitätssicherung

Die Festlegung nationaler Normen dient dazu, zwischen den verschiedenen Anbietern definierte Qualitätsstandards zu sichern. Fitnesscenter und Methodenanbieter lassen ihr Angebot mit Geräten, Kursen und ihrem Personal mit dem Qualitop Label zertifizieren und zeigen damit ihre Qualität und ihr Engagement. Die Kunden können sich dann leichter für diejenigen Dienstleister entscheiden, die sich durch erbrachte Nachweise im Rahmen einer Leistungsnorm bewegen.

Der Zertifizierer unterstützt das Center und die Methodenanbieter, die Normen von Qualitop auf die Unternehmenspraxis zu übertragen und zeigt auf, wie die Prozesse der Organisation und das Angebot an den Kunden optimiert werden können.

Zertifizierung als EMS-Anbieter

Das Ganzkörper-EMS-Training (EMS: Elektro-Muskel-Stimulation) ist eine Trainingsmethode, welche durch Stromimpulse die Muskeln des Trainierenden so stimuliert, dass der Muskel anspannt. Durch das Tragen einer Funktionsweste, durch die bioelektrische Impulse fliessen, werden gleichzeitig ca. 90 Prozent der Muskelgruppen stimuliert. Diese Methode sorgt für ein effektives und intensives Muskeltraining in kürzester Zeit.

Das EMS-Training hat sich auch in der Schweiz am Markt gut etabliert. Ob mit einem EMS-Studio, als Personaltrainer oder als Fitnesscenter mit einem Zusatzangebot, wird eine neue Zielgruppe erschlossen, welche sich bisher mit dem klassischen Fitnesstraining nicht identifizieren konnte. Um die Qualität und Sicherheit von EMS-Training sichtbar zu machen, können sich Anbieter nach Erfüllen der Anforderungen aus der Normenreihe DIN 33961 mit dem Qualitop Label zertifizieren lassen.

Anforderungen an EMS-Anbieter

Die Anbieter von EMS-Training müssen eine Grundausbildung im Bereich Fitness-Individualtraining nachweisen sowie eine Zusatzqualifikation im Bereich EMS-Training eines anerkannten Ausbildungsinstitutes bestreiten. Die DIN-Norm regelt ausserdem die Anforderungen an EMS-Trainingsgeräte und Funktionskleidung inklusive deren Wartung und Hygiene, das Eigungsgespräch mit den Kunden mit Abfrage von EMS spezifischen Kontraindikatoren sowie die Trainingsdurchführung und -Frequenz. Des Weiteren gelten die Normen für die Zertifizierung als Methodenanbieter.

Zertifizierung als Methodenanbieter/ Kursanbieter

Für die Zertifizierung werden verschiedene Nachweise von den Kursanbietern benötigt, die der unabhängige Zertifizierer prüft. Im Fokus stehen dabei die klare Ausschreibung und Umsetzung des Angebotes, die Transparenz und Fairness bei den vertraglichen Vereinbarungen, die Sicherheit/Hygiene während des Trainings und die Kursleiterqualifikation. Die Kosten der Auszeichnung werden nach Anzahl Kursleiter und Methoden kalkuliert, damit auch Einzelanbieter profitieren.

Zertifizierung als Fitnesscenter

Ein Fitness- und Gesundheitscenter bleibt mit gutem Qualitätsmanagement wettbewerbsfähig. Bei der Zertifizierung wird überprüft, ob die Normen der Personalanforderungen, der Geräteausstattung und der Betreuung erfüllt sind. Zusätzlich verpflichtet sich das Center, diese Anforderungen periodisch zu überprüfen und weiterzuentwickeln. Diese hohe Dienstleistungsqualität vermittelt dem Kunden Sicherheit und Professionalität. Dadurch erhöht das Fitnesscenter die Zufriedenheit seiner Kunden und bindet sie langfristig ans Unternehmen.

Der Vorteil des Qualitop Qualität-Zertifikates

Der Vorteil eines Qualitop-Zertifikates ist die Abhebung in einem unüberschaubaren Markt und eine starke Kundenbindung. Durch die Zertifizierung verpflichten sich die bewegungs- und gesundheitsfördernden Anbieter, die Qualität ihrer Angebote zu halten, zu evaluieren und weiterzuentwickeln. Den Kunden gegenüber dient eine Zertifizierung als Argument in finanzieller und auch qualitativer Hinsicht: Den Kunden wird ein Teil der Zahlungen von der Krankenkasse erstattet und die Kunden entscheiden sich für zertifizierte Kursanbieter, Fitnesscenter und EMS-Anbieter, weil ihre Erwartungen dort erfüllt werden.

Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Beratung

Dr. Marcel Scheucher
Zertifizierer für Fitnesscenter
und EMS-Anbieter
Tel. 079 461 63 64
www.swissqualitycert.ch

Dr. Kirsten Koch
Zertifiziererin für Methodenanbieter
Tel. 079 512 31 39
www.zertifizierung-kirstenkoch.com

qualitop

www.qualitop.ch

Qualitätszertifikate für EMS-Anbieter, Fitness-center & Kursanbieter

Viele Krankenkassen unterstützen das gesundheits – und bewegungsorientierte Training mit einem finanziellen Beitrag, wenn das Angebot nach den Kriterien des Qualitop-Labels geprüft und zertifiziert ist.

Melden Sie sich als Kursanbieter, Betreiber eines Fitnesscenters oder als EMS-Anbieter bei uns. Als akkreditierte Zertifizierungspersonen für das Label Qualitop unterstützen wir Sie dabei, die Normen vollständig zu erfüllen. Wir verfügen über jahrelange Branchenerfahrung und zeigen auf, wie Sie Ihre Abläufe unter Einhaltung der Normen optimieren können.

Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Beratung!

Dr. Marcel Scheucher
Zertifizierer für
betreute & fernbetreute
Fitnesscenter und
EMS-Anbieter

Tel. 079 461 63 64
swissqualitycert.ch

Dr. Kirsten Koch
Zertifiziererin für
Methodenanbieter

Tel. 079 512 31 39
zertifizierung-kirstenkoch.com

qualitop

Körperanalyse mit InBody als Motivationskonzept zur Erhaltung der Gesundheit

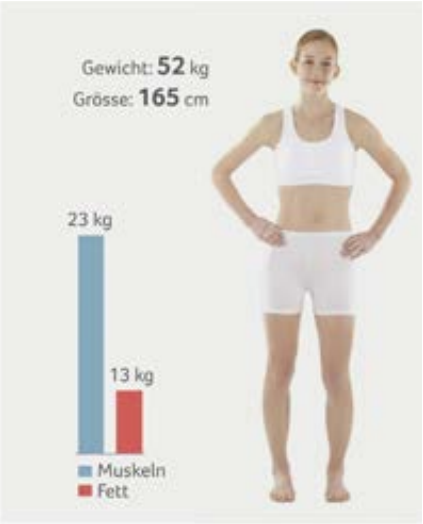
Die Schweizer Bevölkerung hat zugenommen. Und zwar nicht zu knapp, wie eine neue Studie der Universität St. Gallen zeigt. Im Schnitt nahm das Körpergewicht im Vergleich mit dem Jahr 2019 um 3,3 Kilogramm zu. Mit Abstand am heftigsten ist die Gewichtszunahme in der Altersgruppe der 45- bis 64-Jährigen. Diese Bevölkerungsgruppe bringt heute 6,7 Kilogramm mehr auf die Waage als vor zwei Jahren.

Zusätzliche Pfunde wie noch nie

«Wenn man die Ergebnisse mit den vorangegangenen vergleicht, dann ist dieses Mal die Gewichtszunahme extrem hoch», resümiert HSG-Professor Thomas Rudolph, der die Studie verantwortet. Die Zunahme zwischen 2014 und 2019 habe im Durchschnitt der Bevölkerung lediglich bei 100 Gramm gelegen. Die Studie des Forschungszentrums für Handelsmanagement wird in regelmässigen Abständen durchgeführt. Noch nie war die Gewichtsveränderung gemäss Aussage der Teilnehmer so markant wie in der aktuellen, sechsten Auflage.

Die Bedeutung von Training wird von vielen Menschen unterschätzt. Aufgabe der Gesundheits- und Fitnesseinrichtungen ist es deshalb, neben klassischer Betreuung rund um die Fitnessgeräte, die Rolle des Gesundheitsberaters einzunehmen, Menschen aufzuklären und zu motivieren.

Mit einer InBody-Analyse zeigen Sie Ihren Kunden — schwarz auf weiss — vorhandene körperliche Defizite, mögliche Risikofaktoren und sensibilisieren sie für ein höheres Gesundheitsbewusstsein.



Wichtige Kriterien des Motivationskonzepts sind die Folge-Check-ups. Festgestellte Verbesserungen bestätigen und motivieren zum Fortführen. Sensible Herangehensweise, Aufdeckung möglicher Schwachstellen und Verbesserungsvorschläge geben Antrieb auf dem Weg zum Erfolg.

Die Einfachheit und hohe Präzision der InBody Körperanalyse wird in Fachkreisen sehr geschätzt. Darum werden InBody Messungen in allen Universitätsspitälern der Schweiz, sowie in über 3000 Gesundheitseinrichtungen im deutschsprachigen Raum eingesetzt. Mehr als 3000 wissenschaftliche unabhängige Studien in den unterschiedlichen medizinischen Fachrichtungen bestätigen die hohe Qualität der InBody Messungen. In weniger als einer Minute wissen Sie über den Zustand Ihres Kunden Bescheid.

Scan Me

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

brands unlimited

Mehr Vitalität.
Mehr Leben!

Patentierte Formel enthält

- Selen
- Q10
- L-Carnitin

Der Vital-Drink Gewinner

+ Bodyshaping
+ Optimaler Metabolismus
+ Antioxidation Zellschutz
+ Anti-aging
+ Stärkung Immunsystem

be a winner - drink ellyfit

www.drinkellyfit.com

brandsunlimited
peter merian strasse 54
4052 basel, switzerland

+41 61 561 76 70
sales@brandsunlimited.one

Diagnostik als Drehscheibe im City ONE Fitnessclub

Ganz nach dem Motto «Jetzt erst recht!» haben sich die beiden Jungunternehmer und Geschwister Jasmin und Simon Neukom (29/27 Jahre jung) anfangs 2021 den grossen Traum vom eigenen Studio erfüllt. Es brauchte viel Mut, in dieser Zeit ein Studio zu übernehmen. Aber Simon meint mit einem Lächeln im Gesicht: «Oh ja, Mut braucht es. Aber ich gehe gerne Risiken ein, denn nur wer Risiken nimmt, kann von den unzähligen Möglichkeiten des Lebens profitieren.» Und auch Jasmin, die schon jahrelang als Studioleiterin im City ONE arbeitete, wollte das Center in die eigenen Hände nehmen. Bisher haben sich die Risiken gelohnt, das City One ist weiterhin auf Wachstumskurs und ihre neue Strategie trägt bereits schon Früchte — die Mitgliederzahlen steigen wöchentlich.

Ein wichtiger Teil ihrer Strategie ist neben einer ehrlichen und zuvorkommenden Studiokultur sowie flexiblen und modularen Abomodellen vor allem die Erweiterung des Diagnostikbereichs. Denn dem City ONE ist es wichtig, die Eigenverantwortung und Sensibilisierung der Mitglieder zu fördern und bei jedem Mitglied individuell dort anzusetzen, wo am meisten Potenzial besteht. Gleichzeitig sollte für die Diagnostik nicht zu viel Mehraufwand generiert werden, da diese Zeit lieber in die darauffolgende Beratung und Betreuung der Mitglieder investiert wird. «Durch einen persönlichen Kontakt kamen wir auf den Self-Scanner «mescan» von cardioscan. Das enorm schnelle Messverfahren (75 sek.) und die Bandbreite der Messparameter haben uns von Anfang an überzeugt. Das Highlight für uns ist auch noch die Möglichkeit des Self-Scannings für unsere Kunden. So werden das Aufzeigen und Überprüfen des Potentials und das Motivieren unserer Mitglieder für uns zum Kinderspiel. So zum Beispiel, wenn man von Messung zu Messung Muskelmasse aufbaut und Fettmasse abbaut, den Cardio-Stress-Index reduziert und das Bioalter senkt. Gleichwohl geht es nicht um einen Selbstoptimierungswahn, sondern um ein gezieltes Hinschauen und Optimieren. Zudem ist der mescan ein absoluter Kundenmagnet geworden — jeder möchte auf dem mescan stehen und sich vermessen lassen. Nicht zuletzt wegen seinem modernen und innovativen Aussehen.» So sind Jasmin und Simon sich einig.

Die einen stecken den Kopf in den Sand, die anderen preschen voran und investieren in ihr Angebot und Studiokonzept. Das City ONE hat entschieden mit Vollgas, Innovation und Qualität in allen Bereichen die Zukunft der Fitness- und Gesundheitsbranche mitzugestalten. Simon und Jasmin ist es wichtig, dass hinter einem innovativen Produkt wie dem mescan auch ein dynamisches Unternehmen steht. Mit Markenberg hat das City ONE diesen starken Partner gefunden, welcher bei der Planung und Integration des mescans enorm zur Seite stand. Simon meint: «Das Herzblut und die Zuverlässigkeit von Markenberg macht sie für uns zu einem perfekten, langfristigen Partner, der uns auch nach dem Verkauf als Sparringpartner zur Seite steht.»
Mehr Infos über das City ONE unter: www.cityone.ch

Testimonial Beat Friedli zum mescan

Beat ist Branchenexperte und -Dinosaurier und hat schon oft ein gutes Näschen für wegweisende Innovationen bewiesen. Gerade aus aktuellem Beispiel wieder mit der Entwicklung der Idiag AtemLounge. Und nun setzt er in seinem Studio «FR!TZ bewegt mich» auf den mescan und meint dazu begeistert: «Als einer der Ersten sah ich den mescan bei Markenberg in Langnau am Albis und sagte gleich, dieses ‹Ding› sieht aus wie ein Portal zur Zukunft! Und nachdem ich den mescan ausgiebig testete, kann ich attestieren, er hält wonach er aussieht. Wir heben mit ihm die Trainingsdiagnostik in eine neue Ära und vor allem in den Fokus aller Menschen. Der mescan eröffnet mir zudem neue Einkommensmodelle. Am wichtigsten aber, meine Mitglieder und Trainer lieben ihn und seine Anwenderfreundlichkeit. Und so resultieren daraus nachhaltig motivierte und gesündere Menschen.»
www.markenberg.com

cardioscan

mescan - die Zukunft der Diagnostikwelt

Minimaler Zeitaufwand, Self-Scanning ohne Personal oder Betreuung möglich. Einfache Auswertungen und sinnvolle Empfehlungen für den Kunden. Jederzeit.

Welche Messergebnisse stehen im Fokus:

- **Bio-Alter**
- **Herzratenvariabilität (Cardio-Stress-Index)**
- **Zellfitness**
- **Ganzkörperanalyse (Fett, Wasser, Muskelmasse etc.)**

Mehr über die mescan-Technologie:
cardioscan.de/mescan

Kontaktieren Sie unseren starken Partner in der Schweiz.

Lars Harms
Managing Partner
Markenberg GmbH

Spinnereistrasse 12
8135 Langnau am Albis
Switzerland

+41 (0)79 173 10 24
lars@markenberg.com
www.markenberg.com

MARKENBERG

Imagine There Is No … Pool

Ich denke, John Lennon meinte die Aussage in seinem Songtitel «Imagine There Is No Heaven» nicht wörtlich, sondern im übertragenen Sinn, als Metapher: Ein Fingerzeig auf die Dringlichkeit, festgefahrene Konzepte und Überzeugungen zu hinterfragen und falls nötig fallenzulassen zugunsten neuer Inhalte und Betrachtungsweisen.

«Das Unmögliche denken» hiess in meinem Fallbeispiel, sich das FZW (Fitness Zentrum Wetzikon), welches seit Beginn seines Bestehens 1983 ein wirklich schönes Schwimmbad beinhaltete, ohne diesen Pool vorzustellen. Es hiess, aus dieser Idee ein Konzept zu entwickeln und für den Verwaltungsrat der Eigentümerfirma aufzubereiten, zu «verkaufen». Es hiess, einen rechtzeitigen Entscheid zu treffen, um die Mitglieder möglichst sanft «abzuholen», aber auch um die Offerten für die Umbauten in eine vergrösserte Sauna-Landschaft einzuholen. Vom Zeitpunkt des Entscheides bis zur Einweihung der Schönen Neuen Saunawelt vergingen drei Monate.

Die kurzfristigen betrieblichen Konsequenzen sind bitter: Ein Verlust von rund 100 Mitgliedern und eine Investition von rund 100'000 Franken. Die betrieblichen Konsequenzen mittel- und langfristig jedoch sind ermutigend: Jährliche Einsparung an Unterhalts- und Betriebskosten von 100'000 Franken, bei gleichbleibendem Besucherpotential. Man rechne und gebe uns etwas Aufbauzeit.

Für das FZW bedeutet die Stilllegung des Schwimmbades eine tiefgreifende Transformation, welche zwar ohne Pandemie auch stattgefunden hätte, aber mithilfe der Pandemie mit sehr viel mehr Überzeugung angegangen werden konnte. Die Lockdowns, die einhergehende finanzielle Krise, der Verlust an Mitgliedern: All das führte zu einer Art «Reset» in der Betrachtung und Einschätzung der betrieblichen und geschäftlichen Möglichkeiten unseres Centers.

Wir sind ein inhabergeführtes Einzelunternehmen mit rund 1'000 Quadratmeter Fläche. Wir sind auf dem Land und haben zwar Parkplätze aber keine ÖV-Anbindung. Unsere direkten Konkurrenten sind die Migros, basefit.ch und weitere Kettencenter. Uns gibt es noch.

Ein Fitnesscenter mit einer nahezu 40-jährigen Tradition zu transformieren, ist schwierig aber notwendig. Es ist einfacher, ein komplett neues Center zu konzipieren, zu bauen und im Markt einzuführen. Etwas ganz Neues auf die Beine zu stellen erfüllt alle Beteiligten vom Inhaber bis zum Geräteverkäufer mit Freude und Stolz. Warum nur fällt es so vielen gestandenen Centerbetreibern so schwer, sich mit Enthusiasmus an die Arbeit zu machen, zu transformieren?

Diese Pandemie kann uns gesünder, aber leider auch kränker machen. Der Markt jedoch kennt keine Gnade und zwingt uns zum Handeln. Es liegt an jedem von uns, dies mit Freude und einem Lachen im Gesicht anzugehen, oder sich griesgrämig ins Unvermeidliche zu begeben, und unsere Handlungen nur halbherzig anzugehen.

Dieser Text ist denn auch ein Plädoyer gegen die Resignation und die schlechte Laune, und für einen fakten-basierten Optimismus und eine gute Laune. Entscheidungen zur Transformation müssen gut überlegt sein und müssen Hand und Fuss haben. Die Zeiten des «Nice-To-Have» sind für lange Zeit vorbei, jetzt ist die Zeit des «Have-To-Have», weil es ohne notwendige Anpassungen an die neuen Umstände einfach nicht mehr geht.

Ein solches Handeln schliesst nicht aus, dass wir uns weiterhin für eine gerechte Behandlung und Entschädigung durch die Politik einsetzen und dafür kämpfen. Aber ebenso müssen wir um unsere gute Laune und das Lachen in unseren Gesichtern kämpfen und uns nicht unterkriegen lassen. Auf gut Gelingen!

Markus Egli

Markus Egli ist seit 1983 Inhaber und Geschäftsführer des Fitness Zentrum Wetzikon.
www.fzw.ch

SOLEDOR®

... mehr Qualität für dein Wohlbefinden.

NAHRUNGSERGÄNZUNG

ENERVIT Sport · ener ZONA · GYMLINE MUSCLE · inkosport · myline

DNA-ANALYSE

MetaCheck *fitness*
genetic shaping

KOSMETIK

GUAM®

EMS-TRAINING

miha bodytec
made in germany

EIWEISS-AUTOMAT

BODY SHAKE®

Soledor AG, Grüngenstrasse 19, CH-4416 Bubendorf, Telefon 061 926 87 77, Telefax 061 926 87 78, info@soledor.ch **www. soledor.ch**

Neues einfach online lernen

Mit den SAFS online Weiterbildungen ganz einfach

Die Corona-Pandemie hat auch das SAFS Weiterbildungsprogramm verändert. Plötzlich war von heute auf morgen eine vor Ort Weiterbildung aufgrund des Lockdowns nicht mehr möglich. Deshalb ging ein Nachdenken über das Lernen der Zukunft einher. Seit dem Jahr 2020 hat das bei der SAFS einen hybriden Charakter angenommen. Das heisst, dass Wissensbegierige die Möglichkeit haben, vor Ort oder online bei einer Weiterbildung dabei zu sein. Neben dieser Möglichkeit stehen auch in der kalten Jahreszeit «reine» Online-Weiterbildungen zur Auswahl.

Mehr Wissen in 90 Minuten

Aufgeteilt in sechs Termine à je 90 Minuten ist eine Teilnahme an einer Weiterbildung ganz einfach möglich. Jedes Webseminar beleuchtet ein Thema aus verschiedenen Blickwinkeln. Alle Webseminare sind im SAFS Weiterbildung Circle enthalten oder sind einzeln buchbar.

Kommende Onlineangebote im Überblick:

Training nach der Schwangerschaft
Mittwoch, 06.10.2021
Die meisten aktiven Frauen wollen nach der Schwangerschaft wieder an ihre sportlichen Leistungen anknüpfen. Hier sind Coaches gefragt, die ihre Kundinnen nach der Schwangerschaft begleiten, um die sportlichen Ziele zu erreichen sowie langfristig sicher zu trainieren. Diese SAFS-Webseminar-Serie befasst sich damit wie Training und innere Einstellung an die neuen Anforderungen des Körpers anzupassen sind. Die Themen im Einzelnen:

- Termin 06.10.2021 | Innere Einstellung & Fitness Kultur
- Termin 13.10.2021 | Wissenschaftlicher Hintergrund
- Termin 20.10.2021 | Verletzungen, Symptome & Beurteilung
- Termin 27.10.2021 | Training nach der Schwangerschaft
- Termin 03.11.2021 | Mutterschaft berücksichtigen
- Termin 10.11.2021 | Coaching Optionen & Umsetzung

Jeweils von 19:00—20:30 Uhr
Mehr Infos: www.safsweiterbildung.ch

Führst du oder wirst du geführt?
Samstag, 16.10.2021
An diesem Tag steht die Standortbestimmung von der eigenen Persönlichkeit und der beruflichen Tätigkeit im Fokus. Zugleich wird auf die Frage eingegangen: Welche Funktion in der Fitnessbranche in Bezug auf Erfahrung und Persönlichkeit ist die passende für einen? Ebenso wird ein Ausblick gegeben welche zukünftigen Herausforderungen in der Fitnessbranche zu erwarten sind und wie man sich hierfür am besten vorbereitet.

Existenzgründung — Inspiration & Tipps für dein Business
Sonntag, 17.10.2021
Bei dieser Weiterbildung werden folgende Punkte näher beleuchtet:

- Wege in die Selbständigkeit
- Chancen und Risiken einer Selbständigkeit — kritische Überprüfung
- Ideenfindung und Entwicklung von tragfähigen Geschäftsmodellen
- Überblick Fitness-Trends gemäss «Worldwide Survey of Fitness Trends»
- Unternehmerische Entscheidungen fällen

NEU – Weiterbildung auf Englisch

Training considerations for postpartum athleticism (EN)
Sonntag, 17.10.2021

- This workshop is designed for trainers and instructors who would like to help their clients and members achieve their training goals post-partum.
- Scientific background, pelvic floor function and considerations
- Injuries and symptoms — diastasis recti and core stability
- Safe training methods after pregnancy
- Progress, setbacks and adjustments in training.

Jeweils von 9:00—16:00 Uhr
Mehr Infos: www.safsweiterbildung.ch

Mit fachlicher Kompetenz überzeugen

Erfolgreiche Kundenbindung im Fitnesscenter

Kundenbindung ist einer der wichtigsten Aspekte eines erfolgreichen Fitnesscenters. Denn Fakt ist: Neue Mitglieder zu gewinnen ist meist teurer als alte zu binden. Das liegt unter anderem daran, dass zufriedene Mitglieder ihren Trainer und somit das Fitnesscenter weiterempfehlen. Kundenzufriedenheit und eine intensive Kundenbindung stehen deshalb in einem engen Zusammenhang mit Neukundengewinnung.

Fachliche Kompetenz des Trainers für eine starke Kundenbindung

Ein gutes Fitnesscenter zeichnet sich durch eine hervorragende Auswahl kompetenter Trainer aus, die den Kunden beim Training mit Rat und Tat zur Seite stehen und sie dabei unterstützen, das Beste aus ihrem Training rauszuholen. Hierbei sind die Kundenwünsche sowie -ziele sehr unterschiedlich und ein umfangreiches Fachwissen des Trainers ist gefragt.

Als Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis stellt dies keine Herausforderung dar. In der 30—36-monatigen Ausbildung lernen die angehenden Trainer alles was sie für ihren späteren Berufsweg benötigen. Die Ausbildung setzt sich aus mehreren einzelnen Abschlüssen zusammen.

In den Basismodulen beinhaltet dies:

- Fitness Betreuer
- Kundenberater
- Fitness Trainer
- Functional Trainer
- Fitness Referent

In den Hauptmodulen beinhaltet dies:

- Cardio Trainer
- Ernährungstrainer
- Reha Betreuer Rücken
- Reha Betreuer Extremitäten
- Gesundheitstrainer

Ebenso werden aus Wahlmodulen noch zusätzliche Qualifikationen ausgewählt:

- Sales & Service Manager
- Team Manager

Nach der Ausbildung zum Spezialist Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis überzeugen die Trainer mit einem umfangreichen Fachwissen, welches die Kunden in den Fitnesscentern zu schätzen wissen. Demzufolge bleiben die Kunden dem Fitnesscenter treu und empfehlen dieses im Freundes- und Bekanntenkreis weiter.

DER START IN DIE ZUKUNFTSBRANCHE FITNESS UND GESUNDHEIT

Infoveranstaltung zu den SAFS Ausbildungen:
14.10.2021 ONLINE | 18:00 — 20:00 Uhr

Infoveranstaltung zu einem DHfPG Bachelor Studium:
18.11.2021 ONLINE | 18:00 — 20:00 Uhr

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement University of Applied Sciences
www.dhfpg.ch

Jobform Dance • Fitness • Wellness • Sport • Beauty
www.jobfitness.ch

LESMILLS
www.lesmills.ch

SAFS
SAFS AG
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
ALBISRIEDERSTRASSE 226 | 8047 ZÜRICH
044 404 50 70 | info@safs.com
www.safs.com

Sensopro kommt ins Wohnzimmer!

Nachdem Sensopro mit dem ersten Gerät, der Sensopro Luna, den Fitness- und Physiomarkt revolutioniert hat, kommt die junge Berner Firma nun auch zu den Menschen ins Wohnzimmer. Im September haben die jungen Bernerinnen und Berner das Produkt lanciert und das etablierte Koordinationskonzept zum ersten Mal in der kleinen Version präsentiert. Der Fokus bleibt dabei der gleiche: Der Schwerpunkt bleibt auf der Koordination und das Training wird geschickt verbunden mit Kraft, Ausdauer und Beweglichkeit.

Seit Jahren schon fragten potenzielle Kundinnen und Kunden aus dem Privatbereich immer wieder nach einer kleineren Version von Sensopro nach und in den abgeschotteten Entwicklungsräumen von Sensopro wurde fleissig getüftelt. Und doch setzte das sprachgewandte und kommunikationsfreudige Verkaufsteam von Sensopro das eine oder andere Gerücht in den Markt. So wurde es schon fast zu einem offenen Geheimnis, dass wohl bald irgendeine neue Sensopro-Variante kommen könnte.

Das Training ist eine einfache Lösung für alle, egal ob jung oder alt, verletzt oder gesund, in der Rehabilitation oder im Spitzensport. Mithilfe des Webplayers ist es möglich ein unabhängiges und genau abgestimmtes Training auf dem Casa zu absolvieren. Dazu braucht es nur ein Konto, welches die Kundinnen und Kunden automatisch erhalten und ein geeignetes Gerät, wie einen Computer, Tablet, Handy oder Smart TV, auf dem der Webplayer abgespielt werden kann.

Neue Trainingsreize zu setzen ist in der Sportwissenschaft eines der wichtigsten Prinzipien. In unzähligen verschiedenen Übungen können auf dem Sensopro Casa täglich neue Programme und andere Muskelgruppen trainiert werden. Die verschiedenen Sensopro Trainerinnen und Trainer führen digital durch die Trainings und sorgen dabei immer für die richtige Prise Unterhaltung.

Der Casa, der kleine Bruder vom Sensopro Luna, ist ab sofort im Sensopro Onlineshop erhältlich. Live lässt sich der Casa im gemütlichen Casa-Chalet in Münsingen sehen und erleben. In einer kleineren und kompakteren Form als die grosse Luna ist der Casa ideal für jeden, der auch zuhause auf wissenschaftlich fundiertes und gleichzeitig witziges Koordinationstraining setzen möchte.
www.sensopro.swiss

Was ist eigentlich Sensopro?

Was ursprünglich als Bachelorarbeit von Kaspar Schmocker an der Uni Bern angefangen hat, ist heute nicht mehr aus der Fitness- und Physiowelt wegzudenken. Dahinter steckt ein junges Team von Bernerinnen und Bernern, das in den letzten Jahren stark gewachsen ist und heute den Sitz in Münsingen hat. Neben viel Elan und technischer und wissenschaftlicher Innovation zeichnet sich das Team besonders durch ein sprachfreudiges Verkaufsteam und auffällige Marketingmassnahmen aus.
Sensopro stellt mit seinem gesamtheitlichen Konzept die Relevanz und den Mehrwert des koordinativen Trainings in den Vordergrund. Die Bandbreite an Menschen, die von Koordinationstraining profitieren, geht vom Parkinson-Patienten bis zum Spitzensportler — jede und jeder kann auf seinem individuellen Niveau trainieren und Fortschritte erzielen. Durch die grosse Auswahl an Videoprogrammen gestaltet sich das Training abwechslungsreich. Dadurch werden immer zu neue Trainingsreize gesetzt — Trainierende steigern progressiv ihr koordinatives Niveau.

SENSOPRO JETZT AUCH FÜR ZUHAUSE.

WWW.SENSOPRO.SWISS

SENSOPRO

BSA-Akademie – Ihr Partner für Weiterbildung Mitarbeiter nebenberuflich qualifizieren

Für Unternehmen, die ihre Mitarbeiter/-innen gezielt nebenberuflich weiterbilden oder Quereinsteigenden den Einstieg in die Fitness- und Gesundheitsbranche erleichtern möchten, bietet die BSA-Akademie über 70 staatlich geprüfte und zugelassene Lehrgänge. Das Lehrgangssystem besteht aus einem kombinierten Fernunterricht mit Fernlernphasen und kompakten Präsenzphasen. Lehrgangsteilnehmende profitieren dadurch von vielen Vorteilen und maximaler Flexibilität. Die Präsenzphasen können digital oder an zwei regionalen Lehrgangszentren in Österreich (Wien und Innsbruck) sowie bundesweit in Deutschland absolviert werden.

Die nächsten Lehrgangstermine in Österreich sind:
11.10.2021—13.10.2021 Gesundheitstrainer/in, Wien
09.11.2021—12.11.2021 Ernährungstrainer/in-B-Lizenz, Wien
02.12.2021—05.12.2021 Fitnesstrainer/in-B-Lizenz, Wien

Weitere Infos zum gesamten Lehrgangsangebot der BSA-Akademie finden Sie unter: www.bsa-akademie.de

Österreich – duales Studium an der DHfPG Eigene Führungskräfte von morgen ausbilden

Unternehmen in Österreich können mit den dualen Bachelor-Studiengängen der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) ihre Führungskräfte von morgen bereits heute umfassend und qualitätsorientiert ausbilden — vor Ort im Studienzentrum Wien oder ortsunabhängig.

Die DHfPG bietet insgesamt sechs duale Bachelor-Studiengänge der Zukunftsbranche Prävention, Gesundheit, Ernährung, Fitness, Sport und Informatik. Das Studienangebot zeichnet sich durch einen grossen Praxisbezug aus, der vor allem durch das duale Studiensystem, bestehend aus einem Fernstudium mit kompakten Lehrveranstaltungen und einer betrieblichen Tätigkeit, erreicht wird. Studierende können die Lehrveranstaltungen digital oder an einem der 11 Studienzentren in Deutschland (bundesweit), Österreich und der Schweiz absolvieren. Davon profitieren vor allem Studierende aus Österreich: Sie können frei zwischen allen Studiengängen der DHfPG wählen und individuell entscheiden, ob sie das Studium vor Ort oder ortsunabhängig absolvieren möchten. Dadurch passt sich das Studiensystem der DHfPG optimal an die individuellen Lebensumstände der Studierenden an.

Am Studienzentrum Wien können dual Studierende aus Österreich den Bachelor-Studiengang Fitnessökonomie absolvieren. Dieser Studiengang qualifiziert Nachwuchsführungskräfte besonders für Fitnesscenter, Gesundheitszentren sowie Reha- oder Wellnesseinrichtungen, die die Unternehmen auf strategischer und operativer Ebene leiten und für das Personalmanagement sowie für die Konzeption und Umsetzung von Fitnessprogrammen zuständig sind.

An den Studienzentren in Deutschland oder digital wird u. a. der neue, interdisziplinäre, technikorientierte duale Studiengang B. Sc. Sport-/Gesundheitsinformatik angeboten. Die Absolventen/-innen verfügen einerseits über die sport- und gesundheitswissenschaftlichen Grundlagen und andererseits über die erforderlichen mathematischen und technischen Fähigkeiten. Sie sind u. a. in der Lage, Produkte wie Fitnessgeräte oder Wearables zu entwickeln und die digitale Strategie eines Unternehmens massgeblich zu gestalten. Sie können aktiv den digitalen Fortschritt des Unternehmens vorantreiben und einen wichtigen Wettbewerbsvorsprung generieren.

Weitere Informationen zum Studienangebot der DHfPG finden Sie unter www.dhfpg.de. Für eine individuelle Beratung auch zum digitalen Studium an der DHfPG kontaktieren Sie gern das Service-Center unter Tel.: +49 681 6855 599.

Mit der BSA-Akademie zum Profi werden Kunden umfassend betreuen – Wettbewerbsvorteil sichern

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

Für viele Kunden/-innen ist eine umfassende Betreuung ein wesentlicher Grund, um sich für ein Fitnesscenter zu entscheiden. Mit der Profiqualifikation «Lehrer/in für Fitness» der BSA-Akademie können Unternehmen ihre Mitarbeiter/-innen kompetent weiterbilden und die Kundenzufriedenheit und -bindung nachhaltig verbessern.

Mitarbeiter/-innen können durch die nebenberuflichen Basis-, Aufbau- und Profiqualifikationen der BSA-Akademie fundierte Kompetenzen für ihre Berufspraxis erwerben. Beispielsweise erfahren Teilnehmende der Profiqualifikation «Lehrer/in für Fitness», wie sie umfassende fitness- und gesundheitsorientierte Trainingsprogramme für Kunden/-innen erstellen und Kunden/-innen mit orthopädischen Beschwerden nach Abschluss der medizinischen Heilbehandlung betreuen. Um die Profiqualifikation zu erhalten, absolvieren Lehrgangsteilnehmende u. a. die Basisqualifikationen «Ernährungstrainer/in-B-Lizenz» und «Fitnesstrainer/in-B-Lizenz» sowie die Aufbauqualifikation «Gesundheitstrainer/in».

Für weitere Informationen zum/zur «Lehrer/in für Fitness» besuchen Sie gern die BSA-Website unter:
www.bsa-akademie.de/lf

Anzeige

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

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

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Der nächste Karriereschritt für Bewegungsbegeisterte

Ursula Keller Imhof, Schulleiterin Bewegung und Gesundheit HWS

Arthur Schopenhauer meinte einst: «Von einem Spaziergänger lässt sich niemals behaupten, er mache Umwege». Mit dieser Aussage behielt er wohl recht, denn Bewegung ist ein Grundbedürfnis des menschlichen Körpers. Der technische Fortschritt allerdings bremst körperliche Aktivitäten und zwingt den Menschen zum Sitzen. Dabei ist regelmässige Bewegung eine wichtige Voraussetzung für ein gesundes Leben, denn sie senkt das Risiko von Erkrankungen und wirkt sich positiv auf das psychische Wohlbefinden aus.

Der Bund empfiehlt wöchentlich mindestens 150 Minuten Bewegung bei moderater Intensität. Alternativ genügen auch 75 Minuten Sport oder Bewegung in hohem Ausmass. Gemäss Studien haben über 70 Prozent der Schweizer Bevölkerung im Jahr 2017 die Bewegungsempfehlungen erfüllt. Wer sich mit sportlichen Aktivitäten schwer tut, kann sich bei Experten und Spezialisten im Bereich Bewegungs- und Gesundheitsförderung wertvolle Tipps einholen.

Mit der höheren Berufsbildung zum Spezialisten im Bereich Bewegungs- und Gesundheitsförderung

Hast du eine Ausbildung im Fitness- und Gesundheitsbereich und planst deinen nächsten Karriereschritt? Eine attraktive Möglichkeit wäre die höhere Berufsbildung zum Spezialisten im Bereich Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidgenössischem Fachausweis. Diese dauert drei Semester und vermittelt unter anderem fundiertes Wissen in den Bereiche Anatomie, Physiologie, Trainingslehre und Lernpsychologie.

Der Abschluss öffnet diverse Türen für spannende Anstellungen in Fitness-, Wellness- und Gesundheitszentren sowie Hotels und Freizeitanlagen. Als zentrale Schnittstelle zwischen Kunden und externen Fachpersonen wie Ärzten, Physiotherapeuten oder Ernährungsberatern erstellst du massgeschneiderte Bewegungs- und Trainingseinheiten für deine Kunden. Vom Erstkontakt mit der Erfassung des Gesundheitszustands bis hin zur Evaluation der Trainingsergebnisse begleitest du deine Kunden auf dem Weg zum gewünschten Ich.

Bereite dich mit der höheren Fachprüfung auf die Leitung eines Unternehmens vor

Wer nach der höheren Berufsbildung noch Ambitionen hat, kann sich mit einer höheren Fachprüfung den Expertenstatus im Bereich Bewegungs- und Gesundheitsförderung ergattern. Mit dem eidgenössischen Diplom arbeiten einige in Fitness-, Gesundheits- und Bewegungsunternehmen. Andere gründen ihr eigenes Unternehmen oder bieten ihre Tätigkeit als Einzelberater an. Als Dienstleister des Gesundheitswesens im Übergang zwischen Rehabilitation und Prävention sorgen sie für die individuelle Begleitung von gesundheitsförderlichem Verhalten bei anspruchsvollen Kunden. Mit ihrem gewonnenen Know-how zeigen sie ihren Kunden die Auswirkungen ihres Verhaltens auf und beraten sie beim Aufbau eines individuell passenden, gesunden Lebensstils.

Die beiden Diplome können an der renommierten HWS Huber Widemann Schule in Basel oder Zürich absolviert werden. Seit 1876 bietet diese ein umfangreiches Angebot an Grundausbildungen und Weiterbildungslehrgängen in den Bereichen Medizin, Gesundheit, Bewegung sowie Naturheilkunde an. Die Angebotspalette wird in Zusammenarbeit mit Verbänden aus verschiedensten Branchen laufend aktualisiert und erweitert. Interessenten können sich für Eignungsabklärungen, Niveaueinstufungen, Ausbildungs- und Laufbahnberatungen an die Bildungsberatung der Schule wenden.

Informationen

HWS — Die Schule für Gesundheit und Bewegung
Eulerstrasse 55
CH-4051 Basel
+41 58 100 20 20
hws@ipso.ch
www.ipso.ch/hws
Bildungsangebote in Basel und Zürich

Die HWS ist die grösste Schule für Aus- und Weiterbildungen in medizinischen und zahnmedizinischen Assistenzberufen, Fitness-, Bewegungs- und Gesundheitsberufen sowie im Bereich der Naturheilkunde in der Nordwestschweiz und gehört zu den bedeutendsten Anbietern in der Deutschschweiz. Die HWS gehört zu ipso! Gemeinsam mit allen weiteren Teil- und Partnerschulen steht ipso! für Chancen und Perspektiven und will durch Vielfalt und Innovation im Schweizer Bildungsmarkt der führende private Anbieter sein.

HWS
Huber Widemann Schule

Qualifiziere dich in deinem Berufsfeld

- Experte/Expertin Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Diplom
- Spezialist/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. FA
- Trainer/-in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit Branchenzertifikat
- Fitness- und Bewegungstrainer/-in

Jetzt in Basel und Zürich!
Mehr Infos auf hws.ch

ipso! Bildung seit 1876

Mit individueller Beratung überzeugen Verkaufsgespräche zum erfolgreichen Abschluss bringen

Eine erfolgreiche Kundenakquise sichert den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens. Dabei entscheiden meist die Beratungsgespräche darüber, ob es zum Vertragsschluss kommt oder nicht. Wer hier den Fokus auf seine Zielgruppe(n) legt, steigert seinen Verkaufsabsatz sowie den Umsatz und leistet einen wertvollen Beitrag zum Unternehmenserfolg und zur langfristigen Kundenbindung. Im nachfolgenden Artikel finden Sie praxisorientierte Tipps, wie Sie Ihre Verkaufsgespräche optimieren können.

Die Bedürfnisse der eigenen Zielgruppe(n) zu kennen und dementsprechend massgeschneiderte Dienstleistungen und Lösungen anzubieten, ist besonders im schnell wachsenden und wettbewerbsintensiven Fitness- und Gesundheitsmarkt essenziell. Deshalb muss der operative Verkauf folglich an die Ansprüche der jeweiligen Kunden angepasst und immer weiter professionalisiert werden.

Viel Potenzial, aber auch grosse Herausforderungen

Die Branche konnte in Deutschland mit einem Höchststand von 9'669 Anlagen und einer Mitgliederzahl von 11,66 Millionen im Jahr 2020 bisher ein stetiges Wachstum verzeichnen (DSSV, 2020). Diese Entwicklungen bieten trotz der Krise sehr viel Potenzial und grosse Chancen, aber der zunehmende Konkurrenzdruck und der intensive Wettbewerb um die Gunst der Kunden stellen die Unternehmen vor neue Herausforderungen.

Persönliche Ziele erkennen und individuelle Lösungen anbieten

Jeder Kunde kommt mit einer anderen Intention aufgrund individueller, dieser Intention zugrunde liegender Motive ins Center. Ein guter Berater erkennt mittels einer zielgerichteten Bedarfsanalyse diese Motive und unterbreitet dem Kunden ein massgeschneidertes Angebot.

Grundlegende Fragen: Zielgruppe und Positionierung

Eine klare Zielgruppenanalyse mit einer deutlichen Positionierung des eigenen Unternehmens auf dem Markt bildet die Grundlage für eine gut gewählte Strategie. Voraussetzung für Letzteres ist, zunächst umfangreiche Kenntnis über die eigene Zielgruppe zu erlangen (bspw. über Befragungen) und im zweiten Schritt dieses Wissen gezielt für weitere Angebotsentwicklungen etc. zu nutzen. «Zielgruppen sind Gruppen von Personen, die mindestens ein gemeinsames/gleiches Merkmal aufweisen» Dr. Matthias Zimmermann, Sportökonom.

Welche Motive haben Ihre Zielgruppen?
Laut der aktuellen «Germany in Motion»-Studie (kurz: GIM) können Kunden auf Grundlage ihrer Motive in folgende unterschiedliche Typologien (vgl. Abb. 1) eingeteilt werden (GIM, 2018):

Der USP ist entscheidend
Viele der Kundenmotive bedient nahezu jeder Mitbewerber — das ist die eigentliche Herausforderung in der Praxis. Für eine klare Differenzierung muss deshalb ein zentrales Alleinstellungsmerkmal (engl.: Unique-Selling-Proposition, kurz: USP) entwickelt werden.

Fragen, die Sie sich für Ihren eigenen USP stellen müssen:

- Warum sollten sich Mitglieder gerade bei uns anmelden und nicht bei unseren Mitbewerbern?
- Was macht unser Center/unsere Dienstleistung einmalig?
- Was bieten wir unseren Kunden, was sie nur bei uns bekommen?

Voraussetzung zur Beantwortung dieser Fragen:

- Kenntnis über Mitbewerber, Markt und eigene Stärken
- Wissen über Motive/Ansprüche unterschiedlicher Zielgruppen

Für den Unternehmenserfolg ist es notwendig, dass die Merkmale der Zielgruppe(n) und der eigene USP jedem Mitarbeiter bekannt sind und in der eigenen Unternehmensphilosophie täglich gelebt werden. Die Frage, die das gesamte Team beantworten muss: «Warum sind wir der richtige Club mit dem grössten Wert bzw. Nutzen für unsere Kunden?» Um diese Frage umfassend zu beantworten, können Sie sich in der Praxis an folgender «Agenda» für Ihre Verkaufsstrategie orientieren. Sie wird Ihnen dabei helfen, an der richtigen Stelle zum richtigen Zeitpunkt im Verkaufsprozess das Richtige zu tun.

1. Der Erstkontakt muss den Kunden überzeugen
Erfahrungsgemäss hatte der Kunde meist schon sechs bis zwölf Kontakte mit Ihrem Unternehmen, wenn er das Center zum ersten Mal betritt. Die ersten Kontaktmöglichkeiten, bevor es überhaupt zu einer persönlichen Begegnung kommt, sind z. B. Websites, Landingpages, Social-Media-Kanäle oder Empfehlungen und positive Mund-zu-Mund-Propaganda von zufriedenen Mitgliedern. Wichtig ist, hier bereits die Unternehmensphilosophie klar hervorzuheben, damit sich die Kunden mit dem Club direkt identifizieren können und sie Sie als optimalen Problemlöser wahrnehmen und berücksichtigen. Heutzutage werden bereits bis zu 70 Prozent aller B2C-Kaufentscheidungen getroffen, noch bevor ein Vertriebsmitarbeiter aktiv wird (Bredl, 2017). Gerade deshalb werden diese Erstkontaktpunkte immer wichtiger. Innerhalb der persönlichen Interaktion zwischen Kunde und Mitarbeiter ist es wichtig, schnellstens eine positive Beziehung aufzubauen und hieran anzuknüpfen, denn trotz der zunehmenden Digitalisierung machen Menschen gern Geschäfte mit Menschen, besonders, wenn sie diese mögen.

Empfehlungen für den Aufbau einer positiven Beziehungsebene:

- Kundenwünsche erkennen/Interessierte emotional «abholen»
- persönliche Vorstellung und individuelle Beratung sowie Zeit zum Kennenlernen
- persönliche Beziehung aufbauen und über gezielt gestellte offene Fragen wichtige Informationen gewinnen

2. Führen Sie eine zielgerichtete, kundennahe Bedarfsanalyse durch
Kunden «kaufen» Werte. Diese sind nicht immer greifbar, stehen aber im Einklang mit den damit verbundenen Emotionen, Motiven und Bedürfnissen sowie dem konkreten Nutzen.

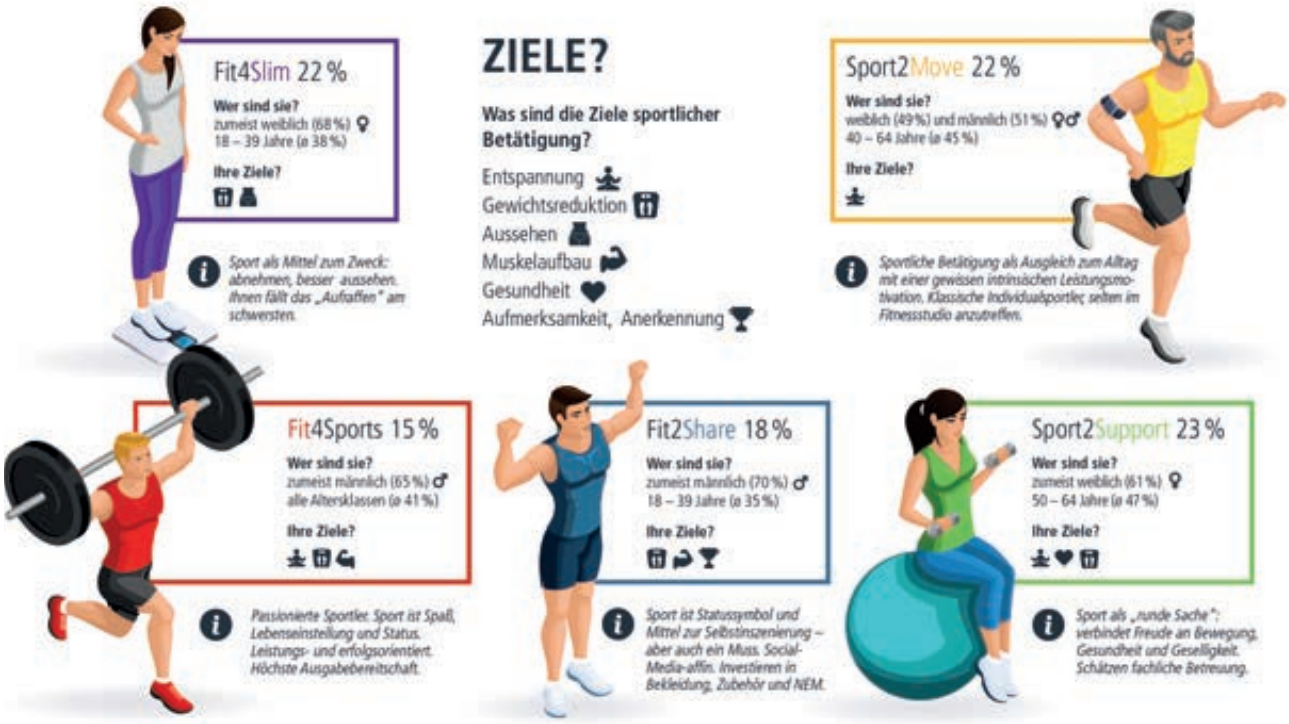


Abb. 1: Verschiedene Kundentypologien im Überblick (mod. nach GIM, 2018)

Was Kunden brauchen:

- Vertrauen in die Person und in das Unternehmen
- positive Bilder und Begeisterung
- Informationen, Entscheidungshilfen und einen optimalen Lösungsvorschlag

Sie müssen innerhalb der Bedarfsanalyse aktiv zuhören, denn nur so erfahren Sie auch die unbewussten Intentionen. Diese Zeit gehört zu 70 Prozent dem potenziellen Neukunden. Es gilt, Interesse, Aufmerksamkeit und Präsenz zu zeigen. Punkte, die Sie nach Ihrer Bedarfsanalyse für sich beantworten können sollten:

- Was ist das Ziel des Kunden? Was ist sein Motiv?
- Welchen Mehrwert/Nutzen sucht er?
- Hat er besondere Wünsche? Was benötigt er dafür?
- Kann ich ihm diese Wünsche in der Praxis auch erfüllen?

3. Das Angebot muss positive Emotionen wecken

Ein individuelles und massgeschneidertes Angebot bzw. eine Lösung kann dem Kunden erst dann präsentiert werden, wenn Sie den «Wert» des Kunden und seine Beweggründe im Detail kennen. Verkaufen bedeutet in diesem Zusammenhang, dem Kunden ein gutes Gefühl zu ermöglichen und ihm zu helfen, ein schlechtes zu vermeiden, indem er seine Werte und Ziele durch das passende Angebot realisieren kann (vgl. Hermann-Ruess, 2007).

Setzen Sie deshalb in der Praxis auf...

- eine nutzen- und weniger auf eine leistungsorientierte Präsentation
- eine möglichst einfache Angebotspräsentation
- das Aufzeigen von zusätzlichen Alternativmöglichkeiten und Zusatzangeboten

In der weiteren Angebotspräsentation kann sehr gut mit Suggestivfragen gearbeitet werden. Diese haben das Ziel, auf Kundenseite zusätzliche Bedürfnisse zu wecken und zum Kauf anzuregen. Wer hier «die richtigen Knöpfe drückt» und Interesse sowie Emotionen weckt, steigert nicht nur seine Chancen auf den erfolgreichen Vertragsabschluss einer Mitgliedschaft, sondern stellt auch die Weichen für mögliche Zusatzverkäufe wie z. B. Personal-Trainer-Stunden und Ähnliches.

4. Haben Sie keine Angst vor einem Nein

Der renommierte deutsche Verkaufstrainer und Autor Dirk Kreuter bringt treffend auf den Punkt, an welcher Hürde viele Verkaufsprozesse letztendlich scheitern: «Aus Angst, zu weit zu gehen, gehen wir oft nicht weit genug.»

Praxiserfahrungen zeigen, dass 50 Prozent der Mitarbeiter die Kunden nicht direkt «einladen», ausreichend begeistern und zum finalen Abschluss bewegen. Mögliche Gründe: Barrieren im Verkaufsdenken und die Angst vor einem Nein. Laden Sie Ihren Kunden deshalb aktiv zum Beitritt ein und fordern Sie ihn auf, gemeinsam mit Ihnen seine Ziele zu verwirklichen. Die konkrete Aufforderung kann gut mit entsprechenden Alternativfragen durchgeführt werden. Je eher Sie vor Verkaufsabschluss zwischen den Zeilen lesen, Körpersignale und Emotionen deuten und ggf. mögliche Vorbehalte und Zusatzwünsche erkennen, umso zielführender können Sie das Verkaufsgespräch auch abschliessen.

Tipps für einen erfolgreichen Abschluss:

- Fassen Sie Übereinstimmungen, Nutzen, Vorteile und Lösungen zusammen.
- Klären Sie alle offenen Fragen und haben Sie keine Angst vor einem Nein.
- Überzeugen Sie, schaffen Sie Vertrauen, aber überlassen Sie dem Kunden die Entscheidung.

Fazit

Wenn Sie die vorgestellten Anhaltspunkte innerhalb Ihrer kundenzentrierten Verkaufsstrategie berücksichtigen und die zentralen «Stellschrauben» in der Praxis noch mehr beachten, werden Sie erfolgreicher agieren und die Kunden von Ihnen und Ihrem Angebot überzeugen. Orientieren Sie sich an diesen Eckpfeilern, hinterfragen Sie kontinuierlich bestehende Verkaufsprozesse (auch im Hinblick auf die zunehmende Digitalisierung und die damit verbundenen Möglichkeiten) und folgen Sie bei allem, was Sie tun, diesem Leitsatz:

«Erfolgreiches Verkaufen bedeutet, die Kunden und die eigenen Stärken des Unternehmens zu kennen, den Kunden wertzuschätzen, ihn wirklich verstehen zu wollen, ihm die optimale Leistung zu bieten und ihn so glücklich zu machen. Der beste Verkäufer ist derjenige, der es langfristig schafft, seinen Kunden einen Mehrwert zu bieten. Das ist die berühmte Win-win-Strategie, die einzige, die langfristig erfolgreich funktioniert.» Anita Hermann-Ruess, Rhetoriktrainerin und Neurokommunikationsexpertin.

Auszug aus der Literaturliste

- DSSV e. V. — Arbeitgeberverband Deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen (Hrsg.). (2020). Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft 2020. Hamburg: Hrsg.
- Esch, F.-R. (2019). Aufbau starker Marken durch integrierte Kommunikation. In F.-R. Esch (Hrsg.), Handbuch Markenführung (S. 909—938). Wiesbaden: Springer Gabler.

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

Florian Kreis

Florian Kreis, M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement, verantwortete in leitender Position bei einer namhaften Unternehmensgruppe u. a. die Optimierung von Verkaufsprozessen sowie die Entwicklung von Segmentierungsstrategien für Neueröffnungen. Er ist als Dozent, Autor und Tutor an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie tätig.
www.dhfpg-bsa.de

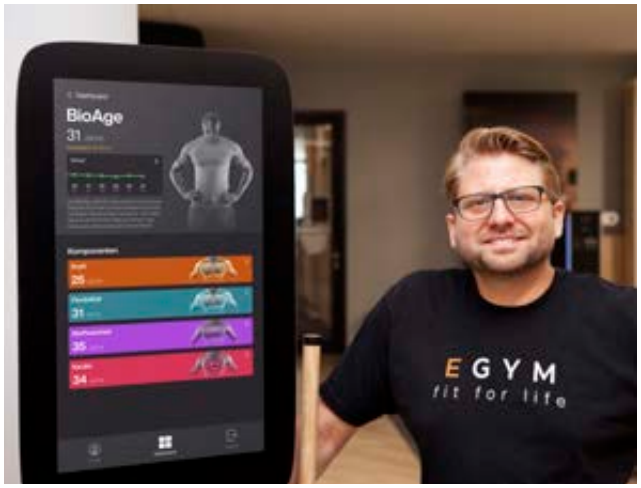
NEBENBEI GELD VERDIENEN

als Kursleiter oder Trainer

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

safs.com

Neuer Investor bei EGYM



EGYM erhielt jetzt in einer Serie-E-Finanzierungsrunde 41 Millionen US-Dollar von seinem neuen Investor Mayfair Equity Partners, einem führenden Wachstumsinvestor in den Bereichen Technologie und Konsumgüter. Zu den bestehenden Investoren gehören u. a. HPE Growth, Highland Capital Europe und Kreos. Aktuell befindet sich EGYM wieder auf klarem Wachstumskurs, da viele Betreiber von Fitness- und Gesundheitsanlagen nach Beendigung des Lockdowns massiv in Digitalisierungsmassnahmen investieren. Darüber hinaus profitiert EGYM vom wieder rapide anziehenden Neukundengeschäft — national wie international. Aufgrund der stark gestiegenen Nachfrage nach seinen Produkten und Services hat EGYM inzwischen den Break-Even erreicht und geht davon aus, das zweite Halbjahr profitabel abzuschliessen.

Während der letzten 18 Monate war es EGYM gelungen, trotz mehrmonatiger Zwangsschliessung nahezu aller seiner internationalen Kunden, seinen Umsatz stabil zu halten. Und obwohl internationale Lieferketten vielfach unterbrochen waren, schaffte es das Unternehmen, seine Geräte kontinuierlich auszuliefern.

Zwischen 2017 und 2019 erzielte EGYM eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 44 Prozent. Weltweit verwenden derzeit rund 13'000 Studios die EGYM Produkte und Services. EGYM Smart Strength und Smart Flex Geräte sind in über 2'000 Fitness- und Gesundheitseinrichtungen im Einsatz, rund 9'000 Studios nutzen EGYM Softwareprodukte, und 4'500 hochwertige Sport- und Gesundheitseinrichtungen in ganz Deutschland sind Teil des qualitrain Partnernetzwerks. Zu Beginn des Jahres 2021 hatte EGYM weltweit über 13 Millionen registrierte Nutzer.

International Fachmesse FitnessConnected in München

Die internationale Fachmesse FitnessConnected, die vom 18. bis 20. November 2021 auf dem Messegelände in München stattfindet, wird in vielerlei Hinsicht neue Massstäbe setzen. Das gilt nicht nur für das innovative Konzept, das die Bereiche Fitness, Gesundheit und Sport erstmalig branchenübergreifend vereint. Der Anspruch, mit der B2B-Messe ein qualitativ einzigartiges Netzwerktreffen für Entscheider zu bieten, soll für die Aussteller und Besucher jederzeit sicht- und erlebbar sein.

Die FitnessConnected ist so konzipiert, dass sich zeitgleich mindestens 3'000 Besucher auf dem Messegelände aufhalten dürften. Insgesamt rechnet der Veranstalter an den drei Messetagen mit rund 7'500 Fachbesuchern, so dass kein grundsätzlicher Änderungsbedarf an der Hallenplanung besteht.

Da die FitnessConnected in diesem Jahr aufgrund der Absage anderer Veranstaltungen die einzige internationale Präsenz-Fachmesse für den Fitness- und Sportbereich in Europa sein wird, wurden die Kongresskapazitäten angepasst. Dazu war es nötig, den hinteren Teil der Halle C6 vom Messebereich abzukoppeln und in einen Kongressbereich umzuwandeln. Das ermöglicht die Durchführung der Rahmenveranstaltungen mit bis zu 500 Teilnehmern auch unter strengsten Covid-Regelungen. www.fitness-connected.com

Anzeige

Jetzt Aus- und Weiterbildung starten:
Fitnessfachwirt (IHK) · Sport- und Fitnesskaufmann/-frau (IHK) inkl. Professional Fitnesscoach
Sport- und Fitnesstrainer · Fitnesstrainer B-Lizenz · Personal Trainer · Achtsamkeitstrainer · Yogalehrer *NEU*
Ernährungsberater · Functional Fitnesstrainer A-Lizenz · Medizinischer Fitnesstrainer A-Lizenz u.v.m.

deutschesportakademie.de | team@deutschesportakademie.de | 0221.42 29 29 71

Der neue Trend – Flexibility Slim Belly® – DAS erfolgreiche Figurformungs-Konzept

Das letzte Jahr hat die Einstellung und das Verhalten der Konsumenten massiv verändert. Durch den Lockdown haben sich die Leute daran gewöhnt ihr Abendessen beim Restaurant abzuholen, der Online-Handel hat massiv zugenommen, viele haben sich ein eigenes kleines Gym daheim eingerichtet oder trainieren im Freien. Selbst nach Wiedereröffnung hält dieser Wandel im Verhalten an. Die Leute gehen nur zögerlich in die Gastronomie, die Besucherzahlen in den Fitnessstudios haben bei weitem noch nicht das ursprüngliche Niveau erreicht, der Neukundenzuwachs hält sich in Grenzen. Nun kann man sagen, das wird schon wieder mit der Zeit. Oder man denkt um und bietet die passenden Angebote und Lösungen in der neuen Situation. Die geänderten Gewohnheiten der Endverbraucher bedeuten speziell für jedes Fitnessstudio eine neue Chance!

Nach wie vor und mit dem Corona-Speck mehr denn je, suchen die Leute nach Lösungen, um ihre Figur in Form zu bringen. Der Corona-Speck haftet noch an den meisten Hüften. Die Clubs, die ein Konzept anbieten, das dafür die perfekte Lösung präsentiert, sind absolut vorne dabei. Die Expertise der Studios spielt dabei eine entscheidende Rolle. Die Leute brauchen professionelle Beratung, Motivation und Trainingsempfehlungen. Das Figurformungs-Konzept Slim Belly® — das es exklusiv nur für Fitnessstudios gibt — sorgt für den Erfolg an den Problemzonen. Durch die Möglichkeit Slim Belly® als Hybrid-Training anzubieten, tragen die Studios dem geänderten Verbraucherverhalten absolut Rechnung. Die Endkunden entscheiden, ob sie ihr Training im Studio, daheim oder im Freien durchführen. Entscheidend dabei ist aber die Anbindung an ihr Fitnessstudio mit fachlich kompetenter Betreuung.

Das Figurformungs-Konzept Slim Belly® und Slim Legs® ist für die Studios geeignet, die ihre Mitglieder durch ein passendes und flexibles Angebot zum Erfolg bringen wollen und die Neumitglieder durch ein hybrides Trainingsangebot gewinnen wollen. Slim Belly® und Slim Legs® sorgen für spürbare, messbare und sichtbare Erfolge — bei den Mitgliedern und bei den Studios.

Die Firma Airpressure Bodyforming bietet das Figurformungs-Konzept als monatlich kündbare Lizenz an. Auch für die Studios bedeutet das: absolute Flexibilität!

Entscheiden Sie sich für Flexibilität!
Airpressure Bodyforming GmbH
Tel. +49 89 215 297 012
info@ab.fitness
www.slim-belly.com

Ein neues Konzept für Fitnessstudios um Kunden längerfristig zu halten

Tanya Laumen-van Doorne und Dennis Gellert

YET ermöglicht den Fitnesscentern mit einem total neuen Konzept, dass jeder Sportler langfristig mehr Freude und Motivation an seinen Trainingseinheiten erhält. Dadurch wird die Bindung zwischen Trainer und Kunde um ein Vielfaches gestärkt.

Jeder Fitnesstrainer lernt den spezifischen Persönlichkeitstyp des Kunden und die damit verbundenen Präferenzen vor dem ersten Training kennen, um diese dann klar zu visualisieren. Dies spart wertvolle Zeit und verringert zugleich erheblich das Risiko einer vorzeitigen Demotivation des Sportlers und einer vorzeitigen Kündigung der Mitgliedschaft.

YET bietet einen genaueren Einblick, mit wem die Trainer zusammenarbeiten. Mit diesen wichtigen Informationen kann der Trainer individuell auf die Bedürfnisse sowie Vorlieben der Kunden eingehen und deren Erfolgschancen zunehmend erhöhen. Dadurch fühlt sich jeder Kunde abgeholt und involviert. Die Chance, Kunden langfristig zu halten, wird erheblich zunehmen.

Anhand internationaler psychologisch geprüfter Fragebögen haben wir unser Konzept entwickelt. Dieses beruht auf acht Fitnesstypen, welche die Persönlichkeit jedes einzelnen Menschen widerspiegeln. Ist bekannt, über welchen Fitnesstyp der Kunde verfügt, ermöglicht es jedem Trainer sich effektiver auf das Training vorzubereiten. Das unterstützt den Trainer um Fehler zu vermeiden, Fallstricke zu erkennen und das Training an sich effektiver auf den Kunden ausgerichtet zu gestalten. Dadurch soll der Kunde positiv gestimmt und dauerhaft motiviert werden.

Wir arbeiten mit Fitnessstudios, Personal Trainern sowie Fünfsternehotels mit Fitnessanlagen zusammen. Der Sinn und Zweck von unserem Konzept liegt darin, jedem Kunden in den Fitnessstudios einen erheblichen Mehrwert zu bieten. Der Kunde steht im Vordergrund. Zusätzlich erhält der Trainer die Möglichkeit kompetenter aufzutreten und sorgt zugleich dafür, dass jeder Kunde mit vollster Zufriedenheit sein Training beendet.

Die Umsetzung ist sehr einfach, an einem Tagesworkshop lernt der Trainer alle Methoden die er wissen muss. Die Kunden benötigen nicht länger als fünf Minuten, um diesen Fragebogen auszufüllen. Mit dieser einfachen Methode wird die Kundenzufriedenheit um ein vielfaches erhöht.

Es ist Zeit, dass wir Ihren Ansatz auf die nächste Stufe bringen. Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit.

Für detaillierte Informationen und Beratung steht Dennis Ihnen jederzeit telefonisch unter +41 79 811 53 42 oder per E-Mail:
dennis.gellert@yourexercisetype.com
zur Verfügung.
www.yourexercisetype.com

Y·E·T

Y·E·T

YOUR EXERCISE TYPE

PERSONALIZE YOUR PERSONAL TRAINING

“WIE PERSÖNLICH IST IHR PERSONAL TRAINING WIRKLICH?”

Entdecken Sie mit YET eine völlig
neue Welt der Kundenzufriedenheit!

Automatisierte Überprüfung der 3G-Regel

Gantner GT7 Kombileser für QR-Code/Zertifikat und RFID-Leser

Die ausführlich diskutierte 3G-Regel ist mittlerweile Tatsache und verpflichtet alle Fitnessanlagen, ihre Mitglieder und Besuchende vor jedem Zutritt hinsichtlich des Covid-Zertifikats zu überprüfen. Um nicht zusätzliches Personal binden zum müssen stellt die NEOGATE zwei Lösungsansätze zur Automatisation vor:

Lösungsansatz 1 – Automatische Prüfung am Lesegerät

Der Covid Certification Check automatisiert diese Überprüfung auf einfache, sichere und nachvollziehbare Weise. Die App-basierte Lösung von GANTNER liest mittels QR-Code Reader am GANTNER-Terminal die Daten des Zertifikats aus. Dabei kann mit demselben Terminal auch die Zutrittsberechtigung bzw. Mitgliedschaft abgefragt und somit der gesamte Zutrittsprozess vollständig und sicher automatisiert werden. Diese Lösung ist für Anlagen mit einem hohen Anteil an unpersönlichen Gästen (Tagesgäste) sowie viel unbetreuter Betriebszeit die erste Wahl.

Lösungsansatz 2 – Hinterlegung des Zertifikates in der Software

Das gültige Zertifikat des Mitgliedes wird entweder nach Einlesen mittels QR-Handscanner oder Fotografie durch die Check-In Kamera in den Stammdaten hinterlegt. In Verbindung mit den Gantner-Komponenten wird so beim Check-In auf Gültigkeit des Covid-Zertifikates und anschliessend auf eine gültige Mitgliedschaft geprüft und der Zutritt gewährt oder abgelehnt. Fitnessanlagen mit einer hohen Anzahl an personalisierten Eintritten (Mitglieder) und betreuten Öffnungszeiten tendieren zu dieser Lösung.

Infos: www.neogate.ch

Kurserlebnis auf der Trainingsfläche: Matrix launcht das Virtual Training Cycle

Mit dem neuen Virtual Training Cycle vom Hersteller Matrix können nun alle Mitglieder echtes Indoor Cycling auf der Cardiofläche erleben — wann und wie sie wollen!

Ein kontrastreicher, gestochen scharfer 22 Zoll Touchscreen und eine App-basierte Benutzeroberfläche machen es leicht, die exklusiven Matrix-Programme wie Sprint 8, Virtual Active und Target Training zu nutzen. Integrierte On-Demand-Fitness-Apps eröffnen den Mitgliedern Zugang zu virtuellen, von Trainern geleiteten Kursen. Das Bike variiert dabei sogar selbstständig den Widerstand anhand der Traineranweisung. 15 iFit-Kurse, die regelmässig aktualisiert werden, sind auf dem Virtual Training Cycle kostenfrei verfügbar.

Wer sich beim Workout lieber unterhalten lassen möchte, streamt über entsprechende Apps die persönlichen Lieblingssongs, Filme und Serien. Die Konsole ist natürlich Bluetooth fähig und ANT+ kompatibel, damit persönliche Geräte wie Kopfhörer, Smartphones, Watches oder Herzfrequenzmessgeräte gekoppelt werden können.

Auch in Sachen Hardware ist das Cycle optimal auf die Bedürfnisse aller Trainierenden und die Anforderungen für die Nutzung auf der Cardiofläche abgestimmt. Dazu zählen ein Freilauf-Design, das auch Anfängern ein sicheres Training ermöglicht, schweissresistente Komponenten und Anschlüsse, der magnetische Widerstand, der direkt und präzise über den Touchscreen eingestellt wird und die Messung wesentlicher Trainingswerte wie Watt, Herzfrequenz, Drehzahl, Entfernung oder Kalorien.

Infos: www.matrixfitness.eu

PELVIPOWER™
KRAFT AUS DER MITTE

INKONTINENZ

PROSTATA

LIBIDO

SENIOREN

GEBURT

RÜCKEN

VON ÄRZTEN & THERAPEUTEN ENTWICKELT

TRAINING UND PRÄVENTION FÜR DEN **GESUNDEN BECKENBODEN**

- Höchste Qualität und Sicherheit, weltweit einzigartige, intuitive Systembedienung
- Die innovativste Art, die Tiefenmuskulatur in der Körpermitte zu trainieren. 15 - 25 Minuten pro Trainingseinheit.
- In Alltagskleidung, ganz bequem im Sitzen, non-invasiv
- Bis zu 25.000 Kontraktionen sorgen für einen deutlich spürbaren Effekt: sanft, sicher und wirkungsvoll
- In der Version „Medical" für therapeutische Zwecke und „Sport" für Prävention und Training erhältlich.

www.ratio.ch/pelvipower

Jetzt anmelden!

ratio iiiVENT

- Fachvorträge Beckenboden
- Showroom in Kriens
- Neuheiten
- Networking

4. November 2021, www.ratio.ch/iiiVENT-PelviPower

Kontaktieren Sie uns für eine Beratung vor Ort oder Test in Kriens!

ratio AG | Ringstrasse 25 | Kriens | 041 241 04 04 | info@ratio.ch | www.ratio.ch

Mit voller Power zurück in die Center

Lange war es ruhig in den Kursräumen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Genutzt wurden sie lediglich für Übertragungen auf die heimischen Fernseher und Endgeräte. Aber nun kehrt langsam wieder Normalität und Leben ein! Was erwarten die Mitglieder nach der langen Pause?

Die Corona-Krise hat die digitale Entwicklung in allen Branchen stark beschleunigt, auch in der Fitness- und Gesundheitsbranche. Die Anlagen haben, so schnell sie konnten, reagiert und für ihre Mitglieder zahlreiche Online-Angebote entwickelt, die auch dankend angenommen wurden. Dass Online-Training im Jahr 2021 erstmals Platz 1 der weltweiten Fitnesstrends einnimmt, scheint daher eher wenig verwunderlich (Thompson, 2021)!

Dennoch lässt sich feststellen, dass Online-Training bzw. die digitalen Formate das Training im Fitnessstudio und auch die Vor-Ort-Kurse nicht verdrängen werden. Denn der Wunsch nach Gemeinschaft, Austausch und sozialen Kontakten sowie der Bedarf an individueller Betreuung durch qualifiziertes Personal ist nach wie vor vorhanden. Ein reines Online-Training kann den Wünschen der meisten Mitglieder aktuell noch nicht gerecht werden und ist somit kein vollwertiger Ersatz (Kobel & Preuschoff, 2020).

Gemeinschaft, Austausch und Betreuung

Gerade die sozialen Aspekte und der Wunsch nach Betreuung und Unterstützung können durch verschiedene Kursformate umfassend abgedeckt werden. Durch den Spass am Training kommt es zu einer Trainingskontinuität, die wiederum dafür sorgt, dass die Mitglieder ihre Ziele erreichen und somit zufriedener sind.

Um die Mitglieder von einem Kursformat zu überzeugen und so langfristig zu binden, benötigen die Gruppentrainer/-innen ein umfassendes Fachwissen. Darüber hinaus sind didaktische und methodische Kenntnisse von grosser Bedeutung, um langfristig qualitativ hochwertige Gruppenkurse anbieten zu können.

Mit der BSA-Akademie zu qualifizierten Gruppentrainer/-innen

Mit dem Lehrgang «Gruppentrainer/in-B-Lizenz» haben die Teilnehmenden die Möglichkeit, sich die nötigen Fachkompetenzen als Gruppentrainer/-innen anzueignen, um anschliessend eigenständig Workout- und Wirbelsäulengymnastikkurse zu planen und durchzuführen. Dazu werden grundlegende Themen des Gruppentrainings, wie sportmedizinische Grundlagen, Didaktik und Methodik, der Aufbau von Kurseinheiten sowie die Kursplankonzeption erarbeitet.

Der Lehrgang bildet somit die optimale Basis für alle weiterqualifizierenden Lehrgänge im Bereich «Fitness/Gruppentraining» und kann anschliessend bei Bedarf ausgebaut werden bis zu den Profiqualifikationen «Lehrer/in für Gruppentraining» oder «Gruppentrainer/in-A-Lizenz».

Weitere Infos zum Lehrgang unter: www.bsa-akademie.de.

Quellen

- Kobel, S. & Preuschoff, G. (2021). Auswirkungen der Corona-Krise auf das Trainingsverhalten. Zugriff am 02.06.2021. Verfügbar unter https://www.fitnessmanagement.de/fileadmin/user_upload/Bilder_news/2021/01_januar/19_bis_20/Ergebnisbericht_dhfpg.pdf
- Thompson, W. R. (2021). Wordwide Survey of Fitness Trends for 2021. ACSM's Health & Fitness Journal, 24'5 (1), 10-19.

Fitnesscenter zukunftsorientiert managen –

Jetzt dual Studierende ausbilden!

B. A. Fitnessökonomie in Zürich

- Fernstudium mit betrieblicher Tätigkeit und kompakten Lehrveranstaltungen – vor Ort oder digital
- kombiniert u. a. relevante Inhalte aus den Bereichen Wirtschafts- und Trainingswissenschaften
- 5 weitere duale Bachelor-Studiengänge – digital oder in Deutschland

safs.com/studium

Offizieller Kooperationspartner der DHfPG:

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

ratio iiiVENT – Beckenboden Prävention und Therapie mit dem PelviPower

Unter dem Motto «Information, Innovation, Interaktion» lädt die ratio AG am 4. November zu einem Event mit dem Schwerpunkt «Beckenboden Prävention und Therapie» ein. Besuchen Sie ratio in Kriens und erfahren Sie im Fachvortrag, welche Möglichkeiten der Therapie und der Prävention des Beckenbodens heute bestehen. Lernen Sie ebenfalls das innovative PelviPower Gerät und dessen Einsatz in der Physiotherapie und präventiven Training kennen. Das PelviPower Gerät wird in einer medizinischen Variante angeboten, welche den Schwerpunkt auf die Therapie von medizinischen Indikationen, wie z. B. verschiedene Formen der Inkontinenz, legt, die mit dem Beckenboden in Zusammenhang gebracht werden. Ebenso gibt es die nicht-medizinische Variante PelviPower Sport, welche auf das präventive Training und die allgemeine Stärkung des Beckenbodens auch im nicht therapeutischen Kontext, wie z. B. in präventiv ausgerichteten Fitness Einrichtungen, abzielt.

Nutzen Sie die Möglichkeit, mehr über dieses wichtige Thema zu erfahren und sich anschliessend mit Experten und Kollegen vertieft auszutauschen. Zudem steht Ihnen der neue 600 Quadratmeter grosse Showroom mit einer breiten Auswahl an Therapie- und Trainingsgeräten zur Besichtigung offen.

Die Veranstaltung ist kostenlos und kann nach Voranmeldung auf www.ratio.ch/iiiVENT-PelviPower besucht werden. Die maximale Anzahl an Teilnehmer ist begrenzt und es gilt die Reihenfolge der Anmeldung. Nutzen Sie die Möglichkeit, neue Informationen zu aktuellen Themen mitzunehmen, innovative Produkte kennenzulernen und den Austausch mit Kolleginnen und Kollegen Ihrer Branche zu pflegen.

www.ratio.ch, 6010 Kriens,
041 214 04 04

Mujinga Kambundji und Sensopro spannen zusammen

Mujinga Kambundji, die schnellste Schweizer Sprinterin aller Zeiten, macht gemeinsame Sache mit Sensopro. Hier haben sich zwei gefunden, die für Bern, Schweiz, Sport und Gesundheit stehen wollen.

Seit August bietet das Team von Sensopro zum allerersten Mal ein zusätzliches Trainingsprogramm mit einer Spitzensportlerin auf dem Video Kit an. In fünf verschiedenen Challenges kann sich der Kunde mit Mujinga in Gleichgewicht, Sprints und anderen Disziplinen direkt messen. Die Mujinga Challenges werden direkt im Onlineshop angeboten und der Kunde erhält ein automatisches Update des Video Kits.

www.sensopro.swiss

gym80

SCHWEIZ

KING OF MACHINES.

KURZE LIEFERZEITEN

Wir entwickeln und produzieren Kraftgeräte mit unvergleichbarer Qualität und Haltbarkeit. Unser Headquarter samt Produktion befindet sich in Gelsenkirchen, dem Herzen des Ruhrpotts. Somit können wir deine individuellen Geräte innerhalb von 8 - 10 Wochen fertigen und ausliefern. Qualität „Made in Germany" zeichnet uns aus.

MIETEN STATT KAUFEN

Nachhaltigkeit liegt uns am Herzen. Deshalb bieten wir unsere Geräte auch zur Miete an, mit individuellem Design. GYM80 kümmert sich um den Abtransport, Verwertung der Rohstoffe, sowie Lieferung der neuen Geräte

MADE IN GERMANY

www.gym80.ch info@gym80.ch tel: 044 51 50 395

In jedem Menschen steckt ein Held!
BLS-AED Kurs und Wiederholungskurs bei der SAFS

Notfälle im Fitnesscenter können jederzeit passieren — dafür benötigt es mindestens eine Person, die helfen kann. Oftmals stellt sich die Frage WIE? WIE kann man bei einer typischen Sportverletzung, wie z. B. bei einem umgeknickten Knöchel, am besten helfen? Oder WIE hilft man bei ernsthaften kardiovaskulären Notfällen?

Leben retten mit Hilfe eines Defibrillators

Defibrillatoren können Leben retten, das wurde schon oftmals bewiesen. Ein aktuelles Beispiel ist der dänische Fussball-Nationalspieler Christian Eriksen, der bei der Europameisterschaft einen Herzstillstand erlitt. Defibrillatoren sind sehr leicht anzuwenden, da das Gerät dem Anwender jeden Schritt über Sprachanweisungen genau beschreibt. Zu Beginn werden die Klebeelektroden auf den unbekleideten Oberkörper platziert. Der Defibrillator misst dann die elektrische Aktivität des Herzens. Erst wenn dabei eine Herzrhythmusstörung aufgefunden werden sollte, erlaubt der Defibrillator dem Ersthelfer, einen Elektroschock freizugeben. Während des Schocks darf niemand den Patienten berühren. «Eine frühere Defibrillation erhöht die Überlebenschance von Menschen mit einem Atem-Kreislauf-Stillstand erheblich», berichtet Mark Smokrovic, Dozent für BLS-AED Kurse bei der SAFS.

Erlernen der Herzdruckmassage

Die wichtigste Massnahme ist und bleibt die Herzdruckmassage. Diese sollte möglichst ohne Unterbrechung durchgeführt werden. Daher sollte der Ersthelfer auch jemand anderen bitten, in der Zwischenzeit den Defibrillator zu besorgen. Im BLS-AED Kurs kann man eine Herzdruckmassage ebenso wie das Handling mit einem Defibrillator erlernen. «Angst vor der Anwendung braucht niemand zu haben. Man kann mit dem Gerät im Grunde nichts falsch machen, sondern nur helfen», sagt Mark Smokrovic.

BLS-AED Kurs und Wiederholungskurs bei der SAFS

Termine:
12.10.2021
26.10.2021
11.11.2021
23.11.2021
09.12.2021
21.12.2021

Kursbeginn:
Jeweils von 9:00—16:00 Uhr

Inhalte:
- Lebensrettende Sofortmassnahmen bei einem Notfall
- Fitnessspezifische Fallbeispiele
- Ausbildung nach den offiziellen SRC-Richtlinien und deren Akkreditierung
- Erneuerung vom BLS-AED Ausweis alle 2 Jahre

Kursgebühr:
240 CHF

Ort:
Alle Termine finden bei der SAFS AG in Zürich statt. Albisriederstrasse 226, 8047 Zürich.

Anmeldung:
www.safsweiterbildung.ch

Gut zu wissen für Fitnesscenter:
Fitnesscenter können sich den Qualitop Status durch den BLS-AED Kurs und Wiederholungskurs (Basic Life Support) sichern. Neben zahlreichen BLS-AED Kursen bietet die SAFS viele praxisbezogene Weiterbildungen aus den Bereichen Fitness, Gesundheit, Gruppenfitness sowie Management an.

Das günstigste Weiterbildungsangebot in der Fitnessbranche

Als Fitnesscenter ein SAFS Weiterbildung Circle-Abo abschliessen und profitieren:
- Ein Jahr gültig
- Start jederzeit zum Monatsbeginn, einfache Kündigung (ein Monat vor Ablauf des Jahres-Abos)
- CHF 1260.— oder 4 Raten à CHF 345.—
- (für 2 Mitarbeiter je Workshop, 25% Rabatt für jeden weiteren Mitarbeiter je Workshop)

ATHLETEN
ERFOLGREICH
TRAINIEREN
mit Fachrichtung Athletic
oder Endurance
sporttrainer.ch
SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS

Die Reise zum eigenen FT-CLUB!

Viele Trainer und Coaches sehen genau jetzt ihre Chance, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen – am liebsten mit einem starken Partner im Rücken, der sie vor unnötigen (und oft auch teuren) Anfängerfehlern bewahrt.

Die drei Schweizer Interessenten mit der ACISO Beraterin Trix am Experience Day

So auch drei junge, spannende Functional-Training-Fans, die ihr Herz der Fitnessbranche geschenkt haben und in den sozialen Medien auf das Thema FT-CLUB aufmerksam wurden. Sie wollten das starke Franchisekonzept von ACISO genauer unter die Lupe nehmen und sind Ende August mit dem Schweizer Team zu dem Experience Day nach München gereist.

Am Experience Day wird trainiert, so dass das Trainingskonzept erlebt werden kann. Hier Lea und Celestina in Action.

Unter ihnen Lea aus Luzern, die ihre Leidenschaft in der Fitnessbranche gefunden hat, sich daher selbständig machen will und bereits auf Immobiliensuche ist. Wieso sie die Reise nach München auf sich genommen hat? Lea: «Erstens: Das Konzept des gesundheitsorientierten Trainings passt perfekt zu meiner Philosophie. Und zweitens: Wenn ich ein erfahrenes Unternehmerteam im Rücken weiss, dann gibt mir das die nötige Sicherheit, den Schritt als Neugründerin zu wagen!»

Celestina aus Basel ist Personal Trainerin und auch sie spielt mit dem Gedanken, ein eigenes Studio aufzuziehen. Möglicherweise sogar im Ausland. Auch für sie ist es wichtig, dass sie das nicht im Alleingang macht, sondern in einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit. Celestina: «So kann ich das tun, was ich aus tiefstem Herzen liebe: Nämlich Menschen zu bewegen, sie in ihrer Gesundheit weiter zu bringen. Ich kann voll und ganz Coach sein und für das ganze ‹Drumherum› mit Werbung, Homepage, Zahlenanalyse etc. erhalte ich Unterstützung aus dem Franchiseverbund und durch die persönliche Beratung der ACISO Experten.»

Julian ist ein leidenschaftlicher Vertriebler und Fitness- und Functionaltraining betreibt er seit Jahren mit Freude. Er ist die Reise zum Experience Day mit dem Gedanken angetreten, dass er eher als «Drahtzieher», also als Unternehmer, in die Branche einsteigt und sich erfahrene Trainer anstellt. Ihn interessiert das FT-CLUB Konzept aus Sicht der Wirtschaftlichkeit. «Das FT-CLUB Trainingskonzept ist top! Und Franchise ist für mich persönlich der einfachste, schnellste und sicherste Weg in die Neugründung zu gehen.»

Julian hat sich die wirtschaftlichen Aspekte des FT-CLUB Franchisesystems genau unter die Lupe genommen.

Hat sich der Tag für die Drei gelohnt?
Lea: «Für mich hat sich die Investition in diesen Tag total gelohnt. Es war super, das FT-CLUB Trainingskonzept live zu erleben und den Spirit dahinter zu spüren. Dieser Tag hat mich noch mehr darin bestärkt, mit ACISO resp. dem FT-CLUB den idealen Partner zu haben.» Ähnlich begeistert vom FT-CLUB ist Celestina: «Functional in gesundheitlicher Ausrichtung ist genau mein Ding. Das passt perfekt zu mir!» Und Julian hat nach dem Tag, welcher im ersten Part das Trainingskonzept zeigt, im zweiten Teil dann auf die wirtschaftlichen Aspekte, Investitionen sowie Rechte und Pflichten als Franchisenehmer eingeht, viele Inputs gekriegt: «Ja, der Tag gab mir gute Einblicke, die für die Investitionsentscheidung massgebend und wichtig sind.»

Wann kommst DU mit zu einem Experience Day?
Nutze auch du die Chance, lerne so das Boutiquekonzept und Franchisesystem FT-CLUB kennen und wage den Schritt in die Selbständigkeit — mit überschaubaren Investitionen, mit deinem Spirit und unserer langjährigen Erfahrung! Die nächsten Termine für die Experience Days im FT-CLUB München sind: 21. Oktober und 2. Dezember 2021. Zur Kontaktaufnahme schreibe einfach eine Mail an:
beatrice.eggmann@aciso.com
www.ft-club.com

ERFOLGSKONZEPT FUNCTIONAL TRAINING

GEMEINSAM SIND WIR STARK

Als Franchisenehmer der starken Marke FT-CLUB profitierst du von der langjährigen Erfahrung von Profis. Nicht umsonst ist Franchising das am stärksten wachsende Geschäftsmodell weltweit.

LERNE UNS KENNEN!
Termine für unsere EXPERIENCE DAYS und alle weiteren Infos unter **www.ft-club.com** oder direkt bei **Trix Eggmann** unter ✆ **+41 43 488 04 92**

ACISO
PERFORM BETTER! EUROPE
adidas

FT-CLUB®
FUNCTIONAL TRAINING

WWW.FT-CLUB.COM

Burndown – Lockdown – Shockdown – Startup – salut-E!

«Ron, darüber spricht man nicht und Mann schon gar nicht! Und wenn, dann sicher nicht auch noch in einem Magazin veröffentlichen, in welchem Du über Jahre inseriert hast.»

Auch ich wurde mit diesen Gedanken geplagt, doch genau aus dem Grund des «Tabu Thema», was es leider nach wie vor ist und im speziellen in der Fitnessbranche, möchte ich euch diese Zeilen schreiben. Ich möchte Mut machen und all jenen die in dieser speziellen Zeit oder auch unabhängig davon gleiches erleben durften. Durften? Ja, denn es war rückblickend die zweiterfolgreichste Zeit meines Lebens. Denn letztlich zeugt es von Stärke sich aus diesen Schlingen wieder zu befreien.

Wie alles begann

4:50 Uhr aufstehen, Kaffee trinken, «20 Minuten» in fünf Minuten lesen, Zähne putzen, anziehen ab ins Auto und nach Zürich zum ersten Kunden um 5:45 Uhr. Glücklicherweise ist die Fahrt nach Zürich um diese Zeit mit 20 Minuten ein absoluter Luxus! Um 7:30 Uhr zurück in der Academy, alles vorbereiten für die Studenten, 08:15 Uhr Studenten empfangen, 10:00 Uhr Pause. Zeit für einen Anruf. 10:30 Uhr weiter bis 12:30 Uhr, pünktlich Schluss machen da mein Mittagstermin schon dasteht. Nach dem Training mit dem Unterricht weiter bis 17:00 Uhr. Kurze Pause bis 17:30 Uhr um alles abzuräumen, da um 17:45 Uhr der nächste Kunde kommt. Nach dem Training wieder alles für den Unterricht vorbereiten bis 19:30 Uhr, dann nach Hause endlich etwas Essen. Nach dem Essen noch kurz einige Mails beantworten bis 21:00 Uhr und dann ab ins Bett... der nächste Tag fängt ja wieder gleich an. Der einzige Unterschied ist, dass ich mein eigenes Training auch noch irgendwie unterbringen muss und die Ausfälle der Mitarbeiter noch kompensieren sollte.

Was ich immer für unmöglich gehalten habe, ist schleichend eingetreten. Ja klar, schlechte Planung, Prioritäten eventuell falsch gesetzt, falsche Kooperationen, die falschen Partner und und und... die Liste der Möglichkeiten ist unendlich und aus der Weite oft nicht nachvollziehbar «wieso hast du denn nicht?». Doch wie bei vielem sonst ist es ein Hineinwachsen und der Blickwinkel wird reduziert und schöngeredet. «Noch die nächsten 3 Monate, dann wird es besser» oder dieser hier: «Wer erfolgreich sein will, der muss über sein Limit gehen» der wohl Beste ist aber: «Das ist eine Ausnahme, dass braucht es, um voranzukommen». Letzteres ist vielleicht tatsächlich richtig, doch es kann auch anders gehen. Und nein, über sein Limit zu gehen geht gar nicht, denn Limit ist Limit oder Du verheizt deinen Motor.

Schon ziemlich ausgebrannt im «Burndown-Modus» kam dann die vermeintliche Erlösung: «Shockdown — Lockdown!» Weit gefehlt für jeden der selbstständig ist weiss, dass dann der Stress erst richtig losging. Das Training lief aus rechtlichen Gründen «selbstverständlich» nicht weiter! Die Academy versuchte ich so gut wie möglich mit Webinaren am Laufen zu halten. Das Problem war, dass wir seit November 2019 intensiv an einer kompletten Umstrukturierung waren, welche wir auf Ende März 2020 veröffentlichen wollten. Die ganze Arbeit war also mehr oder weniger vergebens, denn die Werbemassnahmen waren datiert und somit nicht mehr zu gebrauchen.

Die Studenten sind «ZOOM-Müde»

Für mich war klar, dass diese Pandemie im Herbst nicht einfach wieder vorbei war. Ich bemühte mich also das komplette Fachwissen weiter in Webinare «abzufüllen». Anfangs mit viel Erfolg... dann wurden die Leute «Zoom-Müde»! Es ist nun mal nicht die Natur von uns über Webcams einem Unterricht beizuwohnen... zumindest nicht nur. In dieser Zeit hatte ich wohl mehr gearbeitet als vorher... ja, das war tatsächlich noch möglich! Und endlich war es da... das Ende des Lockdowns.

Huuurrraaa?! «Shit» dachte ich: «jetzt kommen auch die Termine noch wieder dazu»! Ich habe genau zwei Tage gearbeitet bzw. Termine gegeben und es folgten acht Wochen unfreiwilliges Netflix, Sky Show und Prime Programm... nichts ging mehr! Luft war draussen, Reifen war platt, Kopf war leer, Leben war futsch, Zukunft brachte nichts mehr, nur noch Exit konnte helfen! Wäre ich ein Smartphone, hätte man mich entsorgt... nicht mehr aufladbar.

«Wie bitte? Drehst Du jetzt komplett durch?»

Das war hart... inmitten zweier Geschäfte, welche erfolgreich liefen und wir jährlich den Umsatz steigerten und stetig wuchsen. Ich arbeitete darauf hin, dass wenn ich einmal ausfalle, jemand meine Aufgaben übernehmen kann. Im Training war das bereits möglich... nicht aber in der Academy.

Dieses Gefühl war unbeschreiblich und im Nachhinein etwas vom eindrücklichsten, was ich erleben durfte. Wer mich kennt der weiss, dass ich nach solchen Extremsituationen lechze, denn im Endeffekt bringen sie dich immer weiter. Vorausgesetzt Du findest den Weg hinaus. Doch da war ich gerade nicht... es war einfach nur dunkel, sehr sehr dunkel! «Reiss dich zusammen» — kein Erfolg, «komm schon, hoch jetzt» — absoluter Leerlauf, «Hey, geh doch trainieren» — echt jetzt? Es geht einfach nichts mehr. Viel habe ich darüber gelesen, Klienten sogar beraten und immer wieder gedacht: «Wow, kaum vorstellbar dass es von einem auf den anderen Moment kippen kann und du zu nichts mehr in der Lage bist». Nun sass ich also selbst darin fest und versuchte das Beste daraus zu machen.

Mittlerweile war es September 2020 und ich musste Entscheidungen treffen. Finanziell sah es nicht so toll aus! Das neue Studio mit integrierter Academy eröffnete ich erst Ende 2017. Die meisten Rücklagen gingen dorthin und in die Weiterentwicklung der Academy, da war also nicht mehr wirklich viel.

15 Jahre Aufbau auf Eis gelegt

Schliesslich fällte ich eine schwierige Entscheidung, welche meine Gegenwart und Zukunft komplett verändern sollte! Ich kündigte die Räumlichkeiten, fand einen Platz als Untermieter, legte die Academy vorübergehend auf Eis, reduzierte meine Trainings und drückte die Reset Taste. Alles in allem habe ich 15 Jahre Aufbau von heute auf morgen auf «Pause» gestellt. Heute weiss ich, dass dies die beste Entscheidung meines Lebens war.

Es gab schon einmal einen Punkt in meinem Leben bei dem ich von ganz unten starten musste. Diese Geschichte kennen nur ganz wenige und das ist auch richtig so, mir wurde nichts geschenkt! Doch es zeigt sich, dass der Spruch «Phoenix aus der Asche» durchaus seine Berechtigung hat. Wer ganz unten war, ein Kämpfer und Optimist ist, der kann aus einer solchen Krise die schönsten Blüten hervorbringen. Zumal er über die nötige Gesundheit verfügt, denn es kann auch in einem Krankheitsbild enden.

Damit möchte ich all jenen Hoffnung machen und Mut geben, die sich in einer ähnlichen Situation befinden oder waren. Der wichtigste Prozess ist, zuerst loszulassen, denn sonst kann nichts Neues entstehen.

War das schlau? Wenn ja, was bringt denn jetzt die Zukunft?

Etwas habe ich euch noch verheimlicht... doch wahrscheinlich wäre es langsam unglaubwürdig geworden das ich dies auch noch gemacht habe... In der Entwicklung des Gesundheitsmodells, welches hinter der 360° Pain Academy steht, steckt ein ausgeklügeltes, fundiertes und hochkomplexes Beurteilungssystem. Durch die Auswertungen wussten die Studenten genau, welche mentalen, metabolischen und strukturellen Massnahmen sie für ihre Kunden ergreifen mussten. Das Lesen der Auswertung war allerdings derart komplex, dass mir bereits im Juni/Juli 2019 klar wurde, dass dieser Prozess automatisiert werden muss. Mit dem Prototyp in Form eines interaktiven PDF-Formulars konnten wir zumindest die Logik dahinter testen, nicht aber die Praxistauglichkeit.

Damit wollten wir im März 2020 starten... mehr muss ich dazu wohl nicht sagen! Mit meiner Entscheidung alles abzureissen und neu aufzubauen war da also dieses Analysesystem! Was aber mache ich damit, dass es praxistauglich wird?

Wir begannen im September 2020 mit einem Team von 300% Arbeitskraft eine Applikation zu bauen. Richtig, inmitten meines Burndowns oder wie auch immer wir das nennen sollen. Viele mögen jetzt denken «Wenn das ging, warum konntest Du dann keine Termine mehr geben?» Interessanterweise... und das mögen viele bestätigen... mochte ich schlicht keine 1:1 Termine mehr. Doch nach vier Wochen freute ich mich bereits wieder etwas Neues in Angriff zu nehmen, einfach nicht an der Front.

Durch einen Freund in Deutschland, welcher eine 300 Mann starke IT Firma hat, erhielt ich einen Kontakt aus Vietnam, welcher mir das überhaupt ermöglichte. Was mit einem Versuch begann, wurde bald zu einer klaren und unglaublichen grossen Vision.

Die Applikation erlaubt es dem Nutzer, seine Schmerzen an einem Avatar auf dem Smartphone individuell anzugeben und seine weiteren Symptome zu nennen. Die integrierte KI ermittelt dann die richtigen Lebensmittel, die richtigen Übungen, welche auf den salut-E Trainingsprinzipien aufgebaut sind und natürlich die mentalen Massnahmen. Ebenfalls erkennt das System den Genesungsprozess und weiss wann es Zeit ist, die Brücke zur Prävention zu schlagen. Auch dort erkennt die KI den Zustand der metabolischen, emotionalen und strukturellen Faktoren. Seit dem März 2021 werden wir durch Mentoren & Coaches von Innosuisse begleitet und stehen vor weiteren, wichtigen Kooperation in der Schweiz, Deutschland und Österreich. Seit dem April 2021 geht es mir besser als wohl je zuvor in meinem Leben und das beruflich wie auch privat.

Wo geht die Reise hin?

Mit dieser Applikation habe ich das geschafft, wovon ich seit über 20 Jahren träume. Ich will möglichst vielen Personen helfen gesund zu werden und möglichst vielen Trainern und Therapeuten helfen sich auf hohem Niveau weiterzubilden. Beides habe ich nun in der Grundstruktur erreicht.

Auch Du suchst durch die Krise eine neue Herausforderung?

Ich möchte alle Selbstständigen, welche sich selber in einer misslichen Lage befinden und nach einer neuen Herausforderung suchen, einladen sich zu melden. Die salut-E Applikation ist ein sehr grosses Projekt und dafür brauchen wir ein grosses Team. Wer will also zusammen mit mir die Branche in diesem Bereich verändern?
Meldet Euch möglichst rasch unter: salute@salut-e.app.

Ronald Jansen

Anzeige
HIMELBACH
Vital-Paket.ch
100% natürlich
Mikro-Nährstoffe
Swissness
Vegan
Monatlich dein
Vital-Paket nach Hause
geliefert bekommen
Interessantes Geschäftsmodell für Studios.
Kein Lager, kein Risiko -
dafür monatlich mehr Einnahmen!
Kostenloses Startpaket anfordern:
info@vital-paket.ch

Equipment oder ein gesunder Körper – wo ist Hightech gefragt?

Morgens 7 Uhr am Start des Nationalpark Bike Marathons. Da stehen sie nun — all die Biker mit ihren top ausgerüsteten Bikes. Alles stimmt vom «Velo-Söckli» bis hin zum Schweissband unter dem Helm, alles farblich abgestimmt. Der Geruch von Dul-X und Perskindol liegt in der Luft, so dass es mir meine Atemwege freilegt. Die Nervosität kann man sichtlich spüren und es erinnert mich an «alte» Zeiten, als ich meinen Bruder Wochenende für Wochenende an die Rennen begleitete.

Noch zwei Minuten bis zum Startschuss. Ein ungleiches Paar steht im Startblock 4 nebeneinander. Man könnte meinen, dass hier zwei Generationen aufeinandertreffen. Jedoch nicht der Altersunterschied lässt mich dies denken, nein, die Ausrüstung. Es sieht fast so aus, als hätte man einen Hightech Biker und ein Biker aus den ersten Stunden dieser Sportart nebeneinander hingestellt für ein Foto über die Entwicklung dieser Sportart.

Vom Dialekt her ist einer aus Zürich und der andere aus Bern. Aber nicht nur die Aussprache unterscheidet die beiden, sondern eben vor allem das Equipment. Der aus Zürich stammende Fahrer ist auf dem absoluten Top Hightech Stand was eine Bike Ausrüstung hergeben kann. Schätzungsweise kostet sein Bike sicherlich über 10'000 Franken. Es gibt nichts, was nicht auf dem neusten Stand der Technologie ist. Automatische Federgabel, die sich selbst arretiert, wenn du bergauf fährst und sich beim Abwärtsfahren wieder löst. Sitzposition kannst du ebenfalls, während dem Fahren verstellen und der Helm so aerodynamisch wie seine Kleidung. Nichts ist dem Zufall überlassen. Also nur das Beste. Ich hoffe doch auch seine Kondition.

Ganz gegensätzlich der Berner: Legere Kleidung, Bike-Shorts, Bike-Shirt, dass sicher im Wind noch ein bisschen flattert wie sein Pferdeschwanz, der unter dem Helm hervorschaut. Das Bike, na ja, hat auch schon bessere Zeiten gesehen. Das einzig «Neue», denke ich, ist die Federgabel, die er nachgerüstet hat.

Dann der Startschuss und alle preschen los als wäre es in der nächsten Kurve schon wieder vorbei.

Im Zielgelände fahren nun die ersten Biker ein. Auch der Fahrer aus Bern. Nur der Fahrer aus Zürich ist noch nicht über die Ziellinie gefahren. Und plötzlich taucht er auf. Ganz erstaunt, dass sein Startnachbar bereits im Ziel angekommen ist.

Als er sich erholt hat, stehen die beiden Biker einander gegenüber und der Zürcher will wissen, was denn der Berner anders gemacht hat. Und warum er viel besser gefahren ist als er.

Ich höre den Berner anständig sagen: «Ich gehe regelmässig ins Fitnessstudio und trainiere Kraft und Balance. Daneben trainiere ich zweimal pro Woche auf dem Bike, ernähre mich gesund, achte auf genügend Schlaf und nehme Mikronährstoffe zu mir, damit ich kein Defizit aufweise. Einfach so wie ich es immer schon gemacht habe.»

Und dann meint er zum Schluss: «Es kommt nicht immer auf die beste Ausrüstung an. Schlussendlich muss die Form stimmen und da lohnt es sich ein bisschen mehr Geld in seinen Körper zu investieren, als ins Equipment.»

Priska Hasler

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

Die neue internationale Fachmesse
für Fitness, Gesundheit und Sport
18.–20. November 2021 · Messe München

FitnessConnected
part of the ISPO-Network
innovative · focused · smart

DON'T MISS THIS **BUSINESS OPPORTUNITY!**

Die FitnessConnected ist die einzige internationale Präsenz-Fachmesse für Fitness, Gesundheit und Sport im Herbst 2021. Hier erleben Sie:

- Innovationen von über 100 ausstellenden Top-Unternehmen
- ein interdisziplinäres und zukunftsweisendes Rahmenprogramm der Extraklasse
- Face-to-face-Networking in einem pandemiekonformen Umfeld

Sichern Sie sich diese einzigartige Business-Chance!
Tickets erhältlich unter www.fitness-connected.com

FitnessConnected – Fachmesse neu gedacht

www.fitness-connected.com

tradeshow
webplatform
additionals

Partner:

ISPO

Begleitende Kongressveranstaltungen:

DIFG · DTB · FIT TECH ROADMAP TO FUTURE · IHRSA · Solutions · FITNESS REAL ESTATE SUMMIT · Experten Allianz · PHYSIOBIZZ

BESTWIPES

Sprühflasche ist out!

BestWipes Desinfektionstücher

– optimiert für Ihr Fitness-Studio

800 Blatt/Rolle
wischfertig vorgetränkt!

ORIGINAL 12 SEHR GUT 2020 dermatest®

dermatest-garantie.de

Made in Germany

kosten- & zeitsparend · dermatologisch getestet
bekämpfen wirksam Bakterien und Viren (Corona)

BESTWIPES

Die BESTWIPES-Benefits in Kürze:

- **kostensparend** – bis zu 30% im Vergleich zur Sprühflasche
- bis zu **70% weniger Müll** (spart Entsorgungskosten)
- 800 Tücher pro Rolle, **wischfertig vorgetränkt** - ready to use
- **PH-neutral** (sanft zu Haut und Oberflächen)
- sparsames Entnahmesystem - **1 Tuch ausreichend** für ein Gerät
- **gegen Viren (Corona)** und Bakterien
- **keine gefährlichen Aerosole** durch versprühen

Unser aktuelles Kennenlern-Angebot:

1 EDELSTAHL-BOX „ROUND UP“

H 900 mm, Ø 300 mm

INKL. 6 ROLLEN BESTWIPES
(4.800 TÜCHER)

CHF 299.–

zzgl. MwSt. / Lieferung

ÜBER 101.- GESPART

RKS GmbH

8196 Wil ZH · Bahnhofstrasse 47
5400 Baden · Theaterplatz 2
Partner von Optimum11 GmbH

Telefon: +41 44 869 05 05
bestellung@rks-gmbh.com
www.rks-gmbh.com

Lieferung solange Vorrat reicht - Irrtümer, Änderungen und Liefermöglichkeit vorbehalten 03/21

BESTWIPES

Die Innovation

Vorgetränkte Desinfektionstücher Die reissfesten und saugfähigen Vliestücher 40Gr. sind verpackt und bereits in ausreichender Menge mit Desinfektionslösung (Anti-Bacterial-Kills) getränkt. Unser Desinfektionsmittel ist auf alkylamin Basis und sind gegen Bakterizid und Viruzid eingestellt, sprich auch gegen Corona. Das standardmässige Anmischen von Desinfektionsmittel entfällt somit.

Dermatologisch getestet

Trotz des breiten Wirkungsspektrums und der hohen Reinigungsleistung sind unsere Desinfektionstücher bewiesenermassen (dermatologisch getestet) mild zur Haut und verträglich für jeden Anwender.

Für alle Fälle und alle Flächen

BESTWIPES eignen sich für alle Oberflächen – für die schnelle Desinfektion, wann immer sie benötigt wird und erzielt im Vergleich zu ähnlichen Produkten eine bessere Desinfektionsleistung bei geringeren Anschaffungskosten.

Bis zu 30% Kosteneinsparung

Durch eine speziell entwickelte Abreissmembrane wird nur ein Tuch herausgegeben. Das bedeutet weniger Müll, geringere Entsorgungskosten und der Abfalleimer muss seltener geleert werden, denn nur ein Tuch ist ausreichend für ein Gerät. BESTWIPES halten mindestens 3 Mal so lange wie herkömmliche Papierrollen. Das spart Zeit, Material und Geld.

basefit.ch wird in PureGym umbenannt

Bis Ende Jahr sollen alle basefit.ch Clubs in PureGym umbenannt werden. basefit.ch ist bereits seit Anfang 2020 Teil der PureGym-Gruppe. PureGym wurde 2008 gegründet und gehört als einer der Pioniere für ein kostengünstiges und hochwertiges Fitnesserlebnis zu den führenden Fitnessstudioketten in Grossbritannien. Bereits Anfang 2020 übernahm PureGym die Fitness World Group, den grössten Fitnessstudiobetreiber in Dänemark mit einer stetig wachsenden Präsenz in der Schweiz. Das Unternehmen gehört nun zu den grössten Fitnessstudiobetreibern in Europa, mit rund 1,6 Millionen Mitgliedern und mehr als 500 Standorten in Grossbritannien, Dänemark und der Schweiz

Roger Gestach wollte mehr über die Hintergründe der Namensänderung erfahren und sprach mit Thomas Küttner, Managing Director von basefit.ch:

RG: Lieber Thomas, basefit.ch hat sich zu einem bekannten Brand in der Schweiz etabliert. Warum wird jetzt basefit.ch in PureGym umbenannt? PureGym kennen die Endkunden hier nicht.

TK: Wir haben Marktstudien in der Schweiz hinsichtlich Markenbekanntheit gemacht und dort ist es sicher so, dass wir mit dem Namen PureGym vor der Herausforderung stehen, diesen Namen im gleichen Mass bekannt zu machen, wie es uns mit basefit.ch in der Vergangenheit gelungen ist. Mittel- und Langfristig sind die Vorteile, unter einem gemeinsamen Markenauftritt auftreten zu können, immens. Dabei geht es insbesondere um Kostenvorteile, die einen erheblichen Auftrieb im nationalen Wettbewerb darstellen, man nehme allein den gemeinsamen digitalen Markenauftritt und die bereits erfolgreich angeschlossenen Plattformen und Apps, Homepage, Webshop etc., die in kürzester Zeit für uns implementierbar sind.

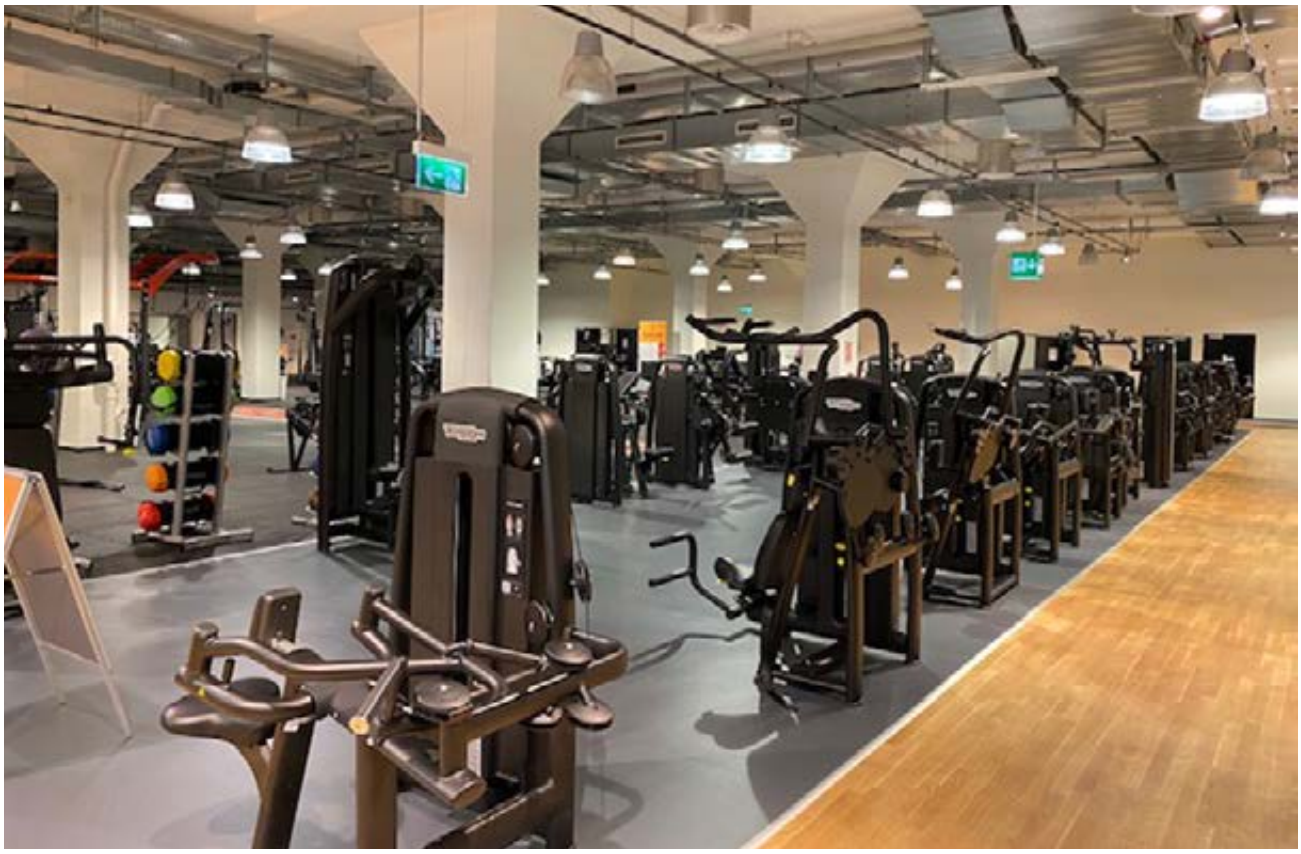
RG: Das Rebranding soll bis Ende diesen Jahres abgeschlossen sein. Ein ambitioniertes Ziel, bei so vielen Studios. Gibt es auch sonstige Änderungen in der Infrastruktur oder nur ein Namenswechsel?

TK: Dieses Jahr planen wir vor allem den Fokus auf das Rebranding der bestehenden Clubs. Wie du schon sagst, ein ambitioniertes Ziel, insofern nicht nur die Clubs im Aussen- und Innenauftritt innerhalb von vier Wochen neugestaltet werden, sondern zeitgleich auch die Homepage, Webshop, App und die vielen anderen Kommunikationskanäle mehr oder weniger gleichzeitig live gehen müssen. Da es sich aber lediglich um einen Namenswechsel handelt, sind zumindest die formellen Anforderungen, die mit dem Namenswechsel verbunden sind, überschaubar.

Unabhängig davon werden wir bereits parallel zum Namenswechsel bereits dieses Jahr einen bestehenden Club nicht nur optisch rebranden, sondern komplett sanieren und auf ein Niveau bringen, wie die heutigen PureGym Clubs in UK eröffnet werden. Dazu zählt dann auch, dass wir das Konzept z. B. um Live Group Fitness Kurse, einem Spinning Raum, einen neu gestalteten Funktionalbereich, einen komplett neuen Eingangsbereich, der auf eine Rezeption und Kassensystem verzichtet, erweitern. Die Sanierung der weiteren Clubs folgen dann ab 2022.

RG: Bleibt das Konzept von basefit.ch bestehen oder gibt es mit dem Namenswechsel auch hier Änderungen?

TK: Wie bereits erwähnt, werden wir den Namenswechsel auch an eine Renovierung koppeln und hier das komplette UK Konzept testen. Da sich das Konzept bereits in UK über viele Jahre etabliert hat, denken wir, dass die Ergebnisse bereits in allen neuen Clubs, die ab dem kommenden Jahr eröffnet werden sowie in weiteren bestehenden Clubs, im Rahmen von anstehenden Renovierungen, einfliessen lassen. Darum werden wir uns unter anderem auch damit bemühen, Live Group Fitness in fast jedem zweiten Club ab Ende des Jahres anbieten zu können. Damit dürften wir aktu-



ell der einzige Value bzw. Tiefpreis Anbieter in der Schweiz sein mit Live Group Fitness. Das war bisher nur dem Mittel- und Hochpreis-Segment vorbehalten und wird den Druck hier weiter erhöhen, sich klar von uns mit dem eigenen Angebot zu diversifizieren. Mit über 30'000 angebotenen Livekursen pro Woche in Grossbritannien und Dänemark, bekommen wir nicht nur Zugang zu einer Buchungsplattform, sondern können von internem Know-how massiv profitieren.

Darüber hinaus werden wir weiter auf flexible Monatsmitgliedschaften setzen. Wir sind nach wie vor der Meinung, dass starre Mitgliedschaftsmodelle, mit Jahresverträgen, die im Voraus zu zahlen sind, nicht mehr den aktuellen Ansprüchen des Kunden entspricht. Wir zählen diese Kunden zur «Generation Miete», die es gewohnt ist, ihren Streaming Musik oder Videodienst flexibel monatlich und per Knopfdruck zu starten bzw. zu beenden. Netflix, Spotify und Co. haben hier Pionierarbeit geleistet und wir müssen uns fragen, ob das klassische Abomodell, wie es hier am Schweizer Fitnessmarkt etabliert ist, noch zeitgemäss ist. Es ist klar, dass die Einführung flexibler Monatsmitgliedschaften sehr ressourcenintensiv ist. Neben einer starken digitalen Plattform, benötigt es vor allem viel Liquidität, dieses Modell kurz- und mittelfristig zu etablieren. Wir sind aber der Meinung, dass damit auch viele Chancen verbunden sind. Mit dem Ausbau eines digitalen Anmeldeprozesses kommt man unweigerlich zur Frage, ob es dann überhaupt noch Rezeptionen und Kassensystem im Club braucht — das wird somit auch das Erscheinungsbild der neuen Generation von Fitnessclubs nachhaltig beeinflussen.

RG: Was hat das Rebranding für Auswirkungen auf eure Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter?

TK: Das Rebranding ist der nächste logische Schritt für unsere Expansionsvorhaben. Die letzten eineinhalb Jahre waren sicher sehr durch Covid-19 Lockdowns und Restriktionen geprägt und die Prioritäten waren anderweitig gesteckt. Manchmal muss man allerdings aber auch ein paar Schritte in die entgegensetzte Richtung gehen, um Anlauf für einen grossen Sprung nach vorne machen zu können. Mit unserem Rebranding und damit verbundenen Expansionsvorhaben, werden wir viele weitere Mitarbeiter benötigen, die diese Reise mit uns gehen. Darum denken wir, dass hier viele Chancen für die aktuellen und künftigen Mitarbeiter entstehen, sich in einem nationalen, aber auch internationalen Team, das bereits in fünf Ländern und drei Kontinenten aktiv ist, sich zu etablieren.

RG: Was erhofft Ihr Euch durch das Rebranding?

TK: Neben den bereits angesprochenen konzeptionellen Neuerungen wird das Rebranding und damit verbunden die gemeinsam genutzte Plattform erhebliche Kostenvorteile beim Bau neuer Clubs aber auch Renovierung bestehender Clubs bringen. Mit anderen Worten können wir mit dem gleichen Budget mehr Clubs davon profitieren lassen.

Ein auch nicht zu vernachlässigender Punkt ist die enorme Zeitersparnis — alles ist vorbereitet, perfekt dokumentiert, konzeptioniert und wartet nur auf den Roll-out. Dabei ist es sicher von Vorteil, das PureGym als Franchise-Konzept in anderen Märkten wie den USA und Saudi Arabien gerade eingeführt wird.

RG: Resultieren daraus Vorteile für Eure Mitglieder? Plant Ihr für nächstes Jahr konkrete Aktionen zum Beispiel, um den neuen Brand bekannter zu machen oder neue Mitglieder zu gewinnen?

TK: Wir prüfen aktuell, ob wir verbunden mit dem Rebranding auch weitere ▶

Neuerungen aus Sicht der bestehenden Kunden einführen können. Wir prüfen aktuell ein paar Optionen, möchten hier aber noch nicht zu viel zum aktuellen Zeitpunkt sagen.

RG: Die Lockdowns und jetzt die Zertifikatspflicht haben auch Euch sicherlich herausgefordert. Wie geht es basefit.ch heute?

TK: Bevor im Dezember des vergangenen Jahres der zweite grosse Lockdown bekanntgegeben wurde, waren wir auf Kurs, das vergangene Jahr auf Augenhöhe mit 2019 zu beenden, was die Anzahl unserer Mitglieder angeht. Der zweite Lockdown hat uns dann natürlich alle erneut zurückgeworfen, so dass wir eigentlich bis Ende August der Meinung waren, dann 2021 auf gleichem Niveau wie 2019 zu beenden.

Nun haben die letzten Wochen, insbesondere die seit dem Ende der Sommerferien ansteigenden Corona Fälle und Hospitalisierungen, die Regierung veranlasst, das Zertifikat auch auf unsere Branche auszudehnen. Was wir nach knapp einer Woche sehen, ist dass der Einfluss des Zertifikates einen grösseren Einfluss auf Besuchszahlen, Neuanmeldungen und Kündigungen hat, als dies bei der Ausdehnung der Maskenpflicht der Fall war — zumindest kurzfristig. Wie nachhaltig uns das über den ganzen Zeitraum der Zertifikatspflicht treffen wird, ist aktuell noch nicht abschätzbar. Wir hoffen auf eine möglichst beschleunigte Impfkampagne, die die Impfquote auf ein Niveau hebt, dass das Zertifikat möglichst schnell wieder verschwinden kann.

Was ich allerdings positiv hervorheben kann, ist dass uns sehr viele Mitarbeiter trotz eineinhalb Jahren Pandemie weiter begleiten und zu uns stehen. Hier sind wir sehr gut aufgestellt und es scheint andere Branchen doch deutlich härter getroffen zu haben.

RG: Es gab sicher noch nie eine Zeit, in der man Fitnesscenter so günstig kaufen konnte wie jetzt. Seid Ihr trotz Corona weiterhin am Expandieren und können sich Center die verkaufen wollen, immer noch bei Euch melden?

TK: Selbstverständlich prüfen wir alle Möglichkeiten, unser Geschäft weiter auszubauen und darum auch Centerübernahmen. Es gibt aber auch gute Gründe in der aktuellen Zeit, die für ein organisches Wachstum, d. h. den Bau eigener Clubs, sprechen. Dazu gehört sicher der Fakt, dass es aktuell eine Vielzahl an freien Mietflächen gibt mit steigender Tendenz. Insbesondere der Markt an frei gewordenen Büroflächen bzw. Retailflächen, die durch den Corona bedingten Homeoffice bzw., Online Shopping Boom unter Druck geraten sind, bietet aktuell viele Optionen. Wir haben uns bereits einige neue Mietflächen für 2022 sichern können, prüfen jedoch jede Möglichkeit, die sich uns bietet.

RG: PureGym gab kürzlich bekannt, dass das Unternehmen derzeit strategische Optionen für die Kapitalbeschaffung prüft, um das Wachstum durch neue Standorte sowie Investitionen in bereits bestehende Anlagen und Technologie zu beschleunigen. Kurz gesagt prüft das Unternehmen einen Börsengang. Kannst Du uns dazu bereits ein paar Informationen geben?

TK: Aktuell ist dieser Prozess im Gang und würde auch für uns ganz besonders spannende Optionen für die anstehende Zeit bereithalten. Eine Kapitalbeschaffung in der genannten Grössenordnung, auf welchem Weg wird aktuell geprüft, bietet die von dir genannten Vorteile. Mehr Details kann ich allerdings zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht verraten.

RG: Vielen Dank Thomas für diese spannenden Infos. Ich wünsche euch auch mit eurem neuen Namen weiterhin viel Erfolg! ■

WWW.BASEFIT.CH

FITNESSCLUBS SCHWEIZWEIT GESUCHT!

Bereit den Staffelstab abzugeben?

Wir suchen Fitnessclubs zur Übernahme mit folgenden Kriterien:

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

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

basefit.ch
WIR SIND FITNESS

«Aufstiegskongress ONLINE ONLY» Freuen Sie sich auf topaktuelle Vorträge – digital und kostenfrei

COME BACK | better & stronger

AUFSTIEGSKONGRESS

FACHKONGRESS FÜR AKTIVE GESUNDHEITSGESTALTER

Der Kongress wird auch in diesem Jahr als reiner «Aufstiegskongress ONLINE ONLY» angeboten. Alle Vorträge sind vom 8. Oktober bis 31. Dezember 2021 digital und kostenfrei verfügbar. Seien Sie dabei und informieren Sie sich und Ihr Team über die aktuellsten Entwicklungen in der Fitness- und Gesundheitsbranche.

Für die Veranstalter hat die Sicherheit aller Beteiligten oberste Priorität. Aus diesem Grund wird der Kongress erneut als reiner «Aufstiegskongress ONLINE ONLY» abrufbar sein. Als Zeichen der Solidarität mit der Fitness- und Gesundheitsbranche sind alle Inhalte kostenfrei vom 8. Oktober bis 31. Dezember 2021 digital verfügbar.

Die Gesundheit geht vor!

Die Veranstalter des Aufstiegskongresses — die Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG), die BSA-Akademie und die BSA-Zert — waren zuversichtlich, dass der Kongress in diesem Jahr wieder im m:con Congress Center Rosengarten in Mannheim mit entsprechendem Hygienekonzept würde stattfinden können.

Die Entwicklung der Corona-Pandemie bleibt allerdings weiterhin instabil. Daher haben sich die Veranstalter dazu entschieden, den Aufstiegskongress auch in diesem Jahr digital anzubieten. Denn die Sicherheit und Gesundheit von Teilnehmenden, Mitarbeitenden und Kund/-innen hat absoluten Vorrang.

Um erneut ein Zeichen der Solidarität zu setzen und allen Mitgliedern der Fitness- und Gesundheitsbranche die Möglichkeit zu geben, sich über die neuesten Trends und Entwicklungen zu informieren, werden alle Kongressinhalte auch beim diesjährigen «Aufstiegskongress ONLINE ONLY» kostenfrei zugänglich sein. Sie können somit auch für interne Schulungen eingesetzt werden.

Umfassendes Know-how für erfolgreiches Comeback

Die Fitness- und Gesundheitsbranche wurde von der Corona-Krise schwer getroffen. Viele Unternehmer/-innen arbeiten hart, um wieder auf die Erfolgsspur zurückzufinden und ihren Betrieb zukünftig krisensicherer aufzustellen. Um sie dabei praxisorientiert zu unterstützen, steht der diesjährige Aufstiegskongress unter dem Motto: «COME BACK better & stronger». Renommierte Expert/-innen der Branche zeigen auf, mit welchen Strategien man schwierige Situationen bestmöglich meistert und wie eine erfolgreiche Weiterqualifikation und Positionierung für die Zukunft gelingt.

Renommierte Referent/-innen und topaktuelle Vorträge

Erneut bietet das vielfältige Programm des «Aufstiegskongress ONLINE ONLY» Interessierten die Möglichkeit, sich über alle wichtigen und topaktuellen Themen der Branche umfassend zu informieren. Beispielsweise stellt Prof. Dr. Sarah Kobel die Ergebnisse ihrer aktuellen Studie vor, in der sie die coronabedingte Veränderung von Erwartungshaltung, Trainingsverhalten und Leistungsangebot — aus Mitglieder- und Betreiberperspektive — untersucht hat.

Bewegungsmangel ist seit geraumer Zeit ein unterschätztes Gesundheitsrisiko, das durch die Corona-Pandemie deutlich verstärkt wurde. Prof. Dr.

Markus Wanjek spricht in seinem Vortrag «Nicht ansteckend, aber durchaus tödlich! Bewegungsmangel — die vergessene Pandemie» darüber, warum evidenzbasiertes Fitnesstraining zur Gesundheitsförderung und Prävention zukünftig wichtiger denn je sein wird.

Neben der Sorge um die Gesundheit bangten Betreiber/-innen branchenübergreifend um ihre Existenz. Wohl denen, deren Unternehmen in dieser Zeit «Bambusstärke» bewiesen haben, d. h. hochstabil in ruhigen Zeiten und gleichzeitig biegsam im Sturm. Im Vortrag von Prof. Dr. Oliver Schumann erfahren Betreiber/-innen u. a., wie sie die notwendige Agilität für ein «bambusstarkes» Unternehmen aufbauen und wie sie die Unternehmung zukunftsorientiert ausrichten.

Seien Sie dabei!
Nutzen Sie Ihre Chance und profitieren Sie vom umfangreichen Fachwissen der renommierten Expert/-innen beim diesjährigen «Aufstiegskongress ONLINE ONLY». Informieren Sie sich in den vom 8. Oktober bis 31. Dezember 2021 digital und kostenfrei verfügbaren Vorträgen über die aktuellsten Themen. Oder verwenden Sie die Inhalte zur internen Schulung Ihrer Mitarbeitenden, damit Ihr Unternehmen ein erfolgreiches Comeback feiert!

Gehen Sie auf www.aufstiegskongress.de und registrieren Sie sich kostenfrei.

Mit dem Newsletter immer up to date
Melden Sie sich auf der Kongresswebseite für den kostenfreien Newsletter an oder folgen Sie uns auf Facebook. So bleiben Sie immer aktuell informiert.
www.aufstiegskongress.de
www.facebook.de/aufstiegskongress

AUFSTIEGSKONGRESS
FACHKONGRESS FÜR AKTIVE GESUNDHEITSGESTALTER
Abrufbar vom 08.10.2021 bis zum 31.12.2021
ONLINE ONLY kostenfrei

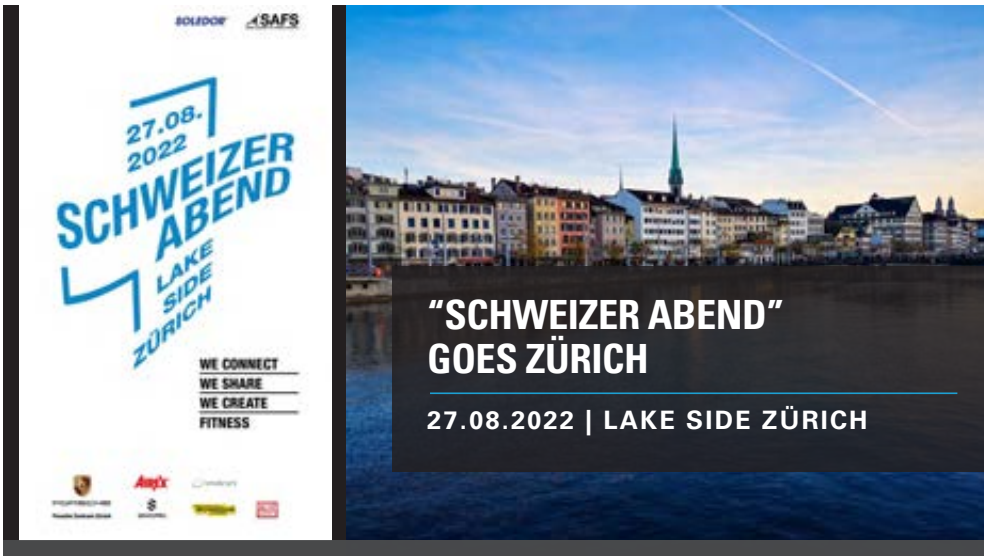
Programm 2021

Dr. Joshua Berger	Das Vier-Faktoren-Modell der Ganzkörper-EMS
Prof. Dr. Sarah Kobel	Chancen aus der Krise – aktuelle Studienergebnisse aus Betreiberperspektive
Marlon Kreis	Return to Sport
Patrick Berndt	Training für das Immunsystem – Myokine als Botenstoffe des Muskels
Prof. Dr. Sarah Kobel	Chancen aus der Krise – aktuelle Studienergebnisse aus Mitgliederperspektive
Clive Salz	Ernährungsberatung: ein unterschätztes Umsatzpotenzial
Jola Jaromin-Bowe	Professioneller Einsatz von Ernährungskonzepten im Fitnessmarkt
Oliver Walle	Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) als Beitrag zur Arbeitgeberattraktivität
Prof. Dr. Markus Wanjek	Nicht ansteckend, aber durchaus tödlich! Bewegungsmangel – die vergessene Pandemie
Manuela Reusing	Hybrider Kursplan: Online-Kurse und Gruppentrainingsangebote im Studio optimal verbinden
Nicolai Rolli	ROR – Return on Relationship: Beziehungen als grösstes Unternehmenspotenzial
Samir Vincevic	Das Rezeptbuch für die Mitarbeiter-/Teamentwicklung: verständlich, fundiert, praxiserprobt
Prof. Dr. Oliver Schumann	Organisationsentwicklung in Krisenzeiten
Nicolai Rolli	Wirkungsvoll führen – sinnorientiert und wertschätzend
Prof. Dr. Oliver Schumann	Erfolgreiche Führung in der Fitness- und Gesundheitsbranche 4.0: Wie geht das?
Frederik Neust	Content is King, Distribution is Queen – Setzen Sie sich digital die Erfolgskrone auf!
Frederik Neust	Der «digitale Marketing-Bizeps» und wie man diesen zum Wachsen bringt
Pascal Kühnhenrich	Das Studio ist tot – lang lebe das Studio! Digitale Neukundengewinnung in Zeiten von Corona
Frederik Neust	Social-Media-Videos – Vertikall-you-need is Hochformat
Roman Spitko (Moderator)	Diskussion: Das passende Geschäftsmodell und die «richtige» Positionierung nach der Krise

Das Programm sowie Teaservideos zu den Vorträgen finden Sie auch unter www.aufstiegskongress.de/programm.

Der legendäre «Schweizer Abend» der FIBO kommt nach Zürich

Samstag. 27. August 2022 – Lake Side Zürich



Es war einmal vor vielen Jahren an der FIBO, damals noch in Essen. Der Aussteller inkospor mit René Stoss als Verantwortlichen für die Schweiz (jetzt Soledor), hatte jeweils an der FIBO einen grossen Stand, an dem die Besucher kulinarisch verwöhnt wurden. Dies wurde zu einem beliebten Treffpunkt — auch der Schweizer Teilnehmer — an der FIBO.

Als inkospor dann keinen Stand mehr auf der FIBO hatte, entschied sich René Stoss, mit ein paar Kunden Essen zu gehen und diese einzuladen. Dieser Abend, mit damals sieben oder acht Studiobesitzern, wurde spontan «Schweizer Abend» genannt — Giusi Verre, ehemaliger Besitzer der fitnessPlus-Kette, war verantwortlich für die spontane Namensfindung.

Der Schweizer Abend nahm über die Jahre immer grössere Ausmasse an und fand jährlich am Donnerstag-Abend auf der FIBO statt. Letztmals 2019 nahmen über 250 Gäste aus der Schweizer Fitnessbranche in Köln teil.

Das Schöne am Schweizer Abend ist, dass es ein reiner Networking-Anlass ist und keine Verkaufsveranstaltung! Und dass beispielsweise ein Einzelstudio-Besitzer ganz ungezwungen mit einem Big-Boss eines Kettenbetriebes plaudern kann.

Da nun die FIBO zum zweiten Mal — pandemiebedingt — ausgefallen ist, haben die Organisatoren des Schweizer Abend 2022 einen umfassenden Turnaround gewagt. Neu wird der Anlass nicht nur Schweizer Abend 2.0 heissen, nein, er findet auch in der Schweiz statt!

René Stoss und Heinz Thürig informierten letzthin die Partner an einer Infoveranstaltung im Porsche-Pop-up Store in Zürich über ihre grossen Pläne im nächsten Jahr. Nebst den Veranstaltern Soledor und SAFS, sind die Partner Porsche Zentrum Zürich, Technogym, milon, Sensopro, Airex und die FITNESS TRIBUNE als Medienpartner mit dabei.

Der legendäre Schweizer Abend wird nun in seiner neuen Form erstmalig am **Samstag, 27. August 2022 im Lake Side Zürich** stattfinden.

Reservieren Sie sich bereits jetzt das Datum, mehr Informationen folgen demnächst.

reACT®

Neu auch in Bassersdorf...

Wer möchte als erster in seiner Region von einer finanziellen Beteiligung profitieren?

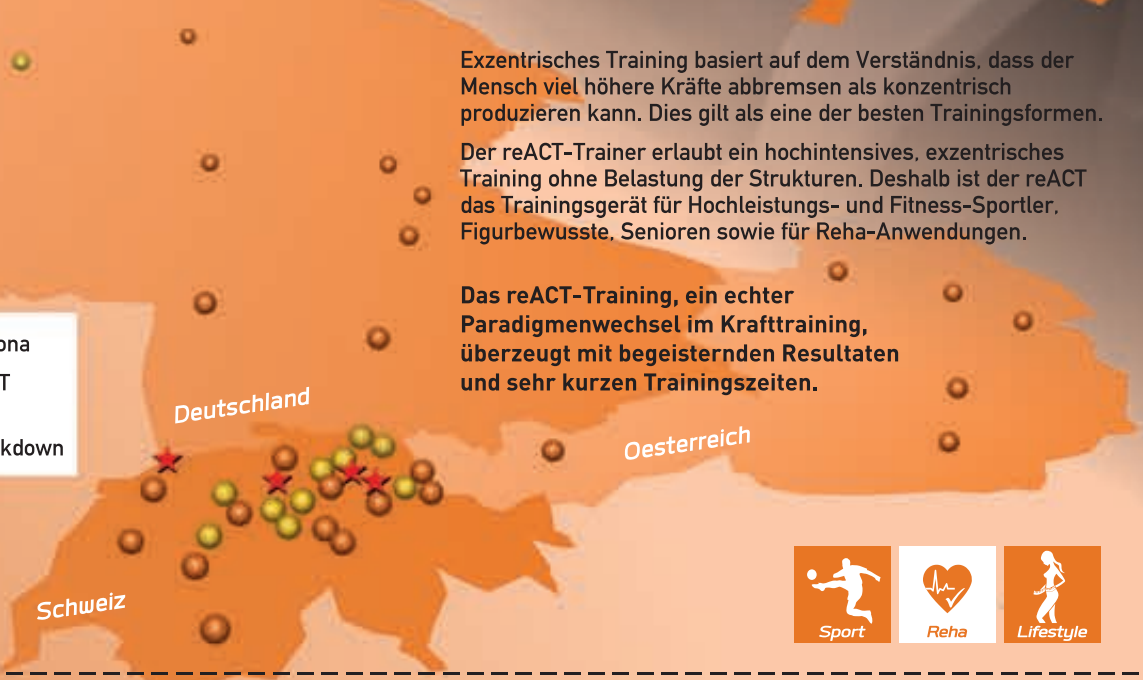
Grosse Wirkung
ab 5min
pro Woche

- Selbstbedienung ohne Menschenkontakt
- Schutzkonzept in separatem Raum, ohne Covid-Zertifikatspflicht
- Sehr kurze Aufenthaltszeit
- Kein Umziehen, Schwitzen und Duschen
- Amortisation durch Neukunden und Zusatzeinnahmen, trotz bestehendem Jahresabo
- längere Superkompensationszeit dank maschineller Exzentrik (reduziert die Trainings-Häufigkeit)
- Ganzkörpertraining, hier Beispiele auf Youtube:

Exzentrisches Training basiert auf dem Verständnis, dass der Mensch viel höhere Kräfte abbremsen als konzentrisch produzieren kann. Dies gilt als eine der besten Trainingsformen.

Der reACT-Trainer erlaubt ein hochintensives, exzentrisches Training ohne Belastung der Strukturen. Deshalb ist der reACT das Trainingsgerät für Hochleistungs- und Fitness-Sportler, Figurbewusste, Senioren sowie für Reha-Anwendungen.

Das reACT-Training, ein echter Paradigmenwechsel im Krafttraining, überzeugt mit begeisternden Resultaten und sehr kurzen Trainingszeiten.



Sport | Reha | Lifestyle

Fotografieren und senden an info@fit3.ch

Ich wünsche:

- ☐ Informationen über reACT
- ☐ Informationen über das Corona-Konzept
- ☐ eine Demonstration in Ihrem Showroom in Altendorf SZ

Vorname, Name: _____ _____

Strasse, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____ _____

Mobile: _____

E-Mail: _____

2021-09

Fit³ GmbH | Zürcherstrasse 102 | CH-8852 Altendorf | Tel. +41 58 580 02 02 | info@fit3.ch
NaturalFit | reACT Showroom für die Zentralschweiz | Wissenhusen 12 | CH-6247 Schötz LU

www.reacttrainer.eu

Q snake: Ein Meilenstein in der Trainingssteuerung

«Einfach, sicher, effektiv» – gemäss dieser Leitidee arbeitet milon schon seit über 50 Jahren. Die Technologie- und Innovationsabteilung des deutschen Fitnessgeräteherstellers hat nun «Q snake» entwickelt – eine neue Form des Live-Feedbacks als Ergänzung zur bisherigen Trainingsvisualisierung. Eine Schlange und Fitnesstraining – wie passt das zusammen? Wolf Harwath, Geschäftsführer milon Holding, und Beat Friedli, milon & five Schweiz, sprechen im Interview unter anderem darüber, was sich hinter dem Update «Q snake» verbirgt, warum milon erst jetzt auf die Schlange umstellt und was das Training mit «Q snake» auszeichnet.

Wolf Harwath, Geschäftsführer milon Holding

Beat Friedli, milon & five Schweiz

Roger Gestach im Gespräch mit Wolf Harwath, Geschäftsführer von milon Holding und Beat Friedli, milon und five Schweiz:

RG: Wofür steht «milon Q snake» und welche Vorteile bietet das Update?

WH: «milon Q snake» steht für ein neues, noch besseres Trainingserlebnis. Gerade in der heutigen Zeit gibt es mehr Gründe denn je, gezieltes Muskeltraining zu machen. Der wichtigste ist und bleibt unsere Gesundheit, die Stärkung unseres körperlichen Wohlbefindens — Stichwort Sarkopenie. Krafttraining ist heutzutage alternativlos. Und zu diesem Krafttraining wollen wir die Menschen motivieren — gerade jene, die noch keine Trainingsexperten sind. Krafttraining funktioniert dann am besten, wenn der Trainierende einen richtig dosierten Reiz auf seine Muskulatur ausübt. Hinzu kommt, dass die Bewegungen richtig ausgeführt werden müssen.

Aus Sicht unserer Experten gilt: Qualität vor Quantität. Das Benutzererlebnis auf dem Monitor ist die direkte Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine und seit jeher ein elementarer Bestandteil des Trainings mit den elektronischen Geräten von milon. Wie können wir das Live-Feedback noch weiter verbessern? Wie können wir sicherstellen, dass die Bewegungsausführung immer die bestmögliche Qualität hat? Wie können wir das Training noch einfacher, noch intuitiver gestalten? Und wie können wir auch neue Reize setzen für all jene, die bereits seit Längerem an «Q»-Geräten mit dem bewährten Pendel trainieren? Die Antwort lautet: mit einem neuen, einzigartigen Live-Feedback, der «milon Q snake».

RG: Eine solche Darstellung wird von anderen Herstellern schon seit Längerem genutzt, um das Training zu visualisieren. Warum stellt milon erst jetzt auf die Schlange um?

BF: So ganz neu ist die Schlange bei milon tatsächlich nicht. Vor vielen Jahren, so um 2012, gab es im Rahmen der «milcanic»-Serie schon eine Schlange in ihrer einfachsten Form auf den Monitoren. In den vergangenen Jahren hat sich nun rückwirkend herauskristallisiert, dass wir mit dieser Art der Darstellung schon auf der richtigen Fährte waren. Viel wichtiger ist aber, dass wir über lange Zeit das Feedback der Kunden, unserer Coaches und Verkaufsberater gesammelt und ausgewertet haben: Alle Seiten haben sich eine Schlangenform als zusätzliche Darstellung im Training gewünscht. Die Herausforderung für unsere Entwicklungsabteilung war nun, nicht nur ein Facelift der Optik vorzunehmen, sondern ganz konkrete funktionelle Vorteile zu implementieren, die das Trainingsgefühl und den damit verbundenen Reiz auf ein neues Level heben. Das kostet Zeit — viel Zeit. Wir haben zahlreiche Schlangen entwickelt, getestet, verworfen, erneuert und verbessert, bis wir die perfekte Lösung hatten. Der Entwicklungsprozess von «Q snake» erfolgte in drei Schritten:

Step 1: Die Schlange — an jedem Gerät gleich. Wir haben die Schlange mit den Kadenzen, also der Dauer einer kompletten Wiederholung von der Konzentrik über die Haltephase bis zum Loslassen, kombiniert. Die Visualisierung sah ohne Frage «fancy» aus, hat sich aber nicht an allen Geräten «gut» genug angefühlt.

Step 2: Die Schlange für jedes Gerät individuell. Bei manchen Geräten sind längere Haltephasen sinnvoll, etwa beim Rudern — bei anderen Geräten wie beispielsweise der Brustpresse dafür kürzere Haltephasen. Wir müssen jede Wiederholung an jedem Gerät hinsichtlich der Zeit, also auch der Umkehr- und Bewegungsgeschwindigkeit sowie der Haltephase, anpassen. Hub, Gefühl und Geschwindigkeit sind an einer Beinpresse beispielsweise ganz anders als an einem Butterfly reverse. Für uns bei milon steht im Vordergrund, wie sich die Übung für erfahrene, aber vor allem unerfahrene Benutzer anfühlt und welche Rückmeldung der Mensch von der Maschine erhält. Darauf wurden alle Schlangen angepasst.

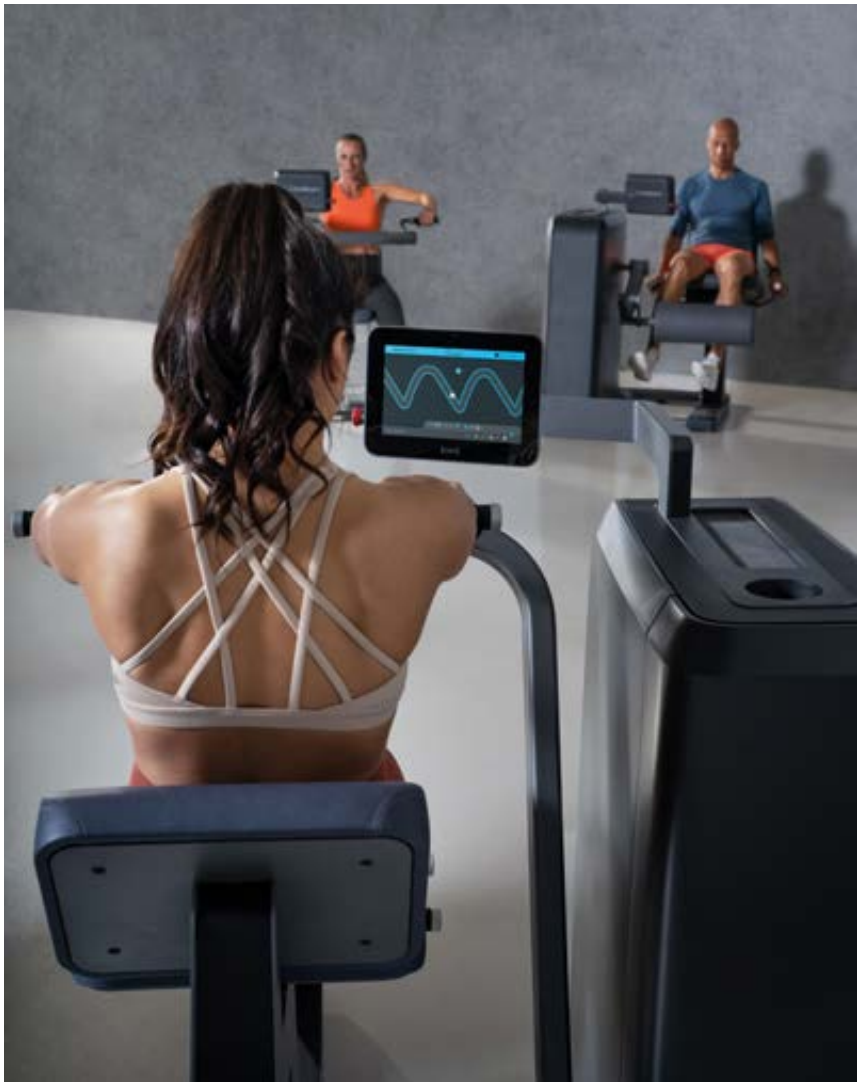
Step 3: Wir haben «Q snake» auch noch an unsere verschiedenen Trainingsziele angepasst: Muskelaufbau, Abnehmen, Schmerzfreiheit, um jemanden aus dem Schmerz wieder in die Belastung zu bringen, etc. — all diese Ziele setzen im Training unterschiedliche Schwerpunkte an die Haltephasen, Geschwindigkeiten und Bewegungsausführungen.

Unsere Entwicklungsabteilung hat für jedes Gerät und jedes Trainingsziel eine separate Schlangendarstellung entwickelt, die perfekt passt, einen perfekten Trainingsreiz setzt und sich gleichzeitig perfekt anfühlt. So macht das Training nochmal viel mehr Spass.

RG: Warum macht das neue Live-Feedback das Training noch einfacher? Wie weiss der Trainierende, dass er die Übung richtig ausführt?

WH: Im Fokus steht die saubere und richtige Bewegung mit der passenden Geschwindigkeit. Aus diesem Grund haben wir uns dagegen entschieden, Punkte in die Schlangenbahn zu integrieren, die man «essen» muss wie bei Pacman.

Wir haben die Trainierenden beobachtet und gesehen, dass jemand, der einen Umkehrpunkt mal versäumt hat, dann bewusst eine unkoordinierte und vor allem falsche Bewegung ausführt, nur um möglichst schnell einen Punkt in der Mitte zu schnappen. Gamification finden wir gut, aber absichtlich eine falsche Bewegung zu belohnen, weil man kurz zu langsam oder zu schnell war, ist sicher nicht der beste Weg. Unsere einfache Maxime lautet auch hier wieder: Qualität vor Quantität. Wir haben dieses Motiv bei milon in allen Bereichen verankert. Stattdessen zeigen wir unterschiedliche Merkmale am Monitor, über die der Trainierende Rückmeldung erhält, ob er sauber und gut trainiert. Nach einigen richtigen Wiederholungen leuchtet ein Stern auf, der motiviert und den Trainierenden darüber informiert, dass die Bewegung einige Male in Folge perfekt ausgeführt wurde. Je sauberer die Durchführung, desto heller leuchtet die Kugel in der Bahn.



BF: Wir sagen ganz stolz und selbstbewusst, dass die «Q snake» das beste Live-Feedback ist, das wir bislang an elektronischen Geräten gesehen haben. Das kann man nicht erklären, man muss es ausprobieren und selbst spüren. «Q snake» ist für uns ein wesentlicher Meilenstein in der aktuellen Trainingssteuerung und auch für den zukünftigen Ausbau unserer automatischen Trainingsprogramme unerlässlich. Früher hat man elektronische Geräte gebaut, die sich automatisch einstellen — heute entwickelt man elektronische Geräte, um den Trainingserfolg mehr und mehr zu automatisieren. Im Krafttraining ist die Periodisierung eine erwiesene und erforschte Grundlage, um Wachstumsreize auszulösen. Dabei ist es auch wichtig, das Training durch unterschiedliche Bewegungsausführungen, Geschwindigkeiten und Haltephasen zu variieren. Das gelingt den Trainierenden mit der Schlangenbahn noch besser.

RG: Stichwort «spüren»: Wie erhalten Interessenten die «Q snake»?

WH: Das Update ist ab sofort erhältlich. Studio- und Praxisbesitzer können sich aussuchen, ob sie die «Q snake» als Ergänzung oder Ersatz zum Pendel einsetzen möchten; wir sehen es klar als Ergänzung. So lassen sich unterschiedlichste Reize setzen. Man kann sich aussuchen, ob man es den Kunden sofort freischaltet oder erst später oder ob die User es sogar selbst im Training mit einem Klick auswählen können. Hier sind der individuellen Gestaltung keine Grenzen gesetzt — es sei denn, der Trainer möchte das.

«Wunderwaffe» Antioxidanzien
Schutz vor oxidativem Stress?

Oxidativer Stress begünstigt Alterungsprozesse, Funktionsverluste von Organen und folglich die Entstehung von Erkrankungen. Die Supplementierung von Antioxidanzien soll vorbeugend gegen diese ungünstigen Prozesse wirken. Allerdings sind damit auch nicht zu unterschätzende Risiken verbunden, da im Gegensatz zu den erhofften günstigen Effekten teilweise die Verstärkung von Gesundheitsschäden provoziert wird.

Als oxidativer Stress wird der Effekt definiert, der von zu vielen freien Radikalen im Organismus ausgeht. Freie Radikale lassen sich vereinfacht als Stoffe bezeichnen, die chemisch hochreaktiv sind. Sie verändern die Strukturen von Zellbestandteilen und deren Funktionalität. Die Folgen können unter anderem Erkrankungen und beschleunigte Alterungsprozesse sein (Herrera et al., 2009; Avery, 2011; Rahal et al., 2014).

Freie Radikale entstehen im Stoffwechsel u. a. beim Abbau von Makronährstoffen, Alkohol und Purinen sowie durch Sport, Stress, Mikronährstoffdefizite, Mikroorganismen, UV-Strahlung oder radioaktive Belastung. Auch in pathogenen (krankheitserregenden) Prozessen, die bei Adipositas, Diabetes mellitus Typ 2, Arteriosklerose und Bluthochdruck ablaufen, entstehen freie Radikale (Steinhubl, 2008; Rahal et al., 2014). Aus der Umwelt gelangen freie Radikale, z. B. durch Zigarettenrauch und stark erhitzte Lebensmittel, in den Organismus (Rahal et al., 2014).

Redoxsystem und Antioxidanzien können schützen

Das körpereigene Redoxsystem und die Antioxidanzien bieten Schutz gegen oxidativen Stress. Man definiert das Redoxsystem als Mechanismus, bei dem körpereigene antioxidative Stoffe vernetzt arbeiten. Dabei bestehen funktionelle Überschneidungen mit dem Immunsystem (Seifried et al., 2007). Ergänzt wird die Radikalabwehr durch Antioxidanzien aus der Nahrung. Dazu zählen viele sekundäre Pflanzenstoffe (z. B. Grüntee-Catechine, Weintrauben-Anthocyane) sowie einige Vitamine (E, A, Beta-Carotin, C) und Spurenelemente (Zink, Kupfer, Mangan, Selen), die über frische, hauptsächlich pflanzliche Kost angemessen aufgenommen werden können. Antioxidanzien nehmen den freien Radikalen das aggressive Reaktionsvermögen und schützen somit Körper und Gesundheit (Niki, 2014; Rahal et al., 2014). Dadurch ergibt sich ein theoretisches Potenzial, Antioxidanzien zur Gesunderhaltung zu supplementieren.

Wie wirken hochdosierte Supplemente?

Untersuchungen zur Supplementierung mit Antioxidanzien beschreiben selten förderliche Effekte. Bereits bestehende Erkrankungen lassen sich in der Regel nicht behandeln. Im Gegenteil, es können gesundheitsschädigende Prozesse ausgelöst oder verstärkt werden (Steinhubl, 2008; Herrera et al., 2009): Immunzellen erzeugen gezielt freie Radikale, um Krebszellen, Bakterien und degenerierte Zellen abzutöten. Demnach wirken gewisse Mindestmengen freier Radikale gesundheitserhaltend (Seifried et al., 2007). Isolierte und hochkonzentrierte Antioxidanzien in Form von Nahrungsergänzungsmitteln senken allerdings den Gesamtspiegel an Radikalen unter das notwendige Minimum. In der Folge lassen

sich Krebszellen sowie Bakterien nicht angemessen bekämpfen und Zellerneuerungsprozesse werden gestört. Die übermässige Inaktivierung von Sauerstoffradikalen, die durch Sport verursacht wurden, hemmt zudem die Funktionsoptimierungen des Redoxsystems (Pastor & Tur, 2019), was sich u. a. an der gehemmten Bildung körpereigener Antioxidanzien beobachten lässt.

Potenziell negative Auswirkungen auf die Gesundheit

Viele Antioxidanzien sind chemisch instabil. Bei der Reaktion mit freien Radikalen übernehmen sie deren oxidatives Potenzial. Aus einem Antioxidans kann unter bestimmten Umständen dadurch ein neues Radikal entstehen, welches nun selbst schädigen kann (Steinhubl, 2008; Rahal et al., 2014). Dabei muss Beachtung finden, dass manche antioxidative Stoffe zum Teil weitere Funktionen im Organismus erfüllen. Zum Beispiel wirkt das Beta-Carotin wachstumsfördernd: Bei Rauchern supplementiert, oxidiert Beta-Carotin zum Radikal, weshalb die Lunge dadurch nicht vor Krebs geschützt werden kann. Im Gegenteil: Das oxidierte Beta-Carotin fördert die Entstehung von Krebszellen und deren Wachstum, was das Risiko für Krebserkrankungen bei Rauchern erhöht (Albanes et al., 1995). Antioxidanzien-Präparate können sich negativ auf die Krebstherapie auswirken. Die Chemo- und Strahlentherapie beruht u. a. auf der Abtötung von Krebszellen mittels gezielt erzeugtem, oxidativem Stress. Abhängig von der Art der Krebserkrankung zeigen Krebszellen die Eigenschaft, supplementierte Antioxidanzien speichern zu können. Mit dem aufgebauten antioxidativen Potenzial wehrt sich die Krebszelle gegen die Therapie und entwickelt eine Resistenz gegen diese (Heaney et al., 2008). Im Sport können hochdosierte Antioxidanzien die trainingsbedingte Anpassung der Muskulatur (Gomez-Cabrera et al., 2008) und die Insulinwirksamkeit an den Muskelzellen stören (Ristow et al., 2009).

Fazit

Zum Teil kann die Supplementierung von isolierten, hochdosierten Antioxidanzien ungünstige Auswirkungen auf die Gesundheit haben. Die Verwendung industrieller Präparate sollte daher kritisch bezüglich der propagierten Wirkung hinterfragt werden. Unproblematisch und zu bevorzugen ist die Aufnahme von Antioxidanzien über Obst, Gemüse, Kräuter und Gewürze. Regelmässig mit pflanzlicher Nahrung aufgenommen, entfalten die enthaltenen Antioxidanzien gesundheitsfördernde Effekte (Balsano & Alisi, 2009). Zu präferieren sind natürlich gereifte, frisch geerntete und schonend zubereitete pflanzliche Nahrungsmittel (Ciudad-Mulero et al., 2020).

Auszug aus der Literaturliste

- Niki, E. (2014). Antioxidants: basic principles, emerging concepts, and problems. Biomed J, 37 (3), 106—111.
- Pastor, R. & Tur, J. A. (2019). Antioxidant Supplementation and Adaptive Response to Training: A Systematic Review. Curr Pharm Des, 25 (16), 1889—1912.

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

Jan Prinzhausen

Der Ernährungswissenschaftler Jan Prinzhausen ist Dozent an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie der BSA-Akademie. Ausserdem ist er Ernährungsberater am Olympiastützpunkt Thüringen und veröffentlicht Bücher zu den Themen Sporternährung, Abnehmen und Ernährungsberatung.
www.dhfpg-bsa.de

Check für Job und Unternehmen

Die VUKA-Welt hat uns eingeholt. Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambivalenz – dafür steht der Begriff VUKA. Derzeit sind die Arbeit und das Leben in einem Wandel, was dazu führt, dass Job oder Firma plötzlich nicht mehr passen. Der sogenannte Fit, die Passung von Person und Job, ist ins Wanken gekommen. Fit wird umschrieben mit «Die Arbeitssituation ist objektiv gut und fühlt sich auch gut an.» Dasselbe gilt für die Firma und den Chef. Dies wird oft nicht oder zu spät erkannt. Derzeit höre ich einige negative Stimmen, wie schwierig die Situation doch sei und wie schwierig es beispielsweise sei, neue Mitarbeitende zu gewinnen. Nur wenige bringen diesen Umstand mit dem Fit in Verbindung. Ein möglicherweise schwerwiegendes Missverständnis.

Passt der Job noch zu mir?
Vielleicht kennen Sie die Geschichte vom Frosch. Dieser wird in einen Topf mit kaltem Wasser gesetzt. Danach wir das Wasser erhitzt und der Frosch gewöhnt sich an die höhere Temperatur; bis zum bitteren Ende. Warum nur springt er nicht aus dem Topf, fragt sich die kluge Leserschaft. Er gewöhnt sich an die hohen Temperaturen, ohne sich der Gefahr bewusst zu sein, in welcher er sich befindet. So gewöhnen sich auch viele Mitarbeitende an die ungünstigen Umstände in einer Firma, werden resistent und verkennen die Gefahr, dass es die Firma nicht mehr geben wird oder ihre eigene Zufriedenheit im Job in den Keller sinkt. Daraus folgt die innere Kündigung. So lässt sich weder Erfolg noch Zufriedenheit im Job erzielen.

Beide Situationen bringen nur Verlierer. Das Unternehmen verliert die guten Mitarbeitenden, viel Know-how und Erfahrung; die Mitarbeitenden verlieren den Job und das Umfeld. Sie fühlen sich nicht mehr wohl, werden gleichgültig und sind nicht mehr bereit, sich den Herausforderungen der Weiterentwicklung zu stellen.

Fit Check für Mitarbeitende
Wenn der Job nicht mehr passt, gilt es früh, die richtigen Weichen zu stellen. Oder eben die richtigen Fragen zu stellen, weit bevor der Zustand der inneren Kündigung erreicht ist. Dann ist es zu spät. Oft wissen die Mitarbeitenden nicht, wo sie ansetzen sollen. Es hilft ihnen niemand dabei — weil sie den Zustand der inneren Kündigung aus offensichtlichen Gründen nicht offenlegen.

Im Weiterbildungsmagazin «manager-Seminare» vom Mai 2021 haben Nils-Torge Telle und Christine Flassbeck ein interessantes Tool zum Thema vorgestellt. Sie visualisieren das Thema mit dem «Fit-Wheel», wie sie es nennen. Sie fassen sechs Themen zu einem Spinnennetz grafisch zusammen (jeweils mit einer Skala von 0—10). Es lohnt sich, sich mit diesen sechs Themenfelder auseinanderzusetzen, um zu klären, ob der aktuelle Arbeitsplatz eben Fit ist oder ob es höchste Zeit ist, etwas zu verändern. Im Folgenden die sechs Themenfelder mit einigen Fragestellungen dazu, in Anlehnung an Nils-Torge Telle und Christine Flassbeck:

Führungskraft: Fühle ich mich von meinem Vorgesetzten oder meiner Vorgesetzten verstanden? Unterstützt er oder sie mich in der persönlichen und beruflichen Entwicklung? Entsprechen die mir übertragenen Aufgaben meinen Interessen; bin ich damit zufrieden? Erhalte ich regelmässig ehrlich gemeinte Wertschätzung? Wie kommt Feedback, in beide Richtungen, an und was passiert damit? Kenne ich Ziele und Strategie des Unternehmens? Weiss ich, was meine Vorgesetzten genau von mir wollen — sprich habe ich klare Jahresziele mit Kriterien und allfälligen Sanktionen bei Nicht-Erreichung?
Ihre Einschätzung von 0—10? Wobei die 0 für «Es passt gar nichts» und die 10 für «Ich fühle mich hier sehr wohl» steht.

Kolleginnen und Kollegen: Wie gehen wir im Team miteinander um? Wie

empfinde ich die Zusammenarbeit? Bin ich Teil des Teams oder das fünfte Rad am Wagen? Welche Rolle habe ich im Team mit welchen Verantwortlichkeiten und Kompetenzen? Sind die Aufgaben gerecht untereinander verteilt oder machen immer dieselben Personen die unangenehmen Aufgaben? Denken und handeln wir als Team?
Ihre Einschätzung von 0—10?

Tätigkeit: Bereitet mir mein Aufgabengebiet noch immer Spass und Freude? Wie gut erledige ich die mir übertragenen Aufgaben? Benötige ich Unterstützung? Darf ich regelmässig spannende Weiterbildungen besuchen? Auch welche, die nur vordergründig mit meinen Tätigkeiten zu tun haben? Möchte ich gerne mehr Verantwortung übernehmen?
Ihre Einschätzung von 0—10?

Eigene Entwicklung: Was sind meine persönlichen Ziele im Leben, beruflich und privat? Sind diese Ziele kompatibel mit dem aktuellen Arbeitsplatz? Welche Entwicklungsmöglichkeiten bietet mir der aktuelle Job oder sogar die Branche? Ist der Job nur dafür da, am Ende des Monats den Lohn einzustreichen? Welche persönlichen Stärken darf ich täglich einbringen?
Ihre Einschätzung von 0—10?

Motivation: Was ist mein Antrieb für diesen Job und diese Branche? Warum bin ich überhaupt noch hier? Wie schnell vergeht die Zeit während dem Arbeiten? Mache ich gerne Überstunden? Welches Motiv hält mich im Job oder legt einen Wechsel nahe?
Ihre Einschätzung von 0—10?

Arbeitsgestaltung: Darf ich in meinem Arbeitsgebiet selbständig entscheiden? Kann ich eigene Ideen einbringen und diese verfolgen? Decken sich die Ansprüche von Beruf und privatem Umfeld mit der aktuellen Arbeitssituation? Wie viel Flexibilität habe ich bezüglich Arbeitsort und Zeitgestaltung? Lassen sich die Anforderungen im Beruf gut mit dem Privatleben vereinbaren? Sind die Rahmenbedingungen klar, verständlich und nachvollziehbar?
Ihre Einschätzung von 0—10?

Wie weiter jetzt?

Wo drückt der Schuh am meisten? Welchen Bereich müssen Sie verändern, um ein Mehr an Fit zu erreichen? Sind es nur ein oder zwei Bereiche, lässt sich das wohl verbessern. Sind es mehr Bereiche, wo die Einschätzung nur zwischen eins und fünf liegt, müssen Sie nicht verbessern, sondern handeln.

Nehmen Sie die Bereiche, in denen Verbesserungen notwendig scheinen, die Fragen von oben mit und überlegen Sie sich, was genau verändert werden muss, damit Sie näher bei Ihrer Einschätzung näher zur Zehn kommen. Wer ist für den Anstoss und die Umsetzung verantwortlich? Wer kann Sie unterstützen, Ihren persönlichen Fit am Arbeitsplatz zu verbessern?

Legen Sie jetzt konkrete Handlungen fest und verorten Sie diese mit Verantwortlichkeiten und Terminen? Erstellen Sie also einen Handlungsplan für ein besseres Fit. Das halten Sie in schriftlicher Form fest, weil dies mehr Verbindlichkeit schafft. Perfekt wird es, wenn sie eine Person ihres Vertrauens mit ins Boot, sprich in den Prozess, nehmen als Mentor oder Mentorin, welche Sie in der Umsetzung unterstützt.

Und die Unternehmen?

Nach dem genau gleichen Schema lässt sich das Unternehmen prüfen. Ein «Fit-Wheel» für das Unternehmen kann gleich aufgebaut werden. In Anlehnung an Nils-Torge Telle und Christine Flassbeck mache ich einen Versuch, wie die Bereiche sinngemäss aussehen könnten.

Management: Wie sind wir organisiert? Wie sind die Prozesse gestaltet und sind sie up to date? Nach welchen Führungsgrundsätzen leben wir? Sind wir auf die Arbeitswelt der Zukunft vorbereitet?

Angebot: Sind unsere Dienstleistungen nahe am Kunden? Reagieren wir auf die Zukunft mit ebensolchen Angeboten? Sind On-Demand Angebote geplant oder schon in der Umsetzung? Tun wir dies mit richtig gutem technischem Equipment? Spüren wir Trends und reagieren darauf?

Abo Struktur: Sind unsere Abo Strukturen noch richtig? Sind die üblichen Jahresgebühren noch sinnvoll? Wollen wir auf ein monatliches Bezahlsystem wechseln? Haben wir transparente und kundenfreundliche Bedingungen? Kann der Kunde jederzeit bei uns auf Ende des Monates aussteigen?

Geschäftsmodell: Ist unser Geschäftsmodell noch richtig? Verfügen wir in Zukunft über die richtige Infrastruktur? Mit welchen Zielgruppen wollen wir es zu tun haben? Sind wir ein Nischenplayer mit hoher Qualität oder ein Mitläufer mit einem Gesamtangebot? Welche Kooperationen pflegen wir?

Entwicklungsmodi: Wie wollen wir uns und unsere Mitarbeitenden entwickeln? Welchen Mitteleinsatz stellen wir dafür bereit? Wie gestalten wir den kontinuierlichen Verbesserungsprozess? Wie prüfen wir die Geschäftsprozesse und in welchen zeitlichen Abständen?

Digitalisierung: Sind wir bereit für die Herausforderungen der Zukunft? Sind unsere Verkaufs- und Betreuungskonzepte schon digitalisiert? Ist unser Marketing digital angepasst und bereit?

Kultur: Geben wir unseren Mitarbeitenden Vertrauen? Haben unsere Mitarbeitenden eine hohe Entscheidungsbefugnis? Führen wir mit Resultaten und nicht mit der Arbeitszeit? Sind wir attraktiv genug für junge Mitarbeitende?

Bewerten sie als Unternehmer ebenfalls jeden Bereich mit der Skala von 0—10. Danach geht es genau gleich weiter wie oben beschrieben für die Mitarbeitenden.

Regelmässig diesen Check zu machen, lohnt sich auf jeden Fall, ob als Mitarbeitende oder Unternehmer. Nur so können individuelle Entwicklungen angestossen werden. Wir entwickeln uns weiter. Je nach Ausgangslage heisst dies, neue Fähigkeiten zu erwerben, Aufgaben neu zu verteilen, neue Funktionen einzuführen und dafür bestehende zu streichen. Mehr Kundenkontakte oder ein gänzlich anderes Marketing oder eine neue Struktur der Abos. Die Puzzleteile sind vielfältig — die richtigen zum Gesamtbild zusammenzubringen ist die Herausforderung.

Peter Regli

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

ratio iiiVENT: Functional Training

Unter dem Motto iNNOVATION, iNTERAKTION, iNFORMATION startete ratio am 24. September eine Veranstaltungsreihe zu unterschiedlichen Themen rund um Therapie und Training. Den Anfang machte ratio mit dem Thema Functional Training.

Der Fachreferent Tom Tholey ist Eigentümer des Zenith Gesundheitszentrum in Hunzenschwil, dipl. Physio- und Sportphysiotherapeut, Ernährungscoach und Mitglied im Vorstand des SFGV. Er begeisterte das Publikum mit seinen Informationen über Functional Trainingsmöglichkeiten. Bewegungen, die nur einen einzigen Muskel isoliert beanspruchen, sind als unfunktionell zu bezeichnen. Funktionelle Bewegungsformen integrieren mehre Muskeln und Muskelgruppen gleichzeitig.
Zudem hatten die Besucher die Gelegenheit, die neuesten Produkte — Functional Indoor Training, HIIT Trainingsgeräte, Indoor Cycling, Kraft- und Cardiogeräte, Bodenlösungen und vieles mehr — im Showroom und die neuen Outdoor-Gym Geräte — für das ganzjährige Training im Freien — auf der Terrasse zu inspizieren und zu testen, bevor es dann zum Apéro Riche aus der Thailändischen Küche überging. Der nächste Event zum Thema Beckenboden ist am 4. November.

Zertifikatspflicht weckt die Kreativität der Schweizer Fitnessbranche

Die Einführung der Zertifikatspflicht per 13. September verpasste der Fitnessbranche erneut einen Dämpfer. Doch einige Fitnesscenter wurden kreativ, anstatt die Faust im Sack zu machen. Mit Festzelten, teilweise in Tiefgaragen wurden improvisierte Freiluft- und Outdoor-Gyms installiert, um den Ausschluss von Mitgliedern, die den Voraussetzungen der 3-G-Regel nicht entsprechen konnten oder wollten, zu verhindern. Das Ziel ist ganz klar: Niemand soll vom Training ausgeschlossen werden.

basefit.ch Regensdorf

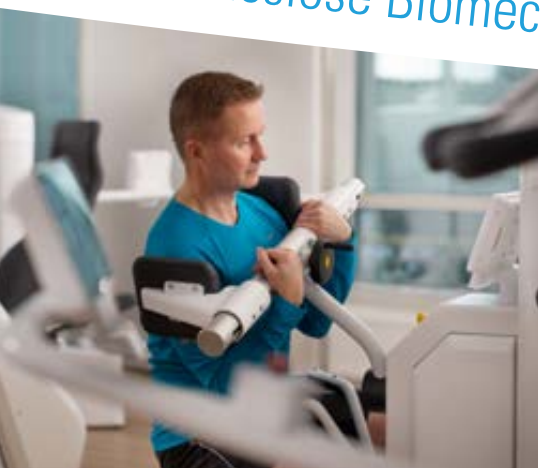
Fitness Connection Sursee

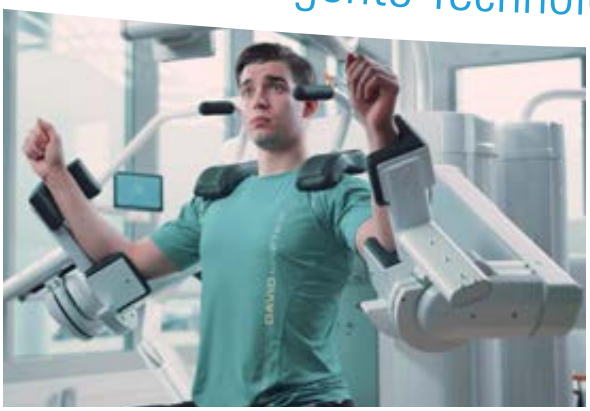
Connection Wolhusen

Foto: Jacek Chabraszewski - www.stock.adobe.com

Machen Sie Ihr Center krisensicher mit dem Star der MTT-Branche!

Kompromisslose Biomechanik • Intelligente Technologie • Krisensicher





WIRBELSÄULE

Umfassendes Auswertungs- und Behandlungskonzept

SCHULTER

Biomechanisch optimierte Trainingsgeräte + visuelles Biofeedback-System

HÜFTE + KNIE

Uni- und bilaterale Test- und Trainingsmöglichkeiten

Domitner
Your Partner for Health & Prevention

Ihr Spezialist für Konzeptentwicklung & Geräteausstattung

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.at

Jetzt unverbindlich Markteinführung-Konditionen anfordern!!

Interview Roy Salveter, Leiter Abteilung Prävention nichtübertragbarer Krankheiten des BAG

Roy Salveter ist der eigentliche Sportfachmann im Bundesamt für Gesundheit und leitet die Abteilung Prävention nichtübertragbarer Krankheiten. Er warnte unlängst vor Bewegungsarmut und Gewichtszunahme während der Zeit im Lockdown. Der ehemalige Elite-Radfahrer entwirft als Vertreter des BAG in der Arbeitsgruppe Sport Vorschläge zuhanden des Bundesrats. Er hat u. a. die Schutzkonzepte der Fitnessbranche abgesegnet.

Roger Gestach im Gespräch mit Roy Salveter:

RG: Herr Salveter, erzählen Sie doch unseren Lesern kurz Ihren Werdegang.

RS: Ich habe Biologie studiert und war elf Jahre Geschäftsführer einer sozialen NGO. Bis 1992 fuhr ich Bahnradrennen, war 1991 Schweizer Meister im Sprint. Später war ich als Nationaltrainer tätig. Seit 13 Jahren bin ich nun beim Bundesamt für Gesundheit als Leiter der Abteilung Prävention nichtübertragbarer Krankheiten tätig. Ich wohne in Bern und habe einen 16-jährigen Sohn, welcher intensiv Badminton spielt.

RG: Sie sind im BAG Leiter der Abteilung Prävention nichtübertragbarer Krankheiten. Was sind die Hauptaufgaben Ihrer Abteilung?

RS: Die Abteilung setzt die Nationale Strategie zur Prävention nichtübertragbarer Krankheiten (kurz NCD-Strategie) und die Nationale Strategie Sucht um und ist für den Vollzug des Betäubungsmittelgesetzes zuständig. Unsere Hauptaufgaben sind Bewegungsförderung, Tabakprävention, Suchtprävention und Suchthilfe, Erstellung von Ausnahmebewilligungen für Medizinal-Cannabis und vieles mehr. Unser Ziel ist es, dass die Menschen in der Schweiz ein gesundes Leben führen können.

Mehr als die Hälfte der nicht nichtübertragbaren Krankheiten (non-communicable diseases, kurz: NCD) könnten durch einen gesunden Lebensstil vermieden oder ihre Auswirkungen vermindert werden. Wir stellen wissenschaftliche Grundlagen bereit und setzen die Massnahmen der NCD-Strategie sowie der Strategie Sucht mit zahlreichen Partnern um.

RG: Wie hat sich die Arbeit in Ihrer Abteilung seit Corona geändert? Was sind die Aufgaben Ihrer Abteilung in der Pandemie?

RS: Wir haben verschiedene Phasen erlebt. Zu Beginn haben wir die Krisenorganisation unterstützt und gut 50 Personen unserer Schwester-Abteilung «Übertragbare Krankheiten» ausgeliehen. Einzelne sind auch heute noch in der Krisenorganisation tätig und sind z. B. zuständig in den Bereichen gesellschaftliche Auswirkungen. Uns war es ein grosses Anliegen, dass sich die Menschen auch während den Lockdowns ausreichend bewegen. So haben wir schon früh auf der BAG-Webseite Angebote zur Bewegungsförderung und Video-Trainings für Zuhause während des Lockdowns online gestellt. Der Bundesrat hat im Gegensatz zu zahlreichen Ländern stets darauf geachtet, dass man sich draussen immer bewegen konnte, einfach nur noch alleine oder zu zweit. Wir beobachten und analysieren die gesellschaftlichen Auswirkungen aufgrund der Schliessungen von z. B. Schulen und die psychische Gesundheit. Ganz klar waren Menschen mit Vorerkrankungen stärker von der Pandemie betroffen. Dies hat uns auch aufgezeigt, dass die Zusammenhänge zwischen übertragbaren und nichtübertragbaren Krankheiten grösser sind, als bis anhin angenommen.

Ich selber bin in der Krisenorganisation im BAG seit April 2020 zuständig für den Bereich Sport und stelle die entsprechenden Schnittstellen sicher. Beim ersten Öffnungsschritt haben das BASPO (Bundesamt für Sport) und wir gut 200 Sport-Schutzkonzepte innerhalb von drei Wochen geprüft und «plausibilisiert». Darunter auch mehrere aus der Fitnessbranche. Das war sehr speziell, denn zu Beginn hatte ja noch niemand Erfahrungen mit solchen Schutzkonzepten. Dies hat sich dann vom letzten Herbst mit den nächsten Einschränkungen bis heute weiter entwickelt. Ziel ist es jeweils, praktikable Lösungen zu finden, welche das Sporttreiben weiter ermöglichen, aber möglichst sicher und ohne Ansteckungen. Auch bei den Diskussionen zu den Grossanlässen für die Rahmenbedingungen sowie die Beurteilung der Schutzkonzepte wurden wir beigezogen. Und im Winter unterstützten wir die Skigebiete bei der Entwicklung der Schutzkonzepte.

RG: Wie hat sich Ihr persönlicher Arbeitsalltag seit Corona verändert?

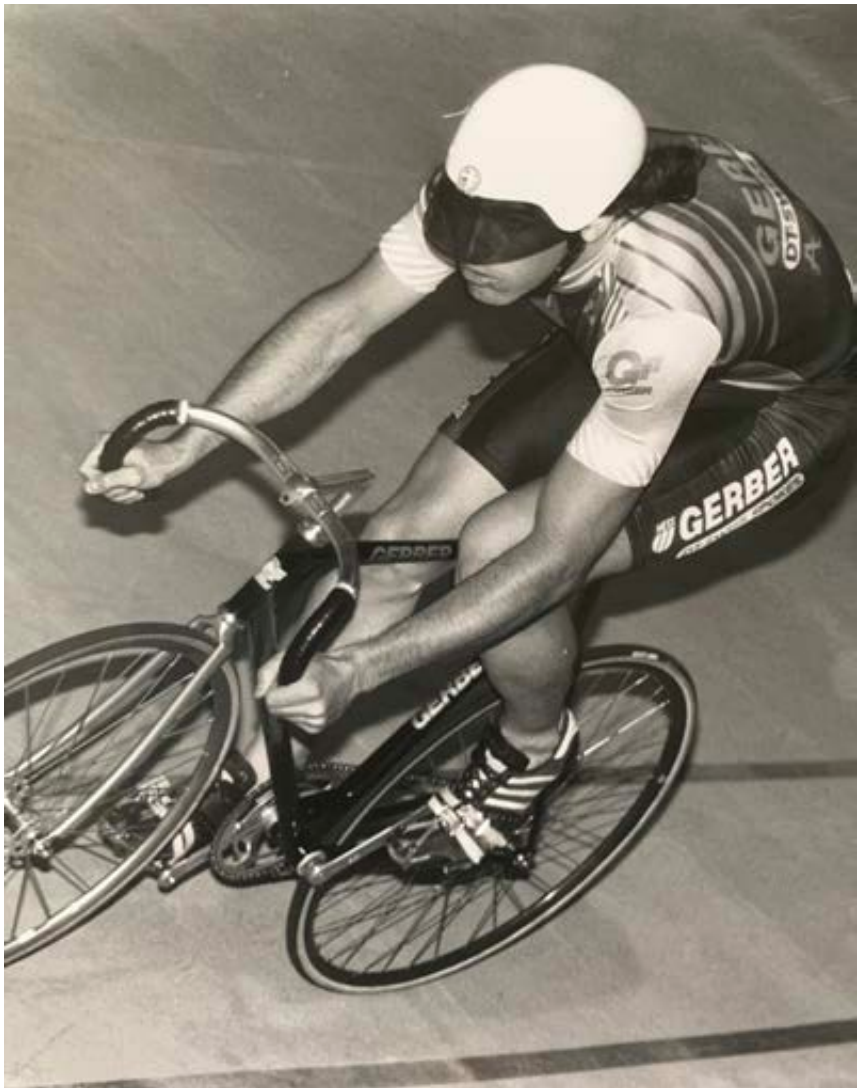
RS: Ich persönlich war schon immer ein Verfechter von flexiblen Arbeitsmodellen, schon lange vor der Pandemie. In unserer Abteilung sind viele Mitarbeitende in einem Teilzeit-Pensum angestellt. Deshalb war für uns die Homeoffice-Pflicht nicht sonderlich herausfordernd. Allerdings wurde der soziale Austausch sehr vermisst. Es zeigte sich, dass ein Mix relevant ist für unsere Arbeit. Home-Office hat aber zumindest bei mir zu zusätzlichen Kilos geführt. Dies obwohl ich mehrmals pro Woche noch aufs Velo ging. Zusammengefasst wurden wir viel flexibler durch Corona, konnten schneller reagieren, was bei der Verwaltung aufgrund von Vorgaben nicht immer möglich ist, und können halt auch nicht mehr alles planen. Es muss alles möglichst schnell und unkompliziert über die Bühne gehen und angepasste Lösungen geben. Bei neuen Massnahmen müssen die Fragen und Anliegen so schnell wie möglich beantwortet werden, damit die Betriebe diese auch umsetzen können.

RG: Schwere Verläufe und Todesfälle gibt es meistens bei Personen mit Vorerkrankungen. Übergewicht hat einen sehr grossen Einfluss. Ein gesundheitsorientiertes Training, gutes Essen, Erholung und soziale Kontakte, sprich ein gesunder Lebensstil, stärken nachweislich das Immunsystem. Trotzdem hörte man in den ersten Wellen von der Regierung nur «Abstand halten, weniger Kontakte und Hygienemassnahmen». Und aktuell geht es nur ums Impfen. Prävention ist kein Thema! Wieso gab es von der Regierung oder vom BAG nie eine Pressekonferenz darüber, wie man das Immunsystem stärkt und somit vor schweren Verläufen schützt?

RS: Die wirkungsvollste Prävention bei einer Pandemie ist die drastische Reduktion der Kontakte, die wir mit den Lockdowns und der damit verbundenen Schliessungen erzielt haben. Als zweites wirksames Mittel sehen wir die Impfung. Diese verhindert schwere Erkrankungen und ermöglicht ein Leben ohne grosse Einschränkungen. Ein gesunder Lebensstil ist eine gute Basis, aber den grössten Schutz bietet eindeutig die Impfung. Nur mit einer hohen Impfquote können wir die Pandemie in den Griff kriegen. Wir verneinen nicht die Wirkung eines gesunden Immunsystems mit einem gesunden Lebensstil als Basis, im Gegenteil. Aber: Die Immunstärkung braucht Zeit und diese Zeit hat man in einer Pandemie nicht. So kurzfristig wären diese Massnahmen zu wenig wirkungsvoll gewesen! Zudem erkranken zahlreiche fitte und gesunde Menschen schwer am Corona-Virus. Und schliesslich darf man auch sagen, hatte die Schweiz im Vergleich zu anderen Ländern niemals so drastische Einschränkungen und erlaubte es, sich draussen zu bewegen.

RG: Der ganze Körper mit seinen vielen Muskeln braucht nicht einfach mehr Bewegung, sondern er benötigt ein Training mit einer ausreichenden Belastung. Vor allem dem Krafttraining kommt hier eine zentrale Bedeutung zu, nebst Ausdauer-, Koordinations- und Beweglichkeitstraining. Als Gesamtpaket reden wir hier vom Muskeltraining. Muskeltraining ist der Schlüssel zum körperlichen und seelischen Wohlbefinden und zum Erhalt und Aufbau einer körpereigenen Immunabwehr. Muskeltraining ist das effizienteste und günstigste Medikament, welches es überhaupt gibt! Training im Fitnesscenter ist ▶

1991 Schweizermeister im Sprint



1991 in voller Fahrt Schweizermeisterschaften Zeitfahren

deshalb alternativlos! Nirgends kann die Muskulatur so gezielt, so sicher, so effektiv und effizient trainiert werden wie im Fitnesscenter. Die Fitnesscenter sind deshalb systemrelevant und gehören nicht in die Kategorie Freizeit, sondern zum Bereich Gesundheit. Wie sehen Sie das?

RS: Zuerst einmal muss ich folgendes klarstellen: Die Fitnesscenter gehören und gehörten nie in die Kategorie Freizeit, sondern immer zur Kategorie Sport! Dies führte auch dazu, dass Fitnesscenter nach der ersten Schliessung einen Monat früher öffnen konnte als Freizeitanlagen. Sport im Allgemeinen ist halt nun mal nicht systemrelevant, auch wenn dieser ein wichtiger Faktor für die Gesundheit ist. Fitness ist nicht im engeren System Gesundheit. Dazu braucht es eine Zuordnung zu den registrierten Gesundheitsberufen und meist eine 1:1 Betreuung, wie z. B. in einer Physiotherapie. Diese Systematik findet man im Fitnesscenter im Normalfall nicht und deshalb ist es richtig, dass die Fitnesscenter dem Sport eingeteilt sind. Wir teilen die Einschätzung, dass Bewegung ein sehr wirkungsvolles Medikament ist, aber nicht bei dieser Pandemie. Wie ich schon betont habe: Das wirksamste Mittel in einer Pandemie ist die Unterbrechung der Infektionsketten, also die persönlichen Kontakte so schnell wie möglich einzuschränken sowie die Impfung!

RG: Die Fitnesscenter wurden während der Lockdowns ohne wissenschaftlich fundierte Grundlagen geschlossen. Fitnesscenter waren nie Corona-Hotspots. Die Zertifikatspflicht wurde nun per 13. September eingeführt und die Tests sollen, gemäss heutigem Stand, ab Oktober selber bezahlt werden. Das heisst, wieder wird die Fitnessbranche «bestraft» und Kunden bleiben deshalb dem Training fern. Anderseits weiss man, dass die Leute während den Lockdowns zugenommen haben. Als Leiter Prävention müssten Sie eigentlich dafür kämpfen, dass alle Leute möglichst einfach Zugang zu den Fitnesscentern haben. Wie ist Ihre Meinung dazu?

RS: Das Corona-Virus wird über die Atemwege, also die Luft übertragen. Überall, wo Menschen zusammen kommen, finden Übertragungen statt. Es ist wissenschaftlich belegt, dass es hauptsächlich in Innenräumen zu Ansteckungen kommt. Verstärkte Übertragungen finden in Räumen statt, wo zahlreiche Menschen intensiver atmen, singen, sprechen. Also in Fitnesscentern, Restaurants und auch in Chören, ist die Ansteckungsgefahr erhöht. Zu sagen es gebe in Fitnesscentern keine Ansteckungen ist falsch. Die getroffenen Massnahmen sind also sicher nicht eine Bestrafung einer Branche, sondern entsprechen einfach der Tatsache, dass in Innenräumen die Ansteckungsgefahr wesentlich höher ist.

Als Leiter der Prävention setze ich mich dafür ein, dass sich die Leute sicher bewegen und trainieren können. Ich persönlich erachte deshalb das Covid-Zertifikat als ein tolles Instrument, um möglichst viele Ansteckungen vermeiden zu können und gleichzeitig einen weiteren Lockdown verhindern zu können. Der einzige Ausweg aus der Pandemie ist die Impfung! Und man sollte geimpfte Personen nicht mehr weiter einschränken. Wichtig ist jetzt deshalb, die Impfquote weiter zu erhöhen und weiterhin regelmässig zu testen.

RG: Sie haben sicher in dieser Krise mit einigen Exponenten unserer Branche zu tun gehabt. Wie erleben Sie die Fitnessbranche? Was hat die Branche gut gemacht, was nicht?

RS: Die aktuelle Situation ist für uns alle schwierig. Die Fitnessbranche hat sich dafür eingesetzt, Schutzkonzepte zu erarbeiten, die in der Praxis umsetzbar sind. Dies war ein gemeinsamer Lernprozess. Ich habe mich sehr für die Fitnessbranche eingesetzt und die Schutzkonzepte jeweils sehr schnell geprüft. Ihre Bemühungen, aufzuzeigen, dass die Luftqualität in modernen Centern sehr gut ist, begrüsse ich sehr. Aber, ein tiefer CO2-Wert garantiert nicht, dass keine Viren in der Luft sind. Am meisten Sicherheit bringt uns deshalb das Zertifikat, da gibt es momentan keine Alternative.

In den Meetings welche ich mit der Fitnessbranche hatte, habe ich gespürt, dass zwischen dem SFGV und der IG Fitness unterschiedliche Philosophien, Vorgehensweisen und Vorstellungen

vorhanden sind. Da die Ziele ja eigentlich die gleichen sind, bin ich auch überzeugt, dass wir alle am gleichen Strick und in dieselbe Richtung ziehen sollten. Niemand hat sich diese Pandemie gewünscht, niemand ist «Schuld» und keine Branche wird gezielt bestraft. Das Corona-Virus hat in ungeahnter Geschwindigkeit die weltweite Bevölkerung heimgesucht und unsere Gesellschaft an den Rand gebracht hat. Daher müssen wir gemeinsam Lösungen ausarbeiten, damit man gewisse Tätigkeiten möglichst sicher ausüben kann.

RG: Was muss die Fitnessbranche Ihrer Einschätzung nach verbessern, damit sie in der Politik eine höhere Beachtung hat?

RS: Ich kann nicht beurteilen, ob die Branche mehr Beachtung in der Politik braucht und wozu dies dienen könnte. Aber: Die Fitnessbranche zählt über eine Million Mitglieder in der Schweiz, was eine beachtliche Zahl darstellt. Die Fitnessbranche muss einen sicheren Trainingsbetrieb gewährleisten und damit bei den Mitgliedern Vertrauen schaffen. Und dies verdient viel Beachtung.

RG: Ich persönlich möchte nicht in der Haut der Regierung stecken, welche wegen Corona sehr schwierige Entscheidungen zu treffen haben. Wie erleben Sie das im BAG?

RS: Das BAG kümmert sich um die wissenschaftlichen Entscheidungsgrundlagen. Der Bundesrat muss dann all diese schwierigen Entscheidungen treffen und dabei ganz unterschiedliche Faktoren berücksichtigen (Gesundheitswesen, Wirtschaft, Gesellschaft, etc.) und dabei mit unterschiedlichen Annahmen ohne Garantien und ohne absolute Sicherheiten entscheiden. Ich finde, dass der Bundesrat ausgewogene Lösungen gesucht, gefunden und umgesetzt hat und somit unseren Respekt verdient. Wir sind in vielen Bereichen um Einiges besser durch die Pandemie gekommen als viele andere Länder in Europa.

RG: Sie sind kein Hellseher. Aber trotzdem die Frage an Sie: Wann ist Corona vorbei?

RS: Für mich ganz klar: Sobald genügend Personen auf der Erde gegen das Virus geimpft worden sind und das Gesundheitssystem nicht mehr an die Belastungsgrenze kommt. Aber, Corona wird wohl dauerhaft bleiben, daran werden wir uns gewöhnen müssen.

RG: Was sind Ihre persönlichen Learnings aus Corona?

RS: Wie ein Virus das gesellschaftliche Leben von einem Tag auf den anderen verändern kann! Es braucht viel Flexibilität, um mit einer solchen unsicheren Situation umzugehen. Das gilt für mich, aber natürlich auch für betroffene Unternehmen und die ganze Gesellschaft.

RG: Trainieren Sie selber im Fitnesscenter?

RS: Bis 1992 fuhr ich Bahnradrennen, war 1991 Schweizer Meister im Sprint. Da war zwei- bis dreimal Krafttraining pro Woche Pflicht und ich trainierte damals unter anderem im John Valentine Fitnessclub. Mittlerweile absolviere ich mein bescheidenes Krafttraining zu Hause.

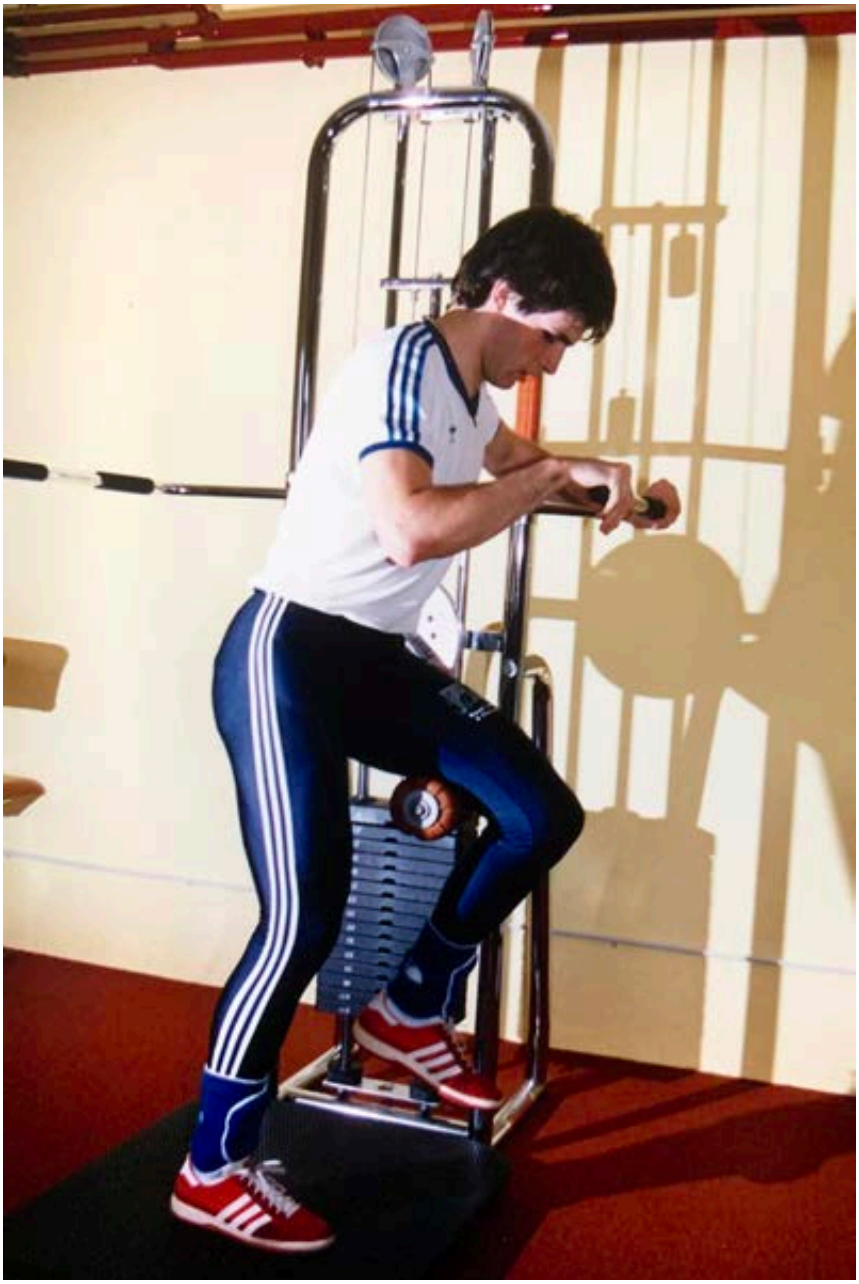
RG: Was machen Sie in Ihrer Freizeit gerne?

RS: Auch in meiner Freizeit ist mir Sport sehr wichtig. Ich fahre gerne Mountainbike und spiele Badminton, liebe gutes Essen, schaue mir auch gerne einen guten Film an und natürlich mag ich es zu Reisen.

RG: Noch ein Statement zum Schluss?

RS: Das Beste aus der Situation machen und trotz allem positiv bleiben ist sehr wichtig!

RG: Herr Salveter, vielen Dank für dieses Interview. ■



Ca. 1988 Kraftraum Uni Bern

Verletzungsrisiko minimieren – Leistungsfähigkeit optimieren

Stabilisierung durch Beinachsentraining

Das Beinachsentraining spielt im Leistungs- und Hochleistungssport eine wesentliche Rolle, wenn es um die Verbesserung der Belastbarkeit, die Ausschöpfung der Ressourcen der Athleten sowie um die Wiedererlangung der Leistungsfähigkeit nach einer Verletzung der unteren Extremitäten geht. Diese Trainingsmethode bietet ein hohes, aber meist unterschätztes Potenzial – auch für Breiten- und Hobbysportler.

Die unteren Extremitäten sind in nahezu alle sportlichen Bewegungshandlungen involviert — egal, ob zur Stand- und Schrittstabilisation, zur Fortbewegung oder zum Springen. Betrachtet man das Anforderungsprofil verschiedener Sportarten wie Fussball, Handball, Laufen oder Gewichtheben, wird klar, dass unter anderem das Kraftpotenzial der Beinmuskulatur ein wichtiger Prädiktor für die Ausprägung der sportartspezifischen Leistungsfähigkeit ist. Die volle Leistungsfähigkeit der unteren Extremitäten kann jedoch nur bei optimaler Beinachsenstatik abgerufen werden. Störungen dieser Statik, verursacht durch Beinachsenfehlstellungen, wirken zum einen leistungslimitierend und zum anderen können sie ein erhöhtes Risiko für Verletzungen und degenerative Schäden darstellen.

Störungen der Beinachsenstatik erhöhen Verletzungsrisiko

Wird insbesondere bei sportlichen Bewegungshandlungen eine Stabilisierung der Beinachse nach einem Sprung oder nach einem weiten Ausfallschrittsprung gefordert, können Störungen der Beinachsenstatik zu Verletzungen oder degenerativen Schäden führen. Dementsprechend stellt bereits ein konventionelles intensitätsorientiertes Krafttraining ein Verletzungs- und Degenerationsrisiko für die unteren Extremitäten dar. Studien zeigen, dass Sportler mit starker O- oder X-Bein-Stellung einem höheren Verletzungsrisiko ausgesetzt sind (Schmitt, 2006).

Wie entsteht eine Beinachsenfehlstellung

Verschiedene Faktoren können zu Beinachsenfehlstellungen führen. Die Ursachen für eine unphysiologische Beinstatik können Beinlängendifferenzen, Hüftdysplasien, Fussfehlstellungen, Sprunggelenksinstabilitäten oder die Kombination mehrerer Faktoren sein (Laessoe, Svendsen, Christensen, Rasmussen & Gaml, 2019; Li et al., 2018).

X-Bein-Stellung – ein «prominentes» Beispiel

Beinachsenfehlstellungen provozieren nicht nur eine arthrotische Degeneration sowie Läsionen von Bindegewebsstrukturen, sondern wirken sich ebenfalls auf benachbarte Gelenke sowie deren umgebende Muskulatur aus. Eine «prominente» Beinachsenfehlstellung ist die sogenannte X-Bein-Stellung (Genu valgum): Bei dieser Fehlstellung weichen die Kniegelenke nach innen von der physiologischen Beinachse ab.

Das Femur (Oberschenkelknochen) rotiert im Hüftgelenk nach innen verstärkt. Kompensatorisch rotiert die Tibia (Schienbein) im Kniegelenk nach aussen. Diese Abweichungen von der physiologischen Beinachse verändern die auftretenden Kräfte zwischen Patella (Kniescheibe) und dem femoralen Gleitlager sowie zwischen Femur und Tibia. Auf das Kniegelenk bezogen resultiert aus einer X-Bein-Stellung eine erhöhte laterale Druckbelastung auf die knöchernen Partner und den hyalinen Knorpel. Daraus können Läsionen der lateralen Meniskusbasis sowie eine Gonarthrose der lateralen Kniegelenkkompartimente (Verschleiss der knorpeligen Gelenkflächen) entstehen. Umgekehrt wirkt im medialen Kniegelenkkompartiment eine erhöhte Zugbelastung auf die gelenkstabilisierenden Strukturen (insbesondere auf den Kapsel-Band-Apparat). Die X-Bein-Stellung wird in der Regel bilateral diagnostiziert, kann aber in wenigen Fällen auch unilateral auftreten. Ausserdem ist sie bereits durch einen optischen Befund feststellbar.

Verbesserung der Beinachsenstabilität durch spezifische Trainingsmethoden

Beispielsweise eignet sich ein gezieltes Athletiktraining für die unteren Extremitäten zur Stabilisierung der Beinachse (Mornieux et al., 2019). Im Fokus sollten unilateral ausgeführte Übungen stehen, insbesondere Ausfallschrittbewegungen und Übungen am Seilzug (vgl. Beispiel 2). Bei den Übungen zur Beinachsenkorrektur wirkt eine mechanische Störgrösse in Form einer Zugbelastung in Höhe des Kniegelenks nach innen. Die Zugbelastung nach innen veranlasst den Sportler zur aktiven muskulären Gegenreaktion nach aussen, um die Beinachse stabilisieren zu können. Hierdurch werden zum einen diejenigen Muskeln beansprucht, die bei einer X-Bein-Stellung in der Regel abgeschwächt sind (Hüftabduktoren und -aussenrotatoren) und zum anderen kann durch diese Trainingsmassnahme ein motorischer Stereotyp durchbrochen werden. Durch ein spezifisches Training zur Stabilisierung ▶

Tab. 1: Trainingsprogramm zu Beispiel 1

Modellierung der physiologischen Fußhaltung („kurzer Fuß" nach Janda) 1 – 2 Serien pro Seite 40 – 60 Sek. Übungsdauer 30 Sek. Serienpause	
Standstabilisation mit Gewichtsverlagerung auf die Fußaußenkante 1 – 2 Serien pro Seite 40 – 60 Sek. Übungsdauer 30 Sek. Serienpause	
Standstabilisation mit Gewichtsverlagerung auf die Fußaußenkante auf instabiler Stützfläche 1 – 2 Serien pro Seite 40 – 60 Sek. Übungsdauer 30 Sek. Serienpause	

Tab. 2: Trainingsprogramm zu Beispiel 2

Zug aus Adduktion und Innenrotation in die Abduktion und Außenrotation
2 – 3 Serien pro Seite
15 – 20 Wdh.
80 – 90 % RPEmax
60 Sek. Serienpause

Zug aus der Flexion, Adduktion und Innenrotation in die Extension, Abduktion und Außenrotation
2 – 3 Serien pro Seite
15 – 20 Wdh.
80 – 90 % RPEmax
60 Sek. Serienpause

Isolierte Außenrotation in Bauchlage
2 – 3 Serien pro Seite
15 – 20 Wdh.
80 – 90 % RPEmax
60 Sek. Serienpause

der Beinachse besteht die Möglichkeit, das Verletzungsrisiko zu reduzieren (Stoffels, Achtnich & Petersen, 2017). Aus diesem Grund kommt im Athletiktraining den unteren Extremitäten eine überaus hohe Bedeutung zu. Im Folgenden werden zwei indikationsspezifische Trainingspläne zur Beinachsenstabilisierung dargestellt.

Anwendungsbeispiele

Beispiel 1

These 1: Die X-Bein-Stellung wird durch Deformität des Fussgewölbes erzeugt. Wird die Fehlstellung/Instabilität durch eine Deformität des Fussgewölbes erzeugt, sollten zunächst Übungen durchgeführt werden, die zur Modellierung der physiologischen Fusshaltung dienen.

1. Modellierung des Fussgewölbes: «kurzer Fuss» nach Janda (Häfelinger & Schuba, 2002, S. 65)
2. Standstabilisation mit Gewichtsverlagerung auf die Fussaussenkante
3. Standstabilisation mit Gewichtsverlagerung auf die Fussaussenkante auf instabiler Stützfläche

Beispiel 2

These 2: Die Beinachseninstabilität resultiert aus zu schwachen Hüftgelenksextensoren, -aussenrotatoren und -abduktoren.

1. Zug aus Adduktion und Innenrotation in die Abduktion und Aussenrotation
2. Zug aus der Flexion, Adduktion und Innenrotation in die Extension, Abduktion und Aussenrotation
3. Isolierte Aussenrotation in Bauchlage

Fazit

Die Beinachsenstabilität hat sowohl grossen Einfluss auf die Leistungsfähigkeit als auch auf die Verletzungsanfälligkeit des Sportlers. Zur Optimierung der Leistungsfähigkeit und zur Reduktion des Verletzungsrisikos der unteren Extremitäten ist ein Beinachsentraining, beispielsweise im Rahmen eines Athletiktrainings, eine Ergänzung mit ausserordentlich hohem Potenzial.

Auszug aus der Literaturliste

- Häfelinger, U. & Schuba, V. (2002). Koordinationstherapie. Propriozeptives Training (Wo Sport Spass macht). Aachen u. a.: Meyer & Meyer.
- Laessoe, U., Svendsen, A. W., Christensen, M. N., Rasmussen, J. R. & Gaml, A. S. (2019). Evaluation of functional ankle instability assessed by an instrumented wobble board. Physical Therapy in Sport: Official Journal of the Association of Chartered Physiotherapists in Sports Medicine, 35, 133—138.
- Li, Y., Ko, J., Walker, M. A., Brown, C. N., Schmidt, J. D., Kim, S.-H. et al. (2018). Does chronic ankle instability influence lower extremity muscle activation of females during landing? Journal of Electromyography and Kinesiology: Official Journal of the International Society of Electrophysiological Kinesiology, 38, 81—87.

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

Marcel Reuter

Der Sportwissenschaftler Marcel Reuter ist stellvertretende Fachbereichsleitung Trainings- und Bewegungswissenschaft an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie an der BSA-Akademie. Er ist ehemaliger Badminton-Nationalspieler und verfügt über vielfältige Erfahrungen im Coaching und in der Beratung von Spitzensportlern und Mannschaften.
www.dhfpg-bsa.de

FitBar Konzept

Wir planen Ihre individuelle FitBar mit dem digitalen **fitness buddy**

W•R
FITNESS- UND WELLNESS-GROUP

Layout: Grafikbüro Schmid | www.grafikbuero-schmid.de

W & R Fitness- und Wellness Group
Bühlwiesen 4
D-89134 Blaustein

Telefon +49 (0)7304-929518
info@wellness-einrichtungen.de
www.fitnessbuddy24.com

Einfach QR Code scannen und schon haben Sie unsere Kontaktdaten auf Ihrem Smartphone!

milon & five on tour: Netzwerktreffen gesundheitstraining.ch im FR!TZ in Illnau

Anlässlich der ersten AtemLounge, die im Gesundheitscenter FR!TZ in Illnau installiert wurde, luden der Gastgeber, milon & five unter dem Dach des Netzwerks «gesundheitstraining.ch» am 27. August nach Illnau ins FR!TZ ein. Da die Veranstalter vor dem Center ein grosses Zelt aufgebaut hatten, konnte der Anlass Corona-konform ohne Masken durchgeführt werden.

Um 10 Uhr begrüsste Paul Gubser, Geschäftsführer milon & five Schweiz, die 80 Teilnehmenden und informierte über den Tag. Unter dem Titel «Es geht wieder aufwärts» fasste er seine Eröffnung zusammen. Es sei noch ein steiler, steiniger Weg zurück zum Erfolg, aber mit einem klaren Ziel vor Augen. Die dunklen Wolken am Himmel verziehen sich langsam und tendenziell steigen die Besucher- und Mitgliederzahlen wieder. Man muss etwas unternehmen, um seine Ziele zu erreichen. Innovative Konzepte und Ideen seien gefragt, so wie etwa die AtemLounge.

Gleich darauf folgte mit Wolf Harwath, Geschäftsführer milon Holding, ein spannender Vortrag zum Thema «Vom Homo sapiens zum Homo Office» — warum nur wir (die Gesundheits- und Fitnesscenter) der Lösungsanbieter der Zukunft für körperliche Defizite sind. Wolf begann mit dem Beispiel, dass sein Vater Archäologe war und aufgrund der Körperhaltung bei den Ausgrabungen von dauernden Schmerzen geplagt war. Da lag es natürlich nahe, dass sein Vater auch der erste Tester seines späteren five-Konzeptes war.

Was für Zivilisationskrankheiten und gesundheitliche Langzeitschäden nach Corona auf uns zukommen werden, sei brutal, sagte er. Zum Beispiel seien 75 Prozent der Kinder in England laut einer Studie weniger draussen in der frischen Luft als Gefängnisinsassen. Und dies sollte einem zu denken geben... Und der Durchschnittsmensch in Europa wird vor seinem Ableben noch sechs bis sieben Jahre gepflegt. Ein erheblicher Pflegeaufwand.

Das Hauptproblem in Zukunft wird Sarkopenie (Muskelschwund) sein. Dies betrifft jeden, der nicht trainiert und der Muskelschwund setzt ab ca. 35 Jahren ein. Es gibt kein Medikament, das Sarkopenie stoppen kann. Jeder entscheidet ob er Lebens- oder Leidenszeit haben möchte!

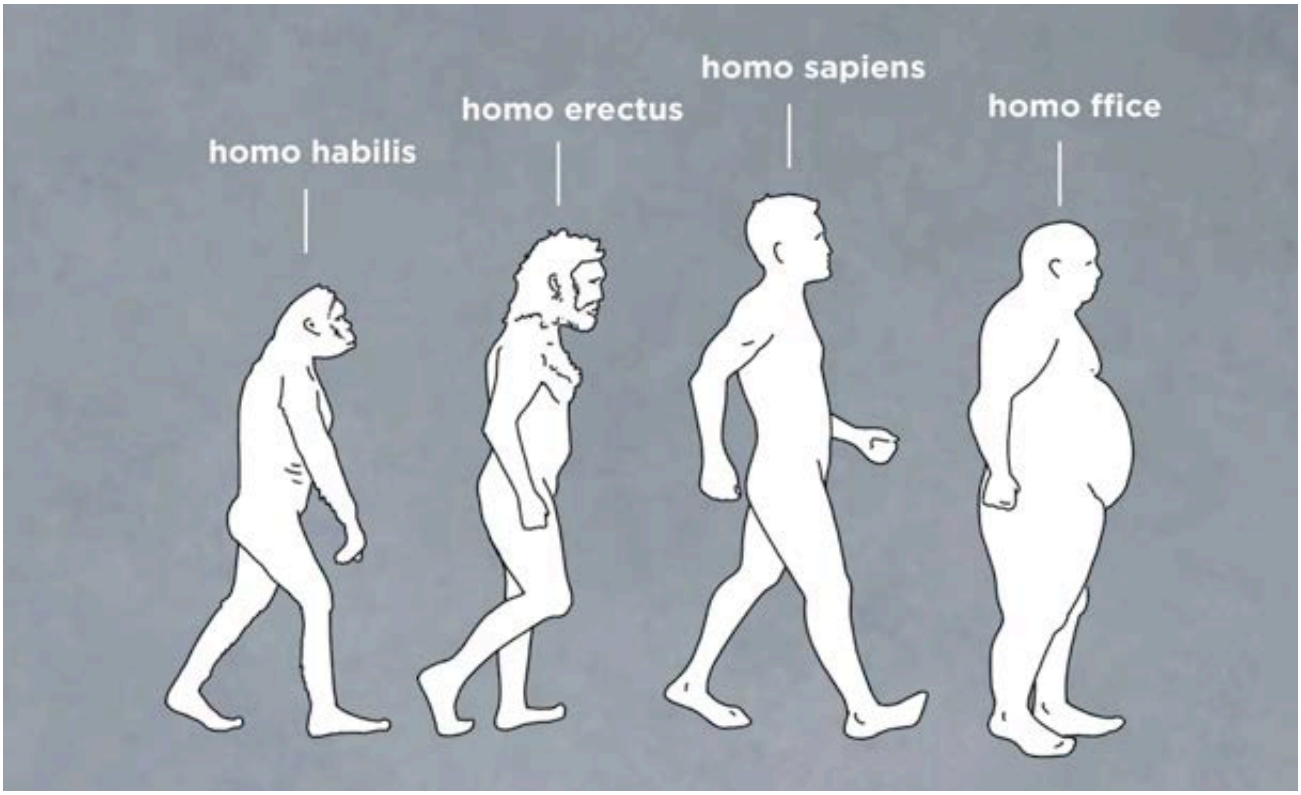
Kinder könnten ihr Gesundheitskonto heutzutage fast gar nicht mehr auffüllen.

Der sympathische Geschäftsführer erzählte darüber hinaus von seiner persönlichen Geschichte, wie er mit Kumpels eine Box-Charity, sprich einen Boxkampf für gute Zwecke initiiert, drei Monate intensiv dafür trainiert hatte und dann alles mit einer Hirnverletzung zunichte gemacht wurde. Er lag daraufhin im Krankenhaus. Die Ärzte gingen von einer sehr langen Rehazeit aus. Durch seinen sehr fitten körperlichen Zustand, war er aber in Rekordzeit wieder genesen.

Auch in punkto Stress hatte er deutliche Worte, nämlich dass wir uns im Stressbereich noch immer wie Jäger und Sammler verhalten würden und die einzige Möglichkeit, um wirkungsvoll Stress abzubauen, Training sei!

Danach stellte Wolf Harwath die Produkteneuheiten von milon und five vor, wie z. B. der neue miolonizer und die neue YOU-Plattform, das Check-In für die vernetzte Trainingswelt. Bei der App ist die neue Strategie, dass diese nun für alle zugänglich ist. Ganz neu im Portfolio ist der Kraft-Beweglichkeits-Zirkel. Auch wurde die neue milon Q snake vorgestellt (mehr dazu im Interview in dieser Ausgabe). Anschliessend konnten die Anwesenden unter der Leitung von Wolf Harwath und Beat Friedli die neue Trainingswelt von milon & five live testen und sich beraten lassen. Ein leckeres Mittagessen bot neben der willkommenen Stärkung auch die Gelegenheit zur Zirkulation und Gesprächen mit den anwesenden Partnerfirmen: Sensopro, Markenberg (Cardioscan), Idiag und ACISO.

Am Nachmittag folgte dann die Präsentation von Beat Friedli wie man mit Atemmuskeltraining neue Zielgruppen erschliessen kann. Er referierte, wie schwierig es aktuell sei, ehemalige Kunden zurückzuholen und auch Neukunden zu gewinnen. Da kam ihm die



Idee zur Atemlounge, denn das Thema Atemtraining war noch nie so aktuell wie jetzt!

Die AtemLounge wurde zusammen mit Idiag innert weniger Wochen umgesetzt und Beat hatte die Idee, 40 neue Kunden mittels einer Studie ins Center zu holen. Mit nur einem einzigen Inserat suchte das FR!TZ Personen für diese Studie. Innert kürzester Zeit kamen 80 Leute und schlussendlich nahmen 95 Interessenten teil.

Die Atemlounge wurde an einem idealen Standort im Center aufgebaut, gerade beim Eingang aber doch nicht im Blickfeld, können sich die Kunden direkt zu ihrem Atemmuskeltraining begeben. Durch die Nähe zum Empfangstresen und der Trainingsfläche kommen diese natürlich in Berührung mit dem Gesundheitscenter. Und die bestehenden Kunden laufen bei jedem Besuch mindestens zweimal an der AtemLounge vorbei. Somit sind die beiden Hauptziele schon abgedeckt: Neukunden für das Gesundheitscenter durch die AtemLounge generieren und bestehende Mitglieder zu einem Abo-Upgrade, in dem das Atemmuskeltraining inklusive ist, zu motivieren.

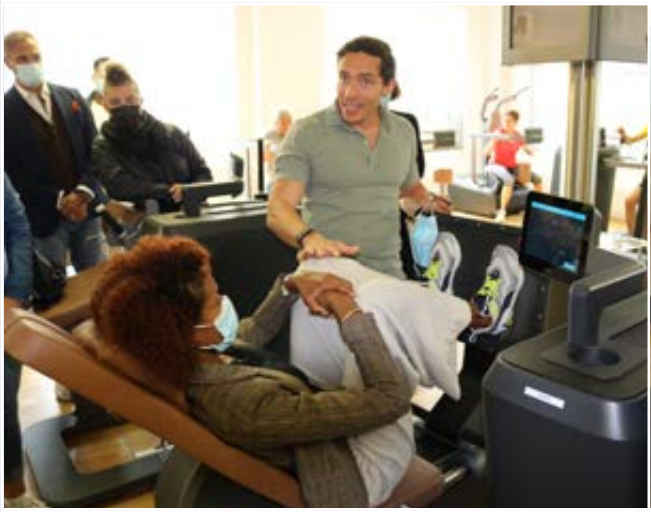
Veronika Marreck von der Idiag AG stellte anschliessend das Atemmuskeltraining mit dem P100 von Idiag vor. Das Gerät wurde in Kooperation mit der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH), der Berner Fachhochschule (BFH) und der Universität Zürich (UZH) entwickelt und ist der weltweit erste All-in-One Atemmuskeltrainer, welcher ein individualisiertes Atemmuskeltraining für Kraft, Ausdauer und Intervall bietet. Die konsequente Anwendung des Idiag P100 verspricht eine deutliche Verbesserung der Atemmuskulatur sowie der gesamten körperlichen Leistungsfähigkeit.

Atemmuskeltraining kann aus Inspiratorischem Muskeltraining (IMT) oder Exspiratorischem Muskeltraining (EMT) oder einer Kombination aus beiden bestehen. Es gibt zahlreiche Hinweise darauf, dass AMT bei gesunden Menschen viele positive Auswirkungen hat und nachweislich die sportliche Leistung verbessert. Es wurde weiter festgestellt, dass Atemmuskeltraining die Atmungsmuster verbessert, die Atmung effizienter macht, die Wahrnehmung von Atemnot senkt und die Leistung bei hypoxischen Zuständen verbessert. Zusätzliche Vorteile sind die Optimierung des Blutflusses, Abschwächung der zentralen Ermüdung und die Reduktion der gefühlten Atem- und peripheren Anstrengung.

Zwischen den einzelnen Vorträgen gab es genug Zeit zum Netzwerken, bis dann Wolf Harwath am späteren Nachmittag den Tag zusammenfasste und den Abschluss einleitete. Wer wollte blieb noch länger und wurde auch am Abend vom milon & five Team verköstigt.

HERZLICH
WILLKOMMEN
DEINE NEUEN
TRAININGSWELTEN
milon
five

milon five
HERZLICH
WILLKOMMEN
milon



milon five
HERZLICH
WILLKOMMEN

five
Atemmuskeltraining
Idiag P100

milon
five

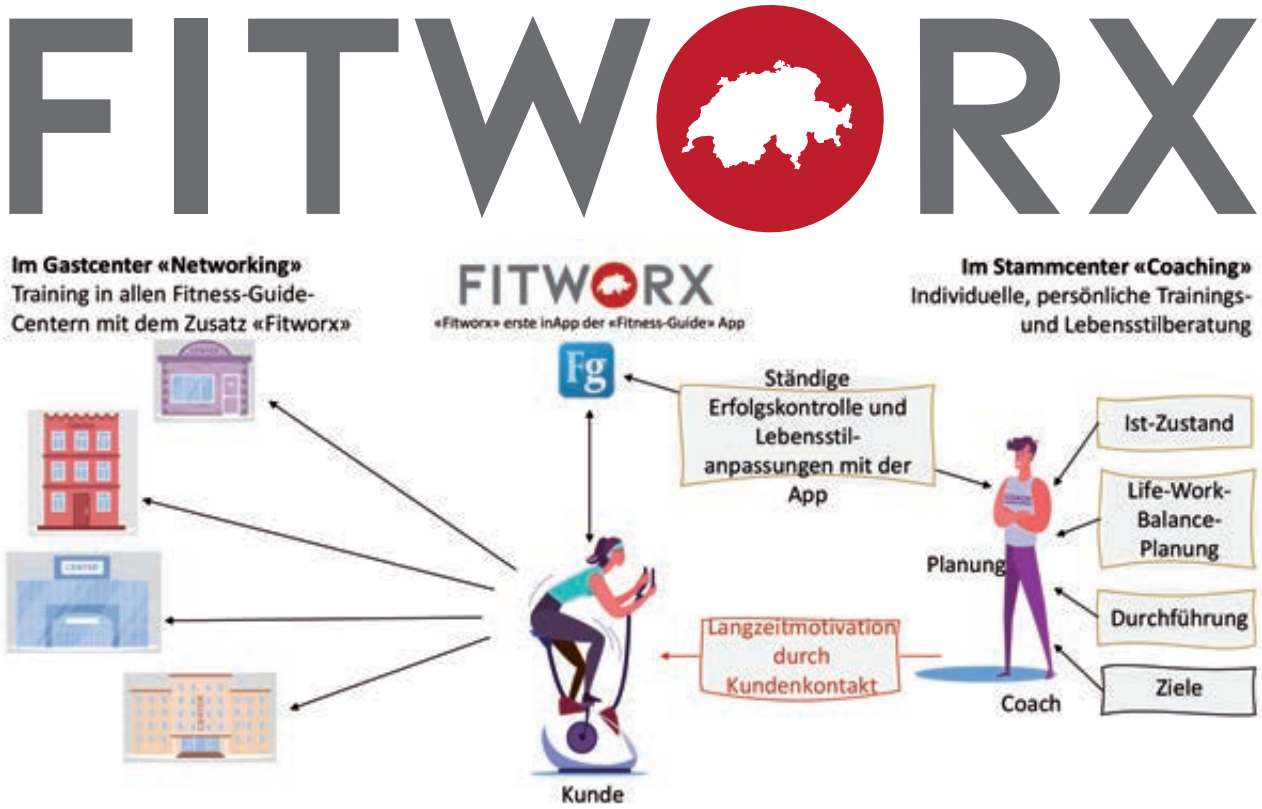
BERN IST
KOORDINATION!

IDIAG
AtemLounge
Wie du atmest,
so lebst du.

cardioscan

IDIAG
AtemLounge
Trainiere deine Atemmuskulatur

Fitworx: Der SFGV bietet den Ketten Paroli!



Am BranchenTag des SFGV wurde sie vorgestellt: die moderne App-Lösung «Fitworx, das grösste und stärkste Trainingsnetzwerk der Schweiz». Nicht nur gegenseitiges Training in allen Fitnesscentern des Fitness Guide, auch die Möglichkeit der individuellen Kundenbetreuung mit nur einer App. Dies ist die neueste Innovation für die Mitglieder des SFGV.

Claude Ammann, Präsident Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband (SFGV)

Roger Gestach im Gespräch mit Claude Ammann, Präsident des SFGV

RG: Claude, am BranchenTag habt ihr mit Fitworx eine App vorgestellt, mit der ihr den Ketten Paroli bieten wollt. Ein spannendes Verkaufsargument. Was brachte euch auf die Idee?

CA: Nun, so neu ist die Idee ja gar nicht. Es gab ja schon mit Qualifit, Fitpass und Gymhopper ähnliche Programme. Nachdem es bei Qualifit nicht mehr vorwärts ging, hatte sich der Vorstand des SFGV entschieden, die Sache selber in die Hand zu nehmen. Unsere Idee ist, eine moderne, zeitgemäss Lösung zu realisieren. Was nun auch super gelungen ist. Mit Fitworx können wir unsere KMU-Mitglieder stärken, da die Kettenkonkurrenz ja immer damit Werbung macht das grösste Fitness-Netzwerk zu sein. Nun sind wir es mit über 300 zertifizierten Standorten in der ganzen Schweiz. Und da wir gerade dabei sind haben wir mit der neuen App auch noch eine Kunden-Betreuungsfunktion mitaufgenommen. Auch dies ist ein Statement, um unsere KMUs zu unterstützen. Einzelunternehmen gesamtschweizerisch — und zusätzlich mit einem persönlichen, ganzheitlichen Coaching auch ausserhalb des Fitnesscenters — vernetzt. Und dies dank kompetenten Mitarbeiterinnen in den KMU-Unternehmungen.

RG: Welche Voraussetzungen müssen Center erfüllen, um bei Fitworx teilzunehmen?

CA: Das Fitnesscenter muss Fitness Guide zertifiziert sein. Dies garantiert auch schon ein gewisses Niveau der Unternehmen, welche sich so auch ungefähr in den gleichen Preissegmenten bewegen und auch einen Minimalstandard der Mitarbeiterausbildung gewährleistet.

RG: Wie funktioniert die App und wie ist der Ablauf für einen Kunden eines Fitnesscenters?

CA: Das ist relativ einfach. Wenn sich das Unternehmen angemeldet hat, kann sich der Unternehmer als erstes ein Bild machen, welche Center in seiner Gegend dabei sind und diese bei Bedarf «sperren». So können seine Kunden und die Kunden in dem Center, welches gesperrt wurde nicht im jeweilig anderen Center trainieren. Den Kunden werden die gesperrten Center in der App gar nicht angezeigt.

Wenn nun ein Kunde vom Netzwerk profitieren will, meldet er sich über die heruntergeladene App an und das Center bestätigt das aktuelle Abo. Ob das jeweilige Center etwas für diese Dienstleistung beim Kunden verlangt, ist dem jeweiligen Center überlassen. Es kann dies als

kostenlose Zusatz-Dienstleistung dem Kunden kostenlos zur Verfügung stellen oder einen Betrag x verlangen.

Wenn der Kunde nun in einem anderen Center trainieren möchte, muss er lediglich den QR Code zeigen, welcher wie ein Eintrittsticket funktioniert. Im Hintergrund werden die Besuche archiviert und sollte der seltene Fall eintreten, dass ein Kunde mehr als 30-mal in einem anderen Center trainiert, bekommen beide Center eine Meldung, sodass sich die beiden betroffenen Center über eine geeignete Lösung unterhalten können.

RG: Was kostet es mitzumachen und was bietet ihr dafür?

CA: Das Rundum-sorglos-Paket kostet CHF 350 im Jahr, inkl. regelmässige Updates und Hotline-Beratung bei Abwicklungsproblemen.

RG: Nicht jedes Center möchte, dass seine Kunden bei einem Mitbewerber nebenan trainieren können. Wie habt ihr diese Problematik gelöst?

CA: Wie schon gesagt, der Unternehmer hat immer die Möglichkeit einzelne Center zu «sperren/löschen». Somit sieht der Kunde auf seiner Auswahl diese Center nicht.

RG: Aus eigener Erfahrung (früher TC Training Center) weiss ich, dass gegenseitiges Training Anlass gibt zu unendlichen Diskussionen und Problemen. Beispiele: Ein Center macht eine Aktion, ein Center hat viel die bessere Infrastruktur als das andere, Stadtcenter sind benachteiligt. Habt ihr keine Bedenken diesbezüglich?

CA: Nein, diese Zeit sind vorbei. Heute ist ein anderes Marktumfeld. Roland Steiner versuchte schon vor ca. 10 Jahren diese Idee vorwärtszutreiben. Es scheiterte immer wieder an kleinkariertem Denken. Heute ist die Situation anders. In den letzten fünf bis acht Jahren hat ein extremes Standortwachstum der Kettenbetriebe stattgefunden, die natürlich mit dem gegenseitigen Training in ihren Filialen werben. Also sieht heute der KMU-Inhaber, dass er mit Fitworx ein äusserst modernes und durchdachtes Marketingtool bekommt, um gegenüber Ketten-Mitbewerbern zu bestehen. Ich habe bereits mit über 100 Center-Inhabern gesprochen, solche Probleme wurden mir nicht genannt. Der überwiegende Teil findet die Idee super und macht mit.

RG: Bei den Fitness Aggregatoren (z. B. Urban Sports, Gympass) bekommen die Fitnesscenter, welche die Gäste empfangen, einen Betrag pro Eintritt. Somit können Center (z. B. Stadtcenter), welche viele Gäste empfangen, ein Zusatzgeschäft machen. Bei Fitworx sollen die gegenseitigen Trainings finanziell aber nicht ausgeglichen werden. Wieso?

CA: Weil dieses Denken der falsche Ansatz ist. Wegen den paar Franken Zusatzeinnahmen von Gästen wird kein Center reicher. Wir würden jedoch einen entscheidenden Vorteil gegenüber den Kettenbewerbern verlieren, das wollen wir nicht. Sollten Probleme mit den Stadtcentern auftauchen, werden wir das im gegenseitigen Einvernehmen lösen. Dank der modernen Software haben wir eine detaillierte Statistik, sodass wir immer mit konkreten Zahlen und nicht mit Vermutungen und Annahmen arbeiten können. Der SFGV schätzt es auch, dass uns die KMU-Inhaber dieses Vertrauen entgegenbringen, dass wir auftauchende Probleme möglichst einvernehmlich lösen werden.

RG: Wie sieht euer Marketing für Fitworx aus?

CA: Die Center bekommen noch zusätzlich digitale und konventionelle Unterstützung.

Im digitalen Bereich sind dies Erklärvideos für das Unternehmen und solche für die Endkunden, welche auch auf Social Media als Werbung genutzt werden können. Bei den konventionellen Werbeunterlagen werden Flyer und Unterstützungstools, welche beim Verkauf eingesetzt werden können, zur Verfügung gestellt. Fitworx ist eigentlich als 1:1 Verkaufsargument gedacht, welches direkt im Verkaufsgespräch einsetzt werden muss, da braucht es keine grossen anderen Unterlagen. Der Mitarbeiter kann es mithilfe seines Handys gerade vorzeigen, wie es funktioniert. Genialer geht es nicht mehr!

RG: Wie viele Mitglieder habt ihr schon die mitmachen und wie sieht euer Ziel diesbezüglich aus?

CA: Wir starten mit rund 75 Standorten in allen drei Landesteilen der Schweiz. Leider hat uns Corona ein wenig einen Strich durch die Rechnung gemacht, da unsere Unternehmen im Moment andere Probleme haben. Aber da ich ab Mitte September wieder meine «on the road»-Tour weiterführe und persönlich jedes unserer Mitglieder besuche, bin ich positiv für die Zukunft eingestellt. Das Ziel ist es, alle über 300 Fitness Guide zertifizierten Unternehmen aus allen Teilen der Schweiz dabei zu haben. Wir gehen davon aus, dass wir dies bis Ende 2022 erreichen werden.

RG: Was für Erwartungen habt ihr an dieses grösste Trainingsnetzwerk der Schweiz?

CA: Das Netzwerk soll die einzelnen KMU's unterstützen, sich gegen die grossen Ketten-Anbieter zu behaupten. Fitworx soll in erster Linie die Einzelbetriebe unterstützen, dass sie ihren Kunden zusammen ein einzigartiges Gäste-Trainings-Netzwerk zur Verfügung stellen können.

Zusätzlich planen wir eine Kunden-Betreuungs-App, die wir den Betrieben zur Verfügung stellen, welche sich vielfach eine teure Onlinelösung finanziell nicht leisten können. Fitworx ist ein klassisches Beispiel dafür, wie stark der SFGV seine Mitglieder unterstützen kann. Allein wird es immer schwieriger für KMU's, aber gemeinsam sind wir so stark wie die Ketten. Deshalb Fitworx, deshalb SFGV — für eine starke KMU Branche.

RG: Herzlichen Dank und viel Erfolg.

Die Bedeutung der Muskulatur und die Fitnessbranche

Fortsetzung von FITNESS TRIBUNE Nr. 193

Vorbemerkungen

Die am Ende der letzten Ausgabe gestellten Fragen zur Bedeutung der Muskeln, haben angesichts der aktuellen Vorgänge in Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie sozusagen eine neue Dimension erhalten. Von den zwei Fragen «a) Wenn die Muskulatur so fundamental wichtig für den Menschen und seine Gesundheit ist, warum tragen wir als Spezies Mensch ihr denn nicht mehr Sorge?» und «b) Wenn die Muskulatur so fundamental wichtig für den Menschen ist, warum wird denn die Fitnessbranche, die als einzige effizientes Muskeltraining für jede Frau und jeden Mann anbietet, nicht als systemrelevant angesehen und beispielsweise während einer Pandemie gleich geschlossen?» ist zumindest letztere (Frage b) verhältnismässig einfach zu beantworten:

1. **Eine Mehrheit der Schweizer Bevölkerung kennt die Fitnessbranche nicht von innen.**
   Das wird sich aber ändern. Wenn man davon ausgeht, dass die Fitnessbranche heute einerseits etwa 1,2 Millionen Mitglieder zählt, andererseits auf Grund der bekannt hohen Fluktuation wohl noch einmal so viele Ex-Mitglieder «Fitnesscentererfahrung» besitzen, dann sind dies eben nur etwa 28 Prozent der Schweizer Bevölkerung. Erreicht die Branche aufgrund eines gesteigerten Gesundheitsbewusstseins und Anstrengungen einmal skandinavische (= 20—22 Prozent) oder gar amerikanische Werte (= über 25 Prozent), dann wird die Dienstleistung der Fitnesscenter in einem viel grösseren Bevölkerungssegment bekannt sein.
2. **Das Image der Fitnessbranche ist noch zu viel «Lifestyle» und zu wenig «Gesundheit».**
   Das Image muss sich ändern und vielfältiger sowie bedürfnisgerechter werden. Dies braucht grosse, länger dauernde und insbesondere gemeinsame Anstrengungen. Um das Image zu ändern und bedürfnisgerechter, d. h. vielfältiger zu machen, braucht es ein Distributionsnetz vielfältiger Center über das ganze Land. Das schaffen die Ketten nicht alleine und die inhaberbetriebenen Einzelcenter auch nicht. Für Bedürfnisgerechtigkeit braucht es Vielfalt. Auch die Ausrichtung auf Lifestyle oder Gesundheit oder Schönheit und Attraktivität allein wird nicht genügen. Auch eine 85-jährige Frau will selbstverständlich noch möglichst attraktiv sein, trotzdem steht ein Knackpo vielleicht nicht mehr zuoberst auf der Prioritätenliste, sondern den Einkauf nach Hause tragen und deshalb selbständig leben zu können. Und dem Arzt für innere Medizin ist in Zusammenhang mit Diabetes Typ 2 der Muskel als sehr stoffwechselaktives Gewebe wichtiger, als dem 18-jährigen Burschen der V-Oberkörper dank eines super trainierten Latissimus dorsi.
3. **Die Fitnessbranche hat noch zu wenig Wirtschaftskraft und ökonomische Bedeutung für die Schweiz.**
   Die relative ökonomische Bedeutung wird sich kaum signifikant ändern. Selbst wenn sich die Anzahl der Center und/oder der Kunden verdoppelt, wird die Fitnessbranche kein Machtfaktor der Schweizer Wirtschaft.
4. **Das Image der Muskulatur ist aus verschiedenen Gründen nicht gut.**
   Das kann erklärt und deshalb auch geändert werden. Um das Image der Muskulatur zu verbessern, müssen die Gründe für das aktuelle eher negativ belastete Image verstanden werden. Darüber handelt dieser Beitrag.

«Der beste Indikator für funktionelle Unabhängigkeit im Alter ist der Oberschenkelumfang»

Walt Bortz
Stanford Medical School

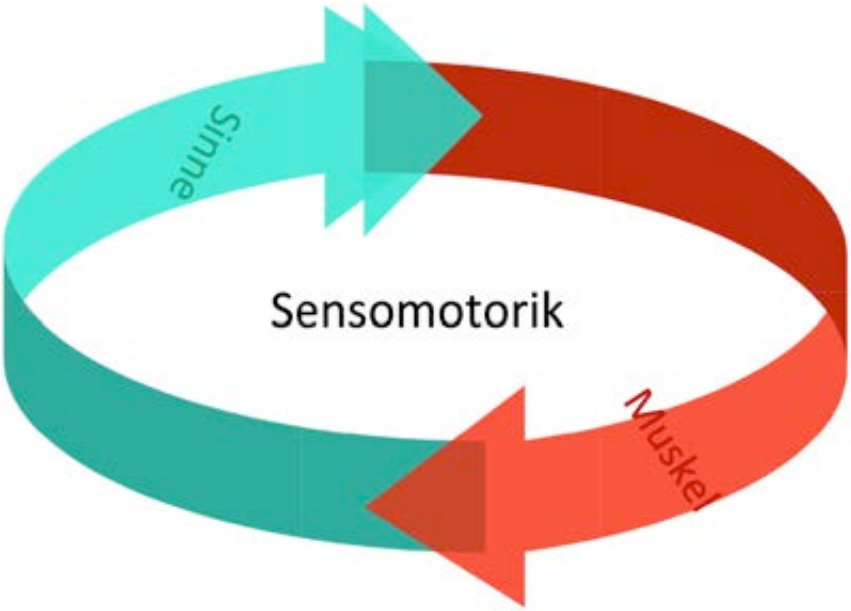
«Funktionelle Unabhängigkeit im Alter ist eine Frage der Kraft, nicht des Herzkreislaufvermögens»

Maria Fiatarone Singh
University of Sydney

Das belastete Image des Muskels ist der Evolution geschuldet

Das Image der Muskulatur ist belastet durch die Evolution. Während sich die Pflanzenwelt autotroph von Licht, Luft und Wasser ernährt und sich dazu offensichtlich nicht bewegen muss, ernährt sich der Mensch wie die gesamte Tierwelt heterotroph und isst andere Organismen. Dazu braucht es Bewegung und dazu wiederum Muskeln. Kontrahierende Muskeln sind aber Energieschleudern; denn der Wirkungsgrad bei Muskeltätigkeit beträgt etwa 30 Prozent kinetische (= Bewegungsenergie) und zu 70 Prozent thermische Energie (= Abwärme). Die Muskulatur ist also nicht besonders effizient, denn sowohl der Verbrennungsmotor und insbesondere der Elektromotor erreichen höhere Werte. Weil die Verhältnisse das Verhalten prägen, hat die stets herrschende Knappheit

an verwertbarer Energie (= Nahrung) dazu geführt, dass Tiere und Menschen angeboren dazu tendieren, sich nur zu bewegen, wenn es nötig ist. Das Bewegungslernen findet im frühen Kindesalter statt, wenn die zu bewegenden Massen klein und die Energiekosten deshalb tief sind.



Seit Jahrmillionen sucht die Gattung Homo und insbesondere die Spezies Homo sapiens recht erfolgreich nach Möglichkeiten, die für Muskelkontraktionen benötigte Energie zu reduzieren — von der Erfindung von Faustkeilen über das Rad und die Arbeitsteilung bis hin zur Mechanisierung und Digitalisierung — immer erhöhen neue Entwicklungen und Erfindungen die Möglichkeiten menschlichen Handelns und/oder sie senken den Energiebedarf. Die Digitalisierung und die damit verbundene Möglichkeit des «Homeoffice» haben das eindrücklich gezeigt — auch in der Gewichtszunahme vieler Menschen während der pandemiebedingten Lockdowns... Das durch die Evolution geprägte normale Verhalten von Warmblütern wie Homo sapiens ist «so viele Kalorien als möglich sichern, so wenig Kalorien als möglich brauchen, denn Muskeln sind Energieschleudern»! Das führt unter anderem dazu, dass beispielsweise bei der Berufswahl jene Berufe bevorzugt werden, bei denen man gemütlich und im Winter in der Wärme sitzen kann. In Verbindung mit dem Nahrungsmittelüberfluss in der sog. zivilisierten Welt führt das stete streben nach Erleichterungen zu einer richtig toxischen Mischung.

Wirkungsgrad

Der Wirkungsgrad ist das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag. Bei der Muskulatur oder bei Motoren ist das eben das Verhältnis von zugeführter Energie zur erwünschten resultierenden Energie.

Die überragende Bedeutung der Muskulatur

Die überragende Bedeutung der Muskulatur muss in die Köpfe der Menschen, in die Lehrpläne von Schulen und Universitäten, ins Handeln der Politik etc. etc. Die Muskulatur ist viel mehr als Lifestyle und Schönheit. Dabei ist es natürlich nicht der Muskel alleine, es ist die Sensomotorik, die uns in einem hoch komplexen Rückkoppelungssystem überhaupt erlaubt, mit der Umwelt zu leben, mit ihr in Kontakt zu treten, sie zu beeinflussen. Ohne die Sensomotorik bliebe Homo sapiens einzig Schwitzen als Möglichkeit über die Verdunstungsenergie Einfluss auf die Umgebung zu nehmen. Wir könnten noch Denken, aber nicht sprechen, nicht schreiben, nicht sehen, nicht tasten, nicht...

Die Sensomotorik besteht aus den Muskeln und den Sinnesorganen mit den dazugehörenden Hirnarealen, dem Rückenmark sowie den zubringenden (afferenten) Nervenbahnen der Sinnesorgane und die wegführenden (efferenten) Nervenbahnen zur Muskelstimulation. Erst durch die Muskeln werden Wahrnehmungen sinnvoll — unabhängig von welchem Sinnesorgan sie stammen. Die Muskeln liefern die Bewegungsenergie, die Kraft, um überhaupt auf die Umgebung adäquat zu reagieren und einzuwirken.

Dabei verlangen wahrgenommene Umweltsituationen unterschiedliche Muskelreaktionen bezüglich der Grösse und Dauer der für eine angepasste Reaktion nötigen Bewegungsenergie. Die Grösse der produzierbaren Bewegungsenergie ist abhängig vom diesbezüglich grössten Potential der Muskeln, d. h. die Grösse der pro Zeit produzierbaren Bewegungsenergie. In der Terminologie der Trainingslehre heisst diese Bewegungsenergie Power bzw. Schnellkraft. Die Fitness- und Trainingscenter sind gegenwärtig der einzige Ort, an welchem jede Frau und jeder Mann mit den individuell optimalen Belastungen das Potential von jedem Bewegungsmuskel effizient trainieren können.

Die Fitness- und Trainingscenter erlauben es als einzige Anbieter im Markt ihren Kunden, die eigenen Voraussetzungen für eine passende Bewegungsreaktion für ein grosses Spektrum an Umweltsituationen zu schaffen. Aber dabei allein darf es nicht bleiben... Lesen Sie mehr in der nächsten FITNESS TRIBUNE.

Paul Eigenmann

QualiCert AG
www.qualicert.ch

ERFOLGREICH TRAINIEREN 2020!

Der „Klassiker des Studiotrainings“ (Dt. Bibliotheksverband) – Gleichermaßen unterhaltsam wie lehrreich!

DAS BUCH ZU IHREN VORTRÄGEN, VÖLLIG NEU VERFASST UND SPANNEND GESCHRIEBEN WIE EIN KRIMI !

Besuchen Sie meine Schulung, lernen Sie virale Vorträge zu halten und nutzen Sie diesen Klassiker als Buch zu Ihren Vorträgen!

Experten Allianz
FÜR GESUNDHEIT e.V.

Von der Serviceleistung zur Vermittlung von Wissen

Über 40 Jahre lang gab es in der Fitnessbranche nur Einzelstudios. Anfang der 90er-Jahre beschlossen die Clubs jedoch, geschlossen die Preise zu erhöhen. Durch diese Entscheidung öffneten sie im Billigpreissegment die Tür, durch die im Jahre 1997 der erste Discounter in den Markt eintrat.

Hätten die Einzelstudios, statt die Preise zu erhöhen, eine Trennung zwischen «Miet-» und «Dienstleistungsvertrag» vorgenommen, wären sie in der Lage gewesen, den Beitrag für die Gebrauchsüberlassung der Geräte als Markteintrittsbarriere gegen künftige Billiganbieter moderat zu halten, um mit ihrer Dienstleistung — ihrer Kernkompetenz also — Einnahmen zu generieren. So hätten sie das Billigpreissegment in ihren Händen behalten. Wahrscheinlich hätten Discounter nie einen Fuss auf die Erde bekommen.

Manchmal ist es hilfreich, sich in Erinnerung zu rufen, dass es oft die eigenen Entscheidungen sind, mit denen wir unsere Zukunft gestalten. Denn die Preise zu erhöhen, hat in den 90er-Jahren nur funktioniert, weil es zum «Premium-Angebot» der Einzelstudios noch keine wirkliche Alternative gab. Bis 1997! Da erkannte Rainer Schaller seine Chance und eröffnete in Würzburg das erste McFit-Fitnessstudio. Zwar brauchte auch er noch einige Jahre, um für die Einzelstudios einen echten Wettbewerb darzustellen, heute jedoch sind die Discounter auf dem besten Wege, zum vollautomatischen Fitnessclub zu werden. Geräte einstellen, Übungen erklären, Trainingsprogramme schreiben: Das wird über kurz oder lang Geschichte sein.

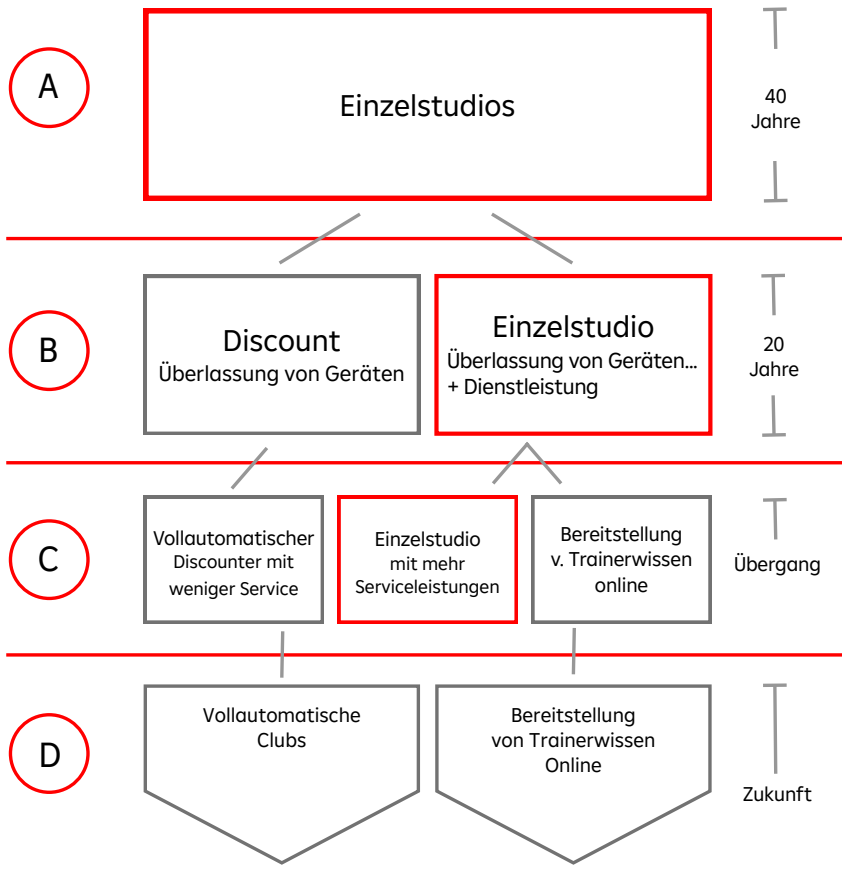
So gesehen konnte der Discount nur Fuss fassen, weil die Einzelstudios im Billigpreissegment kein Angebot mehr hatten. Es entstand ein Vakuum, in das der Discount nur hineinzugrätschen brauchte. Dass der Discount letztlich die Folge ihrer eigenen Entscheidungen war, sollten sich die Einzelstudios vor Augen führen, damit sie den gleichen Fehler gegenüber den Online-Anbietern nicht noch einmal machen. Denn auch die Online-Anbieter sind auf dem besten Wege, ein Vakuum in einem Segment zu füllen, an dem offensichtlich Bedarf besteht, den die Einzelstudios aber nicht bedienen wollen: Die «Bereitstellung von Trainerwissen».

Zwar betrachten die Einzelstudios die «Dienstleistung» als ihre «Kernkompetenz», unterscheiden innerhalb ihrer Dienstleistung jedoch nicht zwischen dem «Erbringen von Serviceleistungen» und dem «Bereitstellen von Wissen». Vielleicht aus gutem Grund, da die «Bereitstellung von Wissen» einen grossen Teil ihrer «Serviceleistungen» überflüssig machen würde. In diese Lücke nun stossen die Online-Anbieter hinein. Sie liefern, was die Einzelstudios nicht hergeben wollen: Trainerwissen! Die logische Folge wird sein, dass die Einzelstudios zwischen die Fronten geraten: Auf der einen Seite der vollautomatische Discounter, auf der anderen Seite die Online-Anbieter. Der eine liefert das vollautomatische Fitnessstudio und die anderen stellen das Trainerwissen bereit. Wo bleibt dann noch das Einzelstudio? (Siehe Abbildung 1.)

Die Einzelstudios sollten überdenken, ob sie das Billigpreissegment wirklich dem Discount überlassen wollen und die lukrative «Bereitstellung von Trainerwissen» den Online-Anbietern. Dass es auch anders geht, möchte ich in diesem Beitrag an der Organisation meiner eigenen Trainerarbeit erklären. Ich habe in den 80er-Jahren als Trainer in einem Fitnessclub gearbeitet und sah die Zukunft des Trainers schon damals nicht in «Service-Tätigkeiten», sondern im «Vermitteln von Wissen». (Wahrscheinlich geprägt durch mein Lehramts-Studium.) Ich hatte schnell erkannt, dass mit «Serviceleistungen» weder Einnahmen zu generieren waren, noch, dass ausserhalb des Fitnessclubs über tägliche Routinen wie das Training gesprochen würde. Wenn ich also von innen nach aussen wachsen wollte, dann musste ich meinen Mitgliedern etwas liefern, worüber sie draussen reden konnten und womit ich Einnahmen erzielen konnte.

Zu «Serviceleistungen» zählte ich alles, was die Kunden als Voraussetzung für ihr Training an den Geräten wissen mussten, womit ich aber eigentlich nur meine Zeit vertat. Im Einzelnen war das die Erklärung der Geräte, die Ausführung der Übungen und das Schreiben eines Trainingsprogramms. Weder waren damit Einnahmen zu erzielen, noch brachten mich diese Tätigkeiten weiter. Deshalb über-

Abbildung 1.



liess ich es schon bald meinen Kunden selbst, sich die Geräte und Übungen gegenseitig zu erklären und sich ihre Trainingsprogramme selbst zu schreiben. So konnte sich jeder auch für das Trainingsprogramm des anderen interessieren und alle hatten Spass, auch die Neuen ins Training einzuführen, ohne dass mir dadurch ein Aufwand entstand. Ein Aufwand, den — wohlgemerkt — keiner meiner Kunden bereit gewesen wäre zu bezahlen. Dass das problemlos funktionierte, lag daran, dass ich meine Mitglieder für diese Aufgaben qualifizierte. Dafür entwickelte ich ein Anforderungsprofil des Fitnesstrainers, das nicht auf Serviceleistungen beruhte, sondern auf den Pfeilern wissenschaftlichen Arbeitens. Als da wären:

1. Die Erhebung von Trainingsdaten (Empirie),
2. die Auswertung dieser Daten (Forschung) sowie
3. die Vermittlung meiner Erkenntnisse in Form von Vorträgen (Lehre).

Zur Wissenschaft zählt, was Wissen schafft: Also die Gewinnung von Daten aus der Praxis, die Auswertung der Daten zur Gewinnung von Erkenntnissen und die Rückgabe der Erkenntnisse an die Praxis in Form von Vorträgen (siehe Abbildung 2). Das ist der Kreislauf, der Wissen schafft. 1993 stellte ich diese Ideen in meinem Buch «Das Trainerkonzept» der Branche vor.

Die Erhebung von Daten (Empirie)

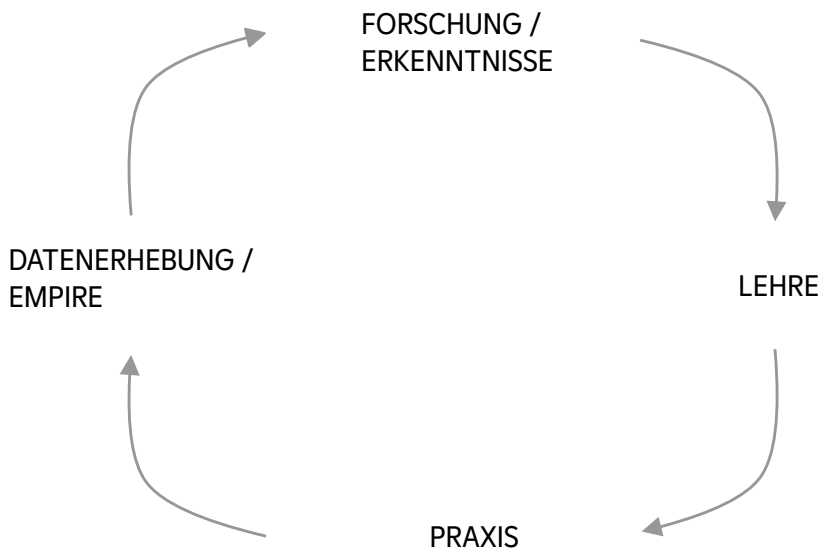
Für die Erhebung der Trainingsdaten benötigte ich damals eine Trainingsdokumentation. Weil es so etwas noch nicht gab, entwickelte ich selbst einen Trainingsplan, auf dem ich mein eigenes Training genauso eintrug wie meine Mitglieder das ihre (siehe Abbildung 3). Diese «analoge» Form der Trainingsdokumentation stellte zwar einen grossen Aufwand dar, aber wie sollte ich anders zu Erkenntnissen über mein eigenes Training und das Training meiner Mitglieder gelangen? Deshalb überzeugte ich sie vom Wert einer vernünftigen Dokumentation, indem ich ihnen in meinen Vorträgen das «Warum» anhand des «Minimumgesetzes» erklärte. In meinem Buch «Erfolgreich trainieren — Dein Drehbuch für mehr Trainingserfolg» beschreibe ich dieses für das Training so wichtige «Minimumgesetz» im Kapitel «Die engpasskonzentrierte Trainingsstrategie»:

«Die engpasskonzentrierte Strategie — kurz: EKS — entwickelte Professor Wolfgang Mewes im Jahre 1970 für die Wirtschaft. Unternehmen wie Würth und Karcher verhalf er damit zu grossem Erfolg. Seine Strategie basiert auf dem «Minimumgesetz». Das Minimumgesetz besagt, dass Wachstum begrenzt wird durch seine knappste Ressource. Wollen Sie zum Beispiel ein Haus bauen, ist dort Schluss, wo Ihnen eine der Ressourcen ausgeht. Egal, ob es die Steine sind, der Sand oder Zement. Ist eine der Ressourcen erschöpft, helfen Ihnen auch alle anderen nichts mehr.

Das Minimumgesetz gilt insbesondere für das Wachstum von Menschen, Tieren und Pflanzen. Professor Justus von Liebig wandte es an, als er den Dünger erfand. Mit seinem Dünger löste er durch Hinzugabe der knappsten Ressource den Engpass im Boden. Damit wuchs auch das Getreide. Nicht anders verhält es sich mit dem Wachstum unserer Muskeln. Auch hier reicht ein Engpass in nur einer einzigen Ressource, und mit dem Muskelwachstum ist es vorbei. Lösen Sie also den Engpass in ihrem Training, und Ihre Muskeln werden wachsen. Das ist die Idee hinter der engpasskonzentrierten Trainingsstrategie.» (Ende Buchauszug)

In meinen Vorträgen überzeugte ich meine Mitglieder davon, dass ich ihnen nur würde helfen können, wenn ich in ihrem Training den «Engpass» fände, an dem ihr Trainingserfolg scheiterte. Dafür aber bräuchte ich ihre Trainings- ▶

Abbildung 2.



daten. Und nur, weil sie das «Warum» verstanden, waren sie zu einer derart aufwändigen Dokumentation bereit.

Meine auf dem Minimumgesetz beruhende «engpasskonzentrierte Trainingsstrategie» war insofern revolutionär, weil es damals eigentlich nur die «No pain, no gain»-Methode gab. Wer im Training nicht weiterkam, der strengte sich einfach nicht genug an. Für mich dagegen war die «No pain, no gain»-Strategie keine Trainings-Methode, sondern «Kraftsport-Romantik». In meinem Buch schreibe ich dazu:

«Muskeltraining ist nicht einfach nur «Bewegung», noch ist Muskeltraining «Sport». Und vor allem ist Muskeltraining keine «Quälerei». «No pain, no gain» ist keine Trainingsweisheit, sondern «Kraftsport-Romantik». Romantiker interessiert weniger, was sie tun, als vielmehr die Gefühle, die sie damit auslösen. Ihnen ist die Trainingsatmosphäre wichtiger als der Trainingserfolg. Ich will nicht sagen, dass ich diese Kraftsport-Atmosphäre nicht auch mag, aber ich stelle sie nicht über den Trainingserfolg. Und ich lehne sie dort ab, wo sie Schaden anrichtet. Ein Beispiel dafür, wo die typische Kraftsport-Romantik gefährlich wird:

Ein Mitglied will dem anderen helfen, stellt sich hinter die Bank, und zieht von oben an der Hantel, unter der der andere liegt und drückt, und feuert ihn an mit den Worten:

«Los, komm, mach noch einen! — Ich kann noch!»

Hallo? Wer von den beiden trainiert denn da? Gerade Jugendliche glauben oft, sie müssten Gewichte bewegen, die viel zu schwer für sie sind, um Muskeln aufzubauen, die sie für diese Gewichte zwar bräuchten, aber noch nicht haben. Es scheint, als glaubten sie, um zu wachsen, müssten sie über sich hinauswachsen. Aber niemand baut Hornhaut auf, nur weil er maximal viel Haut abreibt. Im Gegenteil: Über kurz oder lang bluten die Hände. Es bildet sich Kruste, aber keine Hornhaut. Im Training geht es nicht darum, sich maximal zu belasten, geschweige denn, sich zu «überlasten». Damit macht man sich auf Dauer nur die Knochen kaputt. Maximale Leistungen zeigt ein Sportler nicht im Training, sondern auf einem Wettkampf. Und Training ist nicht die Aneinanderreihung von Wettkämpfen. Training ist vielmehr ein geplanter Prozess, der nicht auf Kraftsport-Romantik basiert, sondern auf physiologischen Gesetzen.

Eine dieser Gesetzmässigkeiten reicht zurück bis in die Antike. So trug Milon von Kroton ein Kälbchen, das auf seinen Schultern heranwuchs zu einem Stier. Und mit dem Stier auf seinen Schultern wuchs auch Milons Kraft. Heute sprechen wir vom Prinzip der steigenden Belastung. Es besagt, dass wir nur dann stärker und belastbarer werden, wenn wir die Belastung erhöhen. Denn erhöhen wir die Belastung zum Beispiel nur pro Monat um ein einziges Kilo, schaffen wir am Ende des Jahres bereits 12 kg mehr. Wir sind stärker und belastbarer geworden. Früher oder später jedoch gelangen wir an einen Punkt, an dem es ganz so einfach nicht mehr weiter geht. Damit sind wir jedoch noch lange nicht an den Grenzen unseres genetischen Potentials angelangt. Was wir hier erleben, ist lediglich der erste Engpass in unserem Training — und an diesem Engpass fängt die Arbeit des Trainers eigentlich erst an. Seine Aufgabe ist es, mit uns gemeinsam den Engpass zu finden. Und was er dazu nutzt, das ist die engpasskonzentrierte Trainingsstrategie.

Erinnern wir uns: Wachstum ist abhängig von der knappsten Ressource. Fehlt eine Ressource, ist ein Engpass im Wachstum auch nicht durch mehr Anstrengung zu kompensieren. Lassen Sie mich das an dem Engpass zeigen, durch den ich selbst zu dieser Erkenntnis gelang:

In den ersten zwei Jahren meines Trainings funktionierte das Prinzip der steigenden Belastung wunderbar. Im dritten Jahr jedoch war es mit den Fortschritten vorbei. Über ein ganzes Jahr hinweg schaffte ich 97,5 kg im Bankdrücken, aber 100 kg waren nicht drin. Und wer ein ganzes Jahr keine Fortschritte erzielt, der glaubt, er sei an seinen genetischen Grenzen angelangt. Sprüche wie «No pain, no gain» waren nutzlos geworden. Deshalb begann ich, nach dem Engpass zu suchen. Warum scheiterte ich ausgerechnet an den 100 kg? Warum nicht erst bei 102,5? Der Engpass schien gar nicht meine Kraft selbst zu sein, sondern die magische Grenze von 100 kg. Vielleicht traute ich mir die 100 kg einfach nicht zu. Deshalb wollte ich meinen Muskeln eine Vorstellung von noch viel höheren Gewichten geben. Ich legte mir deshalb 110 kg auf die Hantel. Die hob ich dreimal aus der Halterung und legte sie wieder ab. Dann nahmen zwei Trainingskameraden an beiden Seiten jeweils 5 kg herunter und — ich drückte die 100 kg! Die Kraft dafür war

«No pain, no gain» ist keine Trainingsweisheit, sondern «Kraftsport-Romantik»

Abbildung 3.

schon lange da. Der Engpass lag nicht in meiner Kraft, sondern in meinen Gedanken.
Wenn es im Training also nicht mehr weitergeht, strengen Sie sich nicht einfach mehr an. Denn wer höhere Gewichte hebt, weil er sich mehr anstrengt, ist nicht wirklich stärker geworden. Im Gegenteil: Stärker geworden ist nur der, der höhere Gewichte schafft, ohne sich dafür mehr anzustrengen.

Der Engpass lag nicht in meiner Kraft, sondern in meinen Gedanken

Training beginnt also nicht dort, wo das Bewegen anstrengend wird. Training ist vielmehr ein geplanter Prozess, der auf physiologischen Gesetzen basiert. Eines dieser Gesetze haben wir bereits kennengelernt: Das Prinzip der steigenden Belastung. Nun folgt ein zweites Gesetz des Trainings, das zurück geht auf eine Beobachtung von Pädagogen in den 1950er-Jahren. Sie erklärten die Leistungssteigerung erstmals als einen «Superkompensationseffekt». Damit ist gemeint, dass der Körper auf eine Belastung nicht nur mit der Erneuerung des zerstörten Gewebes reagiert, sondern er baut mehr Substanz auf als zerstört wurde. Ich habe das bereits am Beispiel der Hornhautbildung dargestellt. Durch den Abrieb der Haut werden die zerstörten Hautschichten nicht nur wieder erneuert, sondern der Körper baut mehr Haut auf als zerstört wurde. Ausserdem verstärkt er die Haut durch Bildung von Hornhaut als Schutz vor erneuter Zerstörung. Dieses Phänomen des Trainings bezeichnen wir als «Superkompensationseffekt».
In den 1980er-Jahren wies Professor Elke Zimmermann in einer sportmedizinischen Studie an Mäusen erstmals nach, dass die bis dato auf Annahme beruhende «Superkompensation» als eine Form der physiologischen Anpassung des Körpers an Belastung tatsächlich genauso funktioniert, wie es die Pädagogen in den 1950er-Jahren angenommen hatten:
Auf die Ermüdung folgt nicht nur die Erholung, sondern über die Erholung hinaus reagiert der Körper mit einer Verbesserung der Leistungsfähigkeit und Belastbarkeit des Organismus.
Demnach ist das Training zwar der Auslöser für die Trainingsanpassung, die Anpassung selbst jedoch erfolgt nicht während des Trainings, sondern während der Erholungsphase im Anschluss an das Training. Reicht die Zeit für die Erholung nicht aus, bauen wir — um beim Beispiel der Hornhaut zu bleiben — keine Hornhaut auf, sondern reiben uns die Hände blutig. Deshalb ist die richtige Dauer der Erholung so wichtig wie das Training selbst. Ein Argument mehr, warum «No pain, no gain» keine Lösung sein kann, wenn der Engpass im Mangel an Erholung liegt.
Ein weiteres Gesetz des Trainings hat Dr. Frederik C. Hatfield, der weltstärkste Mann in der Kniebeuge, unter dem Begriff «SAID» zusammengefasst.

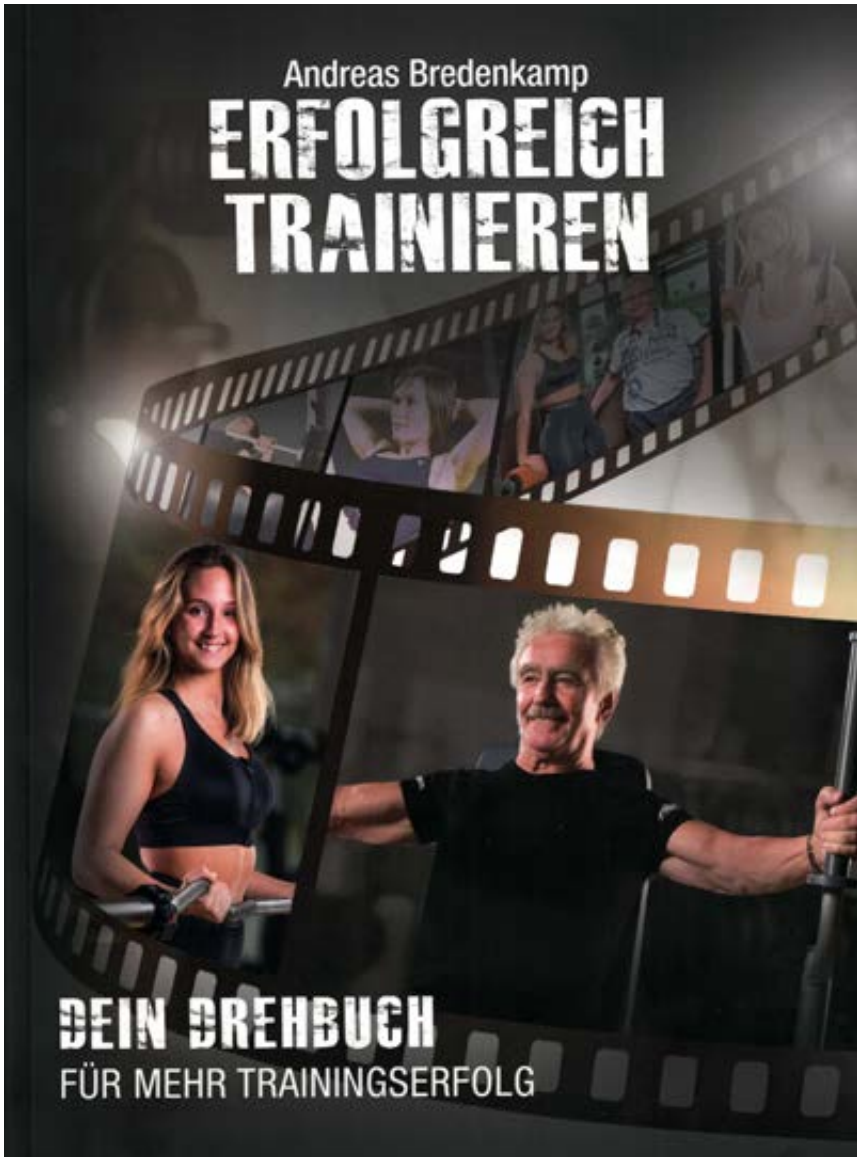
SAID ist die Abkürzung für «Specific Adaptation to Imposed Demands». Es besagt, dass jede Veränderung in der Belastung auch zu anderen Anpassungen unseres Körpers führt. Stark vereinfacht heisst das, dass wir unsere Ausdauer verbessern, indem wir länger laufen, und dass wir unsere Kraft steigern, indem wir die Gewichte erhöhen. Im Umkehrschluss heisst das aber auch, dass wir unsere Kraft eben nicht steigern, indem wir länger laufen, und dass wir durch zwei Wiederholungen mit schwerem Gewicht eben nicht unsere Ausdauer verbessern. Wir können die eine Trainingsform nicht durch eine andere kompensieren. Im Gegenteil: Umfang und Intensität stehen sich diametral gegenüber. Das heisst, je länger wir laufen, umso langsamer laufen wir, und je höher das Gewicht, umso geringer ist die Wiederholungszahl.

Wir können die eine Trainingsform nicht durch eine andere kompensieren

Die Wirkung auf unsere Muskeln ist also je nach Belastung unterschiedlicher Art. Aber nicht nur die Wirkung auf unsere Muskeln ist je nach Art der Belastung anders. Es profitieren auch immer unterschiedliche Organe, die in ihrer Belastbarkeit und Leistungsfähigkeit in direkter Abhängigkeit zur Kraft unserer Muskeln stehen, von den verschiedenen Trainingsformen. So profitiert von einem umfangreichen Training auch unser Herz-Kreislaufsystem, während ein intensives Training eine höhere Knochendichte bewirkt. Ausserdem entlastet das intensive Training nicht nur Wirbelsäule und Gelenke, sondern — wie wir inzwischen wissen — auch unser Herz-Kreislaufsystem. Beschränken Sie sich deshalb nicht auf einen einzelnen Bereich. Es ist nicht so gedacht, dass man sich aus all den Trainingsbereichen einen Bereich aussucht. Jeder einzelne Bereich hat seinen Sinn und keiner ist durch einen anderen der Bereiche zu ersetzen. [...]» (Ende Buchauszug.)
Mitgliedern, denen solche Informationen fehlen, sind von der Notwendigkeit einer vernünftigen Trainingsdokumentation kaum zu überzeugen. Deshalb waren nicht nur Vorträge nötig, in denen ich über ihre Trainingsauswertungen sprach, sondern bereits Vorträge, in denen ich ihnen die Grundlagen des Trainings vermittelte. Was mir damals zusätzlich half, war mein eigenes «gutes Beispiel», das ich meinen Mitgliedern vorlebte, indem ich selbst mein Training dokumentierte und gut nachvollziehbar für alle auch immer wieder Engpässe in meinem eigenen Training fand. Ausserdem war der Gewinn der Deutschen Meisterschaft in meiner Gewichtsklasse natürlich ein Signal und der beste Beweis für den Erfolg meiner «engpasskonzentrierten Trainingsstrategie».
Heute müssen die Trainer Gott sei Dank nicht mehr erst Deutscher Meister werden, um ihre Mitglieder von der Wichtigkeit einer vernünftigen Trainingsdokumentation zu überzeugen. Mit modernen elektronischen EGYM- oder MILON-Geräten erfolgt die Trainingsdokumentation gleich parallel zum Training. Denn wenn Mario Görlach in den 90er-Jahren mit seinem MILON-Zirkel eines bezweckte, dann war es eine praktikable Form der Trainingsdokumentation. Sein Ziel war es, mit seinen Geräten mehr Mitglieder auf kleinerem Raum und mit weniger Personalaufwand erfolgreich zu machen. Letztlich wird das für die Einzelstudios natürlich nur klappen, wenn ihre Trainer in der Lage sind, aus den gewonnen Daten auch die richtigen Schlüsse zu ziehen. Deshalb ist die wichtigste Tätigkeit des Trainers nicht das Sammeln von Daten, sondern deren Auswertung.

Die Auswertung von Daten (Forschung)

Für die Auswertung der Daten bedarf es der Experten. Als Professor Justus von Liebig den Dünger erfand, kannte er sich als Chemiker natürlich aus und wusste deshalb, welches Mineral dem jeweiligen Boden fehlte. Deshalb können die Trainingsdaten ihrer Mitglieder nur die Trainer auswerten. Bei kniffligen Fragen können sie auch externe Experten zu Rate ziehen. Zum Beispiel die Experten der Experten-Allianz.



Die Vermittlung von Erkenntnissen in Vorträgen (Lehre)

Das Wissen aus meiner Arbeit musste ich selbstverständlich meinen Mitgliedern wieder zur Verfügung stellen. Warum sollten sie aufwändig ihre Daten sammeln, die sie mir zur Verfügung stellten, wenn ich meine Erkenntnisse, die ich daraus gewann, anschliessend nicht mit ihnen teilte. Auf die Idee, ihnen meine Erkenntnisse in Einzelgesprächen zu vermitteln, kam ich nie. Das wäre für meine Mitglieder unbezahlbar gewesen. Allen, die mich als Personal Trainer für Einzelberatungen wollten, sagte ich, eine Doppelstunde koste 1'000 DM, aber ich könne ihnen eine Alternative anbieten. Dann koste die Doppelstunde nur 10 DM. Die Alternative war, dass sie an einem Vortrag teilnahmen, wo ich ihnen das Gleiche erzählen würde wie im Einzeltermin. Aber weil da noch 99 andere sassen, die auch alle 10 DM zahlten, wären 10 DM für diesen Vortrag auch für ihn okay. Wenn er aber wolle, dass ich alles, was ich auf meinem Vortrag erzählte, ihm hier im Einzelgespräch noch einmal erzählen solle, dann solle er auch den Preis dafür zahlen, und das seien 1'000 DM. Kein einziger entschied sich für den Einzeltermin. Deshalb verstehe ich nicht, warum die Einzelstudios an so etwas Unattraktivem wie ihren Einzelterminen festhalten. Dabei ist doch immer einer der Gelackmeierte. Entweder der Kunde, der seine Informationen nur gegen einen hohen Preis bekommt, oder der Fitnessclub, weil er sich seinen irrwitzig hohen Arbeitsaufwand nicht angemessen honorieren lässt.

Anstatt also Serviceleistungen zu verrichten, qualifizierte ich meine Mitglieder durch Vorträge, in denen ich ihnen meine Erkenntnisse, die ich unter Einbeziehung ihrer Daten und deren Auswertungen gewonnen hatte, an sie zurückgab. Wer an meinen Vorträgen teilgenommen hatte, verfügte über die notwendigen Kenntnisse, um nun nicht nur selbst erfolgreich zu trainieren, sondern mich auch bei der Einweisung der Neuen zu unterstützen und sie von ihren eigenen Trainingsprogrammen zu begeistern. Das machte sie natürlich auch stolz. Die Neuen wiederum waren ebenfalls begeistert, mit ihren erfahrenen Kollegen deren Trainingsprogramme auszuprobieren. Keinem wurde es langweilig und alle Mitglieder hatten viel Spass dabei. Mich selbst hatte ich mit meinen Vorträgen für diese unbezahlten Tätigkeiten erfolgreich überflüssig gemacht. Deshalb nutzte ich die gewonnene Zeit, um meine Vorträge immer weiter zu verbessern. Deshalb übte ich meine Vorträge fleissig vor meinen Mitgliedern, und als ich 1985 Deutscher Vizemeister und 1986 Deutscher Meister im Bodybuilding wurde, eröffnete sich mir die Chance, meine Vorträge überall in Deutschland in den Fitnessclubs zu halten. Von den Veranstaltungen anderer Bodybuilder unterschieden sie sich, weil ich nicht meine Muskeln zeigte, sondern den Teilnehmern das notwendige Wissen vermittelte, mit dem sie selbst ihre Muskeln aufbauen konnten. Schon bald hatte ich weit über 100 Vorträge pro Jahr und verdiente mit meinen Vorträgen ein Vielfaches von dem, was ich mit Serviceleistungen wie dem Erklären der Geräte, dem Korrigieren von Übungen und dem Schreiben von Trainingsplänen jemals hätte verdienen können. In den 80er-Jahren machte ich quasi das, was heute die Influencer machen. Ich lieferte den Trainierenden in meinen Vorträgen auf unterhaltsame Weise mein Trainerwissen. Und wenn ich vor 100 oder gar 1'000 Menschen sprach, hatte ich im Anschluss in der Regel auch 100 oder gar 1'000 neue Fans gewonnen. Online-Influencer hätten gegen mich — dem Influencer vor Ort — keine Chance gehabt. Und das sollte für die Trainer in den Einzelstudios genauso sein. ■

Andreas Bredenkamp

Jahrgang 1959

Studierte Germanistik und Sport, Autor des Buches "Erfolgreich trainieren" und des "Fitnessführerscheins". Experte der "Experten Allianz für Gesundheit e. V."

Experten Allianz
FÜR GESUNDHEIT e.V.

HelfRecht

CONNECTION WOLHUSEN · WEITSICHT BRAMBODEN

Erster Kurs

Planungstage »Fitness in der dritten Lebensphase«

23. bis 25. November 2021

- Sind Sie das Thema Gesundheit und Fitness schon einmal planerisch angegangen?
- Wissen Sie um die vielfältigen Möglichkeiten, Kraft und geistige Fitness für Ihr Alter zu erhalten/trainieren?

In unserem 2,5-Tage-Training in atemberaubender, malerischer Kulisse mit „Weitsicht und Bergblick" in Bramboden in der Schweiz analysieren Sie und erarbeiten Ihre individuellen Ziele (in) der dritten Lebensphase. Parallel beschäftigen Sie sich mit Ihren individuellen gesundheitlichen Fitnesszielen – unter Aufsicht und mit professioneller Begleitung. In Kooperation mit der Connection Wolhusen erfahren Sie, wie sich Muskelkraft bis ans Lebensende erhalten und aufbauen lässt – und selbst definierte Ziele erreicht werden können. Und das HelfRecht-System unterstützt Sie massgeblich dabei.

Jetzt schon die Teilnahme in 2022 sichern!

Planungstage »Fitness in der dritten Lebensphase«
im Haus Weitsicht auf Bramboden:
25. bis 27. April 2022
27. bis 29. September 2022

Info und Anmeldung unter www.helfrecht.de

Inhalte und zeitlicher Ablauf »Fitness in der dritten Lebensphase«, damit Sie gesund und mit Elan die dritte Lebensphase nach Ihren Vorstellungen gestalten und genießen können.

1. Tag: Dienstag, 23. November 2021

Am ersten Tag Vormittag nehmen Sie eine persönliche Standortbestimmung vor, Sie analysieren schriftlich Ihre aktuelle Lebenssituation.

Am Nachmittag nehmen Sie unter Anleitung von Profis einen umfassenden Körper-Check vor. Sie erstellen Ihre persönliche Gesundheits- und Leistungs-Analyse.

2. Tag: Mittwoch, 24. November 2021

Am zweiten Tag prüfen Sie Ihre Liste der Erfolge, reflektieren Ihre Lebensziele, überprüfen Ihre Begabungsstärken und legen fest, wem Sie damit welchen Nutzen bieten können. Sie erstellen sich Ihre Pläne für die nächsten Jahre.

Nachmittag entwerfen Sie mit Ihrem persönlichen Trainer Ihre individuellen Gesundheits-und Leistungsziele als Basis für mehr Lebensqualität und Selbstständigkeit im Alter.

3. Tag: Samstag, 25. November 2021

Sie hinterfragen Ihr persönliches Stimmungsmanagement und erstellen sich hierfür schriftliche Ausarbeitungen. Die Profis von der Connection Wolhusen erarbeiten mit Ihnen Ihren massgeschneiderten Trainings- und Massnahmenenplan, wie Sie zu Hause am Ball bleiben und das Erlernte weiter umsetzen.

Am Nachmittag haben Sie die Möglichkeit zur ersten selbstständigen Anwendung der Übungen im Kompetenz-Zentrum für Gesundheit und Leistung in Wolhusen.

Nutzen und Zielgruppe:

Diese Planungstage richten sich an Menschen im besten Alter, denen nicht nur ihre Gesundheit am Herzen liegt.

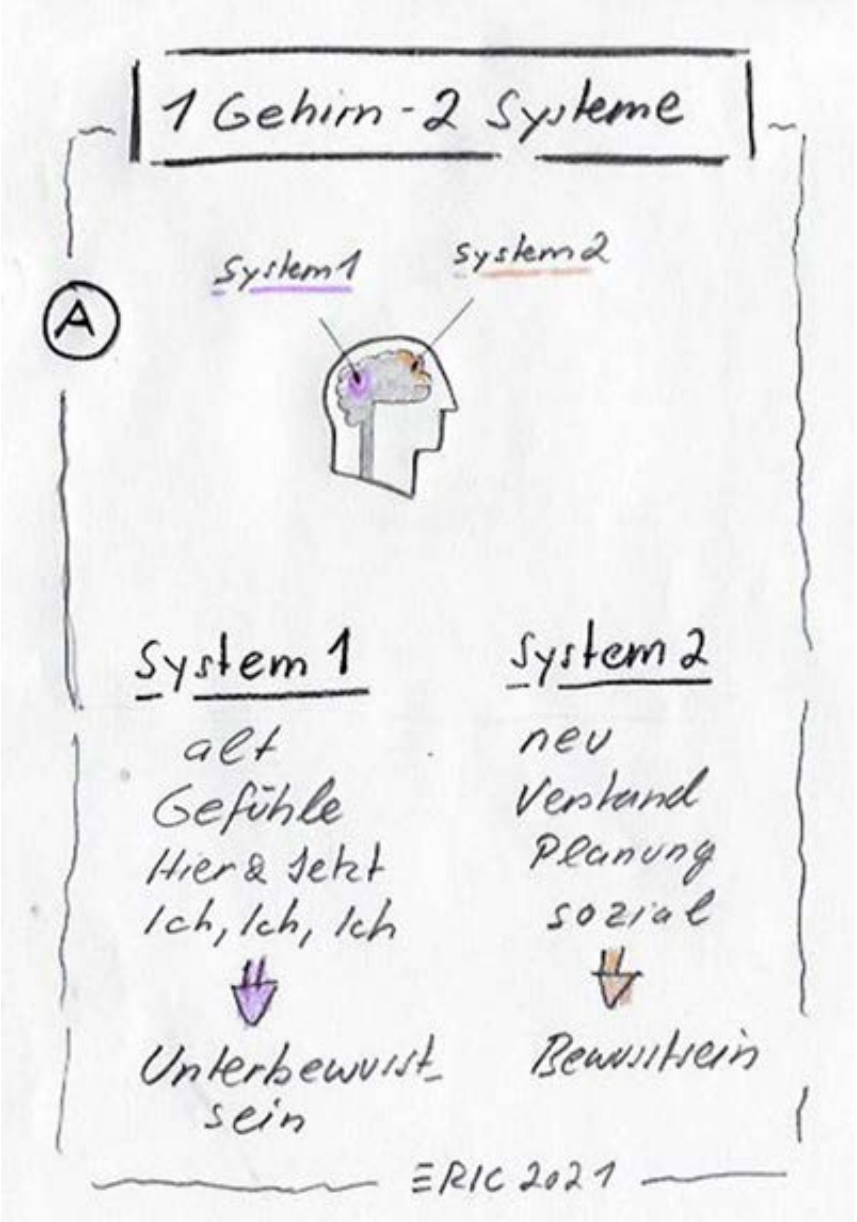
- Mit den erarbeiteten Plänen erhalten Sie das Wissen, welches Sie in Ihrer Trainingsumgebung und in Ihrem Umfeld zu Hause umsetzen können.
- Damit Sie auch ins Tun kommen, kontaktieren wir Sie im ersten Vierteljahr nach dem Training monatlich, damit Sie konsequent am Ball bleiben und Ihr Umsetzungserfolg garantiert wird.

Beitrag: 2.690,00 € Erstteilnehmer *(Zweitteilnehmer 2.490,00 €)*
Alternativ: 2.950,00 CHF Erstteilnehmer *(Zweitteilnehmer 2.770,00 CHF)*
Anmeldung bitte direkt unter **www.helfrecht.de**

HelfRecht Unternehmerische Planungsmethoden AG
Markgrafenstraße 32 · D-95680 Bad Alexandersbad · Telefon +49 (0) 9232/601-0 · E-Mail info@helfrecht.de · **www.helfrecht.de**

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

Gefühle sind auch unanständig

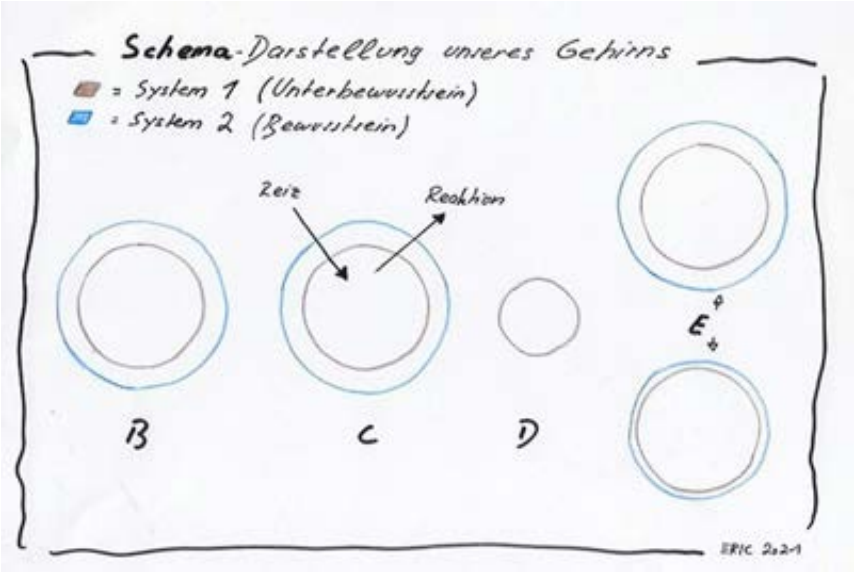


In meiner Kolumne in der letzten FITNESS TRIBUNE mit dem Titel «Alle Menschen handeln sinnvoll», habe ich dargelegt, dass unser Gehirn grob gesehen über zwei Systeme verfügt. Als Erinnerung ist nochmals die Skizze A abgebildet. Beide Systeme haben ihren separaten Bereich im Gehirn und funktionieren durchaus auch synergistisch, doch meist mehr antagonistisch. System 1 ist alt, beherbergt Gefühle, agiert im Moment und es ist SCHNELLES Denken. System 2 ist neu, rational, antizipiert und plant. Verglichen mit System 1 ist es LANGSAMES Denken.

Ausserdem haben wir gesehen, dass kein Mensch irrational handelt. Das Gehirn hat für jedes Verhalten seine Gründe. Je nachdem führt System 1 oder 2 Regie und somit kann unser Verhalten ganz unterschiedlich ausfallen. Menschen machen im Leben bizarre Dinge. Manche spielen Lotto; andere heiraten sogar. Die Lottospieler denken: Die Chance auf einen Sechser beträgt 1 zu 14 Millionen — es könnte mich treffen. Die frisch Verheirateten denken: Fast die Hälfte der Ehen werden geschieden. Doch das wird uns sicher nicht betreffen, denn wir lieben uns ja so sehr...

So ist der Mensch. Wir sind weder gescheit noch dumm. Wir sind beides. Wir können in einem Bereich hochintelligent agieren und in einem anderen beeindruckend naiv. Der Mensch ist Störfall und Glücksfall zugleich. Wir sind keine Maschinen, sondern Mysterien. Wenn wir ehrlich sind, auch für uns selbst. Die beiden unterschiedlichen Systeme in uns können sich bekriegen (das geht automatisch) oder sich befrieden. Letzteres geht nur über Wissen und mentalem Training.

Wir Menschen identifizieren uns vor allem mit unserem bewussten Denken. Das Gehirn arbeitet jedoch zu ca. 95 Prozent übers Unterbewusstsein (System 1). Alltägliche Sachen wie Zähneputzen, Essen, Laufen oder auf die Tastatur des Computers hauen; das alles läuft im Normalfall mit System 1. Jeder der ein Auto hat, kennt folgende Situation: Man fährt abends vom Job nach Hause und denkt an den Ärger zurück, welche man den ganzen Tag lang erlebte. Plötzlich bemerkt man, dass man gerade das eigene Auto vor dem Haus parkt. Auf der ganzen Heimfahrt, die vielleicht 30 Minuten dauerte, sinnierte man über die Geschehnisse im Job (System 2) während man völlig unbewusst (System 1) vielen Autos erfolgreich auswich und die Verkehrsampeln richtig deutete. Ohne Unterbewusstsein wären wir nicht überlebensfähig. Im Unterbewusstsein spielt sich auch sehr viel Triviales und Alltägliches ab.



Bitte beachten Sie Skizze B. Es zeigt zwei Kreise, mit den Systemen 1 und 2. System 1 ist grob gesehen unser Unterbewusstsein und das System 2 unser Bewusstsein.

Hand aufs Herz: Wissen wir, was wir in 10 Sekunden denken werden? Nein, das wissen wir nicht, denn es kommt auf die die Situationen bzw. die Reize an, die das Gehirn in jedem neuen Moment erlebt. Unser Gehirn erfährt Reize und daraus folgen unsere Reaktionen (siehe C). Da das Unterbewusstsein (System 1) ca. fünfmal schneller als das Bewusstsein (System 2) ist reagieren wir oft wie ein Reiz-Reaktions-Automat. Sie kennen sicher das Beispiel mit der Hand auf der heissen Herdplatte. Noch bevor sich das Bewusstsein einschaltet, hat System 1 die Hand (zum Glück) bereits zurückgezogen.

Wer Teamsport betreibt, der weiss, dass manch grobes Foul oder derbe Schimpfwörter «aus den Emotionen heraus» kommen können. Auch im Strassenverkehr sind reflexhaft ausgestreckte Mittelfinger keine Seltenheit. Unser Gehirn wird gereizt und das schnelle System 1 mit den Emotionen und den Modi Kämpfen oder Flüchten übernimmt sofort.

Kleine Kinder leben noch voll im System 1, da sich das System 2 erst später entwickelt (siehe D). Deshalb erleben sie quasi durchgehend emotionale Gewitter wie z. B. Lachen, Weinen und Schreien, die sich binnen Sekunden abwechseln können.

Gemäss den Neurophysiologen ist das Areal von System 2 (präfrontaler Cortex) erst mit ca. 24 Jahren voll ausgereift. Das erklärt, dass auch bei Teenagern oft emotionale Tsunamis wüten und ein simples Schwarz-Weiss-Denken regiert.

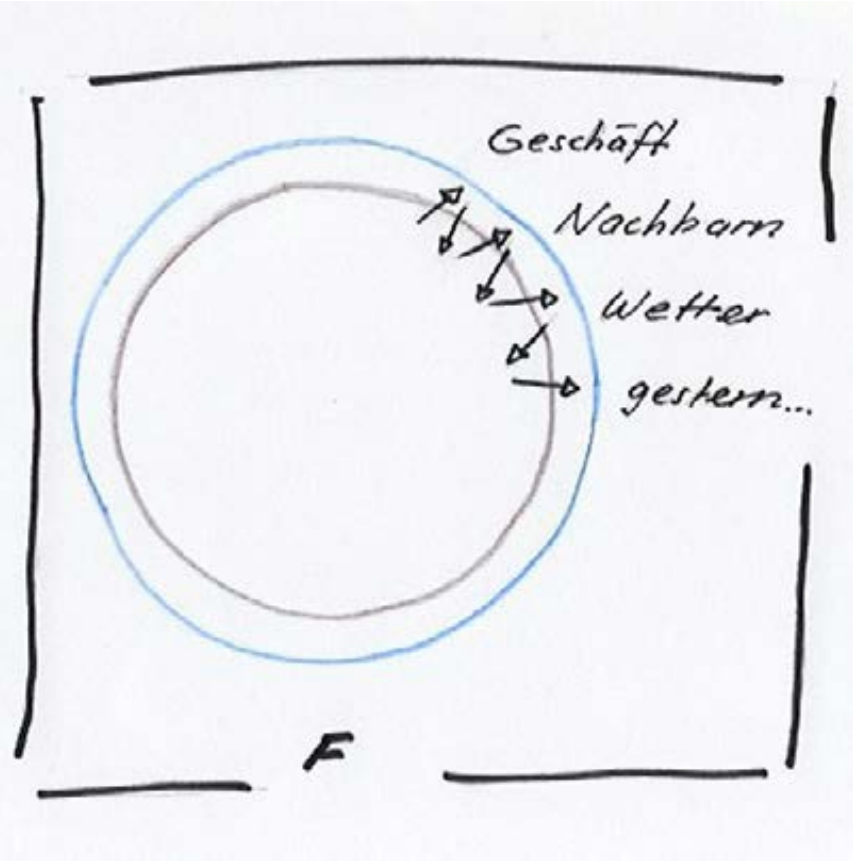
Natürlich gibt es auch bei den Erwachsenen individuelle Unterschiede (siehe E). Es gibt Menschen, die eine «dickere» Schicht beim System 2 haben als andere. Sie werden als Denker oder als rationale Menschen bezeichnet. Menschen mit einer «dünnen» Schicht sind dann sogenannte intuitive Menschen, die impulsiv reagieren. Das Ganze hat genetische Gründe. Aber nicht nur. Wissen und mentales Training formen auch unser System 2.

Als Menschen sind wir Animal-Plus-Geschöpfe. Dank dem System 2, können wir uns z. B. Erinnern, Lernen, Problemlösen, Planen, Wissen weitergeben usw. Deshalb konnte der homo sapiens die Weltherrschaft unter den Säugetieren einnehmen.

Wie kann ich nun erkennen, welches Denk-System in mir gerade federführend ist? Das geht ganz einfach, in dem man sich fragt: Mag ich es so zu denken, wie ich gerade denke oder gedacht habe? System 1 als Emotions-Hochburg denkt gerne katastrophisch und in Aggressionen, Zorn und vor allem in Angst. Angst ist ein mächtiger Player. Nur das System 2 kann relativieren, nach cleveren Lösungen suchen, die weder gewalttätig oder in derbe Fluchwörter gekleidet sind.

Wir können das System 2 mit verschiedenen Werkzeugen stärken. Meditation, Visualisierungen oder Auto-Suggestionen gehören dazu. Auch Lernen bzw. Wissen hilft, dass wir ruhig und gelassen mit der Welt und mit uns umgehen. Glaubenssätze können als Kraftfresser aber auch als Kraftspender dienen. Wir können mit bewussten Gedanken auch das Unterbewusstsein beeinflussen. Fragen Sie sich: Wenn ich mit mir alleine bin — bin ich da auch in guter Gesellschaft? Wie wir gesehen haben, sind wir nicht von Haus aus ein Herz und eine Seele.

Das Unterbewusstsein serviert unserem Bewusstsein ständig Gedanken. Diese Pop-ups sind oft ▶



Anzeige

sprunghaft, ja gar chaotisch. System 1 ist eben autonom. Normalerweise können wir nicht nichts denken. Wer schon einmal versucht hat, bloss fünf Minuten einfach nur da zu sitzen, der weiss, dass immer wieder Pop-ups vom Unterbewusstsein ins Bewusstsein gelangen. Unser Gehirn produziert ständig Gedanken. Bei der Skizze F habe ich das illustriert. Plötzlich denkt man an das Geschäft. Kurze Zeit später an den Nachbarn, einige Zeit später ist das Wetter das Thema und dann kommt uns etwas von gestern in den Sinn. Unser Hirnkino läuft ständig und das ist normal, denn es ist unser biologisches Gepäck.

Würden wir reflexhaft alles ausführen, was uns System 1 auftischt, dann wären wir — und das ist jetzt sehr wichtig — NICHT authentisch. Denn bei uns ist auch das System 2 in der Software eingebaut. Dieses wirkt quasi als Aussenminister, der nach aussen verhandelt. Pointiert ausgedrückt. Tiere sind authentisch. Wir Menschen sind es nicht.

Wir Menschen müssen unsere beiden Systeme immer wieder in Einklang bringen. Das geht nur über eine «Mischrechnung». Überlegen Sie: Totale Offenheit bzw. «maximale Authentizität» wäre in vielen Alltags-Situationen völlig deplatziert. Wir verhalten uns im Umgang mit anderen immer auch taktisch. Und das ist gut so. Wenn Ihr System 1 denkt: Dem anderen möchte ich so richtig die Fresse polieren, dann ist es sinnvoll, dass System 2 die Folgen dieser Aktion in Betracht zieht und Sie dann von der Prügelei absehen.

Zudem haben wir zwei Selbst in uns. Ein privates und ein öffentliches Selbst. Das öffentliche Selbst ist keine gebastelte, aber doch eher eine formelle Instanz. Vergessen wir nicht: Wir werden bei der Arbeit nicht dafür bezahlt, wer wir sind, sondern dafür, dass wir eine Rolle übernehmen. Deswegen muss man seine Rolle kennen. Die meisten von uns haben wohl schon Chefs erlebt, die ihren Gefühlen freien Lauf liessen und sich flegelhaft verhielten. Dabei waren sie maximal authentisch. Wodurch lässt sich dieses Verhalten aber rechtfertigen? Weil sie Chefs waren? Dann wird es nur noch lächerlich. Deswegen ist es mehr als nützlich, dass wir unsere eigenen Gefühle (System 1) über das System 2 bewirtschaften. Wer das nicht schafft, der wird zum Störfall. Für sich und für andere.

Mit dem wohlklingenden Wort Authentizität oder dem Slogan «mehr Gefühle zeigen» sollten wir keinen gedankenlosen Umgang pflegen. Maximale Authentizität gegenüber sich selbst mag noch erstrebenswert sein. Gegenüber anderen ist sie es nicht. Es ist nur unanständig.

Auf der Arbeit brauchen wir auch eine Distanz vor unseren eigenen Launen, Reflexen und unserem Ärger. Wenn jemand keine Gefühle zeigt, bedeutet das noch lange nicht, dass er keine hat. Vielleicht hat er einfach ein gutes Gefühlsmanagement. Kein Mensch ist ein emotionaler Kühlschrank, denn das System 1 ist eine mächtige biologische Mitgift.

Ich arbeite nun seit über 10 Jahren beim FC Thun. Es ist ein Traumjob für mich. Aber es ist keineswegs so, dass ich deswegen jeden Tag mit der olympischen Fackel zur Arbeit fahre. Im Job gewinnen wir bereits sehr viel, wenn wir «professionell» und zuverlässig sind. Wenn wir halten, was wir versprechen, dann werden wir von den anderen schnell respektiert. Eine grosszügige Portion an Freundlichkeit, die mit den Wörtern «Bitte» und «Danke» garniert wird, verfeinert die Basis für eine gute Zusammenarbeit.

Wenn Sie das, was Sie anderen sagen auch meinen, dann haben Sie genügend Authentizität erbracht. Unsere Zweifel, unsere Frustrationen oder interne Konflikte gehen die Öffentlichkeit kaum etwas an. Die lebensbegleitende Synthese von System 1 und 2 im eigenen Gehirn gehen nur Sie und Ihren engsten Kreis etwas an. Und falls Sie dafür einmal professionelle Unterstützung brauchen: Betrachten Sie diese als Krücken. Krücken sind situativ und punktuell wertvoll. Aber am besten sind Krücken, wenn man sie wieder weglegen kann. ■

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

visit www.fitinteriors.com follow us

DESIGN FIRST.

SCHWEIZ

FIMEX
distribution ag

Werkstrasse 36
CH – 3250 Lyss BE
tel. +41 (0)32 387 0505
info@fimex.ch

fit interiors

DESIGNED AND PRODUCED IN ITALY

Gruppo P&G srl • Via Emilia, n.3916, 47020 Longiano (FC), Italy • tel. (+39) 0547 58746 • info@gruppopeg.com

Migros Zürich übernimmt das Fitnessgeschäft der Genossenschaften Aare und Luzern

Die Genossenschaften Aare, Luzern und Zürich bündeln ihr Fitnessgeschäft unter dem Dach der Activ Fitness AG, einer Tochter der Migros Zürich. Die drei Genossenschaften bringen ihre Fitnessanlagen ein, die künftig nur noch unter den Marken «Activ Fitness» und «Fitnesspark» am Markt auftreten werden. Dies soll das Angebot für die Fitness-Kundinnen und -Kunden verbessern und vereinfachen.

Roger Gestach im Gespräch mit René Kalt, Geschäftsführer der Activ Fitness AG:

RG: Lieber René, vielen Dank für das Interview. Wie kam es zu dieser Entwicklung und hat Corona dazu beigetragen?

RK: Es ist kein Geheimnis, dass die Corona-Krise für die Fitnessbranche eine grosse Herausforderung ist. Überlegungen und Gespräche zu einer Bündelung der Fitness-Anlagen der Migros-Genossenschaften Aare, Luzern und Zürich gehen jedoch schon weiter zurück.

RG: Warum übergeben die beiden Genossenschaften Aare und Luzern ihr operatives Fitnessgeschäft an die Activ Fitness AG, sprich an die Genossenschaft Migros Zürich?

RK: Unter dem Dach der GMZ sind heute bereits acht Fitnessparks und in der Tochtergesellschaft Activ Fitness AG mehr als 80 Standorte vereint. Die Bündelung in der GMZ macht Sinn, da hier bereits ein Grossteil der Fitnessanlagen beheimatet ist, wir schweizweit operieren und die grossen Ballungszentren Zürich und Genf unternehmerisch bereits innerhalb der GMZ verortet sind.

RG: Dass dieser Schritt kommt, erstaunt mich nicht. Er macht Sinn und ich habe ihn in der FITNESS TRIBUNE bereits mal vorausgesagt. Was mich aber trotzdem sehr erstaunt ist, dass die Genossenschaften Luzern und Aare ihr Fitnessgeschäft an Euch verkauft haben und dieses Business komplett aufgeben. Man hätte doch auch das Geschäft in den Genossenschaften belassen können, wie ihr es im Tessin macht; die Vereinheitlichung hätte über eine Lizenz gelöst werden können?

RK: Die fünf Anlagen im Tessin sind als Franchise-Studios organisiert, das ist korrekt. Unser Ziel war es aber nie, die Studios mit Lizenzen «auszulagern». Vielmehr möchten wir alles aus einer Hand bieten, und das innerhalb der GMZ beziehungsweise der Activ Fitness AG.

Ein weiteres Ziel der Integration der Fitnessformate bestand darin, Kundinnen und Kunden eine leichtere Orientierung innerhalb der Migros Fitnessformate zu ermöglichen. Deshalb wurde der Entscheid gefällt, die insgesamt fünf unterschiedlichen Marken zu zwei Brands zusammenzuführen, um so mit zwei starken Marken eine schweizweite Marktbearbeitung (exklusive GMBS, dort gibt es weiterhin das Format «Fitnesscenter») zu sichern.

RG: Was für Vorteile erhofft Ihr Euch von dieser Bündelung der Kraft?

RK: Mit der Integration der Fitnessanlagen der verschiedenen Genossenschaften können wir dank geballtem Know-how und schlanken Strukturen den Fokus noch stärker auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden legen — also, wie du es sagst, die «Kräfte bündeln». Mit dieser Kompetenzbündelung sichert sich die Activ Fitness AG die Wettbewerbsfähigkeit in einem hart umkämpften Markt. Die Synergien ermöglichen eine attraktive Abo- und Preisgestaltung für Kundinnen und Kunden.

RG: Wie lange wird die Integration dauern?

RK: Die Integration der Fitnessformate dauert voraussichtlich bis Ende 2022. Das Jahr 2022 wird als Übergangsjahr dienen, in welchem alle Prozesse vereinheitlicht, Strukturen angepasst, Kulturen zusammengeführt werden und die juristische Übergabe sämtlicher Unternehmenseinheiten sauber abgeschlossen werden kann.

ACTIV FITNESS

RG: Was wird sich für die Kundinnen und -Kunden verändern?

RK: Die Mitglieder der Activ Fitness-Standorte profitieren von einem noch besseren Preis-Leistungsverhältnis. Einerseits, weil das Netzwerk an Activ Fitness-Standorten und damit auch die Wahlmöglichkeiten, wo trainiert werden kann, grösser wird. Denn ab 1. Januar 2022 werden die Studios von ONE, Fitnessclub und Only Fitness zu Activ Fitness-Standorten.

Durch die neue Organisation kann die Activ Fitness AG zudem insgesamt schneller und flexibler auf die Marktbedürfnisse reagieren und die Attraktivität des Angebots für die Mitglieder steigern.

RG: Migros Fitnessclub (Aare) und ONE Training Center (Luzern) hatten bisher eine hochwertigere Ausstattung als die heutigen Center von Activ Fitness. Werden diese Standards zukünftig herabgestuft oder werden Ihr Activ Fitness Center aufwerten?

RK: Diese Aussage ist so nicht ganz korrekt. Die heutigen Activ Fitness-Standorte, die wir eröffnen, sind stets mit neuesten Geräten der jüngsten Generation grosser Marken ausgestattet. Ausserdem setzen wir auch in den Wellnesszonen hochwertige Materialien ein. In den älteren Standorten laufen aktuell zahlreiche Renovationen, und wir tauschen in beinahe allen unserer Studios die alten Kraft- und Ausdauergeräte gegen neue Maschinen ein. Somit werten wir unsere Standorte bereits seit einiger Zeit eigenständig auf und sind, was die Geräteausstattung betrifft, mehrheitlich auf einem gleichwertigen Stand. Was die Studiofläche und die Ausstattung insbesondere in den Wellnessbereichen betrifft, liegen Unterschiede im Vergleich zu den Activ Fitness-Standorten vor, weshalb die Abonnemente bei diesen Studios auch teurer sind.

RG: Ebenfalls kostet die Jahresmitgliedschaft bei Migros Fitnessclub und ONE Training Center wesentlich mehr als bei Activ Fitness. Das heisst ihr verliert zukünftig sehr viel Umsatz. Um diesen Verlust zu kompensieren gibt es nur zwei Möglichkeiten: Ihr generiert durch den tieferen Preis mehr Mitglieder oder ihr reduziert die Kosten. Was ist euer Ziel diesbezüglich?

RK: Wir überprüfen derzeit unsere Preis- und Abostruktur für die Zielgruppen der neuen Activ Fitness-Standorte. Bei den Standorten der Fitnessclubs und ONE Training Center haben wir uns bereits für einen Weg entschieden: Die ursprünglichen Preise der beiden Studiotypen werden auf CHF 890 für ein Jahresabo gesenkt. Somit profitieren die Mitglieder in diesen Formaten von günstigeren Abopreisen im Vergleich zu den vorherigen Preisen. Gleichzeitig können wir durch die neue Organisation insgesamt schneller und flexibler auf Marktbedürfnisse reagieren und weiterhin wirtschaftlich agieren, ohne dabei an Qualität einzubüssen. Der neue Preis von CHF 890 für die ONE- und Fitnessclub-Anlagen wird aber, wie bereits vorhin erwähnt, der Tatsache gerecht, dass die genannten Studios in der Regel mehr Fläche und grössere Wellnesszonen bieten als die bestehenden Activ Fitness-Standorte.

RG: Bisher gab es keine schweizweite Werbekampagne von Activ Fitness. Gibt es nun bald Werbung am Schweizer Fernsehen von Activ Fitness?

RK: Wir sind die grösste Fitnesskette der Schweiz und in allen drei Landesteilen vertreten. Wir machen seit längerer Zeit nationale Kampagnen, und das je nach Umfang der Kampagne auch crossmedial.

RG: In der Medienmitteilung vom 7. September steht, dass alle Mitarbeitenden der Fitnessanlagen in der Activ Fitness AG weiterbeschäftigt werden. Gemäss meinen Informationen wurden aber der grösste Teil der Mitarbeiter in den Verwaltungen der Aare und Luzern gekündet. Was stimmt nun?

RK: Die Mitarbeitenden der Anlagen behalten ihre Jobs, denn in den Studios braucht es nach wie vor das Personal vor Ort. In den Verwaltungen können aber nicht alle Arbeitsplätze beibehalten werden, da die Administration ab 1. Januar 2022 zentral durch die Activ Fitness AG erfolgt. Eines der Ziele der Integration der Fitnessformate ist es schliesslich, wie vorhin erwähnt, die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Dabei gehört es im Sinne der Wirtschaftlichkeit dazu, dass gewisse Umstrukturierungen vorgenommen und Doppelbesetzungen abgeschafft werden müssen.

RG: Im Tessin läuft Activ Fitness selbständig als Lizenz und die Genossenschaften Basel und Waadt sind noch nicht bei euch angeschlossen. Wann kommen diese weiteren Schritte, dann wäre die ganze Schweiz vereinheitlicht?

RK: Aktuell konzentrieren wir uns auf die Integration der Formate aus den beiden Genossenschaften Aare und Luzern. Was die Zukunft bringt, wird die Zeit zeigen. Wir sind auf alle Fälle offen und in einem engen Austausch mit Basel und der Waadt.

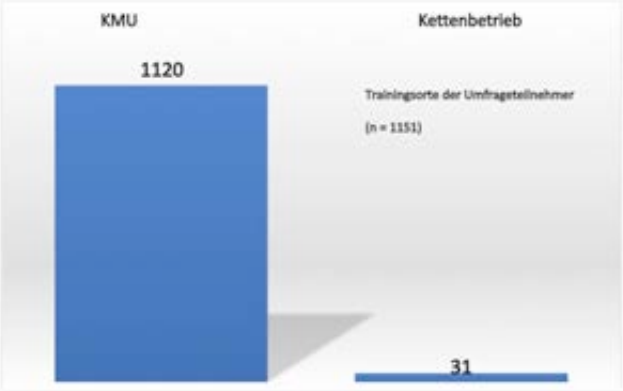
RG: Durch die Integration wächst die Activ Fitness AG um 43 Fitnessanlagen auf total 131 Anlagen. Ist damit vorerst euer Wachstum abgeschlossen oder habt ihr noch weitere Übernahmen oder Neueröffnungen geplant?

RK: Wir möchten weiterhin wachsen und sehen im Fitnesssektor einen Bereich, der viel Potenzial hat. Nebst den allgemeinen Megatrends, in denen Gesundheit ja auch eine Rolle spielt, hat gerade die Coronakrise wie nie zuvor verdeutlicht, wie wichtig körperliche Fitness für das Wohlbefinden und die Gesundheit insgesamt sind. Im Sinne eines nachhaltigen Wachstums prüfen wir also laufend weitere mögliche Standorte.

RG: Herzlichen Dank für das Interview und weiterhin viel Erfolg.

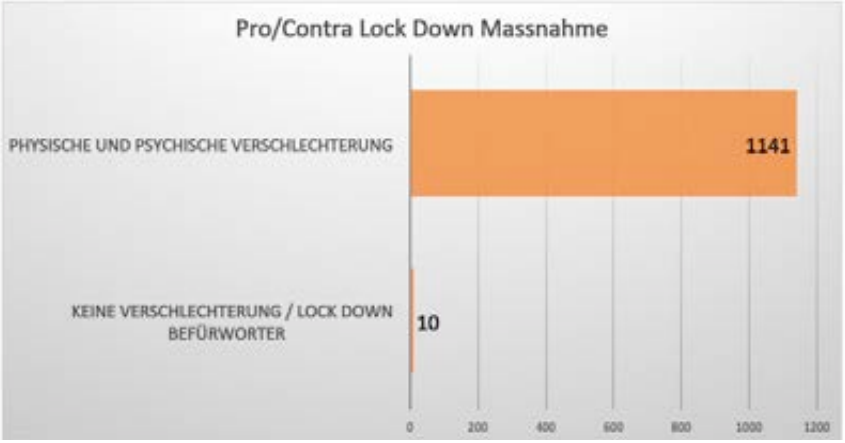
Auswertung der repräsentativen Kundenumfrage bzgl. Gesundheit und der Zwangsschliessung der Fitnesscenter

Die Zwangsschliessung der Fitnesscenter hat die Unternehmen und die Kundschaft betroffen. Schnell entstand die Hypothese, dass der mit dem Lockdown verbundene Trainingsstopp die Gesundheit der Kundinnen und Kunden verschlechtern würde. Der SFGV hat deshalb eine repräsentative Umfrage lanciert, um diese Aussage zu prüfen.



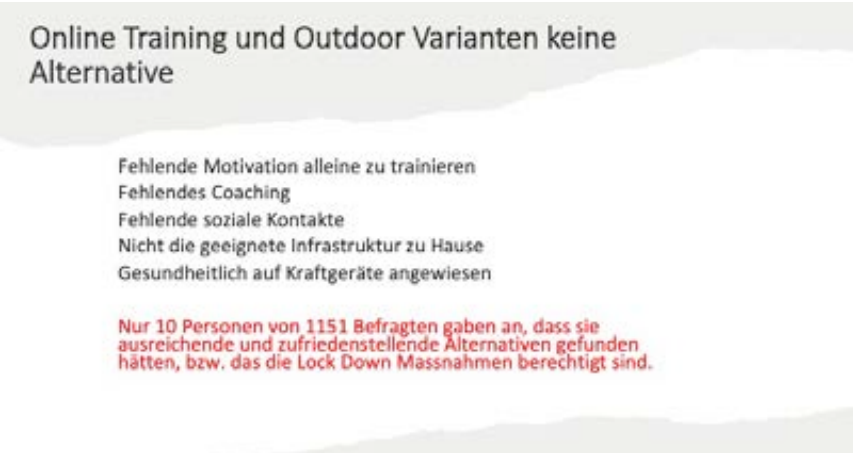
Damit eine Umfrage repräsentativ ist, muss sie gemäss den gängigen Bedingungen der Marktforschung die Grösse der zu untersuchenden Population und eine definierte Fehlerquote berücksichtigen. Je geringer die Fehlerquote angesetzt wird, desto grösser muss die Stichprobe sein. Bei der Population handelt es sich um alle in Fitnesscentern trainierenden Personen in der Schweiz, was gemäss dem aktuellen Branchenreport 1,2 Mio. Menschen entspricht. Bei einer Fehlerquote von +/- 3 Prozent muss die Grösse der Stichprobe 1100 Teilnehmer enthalten. An der Umfrage haben sich 1151 Menschen beteiligt, weshalb wir also von einer repräsentativen Umfrage sprechen können.

Die Fragen wurden über die üblichen Online Kanäle (Homepage, Facebook, Instagram, Newsletter) verteilt und waren somit der Kundschaft von SFGV Mitgliedern und auch SFGV Nichtmitgliedern zugänglich.



1120 Personen gaben an in einem KMU zu trainieren, 31 sind Mitglied in einem Kettenbetrieb. 57 Prozent der Befragten sind weiblich, 43 Prozent männlich. Die 50 bis 60-jährigen waren in der Umfrage am stärksten vertreten (271), gefolgt von der Gruppe der 40 bis 50-jährigen (228).

Von den 1151 Befragten gaben zehn Personen an, dass sie keine Verschlechterung erfahren haben, weil sie sich durch anderes Training «fit» gehalten haben. Drei dieser zehn Personen haben die Lockdown-Massnahmen für berechtigt gehalten und sehen das Training im Fitnesscenter als zu risikoreich an. Alle anderen (1141) berichten von deutlichen Verschlechterungen ihrer gesundheitlichen Verfassung.



Ebenfalls schilderte die Mehrheit der Teilnehmer, dass mögliche Alternativen zum Fitnesscenter nicht ausreichen würden. Die fehlende Motivation alleine zu Hause zu trainieren und die fehlende Infrastruktur standen dabei an erster Stelle. Nicht zu vernachlässigen seien auch die fehlenden sozialen Kontakte und das fehlende Coaching durch das Fachpersonal.

Auf die Frage, ob wieder ein Arzt/Therapeut aufgesucht werden musste, wegen Beschwerden, die eigentlich durch das Training nicht mehr vorhanden waren antworteten 45 Prozent mit «ja». 31 Prozent gaben an, dass sie aufgrund der zurückgekommenen Beschwerden wieder Medikamente nehmen mussten.

Bei der genaueren Beschreibung der Beschwerden waren Mehrfachnennungen möglich. Wiederkehrende Rückenschmerzen (342) und Gewichtszunahme (187) waren die häufigsten genannten Verschlechterungen. In der Auswertung wurden nur die Beschreibungen erfasst, die ein konkretes Beschwerdebild schilderten. Aussagen wie «allgemein schwach» oder «weniger fit» o. ä. wurden nicht berücksichtigt. Bei den Herzkreislaufbeschwerden wurde der wieder erhöhte Blutdruck am häufigsten genannt. Unter den Grunderkrankungen sind vor allen Dingen Multiple-Sklerose und Diabetes zu nennen. Die Personen gaben an, dringend auf das Training angewiesen zu sein, damit sich ihre Erkrankung nicht weiter verschlechtert.

Neben den physischen Beschwerden gaben nahezu alle Befragten an, dass ihre mentale Verfassung durch den Trainingsstopp stark gelitten hat. Die Beschreibungen gehen von allgemeiner Müdigkeit, Antriebslosigkeit und Motivationsverlust, über gestiegene Aggressivität, bis hin zu rezidiver depressiver Störung.

Diese Umfrage bestätigt demnach, dass die Schliessungen nicht nur unverhältnismässig waren, weil sie aufgrund von Vermutungen anstatt von Messungen verordnet wurde. Nach wie vor gibt es keinerlei Belege dafür, dass Fitnesscenter ein hohes Ansteckungsrisiko bergen.

Die Schliessungen haben darüber hinaus die gesundheitliche Verfassung der Kundschaft physisch und psychisch geschadet. Die Umfrage legt offen, dass die Befragten ihr Training nicht als Freizeitbeschäftigung sehen, sondern als aktive Massnahme ihre gesundheitlichen Beschwerden in den Griff zu bekommen bzw. präventiv ihre Gesundheit zu erhalten.

Mehr als 80% der Befragten gaben insbesondere die Verschlechterung der psychischen Gesundheit an.

- Schlafstörungen
- Gereiztheit / Streit in der Familie
- motivationslos
- Antriebslosigkeit
- faul
- Konzentrationsschwäche
- Aggresivitätszunahme
- Frustration
- Müdigkeit
- Depression
- Unausgeglichenheit

André Tummer

Vorstandsmitglied SFGV
Chefredaktor «Bewegungsmedizin»

BranchenTag 2021: «Jetzt erst recht!»

Der grösste Tagesevent der Fitness- und Gesundheitsbranche der Schweiz fand zum dritten Mal in der Bundeshauptstadt Bern statt. Die Pandemie stellte ein weiteres Mal alles auf den Kopf, weshalb der Event in einer «abgespeckten» Version stattfand, ohne Abendprogramm. Um am Anlass teilzunehmen, wurde beim Einlass die sogenannte «3G-Regel» angewandt. Dafür herrschte im Innenbereich keine Maskenpflicht mehr, was immerhin optisch etwas Normalität widerspiegelte.

Fazit vorab: Es hatte pandemiebedingt weniger Teilnehmer und auch Aussteller am BranchenTag als in anderen Jahren. Trotzdem war es sehr wichtig, diesen Tag durchzuführen und das Motto des Events «Jetzt erst recht!», war definitiv das Richtige!

Der SFGV hat sich in dieser schwierigen Zeit unermüdlich für seine Mitglieder eingesetzt. Obwohl der Branchenverband personell sehr schlank aufgestellt ist, wurde das Angebot in den letzten Jahren massiv ausgebaut. Die Mitglieder profitieren auf verschiedenen Ebenen: Der Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes, einem gut funktionierenden Ausbildungssystem, von diversen Services und Dienstleistungen und natürlich vom regelmässigen Austausch mit Gleichgesinnten.

Der BGB (Berufsverband für Gesundheit und Bewegung Schweiz) ist der grösste Berufsverband der Bewegungsbranche. Die Vielseitigkeit ist seine Stärke. Er vereint Bewegungsfachleute, Bewegungs- und Tanzcenter, branchenbezogene Ausbildungsinstitute sowie Auszubildende. Die Mitglieder sind in der Bewegungs- und Gesundheitsförderung und in der Bewegungspädagogik tätig.

Die Vorstände des Berufsverbandes für Gesundheit und Bewegung BGB Schweiz und des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verbandes SFGV hiessen die Besucher und Aussteller bereits zum dritten gemeinsam durchgeführten BranchenTag willkommen.

Mitgliedersammlung SFGV

Der Auftakt des Branchentages machte die Mitgliederversammlung des Berufsverbands für Gesundheit und Bewegung Schweiz BGB, gefolgt von der Mitgliederversammlung des SFGV. Wir gehen detailliert auf die Versammlung des SFGV ein:

Eröffnet wurde diese durch Claude Ammann, Präsident des SFGV. Er liess es sich nicht nehmen, den Start mit einem wichtigen Statement zu beginnen: «Ein Unternehmer zeichnet sich dadurch aus, dass er, wenn er hinfällt, wieder aufsteht und weitermacht. Nun haben wir eine solche Phase, in der man das einlösen muss». Dies natürlich in Anlehnung an die Pandemie und was die verordneten Schutzmassnahmen oder Verbote in der Branche für einen Schaden angerichtet haben. Und auch einige Erfolge konnten gefeiert werden. Denn ohne den SFGV hätten die Fitnesscenter im Frühling niemals vor den Restaurants öffnen können. Auch dass sich der SFGV eingesetzt hat, dass man im Center unter gewissen Bedingungen ohne Maske trainieren konnte, brachte er zur Sprache. Ebenso hat der Verband alle Center unterstützt, obwohl die Regelungen aufgrund unseres föderalistischen Systems in manchen Kantonen teils unterschiedlich ausgelegt wurden und nicht immer einfach umzusetzen und einzuhalten waren.

«Wir können den Wind nicht ändern. Aber wir können die Segel anders setzen». Mit diesem Spruch forderte Claude Ammann die Teilnehmenden auf, neue Wege zu gehen. Dass die Fitnesscenter momentan Kunden verlieren würden, sei Fakt. Einer dieser neuen Wege oder Lösungen könnte die Einführung von Luftsensoren sein. Mit dieser Überleitung übergab er dem nächsten Redner, Nationalrat Martin Bäumle von der GLP, die Bühne. Dieser referierte über die aerosole Ausschüttung der Atemluft, welche einen direkten Zusammenhang mit der Ausbreitung des Corona-Virus hat und wie die Fitnesscenter-Besitzer mittels Luftsensoren diesem Umstand Einhalt gebieten können. Er plädierte dafür, dass sich Fitnesscenter CO2-Messgeräte, die einfach zu bedienen sind, anschaffen sollten (Kosten zwischen 150 und 400 CHF pro Raum), um damit wirksam einen Beitrag zur Sicherung der Normalität leisten zu können.

Gemäss ihm sollten die Tests immer noch kostenlos angeboten werden und natürlich sei die Impfrate zu erhöhen.

Irene Berger, Chefexpertin EFZ, wies auf die Erschwernisse bezüglich der Problematik der Maskenpflicht bei Berufsprüfungen hin. Daraufhin präsentierte sie die Entwicklung der Prüfungen seit Sommer 2019 bis 2021. Es konnten insgesamt sieben Prüfungen für den Fachausweis mit 148 Teilnehmern — von denen fast 90 Prozent bestanden haben — durchgeführt werden. Sie rief ausserdem dazu auf, dass die Center ihre Mitarbeitenden an die Prüfungen schicken sollen. Und last but not least, erfreute sie das Publikum mit dem Ausblick, dass nächstes Jahr die SwissSkills wieder in Bern stattfinden werden und sich junge Berufsleute in über 140 Berufen messen können.

André Tummer präsentierte die Ergebnisse einer repräsentativen Umfrage des SFGV, die auf Initiative von Schneider Training in Flamatt, die Auswirkungen der Schliessungen aufzeigen sollte.

Das Fazit war, dass grundlegend eine Verschlechterung sowohl physisch wie auch psychisch eingetreten ist, und dass Online- und Outdoor-Training nicht als effektive Alternativen für das Training im Gym darstellen konnten. Nur gerade 10 Personen von 1151 Befragten gaben an, dass sie ausreichende und zufriedenstellende Alternativen gefunden hätten. 45 Prozent der Befragten gaben an, dass sie aufgrund von Beschwerden, die sie eigentlich durch das Training im Griff hatten, einen Arzt oder Therapeuten aufsuchen mussten. Mehr als 80 Prozent gaben insbesondere die Verschlechterung der psychischen Gesundheit an. Mehr über die Umfrage gibt in dieser Ausgabe auf den Seiten 112 und 113 zu lesen.

Der SFGV wird Kooperationspartner von «sicher stehen, sichergehen.ch» des BFU: Sturzprävention einmal anders. Denn mit zunehmendem Alter schwinden Muskelkraft und Gleichgewichtssinn. Wer regelmässig trainiert, kann dem erfolgreich entgegenwirken — und länger selbstständig bleiben. Dann gab André Tummer noch eine Vorschau auf das erstmalig durchgeführte Trainerforum am BranchenTag.

Darauf folgte Urs Rüegsegger, der das Ressort «Berufsbildung und Öffentlichkeitsarbeit» leitet. Er zeigte einen Überblick über die Organisation der Expertenausbildung, die Anfang des Jahres bei der SAFS gestartet war und präsentierte die zusätzliche Förderung des Bundes für EFZ, Eidg. Fachausweis und Eidg. Diplom. Er rief die Besucher dazu auf, Ausbildungsbetrieb zu werden und zeigte die Verantwortung der KMU in der Bildungslandschaft unserer Branche auf.

Roland Steiner, Vize- und Ehrenpräsident fasste die Ereignisse der Pandemie zusammen. Er sagte, dass die letzten 18 Monate die reinste Hölle für die Fitnesscenter waren. Er selbst musste nach 31 Jahren erstmals sein Center schliessen! Der SFGV hat sich vehement für seine Mitglieder eingesetzt, mit Schutzkonzepten, Briefen an den Bundesrat und Newslettern, Härtefallentschädigungen und nicht zuletzt einer Klage gegen den Bund. Leider wurde diese Klage in erster Instanz abgewiesen. Deshalb wird der Verband mit einem Rekurs ans Bundesgericht gelangen, da die Entschädigungen höher ausfallen würden, wenn die Klage durchkommen sollte. Ebenso versucht der SFGV kreativ mit der Zertifikatspflicht umzugehen, wie zum Beispiel die Gründung von Vereinen mit 30 Personen in Fitnesscentern oder dass die Luftmessung mittels CO2-Gehalt akzeptiert würde. Denn — es weiss niemand, was der Winter bringt! ▶

«Der SFGV bietet den Ketten Paroli!» Ein weiteres Hauptthema der Mitgliederversammlung war «Fitworx, das grösste und stärkste Trainingsnetzwerk der Schweiz». Nicht nur gegenseitiges Training in allen Fitnesscentern des Fitness Guide, auch die Möglichkeit der individuellen Kundenbetreuung mit nur einer App. Dies ist die neueste Innovation für die Mitglieder des SFGV. Lesen Sie dazu das Interview mit Claude Ammann in der Ausgabe.

Vorstandsmitglied Tom Tholey konnte die Zuhörer mit einem interessanten Vortrag mit dem Titel «Von Schönheit zur Gesundheit» begeistern. Begonnen mit der Geschichte und dem demografischen Wandel in der Fitnessbranche, ist das Ziel ganz klar: Gesund altern! Er zeigte auf, dass die Integration einer Physiotherapie im Fitnesscenter eine Win-Win-Situation für Kunden, Therapeuten und das Fitnesscenter ist. Das TC Training Center in Heerbrugg diente als Praxisbeispiel und präsentierte wie sie mittels vier Schritten eine Physiopraxis integriert hatten und dass das Recruiting die grösste Herausforderung darstellte.

Was bei einer Mitgliederversammlung natürlich nicht fehlen darf, sind die Wahlen. Und eines muss gesagt sein, die Abstimmungen waren gänzlich alle einstimmig! Eigentlich haben Claude Ammann und Roland Steiner vor drei Jahren gesagt, dass sie ihre Nachfolgeregelung bis zur nächsten Wahl forcieren würden. Leider war dies wegen Corona nicht der Fall, weshalb sich die Beiden wieder zur Wahl stellten. Alle Mitglieder des Vorstandes wurden für weitere drei Jahre gewählt. Da die Wahl des Präsidenten separat stattfand, ehrten die Mitglieder Claude Ammann mittels einer sehr langen Standing Ovation für seinen unermüdlichen Einsatz für den Verband. Aber auch die anderen Vorstandsmitglieder wurden noch einzeln verdankt, insbesondere Alain Amherd, der für die Westschweiz zuständig ist und Jürg Heim, welcher das Tessin betreut.

Die Ehrung «Fitnesscenter des Jahres», welche der SFGV zusammen mit der FITNESS TRIBUNE durchführt, wurde in diesem Jahr ausgesetzt. Zum Schluss der Mitgliederversammlung fand aber trotzdem eine Ehrung statt, nämlich die Ehrung zum «Ausbildungsbetrieb des Jahres 2021». Gewonnen hat das Connection in Wolhusen, vor dem Gesundheitszentrum Dy-Fit in Münchenstein und dem Fitalis Fitness- und Wellness-Center in Bern.

Die Mitgliedersammlung endet mit einer Danksagung an alle SFGV Partner und Sponsoren, ohne die ein solcher Tag nicht möglich wäre und mit der Aufforderung die Fachausstellung zu besuchen.

Nachmittagsprogramm

Weiter führte das Programm am frühen Nachmittag durch spannende Workshops vom BGB und des SFGV. Claude Ammann und Roland Steiner präsentierten die neue App «FITWORX». Bei André Tummer konnten die Zuhörer über das polarisierte Ausdauertraining mehr erfahren: warum das Ermitteln und Einhalten der richtigen Trainingsintensitäten entscheidend für den Erfolg ist. Beim Workshop «Gesund und fit» konnten die Besucher mehr über die neue Konsumentenzeitschrift für Endkunden erfahren. Ein Magazin, dass sich auch für die Neukunden-Akquise einsetzen lässt. Gesundheitsorientiertes Fitnesstraining im Fokus zum Werben von Kundschaft. Schlussendlich führten Irene Berger und Urs Rüegsegger die Zuhörer bei ihrem Workshop über die Berufsbildung ganzheitlich in die Welt der eidgenössischen Prüfungen ein. Die drei verschiedenen staatlich anerkannten Prüfungen wurden vorgestellt, die Voraussetzungen geklärt sowie die Bildungswege und die Berufsfelder besprochen.

Der Event klang bei gemütlichem Beisammensein und Besuch der Fachausstellung um 18 Uhr aus.

Die nächste Ausgabe des BranchenTag ist auf Freitag, 20. Mai 2022 angesetzt. Hoffentlich kann dann der Anlass wieder ohne Einschränkungen und mit dem beliebten Gala-Abend stattfinden!

Fotos: Reinhard Standke und Roger Gestach

SFGV
SFGV
Ein starker Verband

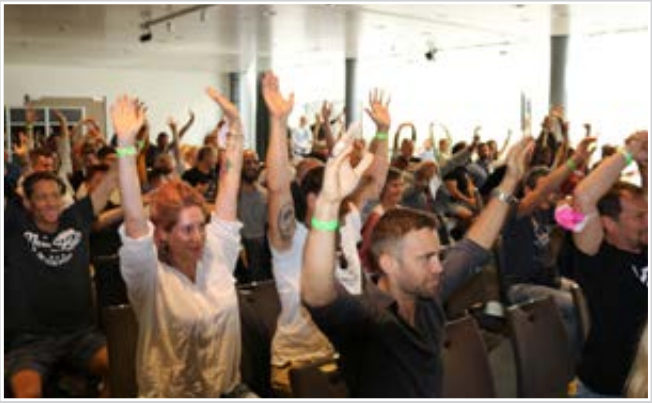
Ein starker

Ein starker Ver

Ein starke

Ein starker Ve

BranchenTag 3.9.2021
SFGV
Schweiz



Ausbildungsbetrieb des Jahres 2021
Rang 1
CONNECTION
CHF 6000.-
BranchenTag 3.9.2021
SFGV

RÜCKEN THERAPIE CENTER
Rückentherapie
DAVID

myzone®

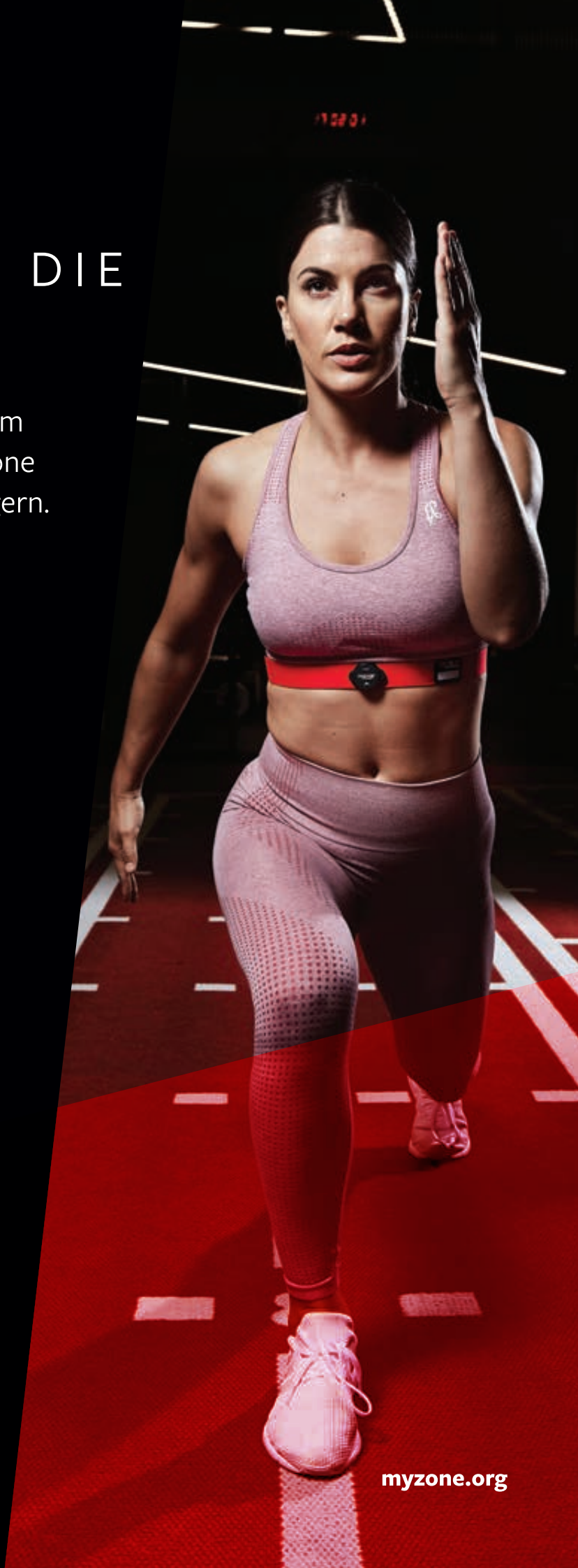
ERGREIFEN SIE DIE GELEGENHEIT!

Sprechen Sie noch heute mit uns, um mehr zu erfahren, wie Sie mit Myzone Ihren Geschäftserfolg deutlich steigern.

Nutzen Sie Myzone, um Ihre Mitglieder intensiver und langfristig an Ihren Club zu binden.

Schreiben Sie uns an **deutschland@myzone.org** oder rufen Sie uns an +49 173 7473 200.

Scannen Sie diesen QR-Code



FIT SUMMIT

TECHNOLOGY COMPANY OF THE YEAR WINNER 2021

myzone.org

BranchenTag 3.9.2021
SFGV
Schweiz

MATRIX

cardiosco

AtemLounge

Swiss Prävensana Akademie

Fachschule für Gesundheitsberufe

Dein Weg zum Traumberuf!

Dein kompetenter Partner für Gesundheitsberufe im Bereich Fitness, Ernährungsberatung, Medizinische Massage, Psychosoziales und Naturheilkunde.

„Dort wo Gesundheit Schule macht!“

Deine berufliche Zukunft als:

- dipl. Fitnessinstruktor/in
- dipl. Fitnesstrainer/in mit SVBO Branchenzertifikat
- dipl. Medizinischer Fitnessinstruktor/in
- dipl. Personaltrainer/in
- Spezialist für Bewegung- und Gesundheitsförderung
- mit Eidgenössischem Fachausweis

- dipl. Ernährungsberater/in
- dipl. Ernährungstherapeut/in

- dipl. Gesundheitsmasseur/in
- dipl. Berufsmasseur/in
- dipl. Medizinischer Masseur/in mit Eidgenössischem Fachausweis

- dipl. Mentaltrainer/in
- dipl. psychosozialer Berater/in mit Eidgenössischem Diplom
- dipl. Naturheilpraktiker/in mit Eidgenössischem Diplom

Viele Berufe mit Krankenkassenanerkennung!

Hauptsitz Rapperswil SG
Untere Bahnhofstrasse 19
8640 Rapperswil
055 211 85 85

Standort Zürich
Vulkanstrasse 120
8048 Zürich
044 211 65 65

Standort Bern
Laupenstrasse 35
3008 Bern
031 332 75 75

Standort Chur
Gürtelstrasse 20
7000 Chur
081 630 85 85

InBody
NEU LookinBody Web
Immer aktuell verfügbar:
✓ Körperzusammensetzung
✓ Körperliche Entwicklung
✓ Gesundheitszustand

SELBST STÄNDIG
ABER NICHT ALLEIN!
ACISO
ERFOLG
FT-CLUB

www.bgb-schweiz.ch

Bildung macht stark

echino
echino
SWISS MADE

BranchenTag 3.9.2021
SFGV
Schweiz

POWER PLATE
10

TECHNOGYM
JOIN THE
PARTY

WE MAKE FLEXIBLE

Besuchen Sie uns im neu eröffneten Showroom in 5707 Seengen

Online Besuchstermin reservieren
oder
Tel. 0800 201 800 (Kostenloser Anruf)

HIMTEC Raiser

HIMTEC.com
Swiss made

Roger A. Gestach

Si riduce tutto alle 3 opzioni – vaccinato, guarito, testato?

Personalmente, penso che l'obbligo del certificato per i grandi eventi sia ragionevole, ma per i centri fitness non è affatto una buona idea. La realtà è che il settore del fitness in Svizzera si trovava appena nella fase di recupero e l'introduzione del certificato obbligatorio è arrivata in un momento inopportuno, frenando notevolmente la ripresa. Ovviamente, i clienti non si mettono in fila per due ore nell'attesa di essere testati per poi potersi allenare nella loro palestra. Ancor meno se i tamponi sono a pagamento. Dispiace davvero che il nostro settore non sia ancora in grado di decollare.

Se può interessarvi, io sono vaccinato. Ma non perché volevo farlo, bensì perché sono stato costretto per continuare a esercitare la mia professione. Se desiderate conoscere il mio parere in materia, leggete il commento del tutto personale in queste pagine.

Non intendiamo però prendercela con l'Ufficio federale della sanità, anzi, nella FITNESS TRIBUNE i responsabili hanno l'opportunità di esprimersi. Perciò, in questo numero trovate l'intervista esclusiva con Roy Salveter dell'UFSP, che tra l'altro è responsabile per le misure di protezione da adottare nell'ambito delle attività del fitness.

Nel nostro ramo stanno succedendo diverse cose: basefit.ch è oggetto di un completo rebranding e in futuro si chiamerà PureGym. Anche ONE Training Center scomparirà presto, la cooperativa Migros di Zurigo rileverà l'attività fitness delle cooperative di Lucerna e Aare. Inoltre, con Fitworx la FSCFS vuole tenere testa alle catene.

In questo numero abbiamo in serbo per voi diverse interviste: a René Kalt della cooperativa Migros Zurigo, Roy Salveter dell'UFSP, Thomas Küttner di basefit.ch, Claude Ammann della FSCFS, Wolf Harwath e Beat Friedli di milon & five.

Infine, la nota incoraggiante è che alcuni eventi hanno di nuovo avuto luogo. La giornata del FSCFS a Berna e il tour milon & five al «FR!TZ bewegt mich» di Illnau, dove è stata pure presentata l'Idiag AtemLounge, nonché altri eventi minori. Alcune manifestazioni come RiminiWellness, Mountain Move ad Arosa o FitnessConnected a Monaco si svolgeranno ancora quest'anno, mentre altri appuntamenti, come l'Aufstiegskongress, nel 2021 si terranno solo online.

Auguro buona lettura.

Roger Gestach

Roger A. Gestach

Tout marche en 3-G, ou bien?

Personnellement, je suis pour le certificat obligatoire lors des grands événements, par contre, je ne suis absolument pas d'accord que cela soit aussi obligatoire pour les centres de fitness. En effet, la branche de la fitness se trouvait justement en phase de régénération quand le certificat obligatoire a été introduit, en fait à un très mauvais moment, et le redémarrage s'en est trouvé massivement freiné. Aucun client n'est prêt à faire la queue deux heures pour se faire tester pour enfin pouvoir aller s'entrainer. Et ce, d'autant moins s'il faut encore payer les tests. Nous avons beaucoup de peine de devoir constater que notre branche pourtant formidable ne puisse pas encore vraiment reprendre !

Au cas où cela vous intéresse: oui, je suis vacciné. Mais pas parce que je le voulais, seulement pour être en mesure de continuer de faire mon travail. Si vous vous intéressez à ce que j'en pense, lisez mon commentaire tout personnel à ce sujet dans ce numéro.

Cependant, nous ne voulons pas passer notre temps à nous énerver au sujet de l'office pour la santé. Les responsables de ce thème prennent aussi la parole dans la FITNESS TRIBUNE. C'est pourquoi vous trouverez dans ce numéro en exclusivité l'interview avec Roy Salveter de l'OFSP, responsable entre autres des concepts de protection pour la branche de la fitness.

Cela bouge, dans notre branche: basefit.ch procède à un rebranding complet et se nommera désormais PureGym. De même ONE Training Center disparaitra prochainement, la coopérative de Migros Zürich reprend les centres de fitness des filiales de Lucerne et de l'Aare. De plus, le SFGV veut faire concurrence aux chaines avec Fitworx.

Nous avons préparé beaucoup d'interview pour vous dans ce numéro : René Kalt, coopérative Migros Zürich — Roy Salveter, OFSP — Thomas Küttner, basefit.ch — Claude Ammann, SFGV — Wolf Harwath et Beat Friedli, milon & five.

Lueur positive, quelques événements ont eu lieu à nouveau. Le jour de la branche du SFGV à Berne et le tour de milon & five pour «FR!TZ bewegt mich» à Illnau, où l' Idiag AtemLounge a été présentée ainsi que quelques autres plus petits événements. Quelques-uns d'entre ces derniers, comme le RiminiWellness, Mountain Move à Arosa ou le FitnessConnected à Münich auront lieu cette année encore. D'autres par contre, comme le congrès de lancement, ne seront faits qu'en ligne cette année.

Nous vous souhaitons beaucoup de plaisir à lire ce numéro!

Votre

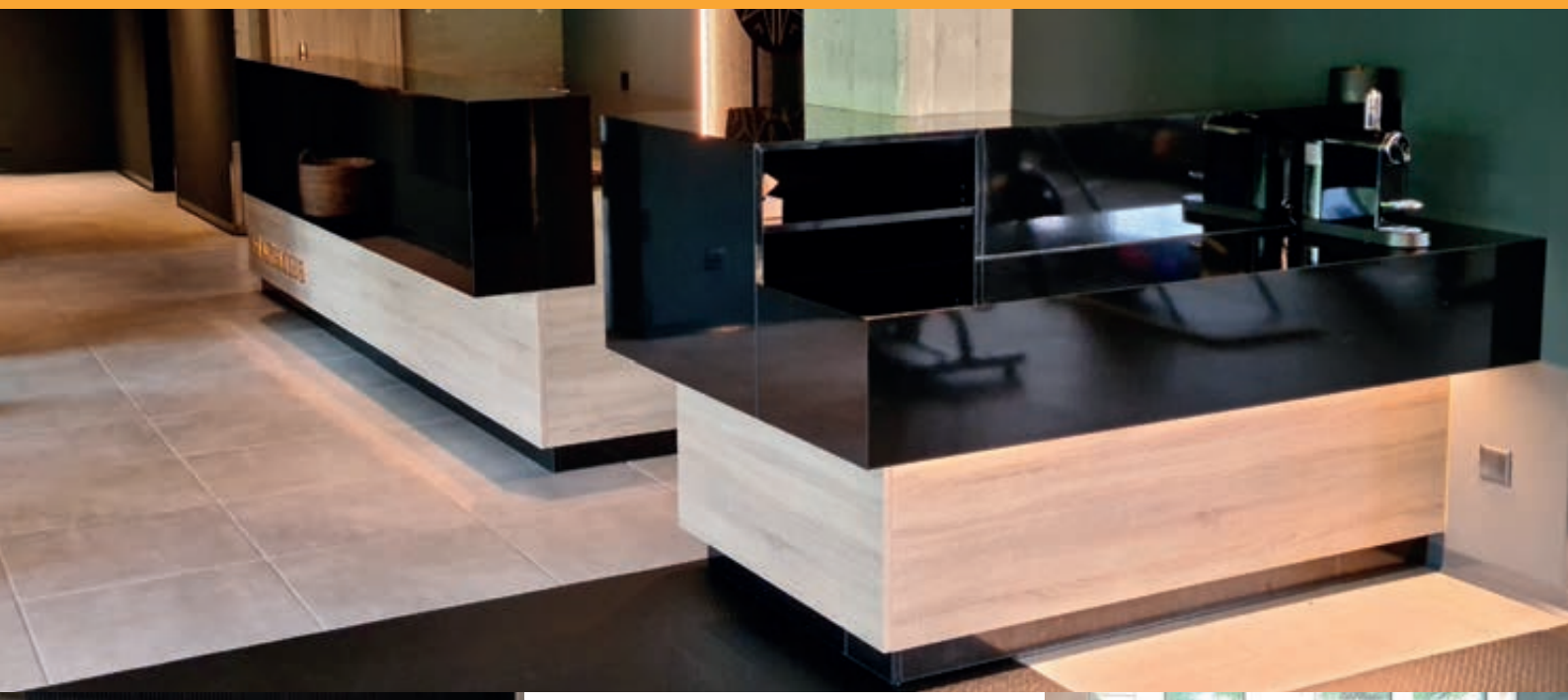
Roger Gestach

Annonce

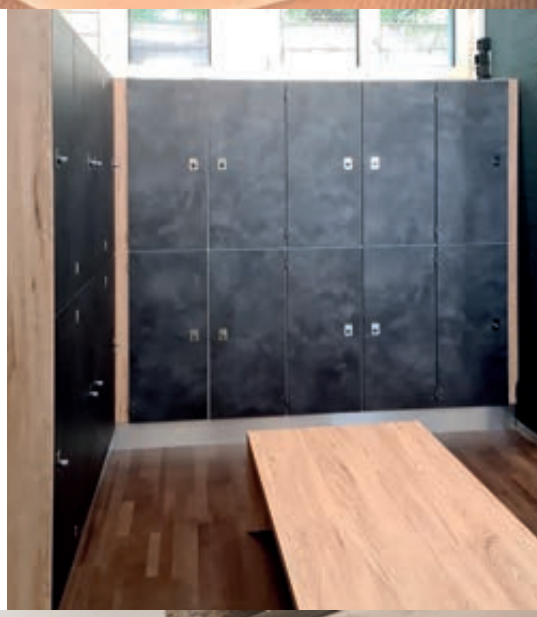
Inserentenverzeichnis – FT Nr. 194

ACISO	61
Andreas Bredenkamp Seminare	100
AtemLounge	1
basefit.ch	71, 125
best4health	16, 17
BESTWIPES	66, 67
Bodygee	7
brandsunlimited	31
BSA-Akademie	41
cardioscan	33
Connection Wolhusen	105
DAVID	83
Deutsche Sportakademie	48
DHfPG	41, 55
Domitner	83
ellyfit	31
EGYM	12, 13
Experten Allianz	100
Fimex Distribution AG	2, 109, 130, 132
FitBar	91
FitnessConnected	65
fit interiors	109
Fit3	75
FT-CLUB	61
Gantner	4
gym80 Schweiz	57
HelfRecht	105
Himmelbach	64
Himtec	123
HWS Huber Widemann Schule	43
Idiag	1
I LOVE FITNESS	108
InBody	16, 17
Johnson Health Tech (Schweiz)	10, 11, 131
Markenberg	33
MATRIX	10, 11, 131
milon	14, 15
Morgenroth Spezialbeläge	128
Myzone	119
Neogate	4
ONE Training Center	3
PelviPower	53
Porsche Zentrum Zürich	8, 9
QualiCert	129
Qualitop	29
Raiser	123
ratio	53
reACT	75
RKS	66, 67
SAFS	41, 47, 55, 59
Sensopro	39
sidea	2
Soledor	35
Starpool	130
STOFFWECHSELKURschweiz	5
Swiss Prävensana Akademie	121
Technogym	132
the fitness company Handels GesmbH	132
W & R Fitness- und Wellness-Group	91, 127
XBody	21
YET	51

IHR KOMPLETTANBIETER IM INNENAUSBAU



W&R
FITNESS- UND WELLNESS-GROUP



W & R Fitness- und Wellness-Group - Bühlwiesen 4 - 89134 Blaustein - Telefon (07304) 929518 - info@wellness-einrichtungen.de - www.wellness-einrichtungen.de

Messe & Event-Termine:

Deutschland:

abgesagt nur Online
Aufstiegskongress, Mannheim

15. bis 18. November 2021
MEDICA, Düsseldorf

18. bis 20. November 2021
FitnessConnected, München

Österreich:

siehe: www.fitness.at

Schweiz:

17. bis 19. März 2022
Mountain Move Netzwerk, Arosa

20. Mai 2022
BranchenTag, Bern

18. und 19. Juni 2022
FitnessExpo, Zürich

27. August 2022
Schweizer Abend &
SAFS Convention, Zürich

Internationale Messen:

7. bis 10. April 2022
FIBO, Köln

3. bis 6. Juni 2022
RIMINIWELLNESS, Rimini

Anzeige

Schulen & Verbände:

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences
BSA-Akademie
Prävention, Fitness, Gesundheit
School for Health Management
www.dhfpg-bsa.de

SAFS
SWISS ACADEMY OF FITNESS & SPORTS
www.safs.com

DSSV
www.dssv.de

SFGV
www.sfgv.ch

HWS
Huber Widemann Schule
www.hws.ch

SPTV
www.sptv.ch

IG Fitness Schweiz
www.ig-fitness-schweiz.ch

star
school for training and recreation
www.star-education.ch

klubschule
MIGROS
www.klubschule.ch

Swiss Prävensana Akademie
Fachschule für Gesundheitsberufe
www.swisspraevensana.ch

QC
QualiCert
CERTIFIED QUALITY
www.qualicert.ch

UPDATE akademie
www.update-akademie.ch

QualiCert
CERTIFIED QUALITY

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

Normen und Anforderungen

QualiCert überprüft ab 2021 die Konformität folgender anerkannter Normen und Anforderungskataloge:

- SN EN 17229 die offizielle Schweizer Norm für Fitnesscenter
- Die Sicherheitsnorm Fit[Safe] von QTB für höchste Sicherheit beim Training
- Die Totalbetreuungsnorm Digital[Fit] von QTB für ständige Betreuung bei langen Öffnungszeiten
- Die Vibrationstrainingsnorm von Wellwave
- EMS-Norm EMS[Safe] von QTB für Sicherheit beim EMS-Training
- Course[Active] von QTB für Kursangebote

- *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

www.idiag.ch

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

© 1988-2021 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.

Die FITNESS TRIBUNE erscheint 6-mal jährlich in der Schweiz, Österreich und Deutschland. In der Schweiz und Österreich ist die FITNESS TRIBUNE das führende Fitness Fachmagazin. In Deutschland ist unser Magazin zwar nicht führend, aber trotzdem gerne gelesen. Fordern Sie beim Verlag die Mediendaten an und informieren Sie sich über Auflage, Verteilung und Preise.

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

Redaktionsschlussdaten 2021/2022

Ausgabe:	Einsendeschluss für Redaktion:	für Anzeigen:	Erscheinungsdatum:
Nr. 195, Dezember 2021/Januar 2022	25.10.2021	08.11.2021	1. Woche Dezember 2021
Nr. 196, Februar/März 2022	20.12.2021	10.01.2022	1. Woche Februar 2022
Nr. 197, April/Mai 2022	14.02.2022	07.03.2022	1. Woche April 2022
Nr. 198, Juni/Juli 2022	25.04.2022	09.05.2022	1. Woche Juni 2022
Nr. 199, August/September 2022	27.06.2022	11.07.2022	1. Woche August 2022
Nr. 200, Oktober/November 2022	22.08.2022	12.09.2022	1. Woche Oktober 2022

Anzeige

MATRIX

VIRTUAL TRAINING CYCLE

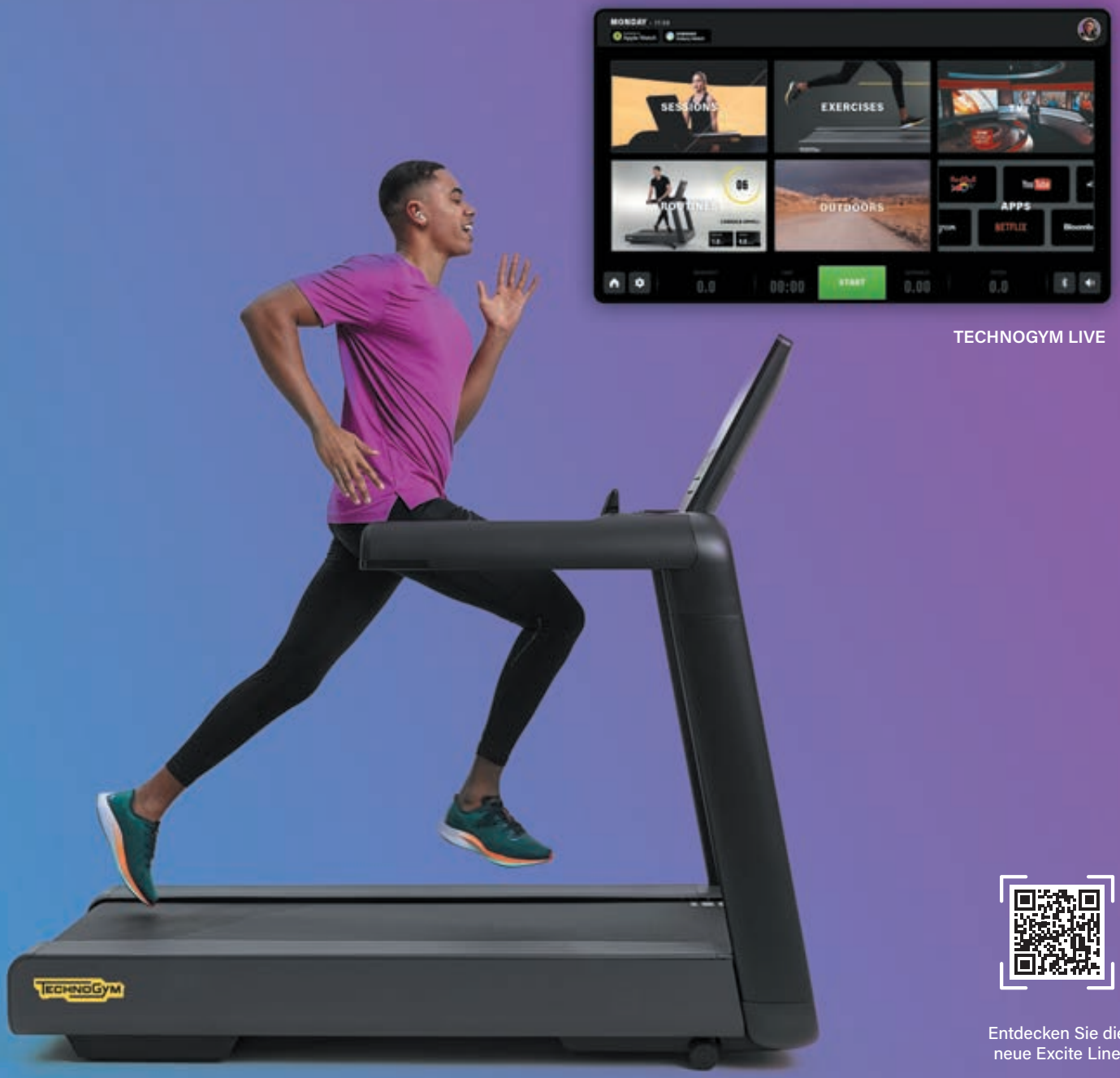
INDOOR CYCLING FÜR ALLE JEDERZEIT

Entdecken Sie das bahnbrechende neue Konzept, das unser High-Performance-Bike mit virtuellem Training verbindet. Lassen Sie Ihre Mitglieder Indoor Cycling auf der Cardiofläche erleben – wann und wie sie wollen!

Mit exklusiven Programmen wie Sprint 8, Virtual Active und Target Training bleiben Ihre Mitglieder hoch motiviert. Zusätzlich können sie sich bei On-Demand Cycling Kursen herausfordern. Und wer sich beim Workout lieber unterhalten lassen möchte, streamt die persönlichen Lieblingssongs, Filme und Serien.

| matrixfitness.eu

Johnson Health Tech. GmbH | Europaallee 51 | D-50226 Frechen | Tel: +49 (0)2234 9997 100
Johnson Health Tech. (Schweiz) GmbH | Riedthofstr. 214 | CH-8105 Regensdorf | Tel: +41 (0) 44 843 30 30
Zweigniederlassung Österreich | Mariahilfer Straße 123/3 | A-1060 Wien | Tel:+43 (0) 664 23 506 97



TECHNOGYM LIVE

Entdecken Sie die neue Excite Line

Precision Training Experience

Die neue Excite Line bietet dank der Technogym Live-Plattform allen Benutzern eine ansprechende und individuelle Trainingserfahrung.

- **Trainingsvielfalt:** massgeschneiderte Trainings auf Abruf und unzählige Unterhaltungsmöglichkeiten
- **Mobile Konnektivität:** Personalisieren Sie Ihr Erlebnis, indem Sie Ihr Telefon verbinden; laden Sie es drahtlos
- **Platzsparend:** Das neu gestaltete Excite Run bietet -30% Grundfläche und +13% Lauffläche
- **Energiesparend:** Die neue Excite Line repräsentiert die nächste Generation nachhaltiger Geräte

Entdecken Sie mehr auf technogym.com/fitnesstribune

TECHNOGYM®